

**CENTRE AGRO-ENTREPRISE**  
Mali Sustainable Economic Growth

**USAID Contract No. 624-C-00-98-00012-00**

**RAPPORT SUR L'EVALUATION RAPIDE DU PROJET SEG MALI**

Consultant : Stephen Humphreys

Dates de visite 15 août - 2 septembre 1998

## Remerciements

Nous devons les plus sincères remerciements à toutes les « Personnes contactées » dans le cadre de cette mission, en particulier toute l'équipe de l'USAID/SEG Mali et tous les collègues de Chemonics.

## Abréviations / Acronymes

DTA	Département du Transport Aérien
OHVN	Office de la Haute Vallée du Niger
UNCPM	Union Nationale des Coopératives des Planteurs et Maraichers du Mali
AMELEF	Association malienne des Exportateurs de Légumes et Fruits
APELEF	Association Professionnelle des Exportateurs de Légumes et Fruits
CMDT	Compagnie Malienne de Développement des Textiles
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
GTZ	Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
SOME PAC	Société Malienne d'Emballages en Papier Carton
APROFA	Agence pour la Promotion des Filières Agricoles
APEP	Agence pour la Promotion des Entreprises Privées
COLEACP	Comité de Liaison Europe, Afrique, Caraïbes pour la promotion des fruits/légumes/fleurs/plantes ornementales et épices
ACP	Les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique signataires de la Convention de Lomé.
EIB	European Investment Bank, Luxembourg (Banque Européenne d'Investissement).

<u>Tables des Matières</u>	<u>Pages</u>
1. Objectifs	3
2. Résumé Général	3
3. Contraintes/Recommandations	3-7
4. Analyse SWOT	8
5. Fourniture des Intrants (semences, engrais, agrochimiques, emballage)	8-11
6. Documentation d'exportation	11
7. Associations des Producteurs	11
8. Fret aérien	11-13
9. Autres organisations (CRA, CDF, UE, GTZ, SNV, ONG, Syndicat/Coop, APROFA, APEP, CMDT)	14-16
10. Cultures alternatives (Haricots Verts, Mangues, Sésame, Hibiscus, Ail, Oignons séchés, Karité)	16-19
11. Autres cultures à considérer à cause de leurs potentialités d'exportation	19-21
12. Personnes Contactées	22-23

## 1. Objectifs

Le consultant a visité le Mali du 15 août au 2 septembre comme membre de l'équipe de l'évaluation rapide de Chemonics pour aider à évaluer l'avant projet du plan de travail de la première année à présenter à l'USAID. Il a fallu surtout se concentrer sur les cultures alternatives existant pour l'exportation telles que les haricots verts et les mangues, ainsi que celles qui ont de nouvelles potentialités, étudier la situation actuelle, identifier les contraintes, et faire quelques recommandations sur la façon dont elles peuvent être levées.

## 2. Résumé Général

Bien qu'il existe clairement des potentialités pour beaucoup de produits dans la filière des cultures alternatives, et le Mali a le bonheur d'avoir une longue saison de culture, certaines faiblesses des infrastructures diminuent tous les avantages compétitifs croissants qu'il peut posséder.

Certaines contraintes techniques ont été identifiées et le projet doit pouvoir les juguler à court terme tandis que d'autres questions telle que la formation prendront plus de temps mais on peut certainement les résoudre dans un programme quinquennal.

Une filière de transformation solide aidera à contribuer à la viabilité du secteur de l'exportation en général pour consommer les produits exportables.

Le manque d'organisation des groupements de producteurs tels que les associations, les syndicats, les coopératives, est un problème évident, mais cela devrait s'améliorer avec le renforcement du secteur privé.

La logistique et les communications ne sont pas bien développées et leur expansion est une exigence, car elles constituent toujours des facteurs cruciaux dans le secteur des exportations de produits périssables.

## **3. Contraintes / Recommandations**

### **Associations de Producteurs**

Bien qu'il y ait un certain nombre d'associations de producteurs, aucune d'elles ne semble particulièrement faire montre de cohésion et d'une bonne organisation. On consacre trop de temps aux problèmes internes au lieu de représenter correctement les intérêts des producteurs. En ce moment il semble y avoir une lutte pour le pouvoir entre l'AMELEF, l'APELEF, et une nouvelle association encore anonyme / Une fois le calme revenu, mettez l'accent sur la meilleure option et essayez de la concrétiser par une organisation professionnelle, ce qui signifiera peut-être faire appel à une direction extérieure expérimentée et indépendante et si cela s'avère impossible ; commencez par dissoudre tout et formez une toute nouvelle association avec un nouveau nom et de nouveaux statuts.

## **Rapports entre producteurs / exportateurs / exportateurs :**

Il n'existe aucune confiance entre tous les acteurs, bien que les producteurs aient toujours le sentiment que c'est eux qui souffrent le plus, puisque tous les risques sont renvoyés sur le circuit de distribution.

Les producteurs n'atteignent pas les objectifs fixés par les exportateurs et ils se demandent s'ils doivent produire pour différents exportateurs ou non / Des contrats de production existent parfaitement (voir Annexe I) avec les associations villageoises, essayez de les exécuter ou en cas d'impossibilité, utilisez des clauses pénales pour non-exécution.

Les exportateurs ne paient pas aux producteurs les prix convenus au préalable ou à temps / Et si on introduisait des mécanismes par lesquels les producteurs percevraient leur argent liquide pendant que le produit quitte le champ ?

Les importateurs européens ne paient pas à l'exportateur malien un prix équitable à temps, prétextant des problèmes de qualité ou des chutes soudaines des prix du marché / Convenez d'un prix minimum fixe pendant la durée de tout le contrat au sortir en dehors de l'aéroport de Bamako afin que l'exportateur sache qu'il percevra un prix rentable avant que le produit ne quitte le pays. (Ce système fonctionne bien au Burkina Faso). Essayez d'évitez de traiter avec les importateurs qui travaillent sur commission seulement, ils accepteraient un prix fixe s'ils voient un approvisionnement sûr et conséquent de produits de qualité qui arrivent en Europe. Plusieurs exportateurs (Multichem et Mali Primeurs), traitent avec une société à Rungis dénommée Sélection gérée par M. Yves Gallot et parlent favorablement de ces rapports, il serait utile de lui parler pour savoir comment ils réussissent là où les autres échouent. Si on peut mettre au point un coentreprise dans laquelle l'importateur européen possède des actions chez l'exportateur malien, ceci cimentera toujours les rapports et aucune partie n'a intérêt à essayer de prendre le dessus.

## **Les normes qualité de production et de manutention après la récolte.**

Le contrôle de qualité est médiocre et il n'existe pas une notion bien développée des avantages d'augmenter la valeur à la source / Cet état de fait s'améliorera au fur et à mesure que les rapports avec les importateurs européens le seront et que certains points de repères pour les produits maliens seront fixés et maintenus.

Si certaines exportations maliennes sont sans nul doute d'une très bonne qualité, généralement on connaît mal les besoins des consommateurs européens / La spécification du produit n'est pas difficile à faire avec le concours de la société importatrice en Europe qui donnera des directives sur des aspects tels que la taille, la forme, la couleur, le goût, etc. ...

Ce qui sera plus difficile à réussir, ce sera de pouvoir prouver aux consommateurs que les procédures appropriées de soins assidus ont été suivies et qu'il existe la possibilité de remonter parfaitement à la source de chaque produit. En ce moment cette possibilité n'est pas évidente et ceci c'est une exigence de plus en plus importante des consommateurs européens / Etablissez des systèmes d'enregistrement de tous les exportateurs afin que l'on puisse rapidement localiser et résoudre tout problème qui se posera. D'autres pays producteurs africains effectuent déjà des études sur ces exigences et certains ont obtenu des éco-étiquettes qui leur donneront un contour compétitif sur le marché.

La possibilité de remonter à la source est nécessaire avant de demander une éco-étiquette, on peut la prouver si des registres soignés sont conservés, le problème de la production du haricot malien, c'est qu'elle occupe de nombreux petits agriculteurs dans les villages qui n'enregistrent pas les pesticides utilisés ni quand, cependant les exportateurs sont tenus d'expliquer ce qui est arrivé à ce produit depuis le jour qu'il a été semé. C'est l'exportateur qui endosse la responsabilité juridique du produit qui débarque en Europe, et non le producteur. Des contrôles sont effectués au hasard sur les produits à leur entrée dans l'UE et si les limites maximales de résidus ont été dépassées et les intervalles d'avant la récolte pour l'application des pesticides n'ont pas été respectés, les autorités peuvent du jour au lendemain interdire tous les produits en provenance de ce pays entraînant des conséquences affreuses pour toute l'industrie. On peut utiliser des moyens pour sensibiliser les producteurs tel que l'instauration de codes de conduite sur « L'Usage des Pesticides Sans Risque » et « Le Bien être du Travailleur ». Ce dernier point devient de plus en plus important, car les pays producteurs doivent pouvoir prouver à la satisfaction des consommateurs que les cultures sont pratiquées d'une manière socialement responsable, c'est-à-dire qu'il n'y a aucune exploitation du travail des enfants, que les mères en état de grossesse ne sont pas exposées à des tâches particulièrement périlleuses, etc. ... C'est une question qui peut s'avérer complexe en raison des différences culturelles et des pratiques de travail entre les pays, mais le meilleur point de départ, c'est de voir la législation locale du travail et d'agir à partir de là. La meilleure façon d'instaurer ces instruments, les codes de conduite, c'est de passer canal des associations de producteurs où s'exerceront de fortes pressions des autres membres pour les respecter, et c'est pourquoi une association de producteurs bien organisée et efficace est la clé du succès de l'industrie. On peut initier des programmes de formation dans les champs pour améliorer la sensibilisation sur ces normes dans les villages, mais il faut que les exportateurs soient capables d'en partager le coût, puisqu'il est probablement trop tôt pour s'attendre à ce que les exportateurs investissent dans des formations individuelles. Le COLEACP a beaucoup travaillé sur l'harmonisation des codes de conduite et la formation pour améliorer les normes de qualité dans tous les pays ACP, et doit être consulté si on doit entreprendre d'autres tâches dans ce domaine au Mali. Son contact est Mme Catherine Guichard, tél. : 00-33-1-41-80-02-10 ou fax : 00-33-1-41-80-02-18.

Les pertes après les récoltes sont considérables à cause du manque d'installations de stockage et de moyens de transport sur le marché / Etudiez de très près la mise en œuvre de la transformation des excédents (cela fait déjà partie de la tâche assignée à

l'équipe de Chemonics) qui ne peuvent ni être exportés, ni vendus au niveau local par exemple le jus de mangue, la marmelade, les condiments ou une conserverie pour les haricots verts. Un autre avantage à encourager l'installation d'ateliers de conditionnement et d'une usine de transformation, c'est qu'elle fournit une opportunité accrue d'emploi des femmes.

### **Information :**

Manque d'informations extérieures, surtout sur la commercialisation provenant d'autres sources que celles de langue française.

Abonnez-vous aux revues commerciales suivantes publiées en Anglais et qui donnent les dernières informations techniques et de marché :

- « Vegetables/Fruit : Euro fruit », « Fresh Produce Journal » (« Légume/Fruits : Euro fruit », « Revue des Produits Frais »).

- « Flowers : Floriculture International » (USA), Flower Trade Journal (UK) - (« Fleurs : Floriculture Internationale » (USA), «Revue de Commerce Horticole » (UK)).

Il y a aussi quelques bonnes publications bilingues produites par COLEACP, Agro-Europe qui donnent des informations sur toute la secteur horticole.

Il y a aussi d'excellents manuels d'exportation produits par : Protrade (GTZ), Commonwealth Secretariat, CBI, ITC, etc. ...

Concernant les derniers prix de marché, ceux-ci doivent être accessibles à travers les divers sites du Web sur Internet ainsi que directement du MNS à Genève (une branche de l'OMC/CNUCED) et dans le cas des fleurs obtenues dans les Ventes aux enchères Néerlandaises, il y en a 8 et les prix quotidiens sont disponibles.

Les abonnements aux revues de transport aérien international en valent la peine, si bien les exportateurs peuvent bien suivre les tendances de l'industrie, et il y a toujours des informations sur la disponibilité des charters dans le monde entier.

Participez aux foires commerciales des produits frais comme ANUGA qui se tient à Koln, en Allemagne tous les deux ans afin de rencontrer les clients internationaux et recueillir les informations de marché tout en faisant la promotion du Mali au monde extérieur.

Emmenez les principaux exportateurs en voyages d'études dans d'autres pays producteurs africains, en particulier les trois plus grands pays exportateurs ACP de produits horticoles frais à destination de l'UE, à savoir le Kenya, le Zimbabwe et la Zambie.

L'utilisation des media locaux tels que les programmes sur les cultures alternatives et les exportations diffusés sur les stations de radio locales et les comptes-rendus dans la presse aideront les autochtones à s'informer sur ce qui se passe déjà et les potentialités d'avenir.

Peu d'exportateurs maliens utilisent les radios VHF qui sont bon marché (après l'investissement initial), et un excellent moyen de communication avec leurs gens sur le terrain pour s'assurer qu'ils coordonnent la production afin de bien se conformer à leurs programmes de commandes. Puisque une grande partie de la production se trouve dans un rayon de 40 km de Bamako, ceci est techniquement possible et pour les zones éloignées, l'emploi de montres à répétition sera d'un grand secours. La radio VHF est aussi un bon moyen d'organiser le fret aérien si tout le monde se branche sur le même canal tous les jours au même moment, où les dernières informations peuvent être communiquées à tout le monde en même temps.

### **La distribution par la chaîne du froid**

Les problèmes commencent au lieu de la récolte et semblent persister pendant tout le trajet jusqu'à l'importateur européen.

Il n'y a pas de capacité de chambre froide assez grande et quand les deux entrepôts frigorifiques qui sont exploités par Djoliba et Continental sont pleins, les autres exportateurs sont obligés d'utiliser des chambres froides de l'abattoir ! Ceci est complètement inacceptable et discréditera les produits maliens / Si une association de producteurs peut travailler dans l'unité, on peut évaluer le financement dans des termes favorables pour construire spécialement un entrepôt frigorifique, suffisamment spacieux pour satisfaire les besoins de tous les exportateurs. La BEI a fait cette réalisation en Zambie, et les remboursements du capital et intérêts sont en voie.

Personne n'utilise des camions frigorifiques pour le transport du champ au lieu d'emballage et de là-bas à l'aéroport, et les camionnettes à dais ne sont pas en assez bon état / De bonnes occasions de camions frigorifiques sont toujours disponibles en Europe et sont un investissement nécessaire.

Rien n'indique qu'on utilise le pré-refroidissement, des sondes pour contrôler la température des produits à leur arrivée en provenance du champ, des enregistreurs de vol dans les boîtes on des thermocouvertures sur les palettes. Tous ceux-ci sont les instruments de commerce et tous les exportateurs professionnels les utilisent régulièrement. En cas de demande de dédommagement à la compagnie aérienne pour avoir rompu la chaîne de froid, la compagnie d'assurance va probablement payer si toutes ces preuves sont disponibles.

### **La palettisation :**

L'utilisation de cornières n'est pas évidente, et il y a trop de cas de palettes effondrées et de boîtes écrasées. Si les palettes sont confectionnées conformément à un système

adapté au produit concerné, ceci doit minimiser les pertes en transit et rendre plus efficace l'utilisation de l'espace disponible dans l'avion. Les cadres courbes de niveau sont très utiles et rendent la tâche du maître chargeur beaucoup plus facile de même que le chargement plus rapide, réduisant ipso facto le risque d'élévations de température pendant que le produit est en attente sur l'aire d'envol. La mise de palettes et de l'ULD à la disposition des exportateurs pour qu'ils les emballent dans leurs propres chambres froides (pour ce qui concerne les deux exportateurs qui les ont en ce moment) en attendant l'exportation sert à maintenir la chaîne froide intacte.

## **Fret aérien**

Contrairement aux dires des exportateurs, les problèmes se posent généralement parce qu'ils ne respectent pas leurs prévisions et ne livrent pas la quantité exacte du produit au bon moment / Les compagnies aériennes doivent signer des contrats avec les exportateurs dont une clause les engagerait à enlever un tonnage hebdomadaire minimum pendant toute la saison. Si un contrat saisonnier est impossible, chaque exportateur devra donc établir une facture de transport aérien toutes les fois qu'il fera une réservation ainsi il sera sous obligation contractuelle selon le droit international.

Au DTA, on se dispute sans cesse l'attribution des places de fret / Un système de réservation juste et équitable aux petits comme aux gros exportateurs doit être accepté et recevoir l'adhésion des exportateurs et doit être en rapport avec ce que les compagnies ont prévu et ce qu'elles livrent réellement à l'aéroport. La réservation et l'attribution de places de fret doivent être gérées par une personne complètement neutre et qui n'a pas de droits acquis!

Les différents partenaires, c'est-à-dire Air Afrique, le DTA, et de la Direction de l'Aéroport ne communiquent pas comme il faut et ne se partagent pas les informations / Créez un nouveau poste dans une organisation à part, de préférence une association de producteurs exportateurs qui assume la responsabilité des réservations de fret et de leur application.

Il n'y a pas d'endroits à l'ombre ou clôturé à l'aéroport pour les produits périssables en cas de retard du vol ; en ce moment le produit reste au soleil sur le tarmac et perd de la qualité à chaque minute! La taxe de 15 F CFA par Kilo que les exportateurs paient aux aéroports du Mali pourrait être utilisée pour financer la construction d'au moins un abus à l'ombre ou de préférence un bâtiment clôturé doté d'équipements de refroidissement.

On ne doit pas oublier que les options de fret aérien s'amélioreront toujours avec l'augmentation de la disponibilité du cargo et du tourisme en direction du sud. Quand l'économie se consolidera et qu'il y aura davantage de compagnies aériennes qui viendront par exemple livrer des équipements pour les mines et davantage de touristes les exportateurs auront un plus grand choix de compagnies aériennes et la concurrence imposera des prix de marché réalistes à appliquer au fret pour les exportations.

## **Gouvernement**

Des mesures d'encouragement du Gouvernement en faveur de nouveaux investisseurs et exportateurs doivent être examinées de plus près. Par exemple la création de Zones de Traitement des Exportations ( ZTE) ou Zones Franches est possible et pourrait être facilitée. Un système d'abattement fiscal est censé exister pour les exportateurs pour leur permettre de réclamer le remboursement de la TVA sur les intrants tels que diesel, l'électricité utilisés dans la production et la transformation de leur produit.

La taxe sur le fret aérien des produits horticoles d'exportation dont le montant est de 15F par kilo : Faites des pressions sur le Gouvernement pour la supprimer dans le prochain budget étant donné qu'elle démotive beaucoup les exportateurs.

Concernant la formation, il n'y a pas de cours convenables à la disposition de ceux qui veulent faire des études sur les cultures d'exportation non traditionnelles. / Commencez par la formation au champ et élaborer un programme d'enseignement à une institution choisie en mettant un accent particulier sur les travaux pratiques utiles pour l'industrie.

La taxe d'importation sur les semences (16 % pour les semences des légumes) n'encourage pas les producteurs exportateurs, il y a peut-être aussi d'autres intrants qui entraînent des taxes / Les associations de producteurs doivent exercer des pressions pour des importations hors taxe de tous les intrants saisonniers ainsi que les éléments de capital nécessaires pour la mise en œuvre de nouveaux projets.

Il n'y a pas de mesures d'encouragement en faveur des producteurs qui approvisionnent le marché intérieur / La Banque SNCA au Sénégal accorde un financement spécial aux producteurs de certaines régions et ceci sous forme de subvention du Gouvernement dans le cadre des efforts qu'il déploie pour stimuler la production horticole. Un programme semblable pourrait être mis en œuvre au Mali.

Un Conseil à l'Exportation servirait de lien entre les exportateurs et les clients, ces derniers relèvent du Ministère du Commerce ; mais cette suggestion nécessite plus de recherches.

### **Autres groupements de producteurs**

Les syndicats ne sont pas bien organisés et manquent de financement / Ciblez une ou deux coopératives parmi les plus efficaces au sein de l'UNCPM et accordez-leur l'assistance technique, l'accès au financement et aux informations de marché et suivez de près leur performance. Ceci pourrait se faire à l'une de leurs réunions trimestrielles.

Les 9 Chambres Régionales d'Agriculture ont été créées pour prêter assistance à production et la commercialisation, mais il manque des ressources / Voici un bon moyen de toucher rapidement les groupements de producteurs ainsi que par le truchement du syndicat local (voir plus haut).

Les ONG

Des milliers sont recensés mais peu semblent vraiment efficace. L'équipe doit tisser des rapports étroits avec quelques-unes qui ont enregistré des succès dans le secteur de l'agriculture, telle que Kil Abo, puisque cela nous donnera vite une bonne idée de ce qui se passe à la base.

#### 4- Analyse SWOT

	<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>	<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
Facteurs Externes	Membre du groupe des Pays ACP et en cette qualité jouit d'un statut commercial préférentiel dans l'UE	Image d'un pays qui n'inspire pas confiance et qui est faible dans le contrôle de qualité	La nouvelle politique visant à encourager le développement du secteur privé et à exploiter les grandes potentialités agricoles au sud rend les importateurs et investisseurs plus optimistes.	Méconnaissance de ce que font les autres pays producteurs et de la situation quotidienne des marchés internationaux.
Facteur Internes	Saison de culture relativement longue pour les cultures d'exportation non traditionnelles. Souhait des gens de devenir des exportateurs	Incapacité des exportateurs à œuvrer ensemble pour disposer du fret aérien, d'acheter les intrants et à coordonner l'assistance technique. Manque de Professionnalisme à tous les niveaux du circuit de distribution de l'industrie. Mauvaises Communications et Logistiques	L'accès au crédit quoique difficile doit s'améliorer. La grande diversité de cultures alternatives peut être accrue pour l'exportation. La distance qui sépare de L'Europe et le coût du fret aérien sont inférieurs comparés aux autres exportateurs africains.	Manque d'unité et de volonté des exportateurs de travailler ensemble. Contrôle de qualité insuffisamment développé y compris la possibilité de remonter à la source.

#### 5. Fourniture des Intrants

On doit rendre visite aux fournisseurs de semences, d'engrais, d'agrochimiques et d'emballage aux différents niveaux du circuit de distribution.

### Semences

Presque tout est importé et on garde très peu de stocks au niveau local en raison de problèmes de stockage et de financement.

Vilmorin/Technisem croit détenir 60 % du marché malien de semences de légumes. Tesier, Takii, Royal Sluis, Sluis et Groot sont aussi présentes sur le marché. La majeure partie des semences de haricots verts est importée directement de France par les exportateurs dans des sacs de 25 kg par les exportateurs et distribuée à crédit à leurs producteurs, le coût étant déduit de leurs bénéfices nets sur les ventes. Le prix des semences de haricot vert est d'environ 5 000 à 6 000F le kilo. Parfois des problèmes se posent au niveau de la documentation sur l'importation, par exemple l'importateur doit présenter une facture pro forma et remplir un formulaire IDF (Formulaire d'Intention d'Importation avec règlement financier) et la douane peut retenir les produits à la frontière. Le transport lui-même est un problème puisque les semences peuvent mettre parfois jusqu'à deux mois pour arriver à Bamako par le chemin de fer en provenance de Dakar à cause de l'état de délabrement de la voie.

La taxe d'importation sur les semences peut-être est compliquée, chaque produit a un code d'impôt différent, par exemple les semences de légumineuses entraînent une taxe de 16 % alors que les semences de légumes ordinaires n'entraînent que 11 %. On peut réclamer un abattement fiscal de 5 %, mais si on ne le fait pas dans un délai de 3 mois on perd. Beaucoup de producteurs maliens vont habituellement à Dakar pour acheter les semences.

Le stockage des semences est toujours un problème car elles sont sensibles à l'humidité et à la chaleur, et c'est pourquoi les stocks ne sont pas en bon état. Les distributeurs ne veulent pas garder les stocks pendant longtemps à cause des réductions possibles de sa viabilité dues aux installations de stockage inadéquates.

### Engrais

Sochim, Agri 2000, Agri Mali Service, Sipama sont les plus grands distributeurs au Mali et ils soumissionnent toujours les appels d'offres de l'OHVN. Ils importent de Semichem au Sénégal, Hydrochem en Côte d'Ivoire, et aussi du Nigéria, de la France, de la Hollande et de la Belgique. Les éléments différents de NPK sont utilisés sur les différentes cultures, 14-22-12 sur le coton, 15-15-15 sur les céréales ainsi que sur l'urée et le phosphate d'ammonium. Par exemple aux dernières enchères l'OHVN a acheté 3,200 tonnes de 14-22-12, 70 tonnes de 15-15-15 et 920 tonnes d'urée. Le produit est ensuite vendu par OHVN au même prix partout, les prix des sacs de 50 kgs étant de :

NPK 14-22-12 (coton) 9 600F CFA = 192F le kilo

NPK 15-15-15 (céréales) 9250 FCFA = 185F le kilo

L'urée :  $46 \% \times 8\ 600F = 172F$  le kilo  
Voir copie de facture en Annexe 2

L'OHVN prend une marge de 3 à 11 % selon le produit pour couvrir ses frais.

On accorde aux producteurs de haricot vert un crédit de 6 à 7 semaines un délai juste suffisant pour produire un produit et le vendre s'ils sont payés à temps.

Les engrais sont aussi fournis par les exportateurs et il y a beaucoup de débouchés à Bamako où les producteurs peuvent eux-mêmes faire l'achat.

Beaucoup de producteurs n'utilisent pas le bon engrais, c'est-à-dire qu'ils utilisent l'engrais de coton ou de céréales qui n'est pas l'idéal pour les haricots (ils ne supportent pas de chlorures par exemple). Hydrochem en Côte d'Ivoire fournit à présent un élément NPK 6-15-24 spécialement pour la production de haricot vert. Le prix est de 230.970F CFA la tonne = 230,97F CFA le kilo. Ces prix sont légèrement supérieurs à ceux de l'OHVN, voir copie de facture en Annexe3.

L'engrais idéal pour les haricots verts est le 10-10-20 ou 10-18-20

### Agro chimiques

Les quatre plus grandes sociétés d'approvisionnement sont les mêmes que celles qui fournissent les engrais. Afin de faire une brève comparaison des prix entre les différentes sources d'approvisionnement, l'un des produits les plus populaires, Decis 12 EC (ai deltamethrin, un insecticide) a été étudié. Celui-ci est acheté en grande quantité sur appel d'offres par l'OHVN et un paquet d'un litre se vend aux producteurs à 14 420F CFA (voir Annexe 4). Le même produit se trouve en vente chez un petit détaillant au centre de Bamako (Afrique Insectes), approvisionné par le représentant local de SOFACO à 9 700F CFA et il semble être de la même formulation, c'est-à-dire 125m par litre, le paquet de 100 ml coûte 1.250F CFA. Ceci nécessite davantage de recherches.

Les majorations des prix d'agrochimiques sont comme suit sur le circuit de distribution :

Importateur par exemple 100 → grossiste 105 (5 % de majoration) → Détaillant 127,5 % (20 % de majoration) → Consommateur 146 (15 % de majoration).

Cependant, ce qui est étrange ici, c'est que lorsqu'un importateur soumissionnaire, il cherchera une majoration de 10 à 18 % de majoration tandis qu'il ne cherche que 5 % en vendant aux grossistes. Comme pour les agrochimiques, il semble que le produit acheté aux grandes enchères par des organisations comme l'OHVN et financé par l'Etat et l'USAID coûte plus cher que ce qui est disponible sur le marché privé.

La formation et la sensibilisation générale sur l'utilisation des pesticides sans risques sont entreprise par DNAMEK (Direction Nationale d'Appui au M..... Rural) ;

mais cette organisation va probablement avoir besoin davantage d'assistance technique.

### Conditionnement

Beaucoup d'exportateurs de fruits/légumes font cas de ceci comme une contrainte. Une visite a été rendue à la SOMEPAC, le seul producteur de boîtes en carton au Mali, et des prix de produits similaires importés du Sénégal et de la Côte d'Ivoire ont été obtenus.

La SOMEPAC a été créée en 1979 par M. Coulibaly et bien qu'il ait emprunté 45 % du coût du projet pour s'installer, tout le prêt est à présent remboursé. Les machines utilisées pour la compression et le découpage du carton proviennent de Peters à Hambourg et bien qu'elles soient relativement vieilles, elles peuvent satisfaire les besoins de la clientèle malienne et l'usine ne fonctionne qu'à mi-rendement (pour une capacité totale de 10 000 tonnes). Il y a une presse typographique moderne, donc les boîtes peuvent être fabriquées sur commande. Les matières premières telles que le papier kraft et les camelles sont importées par Dakar en provenance de la Scandinavie et des U.E. et elles sont gardées en stock à Dakar. Assis en Suède fournit du papier kraft de 205 gris. Le délai d'approvisionnement est d'environ 1 mois et le client reçoit une boîte en guise d'échantillon pour vérification avant le démarrage de la production. La société exporte aussi vers les pays voisins, par exemple l'an dernier elle a vendu 500 000 cartons aux exportateurs de haricots verts au Burkina Faso.

La SOMEPAC traite régulièrement avec quatre gros exportateurs : Fruiterie, Continental, Flex-Mali et Agro-Niger, en leur fournissant chacun environ 35 000 tonnes pendant la campagne d'exportation. Ces sociétés font des prévisions justes et passent leurs commandes bien à l'avance, tandis que la plupart des autres exportateurs ne donnent pas un délai assez suffisant et sont donc délaissées. Elles commandent aussi plus qu'il ne faut et si le prix du marché chute soudain, les exportateurs refusent de prendre les boîtes qu'on leur a fabriquées.

La qualité des boîtes semble satisfaisante, elles sont assez rigides et peuvent être en carton blanc ou brun en dimensions de 2,5 kg et 4 kg Certains exportateurs prétendent qu'elles ne sont pas assez solides, et que l'humidité ou la mauvaise palettisation provoque la destruction.

La qualité d'impression sur les boîtes en carton n'est pas aussi bonne que celle qu'on voit sur l'emballage des produits provenant d'autres pays africains, il peut donc y avoir de l'amélioration ici.

Les comparaisons entre les prix sont comme suit : en francs CFA, par unité, hors usine.

Boîte	Mangues de 4 kg	Haricot vert de 4 kg	Haricot vert de 2 kg
SOME PAC, Bamako	430	365	325
SONACO, Abidjan	247 (1 couleur)		
LRA, Dakar	292 (3 couleurs)		

Les factures des produits ivoirien et Sénégalais figurent en Annexes 5 et 6.

Le coût du transport par le chemin de fer en provenance de Dakar est de 13.416.000F pour 250 000 boîtes, soit 53F CFA la boîte (il faut ajouter aussi les taxes).

Au Burkina Faso il y a un fabricant d'emballage appelé SONACEB, on n'a pas pu obtenir ses prix, mais selon Agro-Niger, ça vaut la peine d'importer ses produits, et leur qualité d'impression est bien supérieure à celle de SOME PAC.

Les premières impressions qui se dégagent sont que l'importation est moins coûteuse qu'il n'est pas facile de traiter avec la SOME PAC, puisqu'il n'existe pas de concurrence au niveau local, elle peut se permettre d'être suffisante et jouir de son monopole.

#### 6- Documentation d'Exportation

Nulle part, celle-ci n'est citée comme étant une contrainte, les certificats phytosanitaires sont établis par la CMDT et les formulaires Euro 1 sont obtenus à la Douane.

#### 7- Les Associations de Producteurs

Il en existe un certain nombre mais selon Gaoussou Traoré, seules trois semblent être particulièrement efficace. Dans la filière fruits et légumes, il y a l'AMELEF et l'APELEF, la seule différence entre elles étant l'insertion du mot « Professionnelle » ! Une réunion s'est tenue avec le Secrétaire Général de l'AMELEF, et il a demandé de convoquer une réunion de tous ses membres avec laquelle l'équipe Chemonics doit être conviée. Elle avait 35 membres il y a deux ans, mais refuse de dire combien elle en a maintenant, elle fait payer 200 000F CFA de cotisation annuelle, mais peu s'en acquittent. Gaoussou Traoré dit que l'AMELEF a perdu environ 200 millions F CFA qu'elle utilisait pour payer des intrants et ne les a jamais remboursés. L'AMEPROC représente les producteurs de gomme arabique, des noix de karité et de sésame, elle est dirigée par M. Abdoulaye SANOGO, Tél : 21 35 77 / 21 49 28. Il y a aussi des associations de producteurs de pommes de terre, de pois sucrés, etc. ....

#### Fret Aérien

Une première réunion s'est tenue avec M. Bakary Doucouré qui dirige le D.T.A. Il préside également la commission de fret des exportateurs, bien qu'on ne sache pas très

bien de quels exportateurs il s'agit, à cause de la très grande discorde qui les divise. Cependant il organise bien une réunion avant la campagne entre les exportateurs et les compagnies aériennes pour essayer de se mettre d'accord sur une forme quelconque de prévisions, mais celles-ci sont inmanquablement imprécises. Par exemple à la dernière saison les chiffres étaient les suivants (en tonnes).

	Prévisions	Réalités
Haricots verts	2000	600
Mangues	2000	900

Il n'est guère surprenant qu'il y ait peu de confiance entre les exportateurs et les compagnies aériennes.

M. Douceur a ainsi énuméré les problèmes majeurs :

- a) Le marché est saturé (ce qui n'est pas vrai pour le produit haut de gamme).
- b) Les exportateurs préfèrent les départs de lundi et mardi pour effectuer les ventes de mercredi et jeudi.
- c) Contrairement aux exportateurs Burkinabé et Sénégalais, pratiquement aucun exportateur malien ne possède de contrats fermes, donc ils ne veulent pas prendre d'engagement envers les compagnies aériennes. (Seul BBD a pris un engagement sur un charter une fois par semaine pour garantir sa place.) Il y a un manque de professionnalisme et le refus de travailler ensemble.

C'est à peine croyable mais il a dit que 75 % de tous les charters ont été annulés.

La plupart des exportateurs font des envois sur la base de l'enlèvement du fret par lequel l'importateur par exemple à Paris paie le fret aérien et le déduit de la valeur brute des ventes obtenue. Même si ceci réduit les risques et l'obligation financière de l'exportateur, cela signifie qu'il réduit la motivation de l'exportateur à négocier des tarifs compétitifs avec la compagnie aérienne qui fait inmanquablement payer le prix le plus élevé possible.

Selon Doucouré, il n'y a qu'une poignée d'exportateurs qui comprennent vraiment les complexités de l'exportation, cependant à la pleine saison en décembre / janvier, il a dû par occasions faire face aux besoins d'environ 60 exportateurs dont la plupart étaient des opportunistes, qui considéraient cette opération comme une activité secondaire et espérant se faire facilement de l'argent! Aucun rapport n'est tissé entre les exportateurs et les importateurs, il y a peu de confiance ou de loyauté réciproque, et un exportateur change habituellement d'importateurs pour une différence de prix de quelques francs par kilo.

Si Doucouré se plaint des exportateurs, eux aussi se plaignent de lui. En particulier de la façon dont il décide d'attribuer les places disponibles sur un vol lorsqu'il est surchargé. On ne sait pas très bien si cela se fait sur la base du premier venu, premier servi, si les besoins de ceux qui ont donné leurs prévisions au début de la saison sont

satisfaits ou si c'est fait selon l'humeur de M. Doucouré, c'est-à-dire que ceux qui ont eu des palettes la semaine dernière n'auront pas de chance cette fois-ci.

Non seulement ceci entraîne et crée des problèmes pour tout le pays, mais il y a eu aussi beaucoup trop d'incidents impliquant des saisies de produits au lieu d'importation à cause de problèmes phytosanitaires.

Les exportateurs critiquent souvent Air Afrique et son monopole sur le fret. Le Mali a été le 11ème pays à adhérer à la zone desservie par la compagnie aérienne, et conformément aux accords de Yaoundé, elle est obligée de faire sortir tous les produits d'exportation du pays. Les exportations de produits frais représentent 34% de toutes les exportations maliennes par fret. On dit qu'elle est menacée de privatisation et qu'elle s'efforce de rendre ses services plus efficaces. Elle a mis spécialement à la disposition de sa clientèle des charters DC 8 ou 707 sur commande, et a même fait fonctionner un 747 cargo d'une charge payante de 110 tonnes, mais il y a quelque temps de cela. Par exemple elle a bien affrété plusieurs charters entiers de haricots verts à destination de Basle pour remplir un contrat spécial pour le compte d'un exportateur, sur financement de l' USAID et ceci semble-t-il a bien marché.

Quand on demande la procédure à suivre pour affréter un charter supplémentaire, il n'y a pas de problème tant que l'exportateur utilise une agence de voyages ou une compagnie aérienne malienne officiellement recensée. La législation en la matière se trouve à l'annexe 7.

Concernant le prix il tourne autour de 600 FCFA le kilo pour toutes les destinations en Europe. Le Gouvernement a aussi imposé une taxe sur le fret d'exportation de 15 FCFA par kilo qui est consacrée au financement des aéroports du Mali. Cette taxe ne s'applique pas aux pays voisins et a certainement un effet dissuasif sur les exportateurs.

L'étude comparative du fret aérien dans la région a déjà été menée dans les moindres détails (voir rapport de D. Caesaro préparé pour DHV en 1995 : « Le Transport par avion des fruits et légumes destinés aux marchés d'exportation » qui se trouve à la bibliothèque de Chemonics. La dernière page de ce rapport montre une comparaison des prix entre le Mali, le Sénégal, la Gambie, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Niger et met en lumière les problèmes auxquels sont confrontés les exportateurs maliens.

Les vraquiers réguliers à destination du Mali permettent généralement de subventionner les prix des cargos à destination du Nord. Pendant que l'économie se développe encore et que les chargements à destination du Sud sont limités, ceci ne contribuera pas à maintenir le coût du fret à un niveau bas.

Sur la liste qui figure à l'Annexe 8, on peut voir les vols à l'arrivée et au départ de Bamako, et il y a de nombreuses opportunités pour les exportations dans la sous-région et des correspondances vers les marchés tel que Dubai où il y a toujours une

demande des produits hauts de gamme. Cependant, les vols suivants sont d'un intérêt immédiat :

Vols sur l'Europe (services prévus)

Jours	Compagnie	Appareil	Capacité	Destination
Lundi	Air Afrique	A 310	9 tonnes	NKC/CDG
	Sabena	A 333	"	BRU
	Air France	A 310	"	CDG
Mardi	Air France	A 310	"	CDG
Mercredi	Swissair	A 310	"	DKR/ZRH
	Air France	A 310	"	NKC/CDG
Jeudi	Sabena	A 333	"	BRU
	Air Afrique	A 310	"	CDG
Vendredi	Air Afrique	DC8F	36 tonnes	CDG
	Air Afrique	A 310	9 tonnes	OUA/CDG
	Air France	A 310	"	CDG
Samedi	Air Afrique	A 306	"	CDG
	Air France	A 310	"	CDG
Dimanche	Air France	A 310	"	NKC/CDG
	Air Afrique	A 310	"	CDG

En résumé : 4 compagnies aériennes, 15 vols hebdomadaires, capacité d'emport hebdomadaire de 162 tonnes.

\* Charter cargo saisonnier

Comme on peut le constater, l'Airbus n'est pas l'appareil idéal pour le fret aérien à cause de sa capacité limitée et les compagnies aériennes ont toujours plus de plaisir à transporter des produits comme l'or.

9. Autres organisations

Les Chambres Régionales d'Agriculture (CRA)

Il y en a 9 et elles sont coordonnées à partir de l'Assemblée Permanente à Bamako où il y a 7 employés. Leurs structures figurent à l'Annexe 9, chacune a un Président élu par les producteurs. Le but de chacune d'entre elles est d'essayer d'identifier des cultures de spécialité pour sa propre région et prêter assistance aux cultivateurs par l'amélioration de la production et de la commercialisation.

### Caisse Française de Développement

Le nouveau directeur M Doarden arrivera le 1<sup>er</sup> septembre. Elle a surtout travaillé sur le riz, le coton et le bois / les énergies sont déployées sans accent particulier sur les cultures alternatives.

Elle a mis 130 millions FCFA dans le développement de la production cotonnière et n'est pas sûre qu'elle continuera ses activités si la CMDT est privatisée.

Elle a investi 195 millions FF dans la production rizicole sur 1140 ha en particulier dans l'amélioration de l'irrigation par canaux.

Elle offre le crédit au monde rural à travers la BNDA / SFD

M de la Croix est leur spécialiste du développement rural à long terme qui doit retourner au bureau en septembre.

### Les Projets de l'UE

Elle (l'UE) Elle est en train de passer du 7<sup>e</sup> au 8<sup>e</sup> Fonds Européen de Développement et est en train de planifier un programme sur le développement rural qui doit démarrer en mars 1999.

Elle a aussi concentré ses efforts sur le riz et le bétail, des études ont été menées sur la viande rouge et les produits laitiers. Elle a travaillé avec l'Office du Niger sur le riz en aménageant 1000ha de production sur 40 sites, et ceci contribue à stimuler les exportations vers la sous-région. Elle est en train d'évaluer en ce moment son projet bétail qui vient juste de prendre fin à Gao.

Il y a des programmes intégrés dans la zone de Tombouctou qui comprennent la culture maraîchère, le bois (eucalyptus) et le riz.

### L'Assistance Technique Allemande (GTZ)

Bien qu'elle travaille au Mali depuis plusieurs années dans le domaine du développement rural, elle ne s'est pas beaucoup concentrée sur l'agriculture, sauf le riz (1700 ha) et un projet oignon au Pays Dogon qui a bien marché. Elle offre le crédit à travers les banques locales ainsi que l'assistance technique ; toutes les activités sont détaillées dans leur rapport qui se trouve à la bibliothèque de Chemonics.

### Assistance Technique Néerlandaise (SNV) – Organisation Néerlandaise de Développement

Elle travaille au Mali depuis plus de 20 ans et s'efforce maintenant de passer d'une organisation qui envoie des volontaires sur le terrain à une autre qui fournit des services techniques professionnels qu'elle sous-traite à d'autres institutions ainsi qu'à l'ambassade Néerlandaise. Elle est impliquée en ce moment dans la filière bétail, mais elle envisage des projets pour les cultures alternatives à l'avenir ; donc il importe d'établir des contacts étroits réguliers avec elle dans les mois à venir.

### ONG

Selon le rapport de Bob Rabatsky, je cite : « Sur des milliers (d'ONG) recensées au Mali, 1028 ont été actives l'an dernier, mais seules 10 à 15 servent à quelque chose. » IL importe d'établir des contacts avec ces 10 – 15 et s'assurer de qui fait quoi dans le secteur de l'agriculture. Le consultant a rencontré l'une d'elles appelée KILABO (voir fiche d'informations à l'annexe 10), puisqu'elle s'est montrée très active en aidant les villageois de plusieurs régions dans la production des haricots verts. Elle a été recommandée par

Souleymane Traoré (directeur du fret d'Air Afrique) et il semble qu'elle doit figurer dans une bonne catégorie. KILABO a tenu à inviter l'équipe Chemonics visiter son projet haricot vert dans les villages de Sanankoroba, et on doit profiter de cette occasion pour établir des rapports avec certains petits producteurs pour s'assurer de la réalité des problèmes auxquels ils sont confrontés.

La délégation de l'UE a indiqué que l'AFA et l'AEVP sont aussi efficaces.

### Syndicats / Coopératives

Il semble qu'il n'existe pas de Syndicat National d'Agriculteurs ou s'il y en a, il n'est pas efficace. Plusieurs rencontres avec le seul syndicat qui s'intéresse à la production des fruits et légumes, l'UNCPM, ont montré que même s'il représente 13 coopératives régionales, il a été ignoré à la fois par le Gouvernement et la Communauté des bailleurs de fonds. L'UNCPM a environ 4000 membres et essaie de s'autofinancer, c'est-à-dire qu'elle prélève 5% des ventes totales de chaque coopérative ainsi qu'une petite cotisation, et reçoit quelques contributions du Gouvernement bien que ce dernier ait progressivement retiré son soutien. Elle n'a qu'un camion qui est censé satisfaire les besoins de distribution de toutes les 13 coopératives ! Elle essaie de réunir ses membres à Bamako une fois par trimestre. Son objectif est d'essayer d'améliorer la production et la distribution des fruits et légumes frais, mais ses vrais problèmes, ce sont le stockage après la récolte et le transport. Elle aimerait aussi essayer de fournir des intrants. Elle a même essayé d'exporter elle-même ses produits avec le concours de la BNDA, mais elle s'est grièvement brûlé les doigts quand ses 50 tonnes de mangues ont été refusées à Paris. Et depuis elle n'a pas renouvelé la tentative.

A coup sûr, dans une économie agricole bien développée, un mouvement coopératif fort veillera à ce que le Gouvernement comprenne les besoins des agriculteurs. On doit créer des opportunités pour plus d'ouverture de dialogue entre les syndicats et le Gouvernement par exemple sous forme d'ateliers où des engagements sont pris par toutes les deux parties dans des forums ouverts.

### APROFA

C'est une agence qui a été mise en place par l'AID / la Banque Mondiale pour soutenir l'agro-industrie. Il y a un fonds de 10 millions de dollars dont deux millions ont été dépensés jusqu'ici. Elle a ciblé deux régions qui ont besoin d'assistance, à savoir Sikasso et Ségou. Une usine d'extraction de jus de fruits a été installée à Ségou et tout est consommé au niveau local et n'arrive même pas à trouver le chemin de Bamako. Il y a aussi un projet de transformation d'une boisson lactée à partir de petits pois destinés à l'exportation en Espagne et à la consommation locale. Le produit s'appelle CIC LAIT et il y a une coentreprise avec une société espagnole installée à Hongkong.

### APEP

Agence gouvernementale financée par la Banque Mondiale, elle relève du Ministère du Commerce. Sa tâche principale est d'encourager le développement du secteur privé dans les domaines de l'industrie, du commerce et des finances. Elle prête assistance dans la phase de démarrage des projets et aide les promoteurs à réunir les documents bancaires.

### CMDT

Le coton représente 50% des exportations du Mali et emploie environ 5000 travailleurs, cependant elle (CMDT) est en train de développer une division commerciale qui cherche à diversifier ses activités en dehors de la filière coton dans d'autres cultures comme les pommes de terre, les pois sucrés, le gombo, le sésame, et les fleurs réparties dans 6 régions différentes.

## 10. Cultures alternatives

### Haricots Verts

Il y a 19 exportateurs, et le Mali a exporté juste un peu plus de 660 tonnes la dernière campagne. La variété principale est le Garonel pour les fins et extra-fins le Royal Nel pour les haricots moyens. Ils sont expédiés dans des boîtes en carton de 2 kg net et 4 kg nets. Il est difficile d'obtenir des informations précises sur les rendements, mais les principaux exportateurs indiquent le chiffre de 6 tonnes à l'hectare.

Les exportations débutent en octobre et continuent jusqu'en mi-mars quand le delta (la différence entre les températures de nuit et de jour) devient trop élevé et provoque l'infléchissement des haricots. Il y a un cycle de pousse de 46 jours de la semence à la récolte. La majeure partie de la production a lieu dans les villages autour de Bamako, et un villageois moyen cultive 300 m<sup>2</sup> de terre et récolte environ 20 kg de produit par jour (comparés aux 30 kg du Sénégal). Quand on a demandé s'il était possible de produire sur des terres plus grandes sous le contrôle d'une société, l'un des exportateurs a dit que cela serait difficile car ça enlèverait les affaires aux villageois et détruirait le tissu social. Le fait que la majeure partie de la production provient d'une multitude de petits agriculteurs signifie que la remontée à la source ne peut être garantie, et ceci pourrait s'avérer un problème sérieux à l'avenir car les consommateurs européens veulent en savoir de plus en plus sur l'origine et les méthodes de production des produits importés.

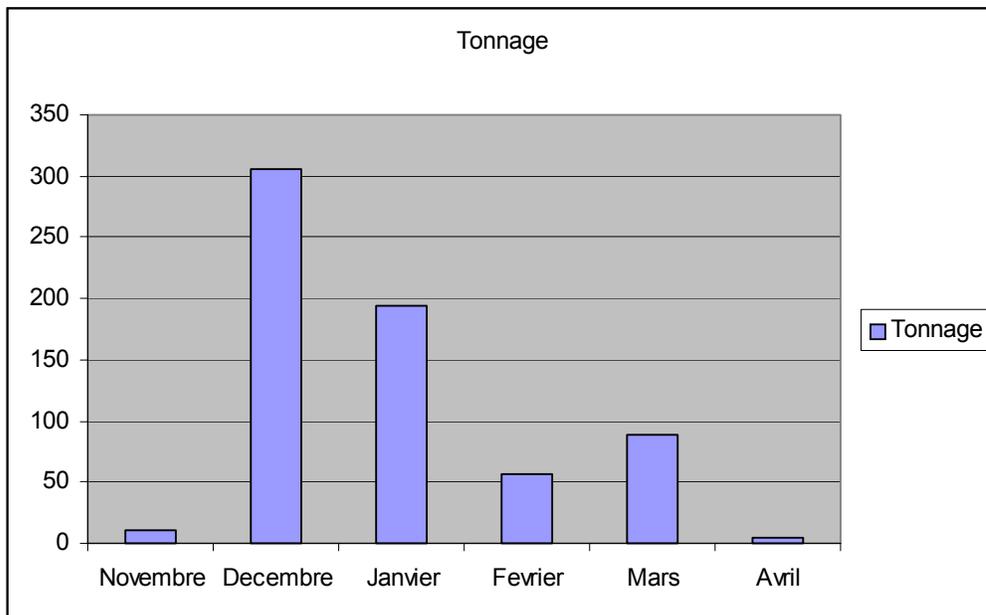
Certains exportateurs ont appris aux producteurs à faire le calibrage, d'autres ne l'ont pas fait. Au moins un exportateur utilise un scanner pour vérifier sans constamment la qualité du produit qu'il expédie.

Le maniement après la récolte est un problème en raison des installations de refroidissement inadéquates, mais un exportateur au moins envisage d'aller aussi loin que le refroidissement sous vide avec le CO<sub>2</sub>.

Les prix obtenus varient autour de 22 FF le kilo, mais peuvent chuter jusqu'à 6 FF le kilo. Les exportateurs disent qu'il leur faut au moins un bénéfice net de 15 FF par kilo pour atteindre le seuil de rentabilité, et certains seraient prêts à accepter ce montant comme prix contractuel fixe.

Les prix payés aux producteurs par les exportateurs aux villageois tournent autour de 375 FCFA le kilo pour le haricot extra-fin et 150 FCFA le kilo pour le haricot fin.

### **EXPORTATIONS DE HARICOTS VERTS DU MALI 1997 / 98**



Source : DTA Bamako

### Mangues

Il y avait 26 exportateurs pendant la dernière campagne totalisant 844,5 tonnes expédiées par avion. Certains exportateurs comme Djoliba ont exporté un certain nombre de conteneurs de la variété Kent par bateau avec le concours de Maersk via Dakar et font état de bons résultats. La tendance à utiliser le fret maritime est logique et doit s'accroître. Tout le monde dit que la moitié des exportations de mangues de Côte d'Ivoire par bateau particulièrement par l'UFAB est en fait d'origine malienne, donc en réalité, on pourrait envisager plusieurs milliers de tonnes.

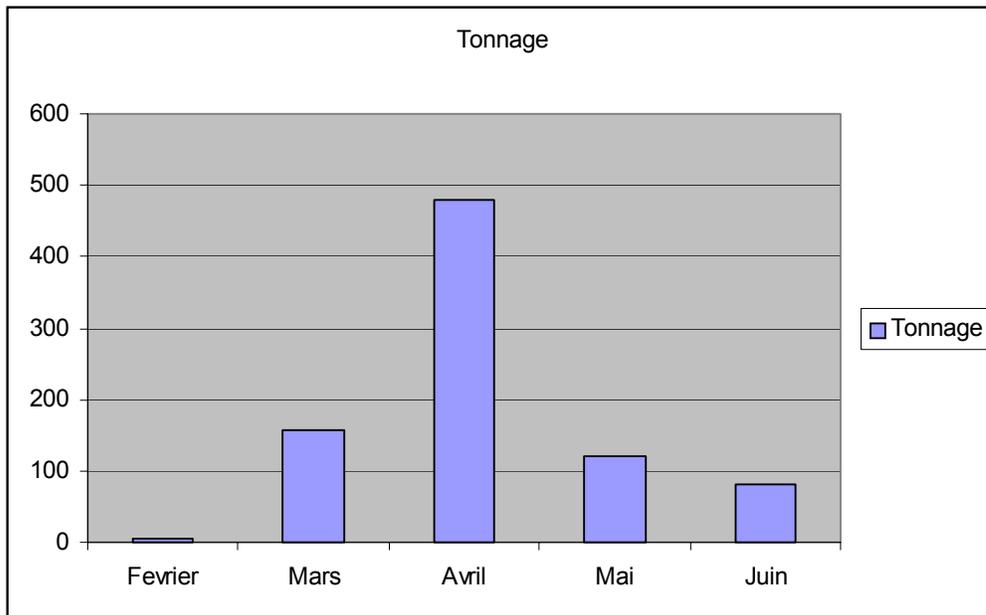
On rapporte que l'un des meilleurs exportateurs de mangues est AOM qui appartient à M. Tarpon. Il a acquis le statut de zone franche pour son équipement d'emballage à Sikasso, et celui-ci vaut la peine d'être visité (son n° de téléphone est : 22 81 62).

Les vergers ont été plantés au hasard dans les villages il y a quelques années, donc bien qu'il y ait quelques bonnes variétés disponibles, il y a des variétés commerciales plus récentes et meilleures. Par exemple en Côte d'Ivoire et au Sénégal, de nouvelles grandes plantations ont été établies dans lesquelles les variétés spécialement sélectionnées à cause de la couleur de la peau, de la non-acidité et l'absence de fibres.

La liste qui figure à l'Annexe 11 montre les 12 variétés différentes disponibles avec leur disponibilité saisonnière et les caractéristiques de taille et de couleur de la peau.

La campagne d'exportation commence en février / mars (juste après le Pérou) et le produit est prêt à quitter Bamako pour l'exportation quelques semaines avant la Côte d'Ivoire ce qui devrait offrir une bonne opportunité.

### **EXPORTATIONS DE MANGUES DU MALI 1998**



Source DTA Bamako

#### Sésame

Les variétés blanches, noires et rouge mêlée ont été produites et exportées vers les pays arabes. Il est récolté avec les doliques. Il est produit par les petits agriculteurs et raflé par les opérateurs et expédié dans des conteneurs par bateau. SOCOMER en a exporté 1000 tonnes au cours d'une bonne saison.

#### Hibiscus

Le Soudan était l'un des grands fournisseurs du monde, mais à cause de l'embargo commercial, de nouvelles opportunités ont été offertes dans d'autres pays.

Avec le concours de RONCO, l'OHVN a essayé de répandre la production dans tout le Mali. Il est récolté en octobre / novembre, vendu en janvier et expédié en mars. La qualité du produit se mesure à l'intensité de sa couleur.

La plupart des exportations du Mali sont envoyées à Celestial Seasonings au Colorado (3000 tonnes l'an dernier) ou à Martin Bauer en Allemagne (tél. : 49 09163/880.) IL est expédié dans les conteneurs maritimes de Maersk.

#### Ail

L'OHVN travaille actuellement sur ce produit avec l'assistance de l'USAID.

#### Oignons séchés

L'USAID a remis des fonds à l'OHVN pour financer la production.

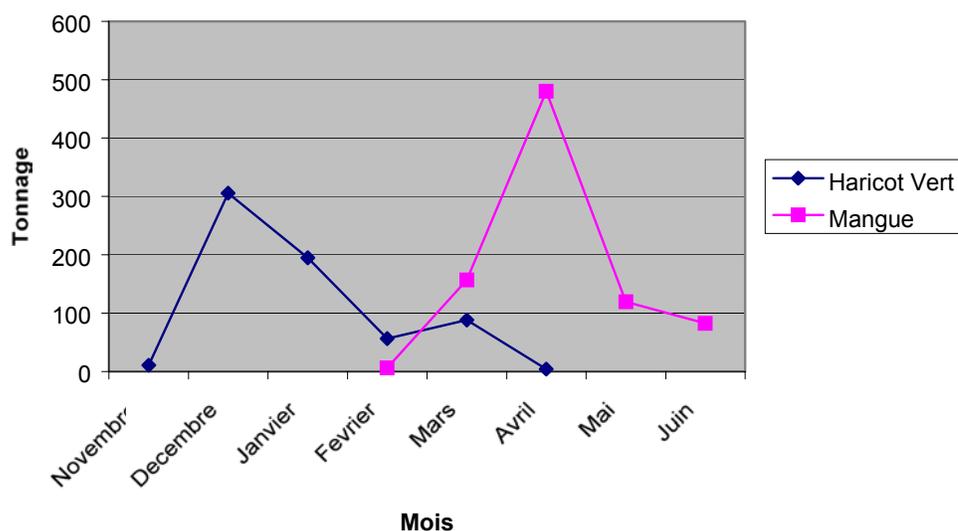
#### Karité

Les noix de karité sont cueillies dans la nature (régions de Koulikoro, Sikasso, Koutiala

) et vendues aux opérateurs et aux sociétés de transformation. Par exemple la SODEMA achète environ 1000 tonnes par an pour la production de savons et des crèmes ; les noix contiennent 9 à 15 % de beurre. La production varie selon les années, donc elle achète l'huile de palme si elle ne peut obtenir assez de beurre de karité au niveau local et paie 500 à 600 FCFA le kilo au cultivateur. SOCOMER a récemment exporté 2000 tonnes au Japon pour servir à produire du chocolat, et il semble y avoir de bonnes possibilités dans l'UE à la lumière des récents changements dans la législation concernant la fabrication du chocolat.

#### 11. D'autres cultures à envisager en raison de leurs potentialités d'exportation

Les cultures idéales à rechercher sont celles qui se branchent facilement à la fois sur les haricots verts et les mangues, et comblent le vide du calendrier de la production. Non seulement ceci permettra d'étaler les demandes de travail régulièrement pendant toute l'année, mais servira aussi à négocier avec les compagnies aériennes. Si les producteurs peuvent s'engager à exporter pendant les 12 mois de l'année, ils vont plus vraisemblablement garantir un fret aérien plus sûr et à un prix compétitif. Le diagramme ci-dessous indique la situation actuelle.



Si on pouvait niveler les hauts et les bas, et introduire de nouvelles cultures de remplacement les mois où la production est faible ou inexistante, cela devrait stabiliser la situation actuelle. IL y aurait aussi des avantages en termes de fourniture continue des intrants.

Climat : Avant d'effectuer une étude approfondie sur de nouvelles cultures potentielles pour l'exportation, on doit d'abord prendre note des données climatiques dans les différentes régions et solliciter les conseils d'un agronome confirmé. Les données climatiques ont été recueillies auprès de FEWS et les tableaux détaillés apparaissent dans les annexes 12, 13, 14, 15 (temp. max. ; temp. min., humidité, pluviométrie). Des diagrammes plus détaillés sont disponibles chez Mme Yaye Sissoko qui est à la tête de la Direction Nationale de la Météo, à la Division Climato, aux bureaux de l'ancien aéroport.

Néanmoins en résumé, les variations pendant toute l'année sont les suivantes dans la ville de Bamako.

Température maximale ; 30 à 40°

Température minimale : 17 à 27°

Taux maximum d'humidité : 46 à 98 %

Taux minimum d'humidité : 17 à 67 %

Heures d'ensoleillement par mois : 181 à 250

Hauteurs de pluie en mm par mois : 0,1 à 284

L'un des moyens les plus efficaces pour évaluer les potentialités pour de nouvelles cultures de légumes par exemple, c'est de se mettre directement en rapport avec les fabricants de semences tropicales tels que Technisem / Vilmorin, Royal Sluis, Sluis and Groot, S & G, etc.

Le gombo, de la famille hibiscus, qui est déjà largement cultivé pendant la saison chaude pourrait remplir un créneau dans le calendrier de la production entre la fin de la campagne des mangues en juillet, et le début de celle du haricot vert en novembre. Il est facile à cultiver et moins fragile que certains légumes fins, donc il pourrait mieux résister contre les faiblesses du traitement après la récolte et de la chaîne du froid.

Ciboules : tous les oignons poussent bien au Mali, et ceux-ci sont des produits haut de gamme qui bénéficient d'un grand apport de travail, et ils exploiteraient ainsi l'un des domaines d'avantages compétitifs du pays, c'est-à-dire, un faible coût de main-d'oeuvre.

Mange-tout/ Djoliba dit qu'elle a fait un essai avec de bons résultats, ces produits ont de très bonnes marges bénéficiaires pour le producteur, mais ont besoin de plus basse température et ne marcheront pas bien pendant la saison des pluies à cause des maladies. La Gambie pousse bien.

Les courgettes courtes / petit moules : il faut sélectionner de nouvelles variétés hybrides et elles doivent peut-être être cultivées sous serres.

Les aubergines poussent déjà bien, mais on doit envisager de nouvelles variétés courtes pour accroître la valeur.

Les poivrons et les piments rouges constituent de grandes potentialités, beaucoup de choix de variétés et ne sont pas difficiles à cultiver comme le gombo, ils résistent un peu mieux contre les difficultés après la récolte.

Les fruits de la passion devront affronter la concurrence du produit kenyan affrété par bateau, et celui du Zimbabwe affrété par avion, mais peuvent donner à différents moments de l'année.

Physalis, ou groseille du Cap, facile à cultiver, exige très peu d'attention, possède de bons marchés à créneaux en tant que fruit décoratif.

Les melons : Il faut voir les plus adaptés au climat (Cantaloupe, Charentais, Galia) et situer les opportunités où d'autres pays exportateurs n'ont pas encore conquis le marché.

Les Herbes Fraîches : La plupart des variétés poussent bien. Les traitements après la récolte et l'hygiène sont d'importance cruciale ; c'est plus un produit de marché à créneau à boulonner vers les entreprises actuelles d'exportation de légumes.

Produits d'extraction d'huiles de première nécessité : La culture de la Bergamote a été indiquée comme déjà une réussite et il doit y avoir des possibilités pour beaucoup plus de produits tels que le lemon-grass, le jasmin etc ...

Fleurs : il y a de bonnes potentialités particulièrement pour les fleurs coupées tropicales aussi bien sur les marchés intérieurs que sur ceux d'exportation. En particulier tous les produits qui sont actuellement importés par Multichen de Côte d'Ivoire tels que l'Alpine, l'Anthurium, la Rose de porcelaine, les Asters ainsi que les légumes verts coupés doivent être envisagés. Les conditions de production doivent être adaptées et beaucoup réussiront sous serre de tissu.

Le Paprika, un piment doux spécial et utilisé progressivement dans l'industrie des colorants et des parfums ; c'est un bon produit pour de nombreux petits agriculteurs, n'exige pas beaucoup trop de soins et une fois récolté, il est séché et attend le ramassage, donc point de soucis pour la chaîne du froid.

## 12. Personnes contactées

1. M. Salif Diarra, propriétaire de Socomer Import-Export (directeur aussi de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali, Bamako. Tél : 22 50 36 / 22 96 45 (Bureau) 21 06 94 (Domicile) 77 08 92 (Cellulaire) 22 21 20 / 23 22 15 (Fax). Sa société exporte l'hibiscus, le sésame et les noix de karité.
2. M. Seydou Bouaré, Directeur Adjoint du l'OHVN, Unité Agro-industrie, Tél. 23 30 19.
3. M. Souleymane N'diaye, Directeur Général, Co-propriétaire de Joliba Export S.A., B.P. E 2304 Rue 5539 Villa411, Badala-Est Bamako, Tél / Fax : 23 80 55, Cellulaire : 77 12 23. Le co-propriétaire, une française, Mme Cora de Paillette, que nous n'avons pas rencontrée réside à Paris, Tél : 00 33 1 47 30 38 78 (Bureau), 45 25 95 96 (Domicile) ou Nimes tél : 00 33 4 66 77 58 08.
4. M. Camara, Directeur Adjoint, Aéroports du Mali, Ancien Aéroport Hamdallaye, Tél : 22 46 30 (la Directrice est Mme Tabara Keïta que nous n'avons pas rencontré, Tél : 22 69 96).
5. M. Bakary Doucouré, Chef de Service, Direction Nationale de l'Aéronautique Civile Mali, B. P. 227, Bamako, Tél : 22 55 24/22 61 77, Fax : 22 61 77
6. M. Gaoussou Traoré, Développement de Nouveaux Produits, Equipe SEG de l'USAID, B.P. 34, Bamako, Tél : 22 36 02, 23 68 29, Fax : 22 39 33, Email : gtaoure@usaid.gov.
7. Mme Haïdara Fofana, Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali, Square Lumumba, B. P. 3299, Bamako, Tél : 22 87 25 / 22 45 04 (domicile), fax 22 87 37.
8. M. Fousseyni Mariko, Office de la Haute vallée du Niger, B.P. 170, Bamako, Tél : 22 40 64 / 24 15 50 (Domicile), Fax : 22 34 10.
9. M. Detlev Reepen, Projet de Développement Rural, GTZ (Coopération Technique Allemande), B.P. 100, Bamako, Tél : 23 48 15 / 22 92 92, fax : 22 92 69.
10. M. Seydou Sidibé (Directeur) et M. Ismael Coulibaly, Union Nationale des Coopératives de Planteurs et Maraîchers du Mali ( UNCPM), BP : 2483, Bamako, Tél. 22 81 37.
11. El Hadj Oumar Coulibaly et Youssouf Coulibaly, Société Malienne des Emballages en Papier Carton (SOME PAC), B.P. 601, Bamako, Tél : 22 60 44 / 22 48 94.
12. M. Jean Marc Chaintron, Agro-Niger, BP : E 2464, Bamako, Tél : 77 35 06.
13. M. Monzon Keïta, Maliprimeurs (appartenant à SODEMA), BP. 324, Bamako, Tél : 22 22 46 / 27 20 12 / 22 42 69, Fax : 22 29 33.

14. M. Yves Leconte, Conseiller au Développement Rural, Délégation UE, BP 115, Avenue de l'OUA, Badalabougou Est, Bamako, Tél : 22 20 65 / 22 23 56, Fax : 22 36 70
15. Mme Aïssata Touré, Directrice, Multichem, B.P. E 1513, Bamako, Tél/Fax : 21 24 07, Cellulaire 77 12 57.
16. M. Léonard Schaeffer, Adjoint, Caisse Française de Développement, Bamako, Tél : 21 49 96 / 21 48 42.
17. M. Moctar Sow, Directeur Général, Agence pour la Promotion des Entreprises Privées (APEP), BP; 912, Immeuble SOGEFIH, Bamako, Tél: 23 10 72, fax : 23 10 73
18. M. Issa Djiré, chef d'Unité de l'Agro-Entreprise, (OHVN), Tél : 23 30 19.
19. Afrique Insectes, Immeuble Gamby, Quartier du fleuve, Bamako.
20. M. Tiécoura Traoré, Tropica Sem Mali, B.P. E 3789, Quartier Quinzambougou, Route de Koulikoro, Carrefour du Commissariat 3ème arrondissement, Rue 568, Villa N° 108, Bamako, Tél : 77 22 60.
21. M. Abdoulaye Koné, Directeur Général, Agri-Mali. Services, Route de Koulikoro, B.P. E 1876, Bamako, Tél : 24 46 75, Fax : 24 49 11.
22. M. Souleymane Traoré, Directeur du Fret, et M. Robert Man, Directeur Commercial, Air Afrique, B.P. 2651, Bamako, Tél : 23 20 56 / 22 58 02 / 23 10 19, Fax : 22 61 36.
23. M. Bakary Doumbia, Directeur Général, Kilabo, Organisation Non Gouvernementale, Route du Lido, Carrefour Hogon, Badialan 1, Rue 461 Porte 465, BP 2246, Bamako, Tél : 22 36 52 E-mail : [kilabo@spider.toolnet.org](mailto:kilabo@spider.toolnet.org)
24. M. Dominique Traoré, Directeur Général APROFA (Agence pour la Promotion des filières agricoles), 555, Avenue Cheick Zayed, Dravela Bolibana, BP. E 2699, Bamako, Tél : 22 16 75 / 23 83 98 Fax : 22 16 82.
25. M. Patrick Labaste, Senior Agriculture Economist, The World Bank, 1818 H Street N.W. Washington, D 20433, Tél : 202 - 473 - 4999, Fax : 202-473-8229.
26. M. Edwin Huizing, Directeur, SNV, Organisation Néerlandaise de Développement, Rue 17 Porte 305, Badalabougou Est, BP 2220, Bamako, Tél : 22 43 27 / 22 70 24, Fax : 22 94 13 email : [snv.mali@spider.toolnet.org](mailto:snv.mali@spider.toolnet.org).
27. M. Salif Sow, FEWS Project, USAID, BP 34, Bamako, Tél : 22 36 02 / 22 94 60, Fax : 22 39 33, email : [ssow@usaid.gov](mailto:ssow@usaid.gov) ou [ssalif.fewsm1@spider.toolnet.org](mailto:ssalif.fewsm1@spider.toolnet.org).