

## Apiculture au sud Mali



Soutien et émergence  
d'une micro-entreprise  
agroalimentaire en mi-  
lieu rural : cas de la  
mièlerie du Folona  
(Sikasso – Mali)

# Apiculture au Sud Mali

## Soutien et émergence d'une micro-entreprise agroalimentaire en milieu rural : cas de la mièlerie du Folona (Sikasso – Mali)

<b>Date(s) de l'expérience</b>	1994 – en cours
<b>Mise en œuvre</b>	Jèkasy (Jè ka wuli ka soro yiriwa : levons-nous pour valoriser nos ressources)
<b>Financement</b>	Direction pour le Développement et la Coopération (DDC-Suisse)
<b>Zone géographique</b>	<b>Afrique de l'Ouest</b> , Mali, Région de Sikasso, cercle de Kadiolo
<b>Mots clés</b>	Apiculture, micro entreprise
<b>Echelle d'action</b>	Préfecture et région
<b>Public(s) cible(s)</b>	micro entrepreneurs, organisations paysannes, structures d'appui, etc.

### Résumé

Jèkasy, programme d'appui aux organisations paysannes pour la valorisation des ressources naturelles mis en œuvre par Intercooperation (IC) dans le sud Mali appuie le développement d'une filière apicole depuis 2002 (à la suite du programme GDRN démarré en 1995).

L'appui conseil à une mièlerie privée ayant organisé son réseau d'approvisionnement à travers une association de producteurs de miel brut a permis l'émergence d'une filière organisée autour de la recherche d'une production de qualité.

Cette mièlerie, véritable interface entre les zones rurales de production (déboché commercial) mais aussi point focal pour la formation et l'information sur la démarche qualité attire la production de plus d'une centaine d'apiculteurs dans la préfecture de Kadiolo et est en passe d'étendre son réseau de collecte sur 2 préfectures au nord de Kadiolo.

## Contexte

---

Intercoopération (IC) appuie l'émergence d'une filière apicole dans le sud Mali depuis 1995 (successivement avec les programmes GDRN puis Jèkasy). Le développement de cette filière est basé sur 1 association d'apiculteurs et une mièlerie rurale établie à Kadiolo.

Le cercle de Kadiolo est le plus méridional du Mali, il est frontalier de la Côte d'Ivoire et jouit par conséquent d'un climat soudano-sahélien à tendance tropicale. La pluviométrie y est importante : jusqu'à 1200 mm pendant une saison des pluies étalée de fin mai à fin septembre. C'est une préfecture relativement petite (5.282 Km<sup>2</sup> et 130.730 habitants) mais avec des réserves agricoles et pastorales importantes. De par sa localisation, les échanges transfrontaliers avec la Côte d'Ivoire sont nombreux (notamment pour la commercialisation du bétail). Cette préfecture est caractérisée par un fort potentiel en matière de produits arboricoles et de cueillette ainsi qu'en produits issus de l'apiculture.

Les systèmes d'exploitation agricoles du Sud Mali sont caractérisés par l'omniprésence de la culture du coton, associée à une diversification des activités agricoles dans un but de sécurisation des revenus agricoles. Le « système coton » est organisé autour d'une filière intégrée (en passe d'être désintégrée d'ailleurs) gérée par l'état qui la prend en charge dans son ensemble, depuis l'approvisionnement en intrants jusqu'à la commercialisation de la fibre. À noter que le coton n'est pas seulement cultivé pour la rente qu'il génère mais aussi pour l'accès qu'il donne aux intrants nécessaires à d'autres cultures... Les systèmes de crédits d'intrants permettent ainsi de palier au manque de trésorerie récurrent des exploitations agricoles.

La difficulté principale pour les agriculteurs compte tenu de l'évolution récente des cours du coton sur le marché mondial (orientés à la baisse du fait des subventions allouées à leurs « cotonculteurs » par les pays développés) est de parvenir à dégager un revenu significatif de leur activité agricole dans un contexte de rendements et de prix d'achat de la fibre décroissants.

## Éléments clés

---

Les utilisations du miel et de la cire sont traditionnellement nombreuses : alimentation, hydromel, matière grasse (saponification, cirage, graissage, éclairage, etc.), et pharmacopée. 80% des consommateurs maliens achèteraient le miel sur prescription médicale, soit de manière très irrégulière, contre seulement 20% de consommateurs réguliers attirés par la valeur alimentaire du miel.

La consommation de miel de table reste faible au Mali bien qu'elle soit en croissance constante. Les causes sont essentiellement la mauvaise qualité des miels commercialisés sur les marchés et les prix élevés des rares productions modernes existantes, inaccessibles sauf pour certains ménages en milieu urbain.

## Problématique

---

Dans un contexte de pression sur les ressources naturelles (culture extensive du coton entraînant un appauvrissement des sols et crise cotonnière depuis 1999), et de diminution des revenus (en valeur relative), IC s'est positionné comme une structure d'appui aux organisations paysannes pour la valorisation des ressources naturelles. Notre action repose sur 2 principes essentiels. Appuyer les OP à améliorer leurs performances (techniques, commerciales, etc.) en matière de création de valeur dans l'exploitation d'une ressource naturelle (alternative au coton) d'un part ; et d'autre part l'hypothèse que la valorisation économique d'une ressource naturelle constitue une stratégie de préservation, voire de gestion durable, de cette ressource. La valorisation de l'apiculture comme source de revenu alternative à la culture du coton peut contribuer à une substi-

tution partielle des revenus de l'apiculture à ceux du coton, limiter l'extension des surfaces cotonnières et finalement préserver la ressource (notamment ligneuse : la préfecture de Kadiolo compte 80 espèces mellifères).

Ainsi nous sommes sortis des actions d'appui à l'apiculture donnant la priorité aux problématiques de gestion de la ressource et aux questions techniques dans une optique écologique, délaissant les aspects économiques, pour aller vers un processus d'augmentation et de diversification des revenus agricoles entraînant une gestion pertinente (et durable) de la ressource naturelle.

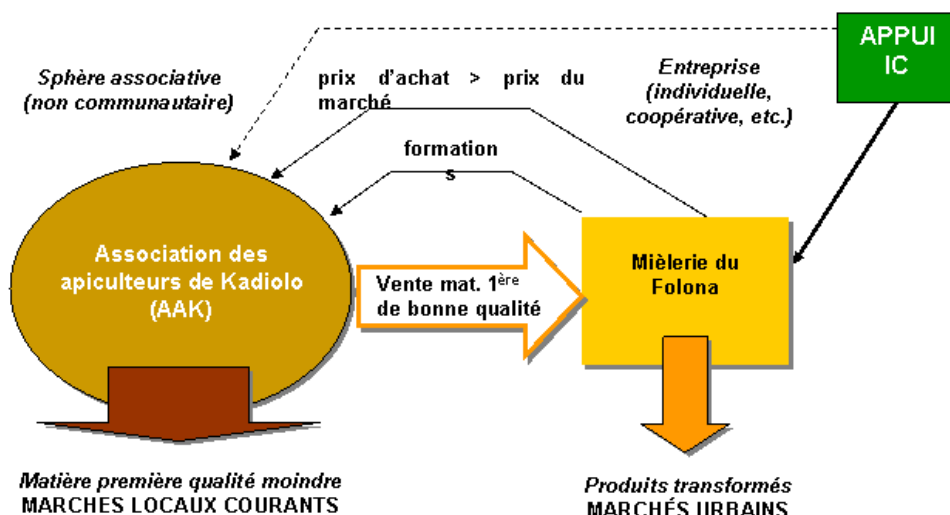
Cet objectif d'augmentation et de diversification des revenus agricoles est soutenu par la construction d'un modèle d'organisation particulier des acteurs de la filière, articulés autour d'un promoteur d'une mièlerie rurale tout à la fois débouché commercial et point focal pour la formation et la diffusion de « modernité » (Cf. mise en œuvre et résultats atteints).

L'accompagnement d'IC est progressivement passé d'un appui multiforme et plutôt exogène centré sur le renforcement technique et organisationnel de la mièlerie naissante à un accompagnement de type coaching (dans une optique plus endogène) dont l'objectif est maintenant de guider l'entrepreneur dans ses choix de développement. Le postulat à ce niveau étant que le développement des activités de la mièlerie entraîne nécessairement dans son sillage la filière dans son ensemble.

## Description / Mise en œuvre

M. Traoré, le promoteur de la mièlerie est à l'initiative de la création de l'Association des Apiculteurs de Kadiolo (AAK) en 1995. Elle regroupe 53 membres (cotisants mais plus d'une centaine de fournisseurs de miel brut) et son but principal est de regrouper des apiculteurs souhaitant pratiquer une apiculture moderne et rentable. Elle a été un relais important pour la diffusion de formations notamment concernant les techniques apicoles « améliorées ».

Ce fonctionnement entre association d'apiculteur et mièlerie est schématisé ci-dessous. Le système repose en fait sur les principes d'une démarche qualité. En effet, la mièlerie achète le miel aux membres de l'association à un prix supérieur au prix du marché, s'il satisfait à ses exigences en termes de qualité. En contrepartie, la mièlerie assure des prestations de formation aux membres de l'AAK de sorte qu'ils soient en mesure de produire un miel de qualité.



Ainsi dans le modèle présenté, on constate que par l'appui fourni à la mièlerie, IC actionne un levier qui permet à terme d'avoir un impact global sur l'amont de la filière (c'est-à-dire les apiculteurs indépendants). Une mièlerie performante, à la recherche de miel de qualité qu'elle achète à un prix significativement supérieur au prix du marché et qui garantit un appui technique aux apiculteurs désireux d'améliorer leur production (et donc leur revenu) permet un effet multiplicateur intéressant du point de vue de la valorisation des produits d'une ressource naturelle (et par conséquent de sa préservation).

Depuis 1995, l'appui d'IC est centré sur les éléments ci-dessous :

**Formations techniques** : ces formations ont été dispensées sur demande des apiculteurs et non plus dans une optique exogène de vulgarisation de techniques améliorées. Progressivement, ce mandat de formation des apiculteurs a été transféré à M. Traoré qui est passé du statut de « formé » à celui de formateur jusqu'à devenir une personne ressource en matière d'apiculture pour IC.

**Appui organisationnel (trait pointillé)** : en complément des formations techniques, l'appui organisationnel a permis à l'AAK de se structurer et de planifier son développement sur la base de l'utilisation des outils d'auto-évaluation et de programmation élaborés par IC.

Des **échanges d'expériences** avec d'autres apiculteurs ont été organisés ainsi que **la participation à des foires régionales**, nationales et sous-régionales (Dakar 2002 et 2003).

**Coaching** : Un suivi personnalisé a été mis en place, qui a permis à M. Traoré de bénéficier de conseils précieux à chaque étape du développement de son entreprise. À l'origine cet appui s'est focalisé sur la mise au point d'outils de gestion de base (notamment comptables) permettant à M. Traoré de piloter son entreprise et d'en assurer un développement sain et maîtrisé. Depuis 2002, et compte tenu du bon fonctionnement de l'entreprise, le coaching a été réorienté vers les aspects plus commerciaux. Ainsi, un guide méthodologique a été remis à M. Traoré pour l'aider à concevoir sa stratégie promotionnelle pour la période 2002-2004. L'objectif poursuivi est désormais une implantation commerciale solide sur le marché principal du pays : Bamako, la capitale. Les 3 axes principaux de cette stratégie sont une amélioration des produits (principalement du point de vue de l'emballage du miel et de la confection des savons) ; une redéfinition du message promotionnel et le renforcement des contacts commerciaux.

**Appui pour la réalisation de dossiers de financement** : un plan d'affaire a été élaboré pour l'extension des locaux productifs de la mièlerie de Folona. Le dossier a été soumis à la banque malienne de solidarité qui l'a accepté en juin 2003.

## Résultats atteints et éléments chiffrés

La Mièlerie de Folona draine la production de 60 à plus de 100 apiculteurs selon les années, offrant ainsi un précieux revenu annexe pour les paysans-apiculteurs en période dite de "soudure" (entre mars et juin, lorsque l'argent vient à manquer).

Le prix d'achat au producteur varie selon l'abondance et la qualité du miel (impuretés, taux d'humidité, etc.) dans une fourchette allant de 550 à 900 FCFA par litre (600 Fcfa en 2002). Les prix peuvent être plus élevés dans le cas d'une mauvaise année de production.

Evolution de la production de miel depuis 1995				Evolution du chiffre d'affaires		
Années	Litres de miel	Années	Litres de miel	Années	Fcfa	□
1995	1'200	1999	2'600	2001	3'349'545	5'106
1996	908	2000	3'377	2002	4'091'100	<b>6'237</b>
1997	1'921	2001	4'237			
1998	Non dispo	2002	<b>5'175</b>			

1 □ = 655,957 Fcfa

Pour un miel de bonne qualité (provenant d'un apiculteur ayant suivi une formation), le prix moyen et le plus courant avoisine les 750 FCFA par litre pour l'année 2000, soit un prix nettement supérieur à celui offert sur le marché local (350-550 FCFA/kg). Le miel de qualité moyenne est acheté 50 FCFA plus cher que sur les marchés locaux (le miel de qualité médiocre est refusé).

**A titre de comparaison :**

On peut estimer à 300'000 FCFA env. le budget annuel d'une famille dans la zone de Kadiolo.

Le revenu annuel moyen par habitant dans la Région est de 76'562 FCFA (chiffre officiel).

En ville, le salaire d'un ouvrier avoisine les 24'000 FCFA par mois.

<i>Année: 2000</i>	<i>Nombre</i>	<i>Litres de miel</i>	<i>Revenus (F cfa)</i>
<i>Apiculteur (activité principale)</i>	1	325	243'750
<i>Gros apiculteurs</i>	8	100 – 200	75'000 - 150'000
<i>Apiculteurs moyen</i>	16	40 – 80	30'000 - 60'000
<i>Petits apiculteurs</i>	43	< 40	4'000 - 30'000

## Enseignements

Le principal enseignement est que la construction de ce modèle tient beaucoup à la personnalité même de M. Traoré. Sans son dynamisme et son sens de l'entreprise, de tels mécanismes seraient difficiles à mettre en place.

Ces mécanismes de valorisation d'une ressource naturelle font clairement appel à une vision entrepreneuriale, et donc ce genre de modèle n'est viable qu'à la condition d'être mené par un véritable promoteur/entrepreneur.

Dans ce contexte, une structure d'appui telle qu'IC dispose d'un levier intéressant (et efficace) : agir au niveau d'une micro unité de production (la mièlerie) pour obtenir un effet multiplicateur sur un grand nombre d'apiculteurs. Par ailleurs cette approche a le mérite de laisser l'initiative du développement de la filière aux acteurs qui la composent et de limiter par conséquent les influences exogènes (parfois nocives...).

La méthode retenue, à savoir un appui conseil personnalisé, se révèle être très efficace quant au développement de l'entreprise. Cependant, elle offre moins « d'emprise » sur l'évolution de la filière dans son ensemble. Mais après tout, cela permet de repositionner la structure d'appui à sa juste place : en appui à des acteurs capables d'identifier eux-mêmes leurs stratégies de développement.

Il est clair que la mièlerie a un rôle d'interface parfois difficile entre un secteur apicole profondément ancré dans la tradition et des exigences d'un marché moderne (notamment à Bamako). De fait, une lecture économique seule ne suffit pas à analyser la filière dans son ensemble, et il est indispensable de la compléter par des éléments sociologiques.

Du point de vue de l'utilisation et de la diffusion des techniques améliorées d'apiculture, leur adoption est directement liée à l'accroissement de valeur ajoutée qu'elles génèrent. En étant une garantie de vente à des prix supérieurs, elles constituent sans nul doute une incitation très forte.

L'apiculture au sud Mali dispose encore d'un potentiel de développement important. Les efforts investis dans une approche clairement orientée vers les besoins du marché entraîneront nécessairement une hausse des volumes de production. Maintenant, la construction de la filière est loin d'être achevée, et c'est de l'articulation entre grands marchés urbains et producteurs ruraux (avec la mièlerie comme interface) que dépendra son développement.

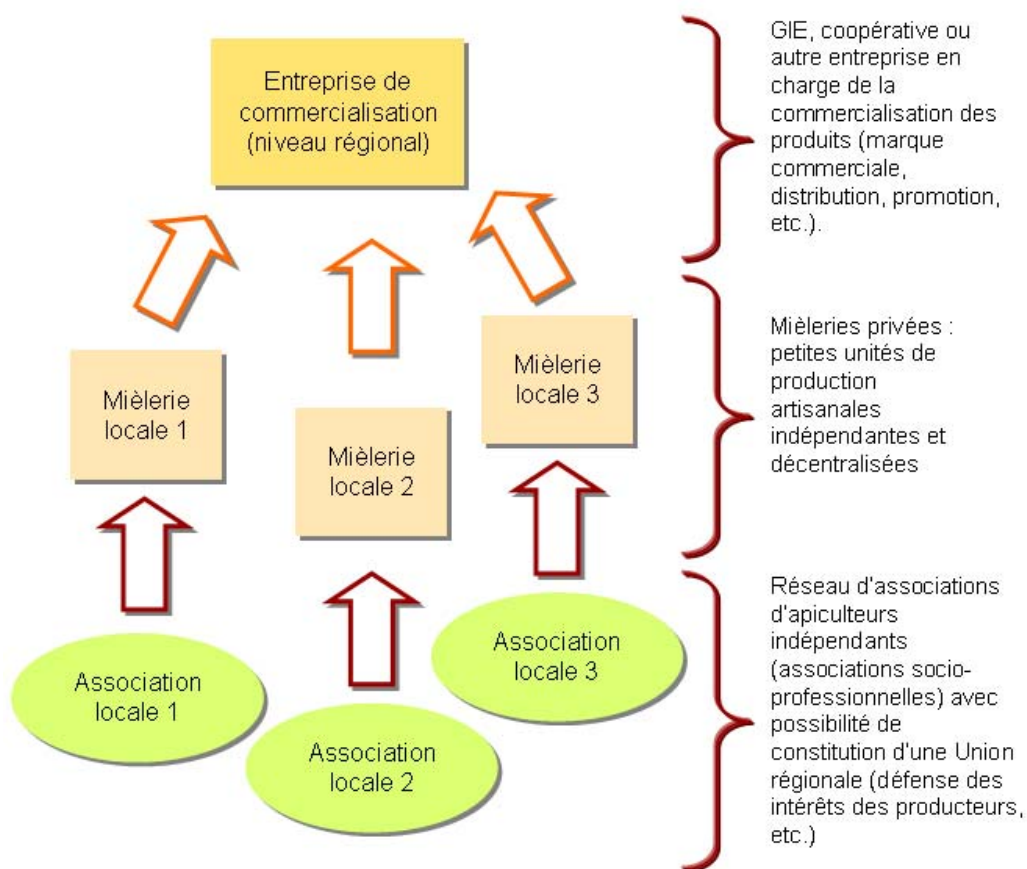
## Conditions de reproductibilité

2 conditions essentielles : l'orientation vers le marché basée sur l'articulation ville-campagne d'une part et l'organisation des apiculteurs fournisseurs de miel brut autour d'une entreprise de transformation du miel.

Une micro entreprise rurale spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de produits apicoles haut de gamme (donc des produits ciblant une clientèle à revenus plutôt élevés) n'est viable que dans la mesure où elle est implantée sur les marchés des grands centres urbains, points de concentration de sa clientèle cible. Cette articulation ville-campagne est une composante essentielle de la reproductibilité de l'expérience : la gestion de ce type de micro unité de production doit être clairement orientée vers l'aval de la filière (le marché de consommation finale) ; et il est illusoire d'espérer le développement d'une filière apicole basée sur la commercialisation de ses produits dans la zone même de production (insuffisance des revenus des ménages pour ce type de produits et présence de miel de qualité moindre en grande quantité).

L'autre point concerne la présence d'un acteur moteur : sans entrepreneur moteur, comme l'a été Salif Traoré dans la région de Kadiolo, le décollage de la filière est impossible. Il a été l'interface indispensable entre les apiculteurs traditionnels et le secteur commercial. Les producteurs en zone rurale n'ont pas accès à des marchés permettant un écoulement de leurs produits dans des conditions de rentabilité satisfaisantes. Ainsi, la présence d'un point focal pour l'achat de miel avec une profitabilité satisfaisante est de nature à permettre un développement de la production et par là même un accroissement des revenus générés en zone rurale.

Ainsi, le développement de la filière apicole dans les préfectures au nord de Kadiolo, passe par l'émergence d'autres associations d'apiculteurs alimentant la mièlerie du Fologna. Dans l'immédiat, la reproductibilité du système est donc liée à la présence d'une seule mièlerie au sud Mali, mais fortement implantée sur les différents centres urbains du pays (voire de la sous-région à moyen terme). A l'avenir, on pourrait aussi imaginer que cette seconde zone de production se développe à un point tel qu'une autre mièlerie (ou plusieurs) voit le jour et qu'elles se regroupent sous un label commun pour assurer la commercialisation de leurs produits. C'est le modèle présenté ci-dessous.



## Changement d'échelle

---

Le système Folona tel que décrit précédemment est fonctionnel dans la préfecture de Kadiolo. Compte tenu des objectifs de développement de ses activités, la mièlerie va devoir augmenter sa production et par conséquent élargir sa base de collecte de miel brut.

IC, en collaboration avec la mièlerie du Folona, a déjà entrepris d'identifier le potentiel apicole de 2 préfectures au nord de Kadiolo (Koutiala et Yorosso): un recensement des apiculteurs, des quantités produites et de leur maîtrise de la production (gestion de la qualité) a été réalisé. Sur cette base, un programme de formation est prévu pour la fin d'année 2003, en vue d'alimenter la mièlerie du Folona en miel brut de qualité d'ici la prochaine campagne et donc permettre un accroissement significatif de la production en 2004.

En fait le développement de la filière apicole dans le sud Mali dépend de 2 facteurs concomitants : à la fois la capacité de la mièlerie du Folona à mettre en pratique la stratégie promotionnelle retenue visant à augmenter les quantités vendues sur le marché de Bamako (et donc par conséquent augmenter la collecte de miel brut auprès des apiculteurs). Mais cela dépend aussi du potentiel d'émergence d'acteurs capables de reproduire dans une certaine mesure le modèle du Folona afin de parvenir au système décrit ci-dessus dans les conditions de reproductibilité. Dans les 2 préfectures du Nord, il est clair qu'à l'heure actuelle, l'organisation des apiculteurs est loin d'être aussi efficace qu'elle peut l'être dans le sud, mais en revanche, la présence d'un acteur moteur (et modèle) tel que la mièlerie du Folona peut avoir un effet déterminant sur l'émergence rapide d'une organisation d'apiculteurs impliqués dans une production de miel brut de qualité.

*Auteur : Lionel Giron*

*Saisie le : 26/06/2003*

### POUR ALLER PLUS LOIN

#### Contact

Intercooperation, Délégation pour le Sahel, Korofina Sud, Rue 96 Porte 747, BP 2336 Bamako, Mali, tel : 223 224 44 60, fax : 223 224 61 19, email : [icsahel@icsahel.org](mailto:icsahel@icsahel.org) , site web : [www.dicsahel.org](http://www.dicsahel.org)

Programme Jèkasy, Coopération suisse – Intercooperation, BP 215, Sikasso, Mali, tel : 00 223 262 03 64, fax : 00 223 262 02 47, email : [jekasy@icsahel.org](mailto:jekasy@icsahel.org)

#### Références bibliographiques

Y. Matthijs et al, Apiculture au Sud Mali , Soutien et émergence d'une microentreprise agroalimentaire en milieu rural: cas de la mièlerie du Folona (Sikasso-Mali), Programme GDRN, Intercooperation, Sikasso, Février 2001

Y. Matthijs et al, Étude et modélisation d'un cas de valorisation exemplaire du miel au sud Mali , Programme GDRN, Intercooperation Sikasso, Février 2001

Y. Matthijs et al, Filières, micro-entreprises et valorisation des ressources naturelles, Capitalisation, étude approfondie et enseignements du cas de la filière du miel au Sud Mali, Programme GDRN, Intercooperation, Bamako, Décembre 2000

Boukary Barry & al, Apiculture dans la région CMDT de Bougouni (diagnostic du potentiel existant, propositions d'actions), Intercooperation, Bamako, Mai 1997

Collectif, rapport bilan de la phase transitoire, Programme Gestion Durable des Ressources Naturelles dans la Région de Siaksso (GDRN), Bamako, 2001, 35p

Collectif, Rapport annuel 2002, Programme Jèkasy, Intercooperation, Sikasso, 2003

F. Picard, rapport annuel du programme Gestion Durable des Ressources Naturelles dans la Région de Siaksso (GDRN), Sikasso – Bamako, Intercooperation, 1999, 50p