

## Stratégie de commercialisation des plants et fruits



Stratégie de commercialisation des plants et fruits des organisations paysannes : expériences de la gestion des aires de vente.

## D IC au Sahel

## Stratégie de commercialisation des plants et fruits des organisations paysannes : expériences de la gestion des aires de vente

<b>Date(s) de l'expérience</b>	1997 - En cours
<b>Mise en œuvre</b>	Programme Jèkasy
<b>Partenaires</b>	Délégation Intercooperation au Sahel
<b>Financement</b>	Direction pour le Développement et la Coopération (DDC-Suisse)
<b>Zone géographique</b>	Afrique de l'Ouest, Mali, Région de Sikasso
<b>Mots clés</b>	Plants, fruits, aires de vente, production, commercialisation
<b>Echelle d'action</b>	Cercle
<b>Public(s) cible(s)</b>	Organisations paysannes de pépiniéristes et planteurs, structures d'appui technique et financier

### Résumé

Dans les années 1990, les activités de production de plants ont été privatisées d'où l'émergence d'une multitude d'associations (formelle ou non) de pépiniéristes privés. Les groupements de pépiniéristes privés produisent divers plants et connaissent malheureusement des problèmes sérieux d'écoulement. Pour pallier cette situation, ils réalisent des aires de vente de plants et fruits.

L'aire de vente de plants et fruits est un espace aménagé avec un hangar, un magasin et une chambre pour gardien dont l'objectif principal est de faciliter l'écoulement des produits (fruits, plants forestiers et fruitiers). Les six aires de vente concernées ont été construites entre 1997 et 2002. Leur fonctionnement diffère fortement d'une organisation paysanne à l'autre.

Les aires de vente sont utilisées comme lieux de réunion et de réception de certains partenaires. La commercialisation des plants sur les aires de vente a permis aux organisations paysannes d'augmenter leurs chiffres d'affaire totaux générés par la vente des plants. Ces augmentations varient d'une OP à l'autre et d'une année à l'autre.

## Contexte

---

Le programme intitulé "Jèkawuli ka soro Yiriwa", appellation bamanan abrégée en Jèkasy, dont la traduction littérale est "Levons-nous ensemble pour valoriser les ressources" est un programme d'appui aux organisations paysannes (OP) pour la valorisation des ressources naturelles.

Le programme Jèkasy, anciennement programme GDRN (1995-2001), a démarré en janvier 2002 pour une phase de 3 ans. Il intervient dans les préfectures de Kadiolo, Sikasso, Koutiala et Yorosso. Sa finalité est de "Contribuer à une valorisation durable des ressources naturelles, avec une approche favorisant le développement des potentiels de diversification des systèmes agro-sylvo-pastoraux par les acteurs locaux en région de Sikasso au Mali".

Le défi du programme Jèkasy est de contribuer à saisir et à développer des opportunités de diversification des sources de revenus des familles rurales, tout en accompagnant l'évolution des conditions cadres locales et la structuration d'organisations paysannes. En plus de la valorisation des produits issus des ressources naturelles, le programme appuie la sécurisation des systèmes de production agro-sylvo-pastoraux à travers une gestion concertée de l'accès et du contrôle des espaces-ressources.

Les produits et activités économiques de diversification identifiées lors d'un processus de "planification ascendante" (2001) sont : l'élevage extensif des bovins, le miel et produits de l'apiculture, le bois-énergie, le bois de service, le maraîchage, les fourrages ligneux, les plantes médicinales, les produits dérivés du karité, le soumbala de néré, l'arboriculture fruitière, la pêche / pisciculture extensive. Les aménagements de bas-fonds contribuent fortement à l'exercice de certaines de ces activités.

## Problématique

---

Dans les années 1990, les activités de production de plants ont été privatisées d'où l'émergence d'une multitude d'associations (formelle ou non) de pépiniéristes privés. Ces groupements sont passés de 8 à 17 entre 1994 et 2000 dans la zone d'intervention du programme Jèkasy.

Le désengagement de l'Etat de ce secteur rendait encore plus pertinent la nécessité d'un accompagnement auto-promotionnel des acteurs de cette « filière plants ». L'accompagnement de 1996 à 2000 par Jèkasy (ex GDRN) à permis d'avoir une connaissance approfondie du fonctionnement de cette filière plants.

En effet, les groupements de pépiniéristes privés produisent divers plants entre autres fruitiers et forestiers et connaissent malheureusement des problèmes sérieux d'écoulement dus à la mauvaise organisation et au manque d'infrastructures adéquates de commercialisation. Pour pallier cette situation, ils réalisent des aires de vente de plants et fruits.

Pour les plants, la mévente est principalement due à une saturation du marché au niveau régional suite à la surproduction de certaines espèces. Les producteurs produisent en fonction de leurs temps et de leurs moyens, sans tenir compte de la demande sur le marché. Pour les fruits, le problème provient surtout des mangues dont la période de maturité est la même pour les espèces les plus plantées. Ainsi, le même problème se pose chaque année : une trop grande quantité de mangue arrive en même temps sur le marché régional. Le marché est donc saturé et les prix chutent fortement. La mévente des fruits reste toutefois moins grande que celle des plants.

La réalisation d'une aire de vente est somme toute un atout majeur pour sous-tendre la dynamique de production et de commercialisation de plants, fruits et légumes, mais n'en constitue pas

une solution toute faite (une panacée) si certaines mesures d'accompagnement stratégique ne sont pas envisagées en vue d'une meilleure valorisation économique et technique de l'ouvrage.

Au nombre de ces mesures, la formation en gestion d'un marché à plants et fruits pour laquelle, le programme Jèkasy s'est engagé avec 6 des organisations paysannes en amont à la réalisation de leur aire de vente.

## Mise en œuvre

---

Le programme Jèkasy accompagne les organisations paysannes de pépiniéristes dans leurs recherches de solutions au mauvais écoulement des plants et fruits. Les aires de vente de plants et fruits constituent un élément important de la stratégie mise en place par les différents groupements de pépiniéristes et planteurs.

C'est dans le souci de continuer cet appui à la filière plants (mécanisme pour sous-tendre la dynamique de production et de commercialisation des plants forestiers et fruitiers) que, le programme Jèkasy a appuyé 6 organisations de pépiniéristes et planteurs pour l'aménagement d'aires de vente :

- association des pépiniéristes « Faso Jigi » de Koutiala
- association des pépiniéristes et planteurs de Kadiolo-Est (APPKE)
- coopérative des planteurs et maraîchers de Katon et Kafono (CPMKK)
- association des pépiniéristes et planteurs de Konseguela
- association des pépiniéristes de M'Pessoba
- coopérative des pépiniéristes et planteurs de Yorosso

L'aire de vente de plants et fruits est un espace aménagé avec un hangar, un magasin et une chambre pour gardien dont l'objectif principal est de faciliter l'écoulement des produits (fruits, plants forestiers et fruitiers). Les aires de vente de plants et fruits appartiennent et sont gérées par les organisations paysannes.

La réalisation d'un tel « marché commun », bien structuré et mieux organisé a pour but de diminuer la mévente, un problème réel d'écoulement étant présent et de valoriser les produits de la filière. Etant donné que la plupart des membres des organisations paysannes sont à la fois pépiniériste et planteur, les aires de vente servent également pour la vente des fruits afin de satisfaire tous les membres et ceci permettra également une valorisation de la filière fruits.

Tous ces appuis à la filière plants et à la filière fruits ont pour but de diversifier les sources de revenus des paysans (pour toutes les raisons exposées au chapitre II) et ainsi d'améliorer les revenus familiaux. Il s'agit également de participer indirectement à la lutte contre de graves problèmes tels que l'épuisement des terres, l'érosion, la dégradation des sols et des végétations naturelles et ceci grâce à un approvisionnement assuré en plants de qualités et à différentes actions dans le domaine des plantations.

## Résultats atteints

---

Les six aires de vente concernées ont été construites entre 1997 et 2002. Leur fonctionnement diffère fortement d'une organisation paysanne à l'autre. Ces différences sont surtout marquées par

le nombre de producteurs utilisateurs de l'aire de vente pour écouler leurs produits et le mode de gestion mis en place.

- **Association des pépiniéristes et planteurs de Kadiolo-Est (APPKE)**

La commercialisation des plants a lieu de juillet à fin août. Chaque producteur dépose ses plants sur l'aire de vente séparément. Un membre (tous les membres se relaient) plus un gardien se chargent de la vente les jours de marché (samedi) uniquement. La plupart des membres de l'OP déposent une centaine de plants sur l'aire de vente sous forme d'échantillon (quelques plants de chacune des espèces qu'il produit). Ainsi les petits clients peuvent acheter des plants directement sur l'aire de vente et les gros clients peuvent apprécier les différentes qualités (grâce aux échantillons de chaque producteur) puis s'ils le désirent peuvent passer leurs commandes.

Les toilettes sont aussi mises à disposition des commerçants et clients du marché moyennant une somme de 25 Francs CFA. Des bouilloires sont également louées à 25 Francs CFA pour les personnes qui voudraient prier.

- **Coopérative des planteurs et maraîchers de Katon et Kafono (CPMKK)**

Les fruits sont amenés sur l'aire de vente par les producteurs en charrette, moto ou vélo. Chacun dépose ses fruits en tas dans la cour. Une commission de vente, composée de deux personnes se chargent de négocier les ventes. Chaque producteur encaisse l'argent perçu de la vente de ses fruits.

- **Association des pépiniéristes « Faso Jigi » de Koutiala**

La commercialisation des plants a lieu de juillet à fin octobre. Chaque producteur possède un numéro qui correspond à l'emplacement où il doit déposer ces plants sur l'aire de vente. Une fois les plants déposés, on lui remet un reçu qui atteste sa livraison. La commission de vente est composée de deux personnes qui assurent la permanence à tour de rôle (deux jours chacune). Elles recensent toutes les ventes dans un cahier. Le secrétaire général fait la synthèse des ventes par producteur (selon leur numéro) chaque deux jours. A la fin de chaque mois, l'argent est distribué entre les membres sur la base d'un tableau récapitulatif. Une taxe de 10% est prélevée sur les montants reçus par chaque pépiniériste afin d'alimenter la caisse de l'OP.

- **Association des pépiniéristes et planteurs de Konseguela**

Cette association a aménagé son aire de vente de plants et fruits en 2002. Actuellement, aucun mode de gestion n'est mis en place. Un gardien a été engagé pour la surveillance du bâtiment.

- **Association des pépiniéristes de M'Pessoba**

La stratégie élaborée n'est pas encore en application. La période d'utilisation de l'aire de vente est de mi-juillet à mi-septembre. Les producteurs amèneront leurs plants en charrettes ou voitures. Une commission de vente, composée de six personnes assureront la permanence (2 par semaine) afin de recenser les entrées et sorties des plants.

A la fin de chaque semaine, le secrétaire administratif fera le récapitulatif des ventes. L'argent sera versé à la banque. A la fin de la campagne, une assemblée générale sera organisée afin de distribuer l'argent entre les producteurs. Une taxe de 10 % est prélevée sur les montants reçus par chaque pépiniériste afin d'alimenter la caisse de l'OP.

▪ **Coopérative des pépiniéristes et planteurs de Yorosso**

Les plants sont acheminés par les producteurs en charrettes (pour la plupart) et voitures à l'aire de vente. Une commission de vente composée de deux membres de l'OP fait un reçu pour chaque producteur qui dépose des plants sur l'aire de vente. La commission de vente tient un cahier où les différentes ventes sont répertoriées. Ce cahier lui permet de faire la distribution de l'argent gagné entre les différents producteurs de l'OP. L'argent encaissé, moins 10 % de taxe (pour la caisse de l'OP) est ensuite redistribué à chaque producteur.

Pour les trois OP (coopérative des pépiniéristes et planteurs de Yorosso, association des pépiniéristes de Koutiala et coopérative des planteurs et maraîchers de Katon et Kafono) dont le système de taxe est plus ou moins fonctionnel, les montants engendrés par celles-ci sont récapitulés dans le tableau ci-après.

OP	Années	Chiffres d'affaires générés par l'A.Vte [FCFA]	Taxe perçue pour la caisse de l'OP [FCFA]	Montant restant et revenant aux différents producteurs [FCFA]
<b>Coopérative des Planteurs et Maraîchers de Katon et Kafono</b>	2000	549 775	13 140	536 635
	2001	2 502 825	34 680	2 468 145
	2002	6 081 685	24 300 <sup>1</sup>	6 057 385
<b>Association des pépiniéristes « Faso Jigi » de Koutiala</b>	1997	989 700	174 270	815 430
	1998	897 850	152 025	745 825
	1999	1 107 250	124 895	982 355
	2000	718 200	107 730	610 470
	2001	pas de données	pas de données	pas de données
	2002	650 550	97 583	552 968
<b>Coopérative des pépiniéristes et planteurs de Yorosso</b>	2001	255 000	0	255 000
	2002	122 500	12 650	109 850

Les aires de vente sont utilisées comme lieux de réunion (assemblées générales, assemblées du conseil d'administration et assemblées extraordinaires) et de réception de certains partenaires. Elles jouent donc le rôle de siège des OP et de lieux de rencontre pour les membres, ce qui permet un échange de connaissances et de matériels (semences, greffons, pots, plastiques de greffage).

La commercialisation des plants sur les aires de vente a permis aux organisations paysannes d'augmenter leurs chiffres d'affaire totaux générés par la vente des plants. Ces augmentations varient d'une OP à l'autre et d'une année à l'autre.

<sup>1</sup> La taxe a été perçue uniquement sur la vente des fruits soit sur 1 531685

## Enseignements et perspectives

---

Afin de faciliter l'approvisionnement des aires de vente, et d'assurer une bonne reprise des plants après la plantation (pour la satisfaction du client), il nous semble important que les pépiniéristes produisent en pots. La production des plants en pot n'empêche pas la réalisation de bénéfices intéressants.

En plus, il est essentiel que les pépiniéristes produisent en fonction des demandes sur le marché. Cela permettra d'éviter la surproduction de certaines espèces et assurera ainsi une meilleure rentabilité de l'activité.

Pour la commercialisation, le système d'échantillon pratiqué par APPKE et Faso Jigi reste le meilleur moyen pour faire de ces aires de vente un lieu de rencontre entre les producteurs et les consommateurs. Pour ceci, il faut que ces lieux soit mieux connu des consommateurs. La publicité radiophonique et une présence hebdomadaire (les jours de foire) à l'aire de vente sont deux moyens envisageables. Afin de pouvoir répondre aux besoins des clients, il est nécessaire de connaître la situation des plants disponibles pour chaque espèce et chaque producteur.

L'écoulement des fruits sur d'autres marchés à l'intérieur du Pays s'avère nécessaire afin de désengorger le marché régional d'où une diminution de la mévente. Le nord du mali (San, Mopti, Ségou, Gao) et son marché potentiel offre cette possibilité. Les organisations paysannes doivent donc renforcer les contacts avec les clients potentiels (grossistes) du nord Mali.

*Auteur : **Amadi Coulibaly***

*Chargé thématique Jèkasy*

*Saisie le : **25/09/2003***

### 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

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

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