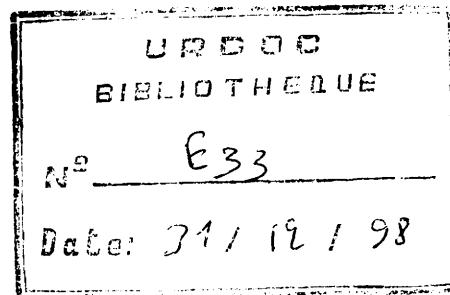


OFFICE DU NIGER
ZONE DE NIONO
PROJET RETAIL III
URDOC

République du Mali
Un Peuple - Un but - Une Foi



3^{ème} ATELIER DE COMMERCIALISATION ECHALOTE/OIGNON
DU 27 AU 28 FÉVRIER 1998

DOCUMENT DE TRAVAIL

Février, 1998

Financement CFD
Convention N° 58 255 00 521 OM/CML 103701

Unité De Recherche Développement Observatoire Du Changement
BP 11 Niono région de Ségou Mali tél/fax 35 21 27



Sommaire

INTRODUCTION.....	2
1 RAPPELS DES PRINCIPALES RECOMMANDATIONS DES ATELIERS PRECEDENTS.....	3
2 LES ACTIONS INITIEES ET/OU REALISEES.....	3
3 DES EBAUCHES DE SOLUTIONS :.....	4
3.1 Eléments sur la Production d'échalote en zone Office du Niger.....	4
3.2 Commercialisation des produits.....	11
3.3 Diagnostic de l'organisation.....	16
CONCLUSION/PERSPECTIVES	17



Introduction

L'insuffisance des échanges d'information entre producteurs et opérateurs économiques a été mise en évidence par le projet Retail dès le début des années 90. Du séminaire organisé en mars 1996, est née l'idée de la création *d'un cadre de concertation* entre partenaires de la filière. Ainsi, deux rencontres visant au rapprochement des différents opérateurs (producteurs, commerçants et financiers) ont été organisées en décembre 1996 et avril 1997 par l'URDOC (Office du Niger) et l'APROFA.

Ces rencontres ont permis d'aborder plusieurs points clés de la commercialisation des échalotes notamment :

- la qualité en relation avec les conditions de production, de transport, et d'emballage
- la formation des prix et l'intervention des intermédiaires
- la gestion des stocks
- les types d'appuis (techniques et financiers) à apporter aux deux principaux acteurs
- l'organisation de la filière

Le présent document élaboré dans le cadre de la préparation d'une troisième rencontre comporte

- ⇒ un rappel des principales recommandations antérieures
- ⇒ le niveau d'exécution de ces recommandations (actions et résultats)
- ⇒ des propositions d'axes de travail (à préciser au cours de cette rencontre)

1 Rappels des principales recommandations des ateliers précédents

Au cours des précédentes rencontres, les différents acteurs intervenant dans la filière échalotes/oignons avaient fait quelques recommandations dont les principales sont :

- l'organisation de la filière, en favorisant le rapprochement entre producteurs et opérateurs économiques;
- l'appui à l'organisation des producteurs et des opérateurs économiques;
- la quantification des flux et la recherche de débouchés ;
- l'élaboration de références techniques (caractérisation des cultivars d'échalote, itinéraires techniques performants, protection phytosanitaire, techniques post-récolte).
- l'amélioration de l'approvisionnement en semences de bonne qualité
- l'amélioration de la qualité des produits
- la facilité d'accès à la terre et l'amélioration de la gestion de l'eau
- la recherche de stratégies visant à limiter la divagation des animaux
- la restauration des sols de maraîchage dégradés;
- la facilitation de l'accès au crédit
- la gestion qualitative de l'information

Des actions concrètes ont été initiées ou renforcées suite à ces recommandations

2 Les actions initiées et/ou réalisées

Conformément aux différentes recommandations, les partenaires au développement (APROFA, Office du Niger, URDOC, établissements financiers) ont entamé certaines actions parmi lesquelles on peut citer :

- ◆ Appui de l'APROFA pour la mise en place d'une organisation de commerçants des fruits et légumes dans la région de Ségou (UNAPROFEL)
- ◆ Programmation d'une étude exploratoire des marchés potentiels de la sous région par l'APROFA
- ◆ Mission conjointe, Office du Niger, APROFA, URD/OC et Chambre d'agriculture de Niono sur la sensibilisation des producteurs à l'organisation de la filière.
- ◆ Initiation par l'URDOC d'une étude visant la quantification des flux d'échalote dans la zone du kala inférieur
- ◆ Création de cellules de commercialisation des produits maraîchers dans certains villages.
- ◆ Intensification des travaux d'élaboration de références techniques
 - conventions avec le programme Fruits et Légumes de l'IER (URD/OC)
 - formation en protection phytosanitaire intégrée de trois agents (ON, URD/OC et IER) au Sénégal (URDOC)
 - appui à certains groupements de producteurs maraîchers pour la construction des cases de conservation « modèle Retail », (URD/OC)

- formation de maçons pour la diffusion de cette case, (APROFA)
 - initiation de travaux visant à l'amélioration de la qualité des échalotes/oignons
 - initiation d'une étude prospective sur les conditions d'approvisionnement des producteurs en semences d'échalotes
- ◆ augmentation des lignes de crédits destinés au financement des activités maraîchères, au niveau des établissements financiers
 - ◆ évaluation de la diffusion des cases de conservation et l'utilisation des informations concernant la mercuriale des prix en vue d'une amélioration future

3 Des ébauches de solutions :

Sur différents points des recommandations, l'URDOC, suite à différentes études a obtenu quelques résultats qui, bien que partiels donnent des pistes intéressantes.

3.1 Eléments sur la Production d'échalote en zone Office du Niger

3.1.1 Les quantités produites

Comme pour l'ensemble des spéculations maraîchères, la production d'échalote est en nette progression. Les statistiques officielles indiquent des quantités autour de 45.000 tonnes (43.000 tonnes en 1996/97). Les rendements moyens varient entre 25 et 30 tonnes/ha. On note une forte variabilité.

Les superficies totales d'échalotes de la zone du Kala inférieur sont estimées¹ à 1 002 ha soit une production totale estimée de 26 600 t.

3.1.2 Détermination d'une dose de semis

Au cours de la campagne 1996/1997, l'URDOC a réalisé une étude visant à *préciser les quantités d'échalotes nécessaires pour emblaver une unité de surface, selon les pratiques paysannes en vigueur à l'Office du Niger*²

Une dizaine de tests ont été installés chez des paysans volontaires dans les villages de Niono Coloni (3), de Nango (2), Wérékela (1), Ténégué (3) et dans les jardins avoisinant la ville de Niono (1).

Deux cultivars locaux (N'Galamadjan et B3 Djaba), que les paysans semblent bien différencier, ont été utilisés. Pour chaque traitement, 4 kg de semences (bulbes mères) ont été utilisés.

Les observations ont porté sur les surfaces implantées, les densités de peuplement. Les itinéraires techniques ont été suivis.

3.1.2.1 Résultats

Ces tests ont permis de mettre en évidence une forte diversité dans la conduite des pépinières et dans l'installation des plants en plein champ (densité). On a enregistré une densité de peuplement moyenne de 50 et 62 plants/m² respectivement pour les cultivars B3 Djaba et N'Galamadjan.

¹ Sources S/E Office du Niger, sujettes à caution pour les zones de Molodo et N'Débougou

² Les informations jusque là disponibles sur les quantités de semences utilisées par les paysans ont été obtenues à travers des enquêtes « a posteriori » (Pupier, 1991, Pasquier, 1996 et Sogoba, 1996).

En moyenne donc, 1 kg de bulbes mères permet d'implanter des superficies de pépinières de 3,5 m² et on peut estimer qu'il faut en moyenne semer 300 à 400 kg de bulbes mères pour repiquer une surface de 1 ha.

Rappelons que la superficie implantée à partir d'une pépinière donnée dépend des choix de densités d'implantation. Ils sont très variés chez les agriculteurs.

3.1.3 Analyse des stratégies d'approvisionnement en semences d'échalote à l'Office du Niger

L'approvisionnement en semences d'échalote (quantité et qualité) est l'une des principales contraintes à la production soulevées par les maraîchers de l'Office du Niger. Une étude a donc été initiée afin d'évaluer les stratégies d'approvisionnement en semences d'échalote et de proposer des améliorations.

Cette étude, réalisée en collaboration avec les services Conseil Rural de chaque zone de l'Office, a été menée sous forme d'enquêtes auprès d'un échantillon de 150 maraîchers, à raison de 6 producteurs dans 5 villages par zone. Les principaux résultats provisoires sont présentés ici. Les résultats détaillés peuvent être consultés dans le rapport de K. Bengaly (1997) « Diagnostic des problèmes d'approvisionnement en semences d'échalote en zone Office du Niger ».

3.13.1 Type de semences utilisées

Deux types de reproduction sont possibles pour les alliums : une reproduction végétative à partir de bulbes mères et une reproduction par graine.

En zone Office du Niger, la grande majorité des producteurs (94%) utilise des bulbes mères, et ce en dépit des contraintes inhérentes à ce type de multiplication : difficultés de conservation des bulbes sur une longue période, incertitude sur la pureté du cultivar, prix élevés des semences en début de campagne, temps de préparation des bulbes, risques sanitaires etc.

Ce choix massif des bulbes mères est expliqué par les raisons suivantes :

- Un tiers des producteurs justifie ce choix par leur expérience dans cette pratique de reproduction, ce qui leur assure une certaine sécurité
- La qualité de la semence est aussi invoquée : certains déplorent des cas de non-germination de graines ;
- La facilité d'approvisionnement justifie aussi ce choix : les semences graines sont rares sur le marché
- La durée du cycle : elle serait plus longue pour des plants issus d'un semis de graines, entraînant des contraintes notamment au niveau de l'irrigation.

La caractérisation de la qualité d'une semence bulbe varie d'un individu à l'autre. Les critères les plus fréquemment évoqués sont la taille des bulbes (grosse ou moyenne), la couleur (rouge ou verte), l'état de santé, la maturité (complète) ;

Trois cultivars dominent dans la région. Il s'agit de N'Galamadjan, B3 Djaba et Gombougou, avec respectivement 13%, 12% et 12% de l'ensemble. Cependant, la plupart des paysans ne connaissent pas la variété cultivée (nom inconnu ou cultivar non identifié - 32 % des cas).

Tableau 1 : Principales variétés cultivées par zone

Niono	Molodo	N'Débougou	Kouroumari	Macina
N'Galamadjan – 43 %	Inconnu – 40 %	Inconnu – 37 %	Inconnu – 73 %	Gombougou – 47 %
B3 – 20 %	N'Galamadjan – 17 %	B3 – 27 %		

3.13.2 Modes d'installation de la culture.

Avec des semences graines, la pépinière est obligatoire. Mais pour des semences de type bulbes mères, les paysans ont le choix entre l'installation d'une pépinière et le semis direct des bulbes en plein champ. Certains producteurs peuvent combiner les deux techniques soit par insuffisance de semences ou du fait de contraintes de calendrier.

Le tableau suivant récapitule la répartition des paysans en fonction du mode d'installation pratiqué dans les différentes zones.

Tableau 2 : Répartition des exploitants en fonction des modes d'installation

Zones	Semis direct		Pépinière		Les deux	
	nb	%	nb	%	nb	%
Kouroumari	1	3	29	97	0	0
Macina	19	63	6	20	5	17
Molodo	2	7	28	93	0	0
N'Débougou	1	33	29	97	0	0
Niono	6	20	23	77	1	3
Total	29	19	115	77	6	4

Ce tableau met en évidence une nette dominance de la pépinière sur l'ensemble de l'échantillon et *une concentration du semis direct dans la zone de Macina*. Pour 75% des paysans, la technique de la pépinière permet une économie de semences, garantit la reprise des plants après le repiquage et permet de sélectionner des plants robustes.

3.1.3.3 Les modes d'approvisionnement

68% des paysans pratiquent l'autoproduction en semences³. 60 % de ces paysans affectent une parcelle spéciale à la production des bulbes mères.

32% achètent leurs semences en début de campagne. L'approvisionnement par achat domine surtout dans la zone du Macina (où elle concerne 70% des producteurs). Ceci pourrait s'expliquer par l'importance de l'effectif féminin dans l'échantillon.

³ Pour anticiper sur des % de pertes élevés en conservation, les quantités stockées sont souvent importantes. Ces stocks sont constitués des meilleurs bulbes.

Pour 44% des paysans produisant leurs propres semences, *la conservation demeure la principale contrainte*. Elle s'accompagne en effet de pertes importantes. Près de 4 paysans sur 5 déclarent une perte moyenne de 37% du poids récolté soit un peu plus d'un tiers de la quantité stockée. Mais on note une très forte variabilité des réponses (C.V. de 61%), le taux de pertes étant lié aux conditions de production et de conservation. 98 % des exploitants déclarent effectuer un triage avant le stockage. Il s'agit d'éliminer les bulbes blessés, les bulbes trop petits ou issus de plants ayant fleuri. Les agriculteurs pensent en effet que la floraison engendre une diminution de la faculté germinative et des difficultés sanitaires : le collet trop gros, mal fermé assurerait une porte d'entrée aux insectes susceptibles d'engendrer des pourritures.

Les avis sont partagés sur la qualité des petits bulbes. Certains les jugent immatures donc à faible faculté germinative. D'autres pensent, avec raison, que leur faible teneur en eau, permet une bonne aptitude à la conservation.

3.1.3.4 Traitement phytosanitaire des semences.

Pour limiter les pertes, 80% des agriculteurs déclarent effectuer un traitement phytosanitaire avant la mise en conservation. Dans 15% des cas, c'est le local qui est traité, tandis que 23% des paysans traitent directement les bulbes. 61% pratiquent les deux techniques.

Seulement 23% des paysans connaissent le nom du produit utilisé (16% pour le DDT et 7% pour le *Sijolan*). Les autres achètent tout produit supposé protéger les échalotes. Certains paysans doutent de l'efficacité des produits appliqués qu'ils trouvent favoriser la pourriture.

3.1.3.5 Conclusion :

Si l'écoulement des productions reste un souci commun de tous, l'approvisionnement en semences constitue une contrainte majeure. 38% des agriculteurs sollicitent la création d'une structure de proximité qui assurerait la commercialisation de semences d'échalotes de qualité à moindre coût. Parallèlement, 19% des producteurs souhaitent la diffusion de techniques de conservation efficaces et 9% demandent une formation sur les techniques culturales notamment la conduite des pépinières (semis de graines et de bulbes) et la production de semences.

3.1.4 Quelques résultats sur la conservation des échalotes

Certains agriculteurs pratiquent la conservation des échalotes/oignons par la technique améliorée basée sur l'utilisation de la case de conservation modèle Retail. 30 cases de conservation (dont 16 sur fonds propres) ont été identifiées en 1997 dans la zone du kala inférieur.

Les tableaux suivants récapitulent certains résultats obtenus au cours des campagnes 1994/95 et 1996/97.

Tableau 3 : Résultats de la conservation améliorée d'échalote chez quelques producteurs (1994/1995).

Villages	Qté stockée en kg	durée de stockage (mois)	taux de récupération en %	bénéfice en f CFA/kg	taux de valorisation en %
N7	1021	5	82	514	631
N8	2000	4	70	189	198
N6	600	2	89	217	289
M2	2500	4	80	406	215

Tableau 4 : Résultats de la conservation améliorée d'échalote chez quelques groupements féminins (1996/1997).

Villages	Quantité stockée en kg	Montant F CFA	Durée de conservation	Quantité vendue Kg	Taux de récupération %	Recette	Bénéfice F cfa	bnef/ kg	Taux de valorisation en %
Foabougou	3585	505080	4 mois	2605	73	1016180	511100	158	101
Kolodougou	815	211900	6	514	60	262650	69690	86	36

3.1.5 Quelques éléments sur la caractérisation de la qualité des échalotes de l'ON

La qualité demeure un élément déterminant de la valeur marchande d'un produit. Cependant même pour des produits standard labélisés, la notion de qualité reste ambiguë car très subjective. Au cours de la première rencontre de concertation entre les producteurs maraîchers de l'Office du Niger et les commerçants, plusieurs critiques sur la qualité des échalotes de la zone Office du Niger avaient été émises. Il a donc été demandé à l'URDOC de s'intéresser à ce problème.

Dans un premier temps, nous nous sommes efforcés de procéder à la détermination des critères de qualité retenus par les commerçants comme par les producteurs, à partir du classement de différents produits « échalote » obtenus chez une vingtaine de producteurs. Cette appréciation était strictement *qualitative (3 classes) et visuelle*. 10 kg d'échalote ont ainsi été prélevés chez ces producteurs. Après codification, chaque échantillon a été divisé en deux sous échantillons de 5 kg. Ces deux lots de 19 échantillons ont été classés, séparément, par les agriculteurs et les commerçants avec des étiquettes marquées (I) pour le haut de gamme, (II) pour la moyenne gamme et (III) pour le bas de gamme.

Des discussions opérées à l'issu de ce classement ont permis de retenir quatre principaux critères de qualité :

- la couleur : rougeâtre, caractéristique d'une maturité complète
- le calibre : gros ou moyen
- l'homogénéité du produit : calibrage uniforme
- la propreté du produit : exempt de bulbes malsains et des impuretés

D'autres critères existent pour caractériser la qualité des *alliums*. Certains, comme l'aptitude à la conservation, et le type de conditionnement ont été évoqués par l'assemblée sans être retenus.

A partir de ce classement, il a été possible de hiérarchiser les produits présentés par les différents producteurs selon le principe suivant : Des notes ont été affectées aux différentes gammes : 20 points pour le (I), 15 pour le (II) et 10 pour le (III). Commerçants et producteurs ont procédé indépendamment à leur propre classification. La confrontation des deux points de vue a conduit à l'élaboration du tableau suivant. Producteurs et commerçants s'accordaient pour la désignation du lauréat « qualité ».

Ensuite une commission de six membres (les trois premiers producteurs du classement, deux commerçants et un chercheur spécialiste des cultures maraîchères de l'IER) a procédé au triage de chaque échantillon. La pesée des seuls bulbes répondant aux critères du haut de gamme a permis de déterminer un « taux de déclassement ». Le tableau suivant résume les résultats obtenus.

Tableau 5 : Classement général des 19 agriculteurs en fonction de la qualité de leur produit ✓

Villages	Prénom Nom	Rendements (t/ha)	Tx de déclassement (en %)	Classement
N'Galamadjan	Safiatou Samaké	75,7	11	1
N10	Youssouf Berthé	62,7	15	2
Km17	Nouhoun Diarra	31,8	21	3
Foabougou	Awa Dembélé	41	32	4
N10	Bintou Cissouma	52,3	23	5
N1	Dramane Traoré	62	20	6
N9	Tiemoko Goita	40,2	31	7
Km17	Nah Djiré	64	39	8
N8	Dramane Coulibaly	53	23	9
M5	Oumou Diarra	45,3	26	10
N10	Kalilou Berthé	39,3	27	11
Koyan Coura	Fatoumata Coulibaly	49	38	12
M1	Kono Diarra	21,8	27	13
N7	Yacouba Diallo	19,7	18	14
N8	Abdoulaye Goita	39,7	38	15
N3	Dramane Diarra	11,5	32	16 ex.
Km36	Bourama Dembélé	39,3		16 ex.
Koyan Coura	Dramane Sangaré	20,6	80	18
Kolodogou	Alimata Dembélé	21,7	55	19

L'analyse de ce tableau montre que l'on ne met pas en évidence de corrélation entre le taux de déclassement du produit et le rang avec les critères retenus. Or, ces deux paramètres devraient être logiquement inversement proportionnels. Cette incohérence pourrait s'expliquer en partie par la forte subjectivité des critères retenus et l'inexpérience du jury dans ce genre d'exercice.

Mais ce travail a permis de souligner avec les différents opérateurs de la filière que s'il est nécessaire de savoir caractériser la qualité pour l'améliorer, cette caractérisation reste délicate et la subjectivité dans ce domaine reste importante. Néanmoins, un certain nombre de critères communs entre commerçants et producteurs ont été dégagés et pourront servir de base à un travail plus approfondi.

Plusieurs suites peuvent être envisagées :

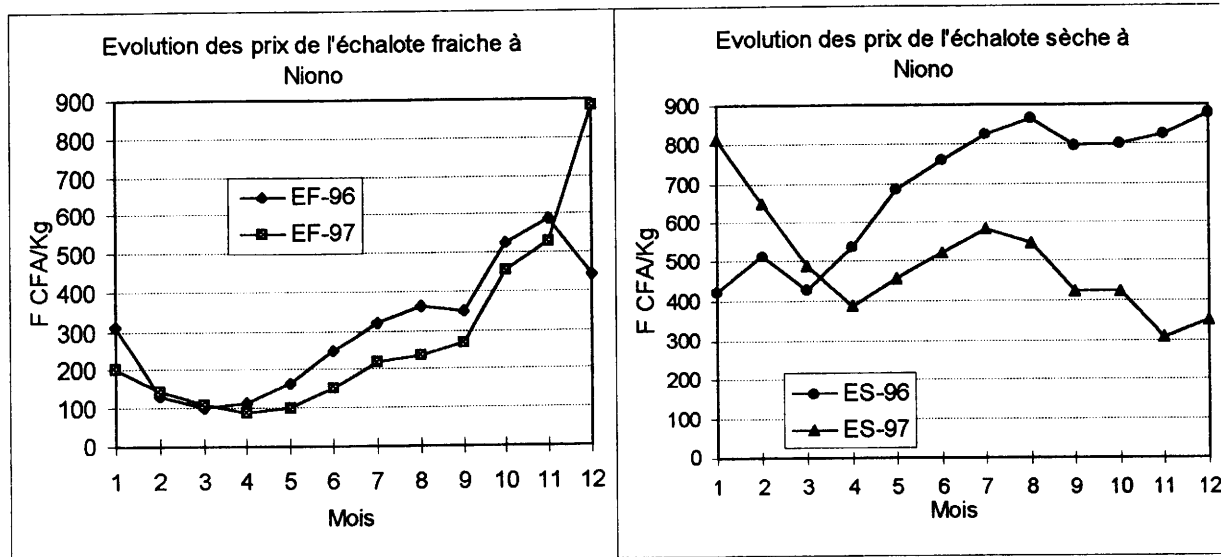
- Détermination de *critères quantifiés* de qualité en collaboration des différents partenaires de la filière
- Analyse des relations entre ces itinéraires techniques (variété, calendrier, type de sol, densité d'implantation, fertilisation gestion de l'irrigation), facteurs climatiques (température, hygrométrie etc.) et qualité des échalotes à l'Office du Niger en fonction des critères retenues.

3.2 Commercialisation des produits

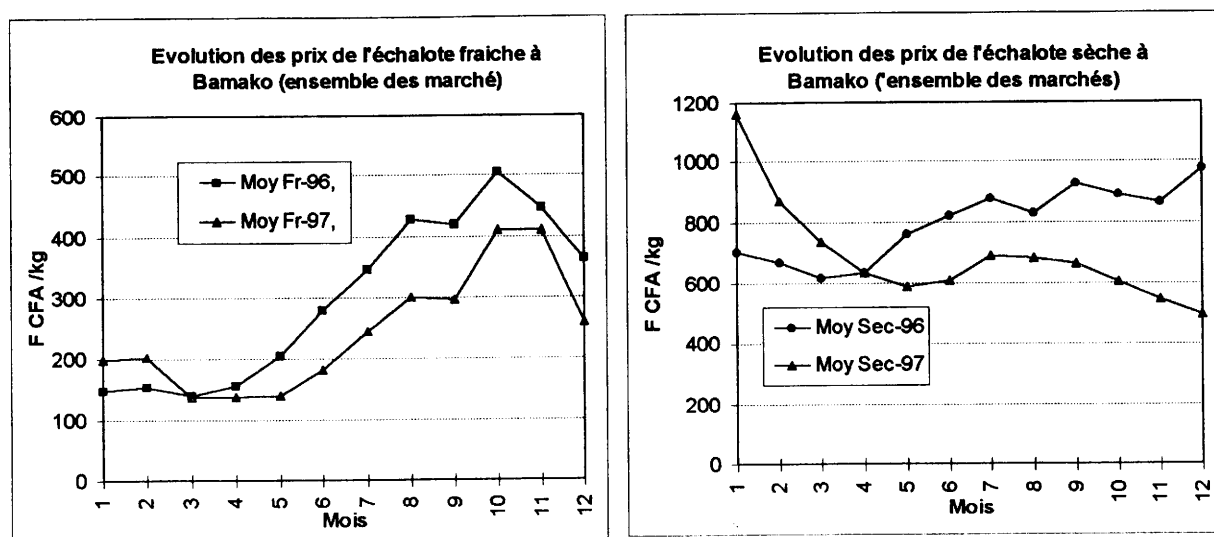
3.2.1 Les prix pratiqués

L'analyse des graphiques 1 et 2 indiquent une forte variabilité annuelle et interannuelle des prix pratiqués tant par les producteurs que les commerçants. Ceci est en relation avec l'évolution des offres sur les différents marchés.

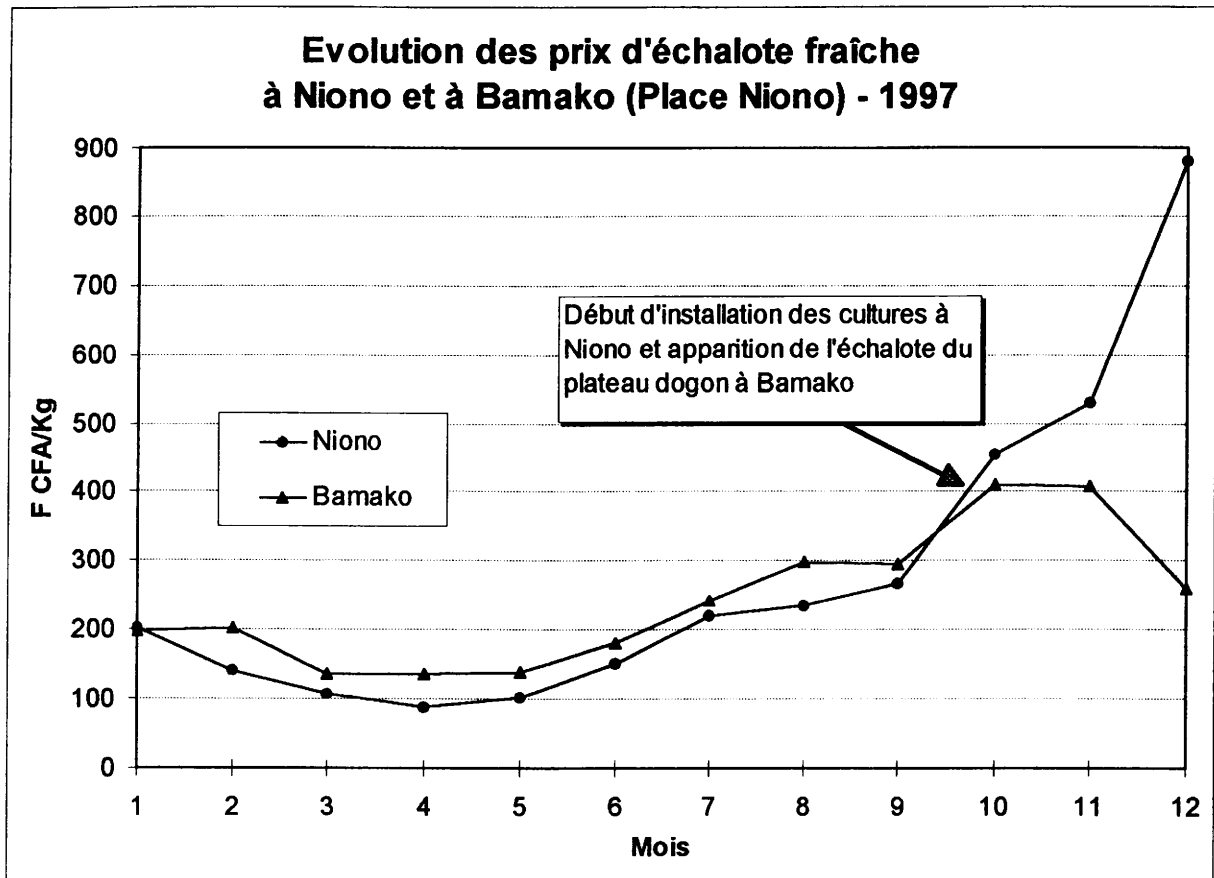
Graphiques 1 : Evolution des prix aux producteurs (marché de Niono)



Graphiques 2 : Evolution des prix aux consommateurs (marché de Bamako)



Graphique 3 : Comparaison des prix d'échalote fraîche à Niono et à Bamako en 1997.



3.2.2 La formation des prix

Le prix de revient c'est à dire

- le coût de production pour les producteurs (intrants, main d'oeuvre, stockage...)
 - le cumul prix d'achat, frais d'approche et de manutention pour les commerçants,
- est un élément déterminant dans la formation des prix.

Les études menées par l'URDOC ont permis d'évaluer le coût de production moyen d'un kg d'échalote à 60 F CFA (non compris les charges liées au stockage)

Les frais de transport Niono Bamako sont dans l'ordre de 10 F CFA/kg.

La maîtrise de ces différents éléments devraient permettre une certaine facilité dans la fixation des prix. Dans la pratique, il semble que les différents acteurs y font très peu recours, chacun préférant le jeu de la spéculation en fonction de la loi de l'offre et de la demande pour augmenter la valeur ajoutée. Celle ci est estimée en moyenne (pour un producteur d'échalote) à 40.320 F CFA/are

Par contre une grande majorité des agriculteurs déclare utiliser la mercuriale des prix qu'ils écoutent hebdomadairement à la radio, pour la mise en marché de leur produit puis pour la formation des prix⁴

⁴ Résultats d'enquêtes menées par le CICF de Niono, au compte de l'URDOC, auprès de 750 agriculteurs.

3.2.3 Quelques éléments sur les flux d'échalotes dans le kala inférieur ⁵

Un premier diagnostic des flux d'échalotes dans la zone de Niono a été effectué au cours d'une étude menée auprès de trois catégories d'acteurs intervenant dans la filière. Il s'agit

3.2.3.1 Des producteurs

Dans neuf villages de la zone de Niono et trois de la zone de Molodo, **un suivi hebdomadaire des quantités d'échalotes commercialisées a été réalisé de mai à octobre 1997.**

Les superficies de ces villages suivies correspondent à près de 51 % des superficies d'échalotes cultivées dans la zone de Niono et la production estimée à 50 % de la production totale.

3.2.3.2 Des commerçants

Un suivi hebdomadaire des transactions (quantité, destination) a été effectué auprès de 16 commerçants des marchés de Siengo et Niono.

3.2.3.3 Des transporteurs

Huit transporteurs (Bamako, Ségou, Sikasso, Koutiala, Fana, San) ont également été suivis.

Deux formes principales du produit ont été étudiées :

→ l'échalote fraîche ou conservée, commercialisée sous forme de bulbes;

→ l'échalote "séchée" : Il s'agit principalement du séchage traditionnel pratiqué dans la zone de l'Office : après épluchage (retrait de la tunique brune), les échalotes sont pilées (écrasées) par les femmes et mises à sécher à l'air libre. Cette technique permet la conservation du produit plusieurs mois. On estime généralement qu'il faut 7 kg d'échalotes fraîches pour obtenir un kg d'échalote séchée.

3.2.4 Résultats:

3.2.4.1 Producteurs

Les douze villages ont cédé une quantité totale de 1 136 t d'échalotes fraîches et 65 t d'échalotes séchées (soit 455 t d'équivalent frais) durant cette période de 6 mois. Le volume global commercialisé est donc équivalent à *1 591 t d'échalotes fraîches* (dont 28 % équivalent échalotes écrasées). En moyenne donc, les quantités vendues sont de *22 tonnes par village et par mois* durant la période étudiée. On observe une variation des quantités d'échalotes commercialisées par village durant les 6 mois. Ceci est liée aux surfaces et au taux de report (cf tableau 3 et 4). Mais cinq villages se dégagent en terme de quantités commercialisées : N10, Km 39, Km 36, Foabougou et Km 17.

Même si le séchage est pratiqué par tous les villages, les deux villages Km 39 et Km 36 se distinguent par des taux de transformation particulièrement élevés. Le taux de transformation est le rapport entre la quantité d'échalote écrasée (en équivalent frais) sur le total en équivalent frais commercialisé. Durant les 6 mois, environ **trois quarts de la production commercialisée (en équivalent frais)** l'ont été sous forme transformée, dans ces deux villages.

En moyenne, près d'un quart de la production serait vendu durant la période de mai à octobre ce qui veut dire que un peu plus des **3/4 des échalotes produites dans la zone de Niono seraient commercialisées entre les mois de février et avril (période de pointe)**. Cette forte affluence sur le marché entre février et avril s'accompagne de bas prix.

⁵ Résultats d'enquêtes de Y. Dembélé, stagiaire à l'URDOC, 1997.

Tableau 6 : Estimation du taux d'échalote commercialisée durant la période de mai à octobre par rapport à la production totale par village

	Total vendu en eq. Frais (t)	Surf. (ha)	Rdt (t /ha)	Production estimée (t)	Taux de report vente	Kg/ha /mois vendu
Km 26	37	19,4	30	582	6	318
M 2	42					
Kouyan Coura	46	30	44,3	1 329	3	256
Niéminani	52					
M5	54					
N'Golobala	68	19	19	361	19	593
N 8	151	30	35,6	1 068	14	839
N 10	195	36	32	1 152	17	903
Km 39	202	31,3	32	1 002	20	1 076
Km 36	228	20	35,4	708	32	1 900
Foabougou	244	24	32	768	32	1 694
Km 17	272	12,5	34	425	64	3 627
Total	1591		32,7	7 394,6	23	1 245

L'analyse de l'évolution des quantités globales commercialisées selon le mois de vente et le type de produit met en évidence un léger pic de vente au mois de juin du fait d'une part des besoins financiers accrus durant cette période (22 % du total).

Ces ventes sont réalisées soit directement dans les villages (63 % du volume vendu) ou sur le marché de Niono (37 %).

3.2.4.2 Les commerçants

Durant la période considérée, les commerçants suivis ont acquis 344 tonnes d'échalotes fraîches et 129 t d'échalotes séchées soit 1 247 t d'équivalent frais, soit en moyenne 104 tonnes par commerçant. Cependant il existe une grande disparité entre commerçants tant au niveau des quantités achetées à chaque marché que du nombre de marchés réalisés (absence dans la zone certains mois).

3.2.4.3 Les transporteurs

Les opérations de transports ont concerné 1 043 t d'échalotes fraîches pendant la période considérée et 253 tonnes d'échalotes séchées soit **2 814 d'équivalent frais**.

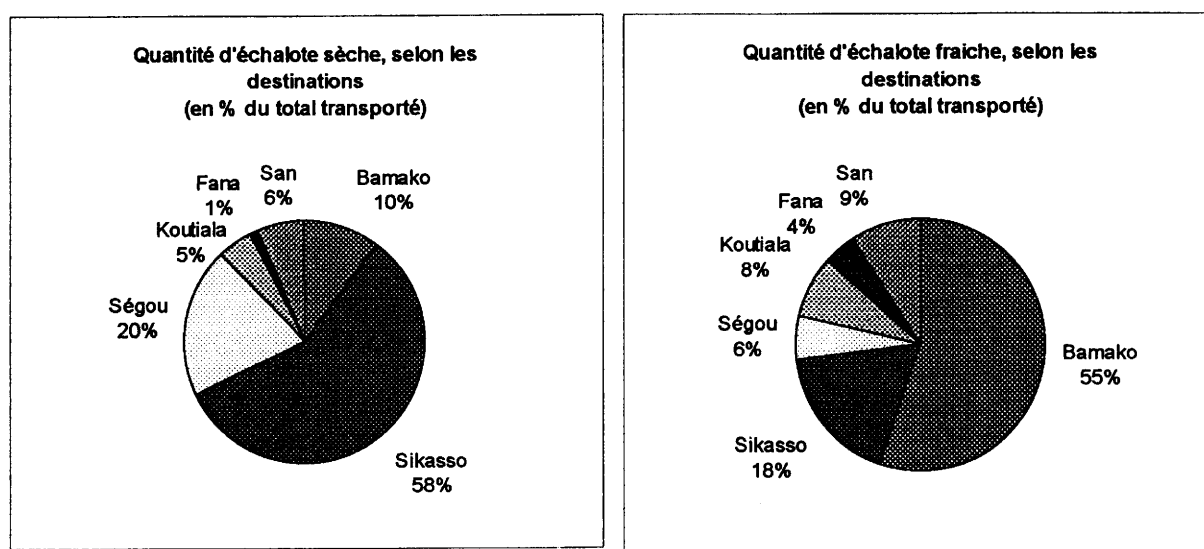
Les superficies d'échalotes totales de la zone du Kala inférieur sont estimées⁶ à 1 002 ha soit une production totale estimée de 26 600 t. Si on considère que 23 % de ces échalotes sont commercialisées durant les 6 mois étudiés, les transactions porteraient sur environ **6 100 tonnes d'échalotes** soit un peu plus du double des quantités suivies avec les 8 transporteurs.

⁶ Sources S/E Office du Niger, sujettes à caution pour les zones de Molodo et N'Débougou

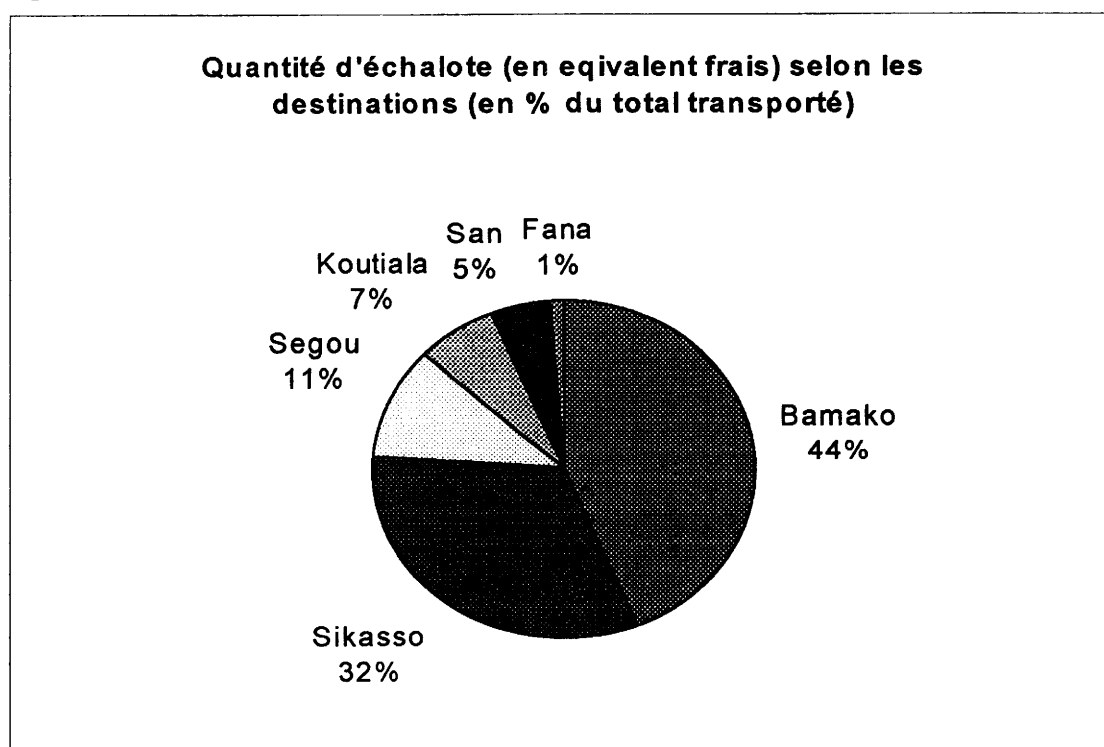
On peut donc penser que les résultats obtenus traduisent assez bien la réalité, en terme de destination. Il ne faut cependant pas oublier que les commerçant/transporteurs sont souvent "spécialisés" vers l'une ou l'autre destination ce qui peut partiellement biaiser les résultats, dans la mesure où nous n'avons pas pu procéder à une véritable sélection aléatoire, faute d'informations suffisantes sur le nombre d'intervenants à Niono.

La destination des échalotes se répartit de la façon suivante :

Graphique 3 Quantités d'échalote selon les destinations (en % du total transporté)



Graphique 4 Quantité d'échalote (en équivalent frais) selon la destination (en % du total transporté)



Conclusion/perspectives

Les trois dernières campagnes de contre saison ont été marquées par un intérêt croissant des producteurs aux cultures maraîchères notamment à la spéculation « échalote ». Les suivis réalisés ont permis d'estimer les quantités d'échalotes commercialisées et la part de la production durant la période de mai à octobre. Cette part reste relativement faible (moins de 25 % de la production totale dans la zone de Niono). Il semblerait cependant que le taux de conservation et de transformation progresse depuis une ou deux campagnes. Des ébauches d'organisation apparaissent également.

Il s'agit donc pour la recherche et le développement d'accompagner ces évolutions : promotion de l'organisation des producteurs autour de la production/commercialisation d'échalotes, appui à la constitution de centrales d'achat dans les différents villages, amélioration de l'information. Il serait également nécessaire de mieux connaître les dynamiques d'implantation de cette culture, les flux de commercialisation dans les villages et d'intensifier les efforts pour promouvoir la concertation entre producteurs d'une part et entre producteurs/commerçant d'autre part. Faut-il un dispositif de suivi des flux ? Sous quelle forme ? Faut-il promouvoir au niveau de chaque village une « cellule maraîchage » comme à Foabougou ? Comment améliorer la qualité du produit « échalotes » de l'Office du Niger ? Quelles solutions techniques peuvent-elles être proposées aux producteurs en matière de conservation mais aussi de séchage pour permettre une meilleure conservation ?

Certains résultats existent en matière de conservation. D'autres doivent être complétés puis synthétisés. L'URDOC, en collaboration avec le CRRA de Niono, travaille en effet depuis plusieurs années sur l'amélioration des conditions de conservation de l'échalote (diffusion d'une case de stockage) et sur l'identification de techniques culturelles favorisant la conservation.

Le marché de Bamako demeure la principale destination des échalotes produites en zone Office du Niger. Les échalotes à destination de Sikasso sont en fait exportées pour la plupart vers la Côte D'Ivoire : ces quantités représentent près de 32 % des quantités globales étudiées soit environ 890 t en équivalent frais (soit 87 t en frais et 115 t d'échalotes séchées).

Le marché de Ségou est limité. Il concerne surtout les échalotes séchées et il se limite dans le temps au mois de mai et juin pour les échalotes frais, jusqu'à juillet pour les échalotes séchées.

3.3 Diagnostic de l'organisation

Ce diagnostic a été réalisé à partir d'une analyse des dispositions présentes et passées d'organisation de la commercialisation et de leurs perspectives d'évolution. Des entretiens ont été menés dans 12 villages de la zone de Niono et auprès d'une dizaine de commerçants intervenant sur les marchés de Niono et Siengo.

Chez les producteurs, deux anciennes formes d'organisation de la commercialisation ont été répertoriées. 4 villages (Km 17, N8, N10 et Km 36) étaient concernés. Dans le premier cas, la collecte des échalotes était assurée par des commerçants venant des états voisins. Ils agissaient par l'entremise d'intermédiaires villageois. Ce circuit a disparu avant l'adhésion du Mali à l'UEMOA. Dans le second cas, des collecteurs villageois assuraient la commercialisation à Bamako des échalotes d'autres villageois. *Ces types d'organisation n'ont pas persisté.* Aucune organisation préalable des commerçants n'a pu être détectée même si certains entretenaient de solides rapports de fidélité dans certains villages.

Dans le contexte actuel, des ébauches d'organisation existent tant au niveau des producteurs que des commerçants. On peut citer les cas des GIE de Foabougou, Kolodougou Koura, Koyan, de Molodo 1 et Molodo 2, chez les producteurs et le groupe UNAPROFEL chez les commerçants. Ces organisations demeurent très fragiles notamment du fait d'une insuffisante formation des producteurs.

Les perspectives d'organisation de la filière semblent porteuses d'espoir. Les différents acteurs ont exprimé leur intérêt à promouvoir une meilleure organisation. L'expérience du village de Foabougou où une cellule spécialisée dans la gestion des problèmes relatifs à la production maraîchère travaille en étroite collaboration avec l'AV. semble très intéressante dans cette optique. Cette cellule est gérée par un bureau composé de 1 président chargé de la supervision des activités, 1 vice-président jouant le rôle de caissier, 2 secrétaires à l'information chargés des prix, 2 agents de pesée, 2 femmes secrétaires aux relations avec les productrices. L'objectif à court terme de la cellule est la mise en place *d'une centrale d'achat* avec la construction d'un magasin de stockage d'une capacité de 100 tonnes d'échalote.

