



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

ÉTUDE DE LA CHAÎNE DE VALEUR AU MALI : ÉCHALOTES

THOMAS POMEROY
ABT ASSOCIATES INTERNATIONAL
APRIL 2007

CARACTÉRISTIQUES CLÉS

- **La Mali est le producteur numéro 1 d'échalotes en Afrique de l'ouest**
- **150 000 T en 2005**
- **Niono 60 %, Plateau Dogon 30%**
- **Exportation vers la Guinée et la Côte d'Ivoire**
- **Les prix triplent saisonnièrement**
- **Les techniques de stockage augmentent la durée de conservation**
- **Un financement pourrait être utile.**

PRODUCTION SUR LE PLATEAU DOGON

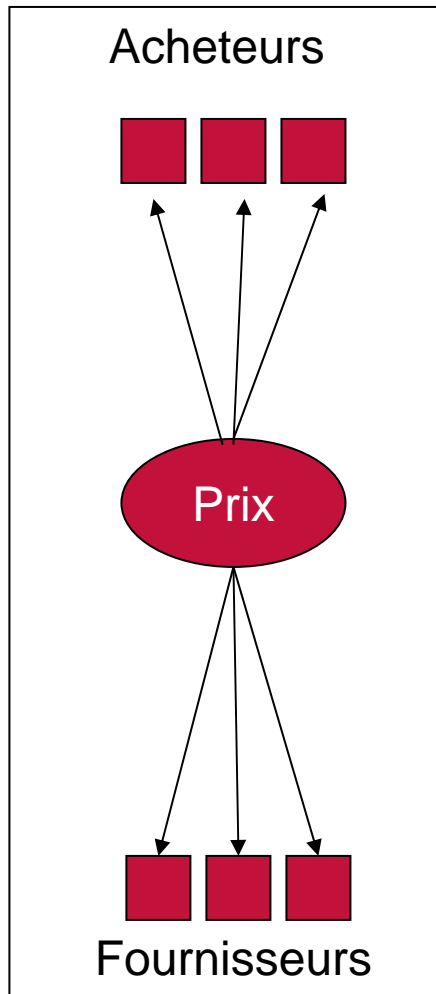
- Trois récoltes par an
 - 50% en Jan/Fév
- Irrigation à la main/calebasse
- La moitié est séchée
- Des représentants de Dogon sont présents sur le marché de Bamako
- Les membres d'une coopérative s'entendent de temps en temps pour fixer les prix
- Les options de traitement augmentent le pouvoir de négociation des prix.

PRODUCTION À NIONO

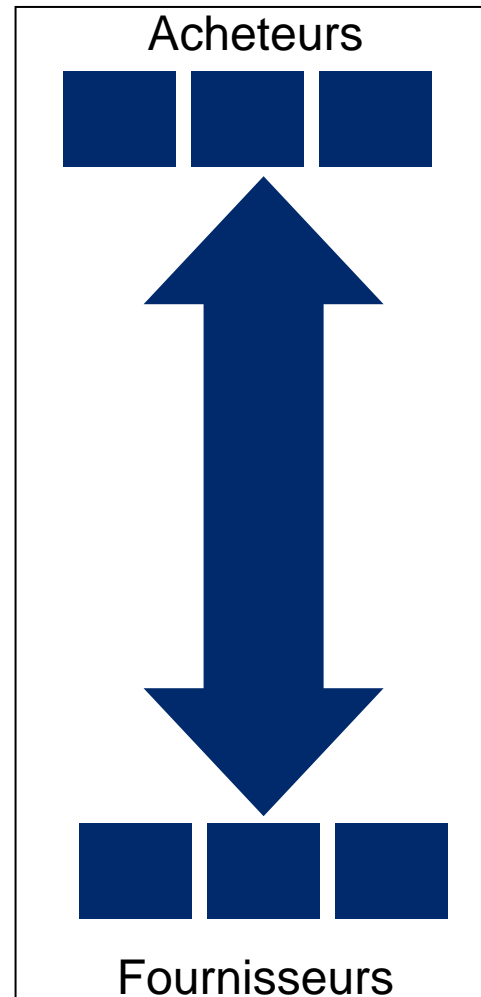
- Les femmes sont chargées de la récolte
- Des engrais chimiques complètent le compost
 - Augmente les coûts et les besoins financiers
- Moins de coopération entre les cultivateurs
- Beaucoup potentiel pour une action jointe des femmes regroupées en coopérative
- Peu de possibilité de négocier sur les prix dû à un marketing différé
- Essais de vente à Bamako bloqués par les grossistes.

GOVERNANCE : DÉFINITION DES PRIX ET DES RÈGLES

Marché
Échalotes de Niono



Équilibré
Échalotes de Dogon



MARKETING

- Les échalotes sont un bien de consommation traditionnelle au Mali
 - Augmentation de la demande
- Les échalotes sont souvent moins chères que les oignons rouges
 - Les deux ne sont pas des substituts au Mali
- Importations d'Afrique de l'ouest
 - 5 000 MT d'échalotes/an en provenance d'Europe
 - 212 000 MT d'oignons
- Les échalotes sont très demandées en Guinée et en Côte d'Ivoire
- Lors de saison peu productive, les prix peuvent doubler ou tripler.

PRIX SUR LE MARCHÉ : ÉCHALOTES FRAÎCHES

Prix sur le marché (CFA/Kg)	Fév-Mar	Mai - Juin	Sep - Nov
Prix moyen pour le producteur	115-125	225-275	400-600
Revenu pour les intermédiaires	100-150	100-150	100-150
Coût pour le consommateur	225-275	325-425	500-750

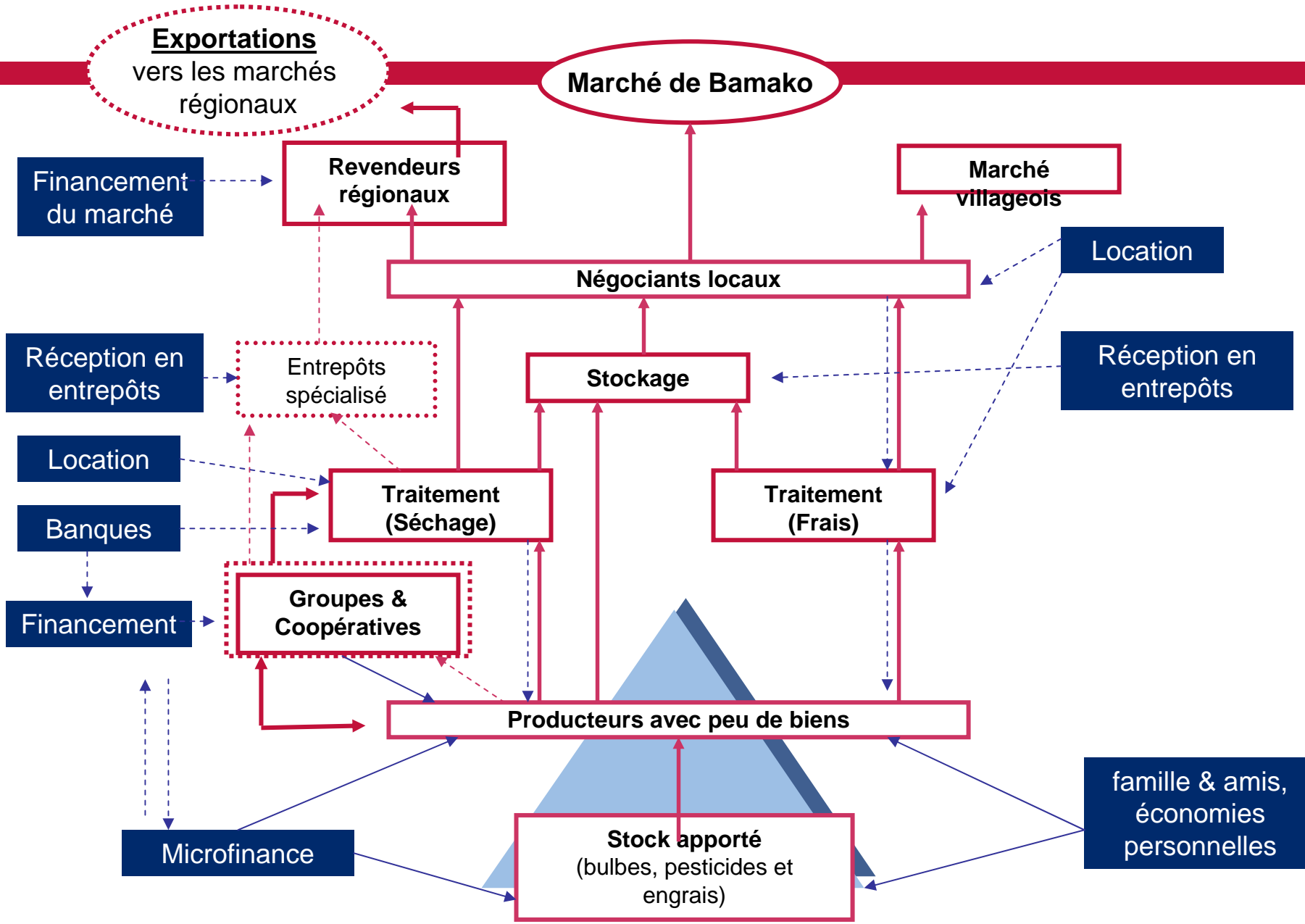
TRAITEMENT ET VALEUR AJOUTÉE

- Facile a commercialiser frais et séché
- Les échalotes séchées 3 façons de préparer:
 - Les échalotes les plus foncées sont pilées
 - Les échalotes de meilleure qualité sont coupées et emballées dans des sacs plastique
 - Pulverisation
- Les échalotes séchées:
 - Foncé: 1 500 CFA/kg
 - Couleurs claires: 2 200 a 3 000 CFA/kg.
- Sept – Déc Le prix des échalotes sèches augmente de 10 % à 20 %.

DEMANDE SUR LES MARCHÉS RÉGIONAUX

- **Négociants** viennent de Bamako et de Côte d'Ivoire pour acheter à Niono.
- **Négociants** arrivent de Guinée avec des biens à vendre à Bamako et retournent en Guinée avec des échalotes.
- Pas **contrat à distance**
 - Manque d'informations sur les prix et les standards des produits
 - Utilisation inefficace des transports
- **Les marchés régionaux** augmenteront en importance au fur et à mesure que la production intérieure augmentera.
- Des démarches sont nécessaires pour **encourager** la demande régionale en échalotes séchées

CHAÎNE DE VALEUR POUR LES ÉCHALOTES



FINANCEMENT POUR L'ÉQUIPEMENT POUR LE SÉCHAGE DES ÉCHALOTES

Machine à découper manuelle – coupe 80 kg/heure de produits frais	150 000 CFA
Machine à découper motorisée (coupe 1 MT/heure)	500 000 CFA
Cadres pour le séchage au soleil – soleil sèche de 10 à 15 kg d'échalotes fraîches en 3 jours	75-80 CFA
Combinaison soleil/séchage artificiel pour sécher de 50 à 250 kg en 24 heures.	200 000 – 500 000 CFA
Séchoir à échalotes industriel (German Hohenhem) sèche 500 kg/jour d'échalotes fraîches	4 millions CFA
Machine d'emballage simple – pour sceller les échalotes dans des sacs en plastique.	
Entrepôts	10-50 millions CFA

RÉSUMÉ DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE EN FINANCEMENT DES ÉCHALOTES

Acteur de la chaîne de valeur	Financement au sein de la chaîne de valeur	Financement du FI	Besoins restants
Vente au détail/ Vente en gros	Contrats & avances des grossistes aux commerçants	Prêts bancaires	Financement LT pour les camions des grossistes. Stockage centralisé pour les produits frais et traités.
Traitement	Garantie des associations (par exemple, Faso Jigi) facilite l'accès aux aides financières. Engagement des autres biens Pour les revendeurs à grande échelle	Prêts bancaires à grande échelle, FMI pour les associations villageoises ou pour le développement de traitement industriel.	Financement des biens du capital LT pour le séchage et les machines d'emballage.
Production	Financement des producteurs limité, en particulier quand les engrais sont achetés dans des points de vente.	Banque ou FMI Contribution des fermes garantie par l'association villageoise	Plus de financement ST nécessaires, prêts LT au niveau du village pour des entrepôts ventilés pour augmenter la durée de vie des échalotes.
Stock apporté	Probablement des finances de fournisseurs européens	Banques pour les fournisseurs à grande échelle	Ne s'applique pas

INTERVENTIONS CLÉS

- Recherche de marché
 - Demande de produits séchés sur les marchés régionaux
 - Initiative de marketing régionale
- Mise à niveau des machines
 - Financement (location?) de machines à sécher et découper
 - Financement du capital
- Formation technique
 - Producteurs
 - Association villageoises, coopératives, etc.
- Contributions améliorées

INTERVENTIONS CLÉS

- Augmenter l'intégration horizontale
 - Coopération marketing
- Intégration verticale
 - Commercialisation
- Classes et standards
- Dissémination de l'information (à travers les régions)
 - Données sur les prix
 - Données sur le qualité



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Questions ?