# Liste des auteurs

*Diatou Ndiaye, Ndeye Fatou Faye, Rock Romaric Zagré, Chérif S. A. Mané, Mouhamed Rassoul Sy*

# Remerciements

Nous adressons nos remerciements aux Directeurs Régionaux du Développement Rural (DRDR) et aux chefs des Services Départementaux du Développement Rural (SDDR) qui ont été la porte d’entrée la plus importante vers les acteurs de la filière

Pour avoir permis et facilité la collecte des données, nos remerciements vont aux commerçants détaillants et grossistes de céréales.

Nous remercions également toutes les personnes et institutions ayant facilité l’accès aux acteurs. Il s’agit du PADAER, du PAFA, des Chambres Régionales de Commerce et des Métiers. Nous réservons une mention spéciale aux délégués de marchés pour leur disponibilité.

Nous adressons des remerciements particuliers aux enquêteurs pour la qualité des données collectées. Sans ces derniers, cette étude n’aurait pu être effective. Nous remercierons également toute l’équipe de l’ISRA/BAME pour son appui sans faille.

# Liste des tableaux

[**Tableau 2** : Caractéristiques générales de l'entreprise de commercialisation 11](#_Toc34827997)

[**Tableau 3** : Accès aux infrastructures 12](#_Toc34827998)

[**Tableau 4** : Accès aux services 13](#_Toc34827999)

[**Tableau 5 :** Clientèle et lieux de vente des grossistes de céréales sèches (semaine précédant l’enquête) 14](#_Toc34828000)

[**Tableau 6:** Evolution des approvisionnements 16](#_Toc34828001)

[**Tableau 7** : Types de fournisseurs par période 17](#_Toc34828002)

[**Tableau 8 :** Type de fournisseurs par spéculation 17](#_Toc34828003)

[**Tableau 9** : Lieux d’approvisionnement en céréales (semaine précédant l’enquête) 18](#_Toc34828004)

[**Tableau 10 :** Activités agricoles et de transformation des entreprises 19](#_Toc34828005)

[**Tableau 11** : Accès aux céréales sèches 19](#_Toc34828006)

[**Tableau 12 :** Attributs visuels guidant le choix du produit 20](#_Toc34828007)

[**Tableau 13 :** Trois principaux attributs liés au fournisseur ou marché, guidant le choix du produit 20](#_Toc34828008)

[**Tableau 14 :** Main d’œuvre employée 23](#_Toc34828009)

[**Tableau 15 :** Coûts de rémunération de la Main d’œuvre (MO) 25](#_Toc34828010)

[**Tableau 16 :** Les Coûts de fonctionnement moyens par mois (FCFA), hors main d’œuvre 25](#_Toc34828011)

[**Tableau 17**: Structure des principales charges des grossistes 26](#_Toc34828012)

[**Tableau 18** : Prix moyens de vente des céréales en FCFA/kg 27](#_Toc34828013)

[**Tableau 19** : Perception sur l'évolution des ventes par rapport au démarrage 28](#_Toc34828014)

[**Tableau 20**: Compétitivité et concurrence entre les entreprises de commercialisation en gros 29](#_Toc34828015)

# Liste des figures

[**Figure 2** *:* Statut juridique des entreprises de vente en gros de céréales déclarées 12](#_Toc34828016)

[**Figure 3 :** Types d’organisations auxquelles adhèrent les entreprises de commercialisation en gros de céréales sèches 13](#_Toc34828017)

[**Figure 4**:**:** Quantités totales achetées par commerçant par an (en tonne) 15](#_Toc34828018)

[**Figure 5** : Approvisionnement en céréales sur une semaine typique par période 16](#_Toc34828019)

[**Figure 6** : Source de financement des entreprises de commercialisation en gros de céréales 21](#_Toc34828020)

[**Figure 7 :** Les types de contrats signés par les grossistes 22](#_Toc34828021)

[**Figure 8** : les résultats de la contractualisation 23](#_Toc34828022)

[**Figure 9** : Quantités totales de céréales sèches vendues par les grossistes en moyenne par an (en tonne) 28](#_Toc34828023)

# Sigles et acronymes

ANSD Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie

BAME Bureau d’Analyses Macroéconomiques

BM Banque Mondiale

CGV Chaîne Globale de Valeurs

DRDR Direction Régionale du Développement Rural

DR District de Recensement

ESPS Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal

FAO Food and Agriculture Organization

IFPRI Institut International de Recherche sur les Politiques

 Alimentaires

IPAR Initiative Prospective Agricole et Rural

ISRA Institut Sénégalais de Recherches Agricoles

ITA Institut de Technologies Alimentaires

MAER Ministère de l’Agriculture et de l’Equipement Rural

MSU Michigan State University

ONG Organisation Non Gouvernementale

OP Organisation de Producteurs

PAPA Projet d’Appui aux Politiques Agricoles

PIB Produit Intérieur Brut

PME Petite et Moyenne Entreprise

PPAAO Programme de Productivité Agricole en Afrique de l’Ouest

PRACAS Programme de Relance et d’Accélération de la Cadence de l’Agriculture Sénégalaise

PSE Plan Sénégal Emergent

RGPHAE Recensement Général de Population et de l’Habitat, de l’Agriculture et de l’Elevage

SCP Structure Comportement Performance

SDDR Service Départemental du Développement Rural

SWOT Strengths Weaknesses Opportunities and Threats

USAID United States Agency for International Development

WAAPP West Africa Agricultural Productivity Program

# Lexique

*Bana-bana :* Collecteurs de produits agricoles en milieu rural qui les achemine vers des zones rurales, péri-urbaines ou urbaines, pour l’approvisionnement des commerçants et des transformateurs.

*Laax :* Plat composé d’une bouillie de farine de mil roulée avec du lait caillé.

*Thiacry :* Farine de céréale roulée et cuite à la vapeur, généralement fait à base de mil, riz, sorgho, fonio ou maïs.

# Sommaire

[Liste des auteurs i](#_Toc34730685)

[Liste des tableaux i](#_Toc34730686)

[Liste des figures ii](#_Toc34730687)

[Sigles et acronymes iii](#_Toc34730688)

[Lexique iv](#_Toc34730689)

[Sommaire v](#_Toc34730690)

[Introduction 6](#_Toc34730691)

[I. Structure du commerce en gros 9](#_Toc34730692)

[II. Comportement du commerce en gros 16](#_Toc34730693)

[III. Performance du commerce gros 26](#_Toc34730694)

[Conclusion 32](#_Toc34730695)

# Introduction

L’industrie agroalimentaire et les chaines de valeur agricoles ont connu des mutations profondes au cours de leurs évolutions. Elles ont d’abord été caractérisées par un forte intervention du secteur public au niveau de tous les maillons des chaines de valeur et plus tard par des ajustements structurels et une plus grande implication du secteur privé dans l’économie (Reardon et al., 2009). Les changements intervenus ont trait à la consolidation, la multinationalisation, la spécialisation et la différenciation des acteurs des chaines de valeurs. Ainsi, de nouvelles approches organisationnelles et institutionnelles ont vu le jour, à travers le développement de l’intégration verticale (contractualisation ou une meilleure intégration au marché) et la prise en compte de standards de qualité.

Au Sénégal, des changements structurels, organisationnels et dans la consommation des ménages ont été notés dans les chaines de valeur des céréales sèches, qui peuvent avoir un impact certain sur l’intensification de la production agricole. Ces céréales, notamment le mil, le maïs, le riz, le sorgho et le fonio constituent les produits alimentaires de base au Sénégal. Le mil et le sorgho, plantes vivrières par excellence, sont la base de la nourriture quotidienne des populations rurales. Le mil, céréale dominante dans une large partie des zones rurales, occupe une place importante dans les stratégies de sécurité alimentaire (ISRA/BAME, 2014). Ainsi, chacune des chaines de valeurs des céréales sèches présente un potentiel significatif pour l’expansion, en particulier si les obstacles rencontrés tout au long de la chaîne de valeur sont surmontés et si un environnement favorable est créé pour les investissements du secteur privé.

Acteurs du second maillon de cette chaine de valeur après la production, de par le fait qu’ils s’approvisionnement directement auprès des producteurs ou auprès de collecteurs appelés bana-bana, les grossistes de céréales occupent une position importante. En effet, les acteurs entre eux forment un véritable réseau au sein des marchés d’une zone et vers les autres zones de commercialisation. (USAID, 2009). Ils se distinguent de par leur implantation géographique (régions excédentaires ou déficitaires), leur position dans le circuit (collecteurs, demi-grossistes ou grossistes, commerçants/producteurs, commerçants/transporteurs) et de leur pouvoir financier (leur capacité de mobilisation de ressources financières et de produits). Les grossistes mobilisent diverses sources d’approvisionnement et commercialisent en même temps divers types de céréales sèches. De plus, ils approvisionnent les commerçants détaillants, ainsi que les entreprises de transformation primaire et secondaire des céréales. Il est par conséquent important de comprendre la structure émergente du commerce en gros des céréales, d’identifier les acteurs qui sont impliqués, ainsi que les obstacles et les défis technologiques. Il est aussi important de savoir comment ce segment peut être promu au sein de la chaine de valeur afin d’accélérer la création d’emplois et de créer des opportunités économiques pour les petites entreprises. Pour être utile à la prise de décisions politiques, nous exploitons dans ce chapitre des données d’enquêtes ciblées et structurées pour documenter la manière dont ce segment est organisé et la manière dont les acteurs fonctionnent. Pour se faire nous analysons le comportement puis la performance de ce segment de la commercialisation en gros des céréales sèches, à travers une diversité d’indicateurs quantitatifs et qualitatifs. La zone d’étude englobe toutes les régions du Sénégal et spécifiquement les milieux urbains.

Nous nous posons les questions de recherche suivantes :

1. Qui sont les commerçants grossistes de céréales sèches ? Leur composition a-t-elle changé dans le temps ? En d’autres termes, le commerce en gros des céréales sèches a-t-il enregistré l’arrivée ou la disparition d’acteurs ?
2. Quelle est le comportement des grossistes de céréales sèches ? Ce comportement a-t-il connu des mutations ? En d’autres termes, le financement, l’accès aux intrants, la vente des produits ont-ils changé ? Si oui, comment ? Le changement se traduit-il en une intensification en capital et des avancées technologiques, une émergence de la contractualisation ?
3. Quelle est la performance du segment de la commercialisation en gros des céréales sèches ? Est-elle inclusive ? En d’autres termes, les gains sont-ils équitablement répartis entre les petits et les grands commerçants ?

# Méthodologie et source des données (Cf Chapitre : Commerce de détail)

# Structure du commerce en gros

Les commerçants grossistes de céréales sèches enquêtés sont essentiellement composés d’hommes âgés en moyenne de 41 ans. On compte parmi eux, un nombre important d’analphabètes (49%). Cependant, la majorité des grossistes alphabétisés savent aussi bien lire qu’écrire dans une langue. Leurs niveaux d’éducation comme illustrés dans le tableau 1, ne dépassent pas le lycée dans les deux systèmes arabophones et francophones.

**Tableau 1**: Caractéristiques générales des propriétaires et gestionnaires des entreprises de commercialisation des céréales sèches (vente en gros)

|  |
| --- |
| Alphabétisation et niveaux d’éducation (N=87) |
| Alphabétisation (%) |
| Sans niveau | 49 |
| Sait lire dans une langue | 13 |
| Sait lire et écrire dans une langue | 38 |
| Niveaux d’éducation en français (%) |
| Aucun niveau d'éducation  | 48 |
| Niveau d'éducation primaire  | 31 |
| Niveau d'éducation moyen  | 16 |
| Niveau d'éducation secondaire  | 5 |
| Niveau d'éducation supérieur  | 0 |
| Niveau d'instruction en arabe (%) |
| Aucun niveau d'éducation  | 63 |
| Niveau d'éducation primaire  | 15 |
| Niveau d'éducation moyen  | 15 |
| Niveau d'éducation secondaire  | 7 |
| Niveau d'éducation supérieur  | 0 |

Source : Enquêtes PAPA, 2018

Contrairement au commerce de riz des régions de la Volta et du Grand Accra au Ghana, la vente en gros de céréale au Sénégal est très masculinisée. Dans ces régions du Ghana, les commerçants de riz, dont 25% de grossistes sont à 80,6% constitués de femmes. L’éducation au niveau des acteurs de la commercialisation en gros de céréales au Sénégal est également très en arrière par rapport au Ghana dans les régions de la Grande Accra et de la Volta. En effet, seuls 8,5% des commerçants de ces régions du Ghana sont non scolarisés et 32% d’entre eux ont au moins reçu une éducation de niveau primaire. (Omari, Ampadu-Ameyaw, & Owusu Essegbey, 2018)

Les entreprises sénégalaises de vente en gros de céréales ont en moyenne 13 années d’ancienneté. Elles sont à 85 % localisées dans des marchés urbains. La figure 1 montre que ces entreprises commercialisent majoritairement du riz (85% de vendeurs de riz importé et 50% de vendeurs de riz local). Les taux de commercialisation du mil et du maïs dépassent cependant celui du riz local car ils sont vendus respectivement dans 64 % et 54,3% des entreprises de vente en gros. Le sorgho (vendu par 21,8% des grossistes) vient après le riz local. Le fonio reste la céréale sèche la moins fréquemment vendue par les grossistes au Sénégal.

**Figure 1 :** Les types de céréales commercialisées en période 2017/2018

Source : Enquête PAPA, 2018

Ces tendances de vente pourraient se justifier par le fait que « le mil constitue la céréale traditionnelle la plus répandue en milieu rural où il est consommé partout sous diverses formes. S’agissant du sorgho, il est dans l’ensemble moins consommé et tendrait même à devenir un aliment de bétail sauf dans certaines zones spécifiques. Quant au maïs, produit principalement dans le centre-sud, on l'utilise en général pour faire du couscous, souvent en association avec le mil dont il peut être un complément ou un substitut selon les zones. » (Feed the Future Senegal Naatal Mbay, 2017)

Le taux de commercialisation du riz local a néanmoins connu une augmentation puisque seuls 50% des commerçants en vendaient au démarrage de leur activité.

Le tableau 2 présente quelques autres éléments caractérisant les entreprises de vente en gros de céréales sèches. En effet, la vente de céréales reste l’activité principale de ces commerçants grossistes avec moins de 10 % d’entre eux qui, en dehors de ce commerce, mènent une autre activité non-agricole.

**Tableau 2** : Caractéristiques générales de l'entreprise de commercialisation

|  |  |
| --- | --- |
| **Caractéristiques générales**  | **N=87** |
| Types de grossistes (%) |   |
| Grossiste dans un marché | 85,06 |
| Grossiste en dehors d'un marché | 14,94 |
| Nombre d'étals/points de vente exploités  | 1,05  |
| Capacité moyenne de vente (kg de céréales/jour)  | 3 682,36  |
| Forme de l'entreprise (%): |   |
| Part des entreprises individuelles  | 83,9 |
| Part des entreprises collectives  | 4,6 |
| Part des entreprises familiales  | 11,5 |
| Part des commerçants qui ont des activités non agricoles autres que celles de l'entreprise de commercialisation sur la période 2014/2015 (%)  | 8,05 |
| Part des commerçants qui ont des activités non agricoles autres que celles de l'entreprise de commercialisation en 2017/2018 (%)  | 9,20 |

Source : Enquête PAPA, 2018

Le tableau 2 présente aussi les différentes formes existantes d’entreprise de vente en gros de céréales sèches. Elles sont en effet majoritairement composées d’entreprises individuelles (84%) et très peu d’entreprises collectives et familiales. Néanmoins, la formalisation juridique de ces entreprises est importante. Depuis leur année de démarrage 63,22% de ces entreprises ont eu des statuts juridiques formels, elles sont au taux de 79,31% durant la période 2017-2018. La figure 2 illustre les différents statuts juridiques auxquels elles sont inscrites en 2018.

**Figure 2** *:* Statut juridique des entreprises de vente en gros de céréales déclarées

Source : Enquêtes PAPA, 2018

Le tableau 3 présente la situation d’accessibilité des infrastructures pour les entreprises de commercialisation en gros de céréales sèches. Elles sont toutes proches de routes praticables bitumées qui sont soit une route nationale, soit une route départementale ou une route nationale. Il s’agit en général de routes d’un état de praticabilité bon ou passable, située en milieu urbain. De l’année de démarrage à 2018, en moyenne les distances séparant le lieu d’établissement de et du marché en gros le plus pros proche sont quasiment restées les mêmes.

**Tableau 3** : Accès aux infrastructures

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Infrastructures (N=87)** | **Démarrage**  | **2018** |
| **Type de route praticable la plus proche de l'activité (%)** |  |  |
| Route nationale | 36,78 | 35,63 |
| Route départementale | 28,74 | 28,74 |
| Route bitumée urbaine (rue) | 34,48 | 35,63 |
| Route non bitumée praticable (rue) | 0 | 0 |
| Route rurale bitumée (non praticable) | 0 | 0 |
| Piste de production (recouverte de gravillon) | 0 | 0 |
| Piste rurale praticable (sans gravillon) | 0 | 0 |
| **L'état de la route praticable la plus proche au démarrage (%)** |   |   |
| Bon | 77,01 | 82,76 |
| Passable | 20,69 | 14,94 |
| Dégradé | 2,3 | 2,3 |
| **Distance moyenne entre le marché de vente en gros de céréales et le lieu d’établissement de l’entreprise (km)** | 0,5 | 0,5 |

 Source : Enquête PAPA, 2018

Très peu de services sont employés par les entreprises de vente en gros de céréales. Comme présenté dans le tableau 4, ces services ne sont qu’au nombre de deux. Il s’agit de la location de matériels de transport et celle de magasins de séchage de céréales.

**Tableau 4** : Accès aux services

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Services (N=87)** | **Démarrage**  | **2018** |
| Proportion d'acteurs ayant accès aux entreprises de location de matériel de transport (camion, camionnette…) (%) | 5,75 | 13,79 |
| Proportion d'acteurs ayant accès aux entreprises/magasin de séchage que vous pouvez partager ou louer | 4,6 | 2,3 |

Source : Enquête PAPA, 2018

Dans le cadre de leurs activités, les entreprises de vente en gros de céréales ne bénéficient pas, en général, de formations de la part d’entités gouvernementales ou non-gouvernementales. En outre, 27% d’entre elles ont été membres d’organisations de commerçants en 2015 puis l’effectif a diminué dans les deux années qui ont suivi avec 23% des grossistes en 2017 (figure 3). Notons qu’aucun de ces commerçants n’est membre d’une interprofession. Ils sont en général dans des associations ou unions. Peu d’entre eux ont adhéré à des coopératives (4,55%).

**Figure 3 :** Types d’organisations auxquelles adhèrent les entreprises de commercialisation en gros de céréales sèches

Source : Enquête PAPA, 2018

Pour les besoins de leur activité, 30% des grossistes membres d’une organisation reçoivent des conseils pratiques sur la vente, 21,69 % d’entre eux reçoivent des conseils sur l’application des prix et 17% de ces grossistes ont bénéficié des facilités d’accès au crédit par ces organisations. Quelques autres rares services leur sont procurés par les organisations. Parmi ces services nous avons : la vérification de la qualité des produits achetés (2,41%), l’achat groupé de céréales ainsi que le conditionnement des commandes groupées (3,61%) comme au niveau des coopératives de marché.

Les principaux clients des grossistes de céréales sont les consommateurs (87,36% des grossistes) et les commerçants détaillants (76,63% des grossistes) selon l’analyse du tableau 5. Les données présentées dans ce tableau montrent que l’échange est également important entre grossistes avec en moyenne 23,67% d’entre eux qui le pratiquent Le secteur de la transformation ne constitue pas le principal débouché des céréales commercialisées par les vendeurs en gros puisque seuls 17,75% d’entre eux vendent à des restaurateurs et 43,68% commercialisent leurs céréales auprès de transformateurs. Les distances parcourues pour la vente des céréales ne sont généralement pas importantes. En effet, les commerçants grossistes de céréales sont plus sédentarisés au niveau de leurs étals ou magasins avec 100% qui vendent leurs produits dans le même quartier que celui du magasin ou étal et seulement 16.1% vendent dans d’autres quartiers ou en dehors de leur ville d’installation. Le tableau 5 montre également que le nombre de grossistes offrant des facilités d’achat à leurs clients est important. Il s’agit de 59,77% des commerçants de gros qui pratiquent la vente à crédit.

**Tableau 5 :** Clientèle et lieux de vente des grossistes de céréales sèches (semaine précédant l’enquête)

|  |  |
| --- | --- |
| Types d'acheteurs (%) |  N=87 |
| Consommateur | 87,36 |
| Transformateur | 43,68 |
| Autres détaillants | 81,61 |
| Autres grossistes  | 33,33 |
| Restaurateurs | 19,54 |
| Autre | 1,15 |
| Lieu de vente (%) |  |
| Même quartier que celui où se trouve l’étal/magasin | 100,00 |
| Autre quartier que celui où se trouve l’étal/magasin, même ville | 16,09 |
| Autre ville que celui où se trouve l’étal/magasin | 16,09 |
| Marché des pays limitrophes | 0,00 |
| Autre | 0,00 |
| Vente à crédit (%) | 59,77 |

Source : Enquêtes PAPA, 2018

Note : les proportions dont les sommes dépassent 100% sont calculées à partir de questions à choix multiples.

# Comportement du commerce en gros

L’analyse des quantités de céréales vendues montre que le riz est la céréale la plus commercialisée par les entreprises de vente en gros des céréales sèches ; en effet, il représente la majeure partie des approvisionnements en intrants. Le riz blanc brisé importé est le riz le plus acheté par les grossistes. Après le riz, le mil est la céréale la plus achetée, il est d’ailleurs classé après le riz brisé et avant toutes autres catégories de riz comme illustré dans la figure 4.

**Figure 4**:**:** Quantités totales achetées par commerçant par an (en tonne)

Source : A partir des données PAPA, 2018

Le riz est la céréale la plus consommée au Sénégal à toutes les périodes. Ainsi, l’approvisionnement en riz est indépendant des périodes post-récolte (périodes de pointe) (figure 5). De plus en période de pointe, la faiblesse des achats de riz local par rapport à la période creuse pourrait se justifier par le fait que les grossistes achètent de plus grandes quantités de riz local en période creuse pour le stocker. En période de pointe les quantités de mil achetées par les grossistes dépassent celles achetées en riz. Cette tendance s’explique par le fait que le mil est récolté une fois par an (culture pluviale) et pour parer aux manques de produit durant l’année, les grossistes s’en procurent en grande quantité en période de pointe. Après le mil, les commerçants s’approvisionnent plus en maïs, puis en sorgho et le fonio reste la céréale sèche la moins achetée, en cohérence avec le faible nombre de commerçants qui le commercialisent.

**Figure 5** : Approvisionnement en céréales sur une semaine typique par période

Source : Enquêtes PAPA, 2018

L’évolution des achats de céréales est représentée dans le tableau 1.6. Ainsi, on note auprès de la grande majorité des entreprises de vente en gros, soit 76% d’entre elles, une augmentation dans leurs achats de céréales, en termes de quantité.

**Tableau 6:** Evolution des approvisionnements

|  |
| --- |
| Evolution du volume des achats de MP par rapport à l'année de démarrage (N=87) |
| Elles sont restées stables | 13 |
| Elles ont augmenté | 76 |
| Elles ont baissé | 11 |

Source : Enquêtes PAPA, 2018

Afin de s’approvisionner en céréales sèches, tous les commerçants de gros achètent au niveau d’autres grossistes locaux (tableau 7). En 2018, une part importante de ces commerçants se procure également 1en céréales sèches au niveau des bana-bana, importateurs ou auprès des agriculteurs. Ces choix sont plus ou moins stables du démarrage à maintenant. Durant la campagne 2017/2018, on note que l’approvisionnement auprès des agriculteurs augmente en période de pointe, et décroit en période creuse. La tendance opposée est notée au niveau de l’approvisionnement auprès des importateurs. En effet, il diminue en période de pointe, lorsque les produits locaux sont plus disponibles dans le marché. Les quantités de céréales achetées auprès de transformateurs sont faibles et elles restent stables entre l’année de démarrage et la campagne 2017/2018.

**Tableau 7** : Types de fournisseurs par période

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Mois précédent l'enquête** | **2017/2018** |
| **Période de pointe**  | **Période creuse**  |
| **Types de vendeurs (% d'entreprises s'approvisionnant auprès de ces acteurs)** |  **N=87**  |
| Agriculteur | 35,63 | 41,38 | 35,63 |
| Autre grossiste local | 100,00 | 100,00 | 256,32 |
| Transformateurs | 5,75 | 4,60 | 5,75 |
| Autre détaillant local | 6,90 | 6,90 | 6,90 |
| Importateurs | 66,67 | 68,97 | 71,26 |
| Production propre | 0,00 | 2,30 | 1,15 |
| Bana-bana | 86,21 | 91,95 | 88,51 |
| Autre | 1,15 | 1,15 | 0,00 |

Source : Enquête PAPA, 2018

Note : les proportions dont les sommes dépassent 100% sont calculées à partir de questions à choix multiples.

Selon la céréale à acheter, le type de fournisseurs varie. Ainsi pour toutes les céréales, comme explicité dans le tableau 8, les achats auprès d’autres grossistes puis auprès des bana-bana sont plus fréquents. Les grossistes se procurent également en mil, maïs et sorgho directement après des producteurs. Ils achètent également du fonio et du maïs au niveau des importateurs.

**Tableau 8 :** Type de fournisseurs par spéculation

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Agriculteur** | **Autre grossiste local** | **Transformateurs** | **Autre détaillant local** | **Importateurs** | **Production propre** | **Bana-bana** |
| Mil grain | 24,49 | 57,14 | 2,04 | 6,12 | 0,00 | 0,00 | 34,69 |
| Sorgho grain | 21,74 | 39,13 | 0,00 | 4,35 | 0,00 | 0,00 | 30,43 |
| Maïs grain | 20,83 | 50,00 | 0,00 | 2,08 | 14,58 | 0,00 | 39,58 |
| Fonio grain | 0,00 | 33,33 | 0,00 | 0,00 | 33,33 | 0,00 | 66,67 |

Source : Enquête PAPA, 2018

Selon le type de céréale et selon la période (période de pointe ou période creuse), le lieu d’approvisionnement le plus fréquent pourrait varier. Néanmoins, cette hypothèse n’a pas été vérifiée par les données de l’enquête PAPA auprès des commerçants grossistes de céréales sèches. En effet, le lieu d’approvisionnement par période est resté invariant. En effet, le fonio est plus acheté au niveau de marchés de vente en gros situé dans une commune autre que celle dans laquelle l’entreprises de commerce en gros est installé. Pour toutes les autres céréales, le lieu d’achat le plus habituel est (soit près de 50% des achats de mil, sorgho et maïs) est un marché de vente en gros situé dans la même commune que l’entreprise. Le tableau 9 indique les différents lieux de vente où se sont approvisionnés les grossistes en céréales, durant la semaine précédant l’enquête.

**Tableau 9** : Lieux d’approvisionnement en céréales (semaine précédant l’enquête)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Exploitation | Marché de vente en gros à Dakar | Marché de vente en gros dans les autres centres urbains  | Marché de vente en gros dans la même commune | Marché de vente en gros dans une autre commune | Entreprise de transformation  | Magasin/boutique de vente au détail en dehors des marchés | Magasin/boutique de vente en gros en dehors des marchés |
| Mil grain | 8,16 | 24,49 | 18,37 | 53,06 | 10,20 | 0,00 | 0,00 | 2,04 |
| Sorgho grain | 0,00 | 8,70 | 13,04 | 52,17 | 4,35 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Maïs grain | 4,17 | 25,00 | 12,50 | 45,83 | 16,67 | 0,00 | 0,00 | 2,08 |
| Fonio grain | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 33,33 | 0,00 | 0,00 | 33,33 |

Source : Enquête PAPA, 2018

L’approvisionnement en céréales provenant de la propre production du commerçant est très faible par rapport aux autres sources. En janvier 2018, aucun approvisionnement ne s’est effectué à partir de la production propre des commerçants. Cette source est plus utilisée en période de pointe, c’est-à-dire après les récoltes. Ainsi, en période de pointe 2,5% des achats de céréales pour la vente en gros proviennent de leurs propres récoltes alors qu’en période creuse, cette source d’approvisionnement ne procure que 1,15%. En mars 2018, c’est-à-dire 4 à 5 mois après les récoltes des céréales pluviales (mil, maïs, sorgho, fonio), les stocks de céréales en provenance de la propre production des commerçants étaient déjà épuisés.

L’analyse du tableau 1.10 montre que la part des grossistes qui possèdent des exploitations agricoles de céréales représente 17,24%. La production de ces grossistes est plus orientée vers le mil (93.33% des grossistes/producteurs) et le maïs (46,67% des grossistes/producteurs). Cette tendance pourrait se justifier par le niveau de consommation de mil dans les zones urbaines. En effet, après le riz, le mil domine dans la consommation annuelle de céréales des ménages urbains. La consommation moyenne de mil par an et par ménage urbain s’élève à 321 kg (PAPA, 2017). Néanmoins, seuls 12,02% des producteurs de mil commercialisent leur production avec un taux d’excédent commercialisé faible qui s’élève à 13,48% de leur production de mil (Cf. Chapitre sur le segment de la production de céréales sèches).

**Tableau 10 :** Activités agricoles et de transformation des entreprises

|  |
| --- |
| **Activité agricole de production de céréales/Activités de transformation des céréales (2017) N=87** |
| Part des commerçants possédant une exploitation agricole de céréales (%) | 17,24 |
| Part des commerçants possédant une entreprise de transformation de céréales (%) | 1,15 |
| Répartition des céréales cultivées (en % de chaque céréale par acteur) |  N=15 |
| Mil | 93,33 |
| Sorgho | 26,67 |
| Mais | 46,67 |
| Riz  | 0 |
| Fonio  | 0 |

Source : Enquête PAPA, 2018

L’analyse du tableau 11 montre que pour 93% des grossistes de céréales vendant du mil, l’accès au produit est facile, tout comme pour 83% des grossistes vendeurs de sorgho pour cette dernière. Il en est de même pour le maïs (88% des grossistes vendeurs de maïs) et le fonio (67% de ses vendeurs). Par ailleurs, pour les grossistes ne trouvant pas l’accès facile au mil grains, l’offre de mil serait insuffisante à certaines périodes. La difficulté d’accès au sorgho et au fonio serait également liée à cette insuffisance de l’offre à certaines périodes. Pour les commerçants jugeant difficile l’accès au maïs, les principales raisons seraient des prix très élevés et une offre insuffisante à certaines périodes.

**Tableau 11** : Accès aux céréales sèches

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Facilité d'accès aux produits (N=87)** | **Mil grain**  | **Sorgho grain** | **Maïs grain** | **Fonio grain** |
| **Oui** | 93% | 83% | 88% | 67% |
| **Non** | 16% | 17% | 13% | 33% |
| **Raisons d'inaccessibilité aux produits si c'est le cas (%)** |  |  |  |  |
| **Offre insuffisante à certaines périodes** | 13% | 17% | 8% | 33% |
| **Prix trop élevé à certaines périodes** | 4% | 13% | 4% | 0% |
| **Qualité insatisfaisante à certaines périodes**  | 0% | 4% | 2% | 0% |

Source : Enquête PAPA, 2018

Le tableau 12 présente les attributs visuels guidant le choix des grossistes dans leurs achats de céréales. Ainsi, pour toutes les céréales, les attributs les plus importants sont : ‘produit sans impureté’, ‘produit bien calibré’, ‘produit bien conditionné’ et ‘produit bien séché’. Pour toutes ces céréales, le plus important des attributs aux yeux des commerçants grossistes est le manque d’impureté.

**Tableau 12 :** Attributs visuels guidant le choix du produit

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Attributs visuels**  | **Mil grain**  | **Sorgho grain** | **Maïs grain** | **Fonio grain** |
| Produit sans impuretés | 56% | 26% | 55% | 3% |
| Produit bien calibré | 45% | 17% | 40% | 2% |
| Produit bien conditionné | 29% | 20% | 38% | 3% |
| Produit en vrac | 3% | 2% | 3% | 0% |
| Produit bien séché | 21% | 8% | 22% | 1% |
| Produit certifié | 3% | 1% | 2% | 0% |
| Variété spécifique (préciser) | 8% | 0% | 0% | 0% |
| Date de péremption | 3% | 5% | 5% | 0% |

Source : Enquêtes PAPA, 2018

S’agissant du choix du marché ou du fournisseur, l’analyse du tableau 13 montre que pour le mil, le critère de choix le plus important est la disponibilité du produit auprès du fournisseur. Il est d’ailleurs important pour tous les commerçants de mil et de sorgho. Le prix du produit est le second critère le plus important suivi du respect des engagements.

**Tableau 13 :** Trois principaux attributs liés au fournisseur ou marché, guidant le choix du produit

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Attributs (N=87)** | **Mil grain**  | **Sorgho grain** | **Maïs grain** | **Fonio grain** |
| Disponibilité produit auprès du fournisseur | 100% | 100% | 96% | 67% |
| Prix du produit  | 84% | 83% | 79% | 67% |
| Fournisseur produit ayant une autorisation FRA | 0% | 4% | 2% | 0% |
| Fournisseur respecte ces engagements | 60% | 43% | 54% | 100% |
| Proximité du lieu d'établissement du fournisseur | 24% | 26% | 29% | 67% |
| Hygiène du lieu d'établissement du fournisseur | 33% | 30% | 21% | 0% |
| Fournisseur vend à crédit | 22% | 13% | 19% | 0% |

Source : Enquêtes PAPA, 2018

Les moyens de financement de l'investissement proviennent majoritairement d’une activité non agricole réalisée au Sénégal (80 %). Comme le montre la figure 6 les activités agricoles réalisées au Sénégal représentent, quant à elles, 11 % du financement de l’investissement. Ensuite, les prêts et dons de la famille financent 10 % de l’investissement. Enfin, les prêts bancaires et les revenus provenant de la migration, permettent de financer respectivement 8 % et 7 % de l’investissement. Cependant, les prêts du gouvernement, grossistes, détaillants, associations de transformateurs, ONG, SFD, ne participent pas à ces investissements.

**Figure 6** : Source de financement des entreprises de commercialisation en gros de céréales

Source : Enquêtes PAPA, 2018

En moyenne les contrats signés par les grossistes durent 17 mois. L'analyse des types de contrats permet de noter une faible contractualisation chez les grossistes (figure 1.8). En effet, seulement 9,2% de ceux-ci sont en relation contractuelle durant les quatre dernières années. Ces contrats sont majoritairement liés à une garantie d'achat par les commerçants soit 62,5% suivi de contrats de garantie d'achat par les transformateurs avec 37,5%. Autrement dit, les grossistes sont plus en relation contractuelle avec les commerçants et transformateurs qu'avec les autres acteurs. Il n’existe pas chez les grossistes des contrats de garantie d'achat avec les exportateurs ni des contrats de livraison de céréales grains par des producteurs. Cela s’explique par le fait que les céréales sèches ne sont en général pas exportées et que ce sont les grossistes qui se déplacent vers les producteurs pour s’approvisionner et non les producteurs qui font, le plus souvent des ventes bords champs ou dans des marchés hebdomadaires.

**Figure 7 :** Les types de contrats signés par les grossistes

Source : Enquête PAPA, 2018

La première exigence des grossistes dans une relation contractuelle est la livraison d’un produit sans impuretés. A l’unanimité (100%), les grossistes adhèrent à cette exigence fondamentale. Ils ont aussi d’autres exigences qui figurent en pole position dans les contrats qu’ils signent avec les autres acteurs. Il s’agit de l’exigence d’un produit bien calibré (69,23 %), de l’exigence d’un produit bien conditionné (46,15 %) et de l’exigence d’une quantité minimale (38,46%). Les autres exigences sont de moindre importance et peuvent, vu leur représentativité, être tolérées si le contractuel venait à ne pas les respecter. C’est le cas de l’exigence d’un produit séché (7,69 %) et l’exigence d’un produit certifié (7,69 %).

L’analyse de la figure 8 montre que les grossistes, à 75% soutiennent que la contractualisation a pour intérêts majeurs la stabilisation des prix et l’augmentation des revenus. D’autres parts, certains d’entre eux (38%), estiment qu’une mise en relation contractuelle permettrait de disposer d’un meilleur pouvoir de négociation, ainsi qu’une baisse des invendus pour 13% des grossistes. Enfin, 25% des grossistes pensent qu’une contractualisation faciliterait l’accès au crédit.

**Figure 8** : les résultats de la contractualisation

Source : Enquêtes PAPA, 2018

Au démarrage de leur activité de commerce de céréales, près de la moitié des grossistes n’emploie pas de main d’œuvre. Cependant en 2017, 86,2% des grossistes emploient de la main d’œuvre permanente et/ou temporaire. Parmi ceux-ci, nous remarquons une préférence à l’emploi de mains d’œuvres permanentes soit au niveau de 90,7 % de ces grossistes. Cette main d’œuvre permanente représente 262 employés sur un effectif total de 360 pour 100 grossistes. La main d’œuvre féminine est peu représentative et elle tend a diminué. En moyenne, elle était au nombre de 30 pour 100 entreprises au démarrage, en 2017, elle s’élève à 24 pour 100 entreprises, dont 4 employés temporaires. Le tableau 14 présente la répartition de la main d’œuvre par catégorie.

**Tableau 14 :** Main d’œuvre employée

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N=87** | **Année de démarrage**  | **2018** |
| Part des acteurs employant de la main d'œuvre (%) | 56,3 | 86,2 |
| Part des acteurs employant de la main d'œuvre permanente, parmi ceux qui ont des employés (%) | 81,6 | 90,7 |
| Part des acteurs employant de la main d'œuvre temporaire, parmi ceux qui ont des employés (%) | 26,5 | 44,9 |
| Nombre moyen d'employés pour 100 entreprises (nombre total d'employés sur le nombre total d'entreprises fois 100) | 181 | 354 |
| Hommes | 150 | 330 |
| Femmes | 30 | 24 |
| Employés permanents |
| Nombre moyen total pour 100 entreprises  | 151 | 262 |
| Hommes | 102 | 243 |
| Femmes | 49 | 20 |
| *Nombre moyen MO familiale* | 57 | 10 |
| Hommes | 52 | 95 |
| Femmes | 5 | 6 |
| *Nombre moyen MO salariée* | 93 | 161 |
| Hommes | 49 | 147 |
| Femmes | 44 | 14 |
| Employés temporaires  |
| Nombre moyen total | 35 | 95 |
| Hommes | 35 | 92 |
| Femmes | 0 | 4 |
| *Nombre moyen MO familiale* | *10* | *10* |
| Hommes | 10 | 10 |
| Femmes | 0,00 | 0,00 |
| *Nombre moyen MO salariée* | *24* | *85* |
| Hommes | 24 | 82 |
| Femmes | 0,00 | 4 |

Source : Enquête PAPA, 2018

# Performance du commerce gros

Les coûts de fonctionnement des entreprises de commercialisation des céréales sont répartis entre la main-d’œuvre et les autres charges fixes et/ou variables. L’analyse des données du tableau 15 montre que la charge de rémunération de la main d’œuvre permanente est beaucoup plus importante que celle supportée pour la main d’œuvre temporaire. Cette différence pourrait s’expliquer par l’effectif plus important de main d’œuvre permanente.

**Tableau 15 :** Coûts de rémunération de la Main d’œuvre (MO)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Coûts de la main d’œuvre (N=87)** | **Démarrage**  | **2018** |
| MO permanente  |  |  |
| Dépenses mensuelles totales moyennes pour la MO familiale (FCFA/mois) | 33793,10 | 62816,09 |
| Dépenses mensuelles totales moyennes pour la MO salariée (XOF) | 74827,59 | 108448,28 |
| MO temporaire  |  |  |
| Dépenses mensuelles totales pour la MO familiale (XOF) | 1603,45 | 6321,84 |
| Dépenses mensuelles totales pour la MO salariée (XOF) | 9166,67 | 41699,43 |

Source : Enquêtes PAPA, 2018

Les coûts de fonctionnement hors main d’œuvre les plus importants sont ceux liés à l’espace de vente utilisé. Il s’agit du coût de la location d’espace de vente et de la taxe locale sur l’étal, payée à la commune (tableau 16). Ensuite, les factures d’électricité et de téléphonie constituent d’autres charges mensuelles importantes. Elles sont suivies des coûts d’achat de matériels de conditionnement. De plus, depuis la création des entreprises à 2018, toutes les charges ont augmenté considérablement.

**Tableau 16 :** Les Coûts de fonctionnement moyens par mois (FCFA), hors main d’œuvre

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Coûts hors MO (N=87)** | **Démarrage** | **2018** |
| Location d’espace de vente | 68597,70 | 94074,71 |
| Taxe locale sur l’étal payée à la commune | 10391,95 | 14236,78 |
| Autre impôt et taxe | 8220,52 | 20364,14 |
| Location d’entrepôt | 459,77 | 10603,45 |
| Remboursement prêt pour acquérir le matériel de chargement | 0,00 | 287,36 |
| Maintenance régulière du matériel | 344,83 | 402,30 |
| Maintenance régulière du matériel de transport |   | 2931,03 |
| Assurance du matériel de transport |   | 5890,80 |
| Facture d’eau | 474,71 | 927,59 |
| Facture d’électricité | 16976,44 | 24608,05 |
| Facture d’essence | 3402,30 | 8517,24 |
| Téléphone et radio pour l’entreprise | 6275,86 | 9856,32 |
| Cotisations | 178,16 | 350,57 |
| Sacs en plastique | 1482,76 | 2695,40 |
| Sacs en jute | 57,47 | 229,89 |
| Sachets plastiques | 2879,31 | 5821,84 |
| Sachets papiers | 183,91 | 275,86 |
| Autre emballage | 1252,87 | 3689,66 |
| **Total (FCFA)** |  | **205 761** |

Source : Enquête PAPA, 2018

Le tableau 17 présente la structure des principales charges des grossistes. C’est la main-d’œuvre qui constitue le plus grand poste de dépenses. L’électricité a aussi une part non négligeable dans les coûts des entreprises. Ainsi, malgré le fait que les entreprises utilisent peu de main-d’œuvre, les charges liées à celle-ci sont importantes et par conséquent peuvent réduire les incitations à recruter plus de personnel. Les impôts et taxes payés par les commerçants sont non négligeables (8% des coûts). Cela montre que le statut d’informel n’empêche pas l’existence de charges fiscales, surtout les taxes communales collectées progressivement par les agents des mairies. La possibilité de voir ses taxes augmenter peut réduire le taux de formalisation.

**Tableau 17**: Structure des principales charges des grossistes

|  |  |
| --- | --- |
| **Poste de dépenses** | **Part dans les coûts totaux (%)** |
| Main-d'œuvre | 51,6 |
| Location d’espace de vente | 22,1 |
| Location d’entrepôt | 2,5 |
| Impôt et taxes | 8,1 |
| Remboursement prêt pour acquérir le matériel de chargement | 0,1 |
| Maintenance régulière du matériel de travail/transport | 0,8 |
| Assurance du matériel de transport | 1,4 |
| Facture d’eau | 0,2 |
| Facture d’électricité | 5,8 |
| Facture d’essence | 2,0 |
| Téléphone et radio pour l’entreprise | 2,3 |
| Cotisations | 0,1 |
| Emballage | 3,0 |

Source : Données PAPA 2018, calculs auteurs

Les prix moyens unitaires de vente des céréales sont représentés dans le tableau 18. L’analyse de ce tableau montre que les prix unitaires du mil, du maïs, et du sorgho son peu différents, le maïs étant le moins cher et le sorgho plus cher. Le prix de vente du fonio est 4 fois plus cher que celui des autres céréales (875,63 FCFA/kg).

**Tableau 18** : Prix moyens de vente des céréales en FCFA/kg

Source : Enquête PAPA, 2018

|  |  |
| --- | --- |
| **Prix de vente moyens (N=87)** | **FCFA/kg**  |
| Mil | 205,74 |
| Sorgho | 239,11 |
| Mais | 197,71 |
| Fonio | 875,63 |

Les quantités de céréales vendues par les grossistes rejoignent le classement des céréales les plus achetées (figure 9). En effet, le riz importé est la céréale la plus vendue en termes de quantité avec un total de 1149,61 tonnes par an pour un grossiste, toutes catégories de riz confondues. La seule différence se situe sur la quantité totale vendue de riz local (463 tonnes) sur l’année 2017 qui dépasse le mil (212 tonnes). Ainsi, le mil est vendu par un nombre plus important de grossistes que le riz local qui en termes de quantité commercialisée sur l’année dépasse le mil. Après le mil, le maïs présente aussi une importante quantité vendue, soit 163,5 tonnes par an. La quantité totale de sorgho vendue sur l’année 2017 s’élève à 38,7 tonnes. Le fonio reste en dernière position sur les quantités de céréales vendues par les grossistes avec un total de 0,63 tonnes.

**Figure 9** : Quantités totales de céréales sèches vendues par les grossistes en moyenne par an (en tonne)

Source : Données PAPA 2018

Les ventes de céréales sèches, de l’année de démarrage à 2018, ont augmenté pour la majorité des grossistes selon le tableau 17 suivant. En effet, cela concerne le fonio grain pour tous les grossistes qui le commercialisent. Les ventes en sorgho grain ont cependant connu la plus importante baisse et cela concerne 13% des ventes. Les ventes en mil grains sont restées stables pour 12,2% des commerçants de mil grain et ont baissé pour 6,1% d’entre eux. Pour le maïs grain, les ventes ont augmenté pour 81,3% des commerçants grossistes alors que 10,4% d’entre eux n’ont pas remarqué d’évolution dans les ventes de maïs grain. Pour toutes les catégories de riz blanc local, les ventes ont augmenté pour la grande majorité des grossistes. Il en est de même pour les différentes catégories de riz blanc importé.

**Tableau 19** : Perception sur l'évolution des ventes par rapport au démarrage

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produits (N=87)** | **Elles sont restées stables**  | **Elles ont augmenté** | **Elles ont baissé** |
| Mil grain | 12,2 | 81,6 | 6,1 |
| Sorgho grain | 0,0 | 87,0 | 13,0 |
| Mais grain | 10,4 | 81,3 | 8,3 |
| Fonio grain | 0,0 | 100,0 | 0,0 |
| Riz blanc entier ordinaire local | 2,7 | 91,9 | 5,4 |
| Riz blanc entier aromatique local | 0,0 | 100,0 | 0,0 |
| Riz blanc brise ordinaire local | 9,4 | 84,4 | 6,3 |
| Riz blanc brise aromatique local | 25,0 | 75,0 | 0,0 |
| Riz blanc entier ordinaire importe | 6,5 | 87,1 | 6,5 |
| Riz blanc entier parfume importe | 12,9 | 80,6 | 6,5 |
| Riz blanc brise ordinaire importe | 14,9 | 80,9 | 4,3 |
| Riz blanc brise parfume importe | 13,8 | 79,3 | 6,9 |

Source : Enquête PAPA, 2018

L’expansion de l’activité par la multiplication des points de vente ou étals est très peu fréquente chez les grossistes de céréales sèches. En effet, de l’année de démarrage à 2018, la majorité de ces commerçants n’ont pas élargi leur activité à travers l’installation de nouveaux points de ventes. Le nombre d’étals ou de points de vente, entre l’année de démarrage des activités de commerce en gros des céréales sèches et 2018, n’a pas évolué pour la majorité des grossistes.

Dans une même zone urbaine donnée, le nombre de d’entreprises de vente en gros de céréales a généralement tendance à doubler entre 2005 et 2018. Ainsi pour un effectif moyen de deux (2) grossistes dans un quartier à l’année de démarrage, on en compte quatre (4) en 2018 selon l’analyse du tableau 1.20. Les données montrent également que ces entreprises installées dans la même localité s’échangent plus d’informations liées à leur activité que de matériels et services. Dans un même quartier, le nombre de concurrents a augmenté pour 97,7% des grossistes. Dans une même commune, cette augmentation est perçue par 96,55% des grossistes.

**Tableau 20**: Compétitivité et concurrence entre les entreprises de commercialisation en gros

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N= 87** | **Année de démarrage** | **2018** |
|  |  |  |
| Nombre d’entreprises évoluant dans le même secteur que le répondant  | 2 | 4 |
| **Partage avec d'autres entreprises de la même localité**  |
|  des équipements % | 6,9 | 6,9 |
|  de matériels de transport % | 5,75 | 5,75 |
|  de la main d’œuvre % | 2,3 | 6,9 |
|  des informations sur les modalités d’achats (matière première, équipement…) % | 18,39 | 19,54 |
|  des informations sur les modalités de ventes (produits finis ou dérivés …)%  | 21,84 | 21,84 |
| des services de sous-traitances % | 9,2 | 12,64 |
|  des infos sur les technologies de transformation % | 0 | 0 |
| **Evolution du nombre d'entreprises intervenant dans le même domaine dans un même quartier**  |
|  Reste stable |   | 2,3 |
|  Augmenté |   | 97,7 |
|  Baissé |   | 0 |
| **Evolution du nombre d'entreprises intervenant dans le même domaine dans la commune** |
|  Reste stable |   | 3,45 |
|  Augmenté |   | 96,55 |
|  Baissé |   | 100 |

Source : Enquêtes PAPA, 2018

# Conclusion

Nous avons dans ce chapitre analysé la structure, le comportement, puis la performance des entreprises de vente en gros de céréales sèches. Ce sont des vendeurs qui commercialisent une diversité de céréales et qui interagissent avec les autres segments de la chaine de valeur des céréales sèches.

L’analyse de la structure a caractérisé divers indicateurs décrivant la composition du segment des grossistes. Elle présente une caractérisation des entreprises de vente en gros de céréales sèches, ainsi que celle des propriétaires et gestionnaires de ces entreprises. Leur situation par rapport à l’accès aux infrastructures, services et formations ainsi que leur affiliation à des organisations sont des éléments abordés dans l’analyse de la structure du segment des grossistes. L’analyse du comportement de ce segment évoque également tous les aspects qualitatifs et quantitatifs liés au circuit d’approvisionnement des grossistes de céréales. Elle relate la diversité des sources d’approvisionnement ainsi que les distances parcourues pour se procurer, renseignant ainsi sur le circuit logistique des céréales en amont et en aval de ce segment. Cette analyse du comportement des grossistes montre aussi les différentes sources de financement de l’investissement pour la réalisation de leur activité, ainsi que leurs facteurs de production. Le comportement des entreprises de vente en gros de céréales sèches est aussi analysé à travers les relations contractuelles entre ces acteurs et les autres. Cette analyse est suivie d’une présentation de la performance de ce segment à travers un rapport sur les ventes, l’évolution de la concurrence et la vitesse d’expansion des entreprises.

En résumé le segment de la commercialisation de gros se positionne entre les producteurs et les consommateurs, entre les producteurs et les commerçants détaillants mais aussi, entre la production et la transformation. La structure de ce segment permet de tracer un schéma d’interaction entre différents acteurs. Cependant ces relations restent peu formalisées bien qu’elles soient bien définies et structurées. Les différentes stratégies de fonctionnement de grossiste dépendent des autres acteurs et surtout de la disponibilité des produits, d’où la vente de céréales importées. Afin de mieux expliciter les sources d’approvisionnement, le circuit du maïs importé devrait être étudié pour bien tracer l’origine de toutes les céréales sèches commercialisées par les grossistes urbains du Sénégal.