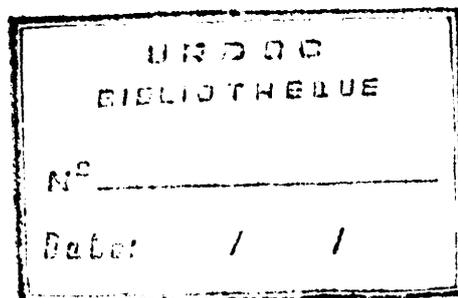


OFFICE DU NIGER
D A D R - Ségou
U R D O C-2

République du Mali
=+=+=0=+=+=+=
Un Peuple Un But Une Foi



Promotion des échalotes séchées :

Appui à la Professionnalisation des acteurs

CISSE Fatoumata DIALLO

Septembre 2002

Financement : AFD
Convention : N° CML 1198 01 C

Unité de Recherche Développement Observatoire du Changement
B.P. 11 Niono Région de Ségou – Mali Tel/Fax (223) 35.21.27
email : urdoc@buroticservices.net.ml

H00
1527

CIRAD-TERA
Avenue Agropolis 34398 Montpellier cedex 5 France

NYETA CONSEILS
B.P. 19 Niono Mali

LISTE DES SIGLES

AV : Association Villageoise.

CAE : Centre Agro Entreprise

AKP : Association Kolodougou Planteurs

ALPHALOG : Association Libre pour la Promotion de l'Habitat et de Logement.

APROFA : Agence pour la Promotion des Filières Agricoles.

CNESOLER : Centre National d'Energie Solaire et Energies Renouvelables

FCIL : Fonds Canadien d'initiative Locale

FCRMD : Fédération des Caisses Rurales Mutuelles du Delta

GIE : Groupement d'Intérêt Economique

GIEF : Groupement d'Intérêt Economique Féminin

ON : Office du Niger

PCPS : Projet Centre de Prestations de Services

URDOC : Unité de Recherche Développement Observatoire du Changement

1. Introduction

En zone Office du Niger, le maraîchage contribue à hauteur d'environ 40% dans la formation du revenu global des exploitations agricoles. Cette activité est essentiellement menée par les femmes et les jeunes, pour lesquels elle constitue la principale source de revenus. En permettant à ces couches fragiles d'obtenir des revenus pour faire face aux dépenses quotidiennes (santé, habits, trousseaux de mariage et souvent éducation des enfants, pour les femmes) et autres biens de première nécessité pour les jeunes, cette activité paraît être aujourd'hui un levier essentiel à actionner dans le cadre de la lutte contre la pauvreté en zone Office du Niger. Comme autre utilisation des revenus tirés de cette activité, il est important de noter les appuis financiers apportés souvent par les femmes à leurs époux, pour le financement d'intrants destinés à la riziculture.

Cependant, malgré cette forte contribution à l'économie des exploitations, l'activité maraîchère souffre de la faible valorisation des produits, liée à l'inorganisation des acteurs de la filière, l'étroitesse du marché et l'insuffisance des technologies de conservation/transformation. Elle se traduit par une forte fluctuation annuelle des prix aux producteurs.

Cette situation est plus marquée pour l'échalote, culture principale qui occupe 65% des superficies maraîchères et apporte 85% du chiffre d'affaire totale estimée à environ 20 milliards de F CFA (source bilan campagne 2002-ON, graphique 1).

L'URDOC a réalisé d'importants travaux sur la promotion du maraîchage et en particulier de la filière échalote, en zone Office du Niger. Ainsi, ceux menés dans le cadre de la transformation (séchage amélioré) des échalotes ont favorisé la création des groupements autour de cette activité.

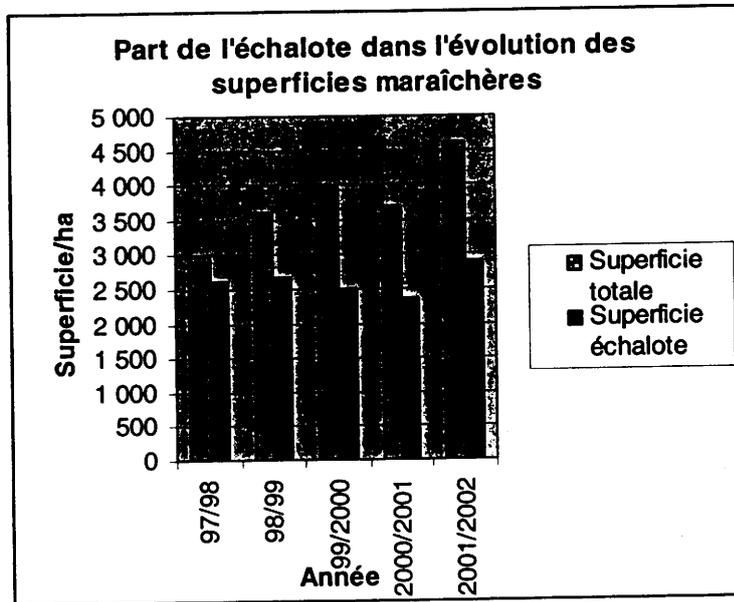
Ces groupes, encore jeunes connaissent des difficultés dans la maîtrise des technologies proposées, dans leur fonctionnement interne et la commercialisation des produits.

Ainsi, certains de ces groupes bénéficient d'un accompagnement du projet à travers son volet professionnalisation. Il porte sur le renforcement de leurs capacités techniques, organisationnelles et de négociation avec les opérateurs économiques.

Notre prestation qui s'inscrit dans le cadre de ces activités a essentiellement porté sur l'assistance de sept (7) groupements de séchages pour la production de 3 000 kg d'échalote séchée, objet d'un contrat de vente entre eux et l'association *Tagnèton* basée à Mopti.

Les activités menées, sous la supervision du responsable du volet professionnalisation, au cours de cette prestation de 6 mois (Avril à Septembre 2002) ont porté essentiellement sur le suivi de la production des échalotes séchées pour garantir la qualité exigée par *Tagnèton*. Mais aussi des enquêtes complémentaires sur le marché des échalotes séchées et un appui à la structuration des groupes de séchage ont été réalisés.

Graphique 1 : Evolution des superficies maraichères et la part des échalotes



2. Production d'échalote séchée sous contrat

2.1. Contexte

Tagnèton, une association de transformateurs d'échalote basée à Mopti a négocié au cours de l'année 2001 un contrat de fourniture d'une quantité importante d'échalote séchée avec un client de Bamako. Dans l'impossibilité d'honorer ce contrat avec sa propre production, elle a jugé utile d'approcher des partenaires en zone Office du Niger. Ainsi, a travers l'Association Kolodougou Planteur (AKP structure avec laquelle, elle partage le même bailleur de fond), *Tagnèton* a pu rentrer en contact avec l'URDOC.

L'URDOC a orienté *Tagnèton* vers les groupes de séchage qu'elle appui déjà dans le cadre de la diffusion des techniques du séchage amélioré. Les différentes négociations ont abouti à la signature d'un premier contrat de production de 2 400 kg d'échalote séchée. A noter que sur conseil de l'URDOC, les groupes de séchage de Niono ont bénéficié de l'assistance d'un conseiller juridique du Centre Faranfasi- so de Niono pour l'élaboration du Contrat.

Les deux parties ont sollicité une forte implication de l'URDOC pour la supervision de cette opération afin d'assurer la communication entre elles et également garantir la qualité du produit suite à son assistance technique aux groupes de séchage. Notons que la production des échalotes séchées améliorées exige le respect strict de certaines règles.

A la fin de cette première expérience, 4 groupements de séchage de Niono ont pu livrer à *Tagnèton* 2 165 kg de produits finis, pour un montant de 2 165 000 F CFA, intégralement payés par *Tagnèton*.

Bien que jugé faible, le prix proposé par *Tagnèton* (1000 F CFA/kg), a été accepté par les groupes de séchage de Niono dans le souci de développer un partenariat futur.

Fort des résultats encourageants de cette première expérience *Tagnèton* a décidé de la reconduire en 2002. *Tagnèton* a commandé 3 000 kg. Le prix d'achat aux groupes de séchage retenus a été 1100 FCFA/kg et une avance de démarrage équivalent à 50% du prix des quantités à livrer a été payée à chacun des 7 groupes retenus. Il s'agit de Centre Tara BOUARE de Niono, Association *Djama djigui* de km 26, GIEF *Benkadi* de Kolodougou coura (zone de Niono) ; GIEF *Yèrègnini* de B3, Association *Tériya* de N'Débougou (zone de N'Débougou), GIEF *Benkadi* de Djènè coura (zone Kouroumari) et Association *Niongondèmè* de Siribala

Les négociations engagées autour des prix ont abouti à une augmentation de 100 F/kg par rapport à l'année 2001. Les transactions avec chaque groupe ont fait l'objet d'un contrat (annexe 1).

Pour assurer la réalisation correcte de cette activité, l'URDOC a été sollicitée pour assurer la formation des groupes, le suivi de la production et la liaison avec *Tagnèton*. A cet effet, une prestataire a été recrutée et placée sous la supervision du responsable du volet professionnalisation.

La production des échalotes séchées de bonne qualité, exigent différentes étapes qui doivent être correctement réalisées (encadré).

Autre mesure d'accompagnement a été l'ouverture d'un compte bancaire au niveau de la BNDA de Niono où les fonds destinés à l'achat ont été domiciliés

ETAPES DU SECHAGE AMELIORE DE L'ECHALOTE

Préparation du produit.

Le nettoyage: C'est un principe très simple qui consiste à enlever les deux extrémités des bulbes à l'aide d'un couteau et puis on enlève soigneusement les deux premières enveloppes protectrices.

Après l'épluchage, le produit bien lavé est mis dans un panier pour l'essorage.

Le découpage : Il est effectué manuellement avec un couteau ou mécaniquement avec une découpeuse qui peut être manuelle ou motorisée. L'opération consiste à découper les échalotes nettoyées en tranches fines de 5 à 10 millimètres d'épaisseur.

La régularité du diamètre des tranches détermine l'homogénéité du produit fini.

Le séchage : Pour faire le séchage proprement dite, on étale bien les échalotes découpées (tranches d'échalotes) sur des claies afin de n'avoir aucune superposition. Ceci est important car l'air chaud doit passer entre toutes les tranches afin de les déshydrater. Le séchage est une opération qui consiste à déshydrater les tranches d'échalote fraîche jusqu'à l'obtention de la teneur en eau requise pour une longue durée de conservation du produit séché. Le produit est séché lorsque les tranches sont cassantes. La teneur en eau recommandée pour une durée de conservation d'un an varie entre 4 et 7% d'humidité pour l'échalote (source laboratoire de technologie alimentaire de Sotuba Bamako).

Les périodes favorables pour le séchage

Il est conseillé de pratiquer le séchage solaire pendant les périodes de fort ensoleillement où l'hygrométrie de l'air est minimale (mois de mars, avril et mai, au Sahel). En dehors de ces périodes, le séchage solaire est encore possible mais le temps de séchage serait prolongé. La durée de séchage joue sur la qualité du produit. Par exemple, pendant le de séchage prolongé (4 à 6 jours) on remarque un changement de coloration du produit. Le produit prend une coloration rougeâtre caractéristique, souvent accompagnée d'une odeur de fermentation . Elle est due à des réactions d'oxydation et à l'action des enzymes. En plus les modifications d'élément nutritifs pendant le séchage prolongé sont plus élevées.

2.2. Caractérisation des groupes

Le regroupement des producteurs s'est essentiellement opéré sur la base des affinités et de la confiance réciproque, autour du repiquage du riz. Seul le groupe de Siribala a été créé exclusivement pour le séchage amélioré des échalotes. Certains de ces groupes ont été créés avec la caution de l'AV qui est généralement la principale organisation paysanne du village. C'est le cas des groupes *Benkadi* de Djéné-coura, *Yèrègnini* du B3 et *Djama djigui* du Km26. Dans ce cas, un représentant de l'AV facilite les relations entre le groupe et l'association villageoise (gestion contrat, recherche de financement). Le nombre d'adhérent par groupe varie de 6 à 150 personnes. L'âge moyen des groupes étudiés est de 8 ans. *Benkadi* de Djéné-coura est le plus ancien avec 13 années d'existence, tandis que le groupe du Centre Tara Bouare a été créé il y a seulement 4 ans. Excepté *Benkadi* de Djéné coura, tous les groupes possèdent un récépissé. Ce document administratif leur confère une reconnaissance officielle et une relative facilité d'éligibilité au crédit institutionnel.

Sur les sept (7) groupes impliqués dans cette opération, trois pratiquent exclusivement le séchage amélioré des échalotes comme activité. Les autres pratiquent en plus du séchage, d'autres activités secondaires.

Le niveau d'équipement des groupes est variable selon l'importance accordée à l'activité séchage et les appuis reçus. Ainsi l'association de Siribala est la plus équipée avec 46 séchoirs allongés, 1 séchoir à gaz, 1 découpeuse manuelle et 1 magasin de stockage¹. Quant à l'association *Teriya* de N'Débougou elle disposait seulement de matériels expérimentaux fournis par l'Office du Niger.

Dans leur fonctionnement quotidien, ces groupes sont gérés par un bureau composé de 3 à 12 personnes. Les postes clés sont : un président, un trésorier et un secrétaire général. Les secrétaires ont un niveau minimum en alphabétisation. Ils savent lire et écrire en bambara.

Les groupes tiennent généralement 2 assemblées par an ; une pour l'élaboration du plan de campagne et la seconde pour la présentation du bilan annuel.

Pour la pratique de l'activité séchage, l'expérience moyenne enregistrée est de 3 ans avec des variations de 2 à 5 ans.

Tous les membres des groupes ne participent pas à la réalisation effective des opérations de séchage des échalotes. Les plus faibles taux de participations sont enregistrés au niveau des groupes *Niongondèmè* de Siribala, (4%), *Yèrègnini* du B3 (11%) *Benkadi* de Djéné-coura (12%).

¹ Pour l'essentiel, ces groupements ont bénéficié de l'assistance de partenaires extérieurs, pour l'acquisition des équipements.

L'utilisation des revenus tirés de cette activité, varie selon les groupes. Les membres des groupes *Yèrègnini* du B3 et *Benkadi* de Djéné-coura se partagent environ le 1 /3 du bénéfice, proportionnellement au niveau de participation de chaque membre, sur la base d'un cahier de présence. Pour les femmes du Centre Tara Bouare, les 10% du bénéfice réalisé sont destinés à l'entretien du matériel de séchage et les 90% reviennent aux membres du groupe en fonction de leur participation aux travaux.

Le tableau 1 récapitule les principales caractéristiques des groupes.

L'analyse des éléments de caractérisation des groupes a permis de noter certaines insuffisances qu'il faudra corriger à travers i) la remise en état du matériel existant (B3), acquisition d'équipements complémentaires et ii) la restructuration et le renforcement des capacités des groupes.

Tableau 1: Caractérisation des groupements

Nom du groupe	Date création	Effectif groupe	Statut du groupe	mbre actif au séchage	Année démarrage séchage	Equipement	Autres activités	Partenaires techniques financiers
Ass Niongondémé (Siribala)	1996	70	possède un récépissé depuis 1997	3	1997	46 séchoirs allongés un séchoir à gaz une découpeuse manuelle un magasin	Aucune	FCIL APROFA URDOC
Ass Djama Djigui km26 (Niono)	1990	80	possède un récépissé depuis 1998	40	1999	4 séchoirs TAOS une découpeuse manuelle un magasin	Aucune	ON CNESOLER AV, URDOC
Ass Tériya (N'débougou)	1997	6	possède un récépissé depuis 1998	6	1999	5 plaques en bois Pour étaler le produit découpé une case de conservation 2 charrettes	Conservation échalote Fabrication des briques rouges Production de bois (pépinrière)	ON URDOC
GIEF Benkadi (Djéné coura)	1989	130	ne possède pas un récépissé	15	1998	4 séchoirs TAOS un séchoir allongé une découpeuse manuelle	Aucune	ON CNESOLER AV, URDOC
GIEF Yèrègnini (B3)	1990	150	possède un récépissé depuis 1997	16	1998	Un séchoir semi industriel une découpeuse manuelle une salle d'alphabétisation	Fabrication du savon	ON, FCRMD CNESOLER AV, URDOC
GIEF Benkadi Kolodougou coura Centre tara bouaré (Niono)	1997	6	possède un récépissé depuis 1998	4	1999	un séchoir en banco une découpeuse manuelle deux cases de conservation	maraîchage Conservation échalote	ON URDOC
		18	possède un récépissé depuis 1998	8	1999	4 séchoirs TAOS deux découpeuses manuelles un magasin 1 case de conservation	Teinture Fabrication de savon Séchage de la viande, des céréales	ALPHALOG URDOC

(photos des séchoirs en banco et semi-industriel en annexes 7 et 8)

Tableau 2 : Bilan du séchage par groupe

Groupe	Matière première (kg)	Produit séché prévu (kg)	Produit séché réalisé (kg)	Taux de réalisation (%)	Recette (F CFA)
Association Niongondèmè Siribala	9205	750	1040	139	1 144 000
Association Djama djigui km26	2087	200	192	96	211 200
Centre Tara Bouaré Niono	2898	500	326	65	358 600
GIEF Benkadi djènè coura	2886	300	265	88	291 500
GIEF Yèrègnini B3	2401	500	275	55	302 500
Association Tériya N'Débougou	1415	300	55	18	60 500
GIEF Benkadi Kolodougou coura	1663	450	194	43	213 400
Total	22 555	3 000	2 347	78	2 581 700

Les résultats obtenus au cours de la campagne 2002 ont été satisfaisants. Cependant, des efforts méritent toujours d'être déployés pour améliorer :

- La cohésion du groupe de B3,
- La planification et la gestion du temps du groupe du Centre Tara Bouaré.
- La nature des claies pour l'association *Djama djigui* et *Benkadi* de Djéné-coura (choix des claies en filet nylon)
- L'épluchage de la matière première (mécanisation)

2.3. Bilan de la production

Sur les 3 000kgs d'échalote séchée prévus, les groupes ont pu produire 2 347 kg , soit un taux de réalisation de 78%. La situation de la production a varié selon les groupes. Le groupe de Siribala a dépassé l'objectif de 39%. En revanche les groupes *Teriya* de N'Débougou et *Benkadi* de Kolodougou coura n'ont pas pu honorer la moitié de leur engagement. Le fort taux de réalisation s'explique par le niveau d'équipement le plus élevé (46 séchoirs solaires, 1 séchoir à gaz, 1 découpeuse manuelle), l'épluchage des échalotes en prestation de service, l'expérience et la motivation de ce groupe. Quant aux faibles taux, ils sont liés soit à un manque d'équipement pour le groupe *Teriya* de N'Débougou (18%), soit à un retard dans le démarrage des travaux pour le groupe *Benkadi* de Kolodougou coura (43%). Les groupes *Yèrègnini* du B3 et du Centre Tara Bouaré n'ont atteint que la moitié de leur prévision. Cette situation s'explique par un manque de cohésion au sein du groupe *Yèrègnini* du B3. Elle semble occasionnée une démobilisation des membres dans le travail. Egalement la «forte présence» du représentant de l'AV semble décourager certains membres. Au niveau de ce groupe, le temps de négociation des prix avec *Tagnèton*, les pannes au niveau du séchoir et l'augmentation des prix de la matière première, ont fortement limité les capacités de production.

La forte pluri activité (séchage, teinture, couture, savonnerie...) du groupe du Centre Tara Bouaré, a aussi limité ses capacités de production.

Les groupes *Benkadi* de Djènè-coura et *Djama djigui* du km 26 ont atteint leurs objectifs. Une faible partie des productions n'était pas conforme aux normes de qualité définies dans le contrat, 30 kg pour l'association *Djama djigui*, et 39 kg au compte de *Benkadi* de Djéné-coura. Cette mauvaise qualité des produits est causée par le développement de rouille sur les claies de séchage métalliques. Le tableau 2 récapitule le bilan de cette opération.

3. Quelques éléments sur la commercialisation des échalotes séchées

Dans le cadre de l'organisation de la commercialisation et la recherche de nouveaux marchés d'écoulement du produit séché amélioré, des enquêtes ont été effectuées auprès de 30 commerçants et de 30 consommateurs choisis sur les principaux marchés de Bamako.

L'objectif de ces enquêtes était de mieux comprendre le fonctionnement du circuit commercial des produits séchés améliorés et de connaître l'opinion de certains consommateurs de la filière afin de pouvoir mettre à la disposition des producteurs des informations utiles.

Opinions des commerçants

Les commerçants enquêtés résident tous à Bamako. Les 42 % d'entre eux se trouvent au marché de Medina-coura, 37% à Bozola (place de San), 11% à Niarela et 10 % au marché de Djicoroni-para. Ils sont originaires de Bamako, Kayes, Bandiagara (Mali) et de la Guinée.

Pour eux la période propice à l'écoulement du produit se situe de juillet à septembre, période pendant laquelle le produit frais se fait rare sur le marché. Au cours de cette période, les quantités traitées par commerçant grossiste varient en moyenne de 1 à 3 tonnes. Pour les commerçants détaillants, les quantités payées à l'achat varient de 100 à 500 kg. Les prix d'achat varient en fonction du lieu d'approvisionnement (1100 F CFA dans les villages de production, 1400 F CFA/ kg sur les marchés de Bamako).

L'éloignement des zones d'approvisionnement et la faiblesse des chiffres d'affaire font que la majorité des commerçants (82%) s'approvisionnent sur place à Bamako avec les producteurs du plateau dogon. Dans 71% des cas, les achats en gros s'effectuent à crédit de courte durée (quelques jours) contre seulement 29%, au comptant. Les transactions commerciales s'effectuent sur la base de contrats verbaux entre les commerçants et les producteurs.

Opinions des Consommateurs

Les consommateurs enquêtés apprécient tous la qualité des échalotes séchées avec la technique améliorée (produit propre, renfermant peu d'eau, riche en éléments nutritifs, bonne qualité culinaire). Ces produits ont l'avantage de pouvoir se substituer au produit frais dans les préparations culinaires courantes suivantes: « *Nandji* », « *Yassa* », « *Tièpe-diène* », « *Attièké* » etc. Ils ont une préférence marquée pour les produits en provenance du plateau à cause de sa qualité jugée meilleure par rapport à celui de Niono dont ils n'apprécient pas bien la coloration légèrement rougeâtre.

Les consommateurs trouvent les prix (1 700 à 2 000 F CFA/kg) très élevés par rapport à leur pouvoir d'achat. Ils pensent que 1000 F-1250 F CFA/kg est un prix raisonnable. Egalement, leur choix en matière de conditionnement portent sur des sachets de 100 g et de 1 kg.

Ils reconnaissent tous que les échalotes séchées améliorées de Niono sont peu connues sur le marché local. Pour leur promotion, les consommateurs pensent qu'une publicité audiovisuelle (télévision, vidéo cassette) est nécessaire.

Conclusion

Les commerçants intéressés par la filière des échalotes séchées améliorées restent concentrés au niveau de Bamako surtout dans les grands centres de distribution que sont le marché de Médine et la place de Bozola. Ces commerçants sont majoritairement originaires du plateau dogon où ils ont acquis une expérience dans la commercialisation des échalotes séchées traditionnelles.

Le marché des échalotes séchées améliorées est dominé par les produits de Badiangara (plateau dogon). Ceux de Niono sont peu connus des commerçants et des consommateurs. Egalement sa coloration rougeâtre caractéristique, qui serait liée à la matière première à cause de la nature du sol et des conditions d'irrigation semble rendu moins compétitive l'échalote séchée amélioré de Nono par rapport à ceux du Plateau Dogon.

Au même prix d'achat de 1 100 F CFA au niveau des deux zone d'approvisionnement (Nono Plateau Dogon) , il est plus avantageux pour le commerçant de s'approvisionner à Nono à cause de sa proximité de Bamako (350 km contre plus de 600 km pour Bandiagara.

Les insuffisances liées à la qualité des produits de la zone Office du Niger et leur faible promotion doivent être corriger

4 Mise en place d'une coordination des groupes de séchage

La filière échalote séchée en zone Office du Niger est confrontée à plusieurs contraintes, notamment :

- ✓ L'échalote séché est un produit peu connu des consommateurs ;
- ✓ le marché d'écoulement est très étroit ;
- ✓ les techniques de production sont insuffisamment maîtrisées, ce qui conduit à une hétérogénéité du produit ;
- ✓ les coûts de production sont mal connus, pas maîtrisés ;
- ✓ La mauvaise organisation des acteurs.

* Dans le cadre de ses actions visant une meilleure professionnalisation des producteurs, l'URDOC a suscité aux différents groupes de séchage, la création d'une structure faîtière. Cette idée a été favorablement accueillie. Ainsi, le 15 juin 2002 une cellule de coordination des groupes de séchage a été mise en place.

Elle s'est fixé les objectifs suivants :

- ✓ améliorer la circulation des informations (techniques et commerciales) entre les différents groupes de séchage ;
- ✓ identifier de nouveaux marchés ;
- ✓ mieux organiser la répartition des offres de production entre les groupes membres de la coordination ;
- ✓ renforcer les capacités des groupes pour mieux gérer leur activité (négociation des formations)

Pour la mise en place de cette cellule de coordination, les groupes de séchage ont bénéficié de l'assistance de l'Office du Niger, de l'URDOC et du CPS de N'Débougou.

Ainsi, 2 représentants de chaque groupe de séchage, les animatrices des zones de Niono et N'Débougou, le conseiller chargé des groupements féminins du Centre de Prestation de Service de N'Débougou, le responsable du volet professionnalisation et un agent de l'URDOC chargé du suivi des activités, ont participé aux deux séances de travail qui ont abouti à la mise en place du premier bureau.

La première séance de travail a permis aux différents participants d'échanger sur les points suivants:

- La composition du bureau (le nombre de postes, nombre de personne et les tâches à confier) ;
- Le fonctionnement du bureau
- L'identification des sources de revenus, la définition des modalités de prise en charge

Au cours de la 2^{ème} séance de travail les groupes de séchage ont mis en place un bureau dénommé **Jékabara**. Il comprend : une (1) présidente, un (1) Secrétaire générale, deux (2) Responsables à la commercialisation, une (1) Trésorière et son adjointe et un (1) Secrétaire à l'organisation et à l'information. Les responsabilités de chacun ont été définies.

La Présidente : elle est chargée de

- *élaborer les contrats ;
- *négocier la formation des membres pour une maîtrise des outils conseils ;
- * coordonner les activités du bureau ;
- *assurer la liaison avec les OP de séchage de Ségou ;
- * prévoir et convoquer les réunions ;
- * Ordonner les dépenses.

Le Secrétaire général

- * Elabore le contrat de commercialisation et le bilan ;
- * Tient les documents administratifs ;
- * Coordonne les activités.

Les trésoriers

- * Gèrent les fonds et les stocks de la cellule de coordination ;
- * effectuent les encaissements et les décaissements

Les responsables à la commercialisation

- * Recherchent de nouveaux marchés ;
- * négocient les prix de vente et les stratégies de vente ;
- * déterminent le coût de production ;
- * élaborent le plan prévisionnel de la production pour l'ensemble des groupes.

Le Secrétaire à l'organisation et à l'information

- * Organise les réunions des producteurs
- * supervise les activités de production au niveau des groupes ;
- * assure la communication entre les groupes et la cellule de coordination ;
- * effectue le contrôle et le suivi évaluation des actions ;
- * assure l'information des groupes .

Le bureau Jékabara est composé de 7 membres élus pour un mandat de 3 ans renouvelables (liste des membres du premier bureau en annexe 6). En plus des membres du bureau, deux personnes ressources ont été identifiées pour la gestion des conflits. Il s'agit de : Alimata DEMBELE du groupe Benkadi de Kolodougou coura et N'Gueye SIDIBE du groupe Tériya de N'Débougou.

Le comité de surveillance mis en place se compose de deux personnes : Mme DIARRA N'Pènè Traoré de l'association *Tériya* de N'Débougou et Alima COULIBALY du groupe *Yèrègnini* du B3.

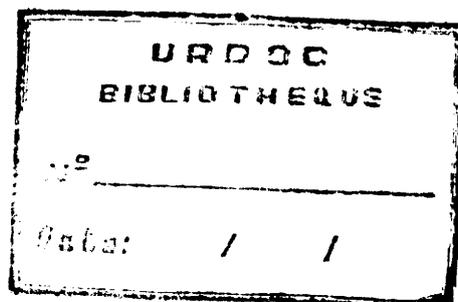
Pour assurer le bon fonctionnement de la cellule de coordination, les réunions statutaires suivantes sont prévues :

- Une assemblée générale, qui se tient 1 mois en fin de la campagne de transformation.
- Trois (3) réunions ordinaires pour : i) la préparation de la campagne, ii) l'évaluation à mi-parcours de la campagne de transformation et iii) la présentation du bilan de la campagne.
- Des réunions extraordinaires sont possibles à la demande des 2/3 des groupes de séchage membres de la coordination.

La durée du mandat des membres du bureau a été fixé à 3 ans renouvelables.

Cependant, si un membre du bureau n'accomplissait pas correctement ses tâches, il serait remplacé avant la fin de son mandat par l'assemblée générale.

Le siège retenu pour la coordination est le *Centre Tara BOUARE* de Nono.



Pour le financement du fonctionnement de la cellule de coordination, les participants ont demandé une forte contribution des groupes :

- une cotisation annuelle de cinq milles francs (5000 FCFA)
- un frais d'adhésion de cinq milles francs (5000 FCFA) pour les adhérents actuels et vingt cinq milles francs (25 000 FCFA) pour les futures groupes.
- une taxe sur la production dans le cadre d'un marché négocié par la coordination (5 FCFA / kg de produit séché).

Pour consolider les acquis et augmenter la capacité de la coordination, des demandes d'appuis ont été adressées à plusieurs organismes :URDOC, PCPS, APROFA, CAE et Office du Niger. Les souhaits d'appuis portent sur : les conseils techniques et économiques; le suivi et l'évaluation des activités ; la gestion des conflits éventuels ; la recherche de marchés (nouveaux partenaires pour l'écoulement des produits séchés). L'URDOC a été singulièrement sollicité pour l'élaboration du statut et règlement intérieur de la coordination et sa reconnaissance officielle (acquisition de récépissé et enregistrement au journal officiel de la république).

La cellule de coordination en tant qu'outil de travail a été beaucoup appréciée par les transformateurs pour la promotion du produit séché amélioré. Un adage bambara dit : « *l'union fait la force* ». Elle a déjà porté ses fruits dans l'amélioration des relations entre les groupes de séchage.

4. Conclusions

Les travaux menés dans le cadre de cette prestation sur la promotion des échalotes séchées améliorées ont permis :

- Une meilleure connaissance des groupes de séchage ;
- la production de 2 347 kg d'échalote séchée améliorée, sous contrat ;
- le renforcement des capacités des groupes de séchage ;
- l'élaboration d'outils conseils pour l'évaluation des coûts de production des échalotes séchées améliorées ;
- l'élaboration d'un outil sur le contrat commercial. Il a été élaboré par le GIE Delta/conseils ;
- La mise en place d'une structure faîtière ; cellule de coordination des activités de l'ensemble des groupes de séchage qui constitue aujourd'hui le noyau pour une véritable professionnalisation des transformateurs de la zone Office du Niger.

La réussite de cette première expérience de production contractuelle d'échalote séché amélioré, par les groupes de Niono est un résultat très encourageant.

X

La promotion de la filière échalote séchée améliorée, permettra une augmentation de la valeur ajoutée des échalotes produites en zone Office du Niger et aussi une augmentation des revenus des femmes et des jeunes. Cependant il est important d'entreprendre des actions qui vont permettre la consolidation et l'amélioration des acquis.

Pour l'amélioration de la qualité des produits finis, les travaux de recherche doivent être poursuivis pour la mise au point d'itinéraires techniques permettant de produire des échalotes fraîches adaptées pour le séchage amélioré (matière première de bonne qualité).

Il est aussi nécessaire de travailler sur les possibilités de réduire les coûts de production de ce produit pour le rendre plus compétitif, soit en agissant sur ceux des échalotes fraîches, soit en réduisant le coût d'acquisition des équipements.

Pour l'amélioration du circuit commercial, une publicité du produit est nécessaire au niveau locale pour faire intéresser les commerçants de la place et la population. L'organisation de foires régionales sur les produits maraîchers et une bonne politique de publicité (télévision) peuvent constituer une voie pour la promotion du produit séché.

Ces actions doivent être menées de façon concertée entre les différentes structures d'appui à la filière maraîchère en zone Office du Niger. Les appuis spécifiques de l'URDOC pourraient porter sur :

- L'identification d'itinéraires techniques permettant d'avoir des produits de bonne qualité
- La formation des groupes à l'utilisation de l'outil d'évaluation des coûts de production des échalotes séchées améliorées, pour une meilleur formation des prix,
- La formation des transformateurs à l'utilisation d'un contrat de production-commercialisation,
- Le suivi évaluation des activités de la cellule pour son premier exercice et tirer les enseignements pour une meilleure orientation.

5. Bibliographie

- COULIBALY Y M, Valorisation des produits maraîchers en zone O N, 1998, 15p
- DIALLO Fatoumata, Etude de nouvelle technologie de valorisation des échalotes en zone Office du Niger, mémoire de IPR/IFRA 2000, 56 p
- DIALLO Marthe, Transformation des échalotes enjeux et perspectives en zone Office du Niger, mémoire de IPR/IFRA 1998, 58p
- GRET-GERES, 1986 Le point sur le séchage solaire des produits alimentaires, 21p
- KEITA B, Technique améliorée de séchage des produits maraîchers 1992, 5p
- PVAPD /SDA-GTZ, note de présentation de la technique de séchage d'oignon à Bandiagara, 1992, 20 p
- URDOC, 3^{ème} Atelier de commercialisation des échalotes /oignon du 27 au 28 février, 1998
- URDOC, Les cultures maraîchères de l'Office du Niger, 1996

ANNEXE 1
CONTRAT D'ACHAT D'OIGNON SECHE

Entre les soussignés :

L'association, TAGNETON BP 134 Tel : 430 030 MOPTI représentée par
..... désigné dans le corps du contrat acheteur,

Et

L'association.....
représentée par..... désigné dans le corps du
contrat vendeur

Il est convenu ce qui suit :

Titre I : Objet :

Article 1 : Le présent contrat a pour objet la fourniture par le vendeur de l'oignon séchée à l'acheteur aux conditions ci-dessous désignées.

Titre II : Engagement des parties :

Articles 2 : Le vendeur.

2.1 - Le vendeur s'engage à donner à l'acheteur de l'oignon séché de bonne qualité répondant aux normes alimentaires et aux exigences du marché, dans des emballages fournis par l'acheteur.

2.2 - Le vendeur est responsable des stocks vendus jusqu'à leur livraison à l'acheteur.

2.3 - Le vendeur s'engage à garder les stocks dans des conditions d'hygiène acceptables pour éviter toute détérioration de la qualité et à ne vendre sous aucun prétexte le stock déjà constitué à un tiers.

Article 3 : L'acheteur.

3.1 - L'acheteur s'engage à prendre entièrement la quantité convenue et au prix convenu.

Toute fois il pourrait acheter les stocks supplémentaires en fonction de ses capacités financières.

3.2 - L'acheteur s'engage à donner au vendeur des emballages neufs pour le conditionnement de l'oignon séché.

3.3 - L'acheteur s'engage à venir, chaque mois prendre livraison de stock constitué chez le vendeur contre un bordereau de livraison.

Titre III : Quantités, prix, conditions de livraison.

Article 4 : Les parties ont convenu de
au prix de 1 100 FCFA/kg. Soit FCFA.

L'acheteur s'engage à payer les 50 % de la valeur totale à la signature du contrat et le reliquat à la livraison de la quantité convenue.

Article 5 : Les pesées s'effectueront à la livraison en présence des deux parties.

Titre IV : Durée.

Article 6 : Le présent contrat est conclu pour une durée de 3 mois à partir du 1^{er} mars 2002 et s'expire le 31 juillet 2002.

Titre V : Conditions de résiliation.

Article 7 : Aucune des parties ne peut résilier le présent contrat sauf cas de force majeure dûment constaté.

Titre VI : Résolution de conflits.

Article 8 : Tout conflit découlant de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat sera réglé à l'amiable, à défaut par le tribunal de Niono.

Titre VII : Dispositions particulières.

Article 9 : Les ajustements par rapport aux surplus de quantités et leur paiement fera l'objet d'un accord entre les parties sans modification sur le prix convenu.

Le dernier paiement se fera sur la base des quantités réellement livrées.

Article 10 : Les deux parties confient le suivi technique du présent contrat à l'URDOC pour son expertise en la matière.

Le conseiller juridique de Delta – Conseils Niono BP : 18, Tel 35 20 14 – Niono, est chargé du suivi des dispositions contractuelles.

Fait en double exemplaires originaux à Niono, le2002.

L'acheteur

L'association Tagnèton

Le président

Le vendeur

L'association.....

Le président

Le conseiller juridique de Delta conseil

ANNEXE 4

**Fiche d'enquête sur la commercialisation des échalotes séchées
(Opinion des commerçants)**

Nom et prénom du commerçant.....

Adresse complète.....

Date.....

Produits séchés	Echalotes séchées traditionnelles	Echalotes séchées améliorées
Informations à collectées		
Période d'achat du produit		
Qualité nutritionnelle / présentation du produit Si qualité mauvaise, quelles solutions d'amélioration proposez-vous		
Les grandes tendances de variation du prix en fonction de la qualité / de la période		
Mode d'achat: Comptant/ crédit (gros- détail)		
Type de fournisseurs (producteurs ou Intermédiaires)		
Relation avec les fournisseurs (contrat écrit / oral)		
Lieu d'approvisionnement (Marchés locaux / village de production)		
Qui sont les partenaires commerciaux		
Proposition et perspective d'amélioration de la commercialisation des échalotes séchées		

ANNEXE 5

Guide d'enquête sur la commercialisation des échalotes séchées

(Opinion des consommateurs)

Nom et prénom du consommateur

Adresse complète.....

Date.....

Produits séchés	Echalotes séchées traditionnelles	Echalotes séchées améliorées
Informations à collectées		
Quelles différences faites vous entre les échalotes séchées		
Quels types de conditionnement préférez vous / à quel coût (en sachet / vrac)		
Quel type de présentation du produit préférez vous (coloration / tranche)		
Pensez vous que les échalotes séchées peuvent se substituer aux échalotes fraîches?		
Les formes d'utilisation des échalotes séchées		

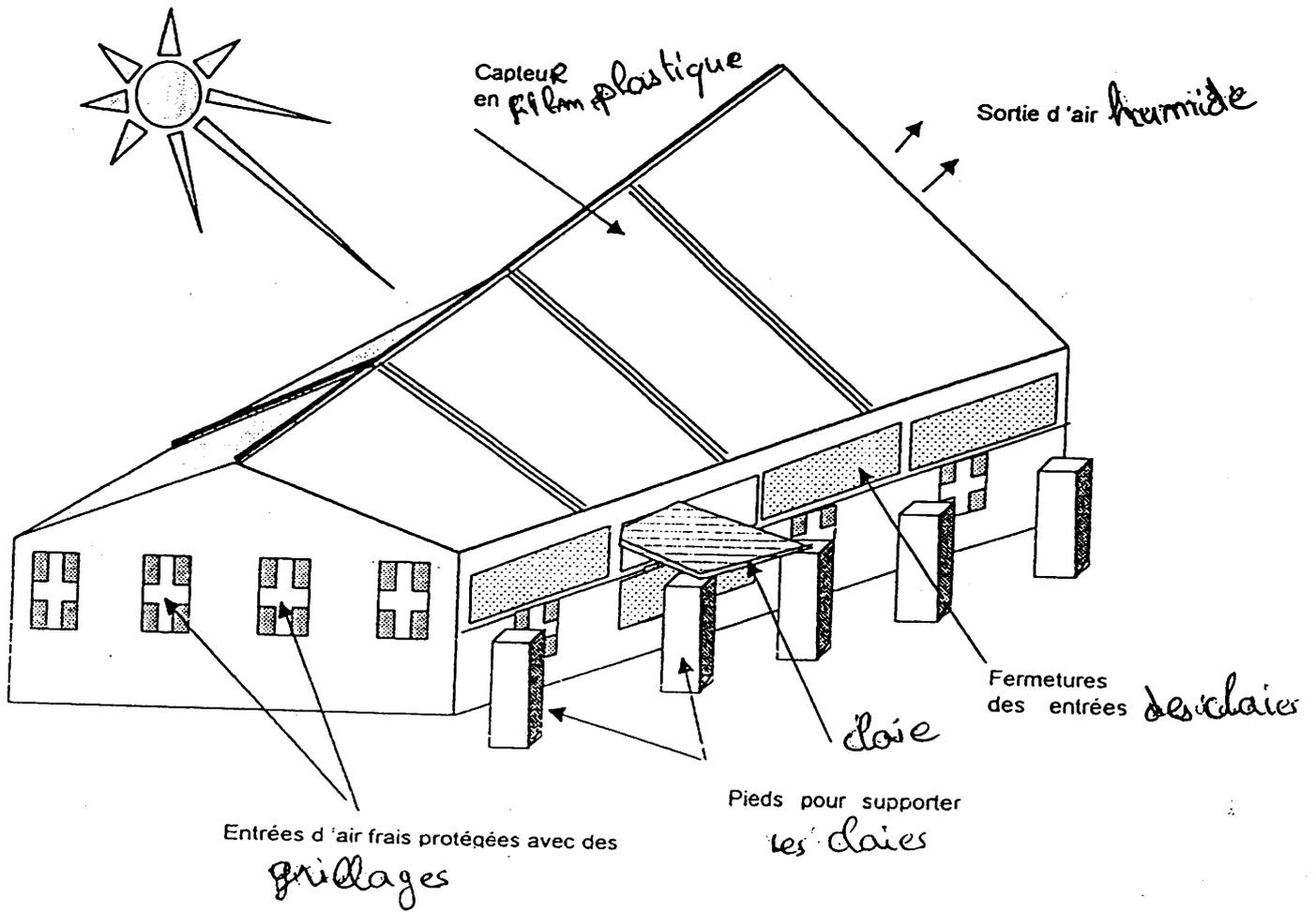
ANNEXE 6

LES MEMBRES DU BUREAU DE LA CELLULE DE COORDINATION

Prénoms	Noms	Fonctions	Groupements	Villages
Bakama	COULIBALY	présidente	Centre tara Bouare	Niono
Oumar	DIALLO	secrétaire général	Association Niongondèmè	Siribala
Foena	COULIBALY	responsable à la commercialisation	Association Niongondèmè	Siribala
Bakary	BOUARE	responsable à la commercialisation adjoint	GIEF Benkadi	Djènè coura
Djenebou	BAH	trésorière	Association Djama djigui	Niono km26
Faoumata	Samaké	trésorière adjointe	Centre tara Bouare	Niono
Karim	TRAORE	secrétaire à l'organisation et à l'information	Association Niongondèmè	Siribala

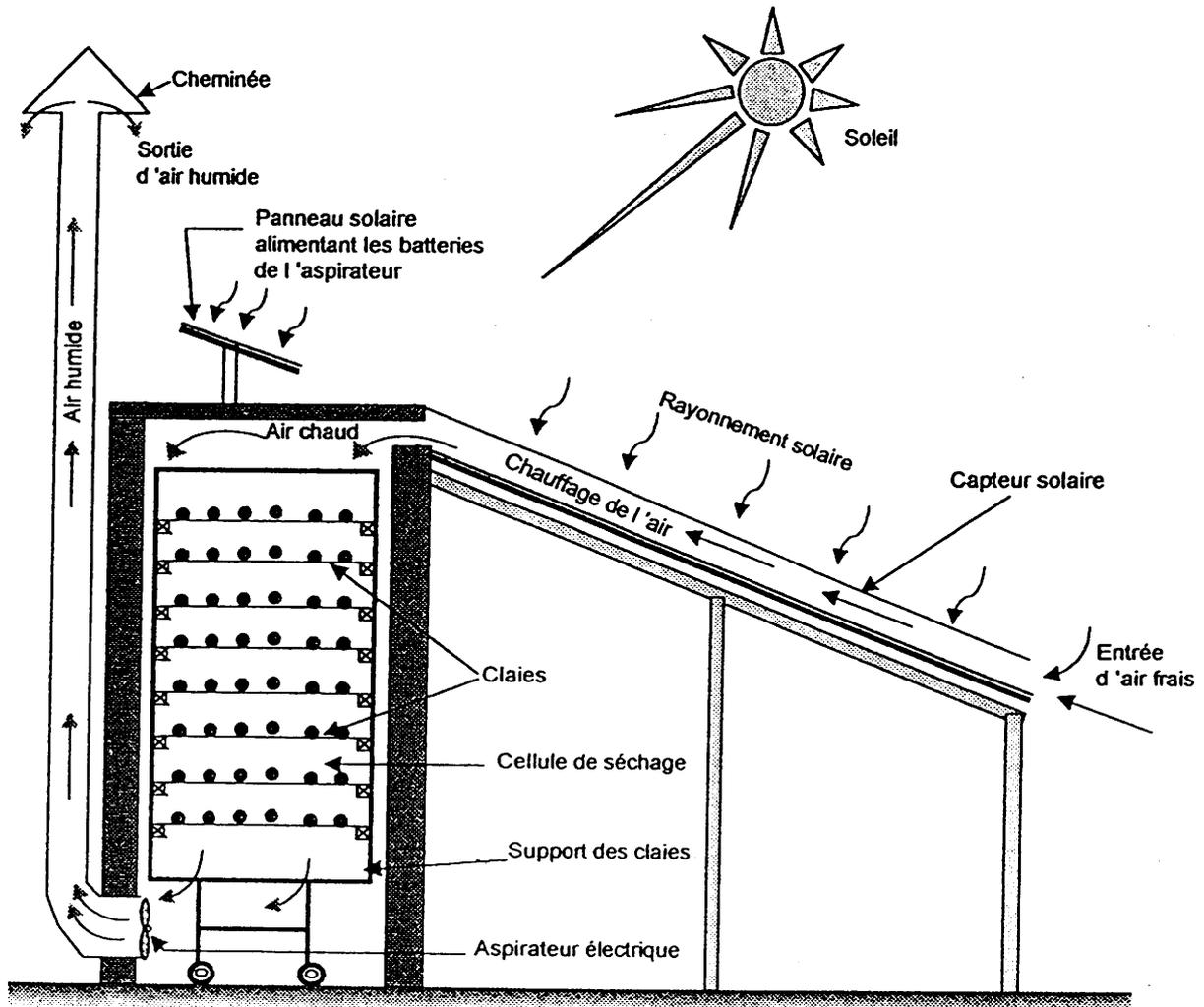
ANNEXE 7

Schéma 1 Le séchoir solaire Banco - vue d'ensemble et fonctionnement



ANNEXE 8

Schéma 2 : Le séchoir Semi-Industriel - fonctionnement.



URDOC
BIBLIOTHEQUE
N° _____
Date: / /