

PN-ABG-716
69251

AGRICULTURAL MARKETING IMPROVEMENT STRATEGIES PROJECT

Sponsored by the

U.S. Agency for International Development

Assisting AID Missions and Developing Country Governments
to Improve Agricultural Marketing Systems

Prime Contractor: Abt Associates Inc.

Subcontractors: Postharvest Institute for Perishables, University of Idaho,
Delittle Haskins & Sells,

PN-ABG-716

Etude de pré-faisabilité
sur les cultures horticoles
d'exportation maliennes

Avant-projet

Octobre 1990

Préparé par: Jerry Martin
d'Abt Associates Inc.

Préparé pour: USAID/Mali

Etude de pré-faisabilité sur
les cultures horticoles d'exportation maliennes

Préparé par

Jerry Martin

du

Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole

Abt Associates Inc.

pour

l'USAID/Mali

octobre 1990

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	iii
INTRODUCTION	v
1. LE MARCHÉ EUROPEEN POUR LES EXPORTATIONS HORTICOLES MALIENNES	1
1.1 Croissance des exportations agricoles	1
1.2 France	2
1.3 Pays-Bas	3
1.4 Hongrie	5
2. MARCHES REGIONAUX	7
3. EXPORTATEURS HORTICOLES MALIENS	10
3.1 Fruitema	10
3.2 Exportateurs du secteur privé	12
3.3 Anciens exportateurs privés de fruits et légumes	13
3.3.1 Causes de l'échec	13
3.3.2 Perspectives pour la participation du secteur privé aux exportations horticoles	15
4. TRANSPORT	16
4.1 UTA	16
4.2 Sabena	16
4.3 Air Afrique	16
5. PRODUCTION HORTICOLE DANS LA ZONE OHV	18
5.1 Coopérative de Kabala	18
5.2 La coopérative Kulikoro	20
5.3 Le Projet de remise en état de Baguineda	21
6. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	22
6.1 Potentiel pour les exportations horticoles	22
6.2 Obstacles pour les exportations horticoles	23
6.3 Recommandations	24
 ANNEXES	
A. Personnes contactées pendant l'étude	A-1
B. Comptes rendus des visites*	B-1
C. Description des tâches	C-1
D. Tableaux	D-1

*Vu la nature confidentielle des informations contenues dans les comptes rendus des visites, l'Annexe B ne figure que dans les exemplaires envoyés à la Mission.

LISTE DES TABLEAUX

1.	Exportations horticoles du Mali	4
2.	Campagne de commercialisation: Produits horticoles choisis, Mali et Côte-d'Ivoire	9
3.	Statistiques sur les exportations de la Fruitema	11
4.	Exportation de fruits et légumes maliens	17

REMERCIEMENTS

La présente étude a été préparée pour l'USAID/Mali dans le cadre du Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole (AMIS, selon le sigle anglais), administré et financé partiellement par le Bureau de la science et de la technologie de l'AID/Washington. C'est Abt Associates Inc. (maitre d'ouvrage) qui est chargé de mettre en oeuvre AMIS, conjointement avec Deloitte & Touche et le Post-Harvest Institute for Perishables (PIP) de l'Université d'Idaho (sous-traitants). Les grands axes du Projet AMIS sont les suivants:

- . Réaliser des études diagnostiques, avec des méthodes d'évaluation rapide et de recherche appliquée, sur l'organisation et la performance des systèmes de commercialisation, sur la réorganisation et la privatisation des entreprises parapubliques de commercialisation et sur les possibilités agro-industrielles dans les pays en développement;
- . Prévoir, suivre et évaluer les impacts des programmes de réforme des politiques de commercialisation agricole;
- . Recommander des innovations pilotes au niveau de l'organisation des systèmes de commercialisation; des arrangements institutionnels; manutention, commercialisation et traitement post-moisson et technologie de stockage; et des services d'information de marché; et
- . Diffuser les grandes leçons tirées de l'expérience de l'USAID, des autres bailleurs de fonds, des pays en développement et du secteur privé dans le domaine des projets et programmes de développement et de réforme de la commercialisation agricole.

La présente étude qui vise à déterminer la possibilité d'entreprendre une étude complète des cultures horticoles d'exportation au Mali est conforme à plusieurs des objectifs sus-mentionnés.

L'étude a été supervisée par Dennis Bilodeau de l'Office de développement des projets de l'USAID/Mali. M. Bilodeau a fourni de bonnes directives à cette étude. M. Charles Stathacos d'Abt Associates a effectué une reconnaissance sur le marché d'Abidjan pour trouver les produits frais maliens. M. Motoki Takahashi, stagiaire à Abt Associates a préparé les tableaux en Annexe D. M. Moctar Traore a beaucoup aidé à la collecte des données au Mali.

L'équipe de l'étude tient à faire mention de la collaboration apportée par l'Ambassadeur américain auprès du Mali, M. Robert Pringle, l'Ambassadeur malaisien au Mali, M. Choo Siew Kioy, et les représentants du Gouvernement malien, de l'Opération Haute Vallée, de la Chambre du Commerce et de l'Agriculture du Mali, des compagnies aériennes Sabena et UTA, du Service Continental Air, de l'UNCPM, de Fruitema, et Jardinma, ainsi que les représentants de plusieurs organisations, détaillants, grossistes et transporteurs en Côte-d'Ivoire. En outre, l'équipe tient à remercier pour l'aide qu'ils ont apportée les représentants du COLEACP (Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique pour la

promotion des fruits tropicaux et des légumes de contre-saison) en France, l'Ambassade américaine, le Ministère de l'Agriculture et MONIMPEX en Hongrie; ainsi que les sociétés d'import/export en France, en Hongrie et en Hollande. Leurs solides et honnêtes réponses à nos questions nous ont servi de base à nos conclusions et recommandations (cf. Annexe A pour la liste des noms).

INTRODUCTION

Le présent rapport a été financé par des fonds propres apportés par l'USAID/Mali et le Projet Haute Vallée au Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole (AMIS). AMIS est un projet financé par l'USAID-ST/RD Washington qui vise à améliorer l'efficacité des systèmes de commercialisation agricole, par le biais des approches suivantes:

- . Diagnostiquer les contraintes pesant sur les systèmes de commercialisation;
- . Formuler de meilleures politiques, arrangements institutionnels et systèmes de gestion pour améliorer les résultats des systèmes de commercialisation agricole;
- . Concevoir, suivre et évaluer des innovations pilotes sur le plan technologique, arrangements institutionnels et systèmes de gestion.

L'étude de pré-faisabilité a été financée pour déterminer s'il était justifié d'entreprendre une étude plus approfondie des cultures horticoles d'exportation au Mali. Les possibilités d'exportation des fruits et légumes cultivés dans la région du Projet Opération Haute Vallée ont été examinées: notamment les mangues, les haricots verts filet, les agrumes, les haricots bobby, les tomates "cerises", les piments et les gombos.

L'objectif était d'identifier les cultures actuellement exportées, d'étudier les principaux obstacles rencontrés par les importateurs, exportateurs et producteurs de ces cultures et de juger à partir des conditions de la demande, des transports et de l'offre s'il serait bon d'effectuer une étude plus approfondie sur la commercialisation d'une ou plusieurs de ces cultures.

L'étude, réalisée sur une période de trois semaines, fin juillet et début août 1990, s'est faite en plusieurs étapes.

- . Interviews informelles avec les importateurs choisis en Europe de l'Ouest et de l'Est (France, Pays-Bas, Hongrie) et les représentants du COLEACP (Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique pour la promotion des fruits tropicaux et des légumes de contre-saison).
- . Interviews informelles avec les principaux exportateurs maliens de produits horticoles, les coopératives de l'OHV, les représentants du projet, les membres des Chambres du Commerce et de l'Agriculture au Mali, les représentants du Gouvernement malien et plusieurs sociétés d'export qui ont cessé d'exporter des produits horticoles.
- . Interviews informelles avec les responsables du fret à Air Afrique Sabena, et UTA.
- . Visites sur les lieux dans les zones de production de mangues et de légumes relevant du Projet OHV.

. Examen de la littérature et analyse de données secondaires.

Vu la nature de l'étude, les données sont qualitatives et ne prétendent pas être exhaustives. Dans certains cas, les données n'étaient pas disponibles ou le temps alloué n'a pas permis de faire des collectes plus complètes. Le rapport note ces cas et les conséquences quant à la fiabilité des données. Le rapport contient quatre annexes: Annexe A qui est une liste des personnes contactées pendant l'étude; Annexe B qui présente un compte rendu détaillé des visites faites auprès des importateurs en Europe de l'Est et de l'Ouest; Annexe C qui contient les termes de référence de l'étude et l'Annexe D où des tableaux indiquent les fluctuations de prix des produits sur certains marchés choisis de la Côte-d'Ivoire en 1989.

1. LE MARCHÉ EUROPEEN POUR LES EXPORTATIONS HORTICOLES MALIENNES

Cette section se penche sur les récentes tendances dans la demande mondiale et européenne pour les produits agricoles, notamment les changements dans les modes de consommation. Elle identifie également plusieurs fruits et légumes que les pays en développement ont réussi à bien exporter sur les marchés européens, asiatiques et américains. Le rapport se termine en donnant les conclusions d'une série d'interviews avec des importateurs français, hollandais et hongrois et leurs points de vue sur les exportations maliennes.

1.1 Croissance des exportations agricoles

Un rapport récent de l'Institut international pour la recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI, selon le sigle anglais) note que, même si la part des pays en développement dans les exportations agricoles mondiales a baissé de 41% à 33% entre 1963 et 1985, leur part dans les exportations horticoles mondiales a augmenté de 38% à 42% pour les fruits et de 24% à 28% pour les légumes, toujours sur la même période.¹ L'étude constate qu'il y a de bonnes perspectives d'expansion pour les exportations de fruits et légumes, surtout pour les pays en développement avec une main-d'oeuvre abondante puisque cela leur confère un avantage comparatif pour les produits horticoles, dont la production est généralement à forte intensité de main-d'oeuvre. La demande pour les produits horticoles dans les pays développés devrait augmenter lentement et régulièrement dans les dix ans à venir. Par contre l'ouverture des marchés en Europe de l'Est et en URSS, où la consommation par habitant de fruits et légumes est faible (la consommation d'oranges et de bananes est moins de 14% de celle des pays développés), pourrait fortement améliorer les perspectives du commerce horticole des pays en développement.

Ces dix dernières années, la consommation de fruits et légumes en Europe a beaucoup changé. La place importante accordée à une alimentation saine et à des produits frais ont valu un accroissement de la demande pour les fruits et légumes tropicaux. Par exemple, les importations de mangues dans 10 pays européens, étudiées dans un rapport² du Centre du commerce international en 1987, ont augmenté de 130% entre 1982 et 1986. Pendant la même période, les importations de mangues en France ont plus que doublé, passant de 2.900 tonnes à 6.171 tonnes. En République fédérale d'Allemagne, les importations de mangues ont quasiment doublé de 1985 à 1986, par suite en grande partie des campagnes promotionnelles entreprises dans les principales régions consommatrices. Le marché pour les haricots, surtout les haricots bobby, s'est également développé à un rythme impressionnant dans les années 80. Les importations de haricots bobby de la Belgique et des Pays-Bas ont plus que doublé, passant à 16.616 et

¹IFPRI, Exportations horticoles des pays en développement: résultats passés, perspectives et aspects de politiques. Rapport de recherche No. 80, avril 1990.

² ITC, étude sur les fruits et les légumes tropicaux et de contre-saison.

26.363 tonnes respectivement de 1982 à 1986. Les marchés pour les autres fruits et légumes, par exemple les ananas, melons et aubergines, ont connu la même expansion sur l'ensemble de l'Europe de l'Ouest.

Ce marché des produits horticoles en pleine expansion est extrêmement compétitif: plus de 30 pays en développement sont actuellement engagés dans ce commerce. L'organisation efficace du conditionnement, traitement, stockage, transport et distribution est capital pour réussir sur ce marché. Vu que ces coûts représentent environ 70% du prix final à la consommation, l'avantage comparatif dépend souvent davantage de l'efficacité de ces services que du véritable coût de la production. Un système de commercialisation efficace garantit des produits de haute qualité et un approvisionnement fiable, chose soulignée dans les commentaires des importateurs européens présentés dans les sections suivantes du présent chapitre.

1.2 France

La France est le principal importateur de produits horticoles maliens. De 1985 à 1989, les exportations de mangues maliennes vers la France s'élevaient en moyenne à 659 tonnes, se situant dans une fourchette de 395 tonnes en 1987 à 905 tonnes en 1989. (Cf. Tableau 1 pour le récapitulatif des exportations maliennes vers l'Europe de 1985 à 1989). Les exportations de haricots verts filets pendant la même époque se sont élevées en moyenne à 245 tonnes, mais avec de larges fluctuations allant de 76 tonnes seulement en 1987 à 433 tonnes en 1989. Les exportations de piments rouges ont baissé, passant de 61 tonnes en 1985 à 5 tonnes seulement en 1989.

Le marché horticole français est caractérisé par des normes de qualité très élevées et une concurrence très serrée. Les importateurs français ont eu des expériences mitigées avec les exportateurs maliens (cf. Annexe B pour plus de détails). Ils se sont surtout plaints de ce que les exportateurs n'arrivent pas à répondre aux conditions de qualité, surtout pour les haricots. De plus, d'importantes fluctuations d'une année à l'autre dans l'offre font que les importateurs français ont du mal à pouvoir compter sur des arrivages sûrs de haricots verts filets maliens. La mangue malienne a une très bonne réputation et sa qualité semble très appréciée. Seulement le consommateur français préfère une mangue qui, arrivée à maturité, présente une peau rougeâtre ou dorée, alors que la variété Amélie du Mali est verte une fois mûre. C'est pourquoi cette mangue n'obtient pas le prix élevé sur le marché français qu'elle mériterait pour sa bonne qualité. Vient s'ajouter au problème le fait que la saison des mangues au Mali (avril à juillet) coïncide avec la saison des mangues au Mexique où poussent les variétés Kent, Kett, et Hayden.

Les importateurs français pensent que si le Mali augmentait son exportation de mangues de variété américaine, il serait plus compétitif sur le marché français. Les représentants du COLEACP ont indiqué qu'en dépit des suggestions qu'ils avaient faites aux exportateurs maliens, ils n'avaient noté aucun changement dans la composition des exportations de mangues. En 1989, la France a exporté 1.054 tonnes de mangues dont seulement 86 tonnes étaient des variétés

Kent ou Kett. Par contre, le COLEACP indique que le Burkina-Faso a fait un effort plus concerté pour diversifier ses exportations de mangues.

Les importateurs français pensent que le marché horticole continuera de croître à bon rythme et sont intéressés par les produits maliens, surtout les mangues, les haricots verts filets et les piments. Par contre, les tomates "cerises" et les autres produits moins connus soulèvent moins d'enthousiasme parmi les importateurs français. Une certaine méfiance s'est installée à cause des problèmes de qualité, de quantité et de délai de livraison.

1.3 Pays-Bas

Les importateurs hollandais ont des attitudes très partagées au sujet des exportations maliennes. Certains sont d'ardents défenseurs des produits maliens, alors que d'autres ont abandonné toute tentative à s'approvisionner auprès du Mali (cf. Annexe B pour plus de détails). Mais tous convergent sur un même point. La mangue Amélie du Mali est la plus goûteuse au monde. Les Hollandais, les Allemands et les Belges n'ont pas les mêmes préférences que les Français pour les mangues rouges et dorées. Les campagnes promotionnelles parrainées par le COLEACP et divers importateurs, vantant les mérites de la mangue Amélie, ont bien réussi. Mais malgré cette attitude favorable chez le consommateur, les exportations de mangues maliennes vers les Pays-Bas ont chuté, passant de 617 tonnes en 1985 à 343 tonnes en 1989. Les exportations de haricots verts filets ont été négligeables, atteignant un maximum de 70 tonnes en 1985 et chutant à un niveau quasi nul en 1987 et 1988.

Les importateurs hollandais qui travaillent avec la Fruitema se sont montrés très satisfaits de cette relation de travail, citant l'excellent conditionnement de Fruitema et l'attention portée à la qualité et aux dimensions standards, élément que l'on ne saurait négliger sur le marché. Un autre importateur qui vient juste de commencer à importer des quantités relativement modestes de mangues maliennes s'est montré lui-aussi très satisfait tout en indiquant que les communications étaient parfois un problème. Il est indispensable de pouvoir compter sur une bonne communication dans un marché qui change aussi rapidement, mais la Société a parfois été incapable de communiquer les informations en temps opportun à son fournisseur malien. Les représentants de la Société ont su gré à l'exportateur malien d'être venu leur rendre visite et ne demandent pas mieux que d'améliorer leurs méthodes d'étiquetage et de conditionnement.

Un troisième importateur, quant à lui, s'est vivement plaint de ce que son exportateur malien n'était pas fiable. Apparemment dans ce cas, tout allait de travers. Le volume ne correspondait pas à la commande passée et la qualité était médiocre. Il est arrivé que l'exportateur envoie de grandes quantités de mangues de premier choix lorsque le marché était saturé. A un autre moment, la société hollandaise est allée jusqu'à affréter un avion pour le Mali dans le cadre d'une campagne promotionnelle, mais l'exportateur n'a pas pu livrer les quantités convenues. Chaque fois, cela s'est soldé par des pertes et a abouti à un contentieux quant au paiement vers la fin de la campagne.

Tableau 1

Exportations horticoles du Mali
1985-1989 (en tonnes)

Produit du pays	France	Pays-Bas	Allemagne	Belgique/Lux.
<u>Mangues</u>				
1985	596	617	61	116
1986	646	623	10	55
1987	395	321	-	-
1988	753	269	1	157
1989	905	343	37 (jan. à sept. 1989)	143
<u>Haricots verts filets</u>				
1985	273	70	-	12
1986	351	55	1	33
1987	76	-	-	2
1988	94	-	-	2
1989	433	22	4 (jan. à sept. 1989)	4
<u>Piments rouges</u>				
1985	61	6	-	3
1986	42	10	-	1
1987	13	1	-	-
1988	3	-	-	-
1989	5	3	1,5 (jan. à sept. 1989)	-

Bien que les statistiques fassent rarement la différence entre les haricots verts filets et les haricots bobby, les Hollandais, les Belges et les Allemands font la différence entre les deux. Tous les importateurs hollandais se sont montrés vivement intéressés à importer davantage de haricots bobby frais. L'Egypte domine ce marché de septembre à janvier, mais février et mars représentent un bon créneau pour le Mali. Une des sociétés a estimé que le marché pourrait absorber jusqu'à 20 à 30 tonnes par jour. Mais pour le moment, le Mali n'a pas saisi cette possibilité.

Les importateurs hollandais ne se sont pas montrés très intéressés par les autres produits maliens. Ils ont signalé des problèmes au niveau de l'uniformité de la couleur et de la dimension des tomates "cerises". Si ces problèmes pouvaient être résolus, le Mali pourrait approvisionner le marché au moment des pointes à Noël et à Pâques. Les importateurs hollandais se sont joints aux commentaires français concernant la fiabilité de l'offre et l'adhésion aux normes de qualité. Un des importateurs qui connaît bien le Mali a suggéré que la seule manière d'augmenter les exportations (autres que celles de la Fruitema) serait par le biais d'une "joint venture" renforçant les liens entre producteurs, exportateurs et importateurs. Sans ces liens, les petits exportateurs n'ont pas les moyens (téléx) ou le niveau opérationnel (conditionnement et contrôle de la qualité) pour intervenir sur ce marché.

1.4 Hongrie

L'étude du marché hongrois partait de deux hypothèses: 1) l'Europe de l'Est sera probablement le plus grand importateur de produits horticoles dans les cinq à dix années à venir; et 2) les normes de qualité ne seront probablement pas aussi strictes en Europe de l'Est et, par conséquent, des pays comme le Mali auront moins de mal à s'y conformer. Si ces deux hypothèses semblent très proches de la réalité (cf. Annexe B pour plus de détails), les implications pour le Mali par contre sont nettement moins évidentes.

Jusqu'à cette année, c'est la MONIMPEX, entreprise détenue à 100% par l'Etat, qui s'est chargée de toutes les importations de fruits et légumes. A présent, tout le monde peut importer et exporter les fruits et légumes. Toutefois, le fait que la monnaie n'est pas convertible y reste un grave handicap qui, selon l'avis de la plupart des experts, ne sera pas résolu avant 1992. En attendant, les sociétés exportatrices peuvent utiliser un pourcentage de leurs devises étrangères obtenues par le biais des importations.

Les oranges, les citrons, les pamplemousses et les bananes composent 95% des importations de fruits de la Hongrie. La quantité de légumes importés est très faible. Une des sociétés a indiqué qu'elle importait des kiwis (confirmé par la société hollandaise qui expédie les kiwis de la Nouvelle-Zélande en Hongrie). Les consommateurs ne connaissent guère les fruits tropicaux et ne sont pas habitués à faire des distinctions de qualité. La MONIMPEX a signalé que généralement elle achetait une qualité de fruits à un prix unique pour le pays entier.

Pour le moment, le marché hongrois (et par extension le marché de l'Europe de l'Est) n'offre pas de bons créneaux pour les exportateurs maliens. Si ces pays arrivent à faire la transition et à se doter d'une économie régie par les lois du marché, il est fort possible que dans les cinq ans à venir des produits comme les mangues puissent être écoulés sur ce marché. Il y a de bonnes promesses si le Mali forgeait de solides relations commerciales avec certaines des sociétés hollandaises qui commencent à explorer les possibilités à l'Est.

2. MARCHES REGIONAUX

Aucun des exportateurs, coopératives ou représentants du Gouvernement malien contactés lors de cette étude n'avaient connaissance d'efforts organisés pour exporter les produits horticoles vers les pays voisins. De toute évidence, il n'y a pas d'exportation régionale systématique. Certains indices montrent que le gombo est très demandé au Sénégal et que certaines marchandes le transportent par train dans ce pays. Toutefois on ne dispose pas d'information sur la quantité qui quitte le pays de cette manière. De même, la Côte-d'Ivoire semblerait être un marché potentiel pour les mangues maliennes.

Vu que les produits en question sont très périssables et que les conditions de transport terrestre sont très difficiles, la plupart du commerce régional se confie probablement aux zones frontalières entre la Guinée, la Côte-d'Ivoire et le Burkina-Faso. Il n'entre pas dans la portée de la présente étude de délimiter l'ampleur de ce commerce. Toutefois, l'absence de marchands importants, basés à Bamako, participant au commerce horticole régionale suggère qu'une demande limitée et/ou des problèmes de transport entravent beaucoup ce marché.

La Côte-d'Ivoire est le marché régional qui semble détenir la plus de promesses car la demande et les transports y sont probablement plus favorables que dans les autres pays voisins du Mali. Certains faits indiquent que des mangues sont importées en Côte-d'Ivoire en provenance du Burkina-Faso et du Cameroun.

D'après les informations obtenues du Ministère de l'Agriculture et du Commerce, il n'existe que très peu d'échanges commerciaux officiellement enregistrés entre le Mali et la Côte-d'Ivoire, la plupart des importations horticoles semblent transiter par le secteur informel. La Côte-d'Ivoire est en grande partie auto-suffisante en ce qui concerne les fruits et les légumes.

Le pays produit deux groupes de variété de mangues, l'américaine et l'antillaise. Les variétés antillaise, Amélie, Julie et Gouverneur représentent 60% à 70% de la production de la Côte-d'Ivoire. Le reste de la production est composé par les variétés américaines, Kent, Keitt, Valencice, Palmer, Smith, Zill et Brooks. Les importations de mangues prennent de l'essor lorsque la production locale décline.

Les importations de mangues du Mali composées des variétés Kent, Keitt et Brooks commencent à arriver en juin, les échanges diminuent en septembre. Sur le marché d'Adjamé à Abidjan, on a vu des mangues maliennes en août 1990 expédiées dans des cartons rudimentaires de 60 à 70 kg qui se vendaient à 6.000-8.000 FCFA par carton. Les importateurs ont indiqué qu'environ 100 tonnes arrivaient par semaine du Mali et du Burkina-Faso, bien que le volume total ne soit pas connu.

Les citrons verts importés du Mali arrivent entre septembre et novembre. Ils sont de très bonne qualité. Les citrons sont produits localement dans les régions de Katiola, Korhogo et Sassandra. Le volume des importations de citrons verts n'est important qu'en temps de baisse de la production locale.

Les deux types d'oignons en demande en Côte-d'Ivoire sont les grands oignons et les échalotes. Les grands oignons ne sont pas produits localement mais sont expédiés en sacs plastiques des Pays-Bas et du Niger. Les oignons du Niger sont très appréciés. Rien ne semble indiquer des importations de grands oignons en provenance du Mali. Les échalotes sont cultivées en Côte-d'Ivoire de mi-mars à juillet.

La Côte-d'Ivoire importe des pommes de terre de la France, du Mali, du Maroc et des Pays-Bas. Les pommes de terre maliennes, grandes et de bonne qualité, sont vendues sur le marché d'Abidjan de février à avril. Un des importateurs a indiqué que chaque semaine il y a un arrivage d'environ 30 tonnes du Mali et que les grossistes achètent une à trois tonnes qu'ils revendent aux détaillants à 150 FCFA par kg.

Aucune information n'a été obtenue concernant l'ail, pas plus qu'on a noté des importations de tomates fraîches, de gombos et de piments, qui sont tous produits localement (dans les régions de Kotobi, Man et Korhogo) en quantité suffisante pour satisfaire à la demande locale. Ce n'est que durant les périodes de ralentissement de la production que l'on importe des gombos et des piments séchés du Mali.

Une variété de mangues de couleur rougeâtre tirant sur le violet connue sous le nom de camerounaise, pesant en moyenne 1 à 1,5 kg pièce est revendue au détail à 300 CFA/Kg à Abidjan. Certaines mangues appelées les Arrete sont jaunes verdâtres et plus petites que les camerounaises. L'on indique qu'elles proviennent du Burkina-Faso, mais il s'agit probablement de la variété Amélie cultivée au Mali. (Le Tableau 2 indique les campagnes pour certains produits horticoles choisis du Mali et de la Côte-d'Ivoire mettant en évidence le moment des diverses possibilités pour les exportations maliennes).

Un certain nombre d'autres pays ont été proposés comme marchés régionaux pour les produits horticoles maliens surtout les mangues: ce sont le Gabon, le Nigéria, le Maroc et l'Arabie Saoudite (si l'Arabie Saoudite peut être considérée comme un marché régional). A l'exception de l'Arabie Saoudite où la Fruitema envoie périodiquement de petites quantités de mangues, rien ne semble indiquer que l'on exporte vers ces autres pays. Pour le moment, la possibilité d'exporter vers ces marchés relève de la pure spéculation.

Une autre idée relevant elle aussi de la pure spéculation concerne l'Afrique du Sud. Vu les changements politiques qui ont lieu dans ce pays, on peut envisager qu'un commerce régional avec la République sud-africaine devienne chose acceptable et désirable. Les mangues maliennes ne sont pas un produit de contre-saison sur le marché européen. Mais l'hiver en Afrique du Sud va d'avril à juillet, période de production maximum de la mangue malienne. Il y a donc tout lieu d'examiner de plus près la possibilité d'exporter des mangues maliennes vers la République sud-africaine pendant cette saison.

3. EXPORTATEURS HORTICOLES MALIENS

Les exportations horticoles maliennes sont concentrées dans les mains d'un très petit nombre d'exportateurs, surtout la Fruitema, entreprise mixte avec des parts publiques et privées. Le reste du commerce d'exportation est détenu par de petits marchands indépendants privés pour lesquels le commerce horticole relève d'une activité secondaire ou tertiaire. Jusqu'à une date aussi récente que 1985, il existait environ 14 commerçants privés qui exportaient activement des mangues et six commerçants qui exportaient des haricots verts vers le marché européen. Leur disparition de la scène commerciale est expliquée ci-après.

3.1 Fruitema

Comme nous l'avons noté, la Fruitema est une entreprise mixte, l'Etat malien détenant une minorité des parts dans la société. Les parts restantes sont aux mains d'investisseurs français et maliens. Le directeur général est un ressortissant français et son adjoint est malien. La société emploie environ 40 personnes à temps plein et des centaines d'ouvriers saisonniers pendant la campagne d'exportation (février-juillet).

La Fruitema estime qu'elle représente 85% à 90% des exportations horticoles. Les chiffres pour 1990 indiquent que la Fruitema a exporté plus de 1.400 tonnes de fruits et légumes dont 1.200 tonnes de mangues. Le Tableau 3 indique que le volume des exportations en 1990 était supérieur de 10 pour cent à celui de 1989 et que la composition des exportations avait nettement changé. Par exemple, de 1989 à 1990, les exportations de tomates "cerises" ont quintuplé. les exportations de haricots filets ont diminué de moitié et les exportations de haricots bobby ont doublé. En 1990, la Fruitema exportait ses produits vers la France, la Belgique, les Pays-Bas, l'Allemagne et l'Angleterre.

En ce qui concerne les légumes comme les haricots, les poivrons et les tomates, la Fruitema passe des contrats agricoles avec des coopératives et des associations villageoises dans la zone OHV. Ces arrangements prévoient que la Fruitema fournisse des semences et des engrais aux cultivateurs. Par le biais de son personnel de terrain, la Fruitema supervise tout le processus de production, allant des instructions sur le temps de plantation au désherbage et aux labours jusqu'à la récolte. Chaque étape est capitale si l'on veut que le produit réponde aux normes de qualité fixées par les acheteurs européens, au bon moment et en quantité désirée. Une partie des travaux de vulgarisation de la Fruitema est exécutée par le personnel de la zone OHV, mais le contrôle de qualité continue de dépendre de la Fruitema.

L'approche de la Fruitema souligne la nécessité de contrôler et de superviser de près la production de haricots verts filets, de haricots bobby et de tomates "cerises". La récolte est tout particulièrement importante puisque même un retard d'un jour peut se répercuter sur la classification des haricots verts filets.

Les systèmes de commercialisation des mangues et des légumes sont très différents. La Fruitema met sur pied des stations de vente dans la campagne où les particuliers peuvent acheter des mangues. La Fruitema fixe le système de triage et de classification des mangues. Elle exerce également un strict contrôle de la qualité en ce qui concerne la décoloration, les talures sur les fruits et les autres défauts cosmétiques.

Tableau 3
Statistiques sur les exportations de la Fruitema

Produit	Saison de moisson 1988/1989 (tonnes)	Saison de moisson 1989/1990 (tonnes)
Mangues	1.054,154	1.235,158
Amélie	967,094	
Kent	36,054	
Kett	50,926	
Zill	0,080	
Haricots verts filets	155,608	75,636
Haricots bobby	36,638	76,899
Piments rouges séchés	6,587	11,877
Piments rouges antillais	-	3,617
Tomates "cerises"	2,814	10,317
Citrons verts de Tahiti	2,332	5,374
Citrons verts du Mexique	2,838	-
Total	1.260,971	1.418,878

La Fruitema est une entreprise importante d'après les normes maliennes. Outre son large personnel à temps plein, elle a également énormément investi dans les locaux et l'infrastructure. La société dispose d'une installation de stockage à froid d'une capacité de 100 tonnes à l'aéroport, seule de ce genre jusqu'à 1989. Elle possède également une installation mécanique de nettoyage, triage et classification des mangues importée d'un fabricant français. La Fruitema a ses propres chariots, élévateurs et camions pour déplacer rapidement les palettes, du stockage aux avions, et a les ressources nécessaires pour importer du Sénégal du matériel de conditionnement de bonne qualité. En bref, c'est une opération intégrée qui participe activement à chaque étape de la production, à la manutention, jusqu'au transport des produits horticoles.

3.2 Exportateurs du secteur privé

Le Mali pour le moment ne compte que deux exportateurs privés de fruits et légumes. D'autres sociétés ont cherché à exporter des quantités limitées de produits horticoles mais sans grand succès. Même les deux sociétés que nous avons mentionnées rangent leurs opérations d'exportation au titre de leurs activités secondaires, les envisageant à titre d'essai.

L'exemple d'un exportateur qui a réussi est celui d'un marchand malien qui a commencé à exporter en 1990 et qui reste enthousiasmé par les possibilités sur le marché européen. Il est devenu exportateur "par défaut". En 1986, constatant qu'il fallait une capacité complémentaire de stockage à froid, il a présenté une proposition de financement à la Banque africaine de Développement. Seulement, lorsque l'installation a été achevée, il a constaté que les autres marchands n'exportaient plus de fruits et légumes. Pour rembourser les coûts de l'installation, il a commencé à exporter lui-même. En 1990, il a réussi à exporter 80 tonnes de haricots verts filets et 200 tonnes de mangues. Il prévoit de doubler ses exportations en 1991.

Il a souligné plusieurs éléments d'importance critique pour tout exportateur horticole privé.

- Financement suffisant. Vu que c'était un homme d'affaire bien établi, il n'a pas eu de problème à obtenir un prêt de 20 millions de CFA auprès d'une banque commerciale. En effet, l'exportateur doit disposer d'un crédit important puisque c'est lui qui finance l'achat de tous les intrants et produits.
- Une solide relation de confiance avec un commissionnaire ou un importateur en Europe. Puisque la réussite de l'entreprise dépend souvent du choix judicieux du moment où le produit arrive sur le marché, il est extrêmement important d'avoir confiance dans les conseils du commissionnaire. En plus, il faut un représentant fiable pour vérifier la qualité du produit lorsqu'il arrive en Europe.
- Connaissance des derniers développements de marché et pratiques de gestion efficaces. Les créneaux pour les produits maliens sur le marché européen sont très spécifiques. Les décisions de plantation

doivent se prendre en fonction de ces créneaux. Il est également de toute première importance d'être en liaison via télex ou téléphone avec les importateurs pour suivre les changements quotidiens sur le marché. Enfin, l'exportateur doit savoir saisir les opportunités et mobiliser rapidement le producteur et le transporteur.

Une solide relation avec les producteurs, surtout en ce qui concerne les haricots verts filets et les bobby. La réussite dépend de la qualité du produit et d'une bonne planification. Rien ne peut être laissé au hasard. L'exportateur dont nous parlons ici avait passé un accord avec une coopérative de femmes qui s'était chargée des intrants et avec un agronome qui supervisait les pratiques de production et de récolte.

Les exportateurs privés ne représentent qu'une très petite part du commerce d'exportation horticole au Mali, la Fruitema détenant la part du marché la plus importante (90%). La section suivante qui passe en revue les expériences des anciens exportateurs privés permet de mieux saisir le pourquoi de cette pénurie actuelle.

3.3 Anciens exportateurs privés de fruits et légumes

L'histoire des exportations horticoles au Mali peut être divisée en deux époques. L'époque actuelle qui a commencé en 1986 est caractérisée par la domination de la Fruitema sur le marché. Lors des années précédentes, de 1978 à 1985, de nombreux commerçants privés livraient une concurrence à la Fruitema aussi bien pour les mangues que pour les exportations de légumes. Leur échec nous permet de mieux comprendre les obstacles rencontrés par ceux qui ont cherché à participer au commerce d'exportation horticole dans les années 90.

Il est important de connaître l'ampleur des exportations horticoles privées avant de voir pourquoi ce commerce a périclité. Une des sociétés, Jardinma, exportait régulièrement 300 à 400 tonnes de haricots verts filets chaque année. Une autre, Comptoir Nord-Sud, exportait une moyenne de 40 tonnes de haricots verts filets par an. A titre de comparaison, la Fruitema a exporté 191 tonnes en 1989 et 151 tonnes en 1990. Bien que l'on ne dispose pas de chiffres précis, il est évident que les marchands privés détenaient à l'époque une partie importante du marché. Le fait que le commerce privé n'a pas su croître et prospérer a été une des raisons qui explique la chute des exportations horticoles maliennes, qui sont passées de 1.815 tonnes en 1985 à 1.279 tonnes en 1988 ont par la suite stagné à ce niveau.

3.3.1 Causes de l'échec

Les anciens marchands interviewés aux fins de cette étude ont cité plusieurs obstacles qui les ont poussés à abandonner le commerce des exportations horticoles.

Manque de transport aérien fiable et régulier. Pendant la période de 1980 à 1985 les exportateurs dépendaient exclusivement d'UTA. L'office national des transports (ONT) tenait des réunions hebdomadaires avec les exportateurs et UTA pour assigner la place dans les avions de fret. On garantissait 50% à 60% de la place à la Fruitema et les 40 pour cent restants étaient divisés entre l'ensemble des 14 exportateurs de mangues et des 6 exportateurs de haricots verts.

Manque d'installation de stockage à froid. La Fruitema a refusé de louer aux marchands privés les superficies excédentaires de son installation de stockage à froid qu'elle avait à l'aéroport. Ces derniers ont dû louer des locaux à l'abattoir de Bamako à 15 km de l'aéroport, ce qui signifiait que le produit devait être livré dans des camions de trois tonnes bien avant l'heure de décollage prévue. Lorsque les départs étaient retardés, les produits se détérioraient avant même d'être chargés.

Problèmes avec les importateurs européens. Toutes les sociétés ont cité des cas de paiement de 40% à 70% inférieurs aux sommes prévues. Vu que les produits horticoles sont vendus en consignation, les exportateurs maliens ne pouvaient pas savoir s'ils recevaient un juste traitement ou non. Le prix de vente final pour les expéditions était souvent baissé en raison de la qualité.

Note: Les efforts faits pour avoir un représentant malien pouvant s'occuper de leurs affaires sur le marché de Rungis ont été vains alors que la Fruitema a su y arriver. Le COLEACP a offert un bureau pour un représentant mais a été incapable de payer le salaire. Les retards de paiements constituent également un grave problème. Il est arrivé que les exportateurs maliens aient travaillé avec des importateurs dont les affaires financières n'étaient guère fiables, et qui ont fait faillite.

Manque de matériel de conditionnement. Pendant cette époque, la SOME PAC était le seul producteur de matériel de conditionnement qui répondait aux normes minimum d'exportation. La SOME PAC exigeait des paiements à l'avance et ne travaillait que sur commande. Vu que toutes les exportations étaient concentrées sur une courte période de temps, la SOME PAC était souvent dans l'incapacité de répondre à toutes les commandes passées par les marchands. Par conséquent, la SOME PAC répartissait sa production parmi les exportateurs, ce qui signifiait que certains ne pouvaient pas fournir les quantités promises. Par la suite, les exportateurs ont acheté du matériel de conditionnement plus cher en France et au Sénégal.

Problèmes aux niveaux de la qualité et de la production. Les exportateurs ont trouvé qu'il était très difficile de contrôler les techniques de production. Les producteurs associaient prix avec quantité ou poids, et non pas avec qualité. Le problème devient grave en ce qui concerne les haricots puisqu'un ou deux jours de croissance supplémentaire peuvent faire d'un haricot extra-fin qui se vend à 120 CFA le kg un haricot fin à 80 CFA le kg. Dans certains cas, les exportateurs ont fournis des services de vulgarisation aux producteurs accompagnés des intrants nécessaires. Pour certains, c'est devenu un aspect très demandant et très cher de leurs opérations.

Réglementations publiques et contexte commercial peu favorable. On a cité la taxe de 8% sur les exportations comme étant un véritable problème. Le fait que la Fruitema n'a jamais eu besoin de payer cette taxe rendait celle-ci encore plus lourde pour les exportateurs privés. Certains marchands ont également mentionné le manque d'efficacité de certaines procédures douanières qui retardaient parfois les expéditions et augmentaient les coûts. Le manque de solidarité parmi les exportateurs aggravait encore le problème. Il n'ont pas su s'organiser entre eux pour faire une pétition en vue de la suppression de la taxe à l'exportation ou pour obtenir plus de place sur le fret aérien.

3.3.2 Perspectives pour la participation du secteur privé aux exportations horticoles

Ces anciens exportateurs horticoles ont un avis partagé en ce qui concerne l'avenir des exportations maliennes. Certains sont catégoriques: quel que soient les changements, ils ne reviendront jamais au commerce des exportations de fruits et légumes. D'autres ont noté que plusieurs des conditions mentionnées ont changé et ont proposé à l'intention du Gouvernement ou des marchands eux-mêmes quelques-unes des mesures suivantes:

- . Nommer un représentant malien sur le marché de Rungis en France pour protéger leurs intérêts. La plupart pensait que le salaire de cette personne devait être payé par l'Etat.
- . Changer le système de paiement, non plus ventes en consignation mais achat à l'aéroport de Bamako pour empêcher les importateurs de tricher en alléguant des problèmes de qualité.
- . Mettre sur pied une organisation d'exportateurs pour remplacer l'Association actuelle des exportateurs qui n'est plus du tout active.
- . Procurer aux exportateurs le financement nécessaire pour qu'ils puissent acheter des intrants et survivre des retards de paiement qui ne s'éternisent pas trop.

4. TRANSPORT

Trois compagnies aériennes desservent actuellement le Mali avec des correspondances directes sur l'Europe: UTA et Air Afrique (avec des vols sur Paris) et Sabena. Chaque compagnie prévoit de la place sur ses avions pour le fret des produits horticoles maliens. Les exportateurs se plaignent des coûts toujours plus élevés du fret aérien, actuellement à 225 CFA le Kg. Cependant le barème est plus faible que pour les exportations du Kenya: 300 CFA Kg pendant les périodes creuses et 315 CFA par Kg pendant la saison de pointe (bulletin du COLEACP, décembre 1989). Ce barème est analogue à celui demandé au Sénégal et au Burkina-Faso, principaux concurrents du Mali.

4.1 UTA

UTA a trois vols par semaine de Bamako à Paris sur des avions transportant des passagers. La capacité de fret aérien pour les expéditions horticoles du Mali est d'environ 5 à 7 tonnes par avion soit 15 à 21 tonnes par semaine. En plus, une fois par semaine un cargo 747 d'UTA à destination de Paris s'arrête à Bamako. Cet avion dispose d'environ 40 tonnes de capacité réservée au Mali. Comme on peut le voir sur le Tableau 4, ces cinq dernières années (1986-90) UTA a expédié plus de 7.000 tonnes d'exportations horticoles du Mali dont plus de 6.200 tonnes de mangues.

4.2 Sabena

La Sabena a trois vols par semaine de Bamako à Bruxelles. En 1988, elle a expédié 50 tonnes de fruits et légumes du Mali. En 1989, le total s'est élevé à 136 tonnes.

4.3 Air Afrique

Bien que j'ai essayé plusieurs fois pendant deux semaines je n'ai pas pu rencontrer les représentants du service fret d'Air Afrique. Par conséquent, le rapport ne comprend aucune données sur les quantités de produits horticoles du Mali expédiés par Air Afrique. Notons toutefois qu'Air Afrique a trois vols par semaine de Bamako à Paris.

Aux niveaux actuels, c'est-à-dire environ 1.400 tonnes par année, la capacité de fret aérien ne semble pas constituer un obstacle de taille. Le problème se situe plutôt au niveau d'une bonne planification et gestion du fret que de la place disponible.

Si l'USAID/Mali décide de faire une étude plus approfondie des possibilités d'exportations horticoles, il faudrait regarder de plus près les coûts exacts

et les capacités de fret pour chacune des compagnies aériennes desservant le Mali et l'Europe.

Tableau 4
Exportation de fruits et légumes maliens, 1986-90
(vols UTA)

	1986	1987	1988	1989	1990
Mangues	1644T	797T	1375T	1258T	1149T
Haricots verts filets	282T	86T	74T	312T	*96T
Piments rouges	101T	-	10T	8T	3T
Tomates "cerises"	-	-	2T	11T	1,6T
Autres produits	78T	82T	40T	100T	**54,7T

* De janvier à mars 1990

** Pour les six premiers mois de l'année

NOTE: Les données ne figurent pas pour les vols d'Air Afrique et de Sabena

5. PRODUCTION HORTICOLE DANS LA ZONE OHV

La production horticole dans la zone OHV est surtout pratiquée dans les superficies irriguées et non irriguées proches du fleuve Niger. Les zones non irriguées disposent d'une nappe phréatique élevée qui permet aux producteurs d'utiliser l'eau des puits même en pleine saison sèche. Dans certains cas, les cultivateurs utilisent des pompes à énergie solaire pour chercher l'eau nécessaire aux cultures. Dans les plaines fluviales, on cultive surtout les tomates, les haricots verts filets, les haricots bobby, les piments, les gombos, les oignons, les pommes de terre, les concombres et les melons. Les haricots verts filets, les haricots bobby et les tomates "cerises" sont uniquement destinés à l'exportation, et les autres cultures sont quasi réservées au marché local. Il n'existe pas de statistiques fiables sur la production pour ces cultures. Mais vu qu'il n'y a pratiquement pas de marché local pour les haricots verts filets et les bobby, on peut utiliser les chiffres sur l'exportation comme mesure de substitution pour estimer la production.

Le système de production des mangues est tout à fait différent pour plusieurs raisons. Les manguiers ne se limitent pas aux zones riveraines et les mangues sont vendues aussi bien pour les exportations que pour la consommation locale. L'offre de mangue dépasse constamment la demande locale et d'exportation faisant que chaque année le marché surabonde de mangues. L'on estime que l'Amélie représente 95% de toutes les mangues au Mali, bien qu'il existe d'autres variétés comme la Kent et la Katie. Enfin, vu que la mangue est une culture arbustive, elle n'exige pas d'investissements annuels dans les semences et engrais, et les coûts d'entretien sont peu élevés. D'après les estimations actuelles, la production annuelle de mangue au Mali se situe entre 20.000 et 25.000 tonnes dont un peu plus de 1.000 tonnes sont exportées.

Tous ceux qui connaissent bien les conditions climatiques et agronomiques de la zone OHV sont unanimes quant à ses riches possibilités pour la production de légumes. Leur jugement repose sur le fait que l'eau est suffisante, (en supposant un bon entretien des pompes et du système d'irrigation), les sols sont fertiles et les cultivateurs compétents dans leur travail. L'introduction réussie des poivrons destinés aux exportations au début des années 80 ainsi qu'une production maraîchère en plein essor pour le marché local sont autant d'éléments qui témoignent du potentiel agronomique de la région. Toutefois, les producteurs rencontrent un certain nombre de problèmes au niveau de la culture et de la commercialisation des produits destinés à l'exportation comme les haricots verts filets et les bobby. Nous en parlons ci-après.

5.1 Coopérative de Kabala

La coopérative de Kabala se situe environ à 15 Km de Bamako et 20 Km de l'aéroport, près du fleuve Niger. Créée il y a environ une dizaine d'années la coopérative compte une cinquantaine de membres. En 1989, elle cultivait des haricots verts filets pour un marchand dont on a perdu trace depuis. En 1990, la coopérative n'a rien cultivé à cause des problèmes de prix et de paiements de 1989.

Les membres de la coopérative ont conclu un accord stipulant qu'ils recevaient 100 CFA par Kg pour leurs haricots verts filets. Le marchand a fourni gratuitement les semences, les engrais et les insecticides. En plus, il a donné des conseils sur les pratiques culturales. La coopérative a réservé un hectare de ses terres qui a été divisé entre les membres. La superficie a été irriguée par une pompe solaire appartenant à la coopérative. Toutefois la coopérative n'a pas agi comme agent pour ces membres, et aucun contrat n'a été passé entre le commerçant et la coopérative. Les membres restent toujours enthousiastes face aux possibilités de produire pour l'exportation malgré les problèmes suivants:

- * Ils ont trouvé que le marchand les avait trichés parce qu'il a rejeté une grande quantité de haricots qu'il a quand même emporté. En plus ils ont appris plus tard que les haricots verts extra-fins étaient vendus 225 CFA le Kg alors qu'eux-mêmes vendaient tous les haricots indifférenciés à 100 CFA le Kg.
- * Les membres ont indiqué qu'ils avaient eu du mal à se faire payer. Bien qu'on leur ait donné un reçu au moment de chercher les haricots, ils ont dû s'y prendre à 12 fois avant de réussir à être payés -- deux mois après la fin de la campagne.
- * Ils n'ont pas compris les normes de qualité qu'exigeait le marchand. Ils ont surtout eu du mal à accepter qu'on rejette une quantité aussi importante de leurs haricots.
- * La coopérative ne dispose que de peu, voire pas du tout, d'informations sur les prix des haricots verts filets et les membres pensent qu'ils auraient dû être payés davantage. Ils n'ont aucune idée du coût des semences et des autres intrants et ne savent pas combien ils ont produit et vendu.
- * Ils n'ont reçu aucun conseil de commercialisation. Bien qu'ils aient contacté deux coopératives nationales, la CAC et l'UNCPM pour leur demander de les aider à continuer de produire pour les marchés d'exportation, ces efforts n'ont abouti à rien de concret.
- * La prochaine fois qu'ils accepteront de cultiver des haricots verts, la coopérative aimerait que l'on fixe à l'avance les niveaux de prix, de quantité et de qualité. Ils ne savent pas s'ils doivent vendre leurs haricots en fonction de la qualité (fin et extra-fin) ou en vrac.

Les membres de la coopérative sont très intéressés à cultiver à nouveau des haricots verts filets. Ils seraient également prêts à essayer d'autres cultures comme les piments s'ils avaient un contrat. Mais pour le moment, la coopérative ne cherche pas activement à obtenir un tel contrat pour l'année prochaine.

5.2 La coopérative Kulikoro

La coopérative Kulikoro fondée en 1960 est située à 60 Km au Nord de Bamako et 70 Km de l'aéroport près du fleuve Niger. Par le passé, elle produisait des haricots verts filets pour l'exportation mais a cessé en 1988 car elle n'arrivait pas à s'entendre sur les prix avec la Fruitema. Par contre la coopérative continuait à participer activement aux exportations de mangues avec la Fruitema. Les membres ont fait les remarques suivantes:

- . Ils aimeraient participer à la fixation des prix que la Fruitema va leur verser pour les haricots verts filets fins et extra-fins. Actuellement ils n'ont aucune idée de la manière dont on détermine les prix et craignent qu'on ne les triche. Ils n'ont pas réussi à s'entendre avec la Fruitema car la coopérative insistait pour recevoir 210 CFA par Kg pour les extra-fins et 190 CFA par Kg pour les fins alors que la Fruitema offrait respectivement 170 CFA/Kg et 130 CFA/Kg.
- . Lors d'accords passés avec la Fruitema les coûts des semences et des autres intrants étaient soustraits du paiement final. La coopérative aimerait savoir comment déterminer les prix de ces intrants pour voir s'ils sont corrects. Les membres ont également essayé de discuter les coûts de la production de haricots verts avec Fruitema mais se sont toujours heurtés à un refus. Ils pensent que le prix qu'ils reçoivent pour les haricots devrait se fonder sur une certaine marge au-dessus du coût de base de la production.
- . La coopérative est surtout intéressée par les mangues car elle produit ce fruit en grande quantité. Mais ils sont très préoccupés parce que leur seul acheteur, la Fruitema, dicte le prix qui ne cesse de baisser d'une année à l'autre. Ils se sont montrés tout particulièrement préoccupés par le fait que le prix de départ de la Fruitema qui était de 60 CFA par Kg au début de la campagne 1990 a chuté à 40 CFA/Kg à la fin de l'année. La Fruitema détient le monopole et la coopérative se sent impuissante à faire quoi que ce soit.
- . La coopérative a cherché à trouver d'autres acheteurs mais en vain. Ils ont contacté l'UNCPM qui n'a pas réussi à les mettre en contact avec d'autres marchands. La coopérative a également cherché à vendre les excédents de mangues à Gao et Kayes mais elle manque de moyen de transport pour cela.

La Coopérative de Kulikoro semble avoir une bonne expérience en ce qui concerne les exportations de mangues et de haricots verts filets. Ils disent avoir été très actifs au début et au milieu des années 80 lorsqu'ils avaient plusieurs autres clients en plus de la Fruitema. Les membres pensent que les choses ne pourront réussir à l'avenir que si la Fruitema se retrouve face à une véritable concurrence.

5.3 Le Projet de remise en état de Baguineda

Ce projet couvre une superficie de 23.000 hectares situés environ à 35 Km de Bamako. C'était le site d'un important projet de recherche du Gouvernement malaisien sur la production maraichère, repris depuis par le Gouvernement malien. La plupart des légumes frais du marché de Bamako proviennent de Baguineda. On y cultive les tomates, les haricots verts filets, les bobby, les pommes de terre, les concombres, les melons et les oignons.

Les représentants du projet ont indiqué que les exportations des produits de Baguineda comportent de nombreux problèmes. Ils ont tout particulièrement mentionné qu'un ou deux marchands privés n'avaient pas versé des prix corrects lorsqu'ils ont acheté les produits de Baguineda. L'on n'avait pas tenu compte du coût accru des intrants dans ces faibles prix. Ils suggèrent que les agents de vulgarisation du projet jouent le rôle d'arbitre entre les marchands et les producteurs. En utilisant un chiffre de base sur le coût de la production pour déterminer le prix, les agents de vulgarisation pourraient veiller à ce que les producteurs reçoivent un prix qui leur laisse une marge bénéficiaire correcte. Les représentants du projet se sont plaints d'un nouveau marchand qui n'était pas d'accord pour utiliser cette méthode de fixation des prix.

Un des objectifs du projet malaisien était d'introduire de meilleures pratiques pour les cultures maraichères, plus efficaces par rapport aux coûts. Selon certains qui connaissent bien le projet, la vulgarisation de ces techniques s'est avérée décevante. Si les producteurs de Baguineda pouvaient diminuer de manière notable leurs coûts de production comme le veut le projet malaisien, de nouvelles possibilités d'exportation se présenteraient.

Le personnel du projet est intéressé par les résultats d'une étude italienne sur les possibilités de production agro-industrielle dans la région, surtout la transformation de sucre et de tomates. Toutefois le personnel n'était pas sûr si l'étude indiquait que l'une ou l'autre de ces activités pourrait s'avérer rentable.

Bien que Baguineda soit une région de production horticole, il semble qu'elle ne dispose pas d'un cadre de planification organisé pour stimuler la commercialisation des produits destinés à l'exportation. Toute l'initiative semble être dans les mains de la Fruitema ou d'un ou deux petits marchands privés qui ont cherché à exporter récemment. Il se pourrait très bien que le marché de Bamako moins exigeant du point de vue normes de qualité, et donc moins demandant pour les pratiques culturales, soit suffisamment attirant pour enlever toute incitation à produire pour l'exportation. Une autre possibilité étant que les liens entre producteurs et exportateurs sont tellement faibles que les producteurs ne voient pas les possibilités du marché d'exportation.

6. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

La commercialisation des produits horticoles destinés à l'exportation demande des systèmes complexes et sophistiqués difficiles à gérer de manière rentable. Pour être réussie, la production et l'exportation des produits horticoles exigent que l'on porte beaucoup d'attention aux détails. La sélection des semences, les dates de plantation, l'application d'intrants et les pratiques culturales doivent être plus soigneusement planifiées que pour les autres cultures de produits de base typiques. Les méthodes de récoltes et le traitement post-moisson sont d'importance capitale pour la qualité du produit. Il faut une rigoureuse classification, un conditionnement attirant et une coordination efficace avec les services d'expédition avant que le produit ne quitte le pays. Enfin, le produit doit être transporté aussi rapidement que possible au marché final et vendu aux détaillants ou aux supermarchés dans les 48 heures qui suivent son départ du Mali. C'est au vu de toutes ces exigences que sont présentées les conclusions et recommandations suivantes.

6.1 Potentiel pour les exportations horticoles

- . La consommation de mangues en Europe a triplé depuis 1982. Les mangues maliennes ont acquis une excellente réputation pour leur goût et leur qualité. La variété Amélie est tout particulièrement appréciée aux Pays-Bas, en Belgique et en Allemagne, créneaux sur lesquels le Mali peut diriger ses efforts.
- . Les français préfèrent une mangue rougeâtre-orange à la variété Amélie. A moins que le Mali n'arrive à répondre à cette caractéristique du marché, il n'existe que peu de possibilités d'augmenter les exportations de mangues vers la France.
- . Les haricots bobby sont les haricots préférés aux Pays Bas et en Allemagne. Le Mali dispose d'un bon créneau dans ces pays entre février et début avril.
- . Les haricots verts filets sont surtout consommés par les Français. Le marché se révèle être très compétitif, le Kenya, le Sénégal et le Burkina-Faso étant les principaux exportateurs. C'est la qualité qui domine sur ce marché. Si le Mali n'arrive pas à répondre aux strictes normes de qualité, son avenir sur ce marché est très incertain.
- . Les piments sont consommés par les étrangers, (surtout par les africains) qui vivent en France et aux Pays-Bas. C'est un marché limité qui n'en est pas moins attirant. En 1986, le Mali a exporté plus de 100 tonnes mais en 1989 il n'a exporté que 5 tonnes.
- . En ce qui concerne les autres produits étudiés dans ce rapport, seules les tomates "cerises" détiennent actuellement de bonnes

possibilités pour les exportateurs maliens. On a également exporté des citrons verts mais en très petites quantités. Les melons font face à une concurrence serrée des pays méditerranéens.

Les mangues, les haricots verts filets, les haricots bobby et les piments du Mali sont en demande à des moments très spécifiques sur des marchés européens spécifiques.

6.2 Obstacles pour les exportations horticoles

- . Le principal obstacle que rencontrent les exportations horticoles maliennes est le manque de confiance quasi universelle que l'on rencontre chez les participants du système de commercialisation à tous les niveaux de la filière.
- . Au niveau de la production, le principal problème est d'arriver à obtenir un produit de première qualité surtout pour les légumes.
- . Au niveau post-moisson, certaines pratiques nuisent à la qualité (par exemple, secouer l'arbre avec un bâton pour faire tomber les mangues) ou la manière d'emballer le produit pour l'expédier au centre de collecte.
- . Jusqu'à récemment, l'accès au stockage à froid à l'aéroport était monopolisé, décourageant les nouvelles participations au commerce.
- . La capacité de fret aérien, bien que suffisante, exige planification soignée et réservations.
- . Les relations entre exportateurs et importateurs ont souvent été contentieuses, les problèmes de communication n'ont pas permis de répondre rapidement aux possibilités se présentant sur le marché.
- . La difficulté à obtenir un financement a empêché de nombreux petits et moyens commerçants de participer à ce marché. La nature de l'entreprise demande que les exportateurs fassent des dépenses importantes (pour les semences, les engrais, les pesticides, les conseils agronomiques, l'achat de produit, transport national, classification, nettoyage et conditionnement). De nombreux exportateurs n'ont pas pu absorber le choc de voir rejeter ne serait-ce qu'une seule expédition.
- . Le Gouvernement malien a découragé la participation privée aux exportations horticoles de maintes manières directes et indirectes. La taxe de 8% sur les exportations en est la forme la plus évidente. Le fait que la Fruitema ait été exonérée de cet impôt a indirectement découragé toute concurrence, à preuve la part de 90% que détient la Fruitema dans les exportations horticoles.

Certains des problèmes qui avaient fait que les exportateurs privés quittent la scène aux environs de 1985-86 sont à présent résolus. Une installation de stockage à froid privée est à présent disponible à l'aéroport, et trois compagnies aériennes ont des vols directs sur Paris et Bruxelles. De plus, en août, la taxe à l'exportation a été abrogée.

Les problèmes qui subsistent se situent au niveau des connaissances et compétences à toutes les étapes de l'organisation et de la gestion de la commercialisation. En termes simples, c'est un obstacle sur le plan des ressources humaines.

- . Les producteurs doivent apprendre à suivre de rigoureuses pratiques culturelles qui leur permettront d'obtenir des produits de qualité à des prix compétitifs. Il doivent également suivre de strictes méthodes pour la moisson et la manutention.
- . Les agents de vulgarisation, que ce soit de l'OHV ou privés, doivent apprendre les normes régissant la qualité et la variété, les techniques pour augmenter les rendements et assurer la qualité. Ils doivent également connaître le marché et comprendre les calendriers de campagne des concurrents du Mali.
- . Les exportateurs doivent étudier le marché, forger de solides relations avec les producteurs et importateurs et coordonner les activités des autres membres du système. Ils doivent maîtriser les aspects complexes, choix du bon moment et logistiques liées à la moisson, au conditionnement et au transport. Pour emprunter les termes d'un importateur, ils doivent savoir exactement qu'elle sera l'apparence du produit 48 heures après qu'il leur soit sorti des mains.

6.3 Recommandations

- a. Si l'USAID/Mali désire venir à bout des obstacles décrits ci-dessus, la Mission doit s'attacher à renforcer les liens entre les divers participants du système de commercialisation.
- b. L'USAID/Mali doit peser attentivement les diverses implications de cette initiative. Le secteur privé n'existe quasi pas dans le domaine des exportations de fruits et légumes. Tout effort pour revitaliser ce secteur pourrait prendre plusieurs années d'assistance intense.
- c. L'on recommande que l'USAID cherche à améliorer les compétences de gestion chez les marchands, encourageant ainsi un système verticalement intégré de production et de commercialisation. On pourrait notamment encourager l'utilisation de contrats standards entre producteurs et marchands, mettre en place "des joints ventures" avec les importateurs européens et explorer la faisabilité d'une coopérative d'exportateurs pour encourager les économies d'échelle.

- d. Les premiers efforts devraient se tourner vers les mangues, les haricots verts filets et les bobby sur certains créneaux de l'Europe de l'Ouest. Les autres produits devraient être laissés de côté.
- e. Si l'USAID/Mali décide de faire une étude approfondie des possibilités d'exportations horticoles au Mali, la mission devrait réaliser une étude analogue à celle décrite en Annexe C (description des tâches)

ANNEXE A

PERSONNES CONTACTEES PENDANT L'ETUDE

Mali

Ambassadeur Robert Pringle	Ambassadeur des Etats-Unis auprès du Mali
Ambassadeur Choo Siew Kioy	Ambassadeur malaisien auprès du Mali
M. Dennis Brennan	Directeur de la Mission de l'USAID
M. Tracy Atwood	Chef de l'Office du Développement agricole - USAID
M. Adly Hassanein	Chef d'équipe, Projet Développement de la Haute Vallée, Experience, Inc.
M. John Caracciolo	Conseiller aux questions de crédit, Projet DHV, Experience, Inc
M. Dennis Bilodeau	Bureau du Projet de l'USAID, Projet DHV
M. Vic Duarte	Economiste, USAID
M. Augustin Dembele	Bureau de développement agricole, USAID
M. Reid Whitlock	Bureau de développement agricole, USAID
M. Oumar Dia	Bureau de développement agricole, USAID
Mlle. Jill Donohue	Directeur adjoint du Corps de la Paix
M. Yaya Togola	Directeur de l'opération Haute Vallée (OHV)
M. Issaga Konate	Directeur adjoint de l'opération Haute Vallée
M. Saloum Sacko	Chef, suivi et évaluation OHV
M. Ibrahima Coulibaly	Chef, services de soutien au développement et Président de la Commission de privatisation OHV
M. Seydou Coulibaly	Chef, Production animale et maraichère OHV
M. Amadou Coulibaly	Chef, Statistiques, Planification et Evaluation OHV
M. Moussa Kante	Directeur, Projet pour la remise en état du périmètre agricole de Baguineda
M. Daba Traore	Secrétaire général de la Chambre du Commerce malienne
M. Fousseyni Diallo	Secrétaire général de la Chambre d'Agriculture malienne
M. Mohamed Cisse	Directeur du Bureau national des statistiques
M. Diarra	Chef de la division de traitement et de lutte phito-sanitaire, Ministère de l'Agriculture
M. Freddy Van Staen	Chef des vols, compagnie aérienne Sabena
M. Mamadou Traore	Exportateur horticole, Continental Air service
M. Djim Diallo	Président, UNCPM
M. Bakary Sidibe	Directeur, UNCPM
M. Dian Diakite	Directeur Comptoir Nord-Sud
M. Bourama Traore	Directeur Comptoir du Sud
M. Mamadou Malinke	Directeur adjoint, Fruitema
M. Dembele	Chef, Production agricole, Fruitema
M. Kalil	Chef, expédition aérienne Fruitema
Mme. Corine	Ancien exportateur agricole avec Jardinma
Coopérative de Kabala	Compagnie aérienne UTA
Coopérative de Koulikoro	

Europe

M. Dennis Felicite - Zulma	Conseiller en matière d'exportation, COLEACP, Rungis, France
M. Jean-Louis Durand	Bureau import/export Lamparra, Rungis, France
Mme. Gisele Lagueyrie	Etablissement import/export, Rungis, France
M. Henri Beaulieu	SIMI import Ltd., Rungis, France
M. Luc Smits	Directeur général, Pasqual Ltd. Barendrect, Pays-Bas
M. Johan Kaashoek	Hage International BV, Barendrect, Pays-Bas
M. Harry van der Spoel §	Westland Import Intl., Poeldijk, Pays-Bas
M. Ari Hooimeijer	Chef de division, MONIMPEX, Budapest, Hongrie
M. Jenó Budavari	Directeur de marketing, Coopérative MOSZ, Budapest, Hongrie
Dr. István Mass	Directrice adjointe d'import, Delker Agricultural Trading Co., Budapest, Hongrie
Mlle. Korona Zoltanne	Directeur du Commerce international, Ministère de l'Agriculture, Budapest, Hongrie
M. Hancsok Zoltan	Chef de division, Division échanges et conseils agricoles
Dr. Csaba Forgacs	Economix Ltd., Budapest
M. Davis Hughes	Attaché commercial, Ambassade des Etats-Unis, Hongrie
M. Ferenc Nemes	Spécialiste agricole, Ambassade des Etats-Unis, Hongrie
M. Jeffrey Feltman	Chargé économique, Ambassade des Etats-Unis, Hongrie

Côte-d'Ivoire

Mlle Abouattier Adèle	CIRES (Centre ivoirien de recherches économiques et sociales)
M. Yessou Mathias	Sodefel
M. Dao Amara	OCPF (Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers)
M. Yao Martin	Ministère de l'Agriculture

Marchés locaux à Abidjan

Plateau:	Un transporteur Deux grossistes
Adjamé:	Deux grossistes Un transporteur Trois détaillants
Gouro:	Trois détaillants

ANNEXE C

DESCRIPTION DES TACHES

Le rapport AMIS d'août 1990 sur les possibilités d'exploitations horticoles au Mali a permis d'identifier des obstacles importants aux niveaux organisation et gestion de la production, manutention et de commercialisation des fruits et légumes. Le rapport a également constaté qu'il existe des marchés en Europe de l'Ouest pour les mangues, les haricots verts filets, les haricots bobby et dans une moindre mesure, les piments et les tomates "cerises" du Mali. Pour définir précisément les diverses étapes que peuvent suivre l'USAID et le projet OHV pour éliminer ces obstacles, il convient de voir de plus près un certain nombre de questions.

- A. Analyser les divers arrangements de commercialisation pour les exportateurs.
1. Evaluer la faisabilité de "joint venture", partenariat ou autres types d'associations entre les importateurs européens et les exportateurs maliens.
 - a) Voir si de tels arrangements ont été efficaces ailleurs et préciser les conditions d'arrangements réussis.
 - b) Etudier le contexte juridique et identifier les restrictions et régulations relatives à de telles associations au Mali.
 - c) Voir si il est judicieux de faire participer des organisations comme l'OHV et la Chambre de Commerce et d'Agriculture.
 2. Déterminer si une association ou coopérative d'exportateurs privés serait une solution viable pour résoudre les problèmes liés aux économies d'échelle, négociation de contrats avec les producteurs et les compagnies aériennes et disponibilité de crédit commercial. Si une coopérative semble être viable, définir le rôle qu'elle peut jouer, les conditions d'adhésion et les besoins en ressource, etc.
 3. Etudier les possibilités et conditions permettant de fournir la production de légumes destinée à l'exportation par le biais d'un système de contrat agricole.
 4. Etudier comment les principaux concurrents du Mali -- le Kenya, le Burkina-Faso et le Sénégal -- ont organisé leur système de production et de commercialisation. Evaluer si de tels arrangements peuvent être adoptés dans le contexte malien.
- B. Evaluer la rentabilité des opérations d'exportation du secteur privé
1. Identifier la structure de coût liée aux divers aspects des exportations de haricots verts:

- a) Semences, engrais, insecticides et autres intrants;
 - b) Conseils de vulgarisation et supervision de la production;
 - c) Manutention post-moisson, classification, triage et conditionnement; et
 - d) Disponibilité et coût du crédit;
2. Identifier la structure de coût liée aux divers aspects des exportations de mangues:
- a) Manutention post-moisson, classification, triage et conditionnement; et
 - b) Disponibilité et coût du crédit.
3. Identifier les divers moyens de réduire les coûts de production et de commercialisation.
- C. Analyser les créneaux spécifiques pour les haricots verts filets, les haricots bobby, les mangues Amélie et américaines, les piments et les tomates "cerises".
- 1. Définir précisément les créneaux pour chaque produit.
 - 2. Identifier précisément les concurrents sur le marché.
 - 3. Comparer le calendrier de plantation de l'OHV aux créneaux et définir une stratégie de commercialisation compatible.
- D. Evaluer le type et la portée de la formation nécessaire pour éliminer les obstacles liés aux ressources humaines aux niveaux production et commercialisation
- 1. Identifier des moyens efficaces pour éduquer les producteurs et leur apprendre les conditions de qualité sur le marché d'exportation.
 - 2. Identifier les besoins de formation en organisation et gestion de la commercialisation pour les exportateurs.
 - 3. Recommander des mécanismes appropriés pour apporter une formation aux exportateurs de secteur privé.
 - 4. Conseiller diverses visites sur les marchés européens et/ou auprès des concurrents maliens.
- E. Evaluer le soutien du Gouvernement pour les exportations horticoles.
- 1. Evaluer l'état des services de promotion des exportations;
 - a) Incitations fiscales aux exportations;

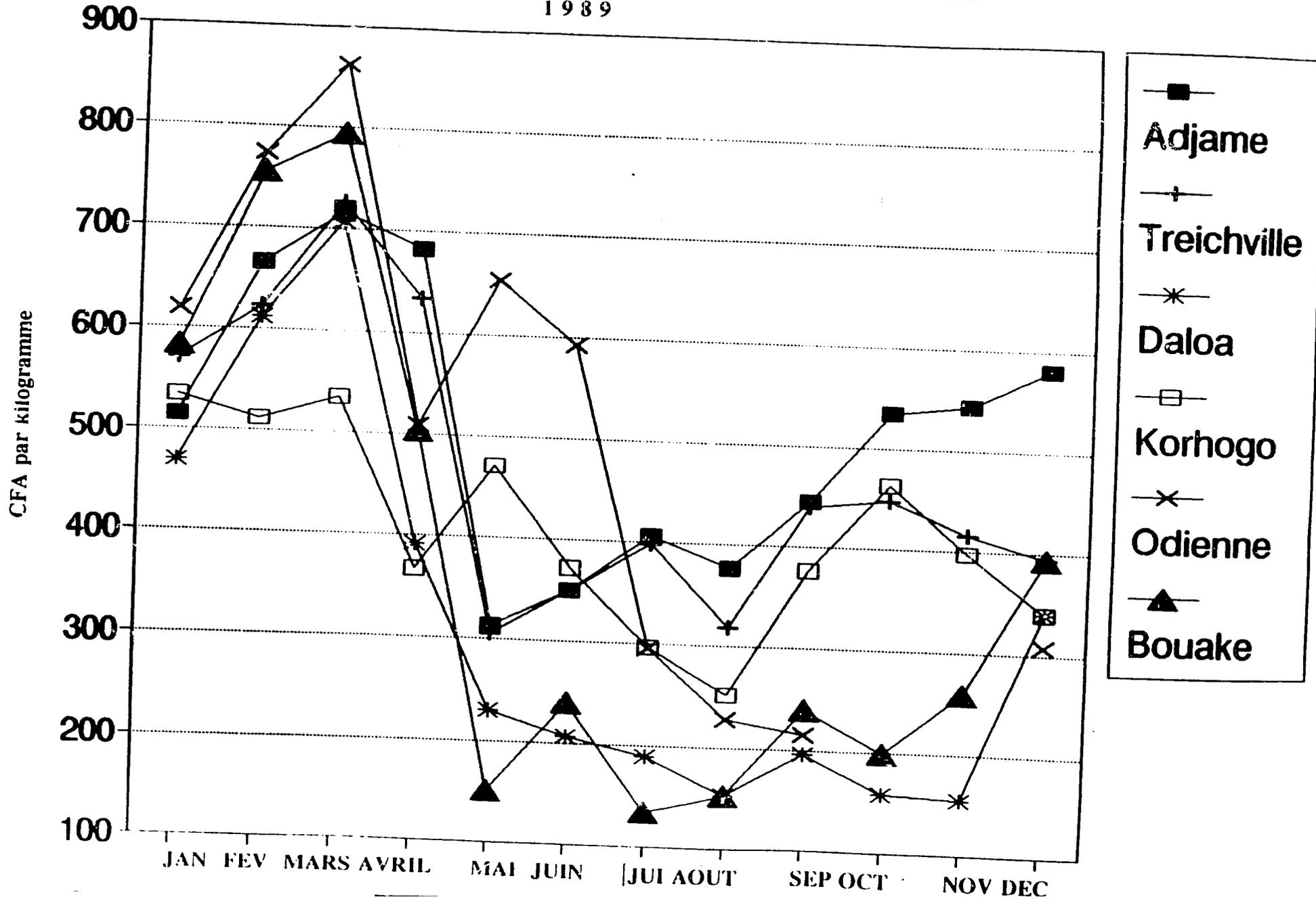
- b) Crédit pour lancer une entreprise;
 - c) Promotion des produits maliens;
 - d) Publicité; et
 - e) Participation aux foires commerciales.
2. Evaluer s'il est possible d'avoir un représentant malien sur le marché de Rungis;

F. Recommandations concernant le personnel:

- 1. Un spécialiste européen pour les "joint ventures" dans le secteur horticole;
- 2. Un économiste agricole pour étudier le coût de la production et autres questions afférentes aux prix;
- 3. Un spécialiste de l'agro-industrie qui connaît les systèmes de production et de commercialisation verticalement intégrés; et
- 4. Un juriste malien qui connaît le droit des affaires, les "joint ventures" et les associations avec expatriés.

PRIX DES PIMENTS SUR DES MARCHES SELECTIONNES EN COTE-D'IVOIRE

1989



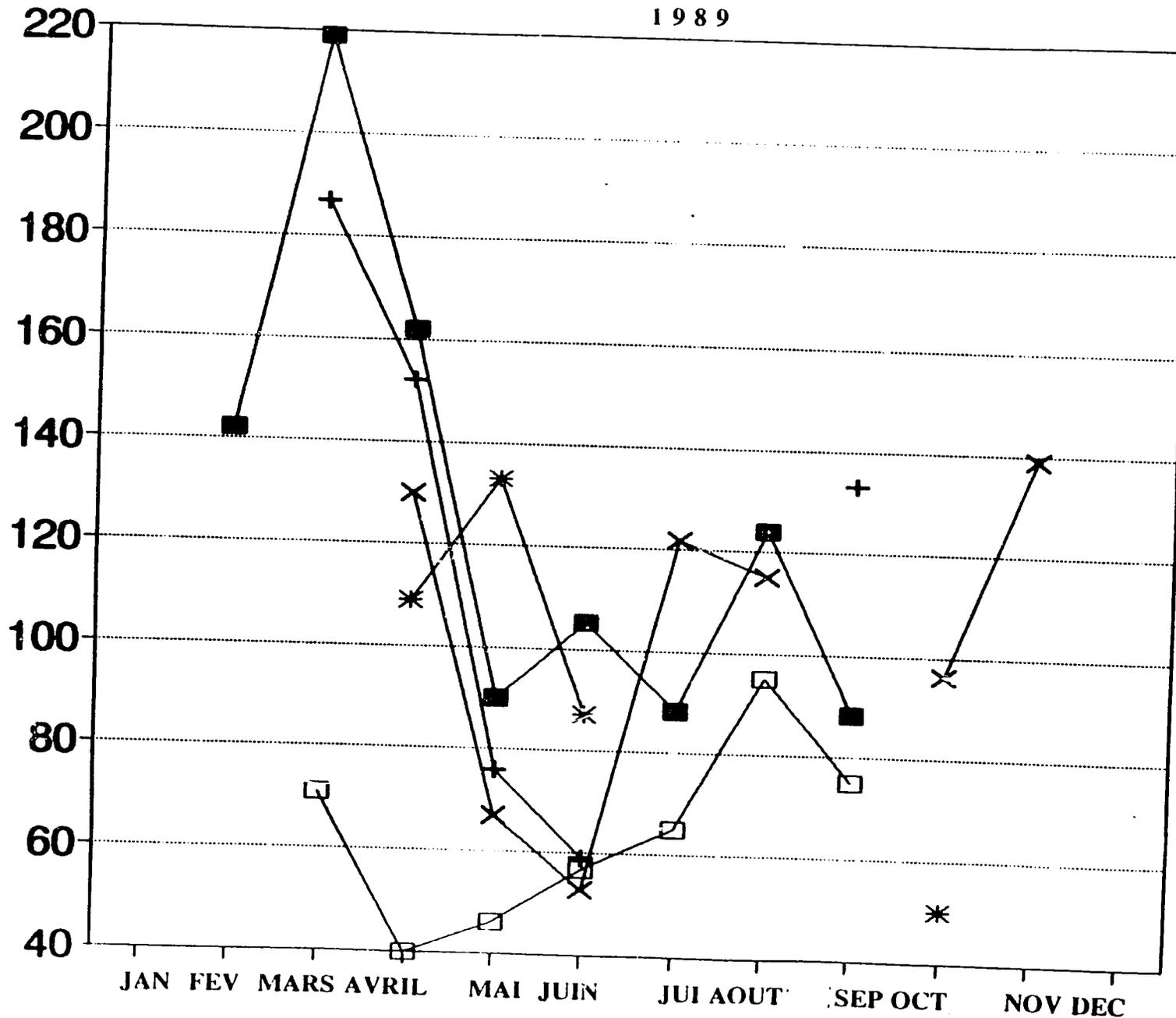
PRIX DES MANGUES SUR DES MARCHES SELECTIONNES EN COTE-D'IVOIRE

1989

202

D-1

CFA par kilogramme



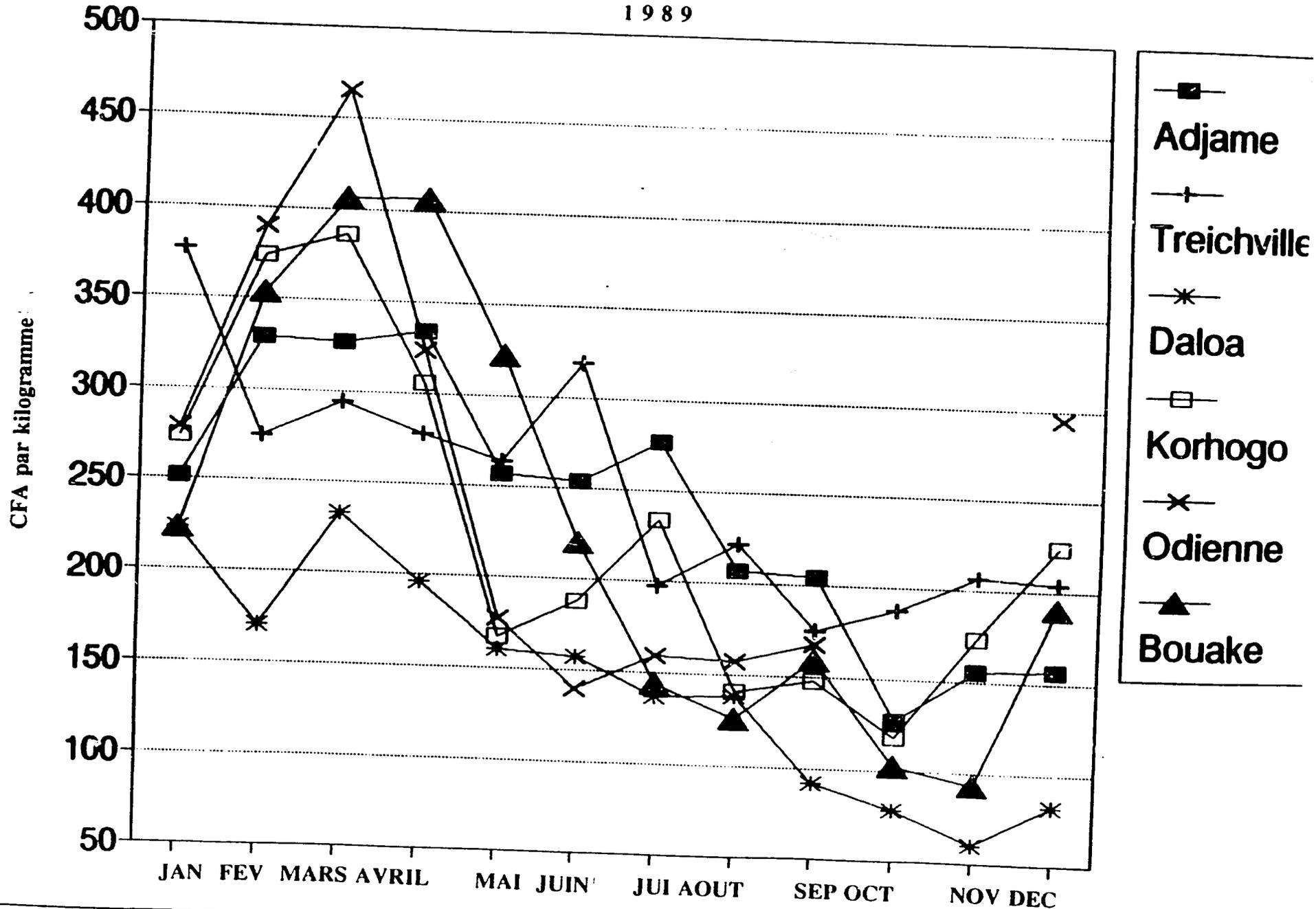
- Adjame
- + Treichville
- * Daloa
- Korhogo
- x Bouake

ANNEXE D

TABLEAUX

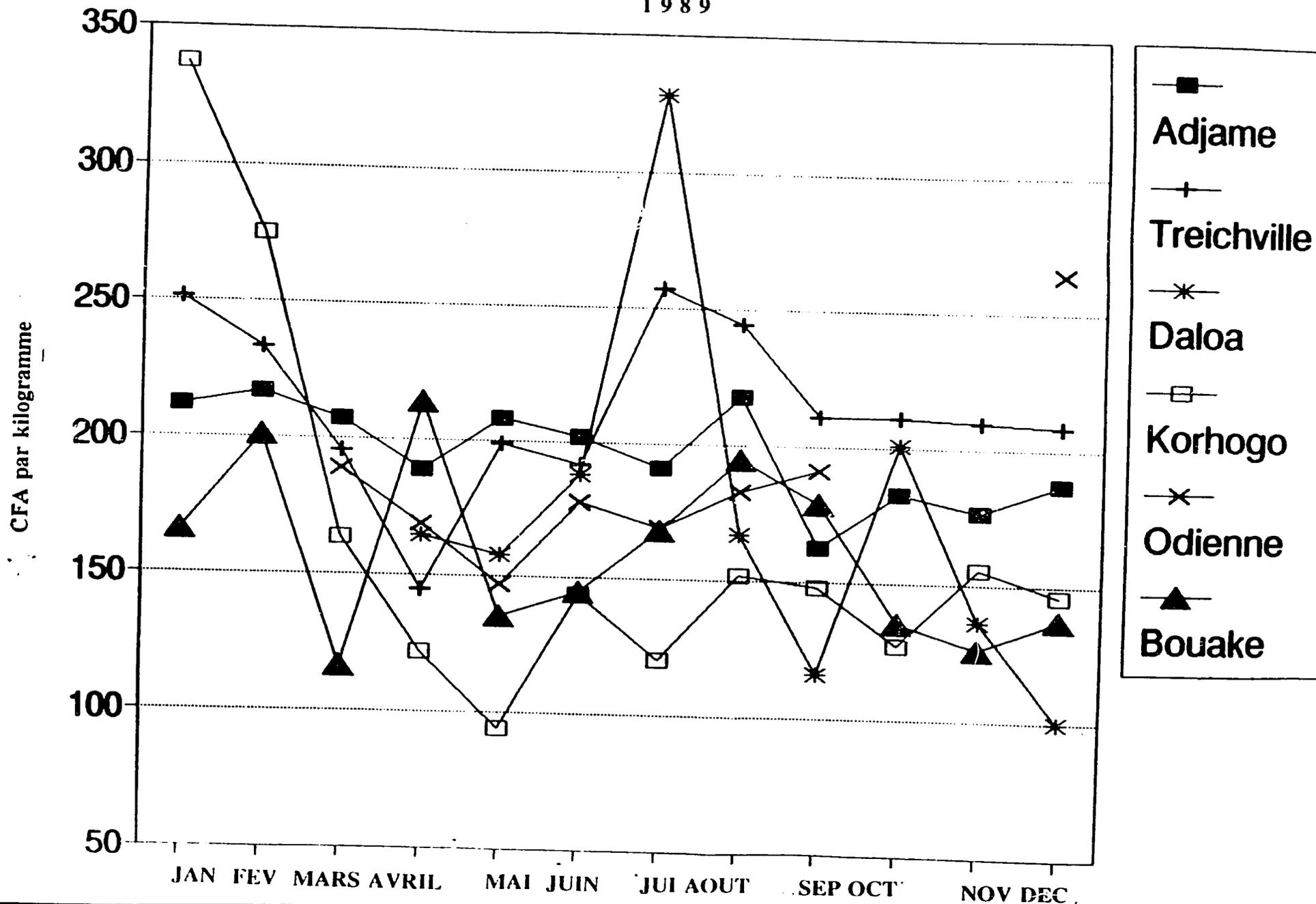
PRIX DES GOMBOS SUR DES MARCHES SELECTIONNES EN COTE-D'IVOIRE

1989



PRIX DES CONCOMBRES SUR DES MARCHES SELECTIONNES EN COTE-D'IVOIRE

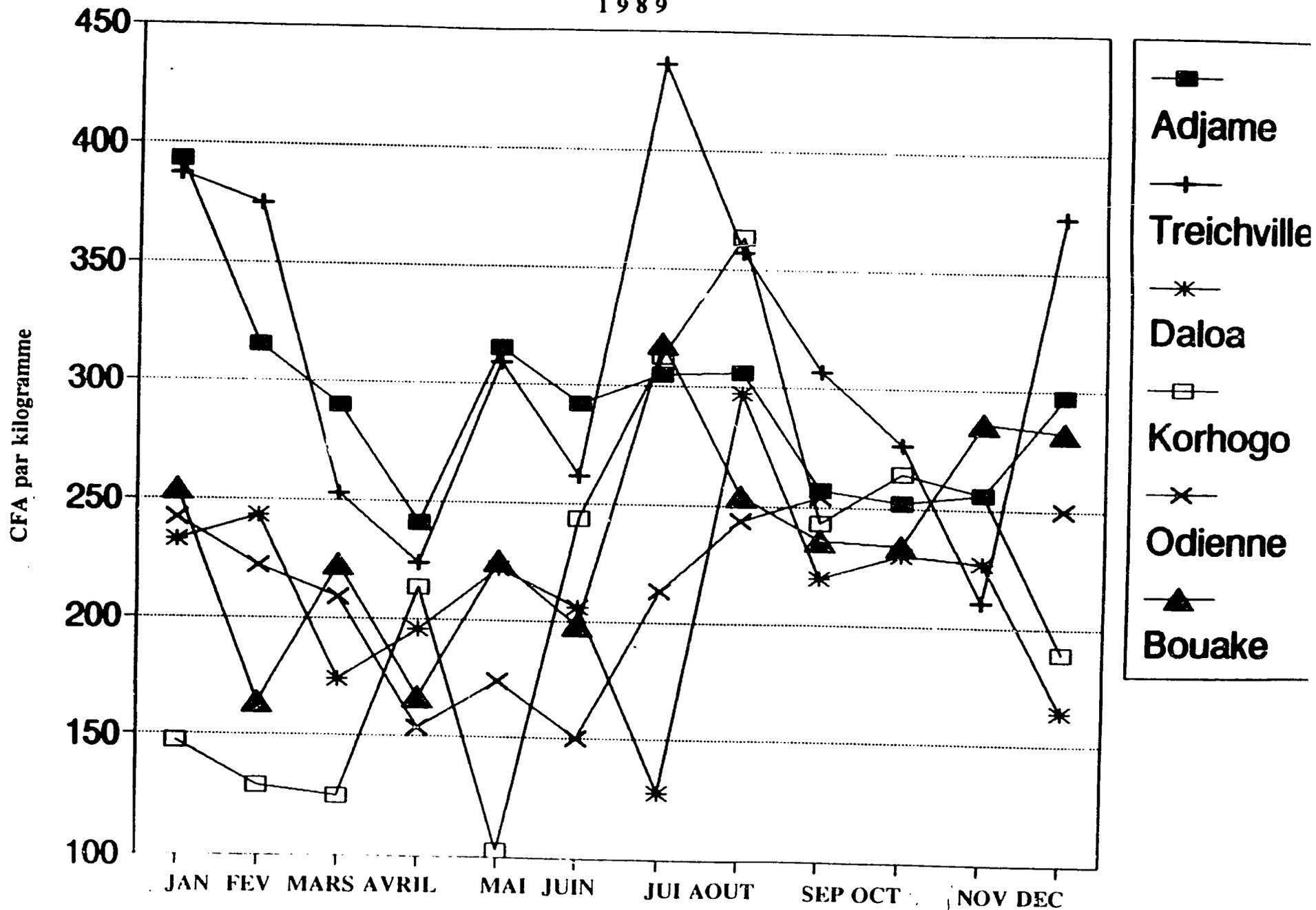
1989



D-4

PRIX DES CHOUX SUR DES MARCHES SELECTIONNES EN COTE-D'IVOIRE

1989

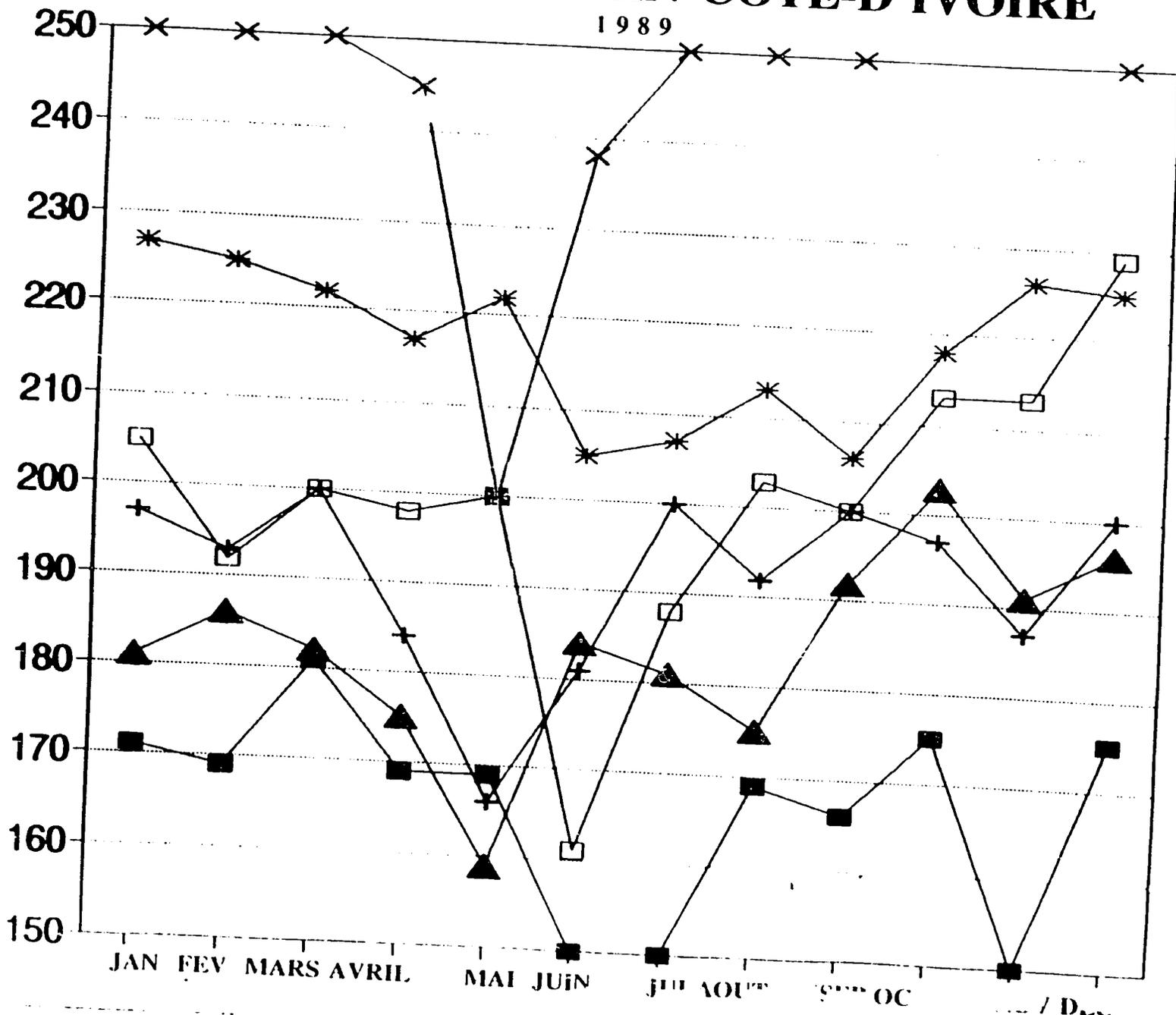


PRIX DES OIGNONS SUR DES MARCHES SELECTIONNES EN COTE-D'IVOIRE

1989

9-0

CFA par kilogramme



- Adjame
- + Treichville
- * Daloa
- Korhogo
- × Odiene
- ▲ Bouake