

1. Fiche d'identification du projet

Intitulé du projet :	La saliculture : la mise en valeur d'un produit naturel de la mangrove au profit des femmes	
Nom et Coordonnées de l'organisme demandeur :	IDEE Casamance BP 120 ZIGUINCHOR 33 991 45 92 www.ideecasamance.org	
Nom et Coordonnées de la personne responsable du projet :	M. John Lucas Eichelsheim, projets manager BP 120 ZIGUINCHOR 33 991 45 92 info@ideecasamance.org / ideecasamance@arc.sn	
Nom et Coordonnées du bénéficiaire (dans le cas d'une maîtrise d'œuvre délégué) :	Coopérative des femmes de Eloubalire, dont l'adresse et le conseil d'administration sont à définir	
Localisation du projet :	village de Eloubalire et commune de Ziguinchor	
Coût total du projet en Fcfa :	26 995 200 Francs CFA pour 24 mois	
Montant de la subvention demandée au Fonds Social de Développement (en Fcfa et en %) :	21 589 714 Francs CFA	79,98 %
Montant de la participation du demandeur ou des bénéficiaires (en Fcfa et en %) :	400 000 Francs CFA	1,48%
Autres partenaires : 1. Institut de microcrédit, à définir par les femmes 2. CLCOP de Enampore Président : Ismaïla Diedhiou 77 513 39 95 s/c CRCR Ziguinchor BP 920 33 991 25 37 fongszig@orange.sn	5 005 486 Francs CFA	18,54%

2. Le contexte et la justification du projet

▷ Présentez le problème que le projet doit contribuer à résoudre :

- Pourquoi vous lancez vous dans un projet ?

IDEE Casamance est une ONG qui mène des interventions de sauvegarde de la biodiversité des zones humides et appuie depuis 1998 les habitants de la mangrove dans la ria Casamance. La mise en valeur d'une ressource naturelle typique de la mangrove, dont l'exploitation apporte aux femmes des entrées pécuniaires et qui ne met pas en péril les ressources ligneuses peut être utilisée comme exemple à suivre pour les autres populations. Un programme de sensibilisation et d'éducation à l'environnement mangrovien est greffé sur cette activité génératrice de revenus

- Quelles sont vos motivations profondes ?

La mangrove est un écosystème riche en ressources naturelles, mais dont l'exploitation est très délicate. Une saliculture adaptée à l'environnement fragile et accompagnée d'une technique d'exploitation répondant à une niche économique donnent une valeur ajoutée à un produit de base, jusqu'alors exploité par les femmes en grande quantité, mais sans grande valeur. L'augmentation des revenus et la synergie entre les femmes du village et la diaspora urbaine améliore les conditions de vie au village et ouvre un potentiel économique pour des autres produits issus d'un hinterland dont les ressources naturelles sont encore sous-exploitées.

Un aménagement de l'exploitation par le simple creusement de petits bassins recevant l'eau des bolons va améliorer le produit, étendre la durée d'exploitation de plusieurs mois et donc augmenter la production.

- Quel problème cherchez-vous à résoudre ou quel progrès cherchez-vous à réaliser ?

La mise en valeur d'un produit naturel et facilement disponible (cueillette), augmente les entrées pécuniaires des femmes restées au village et ouvre, par le réseau de la diaspora en ville, des marchés potentiels pour la commercialisation d'autres ressources naturelles de la mangrove : huîtres, vannerie, vin de palme, poterie et autres.

En général, la production du sel dans la région naturelle de la Casamance est accompagnée par l'utilisation de beaucoup de bois, pour extraire le sel de la saumure. La cristallisation du sel naturel de Eloubalire est produite uniquement sous l'effet du soleil et du vent. Des technologies basées sur les connaissances des salines produisant de la fleur de sel sont adaptées et utilisées pour améliorer la production et la mise en valeur.

En organisant des visites d'échange et en documentant ce processus, ces techniques appropriées sont propagées dans la région.

▷ Présentez les résultats attendus :

- Quel changement souhaitez-vous apporter avec la mise en œuvre du projet ?

Offrir une démonstration d'une exploitation écologique d'une ressource naturelle en ajoutant une valeur commerciale par l'introduction de techniques appropriées. La commercialisation du produit apporte des entrées pécuniaires aux femmes restées au village et renoue les liens avec la diaspora urbaine, ainsi ouvrant d'autres marchés potentiels. Sur le plan écologique c'est une démonstration d'une exploitation sans mettre en péril les ressources ligneuses.

- Déterminez les résultats précis que vous envisagez atteindre avec la mise en œuvre du projet ;

Réaliser, par une commercialisation et une exploitation appropriées, une importante valeur ajoutée d'une partie de la production de sel (un sac de 50kg de la fleur de sel représente une valeur de 203.125 F CFA au lieu d'être vendue comme ordinaire sac de sel de 50kg pour 4.000 F CFA) ;

Créer une chaîne de valeur gérée en Coopérative d'un commun accord par les femmes du village de Eloubalire et les ressortissantes de ce village établies dans la commune de Ziguinchor ;

Utiliser le réseau commercial pour améliorer la vente du sel ordinaire ;

Utiliser le réseau commercial pour améliorer la vente d'autres produits villageois ;

Augmenter le niveau de vie des femmes au village ;

Créer des emplois pour la diaspora urbaine ;

Renforcement de capacité des membres de la Coopérative.

- Identifiez et quantifiez les améliorations apportées par le projet de manière directe et indirecte ;

Impact direct	Impact indirect	Quantitatif
installation d'une chaîne de valeur	ouverture du village	60 bénéficiaires
promotion d'une activité génératrice de revenu	accès au microcrédit	60 bénéficiaires
augmentation de la production	augmentation des revenus	60 bénéficiaires
aménagements salicoles	augmentation de la qualité	valeur du produit augmente de 5 078%
installation réseau commercial	vente d'autres produits	60 bénéficiaires
renforcement de capacité	autonomie en gestion	60 bénéficiaires

- Présentez de manière synthétique les différents impacts attendus.

L'installation de la Coopérative réunit les femmes du village et les ressortissantes en ville dans une union commerciale dont les revenus seront essentiellement dirigés vers le village. Le magasin en ville incite à la vente d'autres produits. Le projet demande la participation des bénéficiaires d'au moins 20% du coût total du projet et nécessite donc l'accès au microcrédit, une expérience utile pour des futures activités commerciales. Au fur et à mesure, les aménagements salicoles permettent un rallongement de la durée de l'exploitation et donc des revenus aux bénéficiaires pour une durée plus longue. Des visites d'échange promeuvent la technique d'exploitation de sel sans avoir recours à une consommation excessive de bois, exemple à suivre dans d'autres villages.

▷ Présentez les objectifs poursuivis par le projet :

- Présentez l'activité ou les activités que vous allez mener pour résoudre le problème posé et atteindre les résultats attendus.
1. installation de la coopérative comme structure juridique
 2. chaque membre définit son apport durant les réunions de bureau
 3. accès au microcrédit
 4. renforcement de capacité du CLCOP de Enampore
 5. construction du magasin en ville
 6. formation des prospectrices
 7. formation en gestion
 8. cueillette de la fleur du sel et du gros sel
 9. tournées de prospection
 10. conditionnement de la fleur de sel et du gros sel
 11. aménagements salicoles

3. Les acteurs

3.1. Les porteurs de projet

▷ Présentez votre structure et votre niveau d'organisation:

- Quand votre organisation a-t-elle été créée et quand a-t-elle commencé ses activités ?

La résultante principale de projet est l'installation d'une coopérative des femmes de Eloubalire, synergie des femmes de Eloubalire restées au village et la diaspora en ville. Jusqu'à son installation et son bon fonctionnement, la coopérative est représentée par IDEE Casamance :

IDEE Casamance (Intervenir pour le Développement Ecologique de l'Environnement en Casamance) est créée le 01 avril 1998 en tant que association sans but lucratif et inscrit comme telle à la Gouvernance de Ziguinchor avec récépissé 0026/GRZ/ du 17/09/1998. Nous avons reçu un avis favorable du Service Régional de Développement Communautaire pour l'agrément d'ONG et nous attendons la finalisation administrative de cette démarche.

IDEE Casamance détient le no. NINEA 212 45 690P9 et est inscrite au registre de commerce sous le no. 2002-B-106 du 02/04/2002.

IDEE Casamance est une émanation de la Fondation STOZAS, structure créée par John Lucas Eichelsheim en 1989 et qui depuis cette date construit des infrastructures sanitaires dans la commune de Ziguinchor et pour les écoles élémentaires de la région, actuellement en collaboration avec UNICEF.

En l'an 2000 IDEE Casamance a entamé un programme de sauvegarde de la biodiversité des zones humides en Casamance avec un appui/conseil aux cueilleuses d'huîtres sur financement de CORDAID, Pays-Bas.

De décembre 2003 à mars 2007, IDEE Casamance a élargi ses activités dans le cadre du programme de sauvegarde de la biodiversité des zones humides en Casamance avec un appui financier de la Coopération Néerlandaise. Les activités réalisées sont :

- l'appui/conseil aux cueilleuses d'huîtres ;
- la revalorisation des bassins piscicoles traditionnels ;
- l'appui/conseil aux organisations de la pêche ;
- l'éducation à l'environnement mangrovien dans les écoles élémentaires.

- Quelles sont les activités principales de votre organisation à l'heure actuelle ?

Actuellement IDEE Casamance réalise les activités suivantes :

- préparation à l'identification de 09 Conseils Locaux de la Pêche Artisanale dans la région de Ziguinchor et d'un Cadre de Concertation à Goudomp sur financement de PROCAS/GTZ
- organisation des pêcheries crevettières dans quatre zones en Casamance et élaboration d'un code de conduite sur financement de IUCN NL/EGP
- préparation d'un Partenariat Public/Privé (PPP) pour l'installation en Casamance d'un écolabel pour la pêche crevettière en collaboration avec MSC, FAO, GTZ et BlueYou
- construction d'infrastructures sanitaires pour écoles élémentaires dans les régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda en partenariat avec UNICEF.

- Comment votre structure est organisée (les instances, nombre de membres...) ?

IDEE Casamance est une association sans but lucratif avec un conseil d'administration. Après le décès de deux membres, le Conseil d'Administration est composé de :

M. Vaque Ndiaye, président, chercheur à ISRA/CRODT

John Lucas Eichelsheim, projets manager, anthropologue/consultant

Selon les besoins des projets, IDEE Casamance fait appel à un cadre local adapté. IDEE Casamance se veut une plate-forme de rencontre disposant d'une base de données diverses et des connaissances approfondies qui viennent en appui aux partenaires de terrain, comme le Cadre Local de Concertation des Organisations de Producteurs (CLCOP) et autres.

▷ Présentez votre capacité à gérer et maître en œuvre ce microprojet :

- Quelles sont vos ressources financière ?

Actuellement, nos activités sont financées par PROCAS/GTZ, IUCN NL/EGP, UNICEF et la FAO.

- Quels sont vos moyens d'action (humains et matériels) ?

Un bureau est loué à Ziguinchor, contenant une bibliothèque, ADSL et 05 ordinateurs. Du programme 2003/2007 il nous reste une vieille 4X4 et 3 motos 125 cm³. Nous disposons d'une barque en aluminium avec moteur hors-bord de 15cv.

Les ressources humaines sont disponibles en fonction des projets et activités. IDEE Casamance se veut une ruche de connaissances et d'expériences en unifiant jeunes stagiaires et cadres expérimentés selon les axes du programme en exécution.

▷ Présentez le niveau de compétence de votre organisation

- Quelles sont les expériences d'actions similaires que vous avez déjà conduites ?

Depuis l'an 2000, IDEE Casamance appuie les habitants des zones humides et allège les besoins et contraintes de la vie dans cet environnement hostile en introduisant des techniques appropriées, basées sur un savoir-faire local et des nouvelles technologies. Ainsi, IDEE Casamance a donné un appui/conseil aux femmes cueilleuses d'huîtres et a introduit plusieurs activités génératrices de revenus, comme la poterie avec trois fours, le batik avec teintures de produits naturels, la fabrication de savon et autres. IDEE Casamance travaille dans ce projet en étroite collaboration avec le CLCOP de Enampore et les agences de microcrédit sur place.

- De quelle compétence interne disposé vous ?

Les relations entre la FAO et IDEE Casamance ont enfin abouti à une collaboration de terrain : une Analyse de Cycle de Vie (ACV) des pêcheries artisanale en Casamance et chalutière au large, de novembre 2007 à février 2008. L'étude, la première ACV d'un produit halieutique dans un pays émergent, est financée par SWEDMAR, l'unité de coopération pour le développement international de la Commission des pêches suédoise et le Département des pêches et de l'aquaculture de la FAO. Elle est exécutée par SIK (Institut Suédois pour l'alimentation et la biotechnologie) avec l'aide de spécialistes en matière d'évaluation du cycle de vie des produits de la mer de l'Université d'Aalborg, Danemark et de l'INRA, France.

Nous sommes actuellement en collaboration avec BlueYou, bureau de consultant Suisse, en phase préparatoire pour l'installation d'un ecolabel pour la crevette sauvage Casamançaise avec l'appui financier de GTZ, le Marine Stewardship Council, la FAO et des investisseurs privés.

L'élaboration d'une approche de la chaîne de valeur nous facilite la tâche de conseiller pour mieux commercialiser le produit naturel.

3.2. Les Bénéficiaires

▷ Identifiez et présentez les différents bénéficiaires directs et indirects du projet :

- Qui sont-ils ?

Les bénéficiaires directs du projet sont les femmes de Eloubalire et ressortissantes dans la commune de Ziguinchor. Au début elles sont une soixantaine, mais comme le magasin peut être utilisé à d'autres fins, ce nombre peut facilement augmenter et l'objectif est de faire participer tout le village.

- Où sont-ils localisés ?

Dans le village de Eloubalire et la diaspora en ville.

- Combien sont-ils ?

Une trentaine de femmes à Eloubalire et une trentaine à Ziguinchor.

- Comment se manifeste le bénéfice du projet sur eux ?

Les revenus de la vente de la fleur de sel et du gros sel alimentent la caisse de la Coopérative et peut au fil du temps servir comme tontine ou élargir les activités. Les nouvelles adhérentes utilisent le réseau pour commercialiser des autres produits et peuvent ainsi renforcer la Coopérative et rendre plus rentables les investissements.

Le renforcement de capacité des membres du CLCOP de Enampore et leurs expériences vécues dans l'exécution du projet est bénéficiaire pour les autres Organisations de Producteurs (OP) dans la communauté rurale de Enampore.

3.3. Les prestataires de services

▷ Présentez les différents types de prestataire devant intervenir sur le projet :

- Quels sont leurs rôles ?

La Coopérative va étroitement collaborer avec les agences de microcrédit parmi lesquels elle choisit un partenaire qui va l'accompagner durant toute la durée du prêt. Les partenaires potentiels sont la Caisse rurale d'Epargne et de Crédit (CREC), le Groupement d'Epargne et de Crédit (GEC) ou la Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit (CVEC).

Pour l'accompagnement de proximité, IDEE Casamance va renforcer la capacité des membres du CLCOP de Enampore. Ce CLCOP sera l'intermédiaire de référence au sein de la Coopérative et maîtrise d'œuvre déléguée. Le CRCR comme structure d'encadrement appuie les membres du CLCOP dans leur rôle d'accompagnateur des femmes de Eloubalire. La formation en gestion, le suivi des activités et le renforcement de capacité des femmes de Eloubalire sont ainsi assurés par le CLCOP.

Des formatrices, en tant que prestataires de service et choisies en commun accord avec le CLCOP assurent les séances de formation en gestion et en commercialisation aux femmes.

Pour les réunions de proximités encadrées par le CLCOP, les femmes eux-mêmes fournissent un repas commun pour renforcer la cohésion sociale (voir apport bénéficiaires en budget en bas).

- Quels sont leurs modes d'intervention ?

Le CLCOP, Cadre Local de Concertation des Organisations de Producteurs est la structure de proximité et travaille pour :

- La mobilisation sociale des producteurs de la communauté rurale, pour alimenter la réflexion autour des questions majeures de production et de développement qui interpelle à la fois les producteurs et l'ensemble des institutions et partenaires au développement, à travers un lobbying et une bonne représentation.
- Le renforcement de capacité des membres sur le plan technique et économique pour une maîtrise des activités et en vue de développer un leadership paysan influent et responsable.
- La recherche et la mobilisation des moyens propres et à travers le partenariat, des moyens additionnels pour promouvoir les activités socio-économiques en tenant compte de la préservation des ressources environnementales dans les exploitations familiales et chez les producteurs ruraux.

Renforcement de capacité					
CLCOP appui au fonctionnement	24 Mois	40 000	960 000	3,56%	appui au fonctionnement et frais de formation
sensibilisation/évaluation	10 Visite	170 000	1 700 000	6,30%	réunions villageois avec formation et diaspora
formation en prospection	40 Journée	4 000	160 000	0,59%	10 femmes/4jours
formatrice	7 Journée	60 000	420 000	1,56%	préparation/séance de formation
formation en gestion	80 Journée	4 000	320 000	1,19%	20 femmes/4 séances
formatrice	7 Journée	60 000	420 000	1,56%	préparation/séance de formation
restauration réunions CLCOP	120 Plat	3 500	420 000	1,56%	
Renforcement de capacité Total			4 400 000	16,30%	

4. La présentation des données techniques du projet

4.1. Présentation technique de l'activité

▷ Présentez de manière précise l'activité que vous comptez conduire

- Définir les produits ou les services que vous allez vendre ou rendre :

La cueillette de la fleur de sel (traditionnellement avril/mai)

Le ramassage du gros sel

La réalisation des aménagements salicoles

La confection au village de petits emballages pour la fleur de sel (batik, poterie, vannerie, raphia, chanvre, sisal, et autres)

Le transport vers le magasin en ville

Le conditionnement de la fleur de sel dans le magasin

Le conditionnement du gros sel dans le magasin

L'expédition vers les centres de vente

La commercialisation d'autres produits villageois

- Inventorier les clients potentiels ou les bénéficiaires qui seront visés :

- Les marchés touristiques du Sénégal (Saint Louis, Dakar, Petite Côte, Cap Skirring, Kafountine)
- Les restaurants
- Les femmes formatrices de poisson et le marché local pour le gros sel marin

Des visites de prospection par les femmes de la Coopérative doivent identifier les sites de vente. Durant la durée du projet (24 mois), un budget de 1.080.000 Francs CFA est réservé pour que la Coopérative puisse périodiquement inspecter ces sites et le stock disponible.

Prospection

Ziguinchor	24 Journée	3 000	72 000	0,27%	per diem
transport	8 A/R & local	6 000	48 000	0,18%	Aller/retour et transport local
Cap Skirring	24 Journée	6 000	144 000	0,53%	per diem
transport	4 A/R & local	9 000	36 000	0,13%	Aller/retour et transport local
Dakar	24 Journée	35 000	840 000	3,11%	per diem
transport	4 A/R & local	27 000	108 000	0,40%	Aller/retour et transport local
Saly	24 Journée	9 000	216 000	0,80%	per diem
transport	4 A/R & local	35 000	140 000	0,52%	Aller/retour et transport local
Saint Louis	24 Journée	9 000	216 000	0,80%	per diem
transport	4 A/R & local	42 000	168 000	0,62%	Aller/retour et transport local
fournitures de bureau/téléphone	10 Unité	36 000	360 000	1,33%	bloctotes/stylo/carte téléphone/calculatrice
Prospection Total			2 348 000	8,70%	

- Dans le cadre d'une activité économique présenter le processus de fabrication :

Traditionnellement la cueillette de sel a lieu les tous derniers mois de la saison sèche, donc avril et mai. Ce cycle naturel détermine aussi le début du projet (voir chronogramme) : 01/08/2008.

L'estuaire est composé d'innombrables bras de mer, appelés bolons, qui serpentent les marais à mangroves. C'est l'un des rares estuaires dits inverses au monde, caractérisé par un taux de salinité de ses eaux qui augmente significatif vers l'amont, pour atteindre des taux jusqu'à quatre fois celui de l'océan (35‰). Ainsi, avec le déficit pluviométrique, un faible apport en eau douce du fleuve, une

évaporation de plus de 2 000 millimètres et un vent sec, les eaux des bolons peuvent atteindre une salinité entre 60 et 170 ‰.

En général, la production de sel est le résultat de la cuisson d'une eau saturée en sel. Cette saumure est le produit de la filtration d'une terre riche en sel préalablement grattée et déposée dans des filtres, et sur laquelle on verse de l'eau des bolons. La saumure ainsi produite est recueillie dans des collecteurs puis versée dans des bacs métalliques. Ils sont placés sur des foyers alimentés quotidiennement en bois de palétuvier. Après trois heures de cuisson, le chlorure de sodium (sel) cristallisé est récolté.

Ce type de production salicole entraîne une consommation de bois importante. On estime qu'il faut 3,1 kg de bois pour produire 1 kg de sel. Pour donner un exemple : chez les Soussou de Guinée, un producteur possède en moyenne trois bacs de cuisson et produit 150 kg de sel par jour. Il consomme en moyenne et quotidiennement 465 kg de bois (1 m³ !), uniquement pour la cuisson du sel. Si l'on considère que chaque producteur a obtenu 2,8 t de sel en 1994, il consomme 8,6 t de bois de palétuvier en une saison, soit environ 17 m³ ! Le bois utilisé pour la cuisine et la construction des diverses structures n'entre pas dans ce calcul.

L'option qui sera introduite par le projet consistera à la réalisation de petits aménagements salins. Les femmes creusent des trous et laissent l'eau salée qui a inondé les trous pendant la marée se cristalliser. La fleur de sel ainsi obtenue est très propre et la tâche de récolte minimisée. La fleur de sel en surface, plus blanc car il ne touche pas le fond, est ramassé avec une sorte d'écope en paille qui filtre bien le trop plein de saumure.

En diminuant et en maîtrisant les volumes d'eau à s'évaporer par ces aménagements salicoles, la production de sel s'étend sur plusieurs mois, au lieu des deux mois à la fin de la saison sèche.

Une autre technique reste de racler en entamant superficiellement la toute première et fine couche du dépôt salin avec une "lousse", sorte de raclette. Ce dépôt salin au milieu de la mangrove peut être coloré par les oxydes ferriques de la vase, ainsi produisant une fleur de sel dont les cristaux se manifestent dans une riche variété de couleurs rougeâtres.

Pour éviter un changement brutal de technique, le projet débutera avec une pratique déjà connue par les femmes. Avec la forte évaporation, le sel s'accumule sur les plaines alluviales inondables quand l'eau se retire durant la saison sèche. A l'aide de petites Calebasses, les femmes récoltent soigneusement la première couche fine cristalline, appelé "missise" en Diola. C'est ce produit naturel, cristallisé par le vent et le soleil et obtenu sans dégrader la mangrove, qui sera vendu. La "missise" ainsi produite de même que celui qui sera obtenue par la nouvelle technique à introduire, ressemblent tellement à la fleur de sel ou aux cristaux salins purs qu'ils constituent un produit avec une importante valeur ajoutée. L'iodation garantit un produit répondant à la santé publique.

Le gros sel restant est, comme toujours, commercialisé comme gros sel marin en sacs de 50kg.

La "missise" et le gros sel sont alors transportés au magasin en ville pour être emballé et envoyé sur les sites de vente. Les femmes au village utilisent le temps libre après le ramassage du sel pour confectionner les emballages en batik, poterie, vannerie, raphia, chanvre, sisal, et autres.

En premier lieu le projet vise la production de 1 000 kg de la fleur de sel par an (7 143 sachets de 140 grammes). Après concertation, les femmes choisissent un emballage naturel qui est fabriqué au village, ce qui représente avec la cueillette du sel les premiers revenus villageois.

Matériel d'exploitation

emballage	7 143 Unité	140	1 000 000
étiquettes	7 143 Unité	40	285 714

▷ Enumérez et quantifiez les différents besoins durables, consommable et humain pour faire fonctionner l'activité :

- Quels sont les moyens durables nécessaires pour l'activité ?

Un magasin de conditionnement en ville, dans lequel les femmes peuvent aussi faire transiter des autres produits du village. Ce magasin est propre et carrelé, construit avec un bloc sanitaire dehors.

- Sont-ils disponibles, où, à quel prix ?

Le magasin carrelé pour le stockage et l'emballage est construit pour un montant de Cinq Million Deux Cent Cinquante Mille Francs CFA (5.250.000 Francs CFA). Le fonctionnement du magasin et le transport avec le village sont en premier lieu estimés à 576.000 Francs CFA/an.

magasin				
	électricité	12 Mois	18 000	216 000
	transport/entretien	20 Unité	18 000	360 000

- Quelles sont leurs capacités de production et leurs performances ?

Le projet vise en premier lieu la vente de 1 000 Kg de fleur de sel et de 20 000 Kg de gros sel marin ou 400 sacs de 50 Kg.

- Quelles sont leurs contraintes d'utilisation (entretien, durée de vie...)?

Le magasin a une durée de vie d'une vingtaine d'années. La Coopérative allège les frais de fonctionnement et d'entretien par le conditionnement d'autres produits naturels du village, comme une amarante de bord de mer très prisée comme salade, Egnalay (*philoxerus vermicularis*), du batik, de la poterie et autres produits de vannerie.

- Peuvent-ils s'adapter facilement à l'environnement local (accès à l'eau, électricité...)?

Le magasin se situe en milieu urbain avec accès à l'eau et électricité.

- Quels sont les besoins consommables nécessaires pour l'activité ?

Néant ou localement disponible à faible prix.

- Sont-ils disponibles, où, à quel prix ?

voir en haut

- Quels sont les besoins en compétence et savoir-faire ?

Il est nécessaire d'adapter la technique salicole sans mettre à côté le savoir-faire local. Les femmes ont besoin de formation en gestion et dans l'approche de la chaîne de valeur.

- Où les trouver ?

IDEE Casamance est déjà en contact avec les différents salins marins en France pour les techniques salicoles et en particulier avec univers-sel de Guérande. Nous voudrions impliquer des volontaires pour nous guider dans ce sens.

Pour la formation en gestion et afin d'approfondir les connaissances de l'approche de la chaîne de valeur avec des aspects de commerce équitable, le projet, et cela en étroite collaboration avec le CLCOP, cherche des formateurs appropriés au sein de ANCAR, ASPRODEP ou autres structures de la place.

▷ Identifiez les différents contraintes et problèmes qui risquent de se poser dans la mise en œuvre du projet et la manière dont vous comptez les résoudre :

Contrainte/Problème	Solution
Marche trop restreint	Vente en gros de la fleur de sel aux restaurants et autres
Marché national saturé	Exportation
Concurrence	Ecocertification et diversification des activités
Pas de produits naturels commercialisables au village	Elargir les activités de la Coopérative vers d'autres horizons
Excès de demandes de sociétaires	Diversification des activités de la Coopérative

4.2. Le marché et les attentes des bénéficiaires

▷ Présentez le marché que vous comptez atteindre ou les bénéficiaires que vous souhaitez toucher :

- Caractériser les attentes des clients ou des bénéficiaires,

La fleur de sel est ces dernières années devenue en Europe un marché de niche avec une haute valeur ajoutée. Très prisée par une clientèle gastronomique, les différentes formes de petites paillettes salines, colorées, grises ou d'un blanc éblouissant venant de France, Angleterre, Haïti et autres peuvent facilement atteindre les 4 € pour 100 grammes. De plus en plus de clients sont prêts à payer plus pour un produit pure et naturel, sans additions. Ainsi, cette fleur de sel est uniquement destinée aux marchés touristiques comme Saint Louis, Dakar, Petite Côte, Cap Skirring et autres. Ils y existent déjà des boutiques qui vendent des produits destinés exclusivement à cette clientèle parmi lesquels la fleur de sel peut facilement trouver sa place. Une exportation est aussi envisagée et étudiée.

L'emballage, artisanalement confectionné au village, doit contribuer à sa commercialisation.

- identifier, localiser et quantifier la demande à laquelle vous vous adressez.

La fleur de sel est vendue en emballages de 140 grammes, confectionnés en batik, poterie, vannerie, raphia, chanvre, sisal, et autres pour un prix entre 600 et 1 000 Francs CFA. Beaucoup d'attention va à cet emballage qui détermine pour un part ce prix. Une vente en première année de mille kilos de la fleur de sel est prévue, soit quelque sept mille sachets.

▷ Présentez la stratégie que vous allez mettre en œuvre pour atteindre vos clients ou toucher vos bénéficiaires.

Quelques femmes réalisent une prospection des boutiques dans les centres touristiques et susceptibles de vendre le produit. Ces sites de vente sont régulièrement visités et alimentés. Ce réseau commercial doit s'élargir au fil du temps.

▷ Dans le cadre d'une activité économique, évaluez le chiffre d'affaire que vous espérez réaliser

Le chiffre d'affaires pour la première année est estimé entre 4.550.000 Francs CFA (vente du sachet de 140 grammes à 650 Francs CFA) et 7.000.000 Francs CFA (vente du sachet de 140 grammes à 1 000 Francs CFA). Ce chiffre d'affaires est surtout influencé par le prix de l'emballage. Le compte d'exploitation prévisionnelle est basé sur un prix de vente moyenne de 825 f cfa le sachet de 140 gramme.

La vente du gros sel en sacs de 20kg ou 50kg n'est pas inclus dans ce chiffre.

4.3. Le mode d'organisation (uniquement pour les projets qui présentent des investissements)

▷ Décrivez l'organisation que vous comptez mettre en place pour assurer, les approvisionnements, le fonctionnement de l'activité, la gestion et l'entretien des infrastructures et des équipements.

La synergie des femmes du village de Eloubalire et la diaspora en ville se manifeste dans le cadre juridique d'une Coopérative. Chaque sociétaire apporte sa part qui peut varier de l'apport en fleur de sel, participation aux aménagements ou autre apport naturel. La Coopérative fait appel à un fonds de microcrédit à hauteur de 20% de l'investissement. Les premières ristournes sont utilisées à rembourser ces fonds.

Une Coopérative propage la mise en commun des ressources, assure un fonctionnement démocratique, incite à la responsabilisation, à la participation économique et à l'autonomie. Bref, la coopérative est une entreprise qui permet à ses membres de combler leurs besoins dans des conditions qui répondent à leurs aspirations.

4. Décision sur le montant et choix de l'agence de microcrédit ;
 Décision sur l'apport des sociétaires de la coopérative et le montant demandé au microcrédit.
5. Formation en saliculture, gestion, commercialisation et approche de la chaîne de valeur ;
 En collaboration avec le CLCOP des séances de formation sont données dans le village et en ville, dont certaines en commun.
6. Formation et prospection de dix membres de la Coopérative ;
 Dix sociétaires de la diaspora sont formées pour voyager, visiter et identifier les sites de vente dans les centres touristiques.
7. Choix de l'emballage et apprentissage de la confection ;
 L'emballage doit non seulement assurer la promotion du produit naturel, mais aussi être la vitrine des produits artisanaux de la région. Pour cela une attention particulière lui est dédiée.
8. Aménagements salicoles ;
 L'option qui sera introduite par le projet consistera à la réalisation de petits aménagements salins. Les femmes creusent des trous et laissent l'eau salée qui a inondé les trous pendant la marée se cristalliser. La fleur de sel ainsi obtenu est très propre et la tâche de récolte minimisée. La fleur de sel en surface, plus blanc car il ne touche pas le fond, est ramassé avec une sorte d'écope en paille qui filtre bien le trop plein de saumure.
 Ces aménagements doivent raccourcir la cristallisation et ainsi prolonger la durée de la cueillette.
9. Premier cycle de production ;
 Premier cueillette de la fleur de sel et ramassage du gros sel. La production est acheminée vers le magasin en ville.
10. Conditionnement ;
 Le produit est emballé dans les emballages produits au village et acheminé périodiquement vers les sites de vente identifiés par la prospection.
11. Suivi périodique par le CLCOP et IDEE Casamance ;
 Le village de Eloubalire et le magasin en ville sont visités périodiquement par IDEE Casamance et le comité désigné au sein du CLCOP pour le suivi. Des réunions d'évaluation et de concertations avec les bénéficiaires sont organisées.
12. Evaluation.
 Réunions d'évaluation, suivies de rapports d'activités et financiers sont produits chaque semestre sous l'égide de IDEE Casamance.

▷ Présentez le chronogramme de réalisation :

Année 1														
Le projet démarre le 01/08/2008		Semestre 1						Semestre 2						Organisme responsable de la mise en œuvre
Activité	Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Préparation Activité 1 (Présentation du projet)														IDEE Casamance
Exécution Activité 1 (Présentation du projet)														IDEE Casamance
Préparation Activité 2 (Réunions de sensibilisation, de concertation et d'information)														CLCOP/IDEE Casamance
Exécution Activité 2 (Réunions de sensibilisation, de concertation et d'information)														CLCOP
Préparation Activité 3 (Installation Coopérative)														CLCOP/IDEE Casamance
Exécution Activité 3 (Installation Coopérative)														CLCOP
Préparation Activité 4 (Microcrédit)														CRCR/IDEE Casamance
Exécution Activité 4 (Microcrédit)														Coopérative
Préparation Activité 5 (Formation)														Prestataires de Service
Exécution Activité 5 (Formation)														CLCOP

Le réseau commercial mis en place et l'expérience de l'accès au microcrédit doit inciter aux femmes d'entamer des nouvelles initiatives d'activités génératrices de revenus.

▷ Présentez les Impacts socio-économiques escomptés et les résultats concrets attendus à ce niveau :

Une entreprise, comme la Coopérative de Eloubalire, en bonne fonctionnement agit comme locomotive du développement rural, renforce la cohésion sociale, diminue l'exode rurale et peut mettre en valeur des autres ressources naturelles (miel de mangrove) issus du village.

Le renforcement de capacité du CLCOP renforce leur rôle de plate-forme d'information et de concertation entre organisations de producteurs et facilite leur accès aux nouvelles initiatives.

▷ Présentez les Impacts environnementaux escomptés et les résultats concrets attendus à ce niveau.

L'accroissement de la cristallisation par l'effet du vent et du soleil par les aménagements salicoles et la propagation de ces innovations provoquent une diminution drastique de la coupe abusive de bois. Comme souligné, la production de sel est dans trop de cas le résultat de la cuisson d'une eau saturée en sel. Cette saumure est le produit de la filtration d'une terre riche en sel préalablement grattée et déposée dans des filtres, et sur laquelle on verse de l'eau des bolons. La saumure ainsi produite est recueillie dans des collecteurs puis versée dans des bacs métalliques. Ils sont placés sur des foyers alimentés quotidiennement en bois de palétuvier. Après trois heures de cuisson, le chlorure de sodium (sel) cristallisé est récolté.

Ce type de production salicole entraîne une consommation de bois importante. On estime qu'il faut 3,1 kg de bois pour produire 1 kg de sel. Pour donner un exemple : chez les Soussou de Guinée, un producteur possède en moyenne trois bacs de cuisson et produit 150 kg de sel par jour. Il consomme en moyenne et quotidiennement 465 kg de bois (1 m³ !), uniquement pour la cuisson du sel. Si l'on considère que chaque producteur a obtenu 2,8 t de sel en 1994, il consomme 8,6 t de bois de palétuvier en une saison, soit environ 17 m³ ! Le bois utilisé pour la cuisine et la construction des diverses structures n'entre pas dans ce calcul.

7. Le financement du projet

Exemples de rubriques budgétaires	Détail de la rubrique	Mode de calcul	Coût total en F CFA	Source de financement		
				Organisme demandeur	FSD	Institution microfinance
Investissement immobilier (construction, terrain,...)	magasin carrelé	coût unitaire	5 250 000		5 250 000	
Investissement technique et mobilier (matériel, équipement,...)	outils de cueillette	30 unités	72 000		72 000	
	machine à souder	2 unités	110 000		110 000	
	containers de stockage	10 unités	260 000		260 000	
Besoins en fond de roulement	sel, emballage, transport	24 mois	6 037 714		2 317 714	3 720 000
Etudes ou expertise	prospection	24 jours/5 sites	2 348 000		2 348 000	
Formation	appui CLCOP	24 mois	960 000	400 000	960 000	
	formation au village	10 séances	1 700 000		1 300 000	
	commercialisation	10 femmes/4 jours	580 000		580 000	
	gestion	20 femmes/4 séances	740 000		740 000	
Frais d'appui, suivi et contrôle	suivi commercialisation par coopérative IDEE Casamance	4 visites x 5 villes/an	1 080 000		1 080 000	
		24 mois	6 152 000		6 152 000	
Evaluation						
Capitalisation						
Autres	restauration	120 plats	420 000		420 000	
Divers et imprévus		5%	1 285 486			1 285 486
Total			26 995 200	400 000	21 589 714	5 005 486