

Le cas des mangues



Potentialités et
problématiques pour le
développement des
filères liées à
l'arboriculture fruitière
dans le sud Mali

Le cas des mangues

Potentialités et problématiques pour le développement des filières liées à l'arboriculture fruitière dans le sud Mali

Date(s) de l'expérience	2002 – en cours
Mise en œuvre	Programme Jèkasy
Partenaires :	Délégation IC Sahel, AOM SARL, ULPPK et ULPPS
Financement	Direction pour le développement et la Coopération (DDC-Suisse)
Zone géographique	Afrique de l'Ouest, Mali sud, Région de Sikasso
Mots clés	Arboriculture fruitière, mangues, filières agroalimentaires, marchés,
Echelle d'action	Cercle et région
Public(s) cible(s)	organisations paysannes, structures d'appui, opérateurs économiques privés (commerçants et exportateurs).

Résumé

La troisième région au sud Mali est une zone de production arboricole très importante. Des quantités considérables de mangues y sont produites, mais très peu sont valorisées (que ce soit sur les marchés locaux ou export).

Jèkasy accompagne les unions de pépiniéristes planteurs, dans leurs tentatives de mieux valoriser leur produit. En 2003, une première tentative de mise en relation avec un exportateur a permis aux producteurs de se familiariser avec les exigences de ce type de clients, tout en s'investissant davantage dans le fonctionnement de la filière (notamment par une meilleure connaissance du fonctionnement en aval).

Bien que les résultats n'aient pas été quantitativement très parlants, des avancées significatives du point de vue organisationnel ont été réalisées. Ce sont ces premiers acquis de 2003 qui vont être mis

à profit dans une concertation élargie à l'ensemble des acteurs locaux de la filière afin de définir suffisamment en avance et de façon concertée les conditions d'opérationnalisation de la campagne 2004.

Contexte

Le programme Jèkasy intervient dans 4 préfectures de la région de Sikasso (Kadiolo, Sikasso, Koutiala et Yorosso). La population de ces préfectures est estimée à 1'230'000 habitants (RACE, 2001) soit près de 70% de l'effectif total de la région pour une superficie de 34'800 km² représentant près de la moitié de l'espace régional. La densité avoisine les 40 habitants/km².

De par sa localisation, la région est la porte d'entrée pour les échanges transfrontaliers avec la Côte d'Ivoire et le Burkina Faso. A noter que Sikasso est le carrefour entre les routes pour Bamako et pour l'est et le nord du pays (Koutiala, Mopti...).

Au plan agro-écologique, la zone est fortement marquée par un gradient nord – sud, avec notamment une pluviométrie annuelle qui varie de 900 mm à Yorosso à 1200 mm à Kadiolo pendant une saison des pluies étalée de fin mai à fin septembre. Région la plus méridionale du pays, Sikasso dispose de réserves agricoles (et arboricoles) et pastorales importantes.

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. Le « système coton » est organisé autour d'une filière intégrée, 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.

En marge de la production cotonnière, la production totale de mangue de la région de Sikasso est estimée à environ 205.000 tonnes (source FAO), la moitié étant produite dans les 4 préfectures où le programme Jèkasy a été lancé en 2002 (109.600 tonnes). Sur la production totale de la région seules 50.000 tonnes font l'objet de commercialisation ou de transformation.

Problématique

C'est donc à peine le 1/4 de la production qui est valorisé. De ce volume commercialisé (soit environ 50.000 tonnes) seules 1194 tonnes ont été exportées en 1999 ; 118 tonnes en 2000 ; 3900 tonnes en 2001 ; 1206 tonnes en 2002.

La majeure partie de la commercialisation se fait donc sur les marchés locaux où les prix payés sont très faibles du fait d'une concentration géographique et temporelle de la production (pleine production entre mars et août).

Quant aux 3/4 de la production totale non commercialisés (soit environ 150.000 tonnes), ils sont en grande partie perdus (pourris au pied des arbres ou consommés par les animaux) et une petite part est auto consommée.

La production de mangues est relativement peu exigeante si l'on ne cherche pas à les valoriser au travers de circuits de commercialisation générateurs d'une valeur ajoutée élevée (donc à destination des marchés locaux). Par ailleurs, les producteurs sont peu enclins à engager des frais d'entretien

dans des productions qui au final ne rapportent qu'un faible bénéfice : le surcoût lié à l'amélioration de la production n'entraîne pas une augmentation de bénéfice identique et encore moins proportionnelle.

Sur l'amont de la filière (jusqu'à la sortie des mangues de la station de conditionnement), 3 types d'acteurs entrent en jeu : les producteurs, les acheteurs/exportateurs et les pisteurs. Ces derniers sont des indépendants qui assurent la sélection et l'acheminement des mangues jusqu'aux stations. Ils sont à ce jour les principaux détenteurs du savoir-faire concernant la sélection et la collecte des mangues. En revanche, ils sont une source d'opacité complète entre stations et producteurs quant aux critères de qualité et aux prix offerts par les acheteurs.

Quelques autres éléments sont à prendre en compte dans l'analyse de la problématique de valorisation des mangues dans le Sud Mali :

- ▷ Ce système tel qu'il est organisé pour l'instant ne permet une production de qualité (puisque toute amélioration de la qualité ne bénéficierait pas aux producteurs). Par ailleurs, au niveau de la consommation locale les exigences de qualité sont quasiment inexistantes.
- ▷ Le Mali étant particulièrement enclavé depuis la crise en Côte d'Ivoire, les coûts de transport constituent une charge très lourde sur le prix total final du produit rendu en Europe.
- ▷ Les logiques spéculatives de bon nombre de commerçants (pour les marchés locaux ou exports) ne contribuent pas à l'émergence d'une filière performante (qualité et organisation).
- ▷ En bout de filière export (en Europe donc) les chaînes de distribution européennes pratiquent des politiques commerciales extrêmement dures et de nature à casser les dynamiques émergentes au sud (sans que cela ne les préoccupe le moins du monde).

Dans ce contexte, le programme Jèkasy accompagne les OP dans la production d'un produit de qualité pour une commercialisation sur des marchés demandeurs (les marchés lointains nationaux, les marchés export). Cela passe principalement par une plus grande implication des producteurs dans les maillons en aval de la filière et une redistribution des fonctions entre les acteurs en présence.

Mise en œuvre

L'année 2003 a marqué le point de départ d'une implication forte du programme dans la problématique de commercialisation de mangues fraîches sur les marchés européens (à noter que le circuit de commercialisation dont il est question dans cette expérience est l'export par voie maritime). Au cours de l'année 2003, l'appui aux producteurs a été centré sur 4 axes principaux :

- ▷ Des formations sur la production, la sélection et la collecte de mangues de qualité.
- ▷ L'achat et la distribution de casiers agricoles à l'union des pépiniéristes planteurs de Sikasso
- ▷ L'organisation d'une concertation entre représentants des producteurs et exportateur, mais aussi entre producteurs et pisteurs.
- ▷ La création d'une société en participation.

A la suite d'un diagnostic des vergers réalisé fin 2002, il est apparu que les producteurs n'avaient que peu de connaissances quant à l'entretien d'un verger, surtout concernant les conditions de production pour un marché export très exigeant du point de vue de la qualité.

Un programme de formation a donc été mis en œuvre avec les agents techniques de la recherche fruitière de l'IER (institut d'économie rurale) et avec les membres des unions locales de pépiniéristes planteurs. A noter qu'à ce stade l'un des promoteurs de la station de conditionnement était présent

afin d'agrémenter les formations (réalisées directement dans les vergers) d'exemples concrets tirés de son expérience.

A la suite de ces formations, il est apparu que les producteurs ne disposaient pas des moyens logistiques minimums nécessaires pour préserver les efforts de qualité réalisés au niveau des vergers, jusqu'à la station de conditionnement. Ils ne disposaient pas de casiers agricoles permettant un transport des fruits dans des conditions acceptables. Le programme a donc doté l'union régionale d'un lot de 3000 casiers agricoles d'une contenance 18 à 20 Kgs de mangues, devant permettre à ces producteurs d'amener les fruits à la station dans de bonnes conditions.

Par ailleurs, le programme Jèkasy a été approché par un opérateur économique spécialisé dans l'export de fruits et légumes frais vers l'Europe. Il avait été sollicité par un importateur suisse pour une commande de 600 tonnes de mangues. Dès lors, le programme a travaillé à la mise en relation des différents acteurs pouvant être impliqués et a notamment veillé à accompagner les OP dans la préparation de cette commande.

Ainsi plusieurs rencontres de concertation entre planteurs et exportateur ont permis de négocier une fourchette de prix pour la campagne, la répartition des résultats du compte de vente¹ entre exportateur et producteurs, les dispositions logistiques pour le transfert des mangues entre les vergers et la station, le rôle et le mandat des pisteurs, etc.

L'aboutissement de ces négociations a été la signature d'un protocole de collaboration amenant de fait à la création d'une société en participation. Il s'agit d'une société qui n'a pas de personnalité morale, et donc n'est pas enregistrée au registre du commerce. Elle n'existe que dans les rapports entre associés et ne se révèle pas aux tiers. Les modalités de gestion et d'organisation sont très simples et complètement libres. Cette société regroupait l'union des pépiniéristes planteurs, l'exportateur, et Jèkasy. Le rôle du programme dans cette société en participation était principalement un rôle de garant moral (transparence des procédures) et de contrôle des mouvements financiers entre l'exportateur et les planteurs. L'ouverture d'un compte bancaire au nom de cette société par lequel transitait l'ensemble des flux financiers concernant l'export des mangues permettait d'assurer la transparence financière nécessaire entre les 2 autres parties. Ainsi les montants payés par l'importateur pouvaient être connus des 3 membres de la société et la répartition des bénéfices pouvaient se faire de façon transparente et en confiance.

Pourquoi avons-nous du mettre sur pied un tel système ?

C'est tout simplement parce que les sociétés exportatrices au Mali sont financièrement fragiles et ne disposent pas des fonds de roulement suffisants leur permettant de payer les fruits des producteurs au comptant. De nombreuses expériences passées ont vu les producteurs laisser leurs mangues à crédit à des exportateurs, qui ne parvenant pas à se faire payer par leurs clients importateurs se retrouvaient dans l'impossibilité de payer les producteurs. Le dispositif de la société en participation devait permettre de surmonter ces difficultés, notamment par une implication des producteurs dans la négociation des conditions de la commande (prix et délais de paiement notamment. Les mangues devant être payées au moment du connaissance c'est-à-dire lors des formalités d'embarquement sur le bateau et non pas lors de la réception du conteneur en Suisse).

¹ L'exportateur et l'importateur s'accordent sur un prix minimum (qui leur garantit une marge minimum), mais si la cargaison est vendue à un prix supérieur, alors la marge supérieure revenant à l'exportateur constitue le compte de vente.

Résultats atteints

Du point de vue de la quantité de mangues exportées, il est clair que la campagne 2003 aura été pour le moins décevante : seulement 2 conteneurs exportés par bateau via le port de Tema au Ghana (soit une quarantaine de tonnes), sachant qu'un seul des producteurs accompagnés par Jèkasy a livré des mangues à la station (quelques centaines de kilogrammes).

Ceci s'explique par les retards accumulés dans les mises au point logistiques entre exportateur et importateur (en partie du fait de la crise en Côte d'Ivoire), et de la renégociation d'un contrat avec un autre importateur, le premier commanditaire de 600 tonnes ayant entre temps plus ou moins fait faillite... Lorsque le nouvel acheteur a été identifié et que toutes les dispositions logistiques étaient définies, le gros de la saison était passé !

Néanmoins, cette expérience a permis de réaliser des avancées significatives :

- ▷ Le début de la construction d'une relation de confiance entre les producteurs et l'exportateur : l'intermédiation de Jèkasy entre ces 2 acteurs, a permis de relancer un dialogue qui était complètement à l'arrêt du fait des mauvaises expériences passées de part et d'autre.
- ▷ Dans la perspective d'une transition vers un système de collaboration moins opaque entre les acteurs locaux de la filière, les producteurs et les pisteurs ont réussi à négocier un système de rémunération plus transparent: 7% net sur les mangues achetées par la station (hors écarts de tri donc) ; les coûts de transport étant compris dans ce pourcentage.
- ▷ Un apprentissage des enjeux de la commercialisation à l'international, notamment par rapport à une démarche qualité : le lien entre les exigences de qualité des marchés export et les formations reçues a été fait. De plus, les difficultés dans la négociation aux maillons très en aval de la filière est mieux comprise suite à un meilleur dialogue entre les acteurs locaux (si les mangues n'ont pas pu être payées par le passé, ce n'est pas parce que les exportateurs sont des escrocs mais qu'ils ont peu de maîtrise sur le fonctionnement des maillons très en aval de la filière).
- ▷ Les casiers agricoles de l'union ont peu servis en 2003, mais ils sont disponibles pour 2004 et l'union s'est organisée pour leur gestion avant le démarrage de la récolte.

Enseignements et perspectives

(re)dynamiser une filière tournée vers l'exportation est une tâche difficile, surtout dans un contexte régional peu favorable (la crise en Côte d'Ivoire gêne énormément les échanges du Mali avec l'extérieur, le port d'Abidjan étant le lieu de transit de plus de 95% des marchandises destinées au marché malien).

L'enseignement principal de cette première campagne est clairement la nécessité pour les acteurs locaux de travailler en concertation afin de renforcer leur position dans la négociation avec les acteurs aval de la filière (notamment les importateurs et les clients distributeurs en Europe). Les pratiques de la grande distribution en Europe sont clairement la cause majeure de non paiement des marchandises expédiées depuis la sous-région, et ce malgré des dispositions de protection telles que la certification qualité par un agréé judiciaire des marchandises livrées à leur arrivée sur le marché de destination.

Dans la perspective de renforcer la position de ces acteurs locaux face aux acteurs en aval, Jèkasy a décidé, en collaboration avec une autre structure d'appui intervenant sur la filière et dans les 3 autres préfectures de la région, de préparer la campagne 2004 avec l'ensemble des acteurs connus intervenant dans la commercialisation de la mangue. Un atelier de préparation opérationnelle de la campagne 2004 doit se tenir en décembre 2003 afin d'identifier les difficultés principales liées à la valorisation de la mangue au travers des différents circuits de commercialisation (locaux, sous-régionaux, internationaux). L'objet de cette rencontre étant tout d'abord de confronter les différents

bilans de la campagne passée, d'identifier les principaux goulots d'étranglement et points de force rencontrés et au final de confronter les différents plans de campagne et propositions des acteurs de la filière.

Nous espérons parvenir à un ensemble de concertations et de négociations qui permettront aux producteurs d'avoir des perspectives positives et concrètes pour la valorisation d'une part plus importante de leur production.

Changement d'échelle et aspects politiques

Le changement d'échelle est attendu cette année, à la suite des négociations de l'atelier de préparation de la campagne à venir. Si les acteurs s'entendent effectivement sur des modalités de collaboration transparentes et pertinentes, les quantités exportées devraient connaître une hausse notable.

En revanche, il est clair que ce saut en termes de valorisation de la production de mangue en troisième région n'est envisageable que si un minimum de conditions cadres sont réunies (et donc améliorées). Il s'agit notamment de faciliter les formalités d'export de sorte que les mangues maliennes puissent être compétitives sur le marché mondial malgré le contexte sous-régional difficile (accès aux ports) ; mais aussi d'étudier les dispositions à prendre pour que les acteurs locaux soient moins déconnectés de l'aval de la filière et soient plus en mesure d'y jouer un rôle prépondérant (avec pourquoi pas à terme une représentation des producteurs sur les marchés européens).

De ce point de vue, il semble indispensable que le gouvernement puisse s'impliquer (tant au niveau central qu'aux différents niveaux décentralisés) afin de faciliter les conditions de travail des acteurs de la filière (que ce soit par des négociations bilatérales d'état à état pour la facilitation de l'accès à certains marchés, voire l'appui à la filière par le financement d'agents assurant la réception des conteneurs en Europe).

*Auteur : **Lionel Giron***

*Saisie le : **05/11/2003***

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, site web : 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

Références bibliographiques

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

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

Lionel Giron, Note au dossier : arboriculture fruitière : mangue export campagne 2003, Programme Jèkasy, Sikasso, 2003, 4 p

Programme Jèkasy, Protocole d'accord entre Jèkasy, AOM SARL et les Unions Locales de pépiniéristes planteurs de Sikasso et Kadiolo (ULPPS et ULPPK), Sikasso, 2003, 7 p