

Forum sur la valorisation des produits du Karité



De la ressource aux produits - des productrices aux consommateurs. Pour une nouvelle approche de la valorisation du karité

Table de Matière

Table de Matière	2
1 Résumé de la communication introductive	3
2 Aperçu des filières liées aux produits issus du karité.....	3
3 Positionnement des appuis d'IC Sahel	5
4 Le forum de San comme prélude à cette nouvelle approche	6



Mise à page par la Délégation Intercooperation au Sahel (DIC au Sahel)

www.dicsahel.org ; E-mail : icsahel@icsahel.org

Photo sur le page de couverture : Archive D IC

1 Résumé de la communication introductive

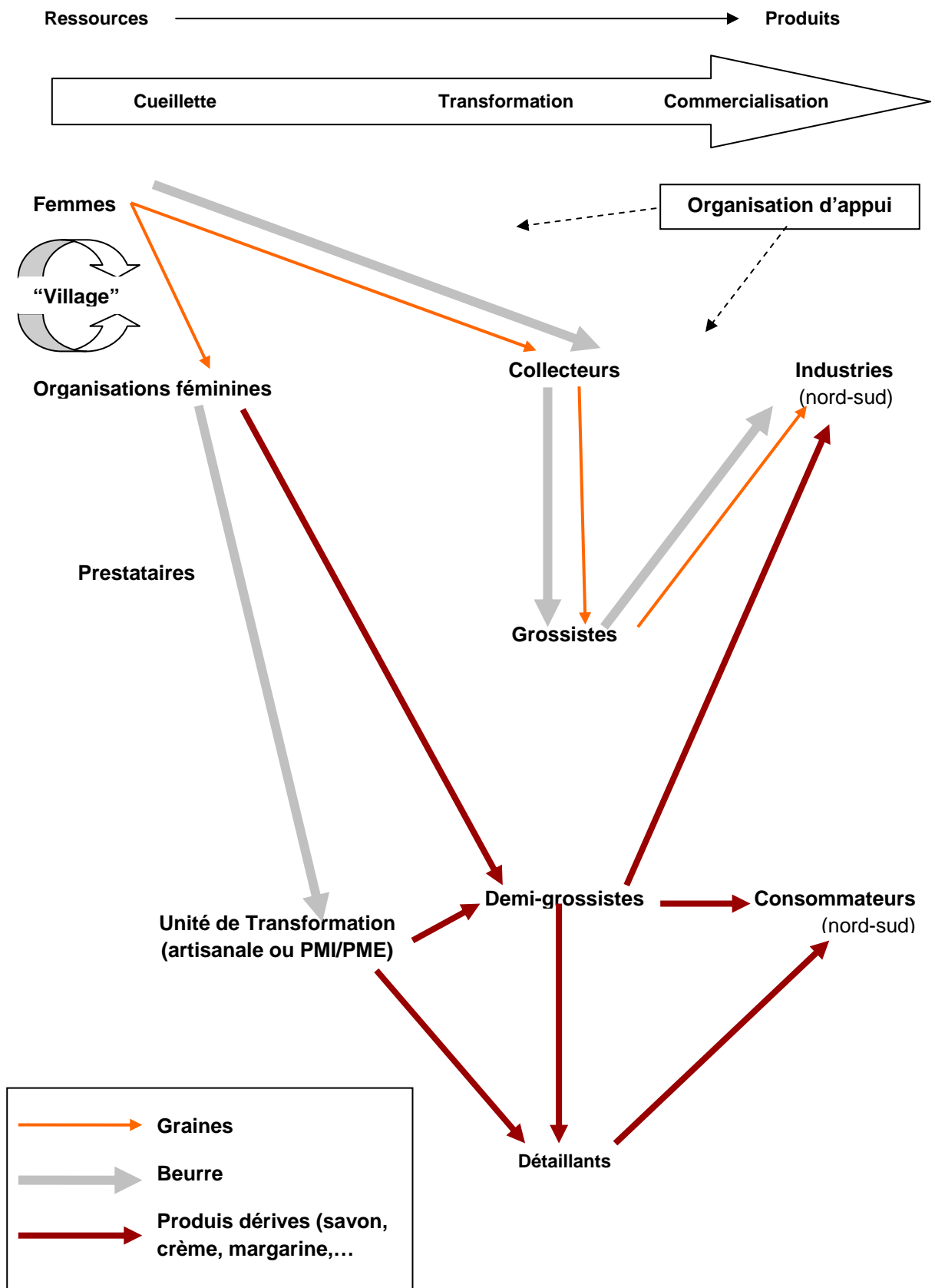
Le sujet de cet exposé est centré autour de la démarche qu'IC Sahel tente de développer depuis quelques années en matière de valorisation des produits issus de l'exploitation du karité. Le point de départ est constitué d'une présentation de la situation globale des différentes filières et acteurs qui interviennent aujourd'hui dans l'exploitation, la transformation et la commercialisation de ces produits. Cette vision synoptique permettra ensuite de situer les différents niveaux sur lesquels portent les appuis d'Intercoopération, de mesurer les limites de ces choix et d'esquisser le repositionnement de nos efforts.

2 Aperçu des filières liées aux produits issus du karité

Un schéma, page suivante, permet de visualiser de manière simplifiée les trois grands types de filières : le commerce de la noix, celui du beurre et l'ensemble des autres produits dérivés.

La première filière, qui est également la plus importante en termes quantitatifs pour le Mali, est celle qui concerne la cueillette et la commercialisation (exportation) de noix. Il s'agit là d'une organisation basée sur le modèle d'une « économie de traite » avec un réseau de collecteurs, bien implantés dans les villages et qui agissent au compte d'un petit nombre de grossistes, eux-mêmes en liaison avec les quelques exportateurs spécialisés dans ce produit. Dans ce dispositif, où le nombre élevé d'intermédiaires pallie souvent l'enclavement des villages, non seulement les productrices n'ont qu'un prix dérisoire pour le produit, mais surtout, d'une manière plus globale, peu ou pas de richesses sont créées au Mali (pas de valeur ajoutée, commerce de traite spéculatif, cours contrôlé par les consommateurs industriels du Nord, ...). De ce fait, les graines sont souvent de mauvaise qualité (maturité à la récolte, conservation, ...) et il n'y a aucun encouragement à une amélioration de la qualité.

Il n'est d'ailleurs pas très sûr que les industries importatrices au Nord soient demandeuses d'une telle amélioration, le processus de traitement physico-chimique mis en œuvre à leur niveau étant très complet... Cette information est toutefois à vérifier, car une noix de mauvaise qualité contient des acides gras irrémédiablement pollués et offrent un rendement d'extraction plus faible...:



La seconde filière concerne le beurre de karité et ses caractéristiques générales sont analogues à la première : commerce de traite avec une spéculation en amont (au détriment des productrices) au niveau des collecteurs et des commerçants intermédiaires. Même constats que précédemment avec toutefois la création cette fois d'une valeur ajoutée au niveau local (très faible mais réel), l'existence de normes internationales pouvant entraîner une amélioration progressive de la qualité donc du prix aux productrices, un marché très désorganisé avec un mélange au niveau des exportateurs des beurres de qualités et provenances très hétérogènes...

Le troisième type de filières regroupe en fait un ensemble très divers d'initiatives locales qui utilisent le beurre de karité comme matière première. Ces produits sont essentiellement situés dans les secteurs de la cosmétique, de la savonnerie et de la pharmacologie. Ils sont le prolongement des usages domestiques et familiaux du beurre de karité, dont une large part d'ailleurs est directement autoconsommée. Ces filières sont très diverses, à l'image de leurs initiateurs (rices), très locales et peu importantes en terme de quantité. La valeur ajoutée créée localement est par contre assez importante... Plus qu'une réalité économique, ces filières constituent plutôt des potentiels ou des exemples d'opportunités. Il convient d'y porter attention pour estimer le niveau exact de potentiel et les goulots d'étranglement qui freinent leur essor.

3 Positionnement des appuis d'IC Sahel

Jusqu'en 1997, le savoir-faire et les compétences d'IC Sahel étaient presque exclusivement orientés sur la gestion des ressources naturelles (écologie) et la promotion des acteurs locaux (appui socio-organisationnel). C'est donc très logiquement, dans le domaine spécifique du karité, que nos appuis se sont portés avant tout sur la conservation des parcs agro-forestiers et sur l'appui aux organisations de productrices et aux communautés villageoises. Des efforts et des résultats ont été obtenus en matière de déparasitage du karité, de techniques de récolte et de conservation des noix, de connaissance de l'arbre, de capacités de gestion et d'organisation des groupements féminins, de diffusion de techniques simples de valorisation du beurre de karité... Il s'agissait donc d'une approche « classique » par l'amont avec une faible prise en compte des dimensions économiques. De plus, les zones touchées, les populations concernées et les quantités de noix ou de beurre impliquées restent dérisoires en regard des chiffres nationaux.

Le résultat le plus tangible de cette approche « ressource » reste sans doute la confirmation scientifique de la relative et rapide dégradation de la ressource (vieillesse des arbres, diminution drastique de la régénération, augmentation très sensible du parasitage par le gui). L'ampleur du phénomène mérite effectivement une action de grande ampleur. Toutefois, ces efforts et les investissements à consentir tant au niveau des communautés villageoises que des chercheurs et techniciens n'ont que peu de chance d'être suffisamment réalisés s'ils ne sont pas poussés par une augmentation de la valeur économique des produits en aval. De même, les productrices n'auront intérêt à mieux s'organiser et à investir dans une modernisation de leur technique d'exploitation et de transformation que dans la mesure où elles parviennent à augmenter leurs revenus.

Ainsi, sans renier la nécessité d'actions en amont, tant au niveau de la ressource que des productrices, il est indispensable d'envisager une autre gamme d'actions, orientées cette fois par l'aval, par le marché. Quels produits sont susceptibles de mieux se vendre? Comment identifier les besoins du marché? Quels niveaux de qualité? Quels acteurs sont concernés? Où se situent les goulots d'étranglement? Comment les lever? ... Autant de questions qui relèvent cette fois d'une approche plus économique, d'une approche « produit et marché », d'une approche par l'aval. Pour nous, les deux approches sont complémentaires et demandent donc à être conduites de front, du moins de façon articulée.

4 Le forum de San comme prélude à cette nouvelle approche complémentaire en aval.

Une des plus importantes originalités du forum de San est de regrouper des personnes représentatives de la plupart des catégories d'acteurs impliqués dans les trois types de filières précédemment décrites. A côté des organisations de productrices et des institutions d'appuis (recherche, ONG et projets), des commerçants, collecteurs, transformateurs, technologues, pharmaciens,... ont été invités sous couvert de la Chambre d'Industrie et de Commerce.

Sans entrer dans le détail des différents outils qui seront à concevoir ou à mettre en œuvre pour concrétiser cette nouvelle orientation de nos appuis, l'approche générale peut être illustrée par la matrice suivante, au sein de laquelle sont mis en relation les différentes catégories d'acteurs et les différents produits. Il s'agit non seulement de faire une analyse de chaque élément constituant les lignes (analyse par produits sur le plan technique et commercial), et les colonnes (analyse par acteurs sur le plan de leurs capacités techniques, organisationnelles et économiques), mais surtout de croiser les exigences requises à chaque étape de transformation d'un produit donné avec les compétences, pratiques et savoir-faire des acteurs concernés.

	Amande	Beurre tout venant	Beurre de qualité	Savon traditionnel	Savon traditionnel Médical	Crème locale de soin	Savon ménage	Savon de toilette	Margarine / huile alimentaire	Cosmétique	Savon médical	
Exploitantes	■	■		■	■	■			N O U V E A U P R O D U I T		N O U V E A U P R O D U I T	
Groupement féminin	■	■		■			■					
Tradithérapeutes	■		■	■	■	■						■
Associations spécialisées	■	■	■				■	■				
Coopérative	■	■	■				■	■				■
Meuniers		■	■									
Unités artisanales	■	■	■				■	■				■
PMI/PME	■	■	■				■	■				■
Industrie	■	■					■	■				■
Collecteurs	■	■										
Grossistes	■	■					■					
Détaillants		■	■	■			■	■				
Exportateurs	■	■	■					■		■		

De ce type d'analyse peuvent ressortir de manière plus claire les goulots d'étranglement qui freinent le développement de la fabrication et de la vente de tels ou tels produits.

Si ces travaux peuvent être confiés à des prestataires spécialisés, IC Sahel ambitionne également de développer des méthodes participatives par lesquelles les différentes catégories d'acteurs peuvent réfléchir ensemble et faire leurs propres diagnostics.