

Projet Production-Marketing
INTSORMIL Bulletin No 7

Transformation commerciale du Mil et du Sorgho au Mali



Mme TOURE Aminata¹, T. ABDOULAYE², J. SANDERS^{3,4} et B. OUENDEBA⁴

November 2007

1. Ecovie, BP 926, Bamako, Mali
2. INRAN, BP 429, Niamey-Niger
3. Purdue University, West Lafayette, IN 47906
4. Projet Production-Marketing, INTSORMIL

SOMMAIRE

Remerciements	5
Résumé	6
I. Introduction	7
II. Le secteur de la transformation au Mali.....	7
III. Le surpris pour la qualité : Pourquoi et comment ?	13
IV. Conclusions	17
Références	19
ANNEXE 1 : Présentation de quelques unités.....	20
ANNEXE 2 : Exemple de Calcul du surpris de Qualité	37

Photo Couverture: Mme Dème Aissata Thiam à coté d'un séchoir à gaz dans son unité de transformation- Danaya Cereals

Preface

Le sorgho et le mil qui sont les principales cultures alimentaires au Sahel et dans les zones nord des pays côtiers en Afrique de l'Ouest, sont bien adaptés aux conditions de faible pluviométrie (200 – 600 mm), de faible fertilité des sols et de températures élevées. Les revenus et la nutrition des paysans dépendent de ces deux céréales qui servent en même temps de nourriture de base pour les populations.

Bien que le sorgho et le mil soient des cultures idéales pour certaines régions de l'Afrique de l'Ouest, leur transformation en produits alimentaires est limitée à cause du manque de grain de bonne qualité et surtout à cause du manque de connaissances sur l'utilisation du sorgho et du mil sous diverses formes de produits transformés traditionnels et non traditionnels. Il y a également peu d'infrastructure pour diffuser et démontrer la valeur du sorgho et du mil à ceux qui veulent investir dans le secteur sous forme d'entreprise.

L'augmentation de l'utilisation d'intrants pour le sorgho et le mil dépend de l'adoption simultanée d'intrants pour une meilleure productivité, de l'introduction de pratiques agronomiques améliorées, et d'une meilleure commercialisation. Une bonne commercialisation des produits vont permettre aux paysans d'avoir suffisamment d'argent pour acheter les intrants nécessaires, surtout des semences et des engrais minéraux.

L'approche de ce projet est basée sur deux concepts développés au cours de 5 années d'expérience en Afrique de l'Ouest : (1) il n'y a pas de manque mais plutôt de non utilisation des technologies de production du sorgho et du mil en Afrique de l'Ouest. Ces technologies doivent être au niveau du champ paysan ; et (2) avec une bonne stratégie de commercialisation les revenus des paysans peuvent être augmentés permettant ainsi aux paysans d'acheter et d'utiliser des quantités élevées d'intrants nécessaires aux nouvelles technologies de production du sorgho et de mil.

Il y a un potentiel réel pour augmenter la production du sorgho et du mil au Mali. Le Projet Production-Marketing est conçu pour pousser les technologies de production du sorgho et du mil en champs paysans, pour établir des relations entre les organisations paysannes et celles des transformateurs d'aliments (alimentation humaine et aliments de bétail) et aussi pour vendre les technologies de transformation pour augmenter les marchés. Pour réussir, il est nécessaire d'améliorer la chaîne d'approvisionnement qui va du niveau champ au niveau consommateur. Le projet peut atteindre ses buts avec succès en:

- Facilitant l'adoption des technologies de production et de marketing du sorgho et du mil dans les zones ciblées tout en augmentant les revenus des paysans
- Introduisant des stratégies pour éviter des chutes de prix aux paysans tout en les mettant en relation avec les transformateurs d'aliments (alimentation humaine et animale)
- Développant de puissants groupes de paysans avec une bonne capacité de négociation
- Contribuant d'abord à la production et à l'approvisionnement de grains propres de mil et de sorgho puis en facilitant le paiement d'un premium de qualité aux groupes de paysans
- Collaborant avec le groupe de transformateurs du Mali pour le développement de marchés pour des aliments à base de mil et de sorgho.

Le projet a fait des progrès en accomplissant les objectifs ci-dessus indiqués. Le défi maintenant est d'utiliser ce modèle pour couvrir plus de superficies dans les zones de production de mil et de sorgho au Mali et dans d'autres pays en Afrique de l'Ouest.

Dr. E. A. "Short" Heinrichs
Project Manager for the USAID-Mali INTSORMIL Project

Pour toute demande d'exemplaires, prière contacter ehinrichs2@unl.edu ou ouendeba.botorou@coraf.org

Remerciements

Cette étude a été possible grâce au financement du bureau régional pour l'Afrique de l'Ouest de l'USAID (WARP). Les auteurs tiennent à exprimer leur gratitude à tous les transformateurs qui ont patiemment accepté de répondre à leurs questions.

Résumé

Le secteur de la transformation du mil au Mali est en pleine croissance. Les quantités de mil transformées et le nombre de transformateurs de la place augmentent. Pour l'instant, l'essentiel de la transformation alimentaire concerne le mil et la gamme de produits fabriqués est très variée. Par contre le nombre de produits transformés à base de sorgho reste limité.

Une analyse de différentes unités de transformation au Mali permet de classer les transformateurs en deux grands groupes en fonction de leurs stratégies de gestion ce qui leur confère des niveaux de développement et des objectifs à court et moyen terme très différents. Il y a en effet le groupe des unités dites formelles avec local de production et celui des unités appartenant à des GIE et dont l'essentiel de la production est encore fait à la maison.

Les matières premières que les différentes unités du Mali utilisent sont encore très sales avec des taux d'impuretés de 13% selon nos interviews. Ceci représente un manque à gagner non négligeable pour les transformateurs qui cherchent à se procurer des grains propres pour la fabrication de leurs produits destinés à un marché local ou régional. Pour produire des grains propres les paysans prennent un certain nombre de précautions qui ont un prix. Pour donc s'investir dans la production de grain de qualité, il faut que cette activité soit profitable c'est-à-dire que le prix des grains propres doit être incitatif pour encourager et surtout aussi pour assurer un approvisionnement durable en quantité et qualité. L'absence de prix incitatifs aux producteurs va continuer à favoriser la présence sur les marchés de grain sale. C'est pour combler cette lacune que le Projet Production-Marketing appuie des groupements de producteurs dans trois pays de Sahel.

I. Introduction

La transformation commerciale des produits agricole est un excellent moyen pour l'expansion des marchés des produits primaires. Dans les pays de grande production de mil et sorgho comme le Mali, cette expansion des marchés à travers la transformation des produits pour l'alimentation humaine et animale pourrait si elle est suffisamment grande permettre de soutenir la demande et donc les prix des produits agricoles. La connaissance des perspectives pour le secteur de la transformation pourrait s'avérer utile pour l'analyse du marché des céréales mil et sorgho.

Cette étude vise à déterminer l'évolution du secteur de la transformation au Mali et à discuter la question du surprix pour les grains de meilleure qualité. Le présent document débute par une section sur la transformation du Mil et du sorgho au Mali pour l'alimentation humaine. Une seconde section sera consacrée à l'importance du surprix de qualité pour le secteur de la transformation. Après les conclusions tirées de cette analyse du secteur, les principales unités de transformation du mil et du sorgho interviewées sont présentées dans une première annexe. Une deuxième annexe est consacrée à une méthode de calcul du surprix de qualité que nous proposons aux acteurs de la filière.

II. Le secteur de la transformation au Mali

Le secteur de la transformation du mil et du sorgho au Mali à l'instar des autres pays Sahéliens est largement dominé par des femmes entrepreneurs. Nous avons interviewé 8 des 12 transformateurs de mil et sorgho de Bamako. Ceux-ci sont les transformateurs les plus actifs que nous avons pu identifier suites aux discussions avec les autres transformateurs. Ces 8 transformateurs ont acheté 282 tonnes de mil et 46 tonnes de sorgho en 2005. En 2006 ils ont acheté 216 tonnes de mil et 19 tonnes de sorgho. La réduction des quantités achetées en 2006 provient du fait que les producteurs ont mis moins de grains sur le marché à la récolte de 2005 parce qu'ils étaient entrain de reconstituer leurs stocks suite aux mauvaises précipitations de 2004 (Tableau 1).

Tableau 1: Quantités de Mil et/ou sorgho transformées par unité, 2005-2007

		Quantité 2005 (tonnes/an)	Quantité 2006 (tonnes/an)	Estimation pour 2007 (tonnes/an)
UCODAL	Mil	15	42	ND
	Sorgho	0	0	ND
Corbeille	Mil	81	2,5	10
	Sorgho	2	0	1
Danaya Céréales	Mil	60	30	100
	Sorgho	10	10	30
Musola Jama Sewa	Mil	6	6	ND
	Sorgho	1	1	ND
Beau céréales	Mil	10	15	20
	Sorgho	1	1	0.2
Sahélienne	Mil	60	100	ND
	Sorgho	3	6	ND
La Maraîchère	Mil	ND	20	25
	Sorgho	ND	0,5	0,5
COGETRAM	Mil	50	ND	ND
	Sorgho	30	ND	ND

ND : Non disponible

Notes sur les prévisions de 2007:

- 1- Les unités UCODAL et COGETRAM ne peuvent pas au moment de l'enquête estimer leurs prévisions d'utilisation de mil et sorgho parce que cela dépendra de leurs carnets de commandes.
- 2- Pour Musola, la présidente que nous avons rencontrée ne fait plus partie du groupe depuis le début de 2007 et ne peut plus donner une estimation. Elle compte cependant se mettre à son propre compte avant la fin de 2007.
- 3- Pour la Sahélienne, il n'a pas été possible de rencontrer les responsables pour faire cette estimation durant le temps imparti pour l'enquête.

Ces 8 transformateurs produisent une variété de produits permettant de satisfaire les différents goûts de consommateurs. Par exemple 2 à 3 types de couscous tous faits à base de mil sont proposés aux consommateurs. Pour l'instant, l'essentiel de la transformation alimentaire concerne le mil et la gamme de produits fabriqués est très variée (Tableau 2). Les transformateurs ont naturellement commencé par fabriquer les produits que les consommateurs mangeraient normalement à la maison mais pour lesquels ils doivent dépenser beaucoup d'énergie et de temps. En ville le temps des femmes, qui sont traditionnellement chargées de confectionner ces produits, a de plus en plus de la valeur. Ceci explique la nécessité de disposer de produits préfabriqués (précuits) dont la préparation ne prend pas beaucoup de temps.

Tableau 2 : Produits finis à base de mil fabriqués par les principales unités de transformation du mil et sorgho à Bamako.

	UCODAL	DANAYA Céréales	SAHELIENNE	CORBEILLE	Beau Céréales	Musola Jama Sewa	Maraichère
Couscous fin		X	X	x	x	x	x
Couscous Lait			X				
Couscous aux épinards			X				
Dégucé à la crème		X	X	x	x	x	x
Tchaary		X	X		x		x
Moni Couru	X	X	X	x	x	x	x
Farine de Mil		X	X	x	x		
Farine pour To			X				
Farine (potasse)							
Farine enfantine	X					x	x
Brisures		X					
Etuves pour Diabétiques				x		x	

Les utilisations du sorgho pour la fabrication de produits transformés pour l'alimentation humaine est encore limitée (Tableau 3) du fait semble-t-il des préférences des consommateurs Maliens pour les produits à base de mil. Cependant, le sorgho à farine blanche peut être mélangé avec le mil pour certains produits selon certains transformateurs. Ils ajoutent cependant que le goût des produits change lorsque nous passons du mil au sorgho et les consommateurs peuvent s'en rendre compte.

Le sorgho est très apprécié pour la fabrication du tô d'où sa transformation sous forme de farine. Il y a aussi une demande pour les brisures de sorgho sous forme de couscous. En plus le sorgho est très demandé en tant que céréale principale pour les produits des diabétiques à cause de certaines de ses qualités chimiques¹. Les produits transformés à base de sorgho ne sont pas aussi nombreux que ceux à base de mil. Toutefois, les unités de transformation qui utilisent le sorgho actuellement sont parmi les plus grandes de la place.

¹ Ceci est certainement dû au tannin qui ralentit la digestion des protéines contenues dans le sorgho. Cependant, la plus part des cultivars locaux du Mali contiennent peu ou pas de tannin.

Tableau 3 : Produits finis à base de sorgho fabriqués par les principales unités de transformation du mil et sorgho à Bamako.

	DANAYA Céréales	CORBEILLE	Beau Céréales	Musola Jama Sewa	Maraichère
Croquettes					x
Farine pour To	X		x		x
Brisures/couscous	X	x	x		x
Etuves pour Diabétiques				x	

NB : Toutes ces unités préfèrent le sorgho blanc avec une farine blanche.

Typologie des unités de transformation au Mali

Cette étude sur le secteur de la transformation nous a permis de constater que la majorité des promoteurs des unités de transformation du mil et sorgho sont des femmes. Dans notre échantillon de 8 unités de transformation du mil et sorgho, une seule unité a été créée par un homme. Une analyse de différentes unités de transformation au Mali permet de les classer en deux groupes en fonction de leurs stratégies de gestion ce qui leur confère des niveaux de développement et des objectifs à court et moyen termes très différents.

- **Le premier groupe est celui des unités de transformation dites formelles.**

Dans ce groupe on classe toutes les unités disposant d'un local spécialement dédié à la transformation. En général ce sont des entreprises formelles disposant du statut juridique d'entreprise moderne². Ces unités disposent en général de machines de transformation mais cela n'explique pas leur particularité. Les unités transformation de ce groupe cherchent à satisfaire le marché local à travers les alimentations et souvent leurs propres moyens de ventes ou de marketing. Ils produisent et utilisent de meilleurs emballages pour leurs produits. Ils vendent dans des kiosques, les supermarchés et font aussi des livraisons locales. Cette catégorie d'unité de transformation bien qu'elle soit aussi intéressée par le marché des commandes à l'exportation, développe une technique de

² Ceci n'est toujours le cas. Un GIE peut avoir son local de production, cependant en général les GIE n'ont pas les ressources (ou développer les capacités) pour se procurer le local et des machines.

commercialisation locale pour percer le marché local. Le développement du secteur dépendra plus de ce type d'entrepreneur qui cherche à développer un marché local et fidéliser une clientèle locale. Ce groupe pour le moment est encore très petit au Mali et nous estimons que seules 3 ou 4 unités de transformation de mil sont dans cette catégorie. Ce groupe d'unités pourrait être intéressé par une relation de longue durée avec un groupement de producteurs parce qu'ils ont la capacité de payer un surprix qualité et acheter une plus grande quantité à la fois. Dans ce groupe on retrouve des unités qui ont des relations avec des institutions financières locales, mais surtout pour des prêts à court terme, car le secteur de la transformation est encore considéré par les banques comme très risqué et les taux d'intérêts de 20% dissuadent les transformateurs pour le moment.

- Le second groupe est celui dit des GIE

Ce n'est pas la forme juridique qui est la caractéristique principale de ce groupe, mais plutôt le fait qu'en général pour les unités de cette catégorie, c'est le marché des commandes qui est visé. Il y a souvent une leader très entreprenante qui se charge d'avoir les commandes et le GIE se réunit pour les satisfaire en travaillant tous ensemble³. Ceci va de la mise à disposition des fonds pour l'achat du mil/sorgho, à la main d'œuvre pour satisfaire les commandes. Le profit ou la rentabilité de ce type d'opération est fortement influencé par le prix des céréales sur le marché parce que les autres rubriques de coût ne sont pas très flexibles. Les transformateurs de cette catégorie feront tout pour avoir une matière première moins chère pour augmenter les profits.

Dans ce cas l'essentiel du travail se fait à la main à cause de faute d'équipements. Le chiffre d'affaire étant dépendant des commandes reçues. Il est difficile de constituer des stocks de matières premières. Les achats se font selon les besoins obligeant l'unité à acheter du tout venant sur le marché ou du mil déjà décortiqué. Cette catégorie compte beaucoup plus que celle du premier groupe la rentabilité immédiate provenant d'une matière première moins chère.

³ Au cours de l'enquête nous avons rencontré un cas où c'est la leader qui finit par avancer les frais pour la production y compris la rémunération des « membres » du GIE. Elle devient de fait propriétaire de l'entreprise.

Les commandes qui s'adressent à cette deuxième catégorie d'unités proviennent des cérémonies locales et souvent de personnes voyageant à l'extérieur. Il y a aussi dans la même catégorie des promotrices qui produisent une certaine quantité de produits transformés qu'elles iront vendre en France principalement à la communauté Africaine⁴ qui y est installée. Ce genre d'opérations se fait le plus souvent à l'approche du Ramadan. En effet la période du Ramadan constitue le pic de la demande des produits à base de mil parce que les populations Maliennes consomment beaucoup plus de bouillie et couscous en cette période. Ces unités vendent aussi localement mais leurs ventes sont très limitées en quantités. Lorsqu'elles déposent dans les alimentations, ce genre d'unités ne supporte pas les délais longs avant de recevoir l'argent correspondant à ce qu'elles ont fournis.

Perspectives pour le secteur

Pour accélérer la dynamique actuelle et aboutir aux changements nécessaires à la modernisation, le secteur de la transformation au Mali devra mettre au point un produit de très bonne qualité largement vendu sur le marché intérieur. Le yaourt au Tchakiri pourrait jouer ce rôle comme ce fut le cas au Sénégal où les « Mamelles Jaboot » fabriquent 4- 5 tonnes de yaourt Tchakiri par jour. L'approvisionnement en matières premières de qualité est tout de suite devenu une priorité pour la bonne réussite de l'entreprise.

Actuellement, il n'y a pas encore ce transformateur modèle ou leader pour le secteur de la transformation du mil et du sorgho. Le transformateur leader disposant d'une grande surface financière ou d'une grande capacité d'endettement et qui produit un produit de haute qualité et dont le prix de la matière première représente un faible pourcentage de son coût de production. Un tel transformateur sera prêt à fournir un bon surprix pour la qualité. Avec un produit de très haute qualité, le prix de vente est moins tributaire à celui de la matière première. La qualité est alors très importante et donc le transformateur fera tout pour s'assurer de la qualité de sa matière première. Pour l'instant, il y a eu une

⁴ Une transformatrice affirme vendre le sachet d'un kg de Moni qui est vendu entre 750 et 1000 FCFA à Bamako, à 4 ou 5 euros en France. Lorsque son séjour prend fin et que ses stocks restent encore, elle liquide le reste à 3 euro le sachet aux alimentations locales en France.

tentative de production du yaourt aux céréales au Mali qui ne fait que commencer et va certainement se poursuivre. Il nous semble que la dynamique actuellement enclenchée avec le fonio⁵ au Mali peut servir de catalyseur au Mali à l'image de ce qui se passe avec le yaourt aux céréales au Sénégal⁶.

III. Le surprix pour la qualité : Pourquoi et comment ?

La qualité est un élément essentiel pour l'industrie de la transformation. Cette qualité des produits transformés, dépend en grande partie de celle des matières premières ayant servi à la production. Les matières premières que les différentes unités du Mali utilisent sont encore très sales avec des taux d'impureté allant jusqu'à 25% dans certains cas (Tableau 4). Dans notre échantillon de 8 transformateurs, en moyenne 13% du volume de grains achetés sont des impuretés.

Tableau 4: Taux d'impuretés des grains livrés aux unités de transformation à Bamako, Mali

FIRMS	Source of grain	Taux de débris et autres impuretés (%)	
		Minimum	Maximum
UCODAL	Koutiala	12	15
UCODAL	Ségou	7	10
CORBEILLE	Marché de Bamako	5	10
DANAYA	Marché de Bagadadji	20	25
DANAYA	Koutiala	15	18
DANAYA	Tingoni - Ségou	10	15
Misola Sewa Jama	Marché de Bamako	10	20
Maraîchère	Ségou	5	10

Dans certaines régions du Mali, les paysans font le battage du mil ou sorgho a même sur le sol et ceci justifie la présence de sable et de débris végétaux dans les sacs

⁵ Il semblerait que les transformateurs ont trouvé les moyens de fournir du fonio sans sable aux consommateurs et la demande ne fait qu'augmenter localement. Au lieu de passer des heures à nettoyer un kilo de fonio pour le plat familial les gens préfèrent acheter le fonio pre-cuit disponible partout.

⁶ Pour savoir plus sur le yaourt aux céréales au Sénégal voir Ouendeba et al. 2003b.

commercialises. Dans une situation dans laquelle chacun cherche à maximiser le profit à court terme, il n'est pas surprenant que les intermédiaires sur les marchés locaux ou régionaux soient tentés d'ajouter des impuretés pour augmenter la quantité mise en vente. Ceci n'encourage pas l'effort par les producteurs (fermiers) pour nettoyer et fournir du grain propre. Les producteurs ne fourniront d'efforts pour mettre du grain propre sur le marché que lorsqu'ils reçoivent suffisamment d'incitations à le faire.

Au niveau des unités de transformation, le nettoyage des matières premières avant le début des opérations de production occasionne des coûts qui augmentent les coûts de transformation des unités locales. Ces coûts supplémentaires dus à une matière première contaminée par les sables et cailloux sont de quatre ordres.

D'abord le coût supplémentaire le plus visible est celui de la main d'œuvre nécessaire pour nettoyer les grains. Dans nos enquêtes, les transformateurs peuvent souvent avoir des coûts supplémentaires d'une journée de travail pour le nettoyage de 100 kg de grain. Ce coût varie donc entre 750 à 1000 FCFA/jour pour 100 kg de grain. C'est ce coût qui est souvent pris en compte et sert de base pour l'estimation du surprix de qualité à 10 FCFA/kg que la majorité des transformateurs sont prêts à payer en général.

Il y a ensuite le second coût supplémentaire pour une unité de transformation lorsqu'elle achète du grain avec impureté. Ce coût est un manque à gagner en termes de poids de grains. En effet avec un taux d'impureté de 13%, c'est en fait 13 kg de grain en moins que l'unité de transformation reçoit sur chaque 100 kg. Du fait de sa nature, ce coût est fonction de la valeur du mil. Compte tenu du fait que le prix du mil varie entre 100 FCFA et 200 FCFA par kg, c'est donc une perte additionnelle de 1300 FCFA à 2600 FCFA par sac de 100 kg pour l'unité de transformation. Ce coût devrait aussi être pris en compte dans le calcul du surprix de qualité à fournir pour un grain propre

Le troisième niveau de coût supplémentaire pour une entreprise qui achète du grain avec impureté est plus difficile à chiffrer. Cependant, il peut être très élevé car il peut conduire jusqu'à la faillite de l'entreprise. Si une unité a la réputation de vendre des produits avec

débris sa part de marché va progressivement se réduire jusqu'à ne plus exister. Ceci peut arriver parce que malgré les efforts des transformateurs il est difficile de régulièrement bien nettoyer le grain. En fait, un grain non contaminé est toujours meilleur à celui que l'on a nettoyé. Ce coût supplémentaire implicite devrait aussi être pris en compte dans la détermination du surprix de qualité.



Photo : Session de nettoyage du grain de mil, Bamako, 2007

L'on pourrait aussi prendre en compte un quatrième coût supplémentaire potentiel lié à l'usure rapide et/ou la panne d'équipements lorsque la matière première contient des cailloux.

Tout en voulant fabriquer des produits de bonne qualité, certains transformateurs résistent souvent à payer un surprix pour la qualité (Ouendeba et al., 2003a). Au Mali, d'après les enquêtes la majorité des transformateurs sont prêts à payer jusqu'à 10 FCFA par kilogramme de mil ou sorgho comme surprix de qualité. Cependant, comme nous l'avons indiqué plus haut, avec ce niveau seul le coût supplémentaire pour le nettoyage est pris en

compte. Ce montant est donc encore inférieur à ce qu'il aurait fallu payer parce qu'il ne prend pas en compte le gain en poids et aussi le coût implicite d'avoir un grain sale.

Les transformateurs ne paieront pour la qualité que lorsqu'ils sont bien convaincus de recevoir la qualité en retour. Il existe apparemment un conflit d'intérêt entre les transformateurs et les producteurs qui complique la question du surprix de qualité. En effet, lorsque les producteurs reçoivent un surprix de qualité sans la fournir ils y gagnent aussi. Il y a donc une tentation à tricher pour les producteurs. Cette tentation pour ce gain à court terme a conduit certains producteurs à ajouter des débris dans leur grain pour un gain de poids⁷. Comme nous l'avons expliqué plus haut chaque kilo de débris en plus dans le grain est à la fois une perte pour le transformateur mais aussi un gain pour le producteur (c'est en effet une quantité de grain qu'il n'a pas à fournir et dont il reçoit la valeur). Plusieurs transformateurs se sont plaints du fait que les livraisons qu'ils reçoivent ne sont pas conformes aux échantillons qui leur sont présentés lors de la signature des contrats.

Pour rapprocher les points de vue et amener les producteurs et les transformateurs à comprendre qu'ils peuvent mettre en place une relation gagnant - gagnant à long terme, il faudrait que les deux parties négocient. Pour faciliter et fournir une base pour cette négociation, nous proposons une méthode de calcul du surprix de qualité flexible qui peut être adapté aux termes des contrats et surtout des conditions de l'exécution de ce dernier. Ce calcul du surprix de qualité se fait en tenant compte des coûts de nettoyage du grain et du gain en poids pour du grain sans débris (Annexe 2). En effet si à la livraison par exemple, l'on se rend compte que le taux d'impureté est plus élevé que celui de l'échantillon qui lui a été présenté au départ, le transformateur peut très rapidement recalculer le surprix de qualité pour le faire correspondre au taux réel d'impuretés

⁷ L'altération de la qualité du grain (ajout de débris pour un gain de poids) peut intervenir à tous les niveaux. La chaîne de commercialisation inclut les producteurs, les collecteurs, les grossistes, les semi-grossistes et les détaillants. Chacun de ces groupes peut être tenté de tricher si le marché ne reconnaît pas et ne valorise pas la qualité ou bien ne sanctionne pas le manque de qualité. Cependant le programme Production-Marketing vise à éliminer les intermédiaires. C'est surtout en années de mauvaise production lorsque les producteurs n'ont pas suffisamment de grains que ce genre de comportement s'observe.

constatés par les deux parties. Par contre, si les producteurs fournissent du grain plus propre que prévu ils peuvent demander la re-estimation du surprix de qualité. Si le producteur nettoie son grain et fournit en moyenne 13% plus de grain au transformateur, au prix de 100 FCFA/kg de mil, le surprix de qualité devrait être d'au moins 23 FCFA/kg. Le surprix estime de 23 FCFA/kg, se décompose comme suit : coût du nettoyage 1000 FCFA par sac de 100 kg soit 10 FCFA/kg. Ensuite, la valeur du grain additionnel du fait de l'absence d'impuretés, soit 1300 FCFA (13 kg x 100 FCFA) par sac de 100 kg. On obtient alors un gain au transformateur de 2300 FCFA (1000 FCFA+1300 FCFA) par sac de 100 kg soit 23 FCFA/kg. En fait, 23 FCFA/kg est une sous estimation car seuls le gain en poids et le coût de la main d'œuvre de nettoyage sont pris en compte (pour les détails du calcul voir annexe 2).



Photo : Séchage en plein air de produits transformés finis, Bamako, 2007

IV. Conclusions

Le secteur de la transformation des mil et sorgho au Mali est à ses débuts eu égard au nombre et aux capacités de la majorité des acteurs qui l'occupent aujourd'hui. Cependant c'est un secteur dynamique qui va continuer à croître au fur et à mesure que les revenus

des ménages augmentent dans le pays. La détermination que nous avons observée chez les différents acteurs (le plus souvent des femmes) à y tirer des revenus et rentabiliser leurs investissements malgré les obstacles est un gage du dynamisme de ce secteur. Les défis sont multiples pour le secteur, cependant le premier et le plus important à nos yeux demeure comment garantir la fourniture de produits de bonne qualité à des consommateurs de plus en plus exigeants. Pour une fourniture régulière de grains de bonne qualité (sans débris, sable et cailloux), les transformateurs doivent accepter de rémunérer à sa juste valeur (entre 20 et 40 CFA/kg de surprix) l'effort que les producteurs auront fourni. Ceci est possible si de l'autre côté les producteurs respectent scrupuleusement les engagements pris en fournissant toujours des grains de qualité conforme aux échantillons qu'ils présentent lors des négociations.

Pour l'instant, au Mali la dynamique de qualité commence à s'installer avec tous les transformateurs interrogés prêt à payer un surprix pour recevoir des grains de qualité. Cependant pour que cette dynamique continue, les différents acteurs (producteurs et transformateurs) doivent reconnaître l'avantage qu'il y a d'avoir des relations sur le long terme. Les contacts établis, à travers le projet production/ marketing et l'ONG SG 2000, entre quelques transformateurs de Bamako et les producteurs de Tingoni/Segou, serviront de modèle. Les respects des engagements souscrits par chacune des parties concernées devraient permettre de commencer à construire une confiance mutuelle gage d'une réussite à long terme.

Le secteur de la transformation des céréales est encore très peu développé au Mali. Sur la base des observations dans les autres pays de la sous région, bien que les quantités transformées aient chuté entre 2005 et 2006, il est espéré que ce secteur va continuer à croître dans la décennie à venir. La croissance rapide du secteur de la transformation observée au Sénégal voisin par exemple, va aussi avoir lieu au Mali au fur et à mesure que les revenus des ménages augmentent.

Références

- IMS, 2002 “ Repertoire des ransformateurs de cereals au Mali”, Projet initiative mil-sorgho, SG2000, Bamako, Mali.
- Ouendeba, Botorou, Tahirou Abdoulaye, and John H. Sanders (2003a), “Production and Marketing Strategies: Concept Paper 1,” *Market Improvements and New Food Crop Technologies in the Sahel*. Botorou Ouendeba (Ed.) INTSORMIL, 2003.
- Ouendeba, Botorou, Tahirou Abdoulaye, and John H. Sanders (2003b), “Impact of Technology and Marketing Strategies on Farmers’ Incomes: Progress Report 1,” *Market Improvements and New Food Crop Technologies in the Sahel*. Botorou Ouendeba (Ed.) INTSORMIL, December 2003.

ANNEXE 1 : Présentation de quelques unités

Afin de permettre une meilleure compréhension de la situation du secteur de la transformation au Mali, une présentation des principales unités de transformation avec lesquelles nous avons eu des entretiens. Cette présentation est basée sur des interviews détaillées conduites avec les différentes unités de transformation en 2006. Pour chacune des unités concernées, nous faisons d'abord une introduction, ensuite une description de ses activités et enfin nous discutons sa production en incluant des détails sur l'achat de matières premières. Un accent particulier est aussi mis sur le surprix de qualité nécessaire pour la fourniture de grains de qualité par les producteurs. Au total 8 unités de transformation sont présentées ici à travers leurs activités de transformation du Mil et du Sorgho.

UCODAL
ucodal@hotmail. Com
www.ucodal.com.
Siège social Zone Industrielle
BP 1580
Contact : Mme Mariko Fadima

A - INTRODUCTION

L'Unité de Transformation et de Conditionnement des Denrées Alimentaires **UCODAL** est une Société Anonyme à Responsabilité Limitée **S.A.R.L.** Sa production est essentiellement portée sur l'exportation. Son siège social est dans la zone Industrielle B.P = 1580. Elle est fonctionnelle depuis les années 88 et sa principale production est le fonio car c'est la céréale la plus sollicitée et la plus lucrative. La promotrice Madame **MARIKO** Fadima utilise très peu le mil et le sorgho.

B – DESCRIPTION

C'est l'une des plus grandes unités de transformation en république du Mali. Deux grands bâtiments, un principal et des annexes occupent les 1400m² sur une superficie totale de 2 800m². Le bâtiment principal est ainsi constitué :

- Deux bureaux ;
- Un magasin de produits finis d'une capacité de 100 tonnes ;
- Un magasin de matières premières ;
- Une salle de mouture ;
- Une salle de torréfaction ;
- Deux salles de conditionnement ;
- Une cuisine ;
- Trois salles pour le décorticage et le nettoyage ;
- Trois toilettes dont une à l'extérieur.

L'unité dispose de matériel suivant :

- Deux moulins à marteau ;

Deux moulins à meule ;
Un torréfacteur ;
Un mélangeur ;
Deux décortiqueuses ;
Un tamis rotatif ;
Trois soudeuses ;
Trois balances et beaucoup d'autres ustensiles.

Sa plus grande réalisation technologique est sans nul doute le séchoir – serre d'une capacité de 500kg installé dans la cour.

C– PRODUCTION

Elle achète le mil sur le marché local et en fonction des commandes. Elle dispose d'un magasin de stockage d'une capacité de 100 tonnes bien aménagé. Elle a expérimenté une opération d'achat de mil avec des producteurs dans la région de Ségou et l'échantillon présenté était de très bonne qualité ; à la livraison elle s'est retrouvée avec du mil de qualité disparate et depuis cette opération, elle se méfie des contrats.

Cependant, il serait intéressant pour elle d'avoir des sources sûres de ravitaillement avec comme première exigence : la qualité. La farine nutritionnelle pour enfant est le seul produit à base de mil transformé par UCODAL.

En 2005 elle a acheté et transformé 15 tonnes de mil au prix de 153 FCFA le kg. Pour l'année 2006 elle a largement doublé ce quota, qui est passé de 15 tonnes à 42 tonnes pour un coût d'achat de 133 FCFA le kg.

CORBEILLE
mimichka2004@yahoo.fr
Siège Social Boulkassoumbougou
Tel : 223 649 81 63
Contact : Mme Coulibaly Aida

A. INTRODUCTION

Corbeille est un Groupement d'Intérêt Economique **G.I.E.** Elle regroupe seize (16) unités de transformation avec des activités diversifiées, et fonctionnelle depuis 1995. Elle est représentée par Madame COULIBALY Aïda DIOP.

B. DESCRIPTION

L'unité est installée au domicile de la promotrice Madame COULIBALY ; elle fait travailler de façon artisanale quelques femmes pour le nettoyage des grains. Pour éviter une grande perte de céréales due aux impuretés ; Corbeille achète les grains déjà décortiqués et nettoyés. Madame COULIBALY bénéficie du service de l'IER de Sotuba moyennant rémunération pour le séchage de ses céréales. Elle dispose d'un séchoir personnel à Moribabougou son site d'emménagement très prochain.

C. PRODUCTION

Le mil et le sorgho ne représentent par les principaux produits de transformation de Corbeille, loin s'en faut. En 2005, elle a acheté 81 tonnes de mil et seulement 2 tonnes de sorgho. En 2006, la quantité de mil à l'achat a nettement régressé jusqu'à 25 sacs et pas d'achat de sorgho. Corbeille compte augmenter la quantité de mil à l'achat car c'est la céréale qui enregistre la plus forte demande. Pour l'instant, elle ne peut rien confirmer étant entendu qu'elle n'a pas encore établi son bilan de gestion ni revu sa position par rapport au groupement **G.I.E.**

Elle s'approvisionne sur le marché local de Boulkassoumbougou et les achats de grandes quantités sont effectués sur le marché de Bagadadji. Elle trouve toujours les céréales de bonne qualité à un prix raisonnable, mais avec beaucoup d'impuretés.

Le prix du kilogramme de mil varie entre 120 et 130 FCFA en fonction des périodes de la saison.

Corbeille ne fait pas de stockage pour l'année. Pendant les périodes d'abondance et de moindre coût, elle procède à un stockage de 5 à 6 tonnes qu'elle entrepose dans une grande villa qui fait office de magasin.

La promotrice de Corbeille expérimente actuellement un système d'approvisionnement sur le marché de Macina avec un premier stock de 5 tonnes de mil de très bonne qualité et très propre à 80 FCFA le kilogramme transporté sur Bamako à 3 000 FCFA le sac de 100kg. Le sac rendu à Bamako lui revient alors à 11 000 FCFA. Cette opération lui est beaucoup plus profitable que les achats à Bamako.

Madame COULIBALY admet qu'elle n'a encore jamais signé de contrat avec des producteurs. Et qu'elle serait prête à le faire si on lui proposait du mil propre et de très bonne qualité à un prix raisonnable.

Elle serait naturellement favorable à une proposition d'offre de céréales à un prix plus élevé si cela peut lui éviter les pertes liées à l'impureté des grains. Par ailleurs elle évoque la possibilité d'acheter le mil déjà décortiqué et nettoyé. Ce procédé résout systématiquement les problèmes d'impuretés (humidité, cailloux, poussière et son) et résorbe les 20 à 30% de perte sur chaque sac de 100kg.

Les produits transformés de Corbeille :

- Le Couscous (fin, moyen et gras) ;
- Les brisures (petit, moyen et gros) pour la bouillie ;
- Le Moni couru (bouillie à base de farine de sorgho et de mil) ;
- La farine de mil ;
- Le Dégué à la crème.

DANAYA - CEREALES
tatam.danaya@yahoo.fr
Siège social Baco – Djikoroni Sud
Tél. : 223 613 90 65
Contact : Mme Deme Aissata Thiam

A. INTRODUCTION

La promotrice de Danaya – Céréales Madame DEME Aissata THIAM est parmi les premières femmes à initier une unité de transformations pour le Sorgho et le mil en République du Mali. Par un effort soutenu et constant, la petite unité à l'origine artisanale s'est modernisée avec l'octroi de machines modernes.

B. DESCRIPTION

L'unité de production était située au Rez de chaussée de son appartement à Baco Djikoroni. Depuis cette année (2007) l'unité a aménagé dans des locaux que la promotrice vient de construire à cet effet en suivant le model HACCP. C'est un investissement important réalisé sur fonds propres.

Les installations comprennent :

- Un magasin de stockage des matières premières
- Une salle de machines
- Un grand hall de production
- Un magasin de produits finis
- Un bureau pour l'administration
- Une décortiqueuse d'une capacité de 150kg de céréales à l'heure
- Une trieuse à tamis rotatif
- Une vanneuse
- Un moulin à marteau
- Deux séchoirs à gaz d'une capacité de 100kg de céréales chacun
- Un véhicule de livraison et d'approvisionnement
- Un tricycle de livraison.

L'achat de céréales se fait juste après les récoltes pour des raisons d'abondance, de qualité et de prix. Le choix est fonction du rapport qualité – prix. Le nettoyage des céréales est opéré dans sa cour de façon artisanale par des femmes.

C. PRODUCTION

En 2006, Danaya - Céréales a acheté et transformé dix (10) tonnes de sorgho et trente (30) tonnes de mil. L'année précédente la même quantité de sorgho avait été transformée et celle du mil était le double. Cette variation de quantité dépend exclusivement des commandes qu'elle reçoit.

Danaya Céréales est sortie aujourd'hui de l'informel et Madame DEME a l'intention d'augmenter sa productivité. Les expériences vécues et les contacts noués sur le terrain incitent Danaya Céréales à envisager de satisfaire une quantité plus importante de commandes de produits transformés qui avoisinerait les cent (100) tonnes de mil et trente (30) tonnes de sorgho.

Danaya Céréales était membre d'un groupement de transformateurs, lié par un contrat à un groupement de producteurs. Une majoration de 10 FCFA/kg sur le prix du marché était convenue entre nous. Pour des raisons de confiance ce contrat a été rompu. Et depuis Danaya Céréales s'est trouvée une source de ravitaillement libre pour son compte sur le marché de Koutiala et de Ségou.

On remarquera qu'à chaque étape de la transformation ; la mauvaise qualité des grains occasionnent une perte d'environ 20 à 25% sur une quantité de 100kg de céréales transformées. Cette perte s'explique par les impuretés contenues dans les céréales (humidité, cailloux, son, poussière, etc.).

Pour Madame DEME, s'il y a une opportunité d'acquisition de la qualité premium de mil et de sorgho elle serait favorable à cette opération ; dès lors que ce choix minimise les pertes. Elle est prête à acheter ce produit au prix du marché majoré de 10 FCFA / kg. La qualité du produit est la seule et unique condition qui amènera cette unité à accepter la signature d'un contrat avec des producteurs et le règlement de la facture interviendra après la livraison des produits.

Les différents produits transformés de Danaya Céréales sont : Couscous, Dégué, Tchacry, Moni couru, les brisures, farine.

BEAU CEREALE
beaucereale@yahoo.fr
Siège Social Korofina Sud
Tel : 223 646 94 54
Contact : Mme Semega Adam Diop

A. INTRODUCTION

L'Unité de transformation Beau Céréale est au domicile de la promotrice Madame SEMEGA Adam DIOP. Elle ne dispose pas de machine. Toute la transformation se fait de façon artisanale avec des femmes qu'elle rémunère à la tâche pour le nettoyage des céréales.

B. PRODUCTION

Quantités de mil et de sorgho achetées

- Cette année : Exercice 2006
 - Mil : 15 Tonnes ;
 - Sorgho : 1 Tonne.
- L'année dernière : Exercice 2005
 - Mil : 10 Tonnes ;
 - Sorgho : 1 Tonne

Projections pour l'année prochaine : Elle projette de transformer environs 20 tonnes de mil en 2007 et seulement 200 kg de sorgho. Selon elle les produits à base de sorgho ont moins de demande.

Moment des achats au cours de l'année : Février - Mars - Avril ou les prix sont abordables.

*** Décrire les méthodes de stockage.**

Elle dispose de deux magasins ; un magasin destiné aux produits finis et l'autre pour les matières premières. Les Céréales sont déposées sur des planches bien disposées et aménagées pour la circonstance chez elle-même et chez son marchand de céréales.

Les achats

Les achats sont réalisés sur le marché local en tenant compte du rapport qualité - prix bien meilleur que la proposition de Kondogola.

Prix relatif :

- Mil : prix compris entre 140 et 200 FCFA le kg (juin, juillet, août) ;
- Sorgho : prix compris entre 140 et 200 FCFA le kg (juin, juillet, août).

Le coût des céréales est plus élevé et de bonne qualité en période hivernale (juin, juillet, août).

* **Sont-ils prêts à payer la qualité premium :** Certainement, mais l'exigence est le rapport entre la qualité de l'échantillon et la qualité de céréales livrées. Ils seront en ce moment disposés pour une majoration de 10 FCFA sur le prix du marché

* **Seront-ils intéressés à établir des contrats avec des producteurs pour avoir des grains propres.** Sur ce point également il n'y a pas d'équivoque si la qualité est bonne et si le prix n'excède pas la moyenne du marché majoré de 10FCFA.

• **les produits transformés :**

- Farine de mil ;
- Couscous ;
- Moni couru ;
- Degue ;
- Tchacry ;
- Grain simple (bouillie).

SAHELIENNE DE L'ALIMENTATION

sahéliennealimentation@yahoo. fr

Siège social Banankabougou Sema

Tel : 223 624 81 69.

Contact : Mme DAOU Kadiatou Karambe

A. INTRODUCTION

La Sahélienne de l'alimentation seule unité de transformation évoluant dans le secteur formel est située à Banankabougou Sema avec comme Directrice commerciale Madame DAOU Kadiatou KARAMBE. L'unité de production est créée il y a 8 ans.

B. DESCRIPTION

La visite n'a pas été possible pour cause de déménagement. L'unité a été totalement démontée pour son transfert à Niamakoro.

C. PRODUCTION

1 - Quantités de mil et de sorgho achetées :

* Pour l'exercice 2006 elle a acheté :

- Mil : 100 Tonnes ;

- Sorgho : 6 Tonnes.

* Pour l'exercice 2005 les achats étaient moindres :

- Mil : 60 Tonnes ;

- Sorgho : 3 Tonnes.

* **Projection pour l'exercice 2007 :**

Elle espère augmenter la quantité de ses achats suite à une augmentation de la demande.

2 - **Moment des achats au cours de l'année :**

Tous les achats sont exprimés en fonction des commandes. La Sahélienne ne fait pas de stockage ; les céréales achetées sont transformées immédiatement. Elle peut à tout moment trouver les céréales de qualité et en quantité suffisante sur le marché.

3 - Les achats

Sur le marché local tout en insistant sur la qualité et avec les mêmes marchands de céréales.

4 Sur quelle base se font les achats : Sur le prix du marché.

* **Prix relatif :** Il oscille autour de 140 et 200 FCFA selon les saisons.

Evolution de la demande : La demande est fonction des commandes reçues

5 De la qualité premium

L'acquisition de la qualité premium sera une bonne chose car elle garantie la valeur du produit transformé et il serait intéressant de faire un prix accessible. Sahélienne de l'alimentation dispose d'une installation technique qui lui permet de nettoyer les céréales. Cependant, elle avait un engagement avec SG – 2000 pour l'achat de la qualité premium. Sa surprise a été que les grains présentés avant la signature du contrat étaient différents des grains livrés. De ce fait, elle émet des réserves quant à la moralité de certains engagements. Après tout, elle serait intéressée par la proposition si l'échantillon qui sera présenté est identique aux céréales livrées.

- **Base d'achat du montant**

Elle fixe comme base d'achat, le prix du marché courant majoré de 10 FCFA.

6- De l'établissement d'un contrat avec des producteurs.

Oui et Pourquoi : Afin de faciliter le travail, d'améliorer le rendement et la qualité des produits transformés ; oui elle est prête à signer un contrat.

7. Quels sont les produits transformés :

- Couscous
- Farine pour le To (avec potasse) ;
- Tchacry ;
- Degue de Ségou;
- Couscous au lait;
- Couscous aux épinards;
- Moni couru ;
- Farine.

MUSOLA JAMA SEWA
Email awadem2005@.fr
Siège Social Kati Koko
Rue 214, porte 39, Tel : 223 697 90 99.
Contact : Mme Macalou

A. INTRODUCTION

Cette petite unité de transformation artisanale est opérationnelle depuis le 20 Décembre 1995 au domicile de la promotrice. Elle occupe une grande cour ; elle transforme le mil, le sorgho et utilise le fonio.

B. DESCRIPTION

L'unité emploie au domicile de la promotrice quinze (15) personnes pour le nettoyage, le séchage et la torréfaction des produits. Elle dispose d'un moulin pour la mouture avant le tamisage.

C. PRODUCTION

En 2005, elle a acheté une tonne de Sorgho et 5 à 6 tonnes de mil. En 2006, elle a acheté à peu près les mêmes quantités. Ses achats se font selon des commandes qui ne sont pas assez fréquentes. Elle ne fait donc pas de stockage sur une longue période.

Au fur et à mesure qu'elle reçoit les commandes, elle achète les quantités de mil et de sorgho correspondantes sur le marché de Bagadadji à 160 FCFA le kilogramme et le fait stocker. Elle fait sa transformation au rythme de ses commandes et le produit fini est stocké en attendant la livraison.

Cependant elle dispose d'un magasin bien aménagé d'une capacité de dix (10) tonnes avec des palettes disposées sur le sol. Elle aurait pu faire un important stock de céréales à coût réduit après les récoltes. Seulement elle ne dispose pas de moyens financiers suffisants. Elle évite donc de courir le risque des pertes engendrées par un stockage inopportun de céréales.

La promotrice s'est déjà rendue chez les producteurs de Kondogola. Elle assure que les grains sont de bonne qualité et très propre. Aussi, elle estime que la quantité de farine extraite de ce mil est plus importante et de qualité meilleure. Il n'a jamais été question de contrat entre eux compte tenu de la faiblesse de ses moyens comme dit précédemment. Séduite, malgré tout, par la qualité des grains elle a acheté quelques sacs pour les besoins de son unité ; elle a été surprise à l'ouverture des sacs en constatant une disparité indescriptible entre l'échantillon qu'elle a tant et si bien apprécié et les grains livrés. Imaginez, alors la déception ! Néanmoins, **Musola Jama Sewa** pourrait accepter de signer un contrat pour la qualité premium avec des producteurs à la seule condition de respect scrupuleux des engagements et même si le produit coûte un peu plus cher.

Perspective pour 2007

Dans le courant du mois de novembre 2006, Madame MACALOU a arrêté sa production dans le but de déménager dans un local plus grand. Elle ambitionne de faire la promotion de sa production à travers les médias (télé, radio et spots publicitaires).

Les produits transformés de **Musola Jama Sewa** :

A. Avec le sorgho :

- Etuvé pour diabétiques ;

B. Avec le Mil

- Farine enfantine,
- Moni Kourou,
- Degue mougou,
- Bassi mougou.

La Maraîchère

Email: maraichere@hotmail.com

Adresse : Quinzambougou, face Ex-Toyota Diama

Tel : 223 221 11 86

Cel : 223 678 1147

Contact : Mr. Abdalah Bocoum

A. INTRODUCTION

Cette unité a été créée en 1992 par feu Mme. Bocoum A. Keita. En 2005 après le décès de cette dernière son fils Abdalah Bocoum a repris les activités avec l'aide des frères et sœurs. La production se fait toujours dans la maison familiale. Elle produit des produits a base de mil tels que la farine de Moni Kuru (graux de millet), de Dégué, de Tchakri, de couscous-Bassi. À partir du sorgho elle produit la farine, le couscous et souvent des croquettes (soufflet de sorgho).

Bien qu'une grande partie de sa production est faite encore à la main, la maraîchère dispose qu'en même de certains équipements comme un broyeur, un séchoir à Gaz, 3 scelleurs et des Bâches.

B. Production et commercialisation

La majorité des produits transformés de la maraîchère sont vendus à 800 FCFA/ka excepté les farines de millet et de sorgho, qui sont vendues à 500 FCFA/kg. Selon les responsables de l'unité, les ventes augmentent régulièrement. En 2006, l'unité a transformé 21 tonnes de millet et l'estimation pour 2007 est de 25 tonnes environs. Pour le sorgho la quantité transformée est jusqu'ici modeste de l'ordre d'une demi tonne pour 2006 et la même quantité est projetée pour 2007.

Ses débouchés incluent des supermarchés et les alimentations. La particularité de la maraîchère est qu'elle dispose de son kiosque de vente de ses produits en centre ville. En

plus d'autres transformateurs membre de leur groupe vendent aussi leurs produits dans le même kiosque qui est une sorte de vitrine pour les produits transformés au Mali.

Un des objectifs majeur de la maraichère est de pouvoir accéder a un financement lui permettant de construire un local de production. Jusqu'ici les prêts à court terme que l'unité a pu décroché ne sont pas suffisamment important pour permettre des grands investissements.

En outre la maraichère est déjà engagée sur le processus de qualité car l'unité est parmi les premières à acheter le mil de la contractualisation. La maraichère est toujours disposée à fournir un surprix de qualité si elle convaincu de recevoir en retour une matière première bien propre. Comme ils le disent eux même, le nettoyage préalable des grains augmente leurs coûts de production.

COGETRAM

Email: cogetram@yahoo.fr

Siège Social Zone Industrielle

Rue 975 Porte 19 - Tel 223 679 82 38

Contact : Mr. Mamadou lamine Diawara

A. INTRODUCTION

L'unité de transformation **COGETRAM** a fait ses débuts en 1993 avec comme promoteur Monsieur Mamadou Lamine DIAWARA. Il convient de préciser que l'unité ne fait pas de transformation ; elle décortique les grains et les met en sachets pour la vente. Elle connaît actuellement quelques difficultés liées à des contretemps ponctuels. L'unité est donc arrêtée depuis 2006 et elle est en pleine opération de déménagement

Le promoteur de **COGETRAM** est le Président de l'Association Malienne des Transformateurs. Il est également membre de l'A.A.F.E.X (Association des Agro Exportateurs) et de F.E.N.E.T.R.A (Fédération Nationale des Transformateurs de Produits Agro Alimentaires). Il bénéficie de l'appui du C.D.E (Centre pour le Développement de l'Entreprise) depuis 2002.

B. PRODUCTION

Période 2005 : l'unité a décortiqué 50 tonnes de mil et 30 tonnes de sorgho.

Période 2006 : les problèmes structurels et conjoncturels ont commencé et les effets ont rejailli sur la production. En sept ans d'activités l'unité a déménagé à deux reprises.

Pour l'exercice 2007 : l'unité attend l'électrification du chantier du promoteur pour une installation définitive de ses machines. Moment des achats : janvier, février et mars sont les moments les plus favorables et c'est la période de la campagne agricole où le prix des céréales est le plus bas. Il ne dépasse pas 60 FCFA le kg. Pendant la période de soudure il peut s'envoler jusqu'à 200 FCFA le kg.

L'unité dispose d'un grand magasin de stockage bien aménagé d'une capacité de 120 tonnes, de deux bureaux et d'une grande salle où sont entreposées les machines qui

attendent d'être installées dans un bâtiment en construction. Parmi ces machines nous pouvons citer :

- une décortiqueuse humide ;
- une décortiqueuse sèche ;
- deux vanneuses ;
- deux broyeurs ;
- deux tamiseurs ;
- un séchoir à gaz à trois portes

ANNEXE 2 : Exemple de Calcul du surprix de Qualité

Scénario 1 : Pour ce premier scénario, nous supposons que la main d'œuvre coûte 1000 FCFA par jour et que les grains achetés sur le marché ont un taux d'impureté moyen de 20%. On estime aussi que les producteurs du programme vont nettoyer leur grain pour arriver à un taux d'impureté de 0% dans un premier temps.

Avec le tableur ci-dessous nous calculons alors la valeur du surprix de qualité pour un transformateur qui la reçoit en tenant compte de son gain de temps et de poids de grain⁸. On obtient néanmoins un surprix d'une valeur de 30 FCFA/kg en tenant compte seulement de ces deux facteurs.

	Débris moyen au marché (%)	20	Débris du programme (%)	0
	Prix du mil/kg	100	Coût de la main d'œuvre/jour	1000
	Débris	20	Grain	80
Gains en poids/100 kg		20		
Valeur du gain		2000		
Valeur du gain en temps de travail		1000		
Gains totaux pour 100kg (FCFA)		3000		
Gain par kg (FCFA)		30		
Valeur du surprix de qualité		30		

⁸ Noter que la valeur du surprix est toujours sous estimée parce que ce calcul n'inclus pas la valeur de la bonne réputation d'unité de transformation.

Ce tableur est conçu sur Excel et permet de recalculer le surprix de qualité en changeant les données de base que sont le prix du mil, le coût de la main d'œuvre et les taux d'impuretés. Vous pouvez obtenir ainsi une série de valeur du surprix de qualité en fonction des paramètres directs et concrets de votre unité de transformation. Les formules de calcul sont les suivantes :

Valeur du gain en poids = prix du mil * taux d'impureté

(2000 = 20* 100 FCFA)

Valeur du gain en temps = 1* coût de la main d'œuvre journalière

(1000 = 1000*1)

Gain total = Gain en poids + gain en temps

(3000 = 2000+ 1000)

Surprix = Gain total / 100

(30 = 3000/100).

Ces différentes formules sont déjà introduites dans la feuille de calcul de sorte que le recalcul est automatique dès lors que l'on change l'un des éléments de base précités.



Photo: Présentation de produits finis a base de mil dans un rayon de vente.