

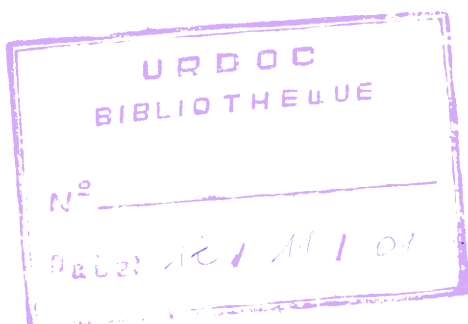
Le Centre Agro Entreprise (CAE),
Agence d'Excécution de l'USAID
dans le Cadre de son Programme
de Croissance Economique Durable
au Mali (Mali SEG)



TEST D'AMELIORATION DE LA QUALITE DU RIZ PRODUIT EN ZONE OFFICE DU NIGER

H00
1 299

CAE, VOTRE ALLIE DE L'AGRO-BUSINESS AU MALI



Test d'amélioration
de la qualité du riz produit en
zone Office du Niger - Mali

RAPPORT DE SYNTHÈSE

S o m m a i r e

	Page
Préface du Directeur du CAE	
I Résumé	
II Introduction	1
III Méthodologie	2
IV Transformation	5
V Stratégie marketing	6
VI Opinions	8
VII Impacts du test	8
VIII Attentes	9
IX Contraintes	10
X Simulation cas d'exploitation	10
XI Perspectives	13
XII Conclusion	15

PREFACE DU DIRECTEUR DU CAE

Le présent document est la synthèse du rapport sur le test d'amélioration de la qualité du riz produit en zone Office du Niger que le CAE a mené au cours de son programme d'activité de l'an 2000.

Il s'agit d'un aperçu des résultats obtenus par la filière riz quant à sa contribution au secteur agroalimentaire malien. Cette contribution à la création de la valeur ajoutée nationale est un des objectifs majeurs assignés par le gouvernement du Mali et l'USAID. En effet, le CAE consacre des ressources importantes pour atteindre cet objectif afin de permettre aux entreprises d'être plus performantes et compétitives sur les marchés locaux et extérieurs.

Il s'agit d'abord, pour notre équipe, d'offrir l'opportunité aux agro-entrepreneurs du Mali d'exploiter au maximum les potentialités d'investissement identifiées au sein du secteur agroalimentaire.

Dans ce cas particulier du riz malien, les défis et les enjeux sont importants. Le CAE continue à apporter son appui pour l'amélioration de la compétitivité de la filière, en adoptant les mesures d'accompagnement les plus utiles permettant :

- La modernisation des pratiques de production et de transformation du paddy ;*
- Le renforcement de la position concurrentielle du riz malien en terme de qualité et de prix ;*
- Le choix de stratégies commerciales répondant aux objectifs stratégiques à moyen et long terme du Mali, pour la production de riz et l'élargissement des débouchés aux marchés sous-régionaux.*

Je tiens à remercier tous nos partenaires qui ont soutenu et contribué régulièrement à la réussite de cette activité, notamment le Programme SEG/USAID au Mali, l'Office du Niger, l'Office Riz Ségou, le PACCEM, le Bureau Conseil (Groupement Nyèta Conseil et Afrique Verte), ainsi que les acteurs qui ont participé directement à l'exécution de ce test, à savoir : les transformateurs de paddy, les commerçants céréaliers, la fédération JEKAFEERE.

Le CAE compte sur la collaboration et la participation de l'ensemble des acteurs intervenant au niveau de la filière riz au Mali, pour travailler en synergie et atteindre les résultats escomptés.

Harvey Schartup

I - RESUME

Le test d'amélioration de la qualité du riz produit en zone Office du Niger, conduit au cours de l'an 2000 au niveau de quatre sites par le Centre Agro-Entreprise en collaboration avec un Bureau Conseil (Groupement Nyèta Conseil et Afrique Verte) a permis de montrer que la qualité du riz produit en zone Office du Niger à partir des petites unités de transformation peut être améliorée.

Cela permettra aux nouveaux produits de conquérir le marché malien voire sous régional et constituera une opportunité d'affaires aussi bien pour les banques que pour les investisseurs nationaux et étrangers.

Cependant cette opération mérite d'être soutenue à travers l'affinement et la validation des références techniques et économiques obtenues.

II - INTRODUCTION

Avec la dévaluation du franc cfa, intervenue en 1994, l'état malien espérait sur des entrées substantielles de devises grâce à l'exportation d'une partie du riz produit en zone Office du Niger. Cependant cet objectif semble difficile à atteindre dans le contexte actuel marqué par une production ne couvrant pas encore les besoins de consommation nationale et la présentation sur le marché d'un riz de qualité d'usinage inférieure par rapport à celui importé.

En effet, suite à la libéralisation de la commercialisation du riz au Mali et la restructuration de l'Office du Niger qui ont engendré l'autonomisation puis la fermeture des grandes rizeries, la transformation des 200 000 à 300 000 tonnes de paddy, annuellement produites en zone Office du Niger, est désormais assurée par des privés. Cela à travers l'utilisation des petites décortiqueuses peu performantes qui produisent un riz de qualité pouvant être qualifiée de médiocre par rapport aux normes internationales. Une situation qui de fait, limite les possibilités d'une bonne valorisation d'un paddy produit à des coûts largement compétitifs (en moyenne 75 000 f cfa/tonne).

C'est la perception de ce créneau comme axe d'intervention prioritaire dans le cadre de l'appui à la valorisation des filières agricoles au Mali, qui a amené le Centre Agro-Entreprise à initier le test d'amélioration de la qualité du riz produit en zone Office du Niger. Sa mise en œuvre a été confiée à un Bureau Conseil constitué d'un groupement d'ONG (Nyèta Conseil et Afrique Verte).

Le test de technologie a porté sur l'utilisation d'un diagramme d'usinage amélioré au niveau des petites unités de décorticage, ce qui a permis d'obtenir quatre (04) catégories de riz usiné.

La réaction du marché a été testée au cours de ventes effectuées par dix sept (17) commerçants céréaliers choisis dans les localités de Niono, Bamako et Ségou.

Le présent document qui contient les résultats de cette première expérience, traite de la description de l'opération, des résultats technico-économiques obtenus, de la réaction du marché et des acteurs face aux nouveaux produits ainsi que des perspectives.

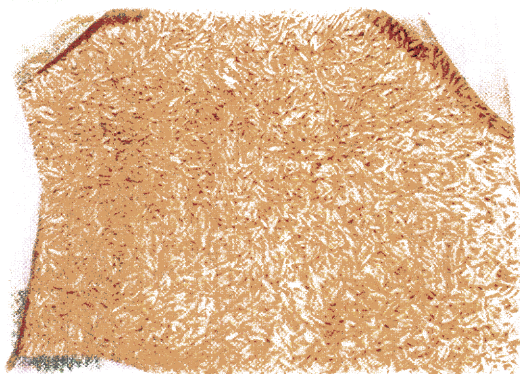
III - METHODOLOGIE

Ce test a porté sur la transformation de 160 tonnes de paddy, dont 120 tonnes de Kogoni 911 et 40 tonnes de BG 902, collectées auprès des producteurs de l'Office du Niger à la suite d'un appel d'offre. Il s'est déroulé sur quatre sites :

- 1 - Nango (N3)
- 2 - Coloni (km 26)
- 3 - Sériwala (km 30)
- 4 - Siengo

A - Collecte du Paddy

Elle a été effectuée à la suite d'un appel d'offre lancé par le Bureau Conseil en collaboration avec le GIE paysan *JEKAFEEERE* qui regroupe 19 organisations de producteurs.



Tas de paddy

B - Evaluation des sites et formation des conducteurs

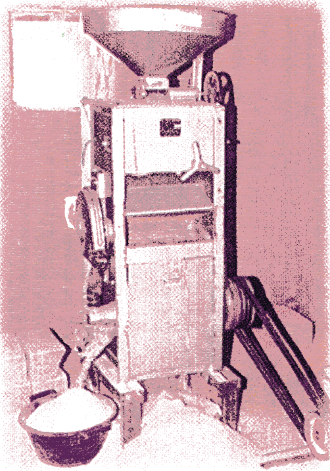
1 - Sites : une visite de terrain a été effectuée par le technologue pour vérifier l'aptitude et l'emplacement des sites à réaliser les opérations de transformation de paddy conformément aux spécifications techniques retenues afin de procéder à l'installation des équipements.

**Tableau indiquant l'inventaire des équipements
au niveau des sites de transformation**

Nombre	Désignation	Capacité	Type	Marque (fabrication)
1 (un)	Décortiqueur Blanchisseur	800 kg/h	SB-10D	Chine
1 (un)	Moteur d'entraînement électrique 380/220V triphasé	11 KVA/ 15HP	Y160M4	Chine
1 (une) 1 (un)	Trieuse Moteur d'entraînement thermique (essence)	400 kg 2,5 KVA	CAFON EY15	Robin
1 (un)	Groupe électrogène * Alternateur 380/220 V triphasé * Moteur diesel	16,2 KVA	ZHIII5	Chine

1 - Formation des conducteurs

Les conducteurs furent formés pour la maîtrise (conduite et maintenance) des équipements (décortiqueur-blanchisseur, trieuse, groupe électrogène), l'identification du paddy de bonne qualité et l'adoption de bonnes pratiques d'usage.



Décortiqueuse



Trieuse

C - Essai de production

La performance des équipements a été testée au cours de l'usinage de 2,5 tonnes de paddy par site. Selon les résultats obtenus :

a. La capacité moyenne d'usinage du décortiqueur-blanchisseur SB10D est de 500 kg de paddy par heure et un rendement de 66% avec une consommation de 3 litres de gasoil par heure pour le groupe électrogène.

b. La capacité moyenne de triage d'une trieuse CAFON est de 200 kg de riz usiné. Le rendement d'usinage est plus élevé pour la BG 902, 70% contre 65% pour la Kogoni 911.

D - Outils de gestion

Pour l'enregistrement de toutes les informations nécessaires à l'évaluation des coûts de production, des fiches de suivi des équipements et de production furent élaborées par le technologue.

Le personnel des sites et les agents de suivi du Bureau Conseil furent formés à l'utilisation de ces fiches.

IV - TRANSFORMATION

A - Résultats d'usinage

A l'issu de cette opération, l'usinage de 159,734 tonnes de paddy a permis d'obtenir 105,367 tonnes de riz, soit un rendement moyen de 66%. Toutes variétés confondues et sur tous les sites, les rendements ont oscillé entre 64 et 73%. Les meilleurs rendements ont été obtenus avec la variété BG 90 2. Ceci est en rapport avec les caractéristiques techniques de cette variété.

A l'issu du triage, 104 tonnes de riz (toutes qualités confondues) ont été obtenues. L'utilisation de la trieuse CAFON a permis d'obtenir 3 qualités de riz pour la variété BG 90 2 et 4 qualités pour la kogoni 91 1 (E1, E2, BM, BF).

B - Evaluation des charges de production

Les charges de production ont été évaluées sur la base des dépenses réelles effectuées au niveau de chaque site. Les postes de charge sont les suivants : le carburant, les consommables, la main d'œuvre et les dotations aux amortissements.

V - STRATEGIE MARKETING

A - Choix des emballages

Le logo retenu comporte :

- 3 éléments de marquage variables

- 1- Variété de riz (Gambiaka1 ou BG-90-2)
- 2- Qualité (riz entier ou riz brisure)
- 3- Poids du sac (25 ou 50 kg)

- 5 éléments de marquage fixes

- 1- localité de production : zone Office du Niger
- 2- Année de production : 2000
- 3- Label : Etoile du Delta
- 4- Pays d'origine : Mali
- 5- Nouveau



1 Nom de baptême de la kogui 911, en souvenir d'un de ses parents (Gambiaka kokum)

B - Choix des localités de commercialisation

Le district de Bamako (marché de consommation), le marché de Niono en zone office du Niger (marché d'approvisionnement) et le marché central de Ségou ont été retenus pour le test de commercialisation du riz usiné. Des sites de vente ont été identifiés dans chacune de ces trois localités.

Le district de Bamako : Compte tenu de la représentativité géographique, la prépondérance du riz provenant de la zone Office du Niger et l'affluence des consommateurs de riz, les marchés de la place de Niono (Niarela), Bagadadji et Médine (Bamako centre), des quartiers périphériques à savoir Magnanbouyou, Badalabouyou (rive droite) et Djelibouyou (rive gauche) ont été retenus.

En zone Office du Niger, le marché de Niono a été retenu pour son importance et la proximité des sites de transformation.

A Ségou, le Marché central a été retenu en raison de la présence des commerçants reconnus pour leur forte sensibilité à la notion de qualité dans le domaine de la commercialisation des céréales.

C - Choix des commerçants :

Les critères suivants ont déterminé le choix des 17 commerçants retenus dont des grossistes, demi-grossistes, demi-grossistes détaillants et détaillants :

- a. le volontariat
- b. la sensibilité à la notion de qualité
- c. la régularité sur le marché
- d. la surface financière
- e. la disponibilité d'infrastructures appropriées pour le stockage.

D - Fixation des prix

Les prix de cession des différentes qualités de riz " Etoile du Delta " ont été proposés en fonction :

- a - du prix en cours (au moment de la livraison) pour le riz DP sur le marché de Niono
- b - de la pratique d'une prime qualité variable de 10 à 25 f cfa/kg sur le riz DP par certains commerçants fortement intéressés par le riz de bonne qualité
- c - de la localité de vente

Proposition de prix de vente (f cfa/kg) du riz usiné par qualité et par localité.

Localité	E1	E2	BM	BF
Niono	250	240	350	
Ségou	275	250	240	
Bamako	300	275	265	150

E1: riz Entier 90%

E2: riz Entier 75%

BM: Brisure Moyenne

BF: Brisure Fine

E - Analyse de la commercialisation du riz

Le suivi de la commercialisation des 91,675 tonnes mises à la disposition des commerçants a montré que tous les commerçants ont écoulé le riz à travers leur circuit traditionnel de distribution. L'essentiel de la clientèle des grossistes et demi-grossistes, constitué en grande partie de revendeurs, a été associé à la commercialisation du nouveau produit. C'est ainsi que le riz a pu pénétrer plusieurs marchés périphériques non retenus au départ comme point de vente. Une tonne de kogoni 91 1 E1 a été vendue à un mauritanien qui a enregistré une réaction très favorable du marché de son pays.

VI - OPINIONS DES ACTEURS

Les acteurs se déclarent satisfaits de la performance des équipements et impressionnés par l'amélioration de la qualité des produits. Les différentes qualités du riz "Étoile du Delta" ont été appréciées par les commerçants, notamment la variété kogoni 91 1. Beaucoup d'entre eux doutaient que ce riz est produit au Mali. Ils le trouvent meilleur à plusieurs qualités de riz importé et ont beaucoup apprécié le mode de conditionnement.

Les consommateurs ont manifesté un engouement pour le produit. Ils ont manifesté une préférence pour le riz "Étoile du Delta", particulièrement la variété kogoni 91 1 par rapport au riz DP traditionnel pour les raisons suivantes :

- a - Propreté du produit qui fait gagner du temps aux ménagères
- b - Bon goût
- c - Augmentation du volume à la cuisson.

VII - IMPACTS DU TEST

Le test a eu un impact positif sur tous les acteurs de la filière riz :

Chez les producteurs, il s'est traduit par une prise de conscience sur la possibilité d'une meilleure valorisation de leur paddy à travers une amélioration de sa qualité.

Les transformateurs qui utilisent les décortiqueuses traditionnelles ont manifesté un intérêt particulier pour les nouveaux équipements.

Suite à la rupture du stock et la forte demande des consommateurs, certains commerçants ont pris contact avec des gérants de site pour la production de riz de bonne qualité.

Les consommateurs ont manifesté le désir de ne plus acheter du riz de mauvaise qualité.

Les promoteurs souhaitent avoir d'amples informations sur les modalités d'acquisition des équipements.

L'Office du Niger envisage de fournir les conseils nécessaires permettant aux producteurs d'améliorer la qualité de leur paddy.

VIII - ATTENTES DES ACTEURS

Les transformateurs souhaiteraient que l'opération se poursuive à une échelle plus grande et avec des équipements plus performants. Ils estiment qu'un soutien promotionnel d'une quantité plus importante fidéliserait les consommateurs et assurerait la régularité du produit sur le marché.

Les commerçants souhaitent voir continuer la production du riz "Etoile du Delta" afin de réduire leur dépendance du riz importé. Ils tiennent également à la protection du label "Etoile du Delta".

Les consommateurs souhaitent une révision du prix à la baisse afin de rendre le produit accessible à une large gamme de consommateurs.

Les promoteurs souhaitent avoir des informations fiables sur la rentabilité de l'opération, la garantie de pouvoir bénéficier du conseil technique nécessaire, l'appui conseil pour le montage de dossiers leur permettant d'accéder aux crédits institutionnels à concurrence des besoins d'investissement et l'achat du premier stock de paddy.

L'Office du Niger voit en ce test un début de solution à l'une de ses grandes préoccupations à savoir la meilleure valorisation de ses aménagements à travers la culture du riz qui est sa principale production.

IX - CONTRAINTES

Le test a rencontré certaines contraintes, notamment le coût élevé des pièces de rechange disponibles seulement au niveau d'un seul fournisseur, la difficulté d'assimilation de la formation sur l'entretien préventif par les conducteurs, le taux d'usure des pièces de rechange élevé, les ruptures et les prix qui augmentent depuis le démarrage du test et la grande variabilité entre les lots de paddy compte tenu des origines très diverses.

X - SIMULATION D'UN CAS D'EXPLOITATION ANNUELLE

Elle a été faite sur la base des résultats techniques du test, selon les hypothèses suivantes :

Hypothèses de calcul

Les investissements

Rubriques	Prix unitaire	Amortissement	
		Durée (an)	montant annuel (FCFA)
Décortiqueuse	3.500.000	5	700.000
Groupe électrogène	4.000.000	5	800.000
Crible	1.500.000	5	300.000
Bascule	500.000	10	50.000
Infrastructures	1.000.000	10	100.000
Total (Investissements)	10.500.000		1.950.000

Plan de Financement des Investissements

Rubriques	Quantités	Unités
Durée emprunt	5	Ans
Taux d'intérêt	14	%
Fonds propres (20 %)	2.100.000	FCFA
Emprunts à solliciter (80 %)	8.400.000	FCFA
Frais financier moyen	650.000	FCFA

Caractéristiques décortilage

Rubriques	Quantités
Capacité Horaire (kg de paddy)	750
Coéfficient (pratique d'utilisation)	0,3
Capacité production (kg de paddy par heure)	600
Production annuelle (tonnes de paddy)	768
Prix d'achat unitaire moyen (F CFA/tonne de paddy)	125.000
Temps de travail (moyennes estimées sur la base des périodes de pointe et basses)	
Mois/An	8
Jours/Mois	20
Heures/Jour	8
Total (Heures/An)	1280

Résultats d'usage

Charges de transformation	Quantité	Unité
Carburant	2.600	F CFA / t de paddy
Entretien / Réparation	3.000	F CFA / t de paddy
Main d'oeuvre	4.000	F CFA / t de paddy
Rendement Usinage	65	%
Riz Total	499	Tonnes
Son (10%)	77	Tonnes
Emballage	9.984	Sacs de 50 kg
Prix unitaire	200	F CFA
Transport Riz usiné (Niono-Bamako)	15.000	CFA par tonne riz usiné
Frais divers de gestion	1.000	CFA par tonne riz usiné

Achat paddy et recettes de commercialisation

Rubriques	Quantité (t)	PU moyen / tonne	Montant (f CFA)
Paddy	768	125.000	96.000.000
Intérêts SFD (1 % par mois)			8.640.000
Total Paddy			104.640.000
Recettes			
Riz usiné (toutes qualités)	499,2	275.000	137.280.000
Sous produit	76,8	10.000	768.000
Total recettes			138.048.000

Résultats d'exploitation

Rubriques	Montant (FCFA)
Achats annuels de paddy	96.000.000
Main d'œuvre	3.072.000
Energie (carburant)	1.996.800
Entretiens /réparations	2.304.000
Emballages (Sacherie)	1.996.800
Transport produits	7.488.000
S/Total (variables)	112.857.600
Frais divers de gestion	499.200
Frais financiers (investissements)	650.000
Frais financiers (achat paddy)	6.480.000
Amortissement (Total annuel)	1.950.000
S/Total (fixes)	9.579.200
Total charges	122.436.800
Ventes (tout riz)	137.280.000
Ventes (sous produits)	768.000
Total recettes	138.048.000
Résultat d'exploitation	15.611.200

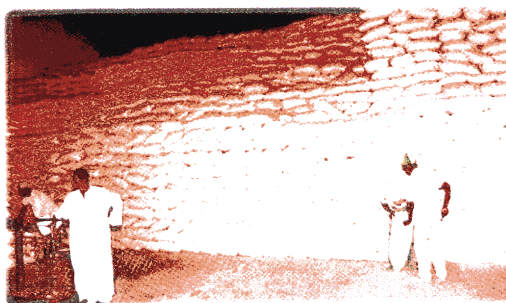
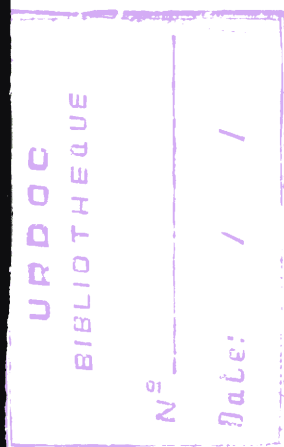
Ratios

Rubriques	Quantités	Unités
Charges variables par tonne riz blanc	226 077	F cfa
Marge brute par tonne de riz	48 923	F cfa
Marge brute/chiffre d'affaires	17,79	%
Prix de revient par tonne de riz	245 266	F cfa
Seuil de rentabilité	38,0	%
Marge nette/chiffre d'affaires	11,31	%

N.B : ce résultat d'exploitation simulé ne saurait nullement être un standard. Dans la perspective d'un financement de cette activité, un plan d'affaires détaillé portant sur plusieurs années devra être élaboré au cas par cas. Les porteurs de projet doivent approcher les bureaux indiqués par le CAE pour élaborer leurs " Business Plan ". Ces acquis, à l'actif de tous les acteurs, augurent des perspectives meilleures pour l'amélioration de la qualité du riz produit en zone Office du Niger à travers les petites unités de transformation.

XI - PERSPECTIVES

Le test a induit un début de changement de comportement chez les différents acteurs de la filière face à la notion de la qualité du riz. Commerçants et consommateurs ont manifesté un engouement pour le produit. Les données enregistrées par ce test constituent des indicateurs pertinents de la possibilité d'une meilleure valorisation du riz de l'Office du Niger en particulier et de toute la production nationale de paddy en général.



Magasin de paddy

Pour ce faire les principaux points d'intervention doivent être :

La modernisation des équipements de production et la formation des conducteurs.

La fixation du prix d'achat en fonction des coûts de production compris entre 115 000 et 125 000 f cfa la tonne car c'est la maîtrise de ce facteur qui déterminera la compétitivité du riz malien sur le marché sous régional.

Une meilleure gestion de l'information technique et commerciale à travers des supports médiatiques car beaucoup d'opérateurs économiques semblent ignorer ces nouvelles opportunités d'investissement.

Le renforcement des capacités à faire au niveau des structures techniques d'encadrement dans les domaines du conseil en gestion et marketing.

Cependant force est de reconnaître que la véritable promotion du riz malien passe par le financement et l'installation de nouveaux types d'opérateurs économiques (jeunes) dans cette filière.

XII - CONCLUSION

Les résultats de cette première année du test d'amélioration de la qualité du riz produit en zone Office du Niger ont permis de noter :

- Qu'il est possible de produire au Mali du riz marchand de très bonne qualité à travers les petites unités de transformation.
- Que la compétitivité de ce riz par rapport au riz importé dépend du prix d'achat du paddy.
- Qu'il existe une forte demande pour le riz de qualité.
- Qu'il est possible d'augmenter la valeur ajoutée du riz malien grâce au consentement d'une frange importante des consommateurs à payer une prime de qualité.
- La volonté d'un changement de comportement vis à vis de la notion de qualité chez tous les acteurs.
- Un intérêt prononcé des opérateurs économiques pour l'exploration de ce nouveau secteur d'investissement.

Ces différentes révélations indiquent la nécessité de valider et consolider les premiers résultats technico-économiques et la mise en place d'un plan stratégique opérationnel pour la promotion du riz de qualité.

Ceci est un impératif que dicte le besoin d'amélioration des conditions de transformation actuelles du riz malien, pour la conquête même partielle du marché sous-régional.

