

FEED THE FUTURE SENEGAL PROJET **DUNDËL SUUF**

CARTOGRAPHIE ET CARACTERISATION DES FOURNISSEURS D'ENGRAIS AU SENEGAL



CARTOGRAPHIE ET CARACTERISATION DES FOURNISSEURS D'ENGRAIS AU SENEGAL

RAPPORT DECEMBRE 2020

Cette étude est rendue possible grâce au soutien généreux du peuple américain à travers Feed the Future, l'initiative des Etats-Unis contre la faim et la sécurité alimentaire dans le monde. Les contenus sont la responsabilité de l'IFDC et ne reflètent pas nécessairement les vues de Feed the Future ou du Gouvernement des Etats-Unis.

TABLE DES MATIERES

ACRONYMS.....	V
LISTE DES TABLEAUX.....	VI
LISTE DES FIGURES.....	VI
I. INTRODUCTION.....	1
II. METHODOLOGIE.....	2
2.1. Zone d'étude.....	2
2.2. Recensement des agrodealers.....	2
2.3. Élaboration des outils de collecte.....	2
2.4. Sélection et formation des enquêteurs.....	2
2.5. Collecte des données.....	2
2.6. Traitement et analyse de données.....	3
III. RÉSULTATS ET DISCUSSIONS.....	4
3.1. Caractérisation des agrodealers.....	4
3.1.1. La fourniture d'engrais : un secteur géré par des adultes.....	4
3.1.2. La fourniture d'engrais : un secteur fortement masculin.....	4
3.1.3. Situation matrimoniale des fournisseurs d'engrais.....	5
3.1.4. Expérience des agrodealers.....	6
3.2. Caractéristique des entreprises.....	6
3.2.1. Répartition spatiale des entreprises.....	6
3.2.2. Type et statut des entreprises.....	8
3.3. Distribution des engrais au Sénégal.....	10
3.3.1. Les principaux circuits de distribution.....	10
3.3.2. Source d'approvisionnement.....	11
3.3.3. Préférence de conditionnement des engrais.....	13
3.4. Volume des ventes et prix des engrais.....	14
3.4.1. Quantités d'engrais annuelles acquises.....	14
3.4.2. Les prix de cession des intrants.....	15
3.4.3. Chiffre d'affaire des trois précédentes années, réalisé sur les engrais.....	16
3.5. Diagnostic du secteur des engrais.....	17
3.5.1. Analyse SWOT du secteur des engrais.....	17
3.5.2. Connaissance des technologies PPU et MD et besoins en formation.....	18
3.6. Recommandations.....	21
IV. CONCLUSION.....	22
BIBLIOGRAPHIE.....	23

ACRONYMS

ANSD	Agence Nationale de la Statistique de la Démographie
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CV	Curriculum Vitae
DAPSA	Direction de l'Analyse, de la Prévision et des Statistiques Agricoles
EnGRAIS	Enhancing Growth through Regional Agricultural Input Systems
FFOM	Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
GIE	Groupements d'intérêt Economique
IFDC	Centre International pour le Développement des Engrais
IPAR	Initiative Prospective Agricole et Rurale
MD	Microdose
PAPA	Projet d'Appui aux Politiques Agricoles
PPU	Placement Profond de l'Urée
SA	Sociétés Anonymes
SARL	Sociétés à Responsabilité Limitée
SUARL	Sociétés Unipersonnelles à Responsabilité Limitée
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international
ZAE	Zones Agroécologiques

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition du nombre d'employés des entreprises par taille.....	9
Tableau 2 : Evolution du chiffre d'affaires par type fournisseurs d'engrais entre 2017 et 2019.....	17
Tableau 3 : Analyse FFOM du secteur des engrais.....	17

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Répartition des agrodealers enquêtés par région.....	3
Figure 2 : Répartition des fournisseurs d'engrais par classe d'âge au niveau global.....	4
Figure 3 : Répartition des fournisseurs d'engrais par classe d'âge dans les ZAE.....	4
Figure 4 : Répartition des fournisseurs d'engrais par sexe.....	4
Figure 6 : Situation matrimoniale des fournisseurs d'engrais dans les différentes ZAE.....	5
Figure 5 : Situation matrimoniale des fournisseurs d'engrais dans la zone d'étude.....	5
Figure 7 : Localisation des entreprises par zone agroécologique.....	6
Figure 8 : Répartition des entreprises par région.....	7
Figure 9 : Zone de couverture des entreprises.....	7
Figure 10 : Mode de propriété des entreprises.....	8
Figure 11 : Catégories d'entreprises dans le secteur des engrais.....	8
Figure 12. Typologie des acteurs de la commercialisation des engrais.....	9
Figure 13 : 1 ^{er} Circuit de distribution.....	10
Figure 14 : 2 ^{ème} Circuit de distribution.....	10
Figure 15 : 3 ^{ème} Circuit de distribution.....	10
Figure 16 : 4 ^{ème} Circuit de distribution.....	11

Figure 17 : 5 ^{ème} Circuit de distribution.....	11
Figure 18 : 6 ^{ème} Circuit de distribution.....	11
Figure 19 : Acteurs d'approvisionnement en engrais par type de fournisseur.....	12
Figure 20 : Principaux clients des fournisseurs d'engrais.....	12
Figure 21 : Types d'emballage des engrais demandés par les clients.....	13
Figure 22 : Quantité d'engrais achetée en moyenne par an selon les types de fournisseurs.....	14
Figure 23 : Prix du sac de 50Kg d'engrais subventionné et non subventionné par type en FCFA.....	15
Figure 24 : Prix (FCFA) des engrais non subventionnés par type et par zone agroécologique.....	16
Figure 25 : Evolution du chiffre d'affaire des fournisseurs d'engrais entre 2017 et 2019.....	16
Figure 26 : Connaissance du PPU et de la MD.....	18
Figure 27 : Connaissance du PPU dans les zones agroécologiques.....	19
Figure 28 : Connaissance de la MD dans les zones agroécologiques.....	19
Figure 29 : Acteurs désireux de produire et commercialiser l'USG.....	20
Figure 30 : Localisation des acteurs désireux de produire et commercialiser l'USG.....	20

I. INTRODUCTION

Le projet Feed the Future Sénégal Dundël Suuf est sur financement bilatéral de l'Agence des États-Unis pour le développement International (USAID). Il adhère au projet Feed the Future Enhancing Growth through Regional Agricultural Input Systems (EnGRAIS) pour Afrique de l'Ouest. Il a été proposé comme un moyen pour améliorer la fertilisation des sols et augmenter durablement la productivité et la production agricole au Sénégal. Il est mis en œuvre par le Centre International pour le Développement des Engrais (IFDC) en anglais pour une période de trois ans, d'octobre 2019 à septembre 2022.

L'objectif global de ce projet est d'accroître la productivité agricole pour une réduction inclusive et durable de la faim, de la pauvreté et de la malnutrition. Plus spécifiquement, il s'agit d'accroître la disponibilité et l'utilisation de nouveaux engrais de qualité grâce à des systèmes d'approvisionnement efficaces dirigés par le secteur privé pour améliorer et maintenir la fertilité des sols au Sénégal. Trois résultats sont attendus de la mise en œuvre de ce projet.

- Résultat 1 : Des formules d'engrais améliorées et appropriées sont développées et disséminées pour les agriculteurs ;
- Résultat 2 : Des produits et technologies d'engrais éprouvés et respectueux de l'environnement sont diffusés et mis à l'échelle ;
- Résultat 3 : Le cadre politique et réglementaire du secteur des engrais est amélioré.

Dans le cadre de la mise en œuvre des activités inscrites dans le résultat 2, le projet a réalisé une cartographie et une caractérisation des fournisseurs d'engrais dont l'objectif est d'arriver à une meilleure connaissance des systèmes d'approvisionnement et de distribution des engrais au Sénégal.

II. METHODOLOGIE

2.1. Zone d'étude

Compte tenu de la dispersion des agrodealers dans toutes les localités du pays, l'étude a eu une couverture nationale pour toucher le maximum d'acteurs dans toutes les régions.

2.2. Recensement des agrodealers

Pour identifier les agrodealers à enquêter, un recensement a été fait avec l'appui des Directeurs Régionaux de Développement Rural qui ont fourni la liste des fournisseurs d'intrants dans leur région. Après compilation, apurement des listes et confirmation des contacts, une nouvelle répartition par zone a été faite pour un total de 101 fournisseurs d'intrants. L'effet boule de neige qui consiste à sélectionner au départ un petit groupe répondant aux critères recherchés et à demander après interview à chaque personne d'indiquer dans son entourage d'autres individus qui remplissent les mêmes critères pour leur participation à l'enquête a été utilisé pour élargir la base de recensement. Au total 321 agrodealers ont été interrogés sur 101 préalablement identifiés.

2.3. Élaboration des outils de collecte

Après l'élaboration des termes de référence de l'étude, l'équipe du projet Feed the Future Sénégal Dundël Suuf a procédé à la préparation des outils de collecte de données. Des séances de travail virtuelles ont été organisées pour finaliser le questionnaire.

2.4. Sélection et formation des enquêteurs

Une sélection rigoureuse des agents enquêteurs a été faite sur la base des étapes suivantes : (i) collecte de Curriculum Vitae (CV) ; (ii) définition des critères de choix des agents enquêteurs (niveau d'étude, expérience en enquête agricole, connaissance de la zone, aptitude à travailler en équipe et sous pression.) et (iii) choix de cinq (5) enquêteurs ayant les meilleurs profils.

Après leur recrutement, une séance de formation a été organisée pour partager avec eux le contenu du questionnaire, relever leurs observations et tester l'outil avant son administration sur le terrain.

2.5. Collecte des données

Les enquêtes ont été menées entre juillet et septembre 2020 par une équipe de cinq enquêteurs, supervisés par l'équipe du projet dans les différentes zones agroécologiques.

Le logiciel Kobo Toolbox a été utilisé pour collecter et remonter les données. La figure 1 résume la répartition des agrodealers enquêtés par région.

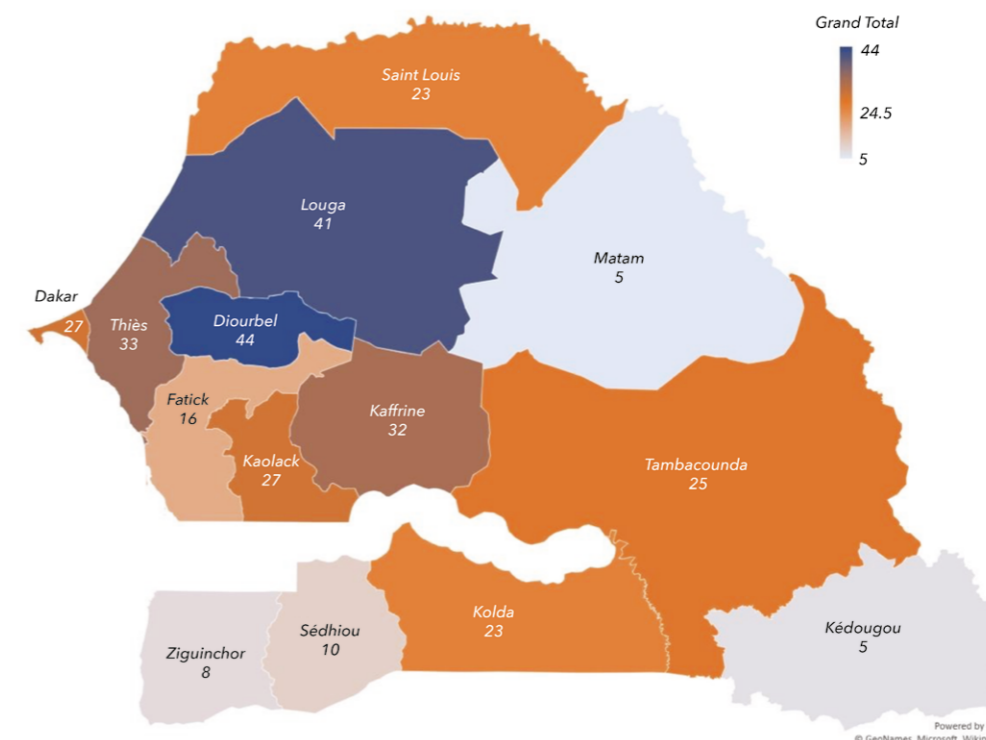


Figure 1: Répartition des agrodealers enquêtés par région

2.6. Traitement et analyse de données

Le logiciel SPSS et le tableur Excel ont été utilisés pour le traitement et l'analyse des données qui comportent les étapes suivantes : (i) apurement de la base de données en supprimant les observations non utilisables. Ceci a permis de passer de 321 observations à 306. (ii) Sélection des fournisseurs d'engrais : étant donné que les enquêtes couvraient tous les agrodealers, une autre base composée seulement des fournisseurs d'engrais (activités principale et secondaire) a été extraite pour les besoins du rapport. Ainsi la nouvelle base de données compte 213 observations.

En général, le terme « agrodealer » renvoie à fournisseur d'intrants agricoles (semences, engrais, produits phytosanitaires, etc.). Cependant, l'analyse a porté exclusivement sur les fournisseurs d'engrais conformément à l'objectif de l'étude.

III. RÉSULTATS ET DISCUSSIONS

3.1. Caractérisation des agrodealers

3.1.1. La fourniture d'engrais : un secteur géré par des adultes

Sur l'ensemble des fournisseurs d'engrais répartis dans les zones agroécologiques (ZAE), l'âge moyen est de 47 ans, avec un minimum de 17 ans et un maximum de 72 ans. La répartition par classe d'âge¹ montre que les adultes (35 ans et plus) représentent 80% et les jeunes 20% (figure 2).

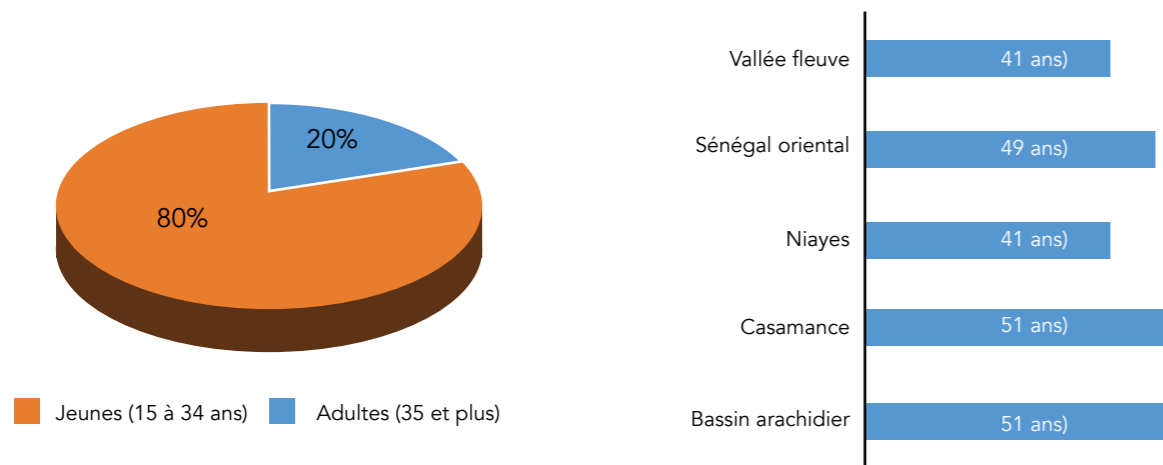


Figure 2 : Répartition des fournisseurs d'engrais par classe d'âge au niveau global

Figure 3 : Répartition des fournisseurs d'engrais par classe d'âge dans les ZAE

3.1.2. La fourniture d'engrais : un secteur fortement masculin

Les résultats montrent que la fourniture d'engrais est dominée à 93% par les hommes comme indiqué dans la figure 4. La faible présence des femmes pourrait s'expliquer par le niveau de représentation bas des femmes (36%) dans le secteur informel du développement rural (ANSD, 2019).

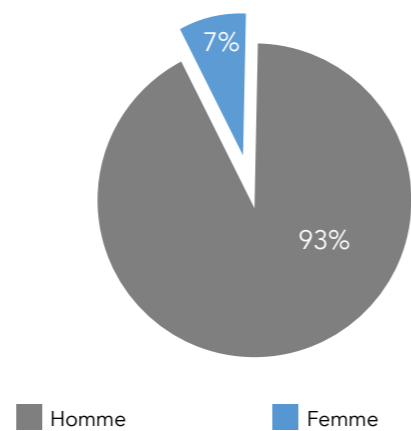


Figure 4 : Répartition des fournisseurs d'engrais par sexe

¹ Il est considéré comme jeunes tous ceux qui ont un âge compris entre 15 et 34 ans et comme adultes, ceux qui ont plus de 34 ans (ANSD, 2020).

3.1.3. Situation matrimoniale des fournisseurs d'engrais

L'analyse de la situation matrimoniale montre que la majeure partie des fournisseurs d'engrais (91%) sont mariés contre seulement 8% qui sont des célibataires (figure 5). Ceci se justifierait par l'âge moyen des fournisseurs d'intrants agricoles qui est de 47 ans car selon l'ANSD (2013), la proportion de personnes mariées se trouvant dans la classe d'âge 40-49 ans peut atteindre plus de 87%.

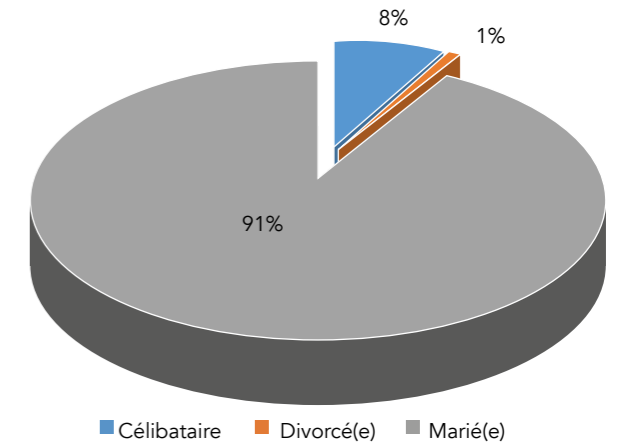


Figure 5 : Situation matrimoniale des fournisseurs d'engrais dans la zone d'étude

Au niveau des ZAE, cette même tendance a été observée chez les fournisseurs d'engrais comme le montre la figure 6. Toutefois, le taux de célibat peut atteindre 17% dans la Vallée du Fleuve Sénégal et 14% dans les Niayes où les moyennes d'âge étaient les plus bas.

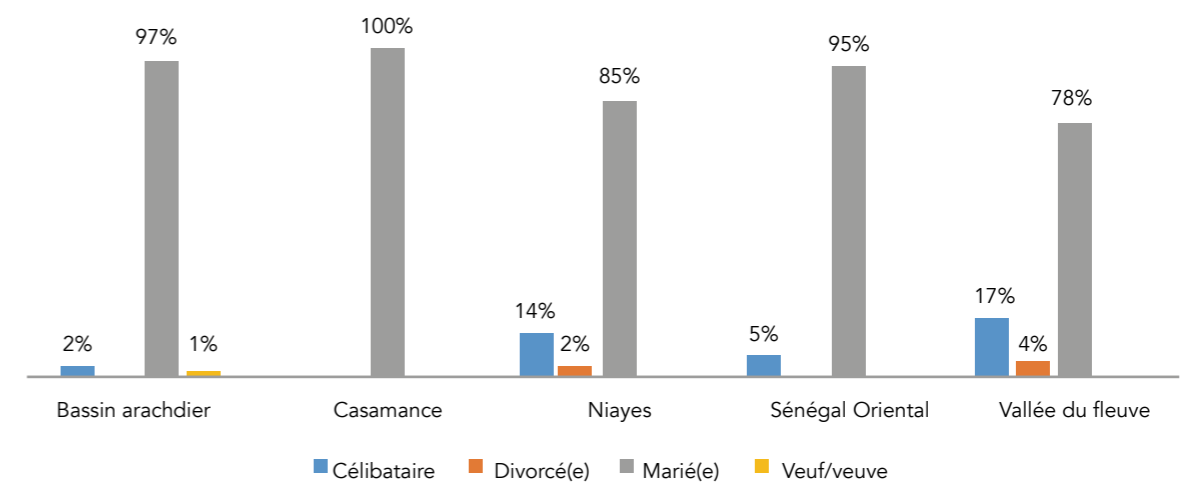


Figure 6 : Situation matrimoniale des fournisseurs d'engrais dans les différentes ZAE

3.1.4. Expérience des agrodealers

L'analyse des résultats montre qu'en moyenne, un fournisseur d'engrais capitalise une expérience de près de 14 ans dans la commercialisation de ces produits. Les plus expérimentés sont en activité depuis 50 ans et les moins expérimentés depuis seulement 1 an.

3.2. Caractéristique des entreprises

Au Sénégal, l'essentiel des quantités d'engrais utilisées est dédié à l'arachide, aux céréales, aux produits horticoles, au coton et à la canne à sucre (Fuentes et al, 2012). Le réseau de distribution implique plusieurs acteurs issus des organisations publiques et privées notamment les organisations de producteurs, le secteur privé (fabricants d'engrais, importateurs, exportateurs grossistes et détaillants) et le Gouvernement à travers le Ministère de l'Agriculture et de l'Équipement Rural. Cette section met l'accent sur les acteurs ayant en charge la commercialisation des engrais.

3.2.1. Répartition spatiale des entreprises

Le Bassin Arachidier et les Niayes regroupent 76% des entreprises recensées selon les résultats de l'enquête et comme montré dans la figure 7.

La faible présence des agrodealers dans la zone Sylvo - pastorale est compréhensible dans la mesure où cette dernière n'est pas à vocation agricole.

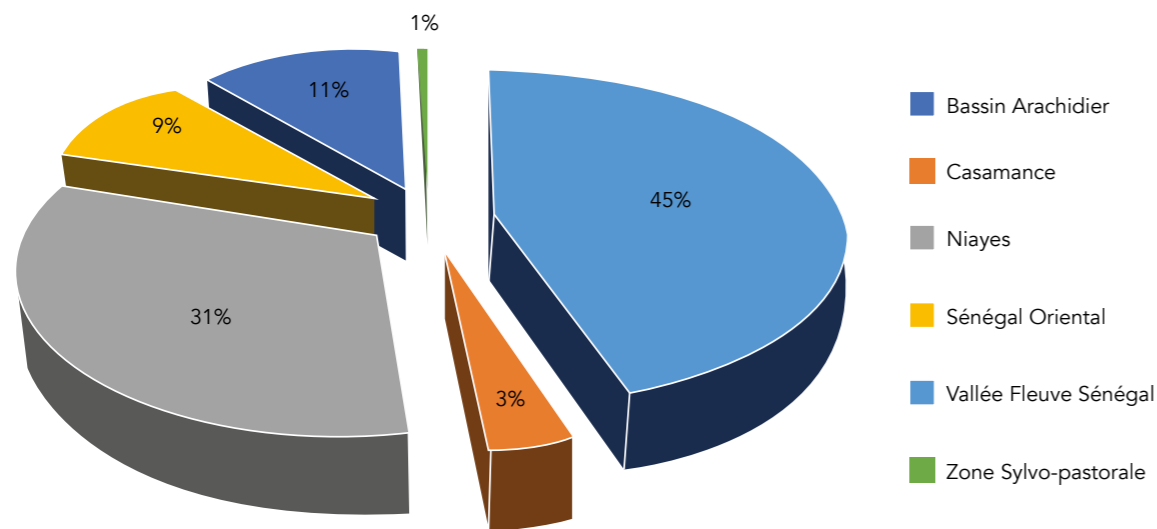


Figure 7 : Localisation des entreprises par zone agroécologique

Cette configuration pourrait être expliquée par le fait que le Bassin arachidier et les Niayes représentent l'essentiel des superficies emblavées respectivement pour les grandes cultures que sont l'arachide, le riz, le mil, le maïs et le sorgho (DAPSA, 2020) et les légumes avec une forte demande en engrais. Aussi, sachant que la plus grande partie de l'engrais commercialisé au Sénégal est importé (CEDEAO, 2006), la facilité d'accès de ces zones par rapport au port de Dakar qui est le lieu de débarquement des engrais pourrait être également un facteur justificatif.

La figure 8 montre la répartition des entreprises par région.

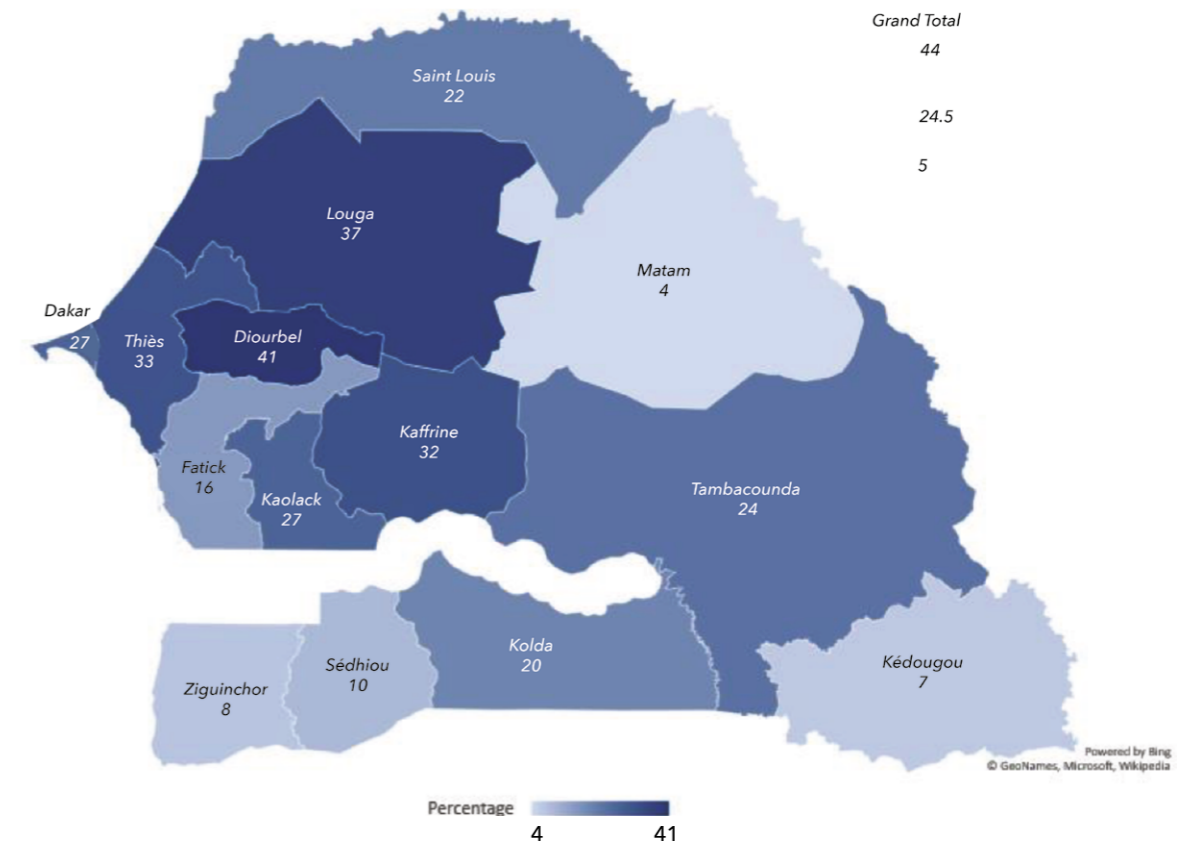


Figure 8 : Répartition des entreprises par région

Concernant la zone de couverture des entreprises, l'exploitation des résultats montre que près de 97% vendent leurs produits au Sénégal (figure 9)

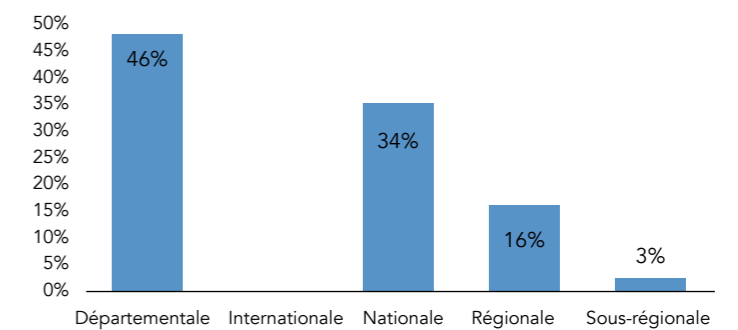


Figure 9 : Zone de couverture des entreprises

3.2.2. Type et statut des entreprises

D'après les résultats des enquêtés, 85% des entreprises sont des propriétés personnelles contre 15% qui sont sous forme associative comme indiqué par la figure 10.

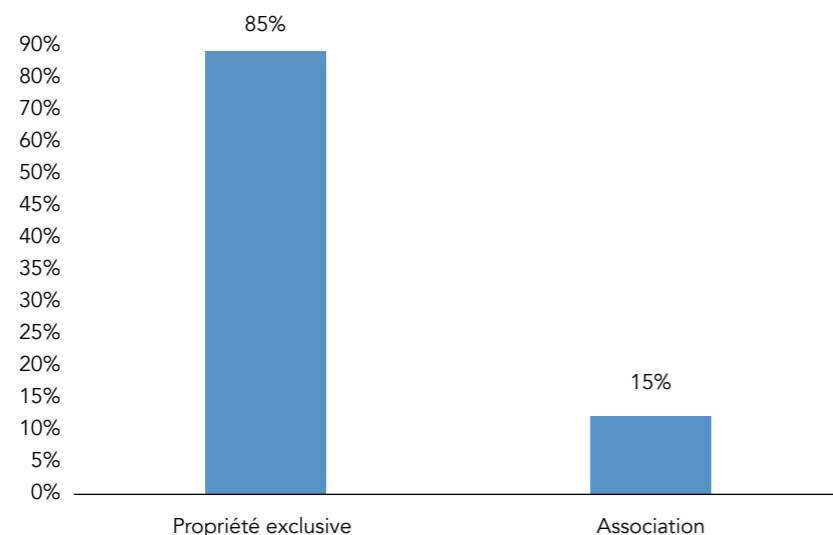


Figure 10 : Mode de propriété des entreprises

Ces établissements qui vendent de l'engrais au Sénégal sont constitués à 76% d'entreprises formelles, dont 50% ont un statut d'entreprises individuelles (figure 11) sur la base de la nomenclature de l'Agence pour la promotion des investissements et grands travaux (APIX).

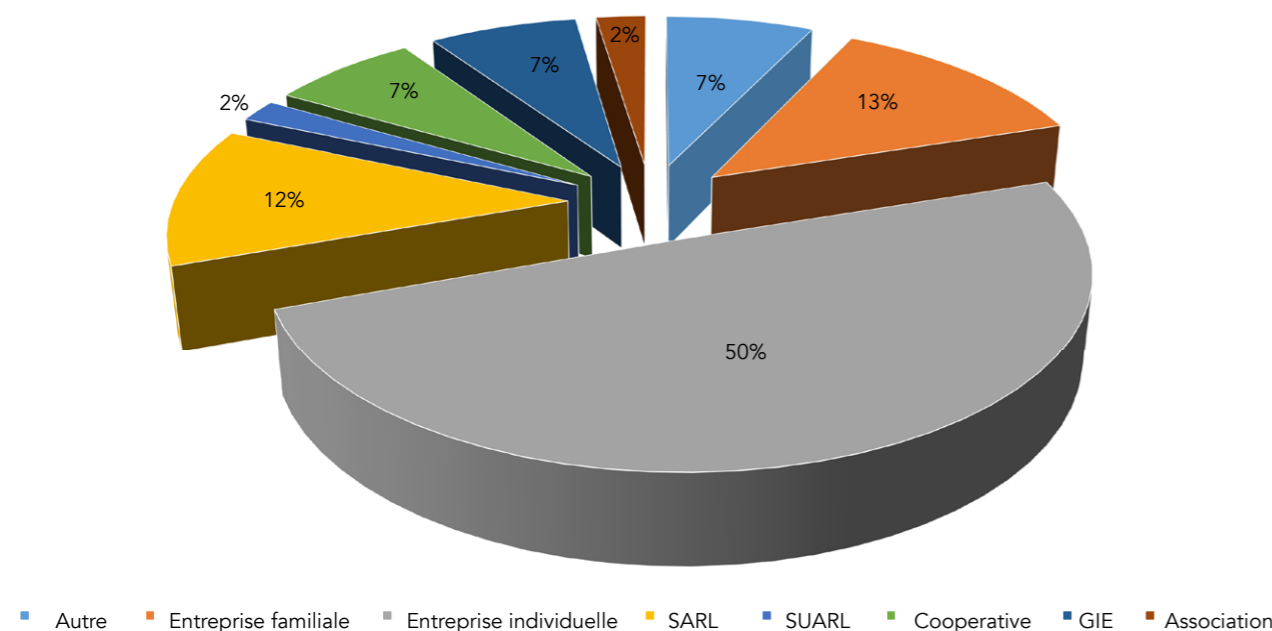


Figure 11 : Catégories d'entreprises dans le secteur des engrais

Les enquêtes ont relevé que cinq (5) grandes catégories d'acteurs interviennent dans la commercialisation des engrais au Sénégal. Ces acteurs sont : les Fabricants/mélangeurs, les importateurs, les exportateurs, les grossistes et les détaillants et ces deux dernières catégories représentent 80% des acteurs (figure 12).

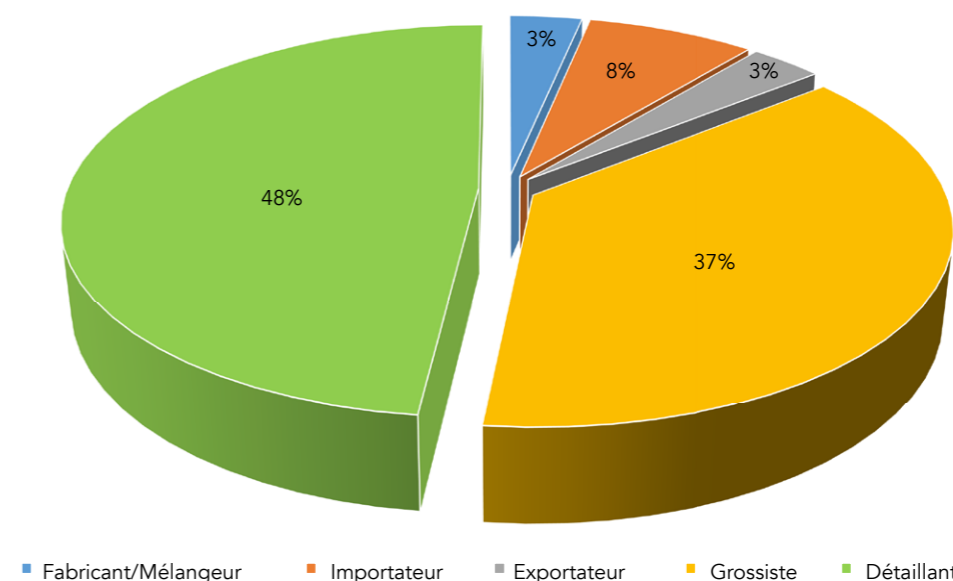


Figure 12 : Typologie des acteurs de la commercialisation des engrais

Conformément à la classification de Feed the Future Handbook de l'USAID (2019) qui regroupe les entreprises en micro (moins de 10 employés), petites (10 à 49 employés) moyennes (50 à 249 employés) et grandes (plus de 250 employés), les résultats (tableau 1) montrent qu'au Sénégal, les entreprises sont essentiellement constituées de micros et petites entreprises (96%). Cette configuration corrobore les résultats de l'ANSD qui indiquent que 99,8% des entreprises du secteur agricole sont également des micros et des petites entreprises (ANSD, 2017).

Tableau 1 : Répartition du nombre d'employés des entreprises par taille

Fournisseur engrais/Classe	Nombre d'employés			
	< 10	[10 - 49]	[50 - 249]	> 250
Fabricant/Mélangeur	50%	50%	0%	0%
Importateur	39%	57%	4%	0%
Exportateur	22%	67%	11%	0%
Grossiste	55%	40%	6%	0%
Détaillant	63%	33%	4%	0%

Sources : enquêtes IFDC/Dundel Suuf 2020

3.3. Distribution des engrais au Sénégal

3.3.1. Les principaux circuits de distribution

L'analyse des données montre qu'il existe deux principales sources d'approvisionnement en engrais à savoir le marché international et la production nationale avec comme points d'entrées respectifs les importateurs et les fabricants/mélangeurs.

■ a. A partir du marché international

L'analyse des données permet d'identifier quatre circuits de distribution. Le premier circuit fait intervenir quatre acteurs que sont les importateurs, les fabricants/mélangeurs, les grossistes et les détaillants. Il constitue le circuit le plus long.

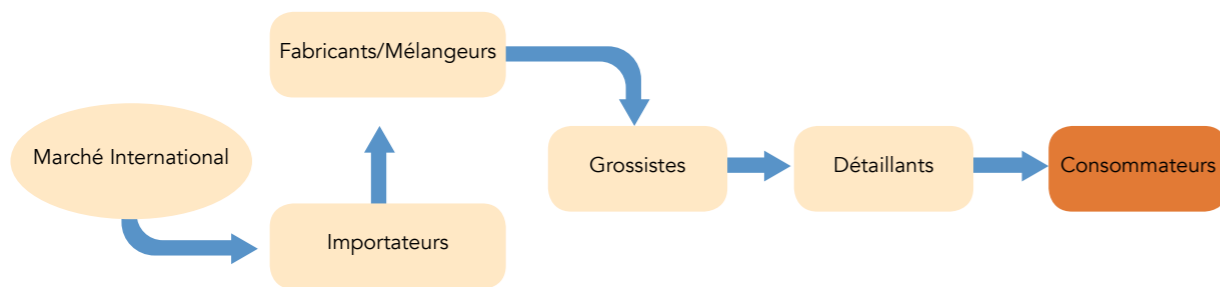


Figure 13 : 1^{er} Circuit de distribution

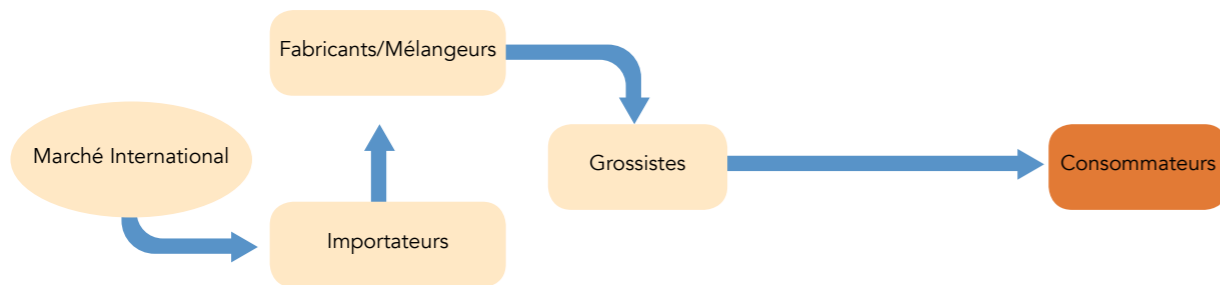


Figure 14 : 2^{ème} Circuit de distribution

Les importateurs approvisionnent directement les grossistes qui fournissent soit les détaillants (circuit 3) soit les consommateurs (circuit 4).

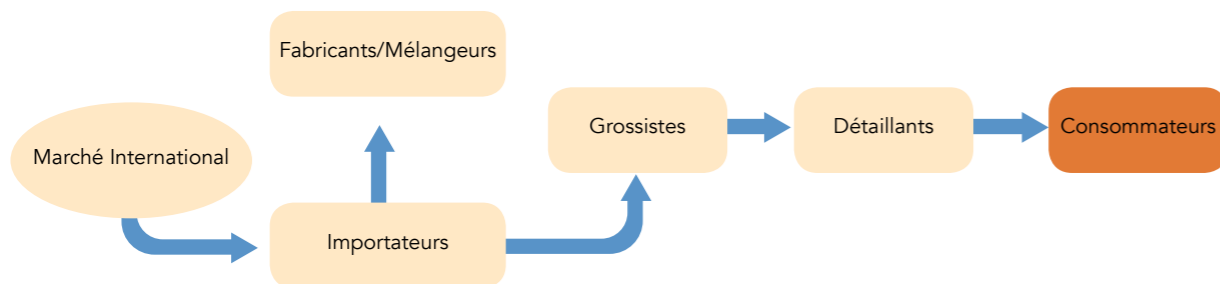


Figure 15 : 3^{ème} Circuit de distribution

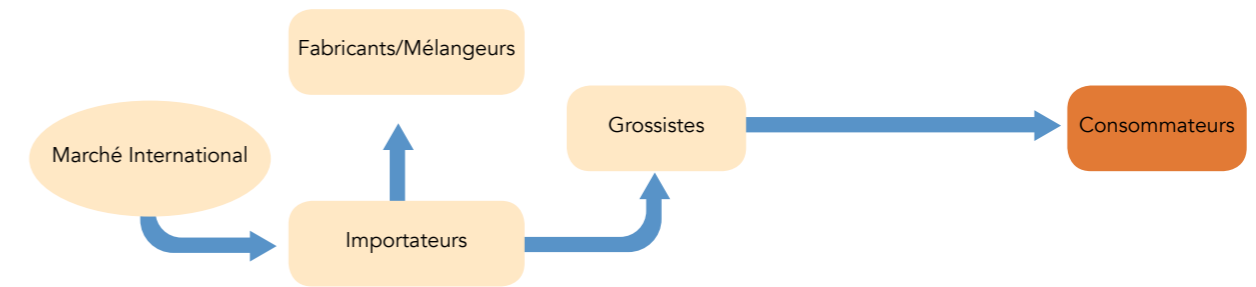


Figure 16 : 4^{ème} Circuit de distribution

■ b. A partir du marché national

Les fabricants/mélangeurs vendent aux grossistes qui approvisionnent soit directement les consommateurs (circuit 5) soit par l'intermédiaire des détaillants (circuit 6).

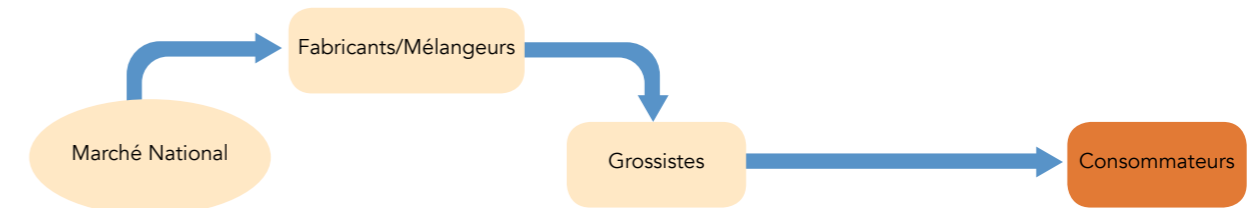


Figure 17 : 5^{ème} Circuit de distribution

Les fabricants/mélangeurs vendent aux grossistes qui approvisionnent soit directement les consommateurs (circuit 5) soit par l'intermédiaire des détaillants (circuit 6).

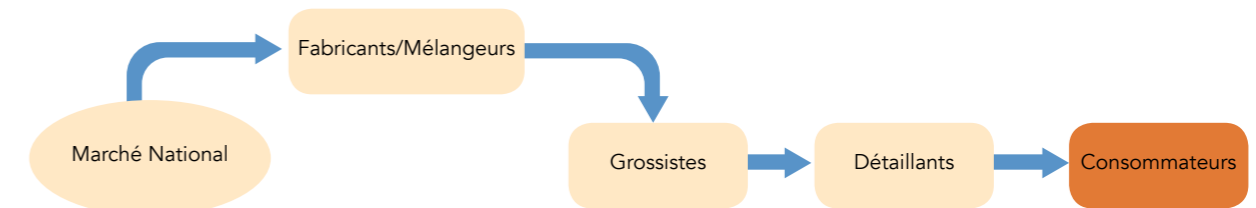


Figure 18 : 6^{ème} Circuit de distribution

3.3.2. Source d'approvisionnement

Comme déjà indiqué plus haut, la commercialisation des engrais est l'apanage de cinq catégories d'acteurs que sont : les importateurs, les fabricants/mélangeurs, les grossistes et les détaillants. Chacune d'elle s'approvisionne auprès de plusieurs acteurs et possède plusieurs types de clients. Du fait de la possibilité d'avoir plusieurs agréments, il est fréquent de voir un fabricant/mélangeur être également grossiste et détaillant, un importateur être grossiste et détaillant, etc.

L'analyse des données montre que les Fabricants/Mélangeurs et les grossistes s'approvisionnent principalement auprès des importateurs avec respectivement 37% et 44%. S'agissant des fabricants/mélangeurs, ceci peut s'expliquer par le fait que ces acteurs ont besoin d'urée et du KCl (généralement importés) qu'ils mélangent avec leur matière première (phosphate) pour produire l'engrais de type NPK (AfricaFertilizer.org, 2018).

Les Détaillants s’approvisionnement naturellement le plus souvent chez les Grossistes (50%) comme le montre la figure 19.

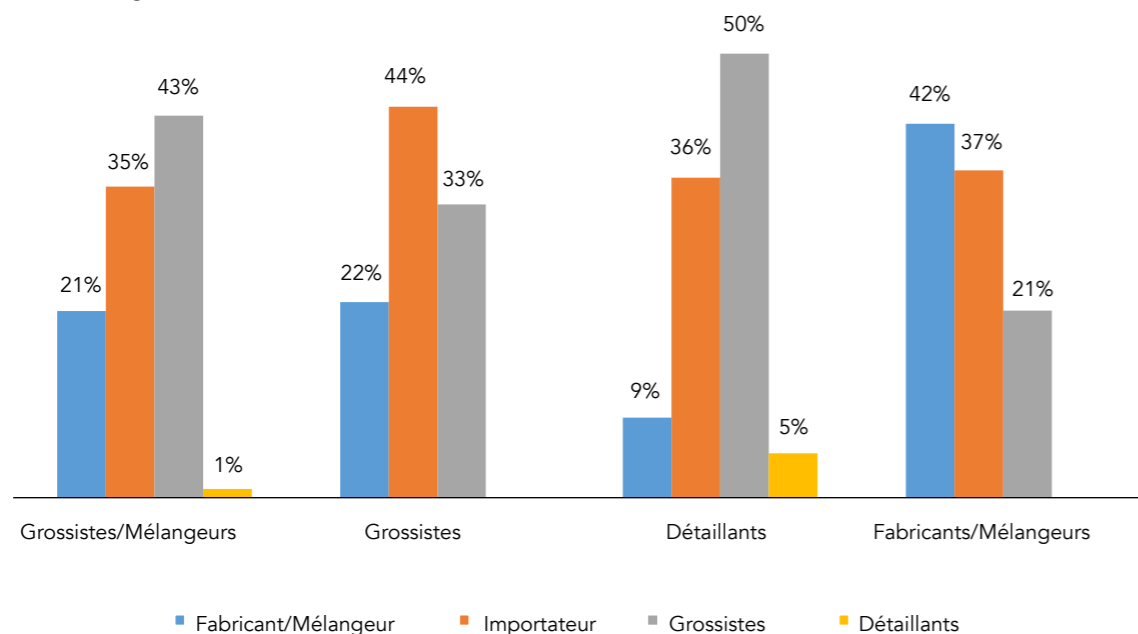


Figure 19 : Acteurs d’approvisionnement en engrais par type de fournisseur

Les résultats montrent également que les paiements au comptant et à crédit sont équitablement utilisés (50%) dans les transactions globales des agrodealers. Cette tendance égalitaire globale cache cependant des disparités au niveau des relations bilatérales entre un acteur et son fournisseur. Ainsi, les Fabricants/Mélangeurs utilisent plus le paiement à crédit, en revanche la majeure partie des Détaillants paient au comptant.

L’analyse des données d’enquête a permis de relever les constats suivants : tous les fabricants/mélangeurs et les importateurs sont également grossistes. Ce qui fait qu’en résumé, l’engrais est commercialisé par trois catégories d’acteurs : les grossistes, les détaillants et les grossistes-détaillants. La figure 20 ci-dessous renseigne sur les principaux clients de ces différentes catégories d’acteurs.

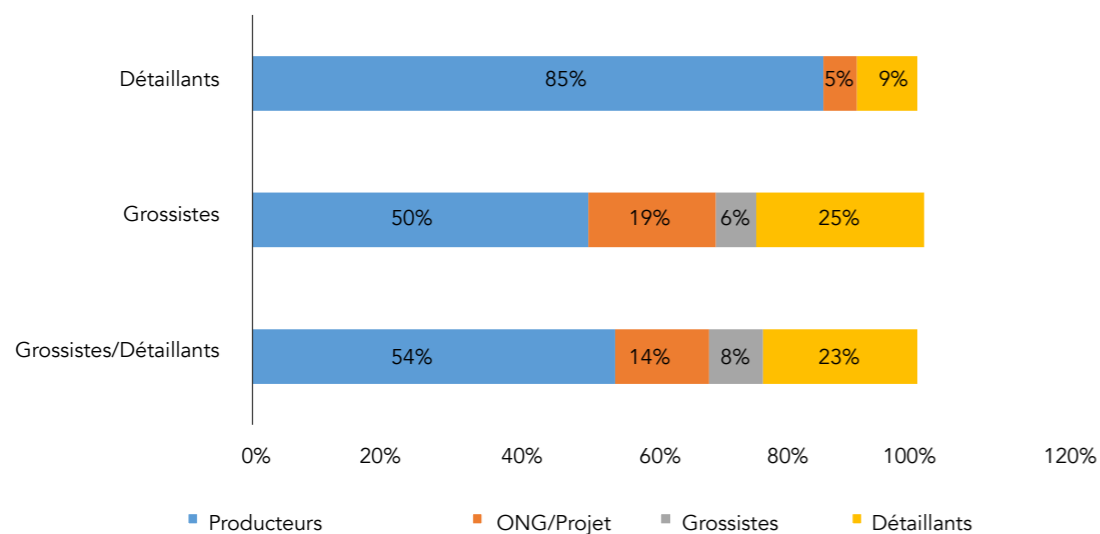


Figure 20 : Principaux clients des fournisseurs d’engrais

Les producteurs constituent la clientèle majoritaire des fournisseurs d’engrais. En effet, la distribution du produit, assurée en grande partie par les grossistes, atteint le producteur via un réseau des détaillants locaux CEDEAO, 2006). Les ONG/projets acquièrent de l’engrais qu’ils redistribuent le plus souvent aux producteurs sous forme d’appui ou dans le cadre de démonstrations de technologies relatives à l’engrais².

3.3.3. Préférence de conditionnement des engrais

Les résultats de l’enquête ont montré qu’environ 60% des fournisseurs d’engrais ont affirmé que le type d’emballage le plus demandé est le sac de 50 kg, suivi du sachet d’un kg (28 %) (figure 21).

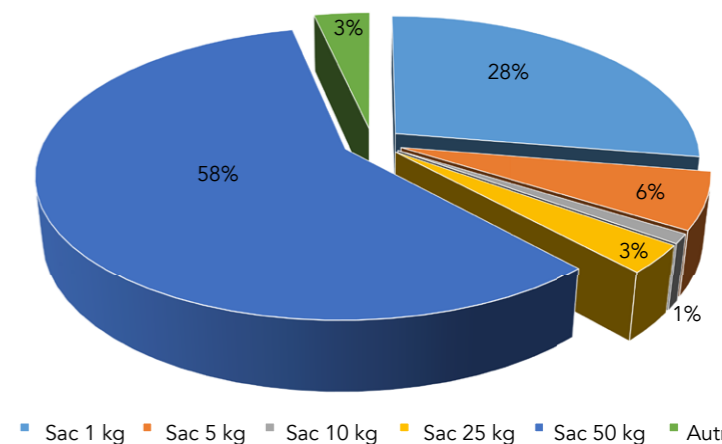


Figure 21 : Types d’emballage des engrais demandés par les clients

Une analyse plus approfondie de ces résultats a montré que 81% des enquêtés ont affirmé que ce sont les formats de 1 kg et de 50 kg qui sont les plus demandés dans la zone des Niayes. Ce qui est compréhensible dans la mesure où les Niayes sont la zone de prédilection du maraichage (Touré et Seck, 2015) où parfois le format d’ensachage le plus adapté est le sachet d’un kg. Pour ce qui est du Bassin Arachidier, zone où dominent les grandes cultures, la demande est le plus souvent orientée sur le format de 50 kg (77% des enquêtés l’ont affirmé). Cette préférence pourrait s’expliquer en partie par les doses d’engrais appliquées par les agriculteurs du Bassin arachidier qui varient entre 50 et 150 kg/ha (Diouf, 1990). Toutefois, il est à noter que les formats d’ensachage commercialisés autres que ceux de 50 kg et de 1 kg sont quasi-inexistants. Selon Wortmann et Sones (2017), la commercialisation des engrais dans des emballages de faibles quantités faciliterait l’acquisition des engrais par les producteurs dans le cadre de la vente de détail pour la fertilisation de petites superficies et en même temps faciliter leur transport.

² Le cas du projet Feed the Future Senegal Dundël Suuf peut être cité comme exemple parmi tant d’autres.

3.4. Volume des ventes et prix des engrais

3.4.1. Quantités d'engrais annuelles acquises

Les quantités d'engrais achetées par les agrodealers diffèrent d'un acteur à un autre. La moyenne annuelle d'engrais acheté est de 6 398 tonnes dont 5 336 tonnes, soit 83%, achetées par les Importateurs/Exportateurs. Les quantités moyennes annuelles d'engrais achetées par les fabricants/mélangeurs sont de 445 tonnes représentant seulement 7% du volume total (Figure 22). Ces quantités d'engrais achetées sont le plus souvent des engrais simples comme l'Urée et le Chlorure de potassium (KCl) qui sont mélangées avec d'autres éléments nutritifs pour fabriquer des engrais composés.

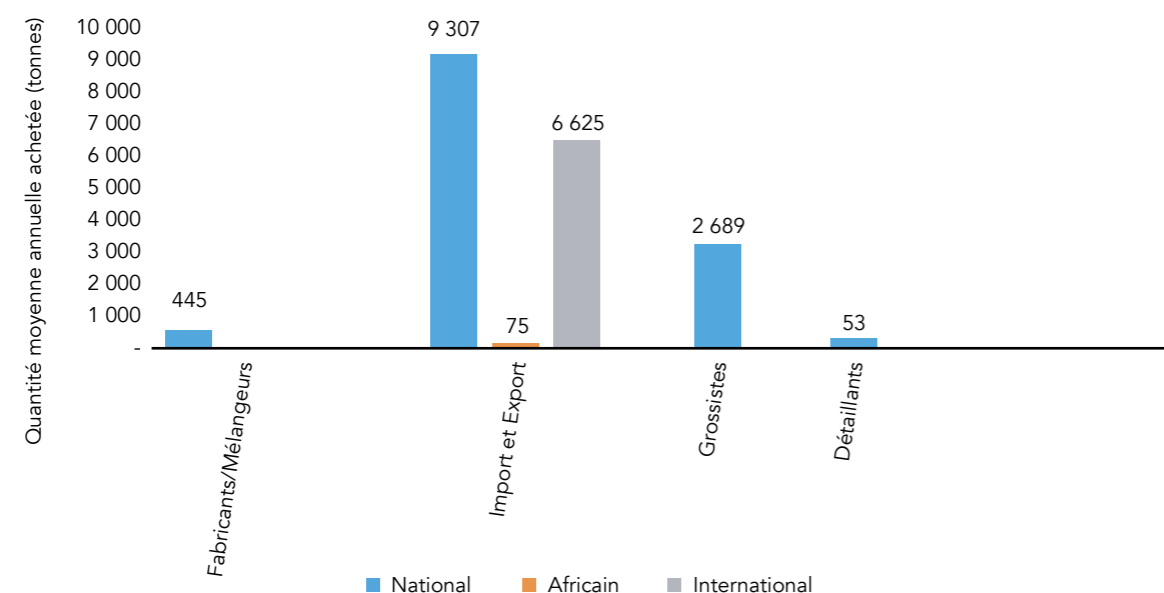


Figure 22 : Quantité d'engrais achetée en moyenne par an selon les types de fournisseurs

3.4.2. Les prix de cession des intrants

Les prix de cession des engrais non subventionnés au Sénégal varient entre 16 400 F (DAP) et 11 500 F (NPK 6-20-10) le sac de 50 kg. En revanche, les prix subventionnés évoluent entre 6 500 F (6-20-10) et 9 400 F (DAP).

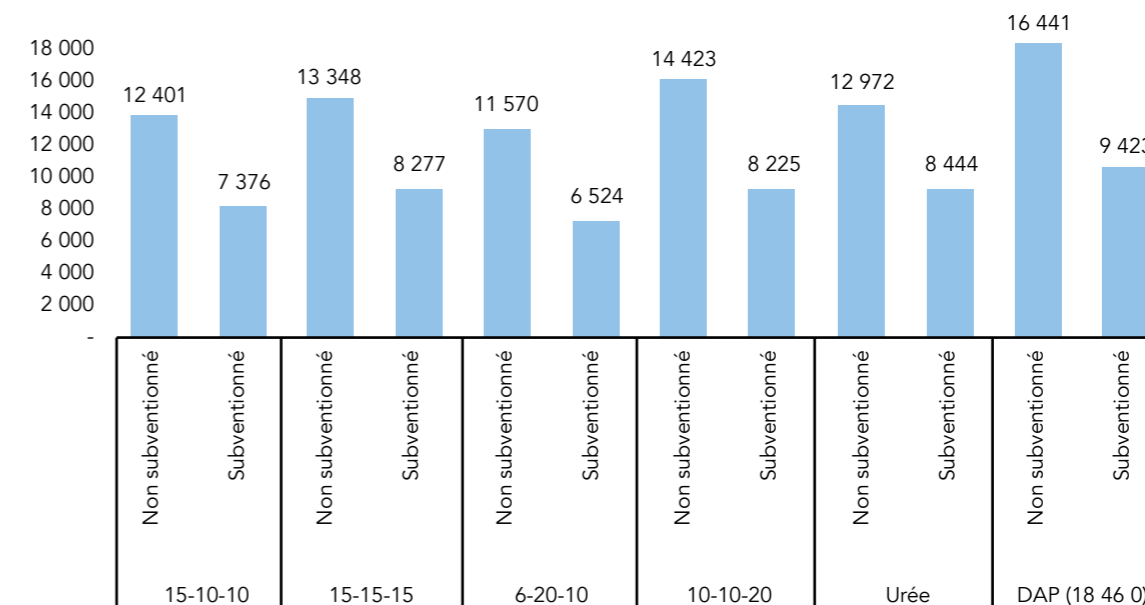


Figure 23 : Prix du sac de 50Kg d'engrais subventionné et non subventionné par type en FCFA

Le Sénégal oriental et la Casamance présentent les prix d'engrais non subventionnés les plus élevés dans le pays quel que soit le type d'engrais (figure 24). Ceci pourrait s'expliquer par l'éloignement de ces deux zones des lieux d'approvisionnement et des charges de transport supplémentaires à supporter.

Il faut relever que dans les zones à fort potentiel de production d'une spéculacion donnée, le prix de l'engrais spécifique à cette spéculacion est plus bas que dans les autres zones. Par exemple, dans le bassin arachidier où la culture de l'arachide prédomine, le prix de l'engrais de type 6-20-10 y est plus bas que dans les autres zones. Dans la vallée du fleuve Sénégal (culture de riz) et dans la zone des Niayes (maraichage) respectivement le DAP et le 10-10-20 y sont moins chers que dans les autres zones. Ceci peut être expliqué par la concurrence car les fournisseurs d'engrais ont tendance à s'installer massivement dans les zones de forte production.

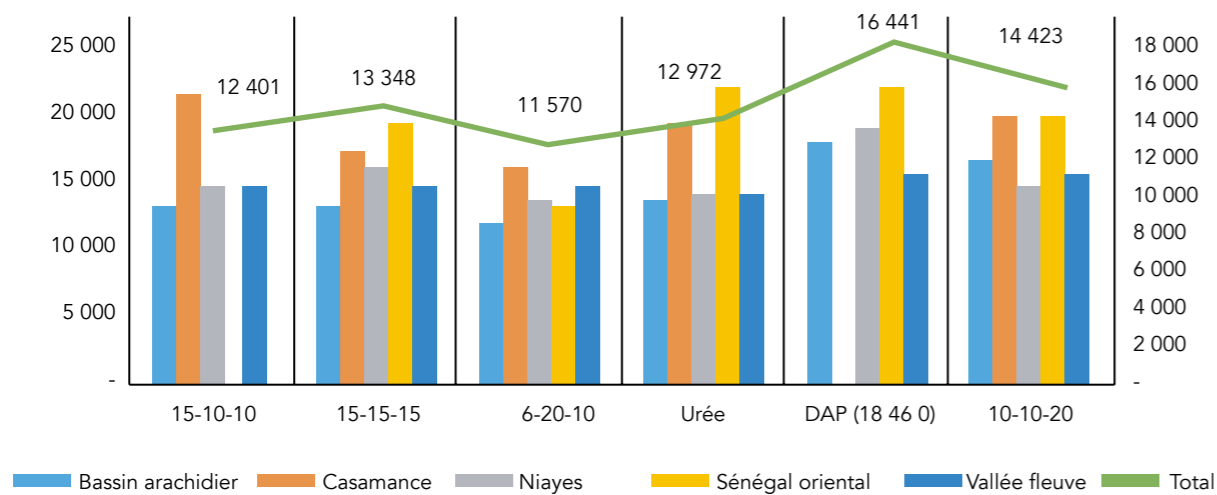


Figure 24 : Prix (FCFA) des engrais non subventionnés par type et par zone agroécologique

3.4.3. Chiffre d'affaire des trois précédentes années, réalisé sur les engrais

L'analyse des résultats montre que les chiffres d'affaires moyens annuels des fournisseurs d'engrais ont connu un taux de croissance positif de 26% entre 2017 et 2018 tandis qu'une récession de 9% est relevée durant la période 2018 -2019 comme indiqué sur la figure 25. Cette évolution peut être expliquée par plusieurs facteurs d'ordre économique (évolution du marché) et politique (orientation politique, subvention). Le secteur des engrais reste fortement supporté par le Gouvernement du Sénégal avec un taux de subvention qui varie entre 40 et 55% ces trois dernières années. Vu que le marché national est dominé par les engrais subventionnés, toute révision à la baisse du niveau de subvention à la baisse peut entraîner une récession des chiffres d'affaires des fournisseurs d'engrais, tel que constaté en 2019 où le niveau de subvention est passé de 50-55% à 40-45%.

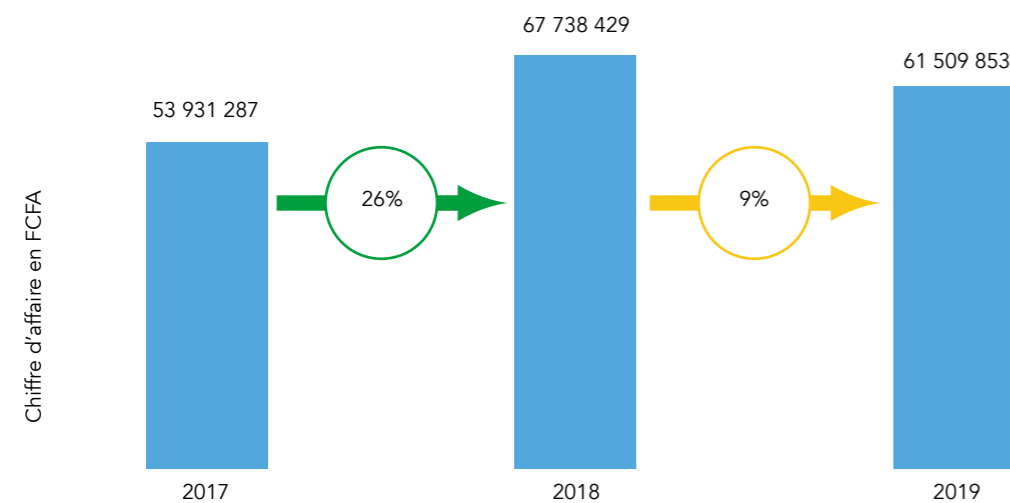


Figure 25 : Evolution du chiffre d'affaire des fournisseurs d'engrais entre 2017 et 2019

Les Grossistes et les Détaillants ont une évolution positive de leurs chiffres d'affaires sur la période 2017-2019 alors que ceux des Fabricants/Mélangeurs et des Importateurs/Exportateurs connaissent une progression en dents de scie.

Tableau 2 : Evolution du chiffre d'affaires par type fournisseurs d'engrais entre 2017 et 2019

	2017	2018	2019
Fabricants/Mélangeurs	46 000 000	86 000 000	26 000 000
Import/Export	318 833 333	472 222 222	351 437 500
Grossistes	56 939 634	66 391 808	69 186 261
Détaillants	13 110 581	12 558 152	12 598 936

Sources : enquêtes IFDC/Dundël Suuf 2020

3.5. Diagnostic du secteur des engrais

3.5.1. Analyse SWOT du secteur des engrais

Le diagnostic fait par les acteurs a permis de ressortir les forces, faiblesses, opportunités et menaces du secteur des engrais.

Tableau 3 : Analyse FFOM du secteur des engrais

Forces	Faiblesses
Intrant incontournable en agriculture	Retards dans la livraison et la distribution des engrais
Demande supérieure à l'offre	Cherté des taxes de débarquement dans les entrepôts et du prix des engrais
Augmentation de l'utilisation des engrais	Concurrence déloyale
Contribution à la fertilité des terres et à l'augmentation des rendements	Mauvaise qualité des engrais
Promotion de nouveaux types d'engrais	Rareté du produit
Diversité des types d'engrais pour toutes les cultures	Possibilité de paiement par crédit réduite
Rapidité d'écoulement du produit	Manque de connaissance sur les nouveaux types d'engrais
Produit non périssable	Retard dans le paiement des fournisseurs par l'État
Acquisition de nouvelles connaissances	Dépendance des producteurs à l'engrais subventionné
Création d'emploi et autonomie financière	Cherté du transport et difficulté d'accès aux points de vente et de magasin de stockage
Installation de nouvelles entreprises dans le domaine des engrais	Défaillance dans le processus de subvention
Développement de relation avec les producteurs	Faible utilisation des engrais organiques
Développement de nouveaux projets/programmes dans le domaine de la fertilisation.	Défaut de régulation du secteur et difficulté d'obtention des agréments.

Opportunités	Menaces
Changement climatique	Augmentation des engrais de contrefaçon sur le marché
	Présence d'opérateurs véreux dans le secteur
	Salinité des sols
	Lobbys contre les engrais chimiques, exigences de bio
	Faible pouvoir d'achat du producteur
	Possibilité de paiement par crédit réduite

Selon les acteurs, la principale force est que l'engrais est un intrant incontournable en agriculture avec une demande supérieure à l'offre, ce qui pourrait faciliter l'obtention d'un bon chiffre d'affaires. Comme faiblesses, il a été soutenu que les retards dans la livraison et la distribution des engrais, la cherté des prix des engrais et la concurrence déloyale sont des handicaps à la bonne marche du secteur.

L'opportunité citée par la majorité des acteurs est le changement climatique. A titre de menaces, ils ont pointé du doigt l'augmentation des engrais de contrefaçon sur le marché, la présence d'opérateurs véreux dans le secteur et la salinité des sols.

3.5.2. Connaissance des technologies PPU et MD et besoins en formation

L'analyse des données montre que les technologies MD et PPU sont méconnues des acteurs du secteur des engrais. En effet, seulement 13% et 14% des acteurs les connaissent respectivement. Toutefois ces acteurs ont affirmé à 74% être disponibles à se former sur la fabrication de l'urée super granulée (USG) et à la commercialiser.

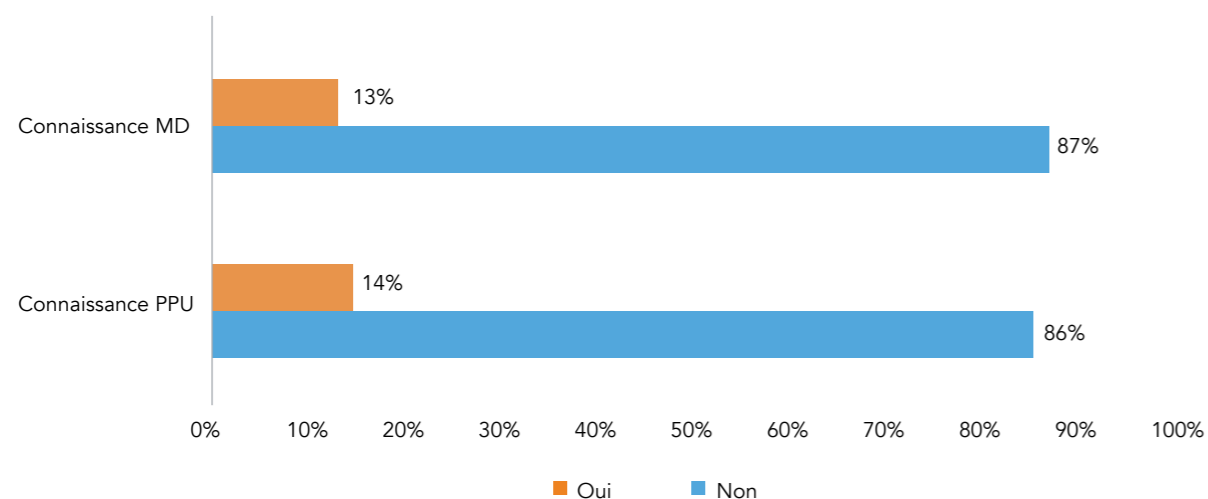


Figure 26 : Connaissance du PPU et de la MD

Une analyse plus poussée permet de savoir la localisation et le type d'acteurs qui connaissent ou pas les technologies ou qui sont disposés à être formés et à commercialiser l'USG.

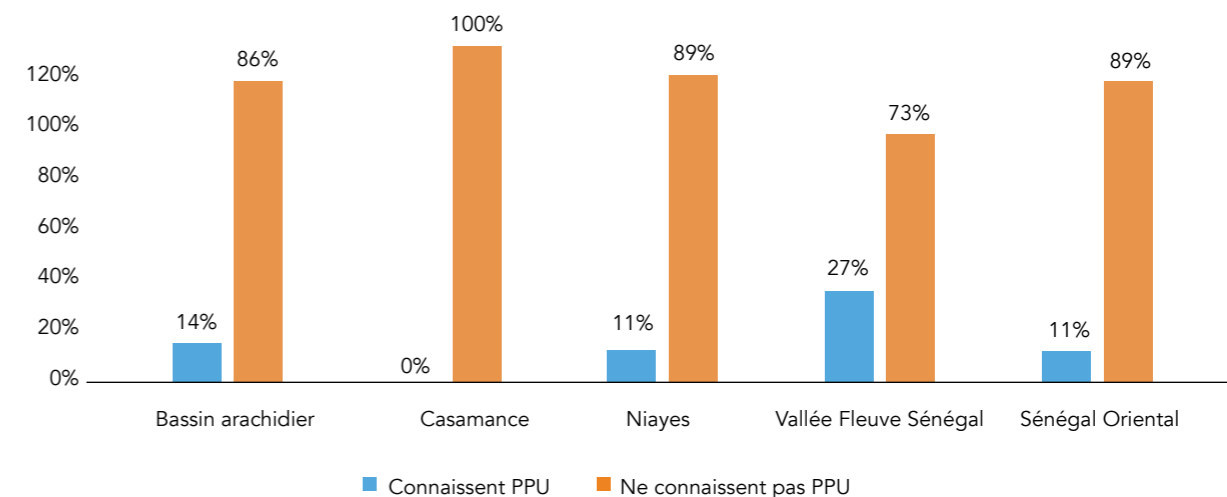


Figure 27 : Connaissance du PPU dans les zones agroécologiques

L'analyse des résultats montrent que le PPU est plus connu dans la Vallée du Fleuve Sénégal avec 27% des agrodealers et est ignoré par l'ensemble des fournisseurs d'engrais de la Casamance comme apparu dans la figure 27. Cette connaissance du PPU dans la VFS pourrait s'expliquer par le fait que la première phase d'introduction de cette technologie entre 2009 et 2014 avait concerné surtout cette zone.

Pour ce qui est de la MD, elle est aussi plus connue dans la VFS au moment où elle est totalement ignorée en Casamance.

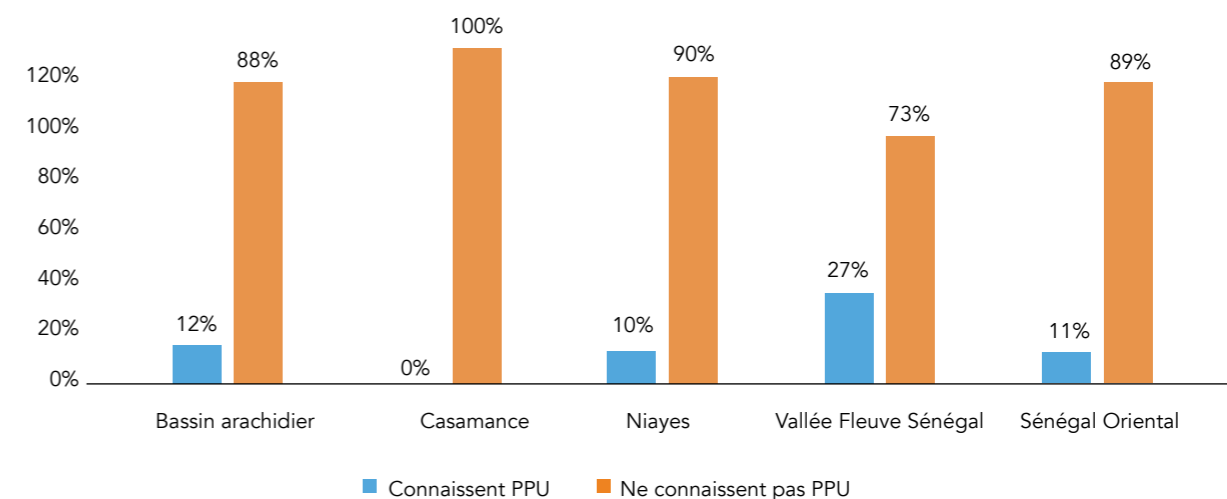


Figure 28 : Connaissance de la MD dans les zones agroécologiques

S'agissant des catégories d'acteurs, il est apparu que ce sont les Grossistes, les Grossistes-Détaillants et les Détaillants représentant plus de 85% des agrodealers qui sont les plus disposés à produire et commercialiser l'USG comme le montre la figure 29.

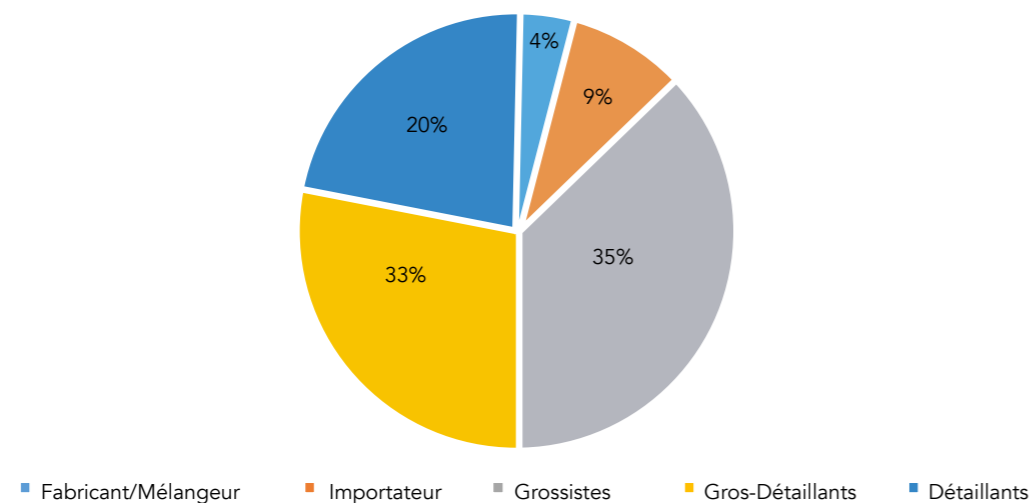


Figure 29 : Acteurs désireux de produire et commercialiser l'USG

Ils sont pour la plupart des hommes (97%) avec des entreprises formelles (61%) et disposent d'agrément pour la vente d'engrais (70%).

Ils sont localisés pour la plupart dans le Bassin arachidier et la zone des Niayes et représentent près de 75% de ces acteurs (figure 30).

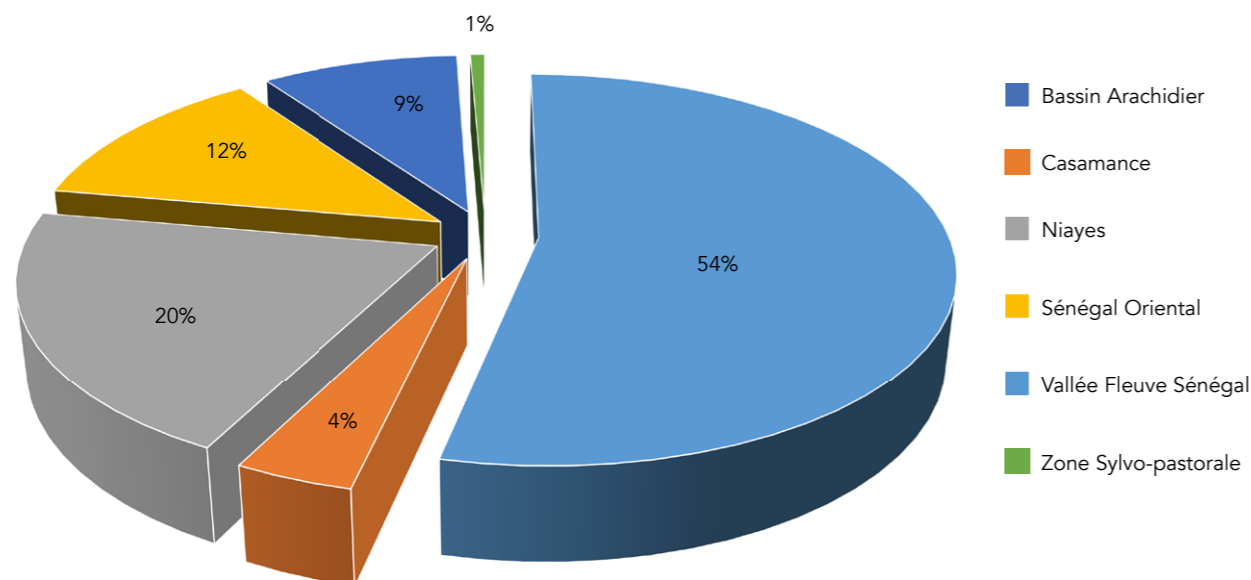


Figure 30 : Localisation des acteurs désireux de produire et commercialiser l'USG

3.6. Recommandations

Pour une amélioration du secteur des engrais en général et de la commercialisation en particulier, les recommandations suivantes ont été formulées par les acteurs et s'inscrivent dans deux ordres d'idées.

a. Recommandations générales

- Mettre à jour des formules d'engrais en fonction du contexte pédoclimatique et des cultures utilisées ;
- Rendre accessible et disponible (à temps) les engrais, à travers :
 - L'augmentation de la production industrielle locale ;
 - L'augmentation des quotas des engrais subventionnés par l'Etat ;
 - La subvention d'autres types d'engrais ;
 - La mise en place de mécanismes d'accès facile aux crédits pour intrants ;
 - La subvention du coût de transport des engrais à la place de la subvention directe sur le prix ;
 - La diminution des taxes imposées aux industries des engrais.
- Améliorer le secteur des engrais à travers une meilleure organisation du secteur. Pour ce faire, il faudra :
 - Réguler le secteur des engrais ;
 - Développer un répertoire des acteurs du secteur des engrais ;
 - Éradiquer les tracasseries routières lors du transport des engrais ;
 - Renforcer les capacités des acteurs et faciliter l'obtention des agréments ;
 - Travailler directement avec les OP dans le cadre de la subvention des engrais ;
 - Arrêter l'exportation des engrais pour couvrir les besoins locaux ;
 - Faciliter la collaboration entre les acteurs pour garantir la disponibilité des engrais ;
 - Lutter contre la concurrence déloyale et contrôler la qualité des engrais.

Recommandations en renforcement des capacités

- Organiser des formations sur les technologies (PPU et MD) : avantages et mode d'application ;
- Organiser des journées portes ouvertes, des séminaires et des visites de terrain sur les parcelles de démonstration pour la sensibilisation, la démonstration et l'imprégnation sur les résultats des technologies ;
- Sensibiliser sur le mode d'acquisition des super granules d'urée (USG) et la fabrication des machines granuleuses ;
- Faire des formations sur l'utilisation saine des engrais ;
- Sensibiliser sur les normes et qualités techniques des engrais ;
- Contribuer aux études de marché des USG et former les acteurs dans la commercialisation.

IV. CONCLUSION

Le secteur des engrais est un maillon très important dans la chaîne de valeur agricole au Sénégal. Ainsi, une meilleure connaissance des acteurs et de leurs relations commerciales pourrait faciliter la prise de décision des autorités et des autres partenaires au développement. C'est ainsi que cette étude a été menée pour réaliser une cartographie et une caractérisation des fournisseurs d'engrais dont l'objectif est d'arriver à une meilleure connaissance des systèmes d'approvisionnement et de distribution des engrais au Sénégal.

L'essentiel des entreprises qui évoluent dans le secteur de la commercialisation des engrais au Sénégal sont des micros et petites entreprises et sont des entreprises individuelles pour l'essentiel. Les principaux acteurs de la distribution des engrais sont des grossistes et détaillants ; toutefois d'autres se sont spécialisés dans l'importation, l'exportation et, la fabrication. Ils sont localisés pour la majeure partie dans le Bassin arachidier et la Zone des Niayes. L'importance de ces zones en termes de productions agricoles (céréales et maraichage) pourrait expliquer grandement cette installation dans ces zones.

Plusieurs circuits de distribution de l'engrais sont identifiés selon que les marchés d'approvisionnement soient national ou international. Ces circuits sont plus ou moins long selon le nombre d'intermédiaires. Pour les circuits moins longs, on peut citer l'importateur ou le fabricant qui donne le produit à un grossiste qui à son tour distribue aux consommateurs. Un circuit plus long par exemple est constitué par un importateur qui donne à un fabricant/mélangeur qui approvisionne des consommateurs via un grossiste et un détaillant.

Les importateurs constituent les acteurs qui achètent plus d'engrais en termes de volume. Le DAP est l'engrais le plus cher au Sénégal et le 6-20-10 le moins cher avec subvention ou non. Les prix des engrais sont plus bas dans les zones à fort potentiel de production.

Globalement le secteur des engrais occupe une place importante dans le secteur agricole et la demande ne cesse d'augmenter. Le contexte de changement climatique est aussi une opportunité du secteur. Des faiblesses sont aussi notées, entre autres le problème de distribution et la cherté des engrais. Le secteur est aussi menacé par la salinisation des sols qui prend de l'ampleur dans le Bassin arachidier et la Casamance et la mauvaise qualité des engrais.

Au vu des faiblesses et menaces sur le secteur des engrais une révision des textes réglementaires et leur application demeurent nécessaire.

BIBLIOGRAPHIE

- AfricaFertilize.org, 2018.** Aperçu des statistiques sur les engrais au Sénégal : 2013-2017 ; 13p.
- ANSD, 2020.** Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (2020), Situation économique et sociale du Sénégal 2017-2018, Juillet, 413p.
- ANSD, 2019.** Enquête Régionale Intégrée sur l'Emploi et le Secteur Informel (ERI-ESI) Sénégal, Rapport final, 265p.
- ANSD, 2017.** Rapport global du Recensement général des Entreprises, janvier, 120p.
- ANSD 2013.** Recensement Général de la Population et de l'Habitat, de l'Agriculture et de l'Elevage (RGPHAE) ; Chapitre IX : Etat matrimonial-nuptialité ; 34p.
- CEDEAO, 2006.** Stratégie Régionale de Promotion des Engrais en Afrique de l'Ouest ; Abuja, Nigeria, 9-13 juin 2006 ; 85p.
- Charles S. Wortmann and Sones K., 2017.** Fertilizer Use Optimization in Sub-Saharan Africa, CAB International, Nairobi, Kenya, pp. 9-19.
- Diouf M., 1990.** Analyse de l'élaboration du rendement du mil (*Pennisetum typhoides* Stapf et Hubb.), Mise au point d'une méthode de diagnostic en parcelles paysannes, Thèse, INAPG, Paris, 227 pp.
- Fuentes P.A., Bumb B. and Johnson M., 2012.** Improving Fertilizer Markets in West Africa: The Fertilizer Supply Chain in Senegal, International Fertilizer Development Center (IFDC) and International Food Policy Research Institute (IFPRI), December, pp 1 - 41.
- IPAR, 2015.** Subvention des intrants agricoles au Sénégal : Controverses et Réalités, Rapport annuel sur l'état de l'agriculture et du monde rural au Sénégal, 44 p.
- PAPA, 2017.** Importation et distribution d'engrais au Sénégal : faible capacité d'importation des entreprises ; MAER ; 3p.
- Union Africaine, 2019.** Promotion de la production, du commerce transfrontalier et la consommation des engrais en Afrique, Juillet 2019 ; 24p.
- USAID, 2019.** Feed the Future Indicator Handbook, September, pp 1 - 307.
- WAFI, 2020.** Zoom sur le coût des engrais Sénégal, Ghana, Nigeria et Niger, Analyse Ed. 10, 8p.

FeedtheFuture.gov

Cette étude est rendue possible grâce au soutien généreux du peuple américain à travers Feed the Future, l'initiative des Etats-Unis contre la faim et la sécurité alimentaire dans le monde. Les contenus sont la responsabilité de l'IFDC et ne reflètent pas nécessairement les vues de Feed the Future ou du Gouvernement des Etats-Unis.

Contact IFDC : Feed the Future Senegal Dundël suuf Fertilizer Project
IFDC Sénégal - Immeuble Sérigne Saliou Mbacké, 2ème étage,
en face station Shell - Route des Almadies, Ngor-Dakar
office: +221 33 825 18 34

www.ifdc.org



USAID
DU PEUPLE AMERICAIN

