



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

SUPPORT FOR ACCELERATED GROWTH AND INCREASED COMPETITIVENESS

BISSAP VALUE CHAIN - SENEGAL

ANALYSIS AND STRATEGIC FRAMEWORK FOR SUB- SECTOR GROWTH INITIATIVES

October 6, 2006

This publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It is based on the work carried out by Jacques Ternoy, International Consultant of J.E. Austin, and finalized by Christophe Poublanc, Simon Gomis, and Patrick Nugawela of the USAID / Economic Growth Program, in collaboration with Meissa Diouf, National Consultant.

BISSAP VALUE CHAIN SENEGAL

ANALYSIS AND STRATEGIC FRAMEWORK FOR SUB- SECTOR GROWTH INITIATIVES



International Resources Group
1211 Connecticut Avenue, NW, Suite 700
Washington, DC 20036
202-289-0100 Fax 202-289-7601
www.irgltd.com

DISCLAIMER

The authors' views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of the United States Agency for International Development or the United States Government.

**USAID SENEGAL
PROGRAMME CROISSANCE ECONOMIQUE**



LA CHAINE DE VALEURS BISSAP AU SENEGAL¹
(*Hibiscus sabdariffa* L.)

**ANALYSE ET CADRE STRATEGIQUE D'INITIATIVES POUR
LA CROISSANCE DE LA FILIERE**

(SAGIC IQC No. 685-I-01-06-00005-00)

Septembre 2006

¹ Ce rapport a été finalisé sur la base du travail de Jaques Ternoy, Consultant International de J.E. Austin Associates Inc, par Christophe Poublanc, Simon Gomis et Patrick Nugawela de l'Unité BDS du programme USAID Croissance Economique en collaboration avec Meissa Diouf, Consultant Local en bissap.

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES	3
ACRONYMES	5
Profil de la filière bissap au Sénégal	6
RESUME ANALYTIQUE	7
1. INTRODUCTION	10
1.1. Contexte de la mission.....	10
1.2. Approche méthodologique	10
1.3. Conduite de la mission.....	10
1.4. La filière bissap au Sénégal.....	10
1.5. Critères de sélection de la filière.....	11
2. PRESENTATION DE LA FILIERE	12
2.1. Généralités.....	12
2.2. Zones de Production	13
2.3. Variétés	13
2.4. Pratiques Agricole de la Production.....	14
2.5. Programme d'appui à la production	16
2.6. Transformation.....	17
2.7. Les Marchés des produits de bissap.....	17
2.7.1. Marché local.....	17
2.7.2. Marché à l'exportation.....	18
2.7.3. Structure des prix sur la filière	19
3. LES OPERATEURS DE LA FILIERE	20
3.1. Opérateurs de production.....	20
3.1.1. Producteurs de bissap.....	20
3.1.2. Organisations professionnelles de producteurs	20
3.2. Opérateurs de la transformation	20
3.2.1. Transformateurs.....	20
3.2.2. Organisations professionnelles des transformateurs	21
3.3. Organisations interprofessionnelles	21
4. LA CHAINE DE VALEURS DE LA FILIERE	21
4.1. Schéma de la chaîne de valeurs.....	21
4.2. Analyse de la chaîne des valeurs.....	23
5. CONTRAINTES ET OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE	23
5.1. Contraintes	24
5.1.1. Au niveau de la production de calices	24
5.1.2. Au niveau de la transformation de calices	24
5.1.3. Au niveau de la commercialisation	24
5.1.4. Au niveau politique	24
5.1.5. Au niveau du financement	25
5.1.6. Au niveau de l'organisation du secteur.....	25
5.2. Opportunités	25
5.2.1. Marché.....	25
5.2.2. Opérateurs intéressés à investir	26
5.2.3. Politique favorable du Gouvernement.....	26
5.2.4. Possibilités de développement de la production	26

5.2.5. Partenaires institutionnels de la filière	27
6. INTERVENTIONS STRATEGIQUES SUR LES FACTEURS DE SUCCEES POUR LE DEVELOPPEMENT ET LA CROISSANCE DE LA FILIERE.....	28
6.1. Au Niveau de la production	28
Pour le développement de la filière bissap au niveau de la production agricole, il faut :	28
6.2. Au niveau de la transformation	29
6.3. Au niveau de la commercialisation.....	29
6.4. Au niveau de la structuration de la filière	30
7. RECOMMANDATIONS POUR LE DEVELOPPEMENT ET LA CROISSANCE DE LA FILIERE	31
7.1. Intégration des services d'appui au développement des affaires pour le développement de la filière.....	31
7.2. Approvisionnement en intrants.....	34
7.3. Renforcement des capacités techniques.....	35
7.4. Etude et développement de marchés	35
7.5. Organisation des acteurs.....	36
7.6. Transfert de technologie/Recherche et Développement.....	36
7.8. Harmonisation des interventions.....	37
7.9. Impact économique à moyen terme des interventions stratégiques recommandées.....	37
7.10. Opportunités de réalisation de Partenariat Public-Privé pour le développement et la croissance de la filière	38
8. ETAPES SUIVANTES.....	39
ANNEXES	40
Annexe 1 : Liste des acteurs de la filière bissap rencontrés.....	41
Annexe 2 : Liste des partenaires pour le groupe de travail de la filière bissap.....	42
Annexe 3 : Esquisse de plan d'action	43
Annexe 4 : Résumé du programme pilote de production de semences certifiées	44
Annexe 5 : Programme pilote de développement de modèle de production optimum de la culture du bissap, et structuration de la filière et organisation des producteurs	49

ACRONYMES

AGOA :	African Growth and Opportunity Act
ASNAPP :	Agribusiness in Sustainable Natural African Plants Products
BDS :	Business Development Services
CDH :	Centre de Développement Horticole
DH :	Direction de l'Horticulture
DISEM :	Division des Semences
DPV :	Direction de la Protection des Végétaux
ISRA :	Institut Sénégalais de Recherche Agricole
ITA :	Institut de Technologie Alimentaire
FEBI :	Fédération des Productrices et Producteurs de Bissap
GIE :	Groupement d'Intérêt Economique
OP :	Organisations de Producteurs
R/D :	Recherche/Développement
RTPB :	Relais Techniques en Production de Bissap
SAGIC :	Support for Accelerated Growth and Increased Competitiveness
SFD :	Services Financiers Décentralisés
SODEFITEX :	Société de Développement des Fibres Textiles
USA :	United States of America
USAID :	United Agency for International Development
USAID CE :	Programme USAID d'Appui à la Croissance Economique
TM :	Tonne Métrique

Profil de la filière bissap au Sénégal

Année de Référence : 2005

1. Production

1. 1. Production Nationale	Production Locale			Importations		
	Quantité (TM)	Valeur (Millions FCFA)	Valeur (Millions USD)	Quantité (TM)	Valeur (FCFA)	Valeur (USD)
1.1. National	1.200	480	0.96	00	00	00
Total	1.200	480	0.96	00	00	00

Prix au producteur: 400FCFA / kg – taux d'échange utilisé: 1 USD = 500 FCFA

1.2. Production / région	Quantité	Valeur (Millions FCFA)
Diourbel	600	240
Kaolack	480	192
Autres	120	48
Total	1.200	480

Estimations faites sur la base de nos discussions avec les acteurs de la filière et le consultant, Mr. Meissa Diouf

Base des estimations: 50% Diourbel, 40% Kaolack, et 10% autres zones

1.3.. Superficie & Rendement	Superficie (hectare)	Rendement / hectare	
		Unité	Quantité
Production			
National	5.000 à 6.500	Kg / ha	200 à 250

2. Marché

Produits	Marché Local		Exportations		Valeur Totale	
	Quantité (TM)	Valeur (Millions FCFA)	Quantité (TM)	Valeur (Millions FCFA)	FCFA (Millions)	USD (Millions)
Calices	400	160	800	440	600	1,2
Total	400	160	800	440	600	1,2

Estimations faites sur la base de nos discussions avec les acteurs de la filière

Base des estimations des prix: Marché Local: prix au producteur: 400 FCFA/Kg

Marché à l'Exportation: FOB 550 FCFA/Kg Les exportations de bissap sont essentiellement vers l'Europe

3. Emplois

Emplois	Total (estimation)	Genre		Saisonnier	Plein temps
		Homme	Femme		
1. Producteurs	20.000	5.000	15.000	100%	
2. Opérations post récolte	16.000	2.000	14.000	100%	
3. Commerçants	500	100	400	95%	5%
4. Transporteurs					
5. Exportateurs	200	75	125	100%	
6. Transformation	50	10	40		100%
7. Transformation artisanale	120		20		100%
Total	36.770	7185	29.585		

RESUME ANALYTIQUE

D'origine soudanaise, le bissap a été introduit au Sénégal au début du 19^{ème} siècle et est cultivé de manière traditionnelle par les femmes en vue d'une consommation locale des feuilles et des calices des fleurs pour la sauce, les boissons et les confitures. Aujourd'hui, sur l'ensemble du territoire national mais principalement dans le Bassin arachidier (centre du pays) comprenant les régions de Diourbel, Kaolack, Fatick et Thiès, les populations cultivent le bissap.

Avec la crise du secteur agricole, le bissap est devenu pour certaines localités du pays, en particulier la zone centre (bassin arachidier), une alternative à la monoculture de l'arachide. Cet engouement pour la production du bissap est aussi dû au fait que ce secteur offre de réelles opportunités de développement au regard des éléments suivants :

- La demande des produits du bissap à l'exportation est forte, sous forme de calice sec et serait plus forte encore pour des produits plus élaborés comme le concentré ou la poudre instantanée ;
- Le potentiel de production intéressant et rapide (le bissap étant une plante annuelle) ;
- La présence de plusieurs structures ayant un réseau d'intervention dans le milieu rural, et ayant acquis de l'expérience et de la capacité d'intervention pour développer la filière et encadrer les paysans ;
- Le Gouvernement a inscrit le bissap parmi ses priorités de développement agricole et cette culture bénéficie d'un soutien annuel du budget de l'Etat (soutien réel mais insuffisant).

En 2005, on a estimé à plus 5000 ha la superficie cultivée pour une production nationale moyenne de 1200 tonnes réparties comme suit : consommation locale 400 tonnes, exportation 800 tonnes. Malgré un potentiel de développement réel, il ressort que la filière bissap rencontre certaines difficultés structurelles pour un développement durable. Les principales contraintes et handicaps de la filière sont les suivants:

- La mauvaise qualité des semences (tout-venant – mélange de variétés);
- La faible productivité due au manque de maîtrise des techniques culturales ;
- Une qualité des produits médiocres due aux mauvaises techniques de récolte et de post-récolte;
- Une faible sécurisation de l'approvisionnement en quantité des fleurs séchées et le manque d'homogénéité au niveau de la qualité;
- Des fluctuations excessives des prix sur les marchés locaux d'approvisionnement rendant difficile la programmation d'opérations industrielles;
- Une connaissance insuffisante des marchés et profil des produits recherchés pour la sous-région et l'exportation;
- Le faible niveau d'organisation des acteurs de la filière;

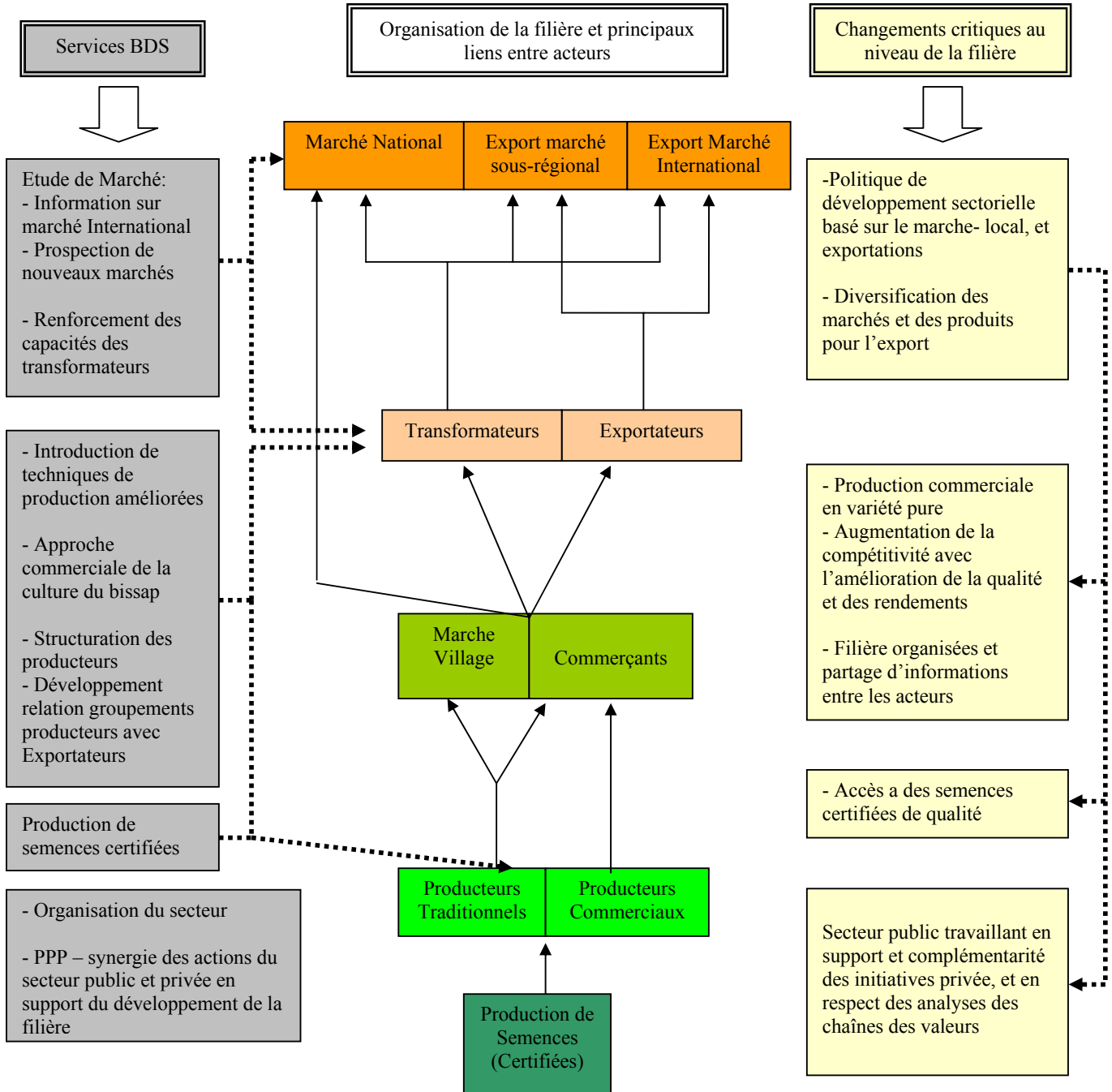
Pour accélérer le développement de la filière bissap, il faut non seulement lever ces contraintes, mais aussi développer une offre de services spécialisés pour les différents niveaux de la filière. (production, transformation, et commercialisation). Ces services BDS nécessaires au développement de la filière s'articulent autour des domaines suivants:

- Sécurisation de l'approvisionnement en intrants, notamment en semences pures certifiées, mais également en engrais, produits phytosanitaires, et en matériel d'emballage;
- Augmentation de la productivité en introduisant des techniques améliorées de production;
- Amélioration qualitative des produits en renforçant les capacités des producteurs au niveau des techniques de récolte et de post récolte;
- Amélioration de la compétitivité sur les marchés de la filière bissap au Sénégal pour les activités d'exportation et de transformation en renforçant la qualité, la quantité, et la régularité des produits;
- Développement de marchés;
- Organisation des acteurs et promotion du transfert de technologie;
- Recherche/Développement et Partenariat Public-Privé pour soutenir les initiatives du secteur privé.

Le Sénégal a le potentiel de devenir un leader en Afrique de l'Ouest sur la filière bissap. Avec des opportunités existantes de pénétration de nouveaux marchés et la présence d'acteurs privés dynamiques, la filière peut objectivement prétendre doubler sa production dans une période de 5 ans. En combinant les efforts de structuration de la filière, de définition du profil des produits recherchés, et de renforcement des capacités des producteurs (productivité - quantité, compétitivité - qualité), la production peut atteindre 2500 tonnes par an pour un chiffre d'affaires de 3,12 millions USD, soit une augmentation de 1,92 millions USD.

En conclusion, il est important pour le développement de la filière que toutes les initiatives soient en phase avec l'approche d'analyse des chaînes de valeurs pour une croissance durable de la filière au bénéfice de l'ensemble des acteurs du secteur.

Schéma des Perspectives d'organisation fonctionnelle de la filière



1. INTRODUCTION

1.1. Contexte de la mission

Cette étude a pour objectif d'analyser les performances des différents segments de la filière bissap afin d'identifier les contraintes devant être levées pour favoriser un développement rapide et harmonieux de ce secteur. Pour le programme USAID Croissance Economique, il s'agit de soutenir le gouvernement du Sénégal dans son objectif de croissance accélérée et de diversification de l'agriculture dans le monde rural afin d'accroître les revenus des paysans. Pour ce faire, le programme USAID CE met l'accent sur l'accroissement des exportations de produits cibles et l'augmentation de la compétitivité des entreprises en appuyant le développement d'un nombre limité de filières comme le bissap, la mangue, l'anacarde, le textile, les produits halieutiques, etc. Cette présente étude vise la filière bissap et consiste à finaliser le document d'analyse de la chaîne de valeurs afin de dégager un plan d'actions pour la croissance de cette filière. Un accent particulier sera mis sur l'identification des points critiques (contraintes majeures et potentialités) sur lesquels on peut agir comme point d'entrée afin de créer un changement systémique sur toute la chaîne des valeurs au bénéfice de ces acteurs.

1.2. Approche méthodologique

La démarche adoptée pour réaliser cette étude repose essentiellement sur la synthèse des différents documents existants sur la filière bissap au Sénégal, la définition des critères de sélection de la filière, l'identification des contraintes majeures et la définition des facteurs critiques de succès pour un changement systémique dans tous les niveaux de la filière.

L'approche méthodologique de l'étude s'articule comme suit :

- Revue documentaire
- Recherche internet
- Entretien avec les acteurs clés de la filière bissap
- Elaboration du premier draft par un consultant international
- Revue du draft, notamment la partie technique, par un consultant local
- Finalisation du document par l'équipe BDS du Programme

1.3. Conduite de la mission

Le premier draft a été élaboré au mois d'avril par un consultant international de manière éminemment participative à travers des entretiens avec quelques acteurs clé et après une revue documentaire. Le document a été remis par la suite au consultant local pour être complété, et a été finalisé par l'équipe BDS du Programme USAID de Croissance Economique.

1.4. La filière bissap au Sénégal

Le bissap ou roselle (*Hibiscus sabdariffa* L.) est probablement originaire d'Afrique, où il pourrait avoir été domestiqué au Soudan il y a environ 6000 ans, d'abord pour ses graines, ensuite pour la production de feuilles et de calices. Le bissap est présent actuellement dans toutes les régions tropicales. Mais les spécimens d'apparence vraiment sauvage de l'espèce ont été récoltés au Ghana, au Niger, au Nigeria et en Angola (Grubben *et al.*

2002). C'est au début du 18^{ème} siècle, en Jamaïque, que les calices de roselle ont été utilisés pour la première fois pour la fabrication de gelées et de confitures (Lefort, 1944).

Au Sénégal, le bissap a été introduit à partir du 19^{ème} siècle et est cultivé de manière traditionnelle par les femmes. Aujourd'hui, les populations cultivent le bissap sur l'ensemble du territoire national mais principalement dans le Bassin arachidier (centre du pays) comprenant les régions de Diourbel, Kaolack, Fatick et Thiès.

Avec une moyenne des superficies emblavées comprises entre 5,000 et 6,500 ha pour une production nationale de 1200-1500 tonnes, et un nombre de producteurs estimés à 30 – 40.000, la culture de bissap se présente aujourd'hui comme une source de revenus non négligeable pour les paysans du Sénégal. La culture du bissap représente une alternative de production de rente dans une région qui souffre du déclin de la filière arachide.

De nombreux producteurs cultivent le bissap pour leur propre consommation (feuille pour la sauce et fleur pour la sauce et la boisson), et les surplus sont commercialisés sur le marché local. Il s'agit essentiellement d'une production traditionnelle, généralement cultivée en lisière des champs.

Le marché du bissap au Sénégal se présente de la façon suivante:

- Marché international – Exportations : 800-1000 Tonnes
- Marché local : 400Tonnes (transformation domestique et artisanale)

La culture extensive de plein champ s'est développée au cours des dix dernières années à travers la demande du marché privé pour l'exportation. Le leadership offert par les exportateurs dans le développement de cette filière en stimulant la production pour mieux répondre aux besoins des marchés extérieurs n'a reçu que trop peu d'appui pour permettre un positionnement fort du Sénégal sur le marché malgré ses potentialités. Certains exportateurs Sénégalais sont même obligés de s'approvisionner dans des pays voisins concurrents pour satisfaire leur marché. C'est ainsi que le Burkina a acquis une bonne réputation en développant la filière, notamment à travers ses programmes de production de semences améliorées.

Les exportations de bissap sont passées de quelques dizaines de tonnes à la fin des années 90 à 800 -1000 Tonnes depuis le début des années 2000. La filière bissap au Sénégal recèle des potentialités à travers le dynamisme de ces exportateurs. Cependant, elle souffre d'un manque cruel d'organisation, d'information et de support pour l'amélioration de la productivité afin de garantir sa compétitivité.

Une approche ciblée sur les besoins critiques de la filière permettra à cette filière de gagner en compétitivité, à travers des produits de qualité répondant aux besoins des marchés. L'amélioration de la production tant au niveau quantitatif qu'au niveau qualitatif contribuera à l'accroissement des exportations et au développement des activités de transformations. Ces progrès au niveau de la filière auront un impact positif sur l'accroissement des revenus des populations tant rurales qu'urbaines.

1.5. Critères de sélection de la filière

La filière bissap a été sélectionnée sur des critères économiques basés sur le potentiel du marché local, régional et international, la faisabilité technique et la capacité potentiel de changements systémiques d'une culture traditionnelle de subsistance à une des principales filières génératrices de revenus dont l'accès des produits dérivés aux marchés porteurs bénéficiera aux classes défavorisées de la population rurale.

De ce fait, les principaux avantages de ce secteur sont les suivants :

- Une forte et croissante demande potentielle des produits du bissap à l'exportation – Europe, marchés sous régional et local;
- Un potentiel de production intéressant et rapide (le bissap étant une plante annuelle) ;
- Une production annuelle qui plafonne à 1200 Tonnes de calices séchés. Le potentiel de production est considérable en mettant l'accent sur les points suivants :
 - Une augmentation des surfaces cultivées ; les terrains propices sont disponibles ;
 - Une amélioration des rendements (techniques culturales, engrais) et surtout de la qualité (semences pures).
- Une Présence de la variété Koor au Sénégal recherchée pour les marchés à l'exportation. La variété Koor n'est pas produite par les principaux pays exportateurs ;
- Une Présence d'acteurs privés dynamiques et intéressés par des activités de transformation, afin de créer de la valeur ajoutée sur cette ressource;
- les zones de production concernent en partie des zones arachidières (sinistrées) et représentent donc une alternative génératrice de revenu aux paysans;
- La Présence d'entreprises ayant un réseau d'interventions dans le milieu rural et ayant développé une capacité d'intervention pour développer la filière et encadrer les paysans ;

De plus, le Programme a également pris en considération les orientations politiques du gouvernement du Sénégal, telles que :

- En respectant la politique du gouvernement de promouvoir les filières agricoles à fortes potentialités respectant la stratégie d'Orientation des programmes de l'USAID d'appui à la stratégie de croissance accélérée du Gouvernement, et notamment les filières agricoles à fortes potentialités et le développement de la gestion des ressources naturelles
- En s'inscrivant dans la stratégie du Gouvernement de considérer le bissap parmi ses priorités de développement agricole;
- En s'associant avec des partenaires institutionnels privés et publics de développement de la filière comme le CDH, la DH, l'ISRA, la DISEM, la DPV, la SODEFITEX pour promouvoir la filière.

2. PRESENTATION DE LA FILIERE

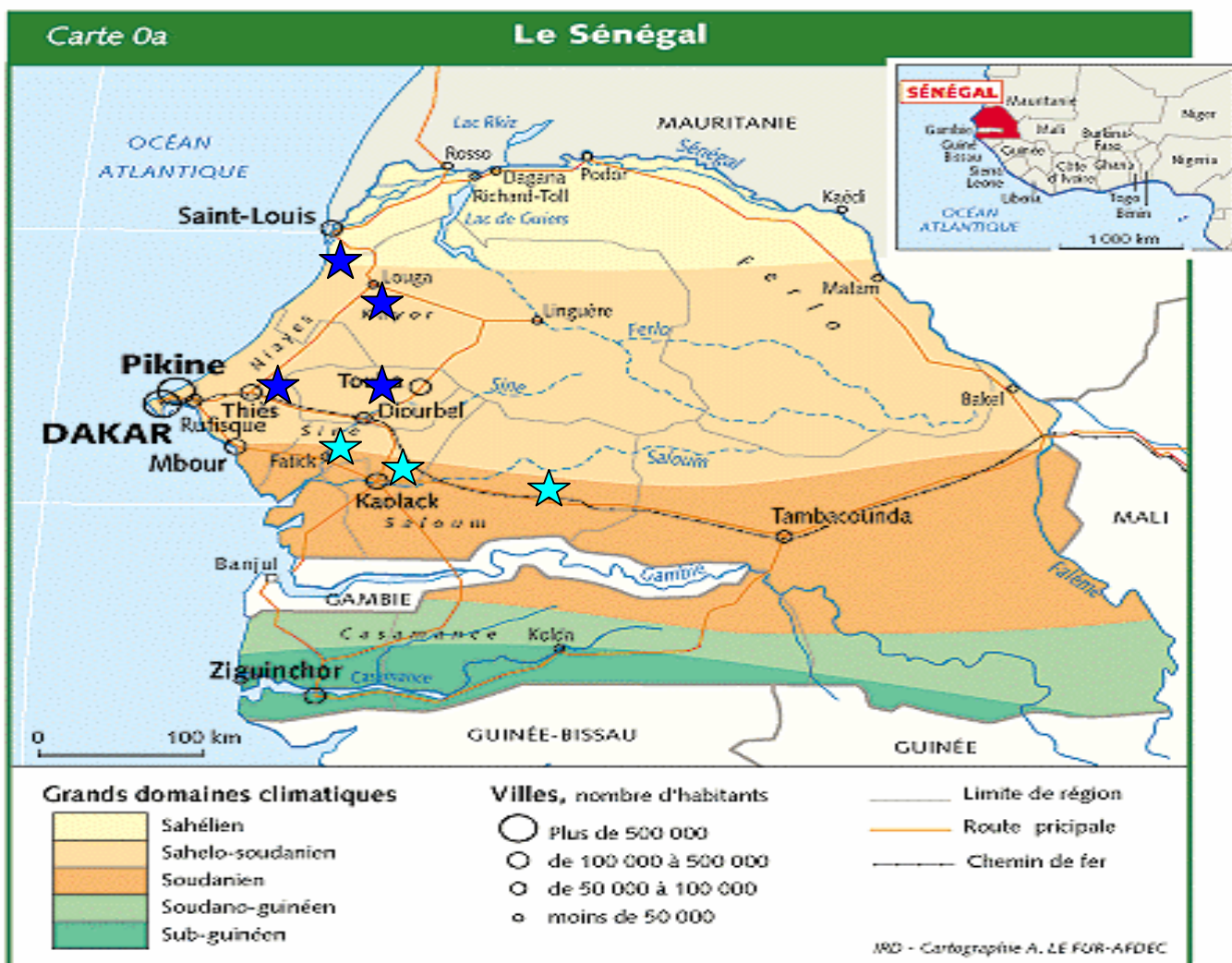
2.1. Généralités

Plante annuelle de la famille des malvacées, le Bissap (*Hibiscus Sabdariffa* L.) est encore appelé selon les pays : Karkadé (Egypte, Soudan, Arabie Saoudite), Oseille de Guinée (Afrique de l'Ouest) ou encore Roselle (Amérique du Nord et Amérique Centrale).

C'est une plante robuste dont les feuilles sont consommées comme de l'oseille. Mais ce sont les fleurs surtout qui sont exploitées pour produire des jus, des confitures ou des friandises. L'intérêt économique de cette plante est dans l'exploitation de sa fleur, calice récolté entre 30 à 35 jours après la floraison, puis séché et commercialisé en l'état pour un usage domestique ou une transformation artisanale ou industrielle.

2.2. Zones de Production

Les régions de Diourbel, Thiès et de Saint Louis – Louga (★) correspondent aux zones traditionnelles de production. Le climat sahélien avec une saison des pluies marquée semble le plus adapté à la production de bissap. La zone de Kafrine – Nganda et Nioro (★) correspond à une extension plus récente de la production. Le climat Guinéen est moins propice à la culture qui risque des attaques parasitaires.



2.3. Variétés

Les trois principales variétés utilisées au Sénégal sont les suivantes :

- Variétés cultivées pour l'exploitation de la fleur :
 - Koor : couleur du calice rouge clair, goût acidulé ; rendement 400 – 500 kg dans des conditions optimales;
 - Vimto : couleur du calice pourpre foncé, goût plus neutre ; rendement 600 – 800 kg dans des conditions optimales;

- Vert CDH : fleur blanche ; cultivé principalement pour la récolte des feuilles.

Photo des trois variétés de Bissap : Koor, Blanc, Vimto (de gauche à droite)



Le bissap Vert CDH est uniquement cultivé pour ses feuilles qui rentrent dans la composition de sauce en accompagnement des plats traditionnels sénégalais.

La variété rouge Vimto est originaire du Soudan qui en a fait sa marque de fabrique et est dotée d'une excellente réputation sur les marchés internationaux.

La variété Koor est selon nos sources une variété locale dont la production est moins développée que celle du Vimto, ainsi que sa réputation sur les marchés internationaux. Cependant, lors de nos entretiens avec les acteurs de la filière, certains exportateurs ont clairement indiqué que la variété Koor était très demandée en raison de ses propriétés et facile à commercialiser du fait de sa relative rareté. La variété Koor a des propriétés colorantes moindres que le Vimto, mais possède de meilleures qualités gustatives qui sont recherchées. Selon les témoignages recueillis, cette variété est utilisée en mélange avec le Vimto, pour masquer le côté acidulé du Vimto, lors de la transformation à des fins de complémentarité coloration/gustation.

Ces atouts relevés au niveau des variétés présentes localement ne sont en fait que des potentialités, et ceci pour plusieurs raisons dont il conviendra de les soulever en priorités pour le développement de la filière :

- Les programmes de production de semences pré base et base des services du CDH et de l'ISRA tournent au ralenti. Les quantités disponibles ne peuvent permettre une production suffisante de semences certifiées pures pour répondre aux besoins des producteurs
- L'absence de programmes de production de semences pures certifiées

Par conséquent, les producteurs ne disposent que de semences tout-venant (mélanges des trois variétés mentionnées ci-dessus). Ce facteur a un impact direct sur la qualité des produits disponibles sur le marché, calice séché mélangé, et donc sur leur compétitivité.

2.4. Pratiques Agricole de la Production

Le bissap est cultivé au Sénégal en période d'hivernage sur un cycle de 130 jours. Le semis est fait en juillet – août durant la saison des pluies à raison de 4 à 5 kg de graines par ha. Le semis se fait tantôt à la volée ou en poquets. En général le semis est direct à raison de 3 à 5 graines par poquet et à une profondeur de 2 à 3 cm. Certains producteurs font des semis en pépinière ombragée, qu'ils repiquent au champ au bout de 4 semaines environ.



L'écartement utilisé est en moyenne de 40 à 60 cm sur la ligne et de 60 à 90 cm entre les lignes, soit des densités de 18.500 à 41.500 plants par hectare selon le mode de production intensif ou extensif.

La roselle répond bien aux engrais, et l'on a observé en Egypte que le sulfate d'ammonium donnait des rendements plus élevés que le nitrate de calcium ou l'urée. La production de calices est plus élevée lorsque l'engrais est apporté au moment du démarrage (20 à 30 jours après la plantation) que lorsque les applications sont fractionnées et effectuées au cours du stade de développement végétatif et de la floraison. Mais les engrais chimiques sont rarement utilisés en Afrique tropicale, parce qu'ils sont jugés onéreux dans les conditions climatiques incertaines de production de la roselle.

Jusqu'à maintenant, les paysans n'appliquent aucun, ou rarement, de traitement phytosanitaire sur leur culture de bissap pour les trois raisons suivantes:

- Le bissap est une plante robuste qui résiste bien aux insectes et autres parasites ;
- La culture du bissap est encore pratiquée de manière extensive avec des variétés multiples et mélangées (tout-venant) ;
- La faible maîtrise des techniques culturales, ainsi que le manque de connaissances des produits à appliquer en cas d'attaque.

Le développement de la pratique intensive de production de bissap, en forte densité et avec des variétés pures, sera un facteur de l'augmentation des risques sanitaires qui devront être maîtrisés par des méthodes de contrôle phytosanitaire.

La récolte a lieu en novembre – décembre et la collecte des fleurs sur les marchés se déroule de décembre à mai. Au delà du mois de Mai, la fleur séchée perd de sa couleur et donc de sa valeur commerciale. Il est le plus souvent cultivé en lisière de champ ou en association avec d'autres cultures. La culture pure dans des conditions idéales peut donner des rendements de l'ordre de 700 à 800 kg de calices séchés par hectare et autant de graines. La moyenne de rendement devrait se situer au Sénégal autour de 200 à 250 kg/ha en culture pure du fait que la plupart des paysans conduisent cette culture en mode extensif. Selon des informations publiées sur Internet, le ratio calices séchés/calices frais serait de 11%. Cette information n'a pas pu être confirmée lors de cette étude par manque d'information technique.



Le rendement en calices au Sénégal est 2 à 3 fois plus faible qu'en Asie. L'une des raisons principales serait l'absence d'apport d'engrais. Il faut ajouter que l'évolution de la production semble suivre celle des superficies puisque l'accroissement du rendement par hectare est relativement faible, voire nul, ce qui explique la faible vitesse d'accroissement de la production nationale. En d'autres termes, les superficies augmentent, alors que les pratiques agricoles ont peu évolué. Un simple apport d'engrais à une dose optimale et l'amélioration des pratiques agricoles pourraient rapidement doubler, ou augmenter de façons significatives, la production nationale.

Une meilleure maîtrise des techniques culturales pour la production de bissap est nécessaire en vue de l'augmentation des rendements/ de la productivité. Ces changements stratégiques permettront d'améliorer la qualité des produits et la rentabilité économique de la culture et par conséquent d'accroître les revenus des paysans. Ce facteur est également essentiel à la compétitivité des produits sur le marché mondial.

Les travaux de récolte se font manuellement par une main d'œuvre essentiellement féminine. Les calices arrivés à maturité sont sectionnés de la plante, pour être ensuite décortiqués (séparation du calice et des graines). Pour une même parcelle, on répète ces travaux de récoltes 2 à 3 fois tous les 10 jours pour assurer la récolte de calices de qualité à un stade optimum de maturité. De nouveaux outils ont récemment été introduits pour faciliter le décortiquage, mais n'ont pas encore été vulgarisés.

Le calice est ensuite étalé en fine couche et séché sur des supports tels que des toiles de nylon sur le sol ou claies grillagées disposées en hauteur. La seconde solution est préférable car offrant une meilleure ventilation, mais reste encore marginale dans la pratique. Il est important que les opérations de récolte, décortiquage et séchage se fassent par la suite dans un minimum de temps, et dans un environnement propre pour obtenir un produit de qualité.



2.5. Programme d'appui à la production

Le programme agricole 2005 de l'Etat a doté la filière bissap de moyens supplémentaires dans le cadre de la politique de diversification des activités agricoles (4ème programme spécial) pour un montant de 250 Millions de FCFA. Les activités de ce programme sont les suivantes:

- Distribution de semences
- Distribution d'engrais (subventionnés à 50%)
- Introduction de la production de bissap biologique
- Formation et encadrement des producteurs
- Développement de liens entre les producteurs et acheteurs (marché local et exportation)

L'Etat envisage de renouveler son action en 2006 afin d'atteindre son objectif de 12 000 ha pour la production de calice séché de 5000 tonnes. Il s'agit d'un programme très ambitieux qui, selon les acteurs de la filière, soit loin d'être atteints, et ne peut l'être objectivement parlant, en seulement 1 ou 2 ans.

Bien que le Programme soutient cet important effort d'appui à la filière bissap, il est primordial pour le succès de cette initiative de s'attaquer aux problèmes de fond que sont la disponibilité de semences pures certifiées et de variétés répondant aux profils recherchés par le marché. En l'absence de disponibilité de semences pures, le programme bissap 2005 de l'Etat n'a pu que distribuer principalement des semences tout-venant (mélange de variété). La publicité faite autour de ce programme a créé des attentes irréalistes auprès des producteurs en décalage par rapport au prix pratiqués sur le marché international, créant des frustrations entre producteurs et commerçants/exportateurs.

2.6. Transformation

Les principales activités de transformation sont les suivantes :

- **Calices secs entiers ou concassés** : Les fleurs séchées collectées sont triées, nettoyées et mises en sachet pour l'approvisionnement des populations urbaines pour la confection domestique de jus de bissap. La Setexpharm est en train de développer la commercialisation de bissap séché en sachet « prêt à l'emploi » en visant également les marchés extérieurs (régional et international)
- **Concentré de bissap** : Cette activité est menée principalement par des groupements féminins de façon artisanale pour alimenter les hôtels de Dakar et des zones touristiques. Plusieurs grandes sociétés sénégalaises se sont intéressées à cette activité en commanditant des études sur le sujet pour une production à l'échelle industrielle pour l'exportation. Une des principales contraintes qui est maintes fois revenues durant les entretiens avec les acteurs de la filière est le manque d'homogénéité (mélange de variétés) de la matière première compromettant la régularité de la qualité du produit.
- **Confitures : Activité marginale**

Il y a quelques années une société de la place avait essayé d'introduire sur le marché du jus de bissap pour une distribution à grande échelle au niveau national. Cette expérience ne s'est pas poursuivie, à l'image des études mentionnées ci-dessus. La première raison est liée au manque de qualité de la matière première, et la deuxième au fait que la confection domestique de jus de bissap est traditionnelle dans les foyers sénégalais.

2.7. Les Marchés des produits de bissap

2.7.1. Marché local

Le marché du bissap au Sénégal est estimé actuellement à 400 tonnes de fleurs séchées qui font l'objet d'une transformation principalement artisanale. Ce marché est servi en priorité par les collecteurs appliquant généralement des prix supérieurs à ceux en vigueur pour l'exportation pour s'assurer de la ressource.

Les produits destinés à la confection de boissons et de confitures pour le marché local sont globalement entre les mains de petites entreprises, d'artisans et des ménages. Les techniques de fabrication étant simples et exécutables avec des moyens limités (marmite pour la macération et pour l'ébullition des fleurs). Des tentatives de transformation industrielle ont été faites dans le passé, mais leur marché à l'époque était restreint. Cependant, le marché local pour le jus de bissap sous forme « prêt à consommer » est dans une tendance croissante due au changement des habitudes et besoins alimentaires des populations en milieu urbain.

Les grands producteurs/distributeurs de boissons et autres produits alimentaires tels que SOBOA, Kirène, Saaloun Agro alimentaire, Mamelles Jaboot ont testé la faisabilité technique de production et de commercialisation de bissap en conditionnement standard. La difficulté pour ces sociétés tient à l'absence de producteurs de concentrés dans le pays et au prix élevé de ce concentré sur le marché extérieur. Dès qu'un investisseur développera une unité de production de concentré dans le pays, la création d'une unité de fabrication industrielle de jus de bissap deviendra une opportunité intéressante.

2.7.2. Marché à l'exportation

Dans un premier temps, il est intéressant de connaître les principaux pays producteurs de fleurs séchées d'*Hibiscus sabdariffa* :

- La Chine : le producteur dominant sur le marché ;
- Le Soudan : produit une qualité très appréciée (de l'ordre de 20 à 30 000 t) ;
- La Thaïlande et le Mexique sont des producteurs moyens; la Thaïlande a fait de gros efforts en terme de qualité au cours des dernières années ;
- Le Sénégal, l'Egypte, la Tanzanie, le Mali et la Jamaïque sont des petits producteurs (de 1500 à 3000 tonnes selon les pays).

Selon une étude menée par l'ASNAPP, Les principaux marchés à l'exportation des calices séchés de bissap sont l'Allemagne et les Etats-Unis. Du fait que les statistiques des importations de ces deux pays ne donnent pas les détails spécifiques au bissap, les tendances ont été extrapolées des importations de la catégorie des plantes utilisées pour la fabrication du thé, incluant le bissap, pour la période de 1994 à 1998.

Durant cette période, les quantités et valeurs des importations des USA ont augmenté respectivement de 78% (de 2918 T à 5183 T) et de 156% (de 8744 à 22424 millions de USD), et l'Allemagne respectivement de 41% (de 30392 à 42835 T) et 72% (52289 à 89732 Millions d'Euros). Il faut noter que les chiffres des importations allemandes incluent également les plantes utilisées pour la fabrication de médicaments et parfums, expliquant en partie l'écart des chiffres entre les 2 pays. Durant cette période, les opérateurs économiques Américains importaient de l'Allemagne de larges quantités de bissap soudanais du fait de l'embargo économique des USA contre le Soudan.

Bien que ces chiffres ne soient qu'un indicateur non spécifique à la filière bissap, la tendance affichée est une nette hausse des importations, en quantité et valeur monétaire, pour une franche de produits, parmi lesquels le bissap est un élément sûr.

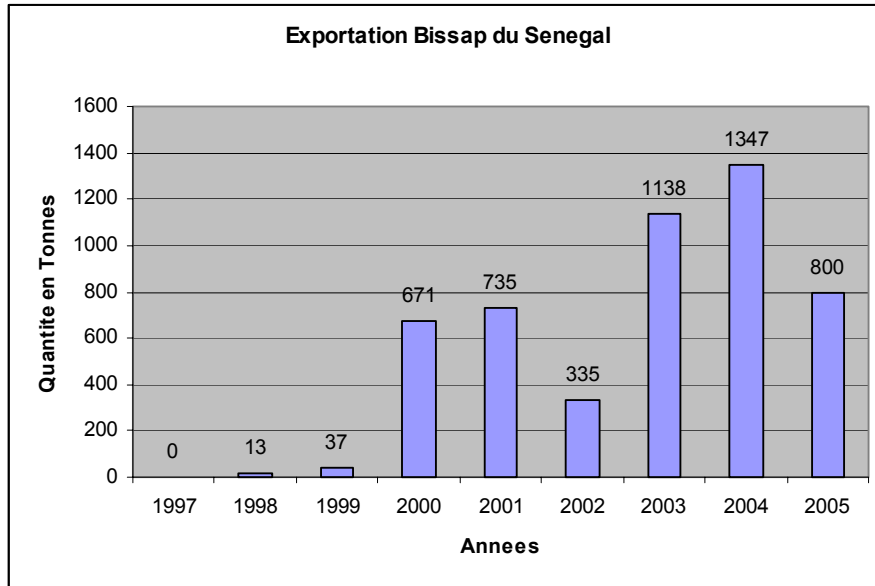
Concernant les réglementations phytosanitaires strictes régissant les importations des produits agricoles aux USA et en Europe, le bissap n'est pas perçu comme un produit à risque par les autorités de ces pays du fait qu'il s'agit d'un produit sec. Les standards qualité sont développés et vérifiés par les importateurs. Ces standards qualité comprennent la couleur du produit, le goût, le taux d'impureté et d'humidité, etc.

Le bissap du Soudan (variété Vimto) et de la Thaïlande sont les plus appréciés sur le marché. Le marché américain accorde une préférence à la variété Koor qui n'est pas disponible ni en quantité ni en qualité dans le marché sénégalais. Le premier marché à l'exportation pour le Sénégal reste alors l'Allemagne avec la variété Vimto qui est plus disponible au Sénégal même si la quantité et la qualité post récolte restent à améliorer.

Sur ces différents points de performances, tendances des différents marchés, profil exact des produits recherchés, beaucoup d'éléments sont en suspens par manque d'informations fiables et pertinentes. Une enquête auprès des principaux acteurs sur les marchés allemands et américains permettrait à la filière d'en tirer des enseignements cruciaux afin de valider les orientations de développement des exportations de la filière bissap.

Les tonnages de calices séchés de bissap à l'exportation de l'année 1998 à 2005 du Sénégal ont énormément fluctué. Les années 2003 et 2004 ont enregistré les tonnages les plus élevés (données DPV 1997 à 2004 et estimation faites avec les acteurs de la filière pour l'année 2005).

Evolution des exportations de calices de bissap



Au cours de ces dernières années une nette évolution a été observée à l'exception de l'année 2002. Cette chute en 2002 pourrait être expliquée par la subvention de l'état sur les intrants agricoles et la distribution de semences d'arachide qui ont occasionné une production record aux détriments de produits tels que le bissap. La baisse des exportations observée en 2005 selon des renseignements recueillis auprès des opérateurs économiques, serait due à la rétention des produits de la part des producteurs dans l'espoir d'en tirer de meilleurs prix que ceux offerts par le marché international suite à la publicité faite autour du programme bissap de l'Etat.

2.7.3. Structure des prix sur la filière

Les prix sur le marché mondial connaissent de grandes fluctuations. La moyenne du marché se situant entre 1.0 et 1.500 USD/Tonne.

Structure de prix à l'exportation pour les calices secs de bissap

N°	Opérations	Coût minimum (F CFA / kg)	Coût maximum (F CFA / kg)
1	Prix au producteur marché local	250	450
2	Frais de collecte sur le marché	40	50
3	Transport et groupage régional	20	30
4	Tri et conditionnement (pertes)	25	45
5	Transport et mise en conteneurs	30	35
6	Mise en FOB	20	30
7	Transport Dakar Hambourg	75	75
8	Déchargement et entreposage	15	20
10	Marge, frais financiers et divers	30	40
	Prix FOB en FCFA / Kg	505	775
	Prix en USD/Kg (500fcfa=1usd)	1,01	1,55
	Prix en USD/MT (500fcfa=1usd)	1.010	1.550

Les prix sont bien évidemment fonction de la qualité du produit qui est jugée principalement sur la variété du bissap, sa pureté variétale, et le taux de calices entiers. Sur ce point, le Sénégal a beaucoup à gagner en développant les ressources nécessaires à la production de bissap en variété pure.

Etant donné que le bissap est une culture annuelle, les quantités offertes sur le marché peuvent fortement varier d'une année à l'autre, en fonction des facteurs climatiques et des performances économiques de l'année antérieure. Les quantités produites et offertes sur le marché ont une influence directe sur les prix des cours mondiaux.

3. LES OPERATEURS DE LA FILIERE

3.1. Opérateurs de production

3.1.1. Producteurs de bissap

Les producteurs peuvent être répartis en 3 groupes. :

- Les producteurs traditionnels qui cultivent le bissap autour des champs des grandes cultures et représentant environ 70 %;
- Les groupements féminins et GIE qui commencent à faire des parcelles de culture de bissap sur des superficies variant de 1 à 2 ha. Ce deuxième groupe représente environ 25 %;
- Le troisième groupe serait les néo-producteurs qui visent plus le marché local de la transformation ou le marché à l'exportation. Ce dernier groupe représenterait environ 5 %.

3.1.2. Organisations professionnelles de producteurs

Durant nos entretiens avec les acteurs, aucune organisation professionnelle de producteurs n'a été identifiée. Cependant, au niveau de certains villages, les producteurs sont souvent regroupés en groupements informels pour répondre aux exigences de la distribution des intrants (crédit) et du groupage des produits pour leur commercialisation.

3.2. Opérateurs de la transformation

3.2.1. Transformateurs

Les transformateurs de bissap au Sénégal peuvent être répartis dans 2 groupes :

- Les transformateurs pour la consommation domestique, le commerce de rue et les cérémonies familiales
- Les transformateurs artisanaux

Les unités artisanales n'ont pas, souvent, les équipements les permettant d'appliquer correctement les procédés préconisés par l'ITA ou ne les maîtrisent pas.

On retrouve traditionnellement dans la gamme des produits de bissap transformés le jus, le sirop et les confitures. Ces dernières années, certaines structures telle que SETEXPHARM élaborent des mélanges avec d'autres produits locaux tels que le gingembre, l'orange amère (pelures séchées), la menthe, le jujube et les conditionnent pour leur vente au détail.

La commercialisation à l'exportation des fleurs séchées de bissap est actuellement contrôlée par quelques exportateurs dont les deux principaux sont : la société Sub-Saharan Sales (3S) et SETEXPHARM installées à Dakar. SETEXPHARM tente de commercialiser des sachets de mélange pour boissons et tisane dans la sous région et sur l'Europe. Les perspectives semblent bonnes mais les niveaux de réalisations restent modestes.

3.2.2. Organisations professionnelles des transformateurs

Traditionnellement la transformation du bissap était une activité familiale qui connaît son pic pendant le mois du ramadan. Les quelques rares organisations professionnelles qui existent sont récentes. Ces organisations correspondent à des groupements et GIE impliqués dans la fabrication des calices entiers, concassés, jus, sirop et elles ont un rayonnement d'influence limité et de faibles capacités de lobbying.

3.3. Organisations interprofessionnelles

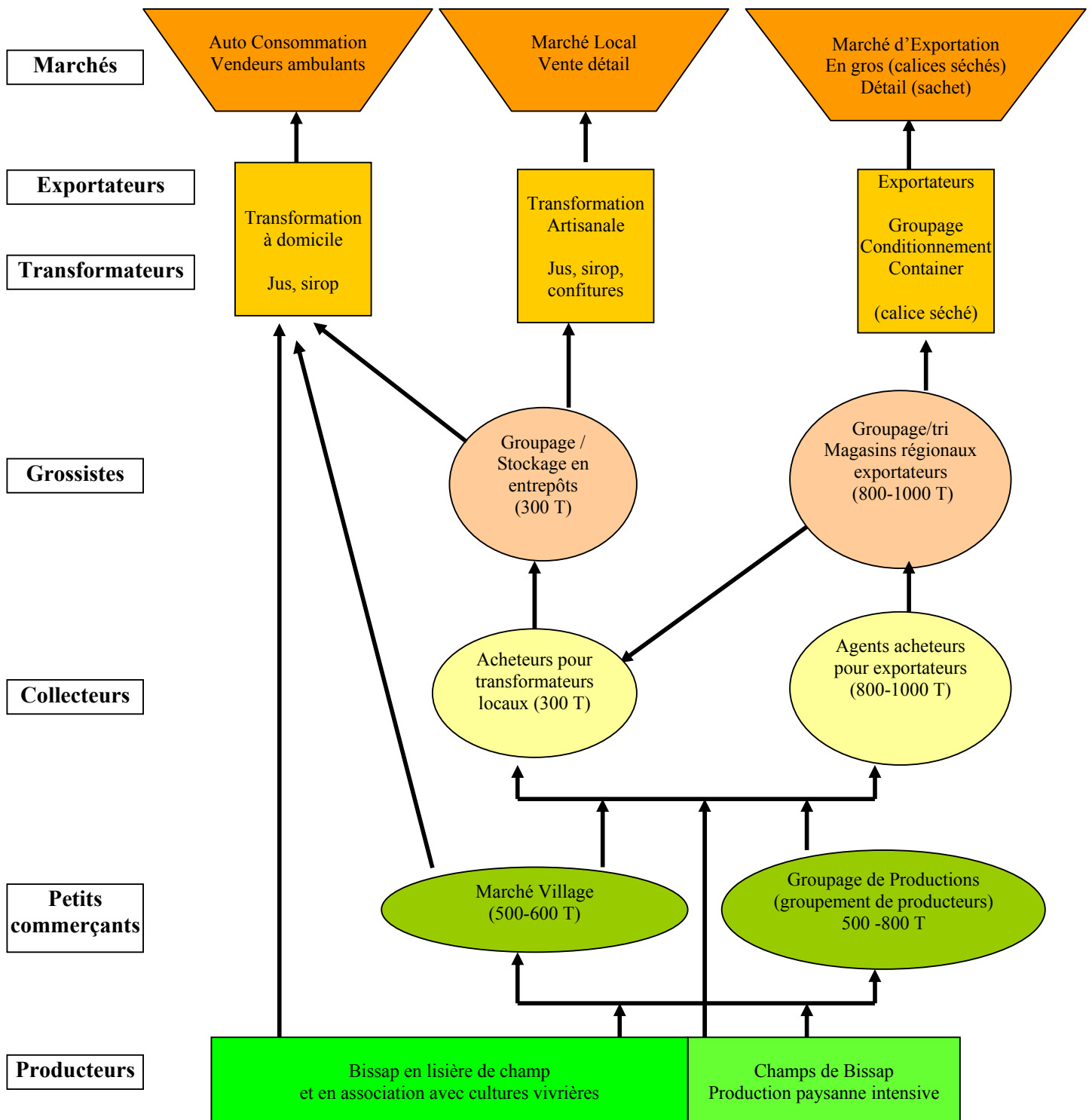
En réalité, il n'existe pas une organisation interprofessionnelle fonctionnelle propre à la filière bissap. Il s'agit plutôt d'entités autonomes qui ont du mal à rayonner au-delà de leur localité d'implantation et sans réel pouvoir de lobbying. Cependant, il existe quelques organisations affiliées à des interprofessions structurées et fonctionnelles qui travaillent sur divers produits à l'instar de la Fédération pour la Promotion de l'Agroalimentaire (FP2A) qui vient d'être créée en 2005 et rassemble des entreprises oeuvrant pour le développement de la transformation des produits locaux et pour l'exportation de produits à plus forte valeur ajoutée. Ses membres actifs comptent quelques producteurs de bissap ainsi qu'un exportateur (3 S). Cette Fédération est sensible au programme de relance de la culture et de la transformation du bissap pour l'exportation.

4. LA CHAINE DE VALEURS DE LA FILIERE

4.1. Schéma de la chaîne de valeurs

Le schéma de la chaîne des valeurs montre l'interconnexion des différentes opérations qui existe entre les différents niveaux de la filière bissap. Chaque niveau est explicité en fonction de son importance et en faisant ressortir les points critiques de succès pouvant permettre un changement systémique du secteur.

SCHEMA CHAINE DES VALEURS DE LA FILIERE BISSAP AU SENEGAL



4.2. Analyse de la chaîne des valeurs

Dans cette analyse, il s'agira d'identifier les points critiques de succès à actionner pour un changement systémique de la filière et un accroissement des activités économiques qui auront des effets positifs sur les revenus des producteurs et des acteurs de la filière en général.

Un des points critiques est la production de semences pures certifiées en quantité suffisante pour couvrir les besoins des producteurs. Les principales variétés pour l'exportation sont le Koor et le Vimto tout en sachant que chaque variété a son marché, et que chaque marché a ses exigences en quantité et en qualité. La variété Koor est une particularité sénégalaise avec une forte demande en raison de sa rareté sur le marché local et surtout international. Un positionnement fort du Sénégal comme producteur principal de la variété Koor en produit pur peut lui offrir une compétitivité accrue et une réputation unique sur le marché. La variété Vimto sur laquelle le Soudan a développé son influence sur le marché mondial est très appréciée et constitue une valeur sûre du marché. Cette étape est critique pour la compétitivité de la filière afin que les producteurs puissent fournir aux exportateurs et transformateurs des produits de pure variété.

L'itinéraire technique de production doit être amélioré. En effet, on note que le rendement moyen par hectare en calices secs obtenu au Sénégal est 2 à 3 fois inférieur à celui des pays asiatiques. Les itinéraires techniques de production (apport d'engrais, écartement, densité de semis, contrôle des nuisibles avec des produits naturels) et techniques post récolte (décorticage, séchage, etc.) doivent être définis, pour chaque zone selon sa spécificité agro climatique.

La filière doit se munir d'une structure interprofessionnelle qui stimule et organise les orientations de sa politique de développement. Elle doit jouer le rôle de relais entre les différents projets d'appui technique et en assurer la cohérence. Elle facilitera le flux des informations auprès des différents acteurs.

La transformation des calices séchés (concentré, jus etc.) constitue une opportunité de création de valeur ajoutée sur une ressource locale, et donc d'un accroissement des revenus. La faisabilité économique de création d'unité de transformation industrielle bissap ne sera rendue possible que si les contraintes en amont (production de bissap quantitative et qualitative) sont résolues.

Le développement des activités commerciales de produits séchés et transformés nécessite une bonne connaissance du marché local, régional et international. Une enquête ciblée sur la demande, les tendances et les acteurs des marchés des pays importateurs doit être menée pour définir le profil des produits recherchés.

5. CONTRAINTES ET OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Le développement de la filière en intégrant une véritable transformation des fleurs pour la mise sur le marché de produits finis à plus forte valeur ajoutée, tels que le concentré de bissap ou le concentré de mélanges à base de bissap, implique la mise en œuvre d'une stratégie concertée entre tous les acteurs de la filière. L'objectif global étant d'accroître

fortement la production de base de fleur séchée, de développer les moyens industriels de traitement et de trouver des débouchés à l'exportation pour le bissap séché et ses dérivés.

5.1. Contraintes

5.1.1. Au niveau de la production de calices

Les principales contraintes et handicaps majeurs de la filière au niveau de la production sont :

- La mauvaise qualité (tout-venant – mélange de variétés) des semences et leur quantité insuffisante conduisent à de faibles rendements et à une production non homogène;
- La productivité faible des structures de production due à l'application de techniques culturales obsolètes (mauvaises semences, absence d'utilisation d'engrais, itinéraire technique dépassé, équipements non adaptés) ;

5.1.2. Au niveau de la transformation de calices

La première contrainte réside dans la mauvaise maîtrise des techniques de récolte et post récolte. Il s'y ajoute le problème d'accès à des emballages adéquats et à bon prix. A ces contraintes s'ajoutent celles d'ordre industriel :

Les contraintes industrielles se résument à :

- Une faible sécurisation de l'approvisionnement en quantité des fleurs séchées et le manque d'homogénéité au niveau de la qualité ;
- Des fluctuations excessives des prix sur les marchés locaux d'approvisionnement rendant difficile la programmation d'opérations industrielles.

5.1.3. Au niveau de la commercialisation

Les produits les mieux appréciés sont ceux en provenance du Soudan (meilleure qualité) et d'Egypte (produit bio). Les calices de fleurs d'origine sénégalaise sont également appréciés si la couleur est bien rouge et le taux d'impureté faible. Le problème du produit sénégalais est son manque d'homogénéité : mélange variétal et techniques traditionnelles de séchage entraînant une pollution du produit. Les prix sur les marchés d'exportation sont de l'ordre de 1000 à 1500 USD t/an pour les meilleures qualités en FOB. Pour les qualités moindres (chinoise) elles sont inférieures à 1000 USD/tonne de calice séché. Les contraintes de marché pour le concentré de bissap sont plus particulièrement :

- Une connaissance partielle des marchés cibles au Sénégal et dans la sous région ;
- Une connaissance insuffisante des marchés à l'exportation sur l'Europe et les Etats Unis.

5.1.4. Au niveau politique

Malgré l'engouement politique dont le bissap a bénéficié l'an dernier avec des ressources financières débloquées par l'Etat (250 M.FCA pour la campagne 2005), cet argent a été dépensé dans la précipitation sans donner les résultats escomptés. La publicité faite sur la filière a cependant motivé les producteurs, qui par la suite ont été déçus du fait qu'ils s'attendaient à des prix d'achat plus élevés pour leur produit. L'insuffisance des résultats obtenus par ce programme peut être attribuée à un manque de concertation et de coordination entre les acteurs. En effet, pour obtenir de bons résultats dans la filière

bissap, il faut arriver nécessairement à une concertation au niveau des acteurs et une à synergie des partenaires au développement du secteur.

5.1.5. Au niveau du financement

Le problème d'accès au financement pourrait être attribué au manque d'organisation de la filière. La structuration de la filière donnera plus de visibilité au secteur et permettra aux SFD et aux banques classiques d'avoir un interlocuteur crédible.

5.1.6. Au niveau de l'organisation du secteur

Une grande contrainte au développement de la filière est son faible niveau d'organisation en dépit de la présence de plusieurs partenaires au développement et d'institutions publiques et privées telles que :

- Une Direction de l'Horticulture au sein du Ministère de l'Agriculture,
- Un Centre du Développement Horticole de l'ISRA,
- Une station de multiplication de semences de pré base à base (ISRA production),
- Une station privée de multiplication de semences horticoles (Tropica Sem) ;
- Des entreprises privées concurrentes pour l'achat, la transformation et la commercialisation du bissap.

A ce jour, aucun cadre de collaboration fonctionnel n'existe entre ces différents partenaires institutionnels du secteur. En effet, l'absence d'une organisation des acteurs directs et d'une synergie entre les partenaires au développement de la filière constitue une faiblesse énorme pour le secteur.

5.2. Opportunités

La crise des cultures traditionnelles de rente notamment les problèmes liés à la commercialisation de l'arachide a suscité chez les paysans un engouement particulier pour d'autres types de spéculation dont le bissap, filière à haute potentialité économique. Cette filière bénéficie aujourd'hui du soutien de l'Etat et des partenaires au développement. En outre l'existence d'un marché réel de calices séchés tant au niveau national qu'international et des acteurs de production et de commercialisation engagés est une preuve que ce secteur offre de réelles opportunités économiques pour les populations.

5.2.1. Marché

Le marché du bissap au Sénégal se caractérise par une quantité de calices séchés à l'exportation deux fois supérieure à la consommation locale. Pour dire qu'à côté du grand marché local de calices secs, il existe un important marché à l'exportation pour les calices secs et les produits mieux élaborés tels que le concentré de bissap.

Au niveau national, la demande de produits de bissap, en l'occurrence les jus, sirops et calices, est très forte. Cette demande nationale en calices et produits dérivés va aller crescendo du fait que le bissap fait partie des habitudes de consommation des Sénégalais. Ce marché est essentiellement occupé par les commerçantes pour la vente de calices secs et les unités artisanales composées d'entreprises familiales et de GIE de femmes pour la transformation. Cela dit, depuis peu de temps, on note l'installation d'unités artisanales améliorées maîtrisant mieux les procédés de transformation et fabricant des jus pour la

consommation locale. Pour l'instant aucune transformation industrielle de bissap ne se fait même si quelques entreprises de l'agroalimentaire du pays montrent un intérêt réel pour l'utilisation du concentré de bissap dans la fabrication de certains produits.

Le marché sous-régional, avec les pays comme la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Cameroun, pour la production de boissons et de produits agro-alimentaires, semble intéressant. Ce marché devra faire l'objet d'une enquête plus poussée, d'autant plus que des indications préliminaires montrent qu'il devrait être demandeur.

Le marché Européen et le marché des Etats Unis, sur le créneau de l'agroalimentaire (parfums, additifs, etc.) a priori, constituent une demande intéressante. Pour faciliter la pénétration de ces marchés par les exportateurs Sénégalais de calices de bissap, des investigations plus poussées sur la demande, les conditions d'accès à ces marchés et surtout le profil de calices de bissap recherchés devraient être conduites d'urgence. Les impératifs de ces marchés peuvent en effet dicter la mise en œuvre de schémas industriels alternatifs.

5.2.2. Opérateurs intéressés à investir

Trois opérateurs identifiés envisagent d'investir dans la production de concentré :

- La société 3 S (Sub Saharan Sales) pour une unité de production de concentré pur de bissap pour le marché local et l'exportation (principalement en Europe) ;
- La société SETEXPHARM pour une unité de production de concentrés de mélange à base de bissap pour le marché sous-régional et le marché Européen.
- Mr Christian Devigne : Potentiel investisseur

Cet engouement pour la création de sociétés de production de concentré constitue une formidable opportunité pour la filière et les producteurs en terme de valorisation du bissap et de création d'emplois et de revenus supplémentaires.

5.2.3. Politique favorable du Gouvernement

Le Gouvernement a montré sa détermination à développer la production de bissap au Sénégal en inscrivant cette filière dans ses priorités. En 2005, 250 Millions de FCFA ont été budgétisés pour venir en aide aux acteurs de la filière bissap. Cette subvention sera vraisemblablement renouvelée dans les années à venir avec des objectifs ambitieux de production (5000 t de calice séché). La Direction de l'Horticulture qui est maître d'œuvre de cette politique de promotion du bissap s'engage à faire bénéficier aux acteurs de la filière des aides accordées par l'Etat pour la production du bissap.

5.2.4. Possibilités de développement de la production

Les conditions climatiques sont favorables sur les deux zones plus particulièrement visées pour le développement de la culture : Diourbel et Saint Louis - Louga. Une troisième zone peut être envisagée au niveau de Kafrine –Nganda. La crise qui affecte la filière arachide impose que des cultures alternatives soient développées pour l'utilisation des sols et surtout pour la distribution de revenus aux paysans. La région de Diourbel est donc particulièrement sensibilisée à la mise en œuvre d'un programme de culture alternative à l'arachide. Cette région a connu la culture du bissap depuis très longtemps. D'une culture de lisière de champ, beaucoup de paysans l'ont adoptée comme culture de plein champ ou

en association culturelle avec des vivriers. Les possibilités de développement de la culture ne seront pas limitées par les surfaces de terres disponibles mais par la capacité de récolte par la main d'œuvre locale. Le décorticage des calices de fleurs est l'opération la plus fastidieuse. Une amélioration de la productivité dans la pratique de la récolte devrait faire l'objet d'une recherche au niveau d'une structure spécialisée en relation avec un artisan local pour développer un outil de récolte alternatif au couteau.

L'accroissement de la production du niveau actuel de 1.200 tonnes, à 2.500 tonnes en 5 ans est cependant possible si des moyens appropriés sont mis en œuvre pour accroître les superficies emblavées (augmentation de 30%) et améliorer les rendements (multipliés par 1,5).



5.2.5. Partenaires institutionnels de la filière

L'existence de partenaires institutionnels du secteur privé et du secteur public, engagés et menant des activités pour le développement de la filière bissap constitue un avantage certain pour les acteurs directs. Cependant, pour obtenir de bons résultats, les structures d'appui doivent développer des approches complémentaires et travailler en synergie. Pour ce faire, il faut que les différents programmes et structures évoluant dans la filière puissent harmoniser leurs interventions pour un appui efficace de la filière bissap.

Au niveau de la production de bissap, des structures publiques telles que la direction de l'horticulture, le CDH, l'ISRA et la DISEM doivent jouer un rôle important. Ces organismes doivent intervenir en priorité sur deux niveaux essentiels:

- Production annuelle des semences de pré base et base nécessaires pour le renouvellement des semences en variété pure, ainsi que sur la certification des semences multipliées par des entités privées ;
- Préparation et vulgarisation d'une fiche technique pouvant être utilisée comme référence pour la culture du bissap.

Quand à l'Institut de Technologie Alimentaire, il doit intervenir au niveau de la transformation en produisant des fiches techniques sur les procédés de fabrication de jus et de sirop de bissap.

Ces différentes structures publiques ont un rôle important à jouer dans cette filière, surtout au niveau de la production de semences puisque les producteurs ne trouvent pas de semences pures certifiées sur le marché et sont souvent obligés d'utiliser des semences mélangées.

6. INTERVENTIONS STRATEGIQUES SUR LES FACTEURS DE SUCCES POUR LE DEVELOPPEMENT ET LA CROISSANCE DE LA FILIERE

6.1. Au Niveau de la production

Pour le développement de la filière bissap au niveau de la production agricole, il faut :

D'une part, une amélioration de la qualité des fleurs produites pour gagner les marchés exigeants d'Europe et des Etats-Unis. Cette amélioration passe obligatoirement par :

- L'utilisation de variétés sélectionnées (d'une pureté variétale d'au moins 98 %) pour disposer d'une matière première homogène en terme de couleur et de goût ;
- L'application de techniques améliorées pour la récolte et post récolte.

En effet, pour arriver à ravitailler le marché local et à l'exportation en calices secs homogènes et de qualité, il faut qu'il y ait des structures capables de fournir de la semence pure certifiée aux producteurs. A l'heure actuelle, une des faiblesses majeures de la filière, est l'absence d'une structure capable de fournir de manière continue et en quantité suffisante le marché local en semences pures certifiées. Pour remédier à cette situation, il faut encourager l'installation des privés en collaboration avec les institutions publiques spécialisées en l'occurrence le CDH pour la production de pré base, l'ISRA pour la production de base et la DISEM pour la certification des semences. En outre, au niveau du séchage, les calices devraient être récoltés au bon stade, séchés avec du matériel offrant de bonnes conditions d'hygiène et assurer un bon conditionnement en fonction des destinations (marché local ou exportation). La mise en place d'un programme de formation sur les techniques de récolte et de post récolte du bissap permettra de livrer des calices de meilleure qualité aussi bien pour le marché local (fabrication de jus et de concentré) que pour le marché à l'exportation (calices secs, concentrés etc.)

D'autre part, améliorer la productivité (rendement) par :

- La mise au point d'un itinéraire technique à diffuser en milieu de production comprenant : densité de semis, quantité d'engrais à appliquer, et les opérations culturales à effectuer. La recherche agronomique (ISRA-CDH) devrait être chargée de faire progresser les techniques culturales du bissap. Ce dispositif doit être complété par un programme de mise en place d'opérations de tests variétaux et d'amélioration culturelle avec les structures de recherche et les partenaires institutionnels de la filière.
- La vulgarisation appropriée de cet itinéraire technique par le biais des agents techniques et des organisations de producteurs qui auront au préalable bénéficiés d'une formation adéquate en techniques de culture du bissap.
- L'amélioration de la productivité du travail (principalement féminin) pour le décorticage des calices qui représente la tâche la plus contraignante en terme de temps d'opération. L'amélioration de l'outil de décorticage devrait permettre de réduire sensiblement le temps, la pénibilité de ce travail et d'améliorer la qualité des calices.

6.2. Au niveau de la transformation

Pour développer la transformation, il faut au préalable maîtriser la garantie d'un approvisionnement régulier en quantité et en qualité homogène de la matière première. Pour s'assurer d'un ravitaillement en matière première de qualité, les transformateurs pourraient mettre en place, en collaboration avec les organisations de producteurs, des normes de contrôle de la qualité

Contrôle qualité de la production : les producteurs seront rémunérés pour leur production en fonction de la qualité de leur produit. Il sera donc nécessaire de définir avec les acheteurs (transformateurs et exportateurs) une norme de qualité qui prendra en compte de:

- La pureté variétale des produits pour éviter les mélanges de fleurs séchées;
- Calices entiers et couleur
- La propreté des calices séchés

Une norme de qualité des fleurs collectées et séchées qui pourra servir pour l'application d'un intéressement financier des producteurs à la qualité de leur produit.

Contrôle qualité – normalisation du concentré industriel : les produits sont destinés à la fabrication de boissons pour le marché sénégalais et pour l'exportation. Les concentrés devront donc respecter des normes spécifiques et faire l'objet de contrôle de qualité notamment en ce qui concerne leur composition et surtout les résidus toxiques de traitements chimiques.

L'Institut de Technologie alimentaire (ITA) pourra participer à la définition de normes pour le concentré et réaliser à la demande les analyses utiles. Cependant, ce laboratoire n'est ni équipé ni agréé pour les analyses de résidus toxiques et les certifications sanitaires de l'Administration Sénégalaise (DPV) ne sont pas encore reconnues en Europe et aux USA. Des négociations devront être conduites avec les pays d'importation des produits pour établir un accord sur les référentiels à utiliser en vue des contrôles qualité et conformité pour l'exportation régulière du bissap concentré en Europe et aux USA.

6.3. Au niveau de la commercialisation

Pour pénétrer de nouveaux marchés, il faut aider les acteurs directs dans:

La connaissance des marchés cibles : une meilleure connaissance du marché international est impérative afin de développer des stratégies d'interventions en adéquation avec la demande de ces marchés dans le but d'améliorer la compétitivité du bissap « Sénégal » sur l'exportation.

Une étude des principaux marchés importateurs de bissap (USA et Europe) sera réalisée pour définir de façon précise le profil des produits bissap recherchés : particularités des différentes variétés, exigences qualitatives, utilisation/transformations, historiques et tendances des volumes et prix, listes des principaux acheteurs/distributeurs. L'étude analysera également le positionnement et la compétitivité du Sénégal avec les principaux pays concurrents producteurs de bissap afin de dégager les stratégies d'une meilleure pénétration des marchés que ce soit pour les calices séchés ou les produits transformés.

En fin, une étude des marchés local et régional sera réalisée pour examiner les potentialités et les contraintes de la transformation de bissap au Sénégal. Les résultats de cette étude serviront à faciliter la conquête de nouveaux marchés, au niveau local et sous-régional, par les transformateurs sénégalais. Les études de marchés proposées faciliteront la définition des critères et stratégies suivants :

- Profil des différents produits de bissap, ainsi que les conditions et exigences des marchés internationaux;
- Interventions sur la promotion de la transformation des produits du bissap afin de bénéficier des opportunités de valeur ajoutée sur le produit ;
- Stratégies de commercialisation et promotion du bissap « Sénégal » ;
- Promotion de nouveaux investissements dans la filière.

Pour l'exportation vers l'Europe et vers les USA, en plus de l'identification des marchés potentiels pour le concentré, il sera nécessaire d'appréhender et de résoudre les problèmes de réglementation d'importation de produits alimentaires et de contrôle sanitaire des pays ciblés avant de lancer les opérations d'exportation. Un travail préalable reste donc à faire pour bien maîtriser ces marchés.

L'établissement de relations de confiance avec des clients fondées sur :

- La qualité régulière des produits conforme aux normes et certification du pays d'importation ;
- La capacité d'un approvisionnement régulier du client en terme de quantité et de qualité ;
- Le prix compétitif et relativement stable d'une année à l'autre.

6.4. Au niveau de la structuration de la filière

Au niveau de l'organisation, les facteurs de succès pour un développement durable de la filière sont :

- Le développement d'organisations professionnelles de producteurs de bissap, à partir des groupements de producteurs (plus structurés), dans le cadre d'une association de producteurs par région de production ;
- La création d'une véritable organisation interprofessionnelle pour établir un dialogue permanent entre les différents niveaux d'acteurs de la filière afin de mettre en place une stratégie de lobbying pouvant entraîner une meilleure prise en compte de la filière bissap dans la politique agricole de l'Etat ;
- Le développement de services propres à la filière pour assurer son bon fonctionnement et garantir un encadrement satisfaisant des producteurs.

Aujourd'hui, le manque de visibilité de la filière bissap est dû au fait que les acteurs ne sont pas suffisamment organisés et ne peuvent pas, par conséquent, promouvoir leur secteur. Pour mieux inciter les structures de financement et les partenaires au développement à s'intéresser d'avantage à la filière bissap, il faut que les acteurs s'organisent et mettent en place une structure capable de faire du lobbying et de rechercher de nouveaux partenaires.

7. RECOMMANDATIONS POUR LE DEVELOPPEMENT ET LA CROISSANCE DE LA FILIERE

7.1. Intégration des services d'appui au développement des affaires pour le développement de la filière

Pour un développement rapide et durable de la filière bissap, il faut absolument travailler à faire émerger des structures capables d'offrir des services de qualité aux acteurs dans les domaines de la production, transformation et commercialisation. Pour arriver à cet objectif, la mise en œuvre des activités d'appui à la filière bissap doit être utilisée comme un moyen de capacitation des prestataires afin qu'ils puissent continuellement offrir des services de qualité aux acteurs à chaque fois que le besoin se fera sentir. En effet, la stratégie d'appui à ce secteur doit aboutir, à terme, à l'existence de deux blocs forts où on a d'un côté les acteurs de la filière réunis dans une interprofession forte, fonctionnelle et capable de répondre aux attentes de ses membres, et d'autre part une offre de services de qualité et en adéquation avec les besoins de la filière.

Les interventions proposées dans cette filière faciliteront le développement d'offre de Services pour le Développement des Entreprises tels que :

Fourniture d'intrants

- Production de semences pures certifiées
- Distribution à l'échelle nationale de semences pures certifiées
- Développement de liens commerciaux avec d'autres fournisseurs d'intrants – engrais, insecticides, matériaux d'emballages, etc.

Formation

- Formation de formateurs sur des techniques agricoles améliorées de production
- Formation de producteurs de semences
- Développement de fiches de formation
- Formation sur les techniques de récolte et post récolte
- Formations des services de vulgarisation/sensibilisation sur les pratiques agricoles améliorées

Service qualité

- Certification de semences
- Certification des calices de bissap pour l'exportation
- Certification des produits transformés
- Techniques récolte et post-récolte
- Standard international pour les compagnies exportatrices
- Labellisation des produits exportés à travers l'appui aux entreprises exportatrices et transformatrices

Recherche et Développement

- Amélioration des rendements au niveau de la production
- Production de semences base et pré base
- Emballage et techniques post récolte

Etudes et développement de marché

- Etudes de marché (Market Intelligence studies) international, régional et local
- Développement de produits
- Amélioration de l'emballage pour différents segments du marché
- Création de site web pour les compagnies exportatrices et transformatrices
- Promotion à la participation d'entreprises exportatrices à des foires commerciales internationales

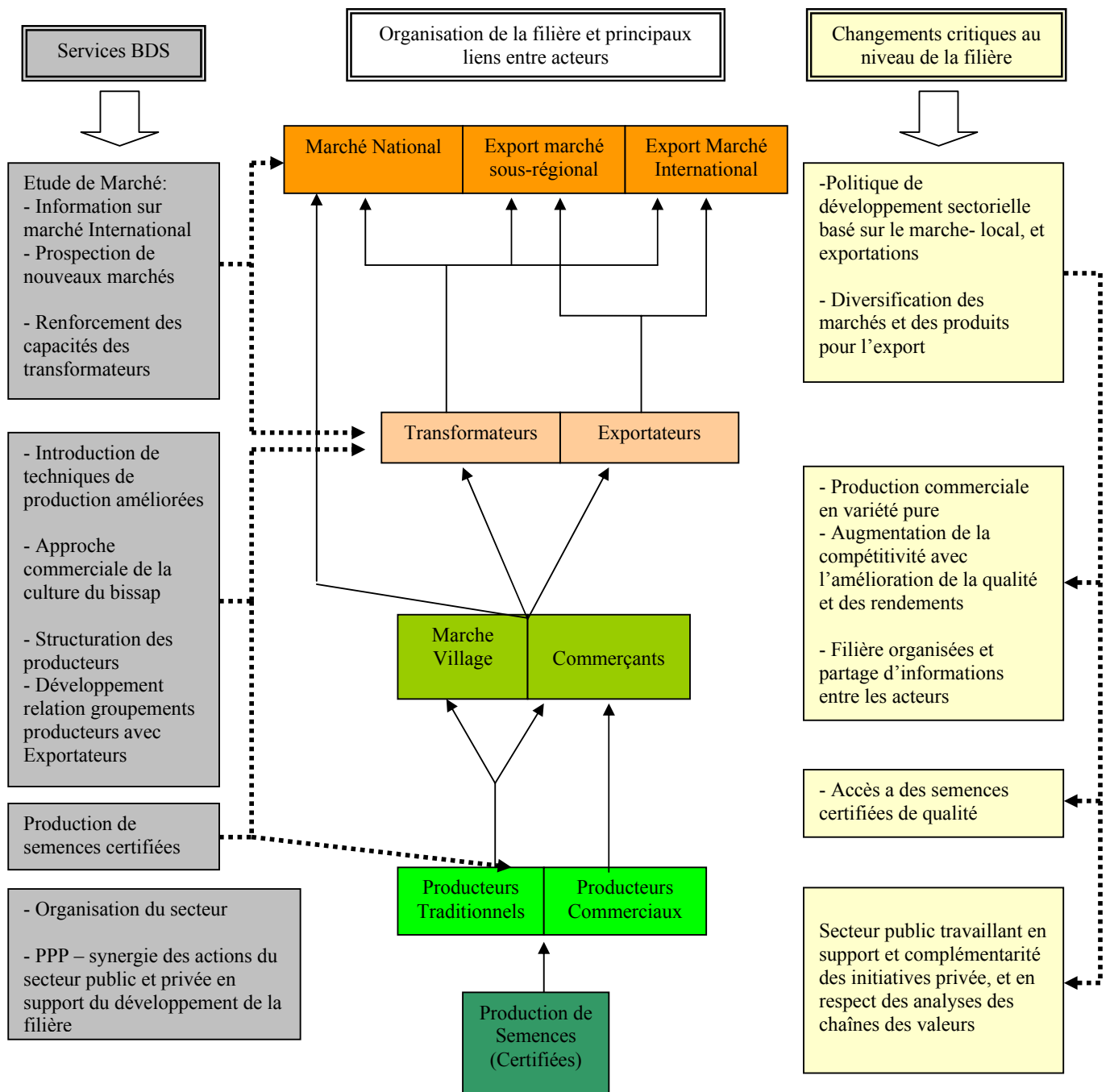
Organisation et développement des associations

- Appui aux associations de la filière
- Renforcement de capacités
- Développement de partenariats – public, privé, services, etc.
- Développement de liens entre les différents acteurs de la filière
- Groupe de travail de la filière

Transfert technologie

- Activité pilote de tests/démonstrations de technologies récolte, post récolte et transformation
- Développement de l'expertise technique (marché, compétitivité, etc.)

Schéma des Perspectives d'organisation fonctionnelle de la filière



7.2. Approvisionnement en intrants

Le but est d'arriver à un accroissement rapide de la production de bissap avec des variétés pures assurant une qualité et une homogénéité du produit final. Pour ce faire, il faut développer une offre de manière régulière, continue et en quantité suffisante, de semences pures certifiées et dont la distribution à l'échelle nationale pourra se faire en relation avec les fournisseurs d'autres intrants tels que l'engrais, les produits phytosanitaires, etc. Le développement d'une offre de semences pures et certifiées passe nécessairement par la mise en œuvre des actions contenues dans le tableau suivant:

Services BDS pour sécuriser la fourniture d'intrants

N°	Services BDS	Objectifs
1	Production de semences sélectionnées : <ul style="list-style-type: none"> • Semences pré base • Multiplication semences (base et commerciales) 	Création d'un système durable, économiquement et techniquement performant entre le secteur public et privé pour l'approvisionnement de semences pures et certifiées.
2	Formation des agents techniques: <ul style="list-style-type: none"> • Préparation fiches techniques et R/D • Formation des agents d'encadrement 	Renforcement des capacités techniques des services de formations et de conseils sur les bonnes pratiques agricoles.
3	Formation des producteurs sur les bonnes pratiques culturales et techniques récolte et post-récolte	Renforcement des capacités techniques des producteurs pour une meilleure productivité et qualité des produits au niveau production
4	Contrôle qualité de la production <ul style="list-style-type: none"> • Définition des normes • Contrôle qualité 	Développement des standards qualité

Pour la production de semences pures certifiées, une expérience est entrain d'être développée par le programme Croissance Economique (USAID CE) en partenariat avec deux structures privées locales en l'occurrence la Société Ngouda Semences et Produits Agricoles et le groupe SODEFITEX/BAMTAARE pour la production de semences pures certifiées en culture de plein champ. Toujours dans le cadre de cette collaboration, des fiches techniques sur les pratiques culturales, les techniques de récolte et de post récolte sont en cours d'élaboration et feront l'objet d'une large diffusion au niveau des producteurs.



Mr. Ngouda Ba dans son champs durant une visite d'un agent de la DISEM dans le cadre de la certification de sa production de semences

7.3. Renforcement des capacités techniques

Pour améliorer les rendements, il sera procédé au renforcement des capacités des producteurs en techniques de production de bissap et de semences pures. (vulgarisation des bonnes pratiques culturales, des techniques de récolte et post récolte)

Services BDS pour la formation des acteurs

N°	Services BDS	Objectifs
1	Développement des modules de formation adaptés en techniques de production, de récolte, post récolte et production de semences	Développement d'un nouveau produit pour les prestataires.
2	Formation des formateurs en techniques de production, de récolte, post récolte et production de semences pures.	Pérennisation de l'offre de services dans le domaine de la formation sur les techniques de production, de récolte, post récolte et production de semences.
3	Formation des acteurs sur <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les bonnes pratiques culturales ➤ Les bonnes techniques de récolte et post récolte 	Amélioration des rendements et de la qualité des calices.

7.4. Etude et développement de marchés

Les besoins de services et d'informations pour développer le marché du bissap et des produits transformés (calices secs à grande échelle et concentré à une échelle industrielle) sont mentionnés dans le tableau suivant.

Services (BDS) pour le développement de la transformation et de la commercialisation du bissap sous forme de calices secs et de concentré

N°	Service BDS	Objectifs
1	Etude de marché : <ul style="list-style-type: none"> • Marché local de calices secs • Marché local du concentré • Marché sous-régional du concentré • Marché européen et américain 	Cette étude renseignera les acteurs de la filière sur la nature et le niveau de la demande dans le marché local, sous régional et international.
2	Etude de faisabilité d'une unité de concentration de bissap	Cette étude pourra être utilisée par les investisseurs pour confectionner leur business plan
3	Participation des entreprises d'exportation à des foires commerciales	Développement de partenariat dans le domaine commercial

7.5. Organisation des acteurs

L'absence d'une organisation forte des acteurs est une faiblesse pour la filière bissap qui manque de visibilité et dont les acteurs peinent à obtenir la confiance des institutions de financement alors que le secteur a énormément besoin d'investissement. Au regard de cette situation, la structuration de la filière apparaît nécessaire pour donner plus de crédibilité aux acteurs et leurs permettre d'élargir leur partenariat notamment avec le système financier (Banques et SFD). Il faudrait que la sensibilisation des acteurs de la filière soit effectuée pour les préparer à mettre en place une organisation représentative, forte, fonctionnelle et capable d'offrir des services à ses membres.

Services BDS pour l'organisation des acteurs

N°	Services BDS	Objectifs
1	Information et sensibilisation <ul style="list-style-type: none"> ➤ Producteurs ➤ Transformateurs ➤ Exportateurs 	Favoriser la création d'une organisation forte pour chaque maillon de la filière et en suite d'une interprofession pour faciliter le dialogue entre acteurs des différents maillons.
2	Développement d'une vision <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaboration de plan d'actions 	Permettre à l'organisation de la filière d'avoir une vision claire.
3	Renforcement des capacités des acteurs en management des organisations	Mettre à la disposition des acteurs tous les outils nécessaires à la marche de leur organisation.

7.6. Transfert de technologie/Recherche et Développement

Il faudra s'appuyer sur la recherche/développement et le transfert de technologie pour moderniser les outils de production surtout au niveau de la récolte et post récolte non seulement pour diminuer le temps de travail mais aussi pour améliorer la qualité.



Services BDS pour améliorer les outils de production

N°	Services BDS	Objectifs
1	Contrôle qualité : <ul style="list-style-type: none"> • Norme • Règles d'accès aux marchés européen et américain • Contrôle qualité à l'exportation 	Ce dispositif peut servir à développer un label Bissap Sénégalais
2	Développement d'outils adaptés pour la récolte et post récolte	Amélioration des conditions de récolte et de la qualité des calices par l'utilisation de meilleurs outils
3	Démonstration de technologie adaptée dans les domaine de la récolte, post récolte et transformation	Favoriser un transfert de technologie pouvant être adaptée au Sénégal

7.7. Organisation et coordination du développement de la filière

La mise en place d'une stratégie concertée par les différents partenaires institutionnels de la filière devrait permettre d'éviter de concentrer les appuis dans une même zone. En outre, la concertation des acteurs est nécessaire car elle permet de développer des actions complémentaires. La mise en place d'un cadre de concertation des intervenants permettra une coordination efficace des différents services BDS proposés pour le développement de la production de bissap et pour l'appui à la réalisation d'investissements industriels.

7.8. Harmonisation des interventions

Les partenaires institutionnels de la filière bissap (instituts de recherche, projets, ONG, programmes de l'Etat et autres partenaires) travaillent souvent, de façon isolée. Pour un appui plus efficace, ces acteurs doivent développer des synergies et mettre en place des stratégies complémentaires. Ceci n'est possible qu'à travers l'instauration d'un cadre permanent de concertation réunissant tous les intervenants de la filière.

7.9. Impact économique à moyen terme des interventions stratégiques recommandées

Les axes stratégiques d'interventions pour le développement et la croissance de la filière doivent être accompagnés d'objectifs quantitatifs. Le tableau ci-dessous illustre les potentialités de croissance de la filière. Ces chiffres sont une estimation de l'augmentation des performances sur une période de 5 ans.

No	Description	Valeur Actuelle US\$ Millions	Changement systémique	Augmentation des revenus	Valeur des augmentations de revenu US\$ Millions	Valeur total US\$ Millions
1.1	Augmentation des rendements	1.2	Amélioration qualité semences et itinéraire	Augmentation de 55% – de 225 a 350 kg/ha 662.5 MT @ 1,100 USD/MT	0.73	1.93
1.2	Augmentation des superficies		Professionnalisation des acteurs	Augmentation de 1/3 – 33% 1810 ha X 350kg = 630 MT @ 1.100 USD/MT	0.69	0.69
1.2	Augmentation de la qualité		Amélioration de la qualité des produit – variété pure et meilleurs techniques de récoltes et post-récoltes	Augmentation du prix de vente - 200USD/MT sur 2500 MT de production	0.5	0.5
	Total	1.2			1.92	3.12

Les objectifs fixés atteignent une production de 2500 tonnes/an. Les superficies emblavées en hausse de 33% sont mises en valeur par une augmentation de la productivité par hectare de 55% et une valeur ajoutée sur la qualité des produits de 200 USD par tonne. Le chiffre d'affaire devrait atteindre la valeur 3,12 millions USD, soit une augmentation de 1,92 millions USD.

Avec une politique forte de développement et croissance de la filière, ces objectifs pourraient être atteints en 3 ans.

Ce scénario ne prend pas en compte les nouveaux investissements potentiels dans les activités de la transformation qui auront un impact économique encore bien plus important sur la filière.

7.10. Opportunités de réalisation de Partenariat Public-Privé pour le développement et la croissance de la filière

Pour un développement rapide et durable de la filière bissap, plusieurs domaines ont été identifiés comme pouvant faire l'objet d'un partenariat public-privé. Il s'agit entre autre de:

- La consultation et le développement de partenariat avec le programme national de développement de la filière bissap. Il est important pour les privés d'instaurer un dialogue avec les autorités afin d'améliorer la prise de décisions sur les interventions à mener pour le développement d'une filière s'inscrivant dans un cadre stratégique.
- Les acteurs privés doivent développer un partenariat avec les institutions publiques pour la promotion et la production de semences pures certifiées. Cet accord de partenariat doit impliquer les producteurs (entrepreneurs) privés de semences, la DISEM pour la certification des semences, le CDH et l'ISRA pour le développement des semences pré base et base. Ce mécanisme peut également inclure la Direction de l'Horticulture dans son rôle stratégique au niveau de la filière et faciliter l'accès des producteurs aux semences certifiées produites sur place. Pour soutenir l'action des entrepreneurs privés dans la production de semences certifiées et le développement de la filière, il est important que le secteur public offre son soutien et ses services dans sa mission de développer des stocks suffisants de semences de bissap pré base et base certifiées pour alimenter les besoins des producteurs privés de semences.
- Un partenariat public privé est cependant nécessaire pour une bonne maîtrise de la qualité des produits finaux et pour gagner et conserver un accès raisonnable aux marchés extérieurs. Ce partenariat devrait se nouer principalement entre les industriels privés et les services publics (ITA et laboratoire national). A ce niveau, le public est en mesure de fournir des prestations utiles de contrôle des concentrés exportés tant en ce qui concerne le respect des normes de qualité que pour leur conditionnement.

8. ETAPES SUIVANTES

Les prochaines étapes pour la mise en œuvre de la stratégie de développement de la filière bissap sont :

- Organisation d'une réunion de partage de l'étude avec les partenaires et acteurs de la filière bissap;
- Elaboration d'un plan d'actions détaillé avec les partenaires pour la filière bissap;
- Création d'un/des groupe/s de travail filière bissap ;
- Mise en œuvre du plan d'actions avec les partenaires ;
- Suivi des activités de production de semences pures certifiées avec la société Ngouda Semences et Produits Agricoles et Sodefitex/ Bamtaaré ;
- Définition des profiles des produits à partir des études de marché local, régional aux USA et en Europe ;
- Appui a la création d'une structure interprofessionnelle de la filière.

ANNEXES

Annexe 1 : Liste des acteurs de la filière bissap rencontrés

Prénoms	Nom	Structure
Peter	Trenchard	USAID
Mustapha Magatte	Cissé Niang	APIX APIX – Chef de Marché
El-Hadj Adama	Touré	Banque Mondiale
Demba	Baldé	Banque Mondiale
John	Hermans	Wula Nafaa
Baïdy	Ba	Wula Nafaa
Awa	Ndiaye	Centre pour le Développement de l'Entreprise
Cheikh	Ngane	ONAPES - Président - Organisation nationale des Producteurs Exportateurs de Fruits et légumes du Sénégal
Pape Ibrahima	Ndiaye	ONAPES – Directeur Exécutif
Doudou	Fall	SEPAS (Sénégalaise des Exploitations de Produits Agricoles et Services)
Mustapha	Ka	Chambre de Commerce Dakar
Seydi A. Sy Mamadou Mme Ndeye Diouf	Gaye Dabo Ndiaye	Direction de l'Horticulture / Directeur Chef Div. Règlement & Promo Filières Horticoles DH - coordinateur programme national bissap
Meïssa	Diouf	ISRA - CDH
Augustin Cheikh	Ndiaye Beye	Ingénieur technologue IT Chercheur ITA
Cheikh Mbacké	Mboup	ANCAR – Directeur Technique
Igor Antonin	Viderot Ntab	3 S (Sub Saharan Sales Directeur Commercial
Sékou Oumar Amath	Diallo Diop	SETEXPHARM
Christian	Devigne	SOCAF
Mamadou Ahmed Bachir Ardo Goule	Diagne Diop Seck Gueye	SODEFITEX - Charge de Mission SODEFITEX - Directeur Général SODEFITEX/BAMTAARE - Chef de service – Prod/Végé SODEFITEX/BAMTAARE R&D - Diversification
Ngouda	Ba	Producteur Bissap / Ex Directeur de l'Horticulture
Nono Rémi	Womdim	Tropica Sem – Dire R/D
Aliou	Ndiaye	Tropica Sem
Pierre Félix	Ndiaye Diouf	Les Mamelles Jaboot SA Les Mamelles Jaboot SA
Mariama	Mbodj	Maria Distribution / Membre Association des Femmes Transformatrices Agroalimentaire
Philippe	Barry	CFPMI (Plateforme de services d'appui aux Institutions et Entreprises de l'A.O.)
Makhtar	Thiam	UPAMES (Union Patronale des Mareyeurs Exportateurs du Sénégal)
Suzan	Gannon	Précédent : Pêche artisanale
René	Ndour	Conseil Industriel – Formation
Professeur Sanokho	Sanokho	Global trade
Abba Mamadou	Dieme Sagne	DISEM - Chef division des Semences DISEM - Charge Labo – Analyses

Annexe 2 : Liste des partenaires pour le groupe de travail de la filière bissap

Structures	Personnes contact
D.H.	Seydi Sy Gaye & Ndeye Diouf Ndiaye
Ngouda semences et Produits Agricoles	Ngouda Ba
SETEXPHARM	Amath Diop & Sekou Oumar Diallo
3 S	Antonin Ntab & Igor Viderot
CDH	Meïssa Diouf
TropicaSem	Rémi Nono Womdim
ITA	Augustin Ndiaye
Centre pour le Développement de l'Entreprise	Awa Ndiaye
ANCAR	Cheikh Mbacké Mboup
SOCA	Christian Devigne
SODEFITEX	Mamadou Diagne & Ardo Seck
Les Mamelles Jaboot SA,	Pierre Ndiaye Félix Diouf
Maria Distribution Association des Femmes Transformatrices Agroalimentaire	Mme Diouf – Mariama Mbodj
Global Trade	Dr. Sanokho
ASNAPP	Babou Diouf & malainy Diatta
DISEM	Abba Dieme & Mamadou Sagne

Annexe 3 : Esquisse de plan d'action

Actions	Résultats
Préparation de l'itinéraire technique	Fiche pédagogique destinée aux encadreurs des zones de production
Etude de marché du concentré de bissap au Sénégal	Connaissance de la demande en calices secs, en concentré en terme de quantité et de qualité (conditionnement) Liste des acheteurs potentiels Indication sur le prix du produit sur ce marché
Etude des marchés sous-régionaux	Définition du profil du produit bissap recherché Estimation des débouchés dans la sous-région Produits concurrents sur le segment des boissons et des produits laitiers Liste des acheteurs potentiels Indications de prix du produit sur ces marchés
Formation des encadreurs ou agents techniques bissap pour accompagner les producteurs	Existence d'une équipe d'encadreurs pouvant répondre aux besoins des producteurs en conseils
Formation des producteurs	Les encadreurs peuvent être mobilisés pour une formation sur le bissap et intervenir efficacement auprès des groupements
Développement de la production de semences pures certifiées	Les semences en sachets de 4 kg (1 sachet / ha) sont disponibles à temps pour leur mise en place auprès des groupements de producteurs
Structuration des groupements bissap	Les groupements sont réunis dans une ou plusieurs associations de producteurs
Structuration de la filière : faire émerger un groupe de travail filière bissap et une Association Interprofessionnelle du Bissap	Une association interprofessionnelle du bissap est opérationnelle et va prendre la coordination des opérations de développement de la filière
Définition des normes de qualité de la fleur produite	Une qualité normalisée pour l'achat des fleurs Une grille de qualité définie pour un intéressement des producteurs à la qualité (prix différentiels selon la qualité)
Etudes de marchés de l'Europe et des USA	Capacité d'absorption de ces marchés (Local, Europe & USA) Liste d'acheteurs potentiels Prix du concentré Ajustement des modes de production et définition des contraintes sanitaires pour répondre aux exigences des pays importateurs (conditions d'accès aux marchés USA et UE)
Définition d'une norme de qualité du concentré	Des calices homogènes et un concentré homogène produits selon des normes précises peuvent être mis sur les marchés

Annexe 4 : Résumé du programme pilote de production de semences certifiées

**CROISSANCE ECONOMIQUE – ECONOMIC GROWTH
(IQC No. 685-1-01-06-00005-00)**

**PROGRAMME DE PRODUCTION DE SEMENCES CERTIFIEES D’OSEILLE DE
GUINEE (BISSAP) PAR UN ENTREPRENEUR PRIVE**



Document préparé par

**L’unité BDS du programme USAID Croissance Economique
et Mr Ngouda Ba**

NGOUDA SEMENCES & PRODUCTIONS

(NGOUDA SEEDS & PRODUCTS)

Ferme agropastorale de Thiallé

Communauté Rurale de Taïba Ndiaye

TIVAOUANE/SENEGAL

Téléphone cellulaire : 00 221 637 71 03

Email : microjardins@sentoo.sn

1. INTRODUCTION

Dans ses orientations politiques, le gouvernement du Sénégal considère l'investissement privé et la compétitivité du secteur privé comme des éléments clé du développement. Le programme USAID Croissance Economique travaille à l'identification des domaines ayant un potentiel certain et dont la promotion peut avoir un impact sur la croissance économique au Sénégal. Ses interventions se focalisent sur trois domaines :

- Les Services pour le Développement des Entreprises (Business Development Services – BDS)
- Le Développement du Partenariat Public-Privé
- Les Réformes et l'Amélioration de l'Environnement des Affaires

À travers sa composante **Services pour le Développement des Entreprises (SDE)**, le Programme USAID Croissance Economique cherche à appuyer, par la fourniture de différents services, le développement de filières particulièrement porteuses pour donner de la valeur ajoutée aux produits et stimuler les exportations en tirant profit de certaines opportunités comme l'African Growth and Opportunity Act (AGOA) et investir le marché régional ainsi que les marchés des communautés africaines à l'étranger. Cette composante du programme apporte aux entreprises les services suivants:

- Accès des entreprises au marché local, régional et international par l'amélioration de la qualité des produits et la facilitation de l'accès aux informations sur ces marchés;
- Développement de divers services pour améliorer la compétitivité des filières et des entreprises:
- Appuis techniques divers : au niveau des groupements, des entreprises et de prestataires locaux.

La filière bissap a été retenue par le programme USAID CE principalement pour les raisons suivantes :

- une forte et croissante demande des produits du bissap à l'exportation;
- potentiel de production intéressant et rapide (le bissap étant une plante annuelle) ;
- une présence de la variété Koor spécifique au Sénégal, pas produite par les principaux producteurs de bissap, et recherchée pour les marchés à l'exportation (selon exportateurs) ;
- des acteurs privés dynamiques et intéressés par des activités de transformation, afin de créer de la valeur ajoutée sur cette ressource ;
- les zones de production concernent en particulier une partie des zones arachidières et proposent donc une alternative à la monoculture de l'arachide et un moyen de diversification des sources de revenus pour les paysans;
- Le Gouvernement a inscrit le bissap parmi ses priorités de développement agricole.

Le projet présenté dans ce document a pour but de répondre à une des contraintes principales de la filière qu'est l'absence au niveau des intrants de semences bissap sélectionnées et certifiées. La disponibilité de semences pures certifiées est un impératif à remplir pour la croissance de la production, l'amélioration de la qualité des calices et le développement des activités d'exportations.

2. Présentation du promoteur privé du projet pilote

Le promoteur, M. Ngouda Ba, est un ingénieur horticoles âgé de 54 ans. M. Ba gère une entreprise agricole de 11 ha, dont il est propriétaire, dans le village de Thiallé à quelques kilomètres de Tivouane. Cette zone bénéficie d'une pluviométrie annuelle de 400-500 mm, soit suffisamment pour conduire des cultures peu exigeantes, telle que le bissap. De plus, M. Ba vient d'investir dans un forage ayant un débit de 5m³/heure pour compléter son quota SDE de 50m³/jour. La disponibilité journalière en eau de l'exploitation est de 125m³, soit une couverture journalière de 5 hectares en micro irrigation.

M. Bâ a acquis une large expérience et connaissance du secteur bissap à travers ses activités avec son entreprise privée, ainsi qu'à travers les différentes fonctions qu'il a occupé pendant 30 ans en tant qu'encadreur de la SODEFITEX et d'organisations paysannes, inspecteur régional de l'agriculture, et Directeur national de l'Horticulture.

3. Objectifs du Projet

Dans le cadre de ce projet, le promoteur et le programme USAID Croissance Economique se sont fixés deux objectifs :

- La production de semences pures pour les deux principales variétés de bissap cultivées au Sénégal et recherchées sur le marché international, soit les variétés Vimto et Korr.
- L'élaboration de supports didactiques pour la multiplication des semences : fiches de culture, techniques de récolte, post-récolte, et de conditionnement.

4. Les résultats attendus

- Production de semences de qualité des deux principales variétés de bissap recherchés pour les marchés d'exportation (Vimto, koor)

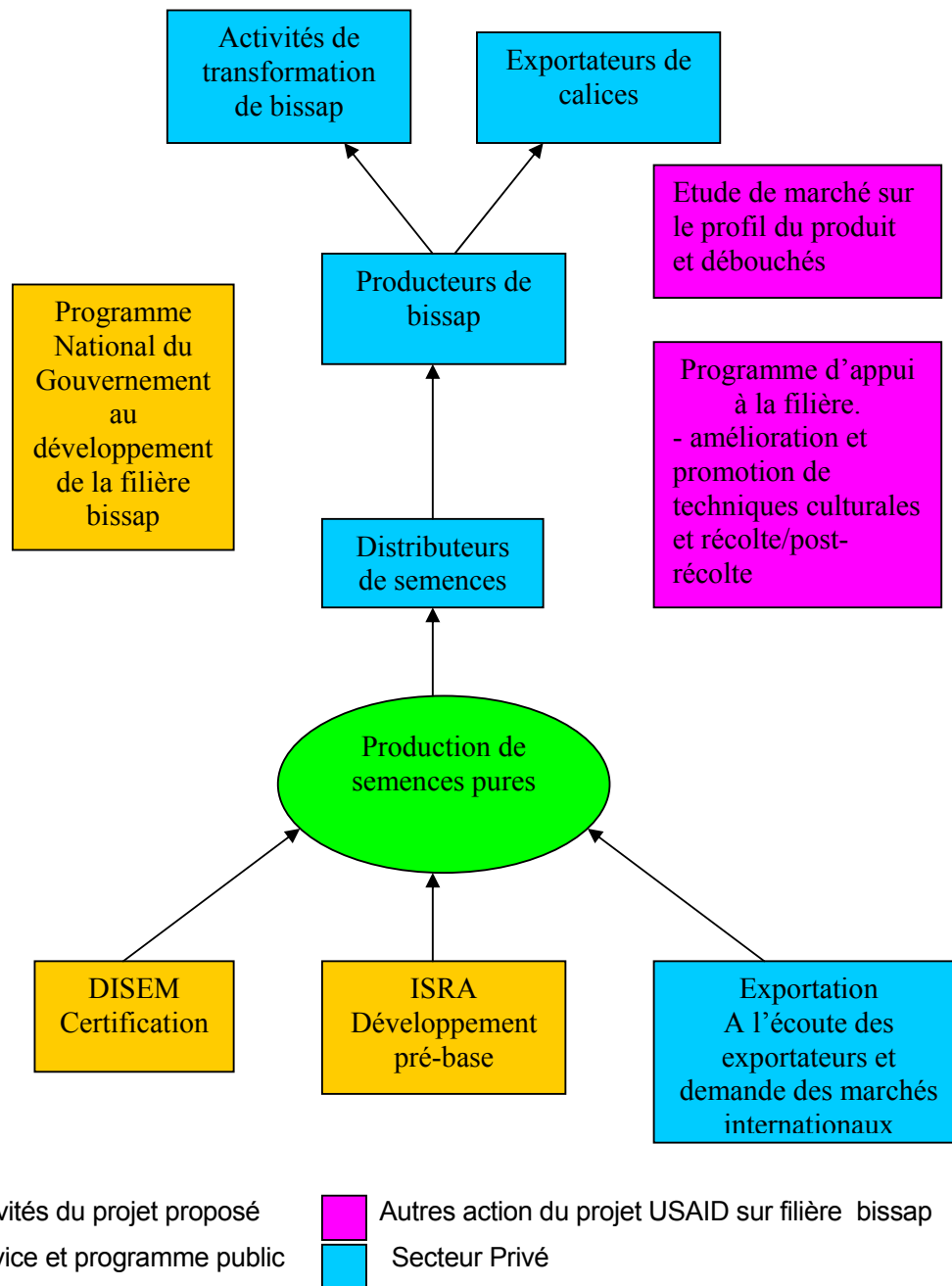
Variétés	Nombre d'hectares	Rendement (Kg) / ha	Total (Kg)
Vimto	7	300	2 100
Korr	4	300	1 200
Total	11		3 300

La production de 3,3 tonnes de semences permettra l'approvisionnement pour la production de bissap en variétés pures l'équivalent de 825 hectares (4kg/hectares), soit une production estimée à 247 tonnes, avec des rendements estimés à 300 kg/ha.

Cette activité pilote de production de semences de bissap permettra, l'année prochaine, l'approvisionnement et l'amélioration qualitative de 25% de la production nationale actuelle.

L'objectif de la deuxième année sera de créer une coopérative semencière qui intègre d'autres producteurs de la zone afin de couvrir 100% des besoins annuels en semence de variétés pures des producteurs Sénégalais.

- Création d'emplois au profit des jeunes (10 emplois permanents et 50 emplois temporaires)
- Organisation de la multiplication et distribution de semence de bissap au Sénégal.



L'objectif est d'intégrer à la filière un fournisseur privé de semences qui puisse à la fois tirer des bénéfices économiques de son activité afin d'assurer sa pérennité, et offrir un service répondant à un des besoins critiques de la filière pour son expansion.

5. Planification et préparation des activités :

Le promoteur développera un plan complet de mise en place et de suivi de l'activité production de semences, incluant des spécifications sur les moyens et techniques de préparation, les techniques culturales (semis, densité, irrigation, fertilisation, etc) de récolte et post-récolte, gestion de la main d'œuvre et évaluation des besoins. Le document servira de guide pour le suivi et l'évaluation de l'activité et sera amendé au fur et à mesure des expériences menées et leçons apprises sur le terrain.

6. Formation de la main d'œuvre aux techniques de récolte et post-récolte :

Du fait de la nouveauté de cette activité, il est nécessaire au préalable d'organiser une session de formation de la main d'œuvre sur les exigences de récoltes et post-récoltes de semences bissap. En collaboration avec le promoteur, un module de formation sera développé sur support informatique détaillant les exigences techniques à respecter. De plus, des tests seront expérimentés sur l'utilisation de nouveaux outils pour la récolte du bissap. Le promoteur sera également chargé de mettre en place un système pour fournir des données précises de rendements de calices et graine, ratio calices frais/séchés, performance de la main d'œuvre, etc.

7. Développement d'un modèle pour l'amélioration des techniques post-récolte :

Le projet en collaboration avec le promoteur propose de développer un site modèle pour le traitement post-récolte des calices du bissap pour l'amélioration de la qualité des calices séchées, ainsi que pour la certification des semences pures. le plan d'action comprend l'étude d'un ou plusieurs modèles sur support informatique, et la réalisation du modèle sélectionné. Dans l'étude des différents modèles proposés, un accent particulier sera mis sur la répliquabilité du modèle au niveau des producteurs.


Chronogramme des activités

Activité	Juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Janvier
Recherche de partenaires	■							
Construction & Equipement station de conditionnement		■	■	■				
Préparation sol et labour	■							
Semis		■						
Sarclo-binage		■	■	■	■			
Epandage engrais de fond		■						
Epandage engrais entretien			■	■	■			
Récolte et séchage					■	■	■	
Conditionnement/stockage								■

BAMTAARE - SAGIC

CONTRIBUTION AU DEVELOPPEMENT DE LA CULTURE DE *HIBISCUS SAPDARIFA* « BISSAP » DANS LES REGIONS DE TAMBACOUNDA, KAOLACK ET

Jun 2006

La SODEFITEX une société  GROUPE DAGRIS

1. OBJECTIFS

Objectif global : booster la production de bissap en vue de dégager un surplus exportable mais aussi de jeter les bases pour l'édification d'une filière compétitive et durable.

Objectifs spécifiques:

- Appuyer la mise en place de structure de base en vue de l'édification d'une organisation faîtière des producteurs de bissap dirigée par des leaders élus de façon démocratique et transparente;
- Enclencher un processus irréversible d'animation de la vie associative et de prise en charge par les acteurs des destinées de leur filière;
- Bien intégrer la dimension genre pour la prise en charge effective des besoins et des intérêts stratégiques des femmes à l'intérieur de la filière;
- Mettre en place un programme de Recherche Développement pour une bonne rentabilisation de la culture.

2. ACTIVITES

2.1 Formation

Cette tâche prend en compte la formation des formateurs, celle des Relais Techniques en Production de Bissap (RTPB) qui vont être chargés de la diffusion des paquets techniques auprès des producteurs eux mêmes mais aussi la formation des leaders paysans de la base au sommet de l'organisation.

2.1.1 Formation des formateurs

La culture du bissap est considérée jusque là comme une culture traditionnelle et a très peu intéressé les techniciens d'où la nécessité d'une formation de techniciens formateurs qui formeront les relais techniques paysans. L'accent devra être mis sur:

- Le paquet technique à appliquer pour améliorer la productivité et la production;
- les pratiques culturales et post récolte qui permettent d'obtenir un produit de qualité;
- les normes de qualité et les exigences du client;
- Les techniques de stockage et de conservation permettant de préserver la qualité du produit

2.1.2 Formation de relais techniques paysans en bissap (RTPB)

La formation des Relais Techniques pour les capacités en techniques de production de bissap afin de relever le niveau de productivité sera assurée par les techniciens formés à cet effet. Ils seront au nombre de **50** à la fin du projet dont **10** dès la première année. Ces futurs relais seront formés dans leur langue parlée par conséquent et seront choisis parmi les alphabétisés diplômés au niveau des villages impliqués dans le projet. Au terme du cycle de formation ils seront appelés « Relais Techniques en Production Bissap (RTPB) et relayeront le message technique au niveau des producteurs. Tous les supports pédagogiques seront traduits dans la langue parlée localement.

2.1.3 Formation des producteurs

Les producteurs seront à leur tour formés aux techniques culturales préconisées et aux pratiques permettant d'avoir en quantité un produit de qualité répondant aux exigences du marché.

2.2 Conseil Agricole

Les tâches à mener par le dispositif opérationnel de BAMTAARE sont relatives à:

- La réalisation de démonstrations de différents thèmes techniques à travers des champs écoles conduits par des producteurs volontaires ;
- Au suivi du niveau d'application des recommandations techniques par les producteurs impliqués dans le projet soit pour consolider les acquis, combler les insuffisances ou rectifier au besoin ;
- La constitution d'une base de données fiables qui permettra d'assurer un bon pilotage de l'appui conseil ;
- l'application de la méthode lutte « Gestion intégrée de la Production et des Déprédateurs » (GIPD) pour la protection de la culture. Cette technique de lutte qui privilégie l'utilisation de bios pesticides est très soucieuse de la préservation de l'environnement.

2.3 Production de semences de qualité (semences pures certifiées)

L'objectif de cette activité est de mettre à terme à la disposition des producteurs des semences de qualité en quantités suffisantes. Pour cela un schéma de production de semence de qualité garantie sera mis en place. Les 2 variétés rouges les plus répandus et les plus appréciées « Vimto » et « Koor » seront multipliées. Il sera nécessaire de mettre en place 40 kg de semences pour emblaver les 10 hectares prévus. Des contrats de multiplication de semences seront signés avec les producteurs volontaires qui s'engagent à respecter les normes de production semencières. *La superficie contractuelle sera limitée à un maximum d'un ½ hectare par producteur et à 1 hectare par groupe de producteurs ; ceci pour permettre que les travaux d'entretien soient bien conduits.*

L'accent sera mis sur l'isolement des parcelles, sur le précédent cultural qui ne doit pas être du bissap, et à l'épuration avant floraison. De bonnes pratiques culturales seront appliquées pour assurer une bonne production de semences. La récolte sera effectuée à bonne date pour éviter la perte de grains au champ par déhiscence. Au moment des opérations post récolte, des soins particuliers seront pris pour éviter le mélange avec d'autres variétés.

2.4 Localisation du programme

Le programme de multiplication doit couvrir les zones géographiques d'accès relativement facile et où la pluviométrie permet de boucler le cycle. Il sera concentré dans la région de Tambacounda (tableau 1) pour permettre un suivi rapproché. Le programme de production de bissap marchand sera réalisé dans les régions de Kaolack et Fatick où l'engouement des producteurs est plus important la campagne dernière.

Tableau 1: Localisation du programme

Régions	Départements	1 ^{ère} année		2 ^{ème} année	
		Superficie semences de multiplication (ha)	Superficie production de bissap marchand	Superficie semences de multiplication (ha)	Superficie production de bissap marchand
Tambacounda	Tambacounda	10	0	20	
Kaolack	Kaffrine	0	20	0	150
	Nioro	0	20	0	150
Fatick	Foundiougne	0	50	0	200
Total	5	10	90	20	500

2.5 Commercialisation

La commercialisation constitue un maillon important dans l'édification de la filière ; de sa réussite dépend en grande partie la poursuite de ce programme. Les semences produites seront achetées par la SODEFITEX qui les traitera et les conditionnera. Pour la commercialisation de calices secs, les producteurs organisés seront mis en relation avec les clients potentiels pour la négociation et l'établissement de contrats de vente. Dans le contrat seront spécifiées les quantités, la qualité des calices, le prix d'achat au producteur, les conditions et modalités de paiement des producteurs.

La SODEFITEX apporte son appui technique sur les méthodes de séchage et de stockage à adopter (Crintings, pailles tissées, claies ...) pour obtenir un produit de qualité, et appuie les producteurs pour l'organisation de la collecte primaire. Des centres de groupage de la production achetée seront installés dans des villages polarisant une production importante. Le stockage se fera dans des conditions n'altérant pas la qualité du produit.

2.6 Structuration

Le schéma proposé part de la systématisation des problématiques et des enjeux stratégiques de la filière. Il encourage la définition de cadres théoriques devant structurer et guider l'action et la planification participative des activités pour enclencher une réelle animation de la vie associative et la prise en charge progressive par les OP des grandes questions de la filière. Par ailleurs, il accorde une place centrale aux actrices et acteurs de la filière ; aussi, les différentes activités considérées concourent-elles en dernier ressort à la capacitation des acteurs et à la création d'un cadre propice à leur participation par la mise en place de la FEBI. Les activités de structuration et de professionnalisation des organisations de producteurs prévues dans le cadre de ce projet sont :

2.6.1 Organisation d'un scrutin démocratique et transparent pour l'élection des responsables de la Fédération des Productrices et des Producteurs de Bissap (FEBI) au niveau de la base, des unions et de la fédération

Pour l'organisation des élections, un processus électoral élaboré et mené avec succès au niveau d'autres fédérations (FMU, FNPC et CINAFIL notamment) sera proposé par l'équipe de BAMTAARE. Les supports requis (code électoral, bulletins et procès verbal de vote) seront confectionnés et traduits en wolof. Le matériel (urnes) sera acquis et les équipes des bureaux de vote constituées et formées. Un scrutin démocratique transparent à bulletin secret sera ensuite organisé par BAMTAARE pour mettre en place:

- 25 groupements de base de productrices et de producteurs de bissap (GPB)
- 3 unions locales de groupements de base de productrices et de producteurs de bissap (UGPB)
- le bureau de la Fédération des productrices et des producteurs de bissap (FEBI)

Les bureaux des GPB et des Unions Locales seront constitués chacun d'un Président, d'un Secrétaire et d'un Trésorier. Les bureaux des GPB éliront en leur sein les bureaux des Unions Locales. Pour encourager la production, le plus gros producteur de chaque arrondissement sera coopté comme conseiller technique dans le bureau de l'union. Les membres des bureaux des Unions Locales éliront en leur sein le bureau de la FEBI.

2.6.2 Élaboration d'un manuel de procédures pour la Fédération des Productrices et des Producteurs de Bissap (FEBI)

Le manuel de procédures est un document systématisant toutes les pratiques pour servir de guide à l'action. L'objectif visé est de garantir transparence et efficacité dans la gestion des activités et des ressources de la FEBI. BAMTAARE proposera une première mouture du manuel qui sera amendée par les membres de la FEBI lors de rencontres qui seront organisées à cet effet au niveau des groupements de villages. Au cours de ces rencontres qui seront facilitées par le personnel opérationnel de BAMTAARE, le manuel sera expliqué aux participants qui vont ensuite apporter des amendements au texte. Les amendements seront consolidés et intégrés à la mouture finale qui sera ensuite validé par le Conseil d'Administration de la FEBI.

2.6.3 Organisation de sessions de formation en leadership et dynamique associative pour les leaders de la FEBI.

S'il ne constitue pas une condition suffisante pour assurer une bonne vie associative au sein d'une OP, le niveau d'engagement et de compétences des leaders constitue cependant un facteur important et un indicateur incontournable de cette vie associative. C'est pourquoi trois sessions de formation seront organisées à l'intention des leaders des OP sur le thème leadership et dynamique associative. L'objectif visé est double :

- aider les participants à comprendre le rôle qui leur est assigné par le groupe pour une bonne mise en œuvre des tâches s'y afférent;
- aider les participants à avoir des notions sur la dynamique du groupe et à mesurer l'importance de la vie associative pour la bonne marche des activités.

Ces sessions animées par l'équipe de BAMTAARE verront la participation des trois (03) membres de bureau de chacune des instances de la FEBI, ce qui fera un total de 87 bénéficiaires.

2.6.4 Élaboration d'un plan stratégique de développement pour la Fédération des Productrices et des Producteurs de Bissap (FEBI)

L'un des défauts prégnants des organisations paysannes est le manque de vision. Pour faire face à cette entrave majeure au développement des OP, la FEBI sera appuyée dans l'élaboration d'une planification stratégique et opérationnelle. Cette démarche permettra à tous ses membres de participer à la définition des éléments suivants:

- objectifs globaux,
- tâches spécifiques,
- délais prévisionnels,
- ressources nécessaires.

L'élaboration participative de la planification stratégique et opérationnelle se fera au terme d'une série d'ateliers qui se tiendront au niveau de chaque groupement. La participation des membres des OP à ces ateliers facilitera leur investissement dans la mobilisation des ressources nécessaires à la réalisation des objectifs communs. Les ateliers seront facilités au niveau des groupements de base par l'équipe de BAMTAARE. Les documents élaborés au niveau des groupements de villages seront consolidés au niveau de leurs unions d'appartenance avec l'appui de BAMTAARE. Enfin les documents issus des rencontres au niveau union seront consolidés au niveau fédération toujours avec l'appui de BAMTAARE et donneront le plan stratégique de développement de la FEBI. Le document sera multiplié en 29 exemplaires de sorte que chaque bureau à tous les niveaux puisse en disposer.

2.6.5 Élaboration d'un document de politique genre pour la Fédération des Productrices et des Producteurs de Bissap (FEBI).

Le document de politique genre permettra de mettre en relief tous les goulots d'étranglement qui empêchent une pleine participation des femmes dans les activités de la filière bissap. Elle dégagera aussi des axes pour permettre à la FEBI de prendre en compte les besoins pratiques et les intérêts stratégiques des femmes par la définition d'objectifs quantifiables et d'indicateurs objectivement vérifiables. Il sera élaboré par une ressource genre selon une démarche participative qui associera les bénéficiaires et assurera ainsi l'appropriation par ces derniers de son contenu.

2.6.6 Organisation d'un atelier de sensibilisation sur les questions relatives au genre au niveau de chaque groupement de base

L'organisation de ces ateliers vise à amener tous les membres de la FEBI à s'imprégner de la problématique genre et à les mettre ainsi dans les bonnes dispositions pour intégrer la question dans toutes leurs démarches ultérieures. Le document de politique genre servira de support à l'organisation de ces ateliers qui seront facilités par l'équipe de BAMTAARE.

2.7 Recherche Développement

Deux activités de recherche développement sont prévues dans la mise en œuvre de projet :

2.7.1 Identification d'un itinéraire technique économiquement rentable

Mise en place d'essais pour déterminer la densité et la date optimale de semis afin de proposer un calendrier cultural adapté.

2.7.2 Suivi du parasitisme

Suivi évolution parasitisme afin de déterminer les ravageurs les plus nuisibles au bissap et mettre au point un programme de protection de la culture économiquement rentable et peu nocif.

3. RESULTATS ATTENDUS AU TERME DU PROJET

Objectifs spécifiques	Résultats attendus
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Programme pilote de production de semences certifiées ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Une production de 3000 kg de semences certifiées pouvant assurer l'emblavure de 750 ha en année 2
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Assurer la formation des producteurs sur l'introduction de techniques pratiques améliorées de production de bissap; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 6 formateurs ont été formés à la culture du bissap ✓ 10 Relais techniques en production de bissap (RTPB) formés ✓ 400 producteurs ayant conduit le programme sont formés sur l'itinéraire technique du bissap ✓ Elaboration de document de formation de formateur ✓ Elaboration de fiches techniques traduite en langue nationale
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Assurer un appui conseil de proximité au profit des producteurs impliqués dans le cadre du programme pilote de production commerciale de bissap; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Appui conseil d'un millier de producteurs aux pratiques améliorées ✓ Un rendement de 300 à 350 kg de calices secs à l'hectare est réalisé – augmentation des rendements ; ✓ Production de 35 tonnes de calice de qualité ; ✓ Mise en relation des producteurs avec les négociants. ✓ Elaboration d'un profil de production bissap compétitif – analyse technico-économique.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Appuyer la mise en place de structure de base en vue de l'édification d'une organisation faîtière des producteurs de bissap dirigée par des leaders élus de façon démocratique et transparente, et représentatif des producteurs au niveau du groupe de travail de la filière; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Création de 25 groupements de base de productrices et de producteurs de bissap (GPB) ✓ Création de 3 unions locales de groupements de base de productrices et de producteurs de bissap (UGPB) ✓ Création d'une Fédération des productrices et des producteurs de Bissap (FEBI)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Enclencher un processus irréversible d'animation de la vie associative et de prise en charge par les acteurs des destinées de leur filière ; 	<p>Formation de 87 leaders paysans en leadership et dynamique associative.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bien intégrer la dimension genre pour la prise en charge effective des besoins et des intérêts stratégiques des femmes à l'intérieur de la filière ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaboration d'un document de politique genre
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mettre en place un programme pilote d'amélioration de la productivité pour une bonne rentabilisation de la culture. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Un paquet technique économiquement rentable est mis au point ✓ Une meilleure connaissance du faciès parasitaire ✓ Un programme de protection de la culture économiquement rentable et peu polluant est proposé. ✓ Une fiche technique pour la culture du bissap est élaborée