

**CONSULT - EVALUATIONS  
FORMATIONS  
(C.E.F)**

**SIEGE: Imm. DIABIRA  
Marché de Lafiabougou (Coté Sud)  
272, Avenue Cheikh ZAYED  
BAMAKO, MALI**

**B.P.: E 1328 Bamako - MALI  
Tél.: (223) 23.42.36  
Fax: (223)22.39.50  
Email : cef@spider.toolnet.org**

**EVALUATION DES BESOINS  
NOUVEAUX D'INFORMATION DES  
TRANSFORMATEURS DES PRODUITS  
AGRI-SYLVO-PASTORAUX  
A BAMAKO & SIKASSO**

**Projet d'Appui au Système Décentralisé des Marchés Agricoles  
(PASIDMA)**

*Du 24 Septembre 1988 au 12 Octobre 1998*

Equipe d'étude :

Aboudou DIARRA  
Consultant Permanent CEF

Cheickna DIANKA  
Consultant Permanent CEF



## Liste des sigles et acronymes

ALIMIX	Aliment Volaille
AOM	Agrumes et Oléagineux du Mali
APCAM	Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture
APROFA	Agence pour la Promotion des Filières Agricoles
ASFEM	Association des Femmes pour l'Encadrement des Mères et des Enfants
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
CED	Centre d'Etude pour le Développement
CEE	Communauté Economique Européenne
CIC	Centre International du Commerce
CMDT	Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles
COFEM.	Collectif des Femmes du Mali
COFETRANS	Coopérative Féminine pour la Transformation
COFEVAFLES	Coopérative Féminine pour la Valorisation des fruits et Légumes de Sikasso
COGETRAM	Commerce Général & Transformation de Maïs
COMUFEM	Coopérative Multi-fonctionnelle des Femmes de Sikasso
CRA	Chambre Régionale d'Agriculture
DNAE	Direction Nationale des Affaires Economiques
DNI	Direction Nationale des Industries
DNSI	Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique
ECOFIL	Economie des Filières
EMAMA	Entreprise Malienne de Maintenance
FAS	Fabrique d'Alimentaire du Sahel
FRUITMIEL	Unité de conditionnement pour le miel à Kadiolo
GMM.	Grands Moulins du Mali
ITEMA.	Industrie Textile du Mali
MOULAVIC	Fabrique d'Aliments pour Volailles et Bétail
OPAM	Office des Produits Agricoles du Mali
PAPME	Projet d'Appui aux Petites et Micro Entreprises
PASA	Projet d'Ajustement Structurel du Secteur Agricole
PASYDMA	Projet d'Appui au Système Décentralisé des Marchés Agricoles
PAVCOPA	Projet d'Appui à la Valorisation et à la Commercialisation des Produits Agricoles
PME-PMI	Petites et Moyennes Entreprises - Petites et Moyennes Industries
PRMC	Programme de Restructuration des Marchés Céréaliers
PROCELOS	Projet de Promotion des Céréales Locales
RIDAL	Unité de Transformation du Riz (Groupe ACKAR)
SIM/OMA	Système d'Information du Marché Céréaliier au Mali/Observatoire des Marchés Agricoles
SOLAIMA.	Société Laitière du Mali
SONATAM	Société Nationale des Tabacs & Allumettes du Mali
UCODAL.	Unité de Conditionnement des Denrées Alimentaires
ULB	Union Laitière de Bamako
USISS	Unité Semi-Industrielle de Séchage Solaire
UTTAF	Unité de Transformation Alimentaire des Fruits

# TABLE DES MATIERES

	Pages
<b>1. RESUME .....</b>	<b>3</b>
<b>2. INTRODUCTION.....</b>	<b>4</b>
2.1 CONTEXTE GÉNÉRAL DE L'ÉTUDE.....	4
2.2 OBJECTIF SPÉCIFIQUES DE L'ÉTUDE .....	5
<b>3. DEROULEMENT DE L'ETUDE .....</b>	<b>6</b>
3.1 MÉTHODOLOGIE .....	6
3.2 ZONES COUVERTES PAR L'ÉTUDE .....	6
3.2.1 Sikasso.....	6
3.2.2 District de Bamako.....	7
3.2.3 Populations concernées par l'étude.....	7
3.2.4 Période de l'étude.....	8
<b>4. RESULTATS DE L'ETUDE.....</b>	<b>9</b>
4.1 ZONE DE SIKASSO .....	9
4.1.1 Agence Pour la Promotion des Filières Agricoles ( APROFA ).....	9
4.1.1.1 Présentation des unités de transformation .....	9
4.1.1.2 Des besoins nouveaux d'informations .....	10
4.1.2 Les décortiqueuses et les moulins.....	11
4.1.2.1 Des technologies de transformation .....	<b>Erreur!</b>
4.1.2.2 Des contraintes de transformation et des politiques de prix : .....	11
4.1.2.3 Des besoins nouveaux d'information.....	11
4.1.3 Le Centre International pour le Commerce CIC.....	12
4.1.3.1 Présentation de l'unité de transformation .....	12
4.1.3.2 Les besoins nouveaux d'information .....	13
4.1.4 Agrumes et Oléagineux du Mali SA (AOM SA).....	13
4.1.4.1 Présentation de l'unité de transformation .....	13
4.1.4.2 Besoins d'information et contrantes .....	13
4.2 LES TRANSFORMATEURS DE BAMAKO .....	15
4.2.1 Transformation en Aliments Volaille/Bétail .....	15
4.2.1.1 Présentation de l'activité.....	15
4.2.1.2 Contraintes liées à l'activité.....	15
4.2.1.3 Besoins d'informations des unités .....	16
4.2.2 Transformation par séchage.....	16
4.2.2.1 Présentation de l'activité.....	16
4.2.2.2 Contraintes liées à l'activité.....	17
4.2.2.3 Besoins d'information des unités .....	17
4.2.3 Transformation de céréales.....	18
4.2.3.1 Présentation de l'activité.....	18
4.2.3.2 Contraintes liées à l'activité.....	19
4.2.3.3 Besoins d'information des unités de transformation.....	19
4.3 CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS .....	25
<b>5. ANNEXES .....</b>	<b>27</b>
5.1 TERMES DE RÉFÉRENCES DE L'ÉTUDE .....	0
5.2 GUIDE D'ENTRETIEN " TRANSFORMATEURS " .....	6
5.3 LISTE DES PERSONNES RENCONTRÉES .....	9
5.4 EXEMPLAIRE DU " MERKURIEL ".....	11
5.5 LISTE DE FRUITS & LÉGUMES COUVERTS PAR L'APROFA SUR LES MARCHÉS DE SIKASSO .....	14

## 1.RÉSUMÉ

La présente étude s'est déroulée du 24 Septembre au 12 Octobre 1998 dans les villes de Sikasso et de Bamako. Son objectif est d'évaluer les besoins nouveaux d'informations qui se posent aux opérateurs impliqués dans la transformation des produits agro-sylvo-pastoraux aussi bien des secteurs publics que privés.

Au terme de cette étude, nous avons constaté que les transformateurs publics étaient suffisamment structurés et équipés pour ainsi prendre en compte tous leurs besoins d'informations aux niveaux national et international ; il s'agit plus précisément des unités de transformation telles que la CMDT, l'ITEMA, l'ABATTOIR FRIGORIFIQUE, LA SONATAM, L'HUICOMA, etc.

Ce sont surtout les transformateurs privés et leurs structures d'appui qui, de part leurs ressources et moyens limités, ont saisi cette opportunité pour évoquer un ensemble de problèmes qui à l'heure actuelle constituent un blocage à une pleine rentabilisation de leurs activités. Ces contraintes sont relatives aux besoins nouveaux d'informations pour :

- une estimation fiable des productions agro-sylvo-pastorales (fruits & légumes pour les unités installées par l'APROFA ; céréales sèches pour les transformateurs de céréales, les décortiqueurs, les fabricants d'aliments infantiles, les producteurs d'aliments volaille/bétail ; viande/lait & poisson pour les transformateurs de viande, de lait et de poisson ; etc.) ;
- une estimation des productions de pois sucré pour le CIC.,
- une extension des marchés à couvrir pour l'APROFA ; les transformateurs de céréales ; de viande/lait, poisson et de fruits & légumes ; etc.
- l'Organisation de forum regroupant les projets, structures d'appui, services techniques et administratifs afin d'évaluer régulièrement leurs besoins nouveaux d'information,
- identifier à chaque fois les nouvelles technologies plus efficaces,
- faire la promotion des produits transformés sur les marchés intérieurs et extérieurs,
- une localisation sûre des différentes zones d'approvisionnement pour toutes les productions agro-sylvo-pastorale,
- un recensement de toutes les superficies de production fruitière pour l'ensemble du pays.

Ces informations collectées et analysées peuvent être radiodiffusées une fois par semaine comme d'habitude ou faxées aux unités qui ont les équipements. Toutefois, les petites unités de transformation de céréales (meuniers) n'ont pas pu déterminer de moyens sûrs et efficaces pour la diffusion de leurs besoins nouveaux d'information sur les approvisionnements en pièces de rechange.

## **2.INTRODUCTION**

### **2.1 CONTEXTE GENERAL DE L'ETUDE**

Pendant ces dernières années, la promotion et la valorisation de nos produits locaux et des céréales en particulier préoccupent de plus en plus les décideurs politiques et les chercheurs. Ceci s'est traduit par la conception et l'exécution de programmes parmi lesquels on peut citer les Programmes d'Ajustement Structurel du Secteur Agricole (PASA), le Projet de Promotion des Céréales Locales (PROCELOS) et le Programme de Restructuration du Marché Céréalière (PRMC). Tous ces programmes ont en commun le souci d'augmenter la production et la productivité des différentes spéculations agro-sylvo-pastorales afin que la politique d'autosuffisance alimentaire soit une réalité.

C'est dans ce contexte que l'Etat malien et ses partenaires du PRMC ont initié dans les années 1987 une structure d'information du marché céréalière dénommée Système d'Information du Marché Céréalière (SIM) qui a été logée au sein de l'OPAM. Le système avait pour objectif la collecte, le traitement et la diffusion d'informations fiables auprès des acteurs situés en aval de la production ; il s'agit entre autres des collecteurs (sur les marchés ruraux) et des commerçants toutes catégories confondues (sur les marchés de regroupement et de consommation). La diffusion de ces informations s'est traduite concrètement par des annonces hebdomadaires à la radio nationale et sur certaines radios locales. Les informations sont relatives aux prix et aux quantités transigées. Aussi, parallèlement à ces communiqués radiodiffusés en plusieurs langues, le SIM a aussi à son actif la publication régulière de nombreux articles et rapports tels que les rapports hebdo, les rapports mensuels, les rapports spéciaux, et des flashes. Contrairement aux communiqués radiodiffusés dont le groupe cible est le grand public, le groupe cible des rapports était sélectif ; ces rapports visaient surtout les institutions, les décideurs politiques et les chercheurs.

Les différentes évaluations (internes et externes) et plus récemment l'atelier organisé par le SIM ont mis en exergue la qualité des prestations tant sur le plan national que sous régional. C'est ainsi que cet atelier a eu comme originalité d'élargir les activités actuelles du SIM par la mise au point d'un projet de restructuration. En d'autres termes, le SIM doit non seulement évoluer vers une autonomie budgétaire sur le plan national, puisque le retrait des bailleurs est programmé, mais aussi prendre en compte les besoins nouveaux d'information jusqu'ici inédites et couvrir au besoin plus de marchés. Le SIM deviendrait alors un Observatoire des Marchés Agricoles (SIM/OMA).

Notre propos dans ce document est de présenter les résultats enquêtes auprès des transformateurs des produits agro-sylvo-pastoraux, en général et plus particulièrement des céréales dans les zones de Bamako et de Sikasso pour le compte du projet de restructuration du SIM/OMA. Ces informations collectées et analysées doivent servir en tout état de cause de matières premières à la nouvelle entité restructurée en SIM/OMA.

Cette préoccupation est légitime dans la mesure où, face à l'accroissement du taux d'urbanisation de notre pays, les habitudes alimentaires prennent en compte de plus en plus les aliments précuits et/ou les produits transformés. Non seulement les consommateurs gagnent du temps, mais aussi les produits évitent des pertes d'énergies énormes. C'est pourquoi dans les campagnes tout comme dans les villes, les ménagères ont de plus en plus recourt aux décortiqueuses et aux moulins à meules pour la transformation des céréales.

Sur les marchés urbains, les ménages de petite et moyenne taille ont de plus en plus recourt eux aussi aux produits transformés et conditionnés de façon artisanale ou industrielle : céréales décortiquées, moulues ou concassées, conserves, etc. Les opérateurs économiques et les industriels très

convaincus que l'activité de transformation peut constituer un créneau porteur, s'investissent de plus en plus dans la transformation des produits agro-sylvo-pastoraux.

## **2.2 OBJECTIF SPECIFIQUES DE L'ETUDE**

Conformément aux termes de référence, le SIM/OMA " nouvelle formule " devrait, en plus de ses tâches actuelles, être capable de mobiliser toutes ses ressources matérielles , financières et humaines pour répondre à la forte demande d'informations fiables et à moindre coût.

A travers cette enquête, il s'agissait donc de déterminer

- les types de décisions que chaque acteur prend régulièrement dans le cadre de son activité,
- les informations nécessaires à la prise des différents types de décision des acteurs,
- les informations nécessaires aux acteurs dont ils ne disposent pas, et
- les fréquences et les moyens de diffusion de ces informations.

Le présent document d'étude du SIM/OMA concerne le sous secteur de la transformation au triple plan de l'approvisionnement en matières premières (y compris les intrants), des technologies de transformation et enfin de la commercialisation des produits transformés. L'inventaire de ces besoins nouveaux doit prendre en compte les marchés nationaux, sous régionaux et internationaux s'il y a lieu.

### **3.DEROULEMENT DE L'ETUDE**

#### **3.1 METHODOLOGIE**

Initialement programmé sous forme d'entretiens par petits groupes de 3 à 6 personnes avec un guide d'entretien, la collecte d'information s'est surtout déroulée de façon individuelle. En fait, vu la dispersion des transformateurs dans les villes retenues pour l'étude (Sikasso et Bamako), et aussi pour des contraintes de temps, les opérateurs ne se prêtaient pas à de telles rencontres pour uniquement des besoins d'enquête. Pour ce faire, ceux qui ont été les plus disponibles ont été enquêtés par l'administration d'un guide d'entretien. Ce guide est structuré en trois parties. Une première partie ouvre les discussions sur leurs besoins nouveaux d'information relatifs à l'approvisionnement en matières premières et en intrants, les modalités d'achat, les qualités et la disponibilité des produits ; la deuxième partie est surtout centrée sur les besoins nouveaux relatifs aux équipements et/ou technologies de transformation, l'accessibilité aux pièces de rechange, l'efficacité de ces technologies, leurs coûts d'acquisition. Quant à la troisième partie du guide, elle a permis d'ouvrir les discussions relatives aux besoins utiles et non disponibles sur les circuits d'écoulement des produits finis : prix, clients potentiels, marchés ciblés, concurrence avec d'autres produits du même genre importés, l'évolution future du marché.....

Les guides d'entretien ont été administrés par entretiens directs auprès des groupes cibles

#### **3.2 ZONES COUVERTES PAR L'ETUDE**

L'étude sur les besoins nouveaux d'information des transformateurs a couvert les villes de Sikasso et le District de Bamako.

##### **3.2.1 Présentation sommaire de Sikasso**

Sikasso, capitale de la 3<sup>ème</sup> région économique du Mali, est située au Sud du Mali. A l'instar des autres capitales régionales, c'est une ville cosmopolite en majorité peuplée de Sénoufo. Le dernier recensement de la population et de l'habitat estimait la population à environ 88.445 habitants (43.159 femmes contre 45.286 hommes) répartis entre 14 quartiers<sup>1</sup>.

Les populations s'adonnent beaucoup à l'agriculture, la pêche, l'élevage, la cueillette. Les spéculations agricoles portent sur les céréales sèches (mil, sorgho, et maïs), le riz de bas-fond, et les tubercules (igname, patates, pomme de terre, manioc.) Située en plein centre de la zone agro climatique de type soudanien, les populations s'adonnent beaucoup à l'aménagement de vergers pour la production d'arbres fruitiers tels que les mangues, les agrumes, les bananes etc. Parallèlement à la production d'importantes quantités de céréales, fruits et légumes, les populations s'adonnent volontiers à la culture du coton qui est la principale culture de rente du Mali " d'or blanc ". La production de la région CMDT de Sikasso est d'environ 226.000 tonnes sur les 500.000 tonnes<sup>2</sup> de production nationale.

Les effets positifs de la dévaluation ont favorisé l'émergence de toute une multitude d'unités de transformation des produits agricoles. C'est ainsi qu'au cours de cette enquête, il nous a été possible d'identifier dans cette ville 6 unités de transformation des fruits et légumes, 2 unités de conditionnement

---

<sup>1</sup> Estimations DRPS - RGPH 1987

<sup>2</sup> Annuaire statistique du Mali, 1987

et de traitement des mangues et haricot vert, une usine d'égrenage de coton, une unité de transformation de lait, une infinité de décortiqueuses de riz et de céréales sèches, des moulins, une fabrique d'aliments volaille, et le projet d'installation d'une unité de transformation de poids sucré. Un inventaire des unités de transformation réalisée par la technologue de l'APROFA donne idée des différentes unités de transformation de produits agricoles dans l'ensemble de la région.

A Sikasso, les filières concernées par la transformation des produits agricoles sont essentiellement la filière " céréales " ( les décortiqueuses et les moulins à meule ), la filière " fruits & légumes ", la filière viande/lait et la filière " poisson ", etc.

### **3.2.2 Présentation du District de Bamako**

Le District de Bamako est la capital économique et politique du Mali. Il compte six (06) Communes comprenant 160 quartiers. La population est estimée en 1995 à 793.642 habitants ; dont 412.868 femmes et 380.774 hommes (source DNSI : Perspectives de la population résidante au Mali, 1987-2022). Le District a connu une forte expansion ces dix dernières années). La population est très cosmopolite (Bambara, Soninké, Peulh, Dogon, Sénoufo, Minianka, Bobo, Bozo, Sonraï, Tamachek, etc.

L'activité économique est dominée par le commerce général. Toutefois, on assiste à un développement des activités de productions artisanales, de la transformation industrielle, semi-industrielle ou artisanale. Ce développement est consécutif à la politique de désengagement de l'Etat, de promotion du secteur privé, l'amélioration du cadre réglementaire et de l'émergence de l'esprit d'entreprise. Le Gouvernement a initié différents projets et programmes de promotion de l'emploi et de création de PME-PMI (PAPME-Canada, FED Micro-réalisations, APEP, AGETIPE, Crédit-Initiative, Cellule d'Appui aux Jeunes Diplômés, etc.). La création et l'expansion des réseaux de caisses d'épargne et de crédit a également facilité le financement des PME-PMI dans plusieurs domaines.

Les populations mènent les activités suivantes dans un rayon de 30 à 60 km autour de Bamako :

- Le commerce de gros et de détail (céréales, denrées de premières nécessité, matériaux de construction, tissus, fournitures diverses, carburant, etc.) ;
- La transformation des produits agro-sylvo-pastoraux (céréales, viande, lait, poisson, fruits et légumes, etc.) ;
- L'artisanat d'art et utilitaire (objets d'art, couture, teinture, menuiserie bois et métallique, équipements agricoles, etc.) ;
- L'agriculture péri urbaine (riziculture, céréales sèches, etc.) ;
- Les cultures maraîchères sur les espaces non exploités (salade, carottes, choux, tomates, gombos, aubergines, poivron, haricot-vert, concombre, etc.) ;
- L'élevage péri urbain dans les concessions rurales (production laitière, embouche ovine et bovine, aviculture de chair et de ponte, pisciculture, etc.) ;
- Les services divers (coiffure, lavage, gardiennage, entretien et réparation divers, etc.).

### **3.2.3 POPULATIONS ET ACTIVITES CONCERNEES PAR L'ETUDE**

Le groupe ciblé par cette étude concerne les transformateurs publics et privés de l'ensemble des produits agro-sylvo-pastoraux.

La notion de transformateurs couvre toutes les unités de production qui valorisent tout produit d'origine animale ou végétale au Mali. Les transformateurs publics sont les entreprises dont une partie du capital est détenue par l'Etat malien. Quant aux transformateurs privés, il s'agit d'entreprises dont le capital est détenu à 100% par les opérateurs privés nationaux et étrangers.

### **3.2.4 PERIODE DE L'ETUDE**

L'étude s'est déroulée du 24 Septembre 1998 au 12 Octobre 1998.

## 4.RESULTATS DE L'ETUDE

### 4.1 ZONE DE SIKASSO

#### 4.1.1 Agence Pour la Promotion des Filières Agricoles ( APROFA )

##### 4.1.1.1 Présentation de l'activité

L'APROFA est la structure d'exécution et d'appui du Projet d'Appui à la Valorisation et la Commercialisation des Produits Agricoles (PAVCOPA). L'agence a des antennes à Sikasso et à Ségou. Depuis sa mise en place, l'agence a appuyer l'installation à Sikasso de quelques unités de transformation de fruits et légumes ; il s'agit de :

<b>Transformateurs</b>	<b>Productions</b>
COFEVAFLES	jus et sirops à base de fruits
ASEEM	jus et sirops
COFEM	jus et sirops
UTAF	confitures
COFETRANS	confitures
FRUITMIEL	production de miel à Kadiolo

La transformation des fruits portent sur la production de jus, de confiture, de nectar et de sirop. Les fruits exploités sont les mangues, les oranges, les pamplemousses, les papayes, les melons, les tomates, l'oïseille (bisap), le citron, etc.

Les pots de 250 g de confiture sont vendus à 500 FCFA, les bouteilles de jus à 1.000 FCFA et les bouteilles de sirop entre 1.200 et 1.500 FCFA.

En général, la transformation se déroule de Décembre à Mai, période pendant laquelle les fruits sont disponibles.

Les équipements sont de fabrication locales provenant du Burkina Faso et de Ségou au Mali.

##### 4.1.1.2 Contraintes liées à l'activité

- L'approvisionnement en matières premières fortement lié la saisonnalité de la production (Déc. – Mai) ;
- Le paiement des matières premières au comptant ;
- Le manque et/ou l'insuffisance de fonds de roulement ;
- La grande fluctuation des prix des matières premières ;
- L'insuffisance et/ou l'absence de capacité de stockage adaptée ;
- L'insuffisance des connaissances sur les procédés et les technologies de transformation ;
- L'absence d'information sur les marchés d'écoulement intérieurs et extérieurs ;
- La prédominance de négociants/intermédiaires entre les producteurs et les acheteurs réels ;
- Le coût élevé des intrants (équipement et matériel de conditionnement, additifs de conservation) ;
- Difficultés de conservation des produits finis, etc.

### **4.1.1.3 Besoins nouveaux d'informations**

L'unité de transformation exprime les besoins suivants :

#### ***Approvisionnement en matières premières***

L'APROFA souffre aussi du manque de statistiques fiables sur les productions fruitières en général et sur le pois sucré ; actuellement, cette agence fait recours de temps en temps aux services d'un consultant pour une estimation des quantités produites.

Les matières premières concernées sont les fruits & légumes (mangues, agrumes, papaye, tomates, haricot-vert) et le pois sucré.

L'APROFA propose une couverture de l'ensemble de tous les gros marchés de la 3<sup>ème</sup> région et des marchés frontaliers pour les prix et les quantités de tous les produits agricoles et assimilés<sup>3</sup>. Les marchés proposés entre autres sont Sikasso, Bamako, Kati, pour la filière pomme de terre, Sikasso, Kadiolo, Loulouni, Koutiala, Kébila, Yorosso, Zangasso, Kouri, Kolondiéba, Koumantou, Yanfolila et Bougouni pour toutes les autres spéculations agricoles (fruits et légumes, céréales, pois sucré, miel, produits oléagineux, etc.).

#### ***Technologie de transformation***

Les responsables espèrent que le SIM/OMA peut les appuyer dans l'identification des équipements et technologies appropriées pour la transformation.

Actuellement, les équipements utilisés sont de fabrication locale (par les artisans de Ségou et du Burkina Faso). L'avantage de ces équipements est qu'ils reviennent moins chères et les pièces de rechange disponibles. Mais en revanche, il reste évident que ces technologies d'inspiration locale ne sont pas tout à fait adaptées à la transformation des fruits et légumes actuellement sujets à toutes les formes de transformations. Selon le chef d'antenne de l'APROFA à Sikasso, une des tares de notre société réside dans le fait que les sources d'informations n'existent presque pas ; et si elles existent, elles appartiennent à une minorité qui n'accepte pas de les diffuser.

#### ***Commercialisation des produits transformés***

Les besoins d'information de l'APROFA concernent la demande et l'offre des produits couverts :

- Un autre aspects qui reste à définir, est de savoir si oui ou non le SIM/OMA peut de temps à autres publier les résultats d'études de marché pour les unités fonctionnelles. Ce soucis est légitime dans la mesure où l'APROFA joue aussi le rôle de structure de collecte et de diffusion de toutes les informations utiles sur la transformation des produits agricoles aussi bien sur les marchés intérieurs qu'extérieurs.
- L'APROFA estime également que le SIM/OMA pourrait multiplier ses contacts afin de s'informer sur l'existence des forums nationaux, sous régionaux et internationaux, et ventiler ces opportunités

---

<sup>3</sup> Nous publions en annexe la liste des produits fruitiers et maraîchers déjà couverts par l'APROFA à Sikasso.

aux transformateurs et aussi aux structures d'appui afin qu'ils puissent tous se s'informer, se recycler et évoluer avec leur environnement

- L'APROFA vise la vente des produits couverts sur les marchés du Nord (Mopti, Tombouctou, Gao etc.), puisque les populations des zones de production préfèrent actuellement les fruits naturels doux aux fruits transformés. Donc, tout comme pour les céréales, le SIM/OMA peut diffuser des informations en direction des populations du Nord sur l'existence et la qualité des produits transformés au plan national par l'intermédiaire des médias dans les zones du Nord.

**Observation:** Toutes ces informations ont été collectées par entretiens directs avec les responsables de l'APROFA et les responsables des 2 unités de production. Ce mode d'entretien s'imposait dans la mesure où s'est l'APROFA qui appuie les 7 unités de transformation actuellement fonctionnelles.

#### **4.1.2 Les décortiqueuses et les moulins**

##### **4.1.2.1 Présentation de l'activité**

Ce phénomène est de plus en plus répandu à Sikasso comme dans tous les grands centres urbains du Mali, où l'allégement des travaux domestiques pour les ménagères est devenu une nécessité. Partout dans la ville, nous avons identifié de nombreux moulins et décortiqueuses. C'est ainsi que nous avons pu nous entretenir avec 4 transformateurs de riz et de céréales sèches (décorticage et mouture) dans les quartiers de Foullasso et Médine.

Les unités de transformation utilisent des équipements de marque " Grinding MILL " ou " RAJA ". Les équipements fonctionnent au gas-oil. Selon les gérants, ces technologies sont importées du Burkina et du Togo par des opérateurs maliens basés à Ségou et Bamako. Le coût d'acquisition varie entre 600.000 FCFA et 750.000 FCFA. quant aux pièces de rechange, ils s'approvisionnent dans la ville de Sikasso auprès des commerçants. Quelques gérants affirment que l'EMAMA peut à Sikasso fabriquer certaines pièces telles que les poulies ; ces fabrications locales sont très chères et de mauvaise qualité (25.000 FCFA la poulie).

Le prix du décorticage est négociable ; les tarifs sont les suivants : 2.000 FFCFA pour les 100 kg de sorgho ; 1.500 FCFA pour les 100 kg de mil ; 1.000 FCFA pour les 100 kg de maïs et 750 FCFA pour les 100 kg de paddy. Les femmes procèdent souvent à domicile au décorticage de petites quantités par les " bonnes " et sollicitent le plus souvent les moulins pour la mouture ; elles apportent dans des Calebasses de petites quantités qui sont mesurées dans des unités de mesures locales négociables à partir de 30 FCFA. Le décorticage de quantités importantes de 100 ou 200 kg sont faits par les épouses de fonctionnaires et les couches aisées.

##### **4.1.2.2 Contraintes liées à l'activité**

- Non-disponibilité d'une source d'énergie moins onéreuse comme l'électricité de EDM ;
- Coût d'acquisition élevé des équipements de transformation ;
- Coût élevé de l'exploitation à partir de moteur à gasoil ;
- Difficulté d'approvisionnement en pièces de rechange de bonne qualité.

### **4.1.2.3 Besoins nouveaux d'information**

Toutes les unités de transformation de céréales à Sikasso peuvent être perçues comme des entreprises individuelles à l'avenir incertain. Une même unité peut être revendue à 3 ou 4 personnes avant son amortissement complet. Certains détenteurs travaillent dans le secteur informel ou font d'autres activités plus rentables et comme tel, l'activité de transformation devient une activité secondaire comme tant d'autres. Néanmoins, les gérants que nous avons rencontrés, qui sont en réalité de simples conducteurs de moulins (meuniers), souhaitent avoir des informations régulières sur les pièces de rechange de meilleure qualité et pas trop chères. Pour l'instant les propriétaires eux-mêmes ne semblent pas se préoccuper par la diffusion régulière d'informations par le SIM/OMA. Il n'ont ni syndicats, ni associations à partir desquels ils peuvent être contactés. Ils ne disposent pas de stratégies de développement à court, moyen et long terme. Il s'agit en réalité d'une activité pour l'emploi des membres non actifs de la famille, en vue de la couverture de leurs petits besoins.

Les besoins d'information sont limités aux équipements et technologie de transformation.

### **4.1.3 Le Centre International pour le Commerce CIC.**

#### **4.1.3.1 Présentation de l'activité**

Le CIC est une structure financée par un opérateur malien, en vue de la transformation du pois sucré. Déjà à titre expérimental, il a déjà financé une petite unité de transformation basé à Bamako. Le CIC collabore étroitement avec la CMDT pour la production de cette spéculacion, la BNDA pour le financement des intrants à concurrence de 200,0 millions de FCFA<sup>4</sup>, l'APROFA pour le conseil et la formation, et une société espagnole pour les installations techniques.

Les quantités présentement commercialisées sont produites essentiellement dans le secteur de Nièna (pour plus de 80%) et le reste dans les secteurs de Kadiolo et Sikasso. Les approvisionnements en pois sucré se fait au comptant à partir d'un crédit de fonds de roulement (financement BNDA) et sans difficultés particulières. Les prix de revient du pois sucré sont évalués pendant ces dernières campagnes comme suit : 270 FCFA le kg en 1996, 175 FCFFA le kg en 1997 et 150 à 240 FCFA le kg en 1998. Donc en définitive le pois sucré est plus rémunéré que le coton et procure aux paysans des revenus substantiels. Le CIC dispose à Sikasso d'un centre de trie pour débarrasser les produits du maximum d'impuretés. Une grande partie des quantités achetées est exporté en Espagne et le produit fini est importé par le promoteur pour être revendu. D'où toute la motivation du promoteur pour s'investir dans la transformation. Comme évoqué plus, la petite unité de Bamako est déjà fonctionnelle et la grande unité devant être installée à Sikasso, sera fonctionnelle pendant la campagne 1998/1999.

#### **4.1.3.2 Contraintes liées à l'activité**

- Inexistence de sources fiables d'information sur l'ensemble de la production de pois sucré ;
- Mauvaise présentation du pois sucré sur les lieux d'achat par les paysans ;
- Absence de vulgarisation des meilleures variétés ;
- Fluctuation des prix de matières premières ;

---

<sup>4</sup> Source : PDG du CIC

- Disponibilité des matières premières liée à la saisonnalité de la production.

#### **4.1.3.3 Besoins nouveaux d'information**

Le CIC a surtout le soucis d'obtenir des statistiques fiables sur les quantités annuellement produites. Le promoteur a déjà fait des requêtes auprès de la CMDT pour qu'elle s'implique dans la collecte de données statistiques sur ces quantités une fois par an et aussi pour la vulgarisation de meilleures qualités de semences.

#### **4.1.4 Agrumes et Oléagineux du Mali SA (AOM SA)**

##### **4.1.4.1 Présentation de l'activité**

Cette unité de transformation et de valorisation de mangues et de haricot vert fut mise en place par des promoteurs français en partenariat avec un malien. Fondée en Décembre 1996, l'unité est fonctionnelle depuis Avril 1997. Actuellement l'infrastructure est composée d'une chaîne de lavage, une chaîne de brassage et de séchage ; ensuite les équipements de conditionnement sont constitués par un calibre électronique et d'une chambre froide. Toute cette technologie de conditionnement et de traitement fut identifiée par son actuel gérant, un ivoirien qui travaillait en Côte d'Ivoire dans une unité de transformation similaire. Les pièces de rechange s'obtiennent très facilement auprès du constructeur par messages fax des promoteurs. Les intrants tels que les emballages s'obtiennent auprès d'un fournisseur ivoirien. Le seul fournisseur malien d'emballage en carton ne fait pas d'emballage qui réponde aux normes de qualité internationale : mauvaise présentation et manque de résistance.

L'approvisionnement en matières premières (mangues et haricot-vert) se fait bord champ et les achats sont réglés au comptant. L'expédition se fait à l'aide de conteneurs frigorifiques par bateaux via le port d'Abidjan.

A court terme les promoteurs ont convenu de s'impliquer dans la transformation des graines oléagineuses.

Toute la production est exclusivement exportée ; les marchés ciblés sont les pays de la CEE et certains pays de l'Est.

##### **4.1.4.2 Contraintes liées à l'activité**

- Difficulté d'estimation du niveau de la production ;
- Difficulté d'approvisionnement en matières premières ;
- Coût élevé des matières premières et des intrants (emballages) ;
- Inadéquation de la production par rapport aux exigences de l'exportation ;
- Coût élevé du gasoil pour la production d'énergie nécessaire à l'unité ;
- Insuffisance de source d'énergie moins onéreuse (EDM) ;
- Incertitude des prix d'écoulement des produits transformés ;
- Forte dépendance du prix du produit fini par rapport au marché international.

#### **4.1.4.3 Besoins nouveaux d'information**

##### ***Approvisionnement en matières premières***

Selon les promoteurs, il serait utile que la Chambre Régionale d'Agriculture (CRA), en collaboration avec tous les intermédiaires commerciaux les producteurs et les structures techniques impliquées dans la promotion des fruits et légumes, procède à la fixation des prix d'achat avant le début de chaque campagne de production de pois sucré. Actuellement, des prix indicatifs sont proposés par la CRA ; cependant, les produits sont souvent mal appropriés pour la transformation industrielle.

L'AOM. souhaite la diffusion de données fiables sur les quantités produites par an. Lors de la campagne écoulée. La CRA avait estimé toute la production à 20.000 tonnes en 3<sup>e</sup> région alors que la quantité commercialisée ne dépassait guère les 7.000 tonnes, donc il y a un besoin réel de statistiques fiables s'impose pour :

- un recensement de tous les vergers,
- une estimation de leurs superficies et des quantités produites toute spéculation confondue,
- une estimation de l'âge des vergers,
- des variétés produites.

Tous les problèmes découlent de la non-obtention de ces informations. Contrairement à ce que les producteurs pensent, les promoteurs estiment qu'ils gagnent difficilement avec l'organisation de cette filière. Ils prennent des risques d'investissement, en espérant sur des jours meilleurs. Une fois les produits conditionnés, traités et expédiés chez leurs partenaires extérieurs, que ces derniers après examen des envois, fixent les prix d'achat. Dans un tel contexte, plus les prix sont incertains et fluctuants, les mangues infestées ou ne répondant pas aux normes internationales, plus les transformateurs courent des risques si tous les autres coûts d'approche sont pris en compte. Donc, c'est un véritable travail de fond même qui doit être fait en impliquant toutes les parties prenantes. L'AOM reçoit chaque semaine, par l'intermédiaire de l'APROFA, ce qu'ils appellent un " Merkuriel<sup>5</sup> " qui n'est autre que des bulletins publiés par Fax par les sociétés étrangères qui achètent leurs produits. Ces bulletins, il faut le préciser, ne sont que des prix indicatifs en substance ; cela permet aux exportateurs (il y a deux à Sikasso) de se situer par rapport à l'évolution d'ensemble des prix dans les pays de la CEE et ailleurs dans le monde.

##### ***Technologie de transformation***

L'unité estime disposée de toutes les informations et de toutes les voies d'information par rapport à la technologie et aux pièces de rechange.

##### ***Commercialisation des produits transformés***

Tous les produits sont écoulés sur les marchés extérieurs d'Europe et d'Asie. Le besoin d'information se résume à l'obtention régulière du Merkuriel mensuel qui donne une idée de l'évolution court et moyen terme sur les marchés. En définitive, ce sont les clients qui fixent les prix d'achat à la réception des produits finis.

---

<sup>5</sup> Nous annexons au rapport un exemplaire du " Merkuriel " régulièrement faxé à l'AOM par l'intermédiaire de l'APROFA.

## **4.2 LES TRANSFORMATEURS DE BAMAKO**

### **4.2.1 Production d'Aliments Volaille/Bétail**

#### ***4.2.1.1 Présentation de l'activité***

L'activité porte sur la production d'aliments pour la volaille (élevage de ponte et/ou de chair) et le bétail (embouche bovine, production laitière). Les matières premières utilisées pour la production d'aliments volaille sont d'origine locale (maïs, son, farine basse et paille de riz, coquillage, os, poisson fumé, les tourteaux d'arachide ou de coton, etc.). Les additifs sont des composés vitaminés importés.

Le secteur comprend des unités dont le niveau d'équipement est différent. Les petites unités sont équipées simplement de broyeurs ou moulins. Les composants sont mélangés manuellement après broyage. L'inconvénient est que le produit fini n'est pas de bonne qualité à cause du manque d'homogénéité. Les plus grandes unités sont équipés de broyeurs plus puissants et de mélangeurs électriques spéciaux ; les équipements sont importés d'Europe. Les composants peuvent être broyés simultanément et acheminés automatiquement vers le mélangeur. Le système fournit un aliment répondant aux exigences du client et des normes zootechniques en matière de nutrition animale. L'équipe a dénombré trois (03) unités de grande envergure (MOULAVIC à Hamdallaye, ALIMIX et l'Unité de Mr. BAMBA à Djélibougou).

Ces unités de transformation sont plutôt des prestataires de service ; c'est-à-dire qu'elles louent simplement le " temps-machine " aux clients qui peuvent apporter ou non les ingrédients nécessaires à la composition des aliments. La prestation se fait sur commande, c'est-à-dire à la demande des clients. Les unités performantes peuvent constituer des stocks de quelques ingrédients (maïs, coquillage, son, farine basse de riz, etc.) en fonction de leur surface financière ; les clients peuvent donc les acheter sur place.

#### ***4.2.1.2 Contraintes liées à l'activité***

L'approvisionnement des clients et/ou des unités de transformation est confronté aux difficultés suivantes :

- le manque de capacité et de techniques de stockage adaptés pour les ingrédients,
- la concurrence avec les besoins des populations en céréales pendant la période de soudure (Septembre),
- le caractère aléatoire de la production et la mauvaise qualité du poisson,
- la non-disponibilité du tourteau d'arachide,
- la grande variation du prix du maïs et du poisson en fonction des saisons et du niveau de la production,
- la fluctuation du niveau des prestations en fonction des saisons,
- l'approvisionnement presque exclusif auprès des grossistes de céréales de Bamako,
- l'individualisation des formules alimentaires dans les exploitations avicoles,
- l'absence de standardisation des formules alimentaires,
- l'absence de crédit de fonds de roulement.

### ***4.2.1.3 Besoins d'informations des unités***

Les unités de transformation ont exprimé des besoins d'informations dans les domaines de l'approvisionnement, de la technologie et de la commercialisation.

#### ***Approvisionnement en matières premières et fournitures***

Les besoins d'informations portent sur les matières premières et fournitures de production des unités de transformation :

- les prix des matières premières et fournitures de production,
- les variétés de céréales à fort rendement,
- les possibilités géographiques d'approvisionnement (lieux),
- les quantités ou stocks disponibles en fonction des saisons.

Les matières premières concernées sont le maïs jaune, le sésame, le poisson fumé ou séché, les coquillages, le son ainsi que la farine basse et la paille de riz.

Les marchés ruraux d'approvisionnement en maïs sont Fana, Dioïla, Massigui, Koutiala, Bougouni et Sikasso. La farine basse et la paille de riz proviennent de Baguinéda, les zones ON et ORS. Le poisson fumé/séché et les coquillage proviennent de Mopti, Markala, Sélingué et Bamako. Les transformateurs estiment que les informations sur les disponibilités et les prix peuvent être diffusées à la radio et à la télé une fois par semaine.

#### ***Technologie de transformation***

Les besoins d'information portent essentiellement sur l'évolution des processus de transformation. Les équipements de transformation sont suffisamment adaptés aux conditions locales des unités et les pièces sont disponibles sur place (achat ou façonnage par les ateliers mécaniques spécialisés).

#### ***Commercialisation des produits transformés***

Les besoins d'information concernent l'évolution de la demande de prestation :

- les créations d'exploitations avicoles, laitières et d'embouche,
- les données sur le niveau des effectifs exploités (composition, quantités, qualité, etc.),
- les activités des programmes et projets d'appui et de promotion du secteur de l'élevage (aviculture, élevage laitier, embouche, etc.),

## **4.2.2 Transformation des fruits & légumes**

### ***4.2.2.1 Présentation de l'activité***

L'activité de transformation porte sur le séchage de fruits et légumes divers (échalotes et feuilles d'oignon, piment, gombo, mangue, banane, etc.). Les matières premières sont constituées des produits frais locaux achetés auprès des producteurs. Les équipements sont essentiellement confectionnés localement. Les produits finis sont conditionnés par les transformateurs et vendus à travers un réseau de vente (vendeurs ambulants, commerçants grossistes, boutiques d'alimentation, etc.) et certains cas

les produits séchés sont exportés.

Le secteur comprend des unités utilisant des technologies dites appropriées. Le séchage se fait par des séchoirs solaires et quelques fois, les unités ont recours à d'autres sources d'énergie (bois, charbon et gaz). Les matières premières sont transformées sans adjonction de produits de conservation d'origine chimique. Les produits sont emballés dans des sachets en polyéthylène. L'équipe a dénombré deux (02) unités importantes (USISS à N'Golonina, UCODAL dans la zone industrielle).

Ces unités opèrent en fonction des saisons et de la disponibilité des matières premières. Compte tenu du caractère saisonnier de l'activité primaire de production, le volume des produits transformés est limité.

Les unités de transformation s'approvisionnent en matières premières à partir de Niono, Yanfolila, Sikasso, Kolondiéba, Baguinéda, Kati et Bamako. Les approvisionnements sont hebdomadaires et les achats se font au comptant. Les matières premières sont disponibles de Novembre à Mai. Les principaux marchés d'écoulement sont ceux de Bamako (marchés de quartiers, les supermarchés et les boutiques d'alimentation). Certains transformateurs réussissent à exporter de petites quantités vers les marchés sous régionaux (Sénégal et Mauritanie pour les mangues, Niger pour l'oignon séché, etc.).

#### ***4.2.2.2 Contraintes liées à l'activité***

- l'approvisionnement en matières premières fortement lié à la saison de production (Nov. - Mai),
- forte fluctuation des prix et volumes des productions maraîchères,
- paiement des produits frais au comptant,
- absence ou faiblesse du fonds de roulement permanent,
- manque de sources appropriées de financement bancaire,
- manque de moyens de transport, de stockage et conditionnement des produits frais,
- insuffisance ou absence d'informations sur les technologies de transformation, les pièces de rechange et la maintenance,
- insuffisance ou absence de formation/perfectionnement des transformateurs,
- coût élevé des emballages et des équipements d'emballage,
- absence d'informations sur l'évolution des habitudes locales de consommation, les possibilités d'exportations et la réglementation en matière d'exportation pour les produits séchés.

#### ***4.2.2.3 Besoins d'information des unités***

Les unités de transformation expriment les besoins en information dans les domaines de l'approvisionnement, de la technologie et de la commercialisation.

#### ***Approvisionnement en matières premières et fournitures***

Les besoins en informations portent sur :

- les prix des matières premières et fournitures de production,
- les variétés de légumes (oignons, gombos, piment, ail, etc.) et de fruits (mangue et banane) à fort rendement, les possibilités géographiques d'approvisionnement (lieux),
- les quantités de matières premières disponibles en fonction des saisons,

- les superficies exploitées par zone de production et par spéculation,
- les activités des programmes et projets d'appui et de promotion du secteur du maraîchage,

Les matières premières concernées sont l'oignon, le piment local, le gombo, la mangue, la banane, etc.

### ***Technologie de transformation***

Les besoins d'information portent essentiellement sur :

- les processus et les technologies de transformation,
- la disponibilité et les possibilités d'approvisionnement en équipements de transformation,
- le coût des équipements de transformation.

Les équipements de transformation sont suffisamment adaptés aux conditions locales des unités. Toutefois, les toiles ou vitres/verres proviennent jusqu'ici de l'extérieur et sont chers.

### ***Commercialisation des produits transformés***

Les besoins d'information concernent la demande et l'offre de produits séchés :

- le volume et les prix des produits séchés sur les différents marchés,
- la qualité, le nombre et la répartition des consommateurs de produits séchés,
- le volume et la valeur des importations selon les différentes catégories de produits séchés,
- le volume et la valeur des exportations selon les différentes catégories de produits séchés,
- la demande de produits séchés au plan national, sous régional et international (zones géographiques, volume et valeur de la demande par catégories de produits séchés, etc.),
- liste des acheteurs professionnels de produits séchés (volume, valeurs et fréquence des achats ; produits achetés ; conditions d'achats ; etc.),
- les possibilités de promotion des produits transformés (foires, expositions, coût de la publicité par radio et TV tant au plan national que sous régional), etc.

## **4.2.3 Transformation de céréales**

### ***4.2.3.1 Présentation de l'activité***

L'activité de transformation de céréales concerne la production de farine infantile, de semoule de maïs, de brisures de maïs et de farine de maïs, de fonio précuit, de couscous, de crème locale (**dege**). Les matières premières sont constituées des céréales sèches locales achetées auprès des paysans et/ou de commerçants grossistes. Les produits finis sont conditionnés par les transformateurs et vendus à travers un réseau de vente (vendeurs ambulants, commerçants grossistes, boutiques d'alimentation, etc.) et dans certains cas les produits transformés sont exportés.

Le secteur comprend des unités utilisant des technologies dites appropriées. Les équipements sont importés et/ou confectionnés localement. Les unités ont recours à différentes sources d'énergie (énergie électrique et solaire, gaz, charbon et bois). Les matières premières sont transformées sans adjonction de produits de conservation d'origine chimique. Les produits sont emballés dans des sachets en polyéthylène et en papier. L'équipe a dénombré trois (03) unités importantes (les Grands Moulins

du Mali -GMM- à Koulikoro, la Fabrique Alimentaire du Sahel -FAS- à Boukassoumbougou, l'unité de Commerce Général et Transformation de Maïs -COGETRAM- à Quinzambougou).

Les GMM transforment le blé importé en farine de blé et le maïs en semoules, brisures et farine de maïs. Les produits finis sont écoulés sur le marché local.

La FAS transforme le petit-mil, le maïs l'arachide, le niébé et le riz en farine infantile pour le sevrage des enfants. Elle transforme également le maïs en brisures de maïs. La farine infantile est vendue essentiellement sur le marché local à travers un réseau de vente spécialisé (pharmacies, Centres de Santé Communautaire ou PMI et ONGs, etc.).

L'unité de COGETRAM transforme le maïs en brisures, en semoules et en farine. Les produits finis sont vendus sur le marché local et des commandes proviennent de pays voisins ( Burkina Faso, Sénégal, Mauritanie, etc.).

Ces unités opèrent en fonction des saisons et de la disponibilité des matières premières. Compte tenu du caractère saisonnier de la production agricole et de la surface financière des unités de transformation, le volume des produits transformés est limité.

#### ***4.2.3.2 Contraintes liées à l'activité***

- l'approvisionnement en matières premières fortement lié à la saison de production (Mai - Sept.),
- concurrence sur le créneau des farines infantiles importées,
- mauvaise qualité des céréales et fort taux d'impuretés,
- forte fluctuation du prix et du volume des productions agricoles pendant la période de soudure (Septembre) et à cause de l'exportation de céréales vers les pays voisins,
- paiement des matières premières au comptant,
- absence ou faiblesse du fonds de roulement permanent pour les petites unités,
- manque de sources appropriées de financement bancaire pour les petites unités,
- manque de moyens adéquats de transport, de stockage et de conditionnement des matières premières,
- pertes lors de la manutention, du transport et du stockage des céréales,
- absence de tri des graines de céréales en fonction de la variété et de la granulométrie,
- manque d'équipements adaptés de dégermage de maïs,
- insuffisance ou absence d'informations sur les technologies et les processus de transformation,
- insuffisance ou absence de formation/perfectionnement des transformateurs,
- coût élevé des emballages et des équipements d'emballage,
- absence d'informations sur l'évolution des habitudes locales de consommation, les possibilités d'exportations et la réglementation en matière d'exportation pour les produits finis.

#### ***4.2.3.3 Besoins d'information des unités de transformation***

Les unités de transformation expriment les besoins en information dans les domaines de l'approvisionnement, de la technologie et de la commercialisation.

## ***Approvisionnement en matières premières et fournitures***

Les besoins en informations portent sur :

les prix des matières premières et fournitures de production,

- les variétés de céréales à fort rendement, les possibilités géographiques d'approvisionnement,
- les quantités de matières premières disponibles en fonction des saisons,
- les superficies exploitées par zone de production et par spéculation,
- les activités des programmes et projets d'appui et de promotion du secteur de la transformation des céréales.

Les matières premières concernées sont le blé (actuellement fortement importé – 10.000 tones par an)<sup>6</sup>, le petit-mil, le sorgho, le maïs, le niébé, l'arachide, le fonio, le riz ainsi que le wanzou. Les marchés d'approvisionnement sont Koutiala, Sikasso, Fana, Bla, San, Koulikoro, Kolokani, Kati, Ségou et Niono. Les approvisionnements se déroulent de Décembre à Mai/Juin de façon intensive. Les marchés d'écoulement sont Bamako, Kita et Kati. Les unités de transformation de maïs reçoivent des commandes du Sénégal, de la Mauritanie et du Niger pour le maïs transformé.

## ***Technologie de transformation***

Les besoins d'information portent essentiellement sur :

- les processus et les technologies de transformation,
- la disponibilité et les possibilités d'approvisionnement en équipements de transformation,
- les différents types d'équipements de transformation et leur coût d'acquisition et d'exploitation,
- les possibilités de participation aux forums de présentation de technologies au Mali et à l'étranger.

Les équipements de transformation doivent être suffisamment adaptés aux conditions locales des unités.

## ***Commercialisation des produits transformés***

Les besoins d'information concernent la demande et l'offre de produits séchés :

- le volume et les prix des produits finis (brisures, semoules et farine de maïs ; farine infantile ; fonio transformé) sur les différents marchés,
- la qualité, le nombre et la répartition des consommateurs de produits,
- le volume et la valeur des importations selon les différentes catégories de produits,
- le volume et la valeur des exportations selon les différentes catégories de produits,
- la demande de produits agro-industriels au plan national, sous régional et international (zones géographiques, volume et valeur de la demande par catégorie de produits, etc.),
- liste des acheteurs professionnels de produits agro-industriels (volume, valeurs et fréquence des achats ; produits ; conditions d'achats ; etc.),
- les possibilités de participation aux forums de promotion des produits transformés (foires, expositions, coût de la publicité par radio et TV tant au plan national que sous régional), etc.

---

<sup>6</sup> Directeur Financier de RIDAL, Groupe ACHKAR

## **4.2.4 Transformation de la viande et du poisson**

### **4.2.4.1 Présentation de l'activité**

L'activité de transformation porte sur la viande ovine/bovine et le poisson. Les matières premières sont constituées des produits frais locaux achetés auprès des producteurs (éleveurs et cheurs). Les équipements sont essentiellement confectionnés localement. Les produits finis sont conditionnés par les transformateurs.

Le secteur comprend des unités utilisant des technologies dites appropriées. Le séchage se fait par des séchoirs solaires et quelques fois, les unités ont recours à d'autres sources d'énergie (bois, charbon et gaz). Les matières premières sont transformées sans adjonction de produits de conservation d'origine chimique importés. Les produits sont emballés dans des sachets en polyéthylène, en paniers tissés en matière végétale. L'équipe a dénombré trois (03) unités importantes (USISS à N'Golonina, UCODAL dans la zone industrielle).

Ces unités opèrent en fonction des saisons et de la disponibilité des matières premières. Compte tenu du caractère saisonnier de l'activité primaire de production, le volume des produits transformés est limité.

Les unités de transformation s'approvisionnent en matières premières fraîches à partir de Mopti, Sélingué et Markala pour le poisson ; Kati et Bamako pour la viande. Les approvisionnements sont hebdomadaires et les achats se font au comptant. Les matières premières sont disponibles de Novembre à Juin. Les principaux marchés d'écoulement sont ceux de Bamako (les supermarchés et les boutiques d'alimentation). La vente se fait à travers un réseau de vente (vendeurs ambulants, commerçants grossistes, boutiques d'alimentation, grossistes de poisson fumé/séché, etc.) et certains cas les produits séchés et ou fumés sont exportés vers les pays côtiers comme la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Ghana, le Niger (poisson séché et fumé, viande séchée, etc.).

### **4.2.4.2 Contraintes liées à l'activité**

- l'approvisionnement en matières premières fortement lié à la saison de production (Nov. - Mai),
- forte fluctuation des prix et quantités de matières premières,
- paiement des produits au comptant,
- absence ou faiblesse du fonds de roulement permanent,
- manque de sources appropriées de financement bancaire,
- inadaptation des moyens de transport, de stockage et conditionnement des matières premières,
- insuffisance ou absence d'informations sur les technologies de transformation,
- insuffisance ou absence de formation/perfectionnement des transformateurs,
- coût élevé des emballages et des équipements d'emballage,
- absence d'informations sur l'évolution des habitudes locales de consommation, les possibilités d'exportations et la réglementation en matière d'exportation pour les produits séchés et fumés.

#### **4.2.4.3 Besoins d'information des unités**

Les unités de transformation expriment les besoins en information dans les domaines de l'approvisionnement, de la technologie et de la commercialisation.

##### ***Approvisionnement en matières premières et fournitures***

Les besoins en informations portent sur :

- les prix des matières premières et fournitures de production,
- les variétés de poissons, les possibilités géographiques d'approvisionnement,
- les quantités de matières premières disponibles en fonction des saisons,
- les activités des programmes et projets d'appui et de promotion du secteur de l'élevage et de la pêche.

Les matières premières concernées sont la viande bovine et ovine ainsi que le poisson (poisson-chien, carpes, silures, etc.).

##### ***Technologie de transformation***

Les besoins d'information portent essentiellement sur :

- les processus et les technologies de transformation,
- la disponibilité et les possibilités d'approvisionnement en équipements de transformation,
- le coût des équipements de transformation,
- les possibilités de participations aux forums sur les technologies de transformation à l'étranger.

Les équipements de transformation sont suffisamment adaptés aux conditions locales des unités. Toutefois, les toiles ou vitres/verres proviennent jusqu'ici de l'extérieur et sont chers.

##### ***Commercialisation des produits transformés***

Les besoins d'information concernent la demande et l'offre de produits séchés :

- le volume et les prix des produits séchés sur les différents marchés,
- la qualité, le nombre et la répartition des consommateurs de produits fumés/séchés,
- le volume et la valeur des importations selon les différents catégories de produits fumés/séchés,
- le volume et la valeur des exportations selon les différents catégories de produits fumés/séchés,
- la demande de produits séchés au plan national, sous régional et international (zones géographiques, volume et valeur de la demande par catégories de produits fumés/séchés, etc.),
- liste des acheteurs professionnels de produits fumés/séchés (volume, valeurs et fréquence des achats ; produits achetés ; conditions d'achats ; etc.),
- les possibilités de promotion des produits transformés (foires, expositions, coût de la publicité par radio et TV tant au plan national que sous régional), etc.

## **4.2.5 Décortilage de riz**

### ***4.2.5.1 Présentation de l'activité***

L'activité de transformation porte sur le travail à façon et le décortilage sous propre régie. La matière première est le paddy produit localement dans les zones rizicoles. Les équipements sont essentiellement confectionnés localement ou importés. Les produits finis sont emballés dans des sacs en propylène par les transformateurs.

Le secteur comprend des unités utilisant des technologies appropriées. Le paddy est transformé sans adjonction de produits de conservation d'origine chimique. L'équipe a dénombré les unités suivantes (RIDAL du groupe ACHKAR, Unité de de décortilage de Ibrahima Diabaté à Dravéla, et l'Unité de décortilage de Koné et Traoré à N'Golonina).

Ces unités opèrent en fonction des saisons et de la disponibilité de paddy. Compte tenu du caractère saisonnier de l'activité primaire de production, le volume des produits transformés est limité.

Les unités de transformation s'approvisionnent en paddy à partir de Baguinéda, Sélingué et Niono. Les approvisionnements sont hebdomadaires et les achats se font au comptant. Les matières premières sont disponibles de Décembre à Mai. Les principaux marchés d'écoulement sont les grands centres de consommation du Mali (Bamako et les capitales régionales) et au Burkina Faso à la suite de la dévaluation du FCFA, ce qui a rendu le riz malien assez compétitif par rapport au riz importé. La vente se fait un réseau de vente (commerçants grossistes, exportateurs, boutiques d'alimentation, etc.).

### ***4.2.5.2 Contraintes liées à l'activité***

- l'approvisionnement en paddy fortement lié à la campagne de commercialisation (Déc. – Mai),
- forte fluctuation des prix et quantités du paddy,
- paiement du paddy au comptant,
- absence ou faiblesse du fonds de roulement permanent pour les petites unités de décortilage,
- manque de sources appropriées de financement bancaire pour les petites unités de décortilage,
- absence d'informations sur l'évolution des habitudes locales de consommation, les possibilités d'exportations et le volume réel des importations pour le riz décortiqué à partir des ports d'Abidjan, Lomé et Dakar.

### ***4.2.5.3 Besoins d'information des unités***

Les unités de transformation expriment les besoins en information dans les domaines de l'approvisionnement, de la technologie et de la commercialisation.

#### ***Approvisionnement en matières premières et fournitures***

Les besoins en informations portent sur :

- Le prix du paddy et fournitures de production,
- les variétés de riz, les disponibilités géographiques,
- les quantités de paddy disponible en fonction des saisons,

Les matières premières concernées sont le riz pluvial et le riz irrigué ainsi que le riz importé à partir des ports d'Abidjan, Lomé et Dakar .

### ***Technologie de transformation***

Les besoins d'information portent essentiellement sur :

- les processus et les technologies de transformation,
- la disponibilité et les possibilités d'approvisionnement en équipements et en pièces de rechange,
- le coût des équipements de transformation.

Les équipements de décortilage sont suffisamment adaptés aux conditions locales des unités.

### ***Commercialisation des produits transformés***

Les besoins d'information concernent la demande et l'offre de riz décortiqué :

- la qualité, le nombre et la répartition des consommateurs,
- le volume et la valeur des importations,
- le volume et les prix du riz décortiqué sur les différents marchés,
- le volume et la valeur des exportations,
- la demande de riz décortiqué au plan national, sous régional et international,

### **4.3 CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS**

En conclusion, l'équipe CEF (Aboudou DIARRA et Cheickna DIANKA) a noté que toutes les personnes rencontrées fondent beaucoup d'espoirs sur les possibilités d'informations à travers le SIM/OMA. Les PME-PMI transformatrices ont manifesté le souhait de disposer d'informations fiables dans les domaines de l'approvisionnement, de la technologie et de la commercialisation.

Il ressort des entretiens toutefois que les PME-PMI transformatrices rencontrées n'ont pas développé le réflexe de la recherche et de l'exploitation d'informations économiques et réglementaires produites par les structures spécialisées comme le SIM/OMA, la DNSI, la DNAE, la DNI, ECOFIL, etc.

L'équipe d'étude recommande donc la collecte, le traitement et la diffusion d'informations au plan :

#### **Approvisionnement en matières premières et fournitures**

- fournir des informations plus pointues sur les possibilités d'approvisionnement en matières premières et fournitures (volume, prix, localisation, conditions d'approvisionnement, etc.),
- fournir des informations sur la disponibilité des stocks de matières premières en fonction des variétés et des localités (céréales, poissons, fruits & légumes, etc.),
- fournir la situation des plans annuels de campagne de production (superficies, spéculations, variétés, productions prévisionnelles, etc.) selon les différentes zones de production agricole,
- préparer, éditer et diffuser un répertoire périodique des principales zones de production de céréales, des fruits et légumes, de lait & viande et de poisson (variétés et spéculations, volume et prix, principaux producteurs ou groupements de producteurs, etc.),

#### **Technologie de transformation**

- fournir des informations sur les processus et les procédés de transformation de produits locaux (céréales sèches, fruits & légumes, viande et poisson),
- fournir des informations sur les technologies de transformation des produits locaux,
- susciter ou faciliter la participation des transformateurs aux forums de présentation de processus et procédés de transformation des produits locaux,
- préparer, éditer et diffuser un répertoire périodiques des fabricants locaux et sous régionaux de technologies appropriées.

#### **Commercialisation des produits transformés**

- préparer, éditer et diffuser un répertoire périodiques des distributeurs locaux et sous régionaux de produits transformés,
- préparer, éditer et diffuser un répertoire périodiques des transformateurs de produits agro-sylvo-pastoraux,
- informer, organiser, susciter ou offrir les opportunités de participation aux forums nationaux ou sous régionaux de présentation de produits transformés (foires, expositions, etc.),
- fournir des informations sur les prix, les volumes et catégories de produits transformés selon les zones de commercialisation/consommation (Kayes, Bamako, Koulikoro, Sikasso, Sségou, Mopti, Tombouctou, Gao et Kidal),
- rechercher et informer sur les opportunités d'affaires pour les produits transformés au plan national, sous régional et international,

- susciter des rencontres formelles (forums, ateliers, etc.) entre toutes les unités de transformation et les structures impliquées dans la transformation des produits agro-sylvo-pastoraux (CMDT, APROFA, ECOFIL, ON, ONG, Projets/programmes d'appui, APCAM, etc.), en vue de préciser et redéfinir à la fois les besoins et les types d'informations nécessaires.

spécialiser le SIM/OMA dans la collecte, l'analyse et la diffusion d'informations fiables dans les fréquences souhaitées par les utilisateurs, à travers les médias (bulletins spécialisés, radio, TV, etc.).

- Nous recommandons également que le SIM/OMA soit défini comme la structure spécialisée dans la collecte, le traitement et la diffusion d'informations diverses disponibles auprès des structures de promotion et d'appui aux différentes filières (APROFA, APCAM, Agences et programmes divers de promotion/appui, institutions spécialisées de l'ONU, Ambassades & Agence de Coopération Bilatérales et Multilatérales, etc.), en vue d'éviter ce qu'on peut appeler le gaspillage d'énergie en matière d'information. Le SIM/OMA dispose des ressources techniques éprouvées et des compétences pour assurer cette fonction. Jusqu'ici, différentes structures techniques collectent et traitent des informations qui ne sont pas disponibles ou accessibles pour tous les transformateurs.

La mise en œuvre de ces recommandations pourront assurer au SIM/OMA un meilleur ancrage auprès des PME-PMI transformatrices et des structures d'appui qui ont beaucoup d'attentes.

## **5.ANNEXES**

## **5.1 TABLEAU DE SYNTHÈSE DES RESULTATS**

## Tableau de synthèse des résultats

FILIERES	Activités	Contraintes relatives à l'approvisionnement en matières premières & fournitures	CARACTERISTIQUES ET BESOINS			Fréquences et moyens de diffusion
			Contraintes relatives à la technologie	Contraintes relatives à la commercialisation	Besoins nouveaux d'information	
Filière fruits & légumes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Séchage</li> <li>• Transformation en jus, confitures, nectar, etc.</li> <li>• Transformation en conservation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté d'estimation des production,</li> <li>• Saisonnalité de la production,</li> <li>• Inadéquation de la qualité par rapport aux exigences des marchés internationaux,</li> <li>• Fluctuation des prix,</li> <li>• Coût élevé des intrants, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût élevé des technologies et équipements de transformation,</li> <li>• Coût élevé des pièces de rechange,</li> <li>• Absence de formation/perfectionnement des transformateurs,</li> <li>• coût élevé des sources d'énergie propres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficultés d'écoulement des produits finis,</li> <li>• Méconnaissance des produits finis sur les marchés locaux, sous régionaux et internationaux,</li> <li>• Inadaptation des méthodes de conditionnement à moyen et long terme,</li> <li>• Absence ou insuffisance des informations sur les habitudes de consommations au plan local et sous régional,</li> <li>• Insuffisance ou absence de promotion des produits transformés, ,</li> <li>• Prix élevés des produits transformés par rapport au pouvoir d'achat local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Statistiques fiables sur les différentes spéculations,</li> <li>• Répertoires sur les transformateurs, les distributeurs ou acheteurs professionnels,</li> <li>• Informations sur l'évolution des habitudes de consommation,</li> <li>• Information sur les prix des matières premières et fournitures,</li> <li>• Informations sur les procédés et technologies de transformation,</li> <li>• Possibilités de formation et/ou de recyclage des transformateurs directs et des structures d'appui,</li> <li>• Information sur les possibilités de promotion commerciales des produits transformés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Annuelles pour les statistiques de production de matières premières avec comme support les bulletins écrits,</li> <li>• Hebdomadaires pour les prix, les stocks disponibles, les zones d'approvisionnement des différentes matières premières avec comme support la radio, TV et les bulletins,</li> <li>• Annuelles pour les répertoires des transformateurs et des distributeurs et acheteurs professionnels de produits transformés avec comme support des annuaires,</li> <li>• Annuelles pour les forums d'information sur les procédés et les technologies de transformation avec comme support les conférences, ateliers et voyages d'études entre les pays,</li> <li>• Annuelles pour les</li> </ul>

Filière  
Céréales

- Transformation en Brisures, semoule et farines,
- Décorticage de riz,
- Production d'aliments pour animaux
- Difficulté d'estimation des productions,
- Saisonnalité de la production,
- Inadéquation de la qualité par rapport aux exigences des transformateurs,
- Fluctuation des prix,
- Coût élevé des intrants, etc.
- Coût élevé des technologies et équipements de transformation,
- Coût élevé des pièces de rechange,
- Absence de formation/perfectionnement des transformateurs,
- coût élevé des sources d'énergie propres
- Difficultés d'écoulement des produits finis,
- Méconnaissance des produits finis sur les marchés locaux, sous régionaux et internationaux,
- Inadaptation des méthodes de conditionnement à moyen et long terme,
- Absence ou insuffisance des informations sur les habitudes de consommations au plan local et sous régional,
- Insuffisance ou absence de promotion des produits transformés, ,
- Prix élevés des produits transformés par rapport au pouvoir d'achat local
- Statistiques fiables sur les différentes spéculations,
- Répertoires sur les transformateurs, les distributeurs ou acheteurs professionnels,
- Informations sur l'évolution des habitudes de consommation,
- Information sur les prix des matières premières et fournitures,
- Informations sur les procédés et technologies de transformation,
- Possibilités de formation et/ou de recyclage des transformateurs directs et des structures d'appui,
- Information sur les possibilités de promotion commerciales des produits transformés.
- Annuelles pour les statistiques de production de matières première avec comme support les bulletins écrits,
- Hebdomadaires pour les prix, les stocks disponibles, les zones d'approvisionnement des différentes matières premières avec comme support la radio, TV et les bulletins,
- Annuelles pour les répertoires des transformateurs et des distributeurs et acheteurs professionnels de produits transformés avec comme support des annuaires,
- Annuelles pour les forums d'information sur les procédés et les technologies de transformation avec comme support les conférences, ateliers et voyages d'études entre les pays,
- Annuelles pour les activités de promotion commerciales avec comme support les foires, exposition-ventes, insertions publicitaires dans les bulletins du SIM/OAM et autres journaux

Filière Pois sucré	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transformation en jus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Difficulté d'estimation des productions,</li> <li>Saisonnalité de la production,</li> <li>Insuffisance ou absence d'encadrement des paysans,</li> <li>Faible rendement des variétés actuelles,</li> <li>Fluctuation des prix,</li> <li>Coût élevé des intrants, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coût élevé des technologies et équipements de transformation,</li> <li>Coût élevé des pièces de rechange,</li> <li>Absence de formation/perfectionnement des transformateurs,</li> <li>coût élevé des sources d'énergie propres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Difficultés d'écoulement des produits finis,</li> <li>Méconnaissance des produits finis sur les marchés locaux, sous régionaux et internationaux,</li> <li>Absence ou insuffisance des informations sur les habitudes de consommations au plan local et sous régional,</li> <li>Insuffisance ou absence de promotion des produits transformés, ,</li> <li>Prix élevés des produits transformés par rapport au pouvoir d'achat local d'achat local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Statistiques fiables sur les différentes spéculations,</li> <li>Répertoires sur les transformateurs, les distributeurs ou acheteurs professionnels,</li> <li>Informations sur l'évolution des habitudes de consommation,</li> <li>Information sur les prix des matières premières et fournitures,</li> <li>Informations sur les procédés et technologies de transformation,</li> <li>Possibilités de formation et/ou de recyclage des transformateurs directs et des structures d'appui,</li> <li>Information sur les possibilités</li> </ul>	<p>activités de promotion commerciales avec comme support les foires, exposition-ventes, insertions publicitaires dans les bulletins du SIM/OAM et autres journaux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Annuelles pour les statistiques de production de matières première avec comme support les bulletins écrits,</li> <li>Hebdomadaires pour les prix, les stocks disponibles, les zones d'approvisionnement des différentes matières premières avec comme support la radio, TV et les bulletins,</li> <li>Annuelles pour les répertoires des transformateurs et des distributeurs et acheteurs professionnels de produits transformés avec comme support des annuaires,</li> <li>Annuelles pour les forums d'information sur les procédés et les technologies de transformation avec comme support les conférences, ateliers et voyages d'études entre les pays,</li> <li>Annuelles pour les</li> </ul>
--------------------	---	--	---	---	--	---

						de promotion commerciales des produits transformés.	activités de promotion commerciales avec comme support les foires, exposition-ventes, insertions publicitaires dans les bulletins du SIM/OAM et autres journaux
Filière Lait	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transformation en lait pasteurisé, lait caillé, Ghee, beurre,</li> <li>• Transformation en yaourt,</li> <li>• Transformation en fromage frais, dur et déshydraté</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté d'estimation des productions,</li> <li>• Saisonnalité de la production,</li> <li>• Faiblesse de l'encadrement des éleveurs,</li> <li>• Faiblesse des rendements pour les races locales,</li> <li>• Fluctuation des prix,</li> <li>• Coût élevé des intrants, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût élevé des technologies et équipements de transformation,</li> <li>• Coût élevé des pièces de rechange,</li> <li>• Absence de formation/perfectionnement des transformateurs,</li> <li>• coût élevé des sources d'énergie propres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficultés d'écoulement des produits finis,</li> <li>• Méconnaissance des produits finis sur les marchés locaux, sous régionaux et internationaux,</li> <li>• Absence ou insuffisance des informations sur les habitudes de consommations au plan local et sous régional,</li> <li>• Insuffisance ou absence de promotion des produits transformés, ,</li> <li>• Prix élevés des produits transformés par rapport au pouvoir d'achat local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Statistiques fiables sur les différentes spéculations,</li> <li>• Répertoires sur les transformateurs, les distributeurs ou acheteurs professionnels,</li> <li>• Informations sur l'évolution des habitudes de consommation,</li> <li>• Information sur les prix des matières premières et fournitures,</li> <li>• Informations sur les procédés et technologies de transformation,</li> <li>• Possibilités de formation et/ou de recyclage des transformateurs directs et des structures d'appui,</li> <li>• Information sur les possibilités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Annuelles pour les statistiques de production de matières première avec comme support les bulletins écrits,</li> <li>• Hebdomadaires pour les prix, les stocks disponibles, les zones d'approvisionnement des différentes matières premières avec comme support la radio, TV et les bulletins,</li> <li>• Annuelles pour les répertoires des transformateurs et des distributeurs et acheteurs professionnels de produits transformés avec comme support des annuaires,</li> <li>• Annuelles pour les forums d'information sur les procédés et les technologies de transformation avec comme support les conférences, ateliers et voyages d'études entre les pays,</li> <li>• Annuelles pour les</li> </ul>	

Filière poisson et viande

- Transformation de la viande par séchage,
- Transformation du poisson par fumage et séchage
- Difficulté d'estimation des productions,
- Saisonnalité de la production,
- Inadéquation de la qualité par rapport aux exigences des marchés sous régionaux,
- Fluctuation des prix,
- Coût élevé des intrants, etc.
- Coût élevé des technologies et équipements de transformation,
- Coût élevé des pièces de rechange,
- Absence de formation/perfectionnement des transformateurs,
- coût élevé des sources d'énergie propres
- Difficultés d'écoulement des produits finis,
- Méconnaissance des produits finis sur les marchés locaux, sous régionaux et internationaux,
- Inadaptation des méthodes de conditionnement à moyen et long terme,
- Absence ou insuffisance des informations sur les habitudes de consommations au plan local et sous régional,
- Insuffisance ou absence de promotion des produits transformés, ,
- Prix élevés des produits transformés par rapport au pouvoir d'achat local
- Statistiques fiables sur les différentes spéculations,
- Répertoires sur les transformateurs, les distributeurs ou acheteurs professionnels,
- Informations sur l'évolution des habitudes de consommation,
- Information sur les prix des matières premières et fournitures,
- Informations sur les procédés et technologies de transformation,
- Possibilités de formation et/ou de recyclage des transformateurs directs et des structures d'appui,
- Information sur les possibilités de promotion commerciales des produits transformés.
- activités de promotion commerciales avec comme support les foires, exposition-ventes, insertions publicitaires dans les bulletins du SIM/OAM et autres journaux
- Annuelles pour les statistiques de production de matières premières avec comme support les bulletins écrits,
- Hebdomadaires pour les prix, les stocks disponibles, les zones d'approvisionnement des différentes matières premières avec comme support la radio, TV et les bulletins,
- Annuelles pour les répertoires des transformateurs et distributeurs et acheteurs professionnels de produits transformés avec comme support des annuaires,
- Annuelles pour les forums d'information sur les procédés et les technologies de transformation avec comme support les conférences, ateliers et voyages d'études entre les pays,
- Annuelles pour les

Filière Aliments pour animaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production d'aliments volaille,</li> <li>• Production d'aliments pour bétail</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté d'estimation des production,</li> <li>• Saisonnalité de la production,</li> <li>• Inadéquation de la qualité par rapport aux exigences des transformateurs,</li> <li>• Fluctuation des prix,</li> <li>• Coût élevé des intrants, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût élevé des technologies et équipements de transformation,</li> <li>• Coût élevé des pièces de rechange,</li> <li>• Absence de formation/perfectionnement des transformateurs,</li> <li>• coût élevé des sources d'énergie propres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficultés d'écoulement des produits finis,</li> <li>• Méconnaissance des produits finis sur les marchés locaux, sous régionaux et internationaux,</li> <li>• Inadaptation des méthodes de conditionnement à moyen et long terme,</li> <li>• Absence ou insuffisance des informations sur les habitudes de consommations au plan local et sous régional,</li> <li>• Insuffisance ou absence de promotion des produits transformés, ,</li> <li>• Prix élevés des produits transformés par rapport au pouvoir d'achat local</li> <li>• Variétés ou diversités des formules alimentaires/nutritio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Statistiques fiables sur les différentes spéculations,</li> <li>• Répertoires sur les transformateurs, les distributeurs ou acheteurs professionnels,</li> <li>• Informations sur l'évolution des habitudes de consommation,</li> <li>• Information sur les prix des matières premières et fournitures,</li> <li>• Informations sur les procédés et technologies de transformation,</li> <li>• Possibilités de formation et/ou de recyclage des transformateurs directs et des structures d'appui,</li> <li>• Information sur les possibilités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>de promotion commerciales des produits transformés.</li> <li>activités de promotion commerciales avec comme support les foires, exposition-ventes, insertions publicitaires dans les bulletins du SIM/OAM et autres journaux</li> <li>• Annuelles pour les statistiques de production de matières première avec comme support les bulletins écrits,</li> <li>• Hebdomadaires pour les prix, les stocks disponibles, les zones d'approvisionnement des différentes matières premières avec comme support la radio, TV et les bulletins,</li> <li>• Annuelles pour les répertoires des transformateurs et distributeurs et acheteurs professionnels de produits transformés avec comme support des annuaires,</li> <li>• Annuelles pour les forums d'information sur les procédés et les technologies de transformation avec comme support les conférences, ateliers et voyages d'études entre les pays,</li> <li>• Annuelles pour les</li> </ul>
-------------------------------------	--	--	---	---	--	--

nelles dans les  
exploitations  
avicoles

de promotion  
commerciales  
des produits  
transformés.

activités de promotion  
commerciales avec  
comme support les  
foires, exposition-  
ventes, insertions  
publicitaires dans les  
bulletins du SIM/OAM  
et autres journaux

## **5.2 TERMES DE REFERENCES DE L'ETUDE**

# **ETUDE SUR L'IDENTIFICATION DES BESOINS D'INFORMATION DES TRANSFORMATEURS**

## **Termes de référence Identification des besoins d'information des transformateurs**

### **Contexte et justification.**

La libéralisation des marchés agricoles et la récente dévaluation du Franc CFA ont ouvert des opportunités de marché pour d'autres produits autres que les céréales dans la sous-région. Il s'agit notamment des produits de l'horticulture, des produits de l'élevage, des produits transformés et des intrants. Ces nouvelles opportunités ont créé de nouveaux besoins d'information pour les différents acteurs des marchés agricoles. Ainsi une étude récente du projet FERAP du CILSS indique que les opérateurs économiques désirent disposer d'informations sur l'ensemble des filières agricoles. Ces opérateurs souhaitent avoir ces informations à la fois sur le marché national et sur le marché sous-régional. La même étude indique que le secteur privé serait disposé à contribuer au financement d'un système d'information qui prendrait en compte ses besoins d'information.

Malgré un contexte caractérisé par une forte demande d'informations commerciales sur l'ensemble des filières agricoles émanant du secteur privé, les informations diffusées par le SIM se limitent au seul marché céréalier. Par ailleurs, ces informations sont jugées peu utilisables par les opérateurs économiques car elles arrivent souvent trop tard pour servir de support à la prise de décisions commerciales. Ainsi, le dispositif actuel du SIM apparaît plus efficace dans son rôle d'instrument de gestion des politiques de sécurité alimentaire que dans son rôle d'instrument de promotion de marchés agricoles transparents et compétitifs. C'est pourquoi l'Atelier National sur le SIM nouvelle formule,

tenu au mois de Mai 1998, a élargi le mandat du SIM qui en plus de la production d'informations pour les décideurs publics doit aussi répondre à la forte demande d'informations commerciales du secteur privé. Compte tenu du caractère public de l'information et des économies d'échelle dans sa production, il est généralement admis que l'Etat doit financer la production et la diffusion d'un minimum d'informations. Il ne s'agit donc pas de limiter le rôle du SIM à la satisfaction des besoins des décideurs, mais d'identifier et cibler les besoins réels d'information de tous les utilisateurs.

Avec le retrait programmé du soutien financier des bailleurs de fond, il est donc urgent pour le SIM de pouvoir mobiliser les ressources domestiques nécessaires à son financement durable. Cependant, cette mobilisation des ressources domestiques passe nécessairement par l'identification et la satisfaction des besoins réels d'information des utilisateurs à moindre coût. Ainsi, le SIM doit non seulement assurer une meilleure adéquation entre les informations diffusées et les besoins changeants d'information des utilisateurs, mais, il doit réduire les coûts de production et diffusion des informations à travers une re-organisation du dispositif actuel.

## **2. Objectif général de l'étude**

L'objectif général de cette étude est de déterminer de façon précise les besoins réels d'information des transformateurs publics et privés sur le marché national et les marchés extérieurs. Plus spécifiquement, l'étude cherche à déterminer.

- les types de décision que chaque acteur prend régulièrement dans le cadre de ses activités ;
- les informations nécessaires à la prise des différents types de décision des acteurs ;
- les informations nécessaires aux prises de décision qui sont disponibles et accessibles aux acteurs ;
- les informations nécessaires aux acteurs dont ne disposent pas.

## **3. Résultats globaux attendus**

L'étude permettra d'obtenir les résultats suivants :

- les types de produits et d'intrants à couvrir par le SIM ;
- les types de marchés à couvrir par le SIM ;
- les fréquences et les modes de diffusion des informations demandées ;
- les types d'analyse souhaités à partir des données ;
- les améliorations à apporter aux informations déjà produits par le SIM.

## **4. Objectif et résultat spécifiques : (Cf. guide d'entretien)**

## **5. Eléments de Méthodologie**

### **5.1. Approche**

L'approche consistera à identifier des groupes représentatifs des différents composants de la population cible. L'enquêteur s'entretiendrait avec des groupes de transformateurs dont la taille sera comprise entre 3 et 6 enquêtés à travers leur groupement ou individuel. Cette approche permet de réduire considérablement le coût de l'enquête de s'exprimer librement. Cependant, l'approche a pour inconvénient majeur la généralisation limitée des résultats.

## 5.2 Instruments de l'enquête

Le prétexte des questionnaires a montré qu'il est plus indiqué d'utiliser un guide d'entretien car la plupart des acteurs avaient des difficultés à répondre correctement aux questions. Le guide d'entretien portera sur les produits de toutes les filières ainsi que les intrants. Les guides d'entretien seront différenciés selon les catégories d'utilisateurs. Cependant, l'inconvénient majeur du guide d'entretien est la difficulté d'interprétation et de tabulation des résultats. Les enquêteurs devront donc être suffisamment formés par le superviseur.

### Plan d'échantillonnage

L'unité d'échantillonnage comprend les transformateurs. Les enquêtes se dérouleront à Bamako et à Sikasso.

La taille de l'échantillon sera limitée à des groupes de 3 à 6 enquêtes. Chaque groupe sera constitué par des enquêtés de même catégorie. Le nombre de groupes par site d'enquête sera de :

4 groupes de transformateurs à Bamako et 3 groupes de transformateurs à Sikasso.

La procédure d'échantillonnage consistera à sélectionner les enquêtés qui sont les plus accessibles et disponibles. Cependant, l'enquêteur devrait identifier les enquêtés qui sont assez représentatifs de leur catégorie.

### Méthode de contact

L'enquête se fera par entretien direct avec les enquêtés réunis en petits groupes. Les enquêteurs devraient donc se déplacer sur les zones indiquées pour conduire l'enquête.

### Organisation de l'enquête

L'enquête se déroulera du 23 Septembre au 12 Octobre date de la mise du rapport définitif, en cinq exemplaires, à l'APCAM en la personne de Monsieur Daouda Tangara coordinateur du projet.

## 7. Chronogramme des activités et budget

**Institution d'exécution :** Cheickna DIANKA et Aboudou DIARRA

**Responsable de l'enquête :** Cheickna DIANKA

**Délai d'exécution :** 20 jours

**Localité concernée :** Bamako et Sikasso

### Chronogramme :

Date de début des opérations :	le 24 Septembre 1998
Phase de collecte des informations :	du 24/09/98 au 03/10/98
Phase de rédaction du rapport :	du 03/10/98 au 11/10/98
Date de dépôt du rapport	le 12 Octobre 1998

## Budget

Rémunération du consultant :	
20 j X 75.000	= 1.500.000 Fcfa
Frais étape Sikasso (transport et autres)	= 50.000
Frais administratifs et de papeterie	= 50.000
<b>Total</b>	<b>= 1. 600. 000</b>

## Guide d'entretien

le présent guide cherche à évaluer les besoins d'information des principaux acteurs des marchés du bétail et des produits agricoles. Les acteurs concernés sont les transformateurs.

Depuis un certain temps, l'activité de transformation de nos produits agricoles se développe et leur demande augmente à cause surtout de l'urbanisation accélérée de nos villes. Ainsi sur les marchés de nos grands centres de consommation on observe une gamme variée de produits transformés notamment les céréales décortiquées, les jus de fruits, les conserves, etc.

Pour mettre à la disposition de la population ces produits, les transformateurs effectuent un certain nombre d'activités se résumant aux activités d'approvisionnement en produits brutes ou matières et en matériel de transformation, aux activités propres de transformations et aux activités de commercialisation. Pour la bonne exécution de chacune de ces activités ils ont besoin d'informations.

### *Type d'information en rapport avec l'activité d'approvisionnement :*

Pour assurer la fonction de transformation l'opérateur décide du :

- lieu de ravitaillement en matières premières,
- du mode d'approvisionnement ;
- la qualité des matières premières.

Pour ce faire il a besoin d'informations crédibles. Votre mission consiste à identifier ces informations et à particulariser celle dont l'accès n'est pas facile pour le transformateur. Ensuite, définir les moyens, par lesquels ces informations pourraient les parvenir, et leur périodicité. Les caractéristiques des informations inaccessibles pourraient être :

la disponibilité des matières premières dans les différents centres d'approvisionnement ;  
les prix selon les qualités.

### *Type d'information en rapport avec l'activité de transformation :*

Pour toute opération de transformation, l'opérateur décide :

- du choix du matériel de transformation
- de son lieu d'implantation.

La maîtrise de l'information est capitale pour la survie d'un transformateur. Etablissez avec eux la liste des informations dont ils disposent et de celles qui ne sont pas à leur porté. L'accent doit être mis sur ces dernières. Elles s'identifient par :

- l'information sur les technologies appropriées ;
- l'information sur la disponibilité des pièces de rechange, leur circuit de commercialisation leurs coûts.

Convenez avec eux des moyens et des fréquences de diffusion de ces informations.

***Type d'information en rapport avec l'activité de commercialisation des produits transformés :***

Pour pouvoir vendre les produits transformés et poursuivre cette activité, le transformateur décide des :

- quantités à produire ;
- prix de vente ;
- lieux de vente.

Ces décisions sont prises à partir d'un certain nombre d'informations. Le plus souvent, le transformateur dispose de certaines de ces informations mais d'autres lui échappent. Les caractéristiques des informations non accessibles et sur lesquelles vous devez vous focaliser sont :

- le niveau de la demande et les prix ;
- l'évolution future du marché ;
- les prix des produits importés et leur disponibilité ;
- le niveau de collecte de l'information dans la chaîne de commercialisation.

N'oubliez pas de préciser les moyens et les fréquences de diffusion de ces informations.

### **5.3 GUIDE D'ENTRETIEN “ TRANSFORMATEURS ”**

## Guide d'entretien " Transformateurs "

Date d'entretien : .... / ... / .....

Transformateur : .....

Activité : .....

Lieu d'entretien : .....

Localisation : .....

Produits finis : .....

## **APPROVISIONNEMENT EN MATIERES PREMIERES**

**Quels types d'informations utiles manquez-vous lors de votre activité d'approvisionnement (précisez les moyens et les fréquences de diffusion que vous souhaitez) ?**

- D'où proviennent vos matières premières ?
- Est - ce - qu'elles sont disponibles en toutes saisons ?
- Quels sont vos modes d'approvisionnement ? (Comptant ou crédit ? si c'est à crédit précisez si c'est un crédit formel ou informel ).
- Quelles sont vos contraintes liées à l'approvisionnement en matières premières ?
- Quels jugements portez-vous sur la qualité des matières premières et des intrants?
- Quels sont les prix d'achat de vos matières premières et des intrants? (précisez s'ils sont liés à la saisonnalité et la qualité)

## **TECHNOLOGIE DE TRANSFORMATION**

**Quels sont les types d'informations que vous voudriez avoir pour un meilleur fonctionnement de votre unité de transformation et que vous n'avez pas. ( moyens et fréquences de diffusion à préciser) ?**

- Pourquoi avez-vous choisit ce type d'appareil ?
- Pourquoi avez - vous décidé de l'installer dans cette localité?
- Aviez vous au paravent des informations sur cette technologie ?
- Est - ce - que vous savez où et a quels prix et auprès de qui achetez vos pièces de rechange ?
- Est - ce - qu'il existe des difficultés particulières liées à l'obtention des pièces de rechanges et des intrants?

## **3. COMMERCIALISATION DES PRODUITS TRANSFORMES**

**Quels sont les types d'informations que vous voudriez avoir pour un meilleur fonctionnement de votre unité de transformation et que vous n'avez pas?(Précisez les moyens et les fréquences de diffusion de ces informations) ?**

- Quel est à l'heure actuelle votre niveau de production ?
- Est - ce - que cela change en fonction des saisons ?
- Quels sont vos prix de vente ?

- Quels types de contraintes rencontrez - vous lors de la production et de la vente de vos produits ?
- Est - ce - que vous êtes concurrencés par les produits de même genre importés ?
- Si oui d'où proviennent-ils ?
- Quels sont les lieux de vente de vos produits transformés ?
- Et qui sont vos clients ?
- Avez-vous une idée de l'évolution future du marché ? (court - moyen et long termes).
- Selon vous quels sont les autres marchés et les autres produits transformés de votre localité que le SIM/OMA pourrait couvrir et dites pourquoi ?

#### **5.4 LISTE DES PERSONNES RENCONTREES**

## Liste des personnes rencontrées

1. Nounpounon DIARRA Président de la Chambre Régionale d'Agriculture de Sikasso
2. Bakary SOUNTOURA Conseiller à la Chambre Régionale d'Agriculture de Sikasso
3. Ousmane SOW P.D.G. au CIC. à Sikasso
4. Abdramane TOURE Adjoint au P.D.G. au CIC. à Sikasso
5. Mlle Oumou COULIBALY Technologue Alimentaire à l'APROFA à Sikasso
6. Mme DIALLO Fatoumata COMUFEM Sikasso  
BERTHE
7. Paul DEMBELE Chef d'Antenne APROFA à Sikasso
8. Alimata TRAORE COMUFEM/Sikasso
9. Korotoumou KONE COMUFEM/Sikasso
10. Alimatou DIABATE COMUFEM/Sikasso
11. Mme TRAORE Alimatou COFEVAFLES /Sikasso  
BAMBA
12. Le gérant de l'A.O.M. à Sikasso
13. Mamadou COULIBALY Décortiqueur privé/Sikasso/Foulasso
14. Kalilou DIABATE Décortiqueur privé/Sikasso/Foulasso
15. Modibo TRAORE Décortiqueur privé/Sikasso/Foulasso
16. Moussa DOLO Décortiqueur privé/Sikasso/Médine
17. Kalilou KONE Directeur Adjoint Abattoir Frigorifique/Bamako
18. SIM/OMAbou DOUMBIA Directeur Technique Abattoir Frigorifique/Bamako
19. Adama COULIBALY Promoteur FAS. /Bamako
20. Mamadou Lamine P.D.G. COGETRAM/Bamako  
DIAWARA
21. Ibrahima SANGARE Directeur MOULAVIC/Bamako
22. Ibrahima DIABATE Décortiqueur privé de riz/Bamako
23. Monsieur COULIBALY Gérant USISS/Bamako

## **5.5 EXEMPLAIRE DU " MERKURIEL "**

## **5.6 LISTE DE FRUITS & LEGUMES COUVERTS PAR L'APROFA SUR LES MARCHES DE SIKASSO**