



**Projet d'appui à la production durable et  
Compétitive du chou dans les Niayes**

**Rapport de formation sur les bonnes pratiques de  
commercialisation du chou de qualité**

---

Unité d'Appui Commercialisation

Janvier 2014



## Introduction

Dans le cadre du projet d'appui à la production durable et compétitive du chou dans les Niayes (« projet chou »), une formation sur « les bonnes pratiques de commercialisation du chou de qualité » est effectuée par l'Unité d'Appui Commercialisation dudit projet, représenté par Mlle Ndèye Awa FALL. Cette formation était destinée à des commerçants choisis dans les marchés de Castor Kermel, Dalifort et Thiaroye et qui se sont engagés à commercialiser le chou de qualité, produit par l'AUMN qui met en œuvre ce projet.

Du fait de la difficulté de réunir tous les commerçants choisis et engagés nous avons procédé par des séances de formation. La première s'est tenue le 12 Juillet 2013 et a réuni quatre (4) commerçants (cf. Rapport formation<sup>2</sup> des commerçants). La deuxième, effectuée le 26 Décembre 2013 en a réuni aussi quatre (4) (cf. Rapport formation<sup>1</sup> des commerçants). La troisième et dernière séance s'est tenue le 02 Janvier 2014, et a réuni 7 participants venus des marchés Thiaroye, Castor et Dalifort. Qui sont :

- ✓ Khary Diop Faye
- ✓ Alima Ndoye
- ✓ Amy Samb
- ✓ Maimouna Seye
- ✓ Ndèye Diba
- ✓ Fatou Kholou
- ✓ Abdou Aziz Ndong

Ce qui nous fait pour les trois séances une liste de quinze (15) personnes. Le tableau ci-dessous nous montre le nombre des participants pendant toutes les trois séances de la formation, leurs noms et leurs localités.

N°	Participants	Marché
01	Gorgui CISS	Kermel
02	Békaye KONATE	Kermel
03	Fallou THIOUNE	Castor
04	Mariétou DIOP	Kermel
05	Abdou Aziz Ndong	Castor
06	Ndèye GAYE	Kermel
07	Marie POUYE	Kermel
08	Khary Diop Faye	Dalifort
09	Alima Ndoye	Dalifort
10	Amy Samb	Dalifort
11	Maimouna Seye	Thiaroye
12	Ndèye Diba	Thiaroye
13	Fatou Kholou	Thiaroye
14	Mamour GUEYE	Castor
15	Arame DIENE	Castor

Elles se sont tous passées au le siège de l'AUMN à la cité Malick SY de Thiès et se sont déroulé comme suit avec la même démarche :

## Déroulement de la formation

Cette formation avait les objectifs suivants

- Amener les commerçants à se sentir impliqués et indispensables dans le projet.
- Les amener à changer de comportement et à opter pour les bonnes pratiques de commercialisation
- Conférer aux commerçants de nouvelles aptitudes au conditionnement et à la présentation du chou sur les étales.



Pour ce faire, l'Unité d'Appui Commercialisation (UAC) du projet a préparé un support de cours, réparti en cinq chapitres couvrant l'ensemble des objectifs fixés. Toutefois, le contenu de ce document correspondait au chapitre 3, "les bonnes pratiques de commercialisation du chou de qualité", du manuel de cours préparé par l'UAC.

La formation s'est tenue en une journée et s'est déroulée comme suit :

- Salutation et présentation de l'AUMN.
- Présentation du premier chapitre. Ceci a consisté à donner aux participants une compréhension du projet et ses objectifs, mais aussi à les impliquer.
- Le deuxième chapitre a permis de leur faire connaître les caractéristiques du chou de qualité et de faire la différence entre le chou d'entant et celui-ci (photo à l'appui).
- Le troisième qui est le cœur du contenu de la formation était une liste de pratiques jugées nécessaires pour une bonne manipulation (récolte, conditionnement, emballage, transport, et exposition)

De ce fait, nous avons abordé les sous thèmes suivants :

- Les bonnes pratiques de récolte (le cycle végétatif, heure de récolte, durée de récolte, la coupe et les feuilles protectrices de la pomme)
- Le nettoyage du produit (comment et avec quoi doit on laver le chou ?)
- Le conditionnement (tri et calibrage, critère de choix de l'emballage, les types d'emballage, les pratiques à éviter, photos à l'appui)
- La conservation (la conservation à une température ambiante et la conservation réfrigérée, disposition des sacs ou cageots, durée de stockage pour chaque option)
- Le transport (critère de choix du moyen de transport, l'empilement et la manutention, des pratiques à éviter, photos à l'appui)
- La vente du chou sur les étales (chercher les bonnes informations utiles sur les clients, le produit et le marché pour bien vendre)
- Ensuite nous avons les avantages d'une bonne pratique de commercialisation du chou qui avait pour objet de motiver les participants, de les inciter à adopter les pratiques proposées.
- Enfin un cas pratique pour leur montrer comment calculer le coût de revient leur permettant de connaître et de prévoir les charges et bénéfices et établir leur prix.

## **Conclusion et recommandation**

La formation sur les bonnes pratiques de commercialisation du chou a été en général (les trois séances), satisfaisante. Les participants ont tous apprécié l'initiative de cette formation, du projet et de ses objectifs. Ils se sont senti impliqués et s'engagent d'avantage à contribuer à la réussite du projet en adoptant les nouvelles techniques de commercialisation allant du conditionnement jusqu'à la présentation du chou sur les étales (tri et calibrage, conditionnement, transport, manutention et exposition). Ils avancent néanmoins quelques recommandations qu'ils jugent nécessaires. Ils proposent :

- A cause de l'étroitesse des marchés que le nettoyage du chou se fait au niveau des champs ;
- Des cageots étiquetés pour faciliter l'identification et la promotion du produit ;
- L'introduction d'autres légumes comme la courgette, la tomate, le poivron et le haricot vert dans le projet.