

**Ministère du Développement
Agricole
Institut National de la Recherche
Agronomique du Niger (INRAN)**



**Institut de Recherche sur les Cultures des
Zones Semi-Arides Tropicales
(ICRISAT)**



**Potentiel économique des nouveaux et anciens produits
agricoles et forestiers au Sahel
(cultures de rentes ou industrielles, arbustes et arbres)**

Cas du Burkina Faso, du Mali, du Niger et du Sénégal

**Conférence régionale d'échanges sur la dynamique des marchés en Afrique de l'Ouest
Exemples de l'oignon et du sésame
Bamako (Mali), 14, 15 et 16 juillet 2009**

Présenté par Dr MAROU ZARAFI Assane, agroéconomiste à l'INRAN (NIGER)

L'étude couvre quatre pays sahéliens qui sont : Burkina Faso, Mali, Niger et Sénégal. Initialement elle porte sur 14 produits suivants : l'oignon, le sésame, la gomme arabique, le poivron, le piment, les dattes, l'oseille, la mangue, le Jatropha, le tamarin, les agrumes (oranges et citrons), le figuier et le senna. Certains produits non ciblés au départ sont couverts par l'étude. Ces produits occupent une place importante dans les échanges entre les pays concernés et l'extérieur. C'est le cas du karité (amandes et beurre), de l'échalote, du haricot vert, du pois sucré ou souchet, de la tomate, de la noix de cajou et de la pomme de terre.

Dans le cadre de cette conférence nous nous limiterons aux marchés de l'oignon et du sésame.

PRODUITS ETUDIÉS

Produits	Pays	Nombre
Oignon	Niger, Mali et Sénégal	3
Sésame	Niger, Burkina Faso et Mali	3

Pour chacun des produits ciblés, des données quantitatives et qualitatives sont collectées au niveau de la production, de la transformation et de la commercialisation à l'aide d'un guide. Les sources de ces données utilisées sont :

- La revue de littérature largement utilisée à partir des Statistiques Nationales, des sites web de la FAO et de l'USDA/ERS ; des rapports divers d'institutions de recherche, de sociétés privés, étatiques et d'ONGs.
- Des interviews ont été effectuées auprès des producteurs et de représentants d'organisations de producteurs ; des représentants d'unités de transformation ; des commerçants/intermédiaires (exportateurs et importateurs) ; et des représentants d'institutions de commercialisation.

Types d'information

➤ Sur la production

Elles concernent les quantités produites, les coûts de production, les prix au producteur et les contraintes à la production et à l'écoulement.

➤ Sur la transformation

Les données concernent les types de transformation (traditionnelle, semi-industrielle et industrielle), les coûts liés à la transformation et les contraintes à la transformation.

➤ Sur la commercialisation

Les données concernent : les informations par pays des niveaux de commercialisation pour chaque produit ciblé : le marché national (domestique) ; le marché régional ; et le marché international ; les circuits de commercialisation ; Les coûts liés à la commercialisation ; Les intermédiaires et les coûts de transaction ; Les contraintes à la commercialisation.

➤ Sur les marchés internationaux

Il s'agit d'identifier, au niveau du marché mondial, les principaux pays importateurs de ces produits.

La production d'oignon est importante dans les quatre pays. Cette production n'est régulière que dans les zones oasiennes telles que celles de l'Air au Niger où on enregistre exceptionnellement trois campagnes agricoles dans l'année. Aussi au niveau de ces pays, la rareté de l'oignon à certaines périodes de l'année fait observer une flambée des prix aux

marchés domestiques. La transformation de ce produit est quasiment inexistante dans la sous région. Afin d'accroître les revenus des producteurs, certains gouvernants n'hésitent pas à prendre des mesures, quoique temporaires, de protection face à la concurrence de l'oignon étranger. Ce fût le cas en 2005 au Sénégal où la protection pendant quatre mois par l'interdiction de toute importation a favorisé l'écoulement de la production locale et a entraîné des recettes substantielles au profit des producteurs sénégalais.

Au Niger, la consommation nationale est relativement faible en comparaison du gap Production-importation-exportation qui est de l'ordre de 217 000 tonnes. Les principales contraintes à la commercialisation d'oignon au Niger sont :

- Perte de 20 à 50 % pour une durée de 3 mois dans les unités traditionnelles de stockage (rudu) ;
- Demande de marché méconnue ;
- Opportunités économiques demeurent non connues depuis les études effectuées en 1994 (Eric A., 1994) ;
- Mauvaise planification de l'écoulement des stocks dans le temps entraîne une offre en dent de scie au cours de l'année ;

Au Mali, la plupart de nos informations sont tirées des études IER/ECOFIL. Ces informations sont relatives aux marchés de l'oignon et de l'échalote. Les 3 principaux bassins de production d'oignon et d'échalote sont : la zone Office du Niger (ON), le pays Dogon et la zone péri-urbaine de Bamako (Kati, Koulikoro).

Parmi les forces du système de production d'oignon et échalote au Mali, on peut citer :

- la disponibilité de l'eau grâce au système d'irrigation de l'Office du Niger des 153 barrages, 24 sources naturelles et 65 mares exploitables en pays Dogon et des possibilités d'extension de ces infrastructures ;
- l'expérience acquise dans l'amélioration des pratiques culturales avec la généralisation du repiquage et l'utilisation de la fumure organique surtout en pays Dogon, et de l'urée.

Coûts de production de l'oignon au Mali selon les expériences du PACCEM (tableau 4) puis selon l'étude de Nicolas Gergely en 2002.

La grande variabilité du prix de l'échalote (75 à 750 f cfa/kg) pose de sérieux problèmes d'évaluation de la rentabilité des différentes activités de production, de commercialisation et de transformation. Sur la base des hypothèses tirées des expériences du PACCEM, le coût de production est établi à 56,75 f cfa /kg et le coût de la conservation à 5,25 f cfa/kg (sans l'amortissement des équipements et des constructions), soit un coût de production total de 62 f cfa/kg.

Principales contraintes à la production d'oignon et échalote au Mali

- la petitesse des superficies cultivées par exploitation (moins de 0,5 ha en moyenne à l'Office du Niger, moins de 0,3 ha hors casiers rizicoles, 336 m² dans le pays Dogon), entraînant une atomisation de l'offre, et des difficultés d'organisation des producteurs ;
- L'insuffisante maîtrise des techniques de production de semence adaptée et au moindre coût ;
- L'insuffisance de l'encadrement institutionnel.

Deux méthodes de transformation/conservation sont utilisées.

- la conservation : c'est une activité qui s'est beaucoup plus développée dans la zone de l'Office qui dispose en 2003-2004 de 1 575 cases de conservation et qui ont permis de réduire les pertes de 60-80% à 30-40% ; le PACCEM a réalisé dans ce cadre un test qui a été assez concluant ;
- le séchage pratiqué dans les deux zones et qui a bénéficié en pays Dogon, d'un appui consistant de la GTZ dans son organisation. Deux méthodes sont utilisées : une méthode traditionnelle, produisant de l'échalote écrasée séchée au soleil et une méthode améliorée utilisant dans le pays Dogon des claies pour sécher directement au soleil de l'échalote coupée en tranche (EST) et dans la zone de l'Office des séchoirs en banco, Tahos, semi-industriel solaire et gaz ; les deux premiers convenant le plus pour la zone.

Principales contraintes à la transformation de l'oignon et de l'échalote au Mali

- la non maîtrise des techniques de conservation/transformation ;
- l'insuffisance de l'encadrement institutionnel pour les problèmes de transformation ;
- le manque de débouchés pour les produits transformés ;
- la faiblesse des appuis des partenaires à la promotion de la transformation.

Principales contraintes à la commercialisation de l'oignon et échalote au Mali

- Le manque d'étalement de la production : les activités de production et de commercialisation se déroulent dans un temps assez court car les produits sont périssables, la transformation est encore peu développée ; et le stockage est peu pratiqué, en raison du problème technique des pertes encourues, mais aussi des problèmes de financement ;
- le marché d'oignon est généralement limité aux populations urbaines si bien qu'il est très restreint ;
- la méconnaissance des opportunités réelles des marchés d'exportation sous-régionaux et le manque de professionnalisme des opérateurs économiques ;
- l'insuffisante maîtrise de la qualité des produits et du respect des normes ;

La stratégie d'intervention pour la promotion de la filière d'oignon et échalote au Mali s'articule autour des axes suivants :

1. Encadrement de la production d'oignon dans les zones de l'Office du Niger et du pays Dogon ;
2. Amélioration de la transformation dans les zones de l'Office du Niger et du pays Dogon ;
3. Organisation des intervenants ;
4. Amélioration du financement des activités de transformation/conservation ;
5. Recherche de marchés intérieurs et extérieurs.

L'oignon est un produit très cultivé au Sénégal. En effet, selon les estimations de la Saed, les producteurs sénégalais devraient récolter à la fin de la campagne 2005, un volume de 40 mille tonnes dans la vallée alors que dans la zone des Niayes, ils tablaient sur 30 mille tonnes. La filière d'oignon participe à la lutte contre la pauvreté dans ce pays : L'écoulement de la production locale d'oignon a entraîné des recettes de 10,5 milliards de Fcfa au profit des producteurs sénégalais. Ceci est dû essentiellement à la politique économique de l'Etat. L'Etat avait suspendu pour quatre mois en début d'année 2005, toute importation d'oignon. Au terme de la dite période, les producteurs locaux jubilent. Leurs productions leur ont rapporté ces 10,5 milliards de Fcfa. Mais depuis le 3 août 2005, les importations d'oignon ont repris au Sénégal. l'Agence de Régulation des Marchés (ARM) qui avait gelé depuis avril dernier toute

opération dans ce sens a levé cette mesure d'interdiction. Au terme de la période de gel de ces importations, l'effet de cette mesure protectionniste tendant à favoriser l'écoulement de la production locale est allé au-delà de toutes les espérances : La pertinence de cette démarche est d'autant plus avérée que la presque totalité de la production nationale d'oignon est présentement écoulée. Cette mesure était dictée par la nécessité de réguler le marché de l'oignon caractérisé à l'époque par la submersion de la variété locale par sa principale concurrente venue des Pays-Bas. Ce produit grassement subventionné faisait de l'ombre à la variété locale jusque sur les marchés locaux.

Filière oignon dans la sous région de l'Afrique de l'Ouest

Plusieurs variétés sont utilisées dans la production de l'oignon. Au Niger on rencontre : Violet de Galmi, Blanc de Galmi, Blanc de Soumarana, Violet de Galmi et White Créole, Yahouri, ou Rouge de Gaya. Les variétés du Burkina sont : Violet de Galmi, Violet de Garango, Violet de Soumarana, Blanc de Tarna, oignon Bissa et les oignons jaunes de type «européens», pour le marché ivoirien. Le Mali est seul pays de la sous région spécialisé dans la production d'échalote où les niveaux de production sont souvent confondus avec ceux de l'oignon.

Toutefois, la variété qui domine aujourd'hui au niveau de la sous région est le Violet de Galmi. Elle est appréciée à cause de son goût et autres attributs culinaires et même sa vertu médicinale. Elle provient du Département de Tahoua (Rép. Du Niger) mais a été copiée par plusieurs pays voisins (Nigeria, Tchad, Burkina, Bénin, Togo, Ghana, Mali, Sénégal, Mauritanie, Guinée Bissau, Cap vert), qui développent sa culture afin de réduire leur dépendance vis à vis des importations du Niger.

Tableau 1 : Production de l'oignon en Afrique de l'ouest (année 2000)

Pays	Surfaces (ha)	Production (tonnes)	Rendement moyen (t/ha)	Périodes de production
Burkina	1 850	37 750	20	Fev- Mars
Mali	1 550	38 750	25	Mars-Avril-Mai
Niger	7 657	271 218	35	Fev-Juillet
Sénégal	2 167	42 333	20	Mars-Juillet
Cote d'Ivoire	350	8 800	26	Janv-Mai
Guinée	450	10 000	22	Mars-Avril-Mai
Togo	60,6	1 334	22	Nov-Dec-Jan
Bénin	186,	4 670	25	Fev-Mars
Ghana	404	9 300	23	Dec-Jan-Fev
Mauritanie	500	7 000	14	Mars-Jiun
Nigéria	-	-	-	Fev-Sept
Cap Vert	37	967	26	Fev-Mai
TOTAL		328 000		

Source : d'après Réseau Africain pour le Développement de l'Horticulture, FAO (2000)

Tableau 2 : Disponibilité des pays sous régionaux en oignons (en tonnes)

Pays	Production brute intérieure	Moyenne des importations Sous Régionales	Moyenne des importations Extra Africaines	Exportations Sous Régionales	Disponibilités
Burkina	38 000	1 500	100	400	39 200
Bénin	4 670	3 500	0	600	7 570
Côte d'Ivoire	8 800	22 000	17 600	500	47 900
Ghana	9 300	18 000	2 000	0	29 300
Niger	271 200	0	0	53 985	217 200
Togo	1 300	1 500	100	0	2 900
Totaux	333 270	46 500	19 800	55 485	344 070

Source : Groupement Audec-Bunec, Etude PPEAP, Niger

Tableau 3 : Structure des importations sous régionales d'oignons en 2000

Pays	Importations (en tonnes)	Provenance
Niger	42	Nigeria
Nigéria	20 447	Niger
Côte d'Ivoire	21 762	Niger, BF, Mali
Burkina	2 218	Mali, Niger, RCI
Mali	454	RCI
Ghana	14 656	Niger, BF, Nigéria
Togo	804	Niger, BF, Bénin
Bénin	6 510	Niger, Nigeria, BF
TOTAL	66 893	

Sources : D'après Etudes IER/ECOFIL, Bulletin Statistique UEMOA, FAO, et nos calculs

Tableau 4 : Importations d'oignon pour l'Afrique de l'Ouest en provenance de l'Europe en 2000

Pays	Quantités importées (Tonnes)
Cote d'Ivoire	20 866
Gambie	7 648
Ghana	151
Guinée	5 599
Guinée-Bissau	699
Mali	43
Mauritanie	14 915
Sénégal	45 540
TOTAL	95 461

Source : EuroStats selon Etudes IER/ECOFIL 2004

Le tableau 5 ci-dessous présente des données sur les exportations officielles sous régionales reconstituées à partir des statistiques collectées, mais qui en réalité sous estiment

les flux réels d'oignons qui circulent entre les états en période de récolte. Le volume du marché d'exportation sous régional en 2000 est d'environ 85 000 tonnes d'oignons dont 72,6 % sont fournis par le Niger.

Tableau 5 : Exportations sous régionales d'oignons en 2000 (en tonnes)

Pays producteurs	Pays d'exportation
Burkina	Togo, Bénin, RCI, Ghana
Mali	Burkina, RCI, Guinée, Mauritanie
Niger	Burkina, Bénin, Togo, Ghana, Nigéria, RCI, Algérie, Mali
Sénégal	Mali, Guinée, Guinée Bissau, Gambie
Côte d'Ivoire	Mali, Burkina (oignons locaux et européens de réexportation)
Tchad	Centrafrique, Congo, Nigeria, Cameroun
Bénin	Togo, Ghana,
Nigeria	Niger, Bénin, Ghana, Cameroun

Sources : FAO, 1996

Tableau 6: Structure du marché sous régional d'exportation d'oignons en 2000 (en tonnes)

Pays Producteurs	Exportations Sous régionales (T)	Exportations Extra africaines (T)
Niger	61 337	nd
Nigeria	nd	nd
Côte d'Ivoire	472 ¹	18 000
Burkina	287,1 ²	100
Mali	1 620,4 ³	nd
Ghana	0	3 000
Togo	0	200
Bénin	609,9 ⁴	nd
TOTAL	64 326,1	21 300

Sources : Groupement Audec-Bunec, Etude PPEAP, Niger

Nd = Non disponible

¹ Réexportation des oignons hollandais par la SABIMEX en période de pénurie.

² Exportation sur la Côte d'Ivoire et le Togo ;

³ Oignons et échalote du Mali exportés vers la Côte d'Ivoire.

⁴ Exportation d'oignons Rousses de Mallanville sur le Togo.

Tableau 7 : Niveaux de couverture des besoins en oignons au niveau sous régional.
TCB = Taux de Couverture des Besoins

Pays	Consommations Kg/habt/an	Besoins apparents En 2002	Disponibilités En oignons de consommation	TCB en Oignons (%)
Bénin	2,2	15 049	7 570	50,3
Burkina	1,9	22 898	39 200	171,2
Cote d'Ivoire	3,2	56 004	47 900	85,5
Ghana	2,0	39 773	29 300	73,7
Niger	1,3	14 589	217 200	1488,8
Togo	1,6	7 702	2 900	37,6
Total		156 015	344 000	220,5

Source : FAO et nos propres calculs

Le tableau 8 montre que les coûts de production de l'oignon du Niger, Burkina et Sénégal sont respectivement de 68,6, 54, 5 et 162,2 f cfa/kg, avec des rendements respectifs de 56, 16 et 23 tonnes/ha. La valeur ajoutée créée par le commerce de l'oignon du Niger à Abidjan est décrite dans l'annexe N10. Sur la base d'un prix d'achat de 150 f cfa /kg et d'un prix de vente de 300 f cfa /kg le commerçant réaliserait avec un prix de revient de 247,6 f cfa /kg un bénéfice de 52,4 f cfa /kg.

Quant aux commerçants réceptionnistes à Abidjan, leurs charges sont estimées à 8,4 f cfa /kg soit un prix de revient global de 256 f cfa /kg et n prix de vente variant entre 420 et 450 f cfa /kg au marché de Treichville (tableau 10).

Tableau 8 : Analyse comparative des coûts de production du Niger, du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire

Désignations	Unité	Niger	Burkina	RCI
Surfaces	m2	757	850	284
Productions	Kg	3,450	1,383	563
Rendements	Tonne/ha	52	16	23
Main- d'œuvre	Fcfa/kg	6,2	10,6	22,6
Intrants	Fcfa/kg	5,1	8,6	26,3
Foncier	Fcfa/kg	0,0	1,1	3,8
Autres (taxes)	Fcfa/kg	0,4	0,4	1,7
Charges opérationnelles	Fcfa/kg	11,7	20,7	54,3
Charges de structure	Fcfa/kg	1,4	13,5	21,0
Charges/kg	Fcfa/kg	13,1	34,2	75,3
Total dépenses/produ cteur	Fcfa	45,685	44,481	42,413
Charges/m2	Fcfa/m2	68,6	54,5	162,2

Sources : O.David, Cirad

Tableau 9 : Valeur ajoutée créée par le commerce de l'oignon à destination d'Abidjan à partir de Guidan Iddar- (Tahoua, camion de 30 tonnes, soit 300 sacs)

NB : Prix du sac de 100 kg à la date de l'enquête : 15 000 FCFA

Éléments de coût	Coût unitaire (en f cfa)	Valeur (en f cfa)	% du CR
Achat sac oignon sur le marché local	15 000	4 500 000	60,6
Achat sac vide	600	180 000	2,42
Achat Tchali (manier d'aération)	100	30 000	0,4
Ensachage- manutention	250	75 000	1,0
Achat fil de couture du sac	10	3 000	0,16
Taxe de marché local	150	45 000	0,6
Frais transport Guidan Iddar-Abidjan (Côte d'Ivoire)	3 000	900 000	12,1
Taxe Statistique + BIC/Douanes Galmi	650	195 000	2,62
Faux frais /traversée Burkina- Ghana (1)	5 000	1 500 000	20,1
Coût de revient oignon rendu Abidjan	24 760	7 428 000	100
Valeur de l'oignon au marché de Treichville	30 000	9 000 000	
Marge Brute	5 240	1 572 000	21,2%

Source : nos enquêtes de terrain auprès de l'ANFO (Juin 2003)

Tableau 10 : Coûts opérationnels des commerçants réceptionnaires d'Abidjan et Accra

Désignation	Moyenne par sac de 100 kg
Charges Opérationnelles	
Déchargement (100 f cfa/sac)	57
Tri (200 f cfa/sac pour 25% du chargement)	43
Reconditionnement par 25 Kg (50 FCFA/sac pour 25% du chargement)	11
Prise en charge des 40 manutentionnaires (8 000 f cfa/mois)	168
Rémunération des 2 hommes de confiance (100 00 FCFA/mois)	105
Hébergement de « l'itinérant » (7 jours + Loyer à 45 00 f cfa/mois/3 pers)	13
Alimentation de « l'itinérant » (7 jours X 1200 f cfa/ jour)	31
Achat de sacs de 25 Kg (50 f cfa/sac pour 25 % du chargement)	50
- Pertes (2% =2,3 Kg/sac X 144,6 FCFA/Kg pour 25% du chargement)	76
- Distribution des oignons (1,05 FCFA/Kg pour 50% du chargement)	53
Impôts (800 000 FCFA/an pour 65% de l'activité commerciale)	23
Taxes (6000 FCFA/mois pour 65% de l'activité commerciale)	2
Charges de structures	
Bâtiments : 22 millions de f cfa(amort sur 8ans de l'act.com)	78
«Investissements » politique : 3,5 millions de f cfa pour 65% de l'act.com.)	100
TOTAL	840

Sources : Thèse OLivier.David - CIRAD

La structure de prix de l'oignon importé de Hollande à Abidjan est indiqué ci-dessous . Le prix de revient est 304, 2 f cfa /kg. Le prix de vente varie entre 380 et 400 f cfa /kg. Ce produit est donc moins compétitif que celui du Niger.

Tableau 11 : Formation des prix de l'oignon hollandais rendu à Abidjan

NB : sac de 25 kg

Rubriques	Devise FF/sac	Montant en Fcfa/sac de 25kg
1.Prix FOB (départ Rotterdam)	31,25	3 120,5
2.Transport (bateau –Aller simple)	22,5	2 250
3.Assurance (18% du prix FOB)	9,6	960
4.Prix CAF (rendu Abidjan : 1+2+3)	63,35	6 350
5.Taxe d'importation (17,5 du prix CAF)	11	1 100
6.Taxe SDI (5% de la TI)	0,55	55
7.Frais d'aconage (10% de 5+6)	1,15	115
8.Prix sortie du port d'Abidjan (4+5+6+7)	76,05	7 605

Source : SABIMEX Abidjan (juin 2003) d'après études IER/ECOFIL et nos calculs.

Les principaux marchés de l'oignon au niveau du Burkina, du Mali, du Sénégal et du Niger sont leurs populations urbaines et les pays voisins côtiers : Côte d'Ivoire, Ghana, Togo et Bénin. Le marché international est dominé par les Etats Unis et l'Allemagne.

Le marché du Sésame en Afrique de l'Ouest

Le sésame produit au Niger et au Burkina est en grande partie destinée au marché international sans aucune transformation préalable. Cependant, un unité industrielle moderne de production d'huile de sésame est entrain d'être mise en place au Sénégal par GECI sarl (General de Commerce et d'Industrie). La production et la commercialisation du sésame par cette société a débuté en 2004. Les principaux importateurs de la sous région sont la Tunisie, le Maroc, la France, la Suisse, le Pays bas, le Japon et l'Arabie Saoudite.

Les principales contraintes à la production du Sésame au Niger sont :

- Insuffisance ou même manque d'encadrement technique sur la culture de sésame : Le sésame est d'abord une culture très secondaire au Niger malgré son importance économique. A ce titre il est très peu connu de ceux-là même qui ont la charge de faire la vulgarisation. Comment donc attendre des paysans une bonne production sans leur montrer comment et quand il faut semer, désherber, épandre les engrais, récolter et enfin quelle variété utilisée pour une région donnée ou pour un type de sol particulier ?
- Insuffisance de semences des variétés demandées sur le marché international.

Le marché du sésame en Afrique de l'Ouest

Le système des prix ou l'analyse des prix

Le prix du sésame à l'instar de celui des autres produits agricoles est libre. Il est déterminé par le jeu de l'offre et de la demande.

La structure des prix et l'évolution des prix au niveau national

La structure des prix du sésame se présente comme suit à partir des informations recueillies auprès des différents intervenants par le PPEAP :

Tableau 12 : La structure des prix du sésame au Niger : Marché domestique et marché régional: exemples des marchés de Tchadoua au Niger et de Kano au Nigéria)

Rubriques/Marchés	Montant en F.CFA/sac de 100 kg
Marché domestique	
Prix d'achat au producteur	20 000
Sacherie	200
Manutention pour magasin	50
Transport villages producteurs-Tchadoua	50
Taxe de marché	100
Intermédiaire	25
Prix de revient	20 425
Prix de vente	25 425
Marge bénéficiaire	5 000
Marché de Kano	
Prix de revient avant exportation	25 425
Douanes	1 000
Transport Tchadoua-Kano	500
Certificat phytosanitaire	50
Faux frais	50
Prix de revient rendu Kano	27 025
Prix de vente Kano	37 025
Marge bénéficiaire	10 000

Le prix d'achat au producteur constitue l'élément essentiel du prix de revient (+ de 95%) les autres charges sont la sacherie, la manutention, les droits et taxes, le transport. Il ressort de cette structure de prix que le sésame est un produit rentable aussi bien au niveau local qu'à l'exportation. En effet les marges bénéficiaires sont assez significatives. Elles varient de 30% (vente locale) à près de 60% (marché extérieur). Ainsi, le sésame reste un produit très rentable pour les opérateurs économiques intervenants dans la filière.

L'évolution des prix

Sur la période de 1989 à 2003 le prix du sésame a varié d'une année à l'autre. Par exemple Juillet 1995, 1 500 F/ kg contre 500 F/ kg en Juin 1989 et 450 /kg en Juillet 1989 les prix varient également d'une période à l'autre au cours de la même année. Ils sont généralement élevés de Mai à Août et faibles d'Octobre à Décembre (premier mois après la récolte). Par exemple en 1999 les prix de sésame ont été de 500 F /kg en Mai, de 600 F /kg en Août, ils sont passés de 350 F en Octobre à 300 F/ kg en Décembre.

Outre les variations des prix dans le temps déterminées par le jeu de l'offre et de la demande les prix du sésame varient en fonction de la qualité de la variété et des conditions de traitement des récoltes.

Les facteurs déterminants des prix

Parmi les facteurs on peut citer :

- L'importance de l'offre et de la demande ;
- La nature et la qualité du produit : le sésame à grains blancs est plus apprécié sur le plan international que celui à grains noirs ou bruns ;
- Les fluctuations de la Naira et des autres monnaies de transactions ;
- Le caractère biologique du produit.

Tableau 13 : l'offre du Sésame de 1999 à 2003 au Niger

ANNÉE	QUANTITÉ (en tonnes)	VALEUR (en francs cfa)
1999	199	40 125 243
2000	561	107 562 000
2001	882	184 000 000
2002	493	102 000 000
2003	413	83 000 000

Source : PPEAP, 2004.

Les principaux problèmes peuvent se résumer à quatre, selon le Directeur de Négoce International Niger, professionnel du sésame au Niger :

- **Le coût de transport lié à l'enclavement du pays** : pour acheminer un container de 18 à 20 tonnes de Niamey à Cotonou, le coût s'élève à 1 100 000 f.cfa. Le transport du même container de Ouagadougou (Burkina Faso) au port de Cotonou ou Lomé ne dépasserait pas 600 000 fcfa.
- **La production insuffisante de sésame en général et de la variété blanche en particulier, variété la plus demandée sur le marché international** : En 2003 par exemple, pour une commande de 250 tonnes de sésame blanc, seuls 80 tonnes ont été réunis.
- **Insuffisance de la qualité du sésame.**
- **Insuffisance de débouchés extérieurs** : une grande partie du sésame nigérien est exportée vers le Nigeria ou au Burkina avant d'être réexportée au Japon ou en Europe. Les autres débouchés sont mal connus ou sont difficiles d'accès.

Le Burkina est producteur et exportateur du sésame. En effet le Japon a importé du Burkina 2 976 tonnes en 1995 contre 3 787 tonnes en 96 et 7 092 tonnes en 97 pour des valeurs respectives de 2 040 000\$ US, 3 475 000 \$ US et 4 010 000 \$ US.

En 2002, le Burkina a exporté 19713 tonnes de sésame pour une valeur de 9 293 000 \$ US.

La production du sésame au Burkina a été relancée en 1994. Le prix de la "tine" (environ 15 kg) était attractif (5000 à 6000F). En 2001, les 5 principaux exportateurs du Burkina se sont réunis pour décider qu'ils payeront désormais le sésame à 3 500 F le tine au maximum ; de ce fait le prix est tombé à 2 500F voire 2 000F la tine dans les villages.

En 2005, la culture du sésame est une filière porteuse au Burkina. La demande en sésame est très forte au plan mondial et est d'environ 650 000 tonnes. Au stade actuel, la demande en sésame dépasse l'offre. La culture du sésame peut donc être une source de revenus substantiels pour le producteur burkinabè.

Au delà du sésame, il y a d'autres filières telles que le riz, le maïs, les légumineuses comme la tomate dont le développement peut générer des revenus pour les producteurs. C'est dans cette optique qu'il a été créé en 2001, la Société de promotion des filières agricoles (SOPROFA). Rien que pour la campagne agricole 2002, ce sont environ 17 milliards de FCFA qui ont été injectés par la SOPROFA auprès des producteurs du monde rural pour acheter leur production. La lutte contre la pauvreté doit partir de l'éradication de la pauvreté en milieu rural. Et cela passe nécessairement par la sensibilisation et l'encouragement des producteurs à aller vers des spéculations qui puissent leur permettre d'accroître leur capacité d'acquérir des équipements plus modernes qui favoriseraient l'augmentation de la production. Voilà donc l'idée qui sous-tend par exemple, le lancement du programme intensif de sésame dans les trois provinces du Burkina que sont : le Loroum, le Bam et le Soum. Ces trois provinces vont exploiter 10 000 ha de sésame qui viennent s'ajouter aux 20 000 ha emblavées en 2001 dans d'autres régions du pays. Au total, ce sont environ 30 000 ha de sésame qui ont été emblavés en 2002.

En outre, la diversification des cultures est toujours encouragée au Burkina : Tout en encourageant la production céréalière, les partenaires au développement des paysans (ONG, Projets, les Institutions de Recherche et les Services Techniques de l'Etat) indiquent aux producteurs les spéculations qui sont les plus demandées sur le marché international.

Au Mali, le sésame est cultivé dans l'ensemble de la zone agro-écologique comprise entre les hauteurs de pluies 400-800 mm, et allant de l'Ouest à l'Est du pays. La majorité des producteurs est localisée dans le pays Bobo (Bwa) où les superficies moyennes par exploitant atteignent 0,5 ha.

La filière sésame au Mali est entrain de s'installer dans un tissu institutionnel et associatif structuré et opérationnel

Afin de garantir un produit de qualité compétitif sur le marché international du sésame, l'OHVN a fixé des conditions dès la production.

En effet à partir de 1998/99, avec l'intervention de l'acheteur français, Huileries EMLE NOËL, actuellement Provence REGIME et la vulgarisation du sésame biologique, la sous zone agro-écologique (de Koulikoro–Nord-SIRAKOLA BANAMBA), après l'abandon du coton (déficit pluviométrique) s'engagea dans la production du sésame biologique aux conditions suivantes :

- La traçabilité de toute la chaîne : village-producteur/productrice, parcelle géo-référencée (gps), production/sacherie, stockage avant expédition, tous avec le même code ;

- Le respect des normes de production : variétés de sésames sélectionnées, emploi strict de la fumure organique et des produits phyto-sanitaires organiques (selon un cahier de charges) ;
- Taux d'impureté à la vente au plus 1% ;
- Soumission à la certification internationale ;
- Acceptation d'un suivi rapproché et individualisé.

On peut estimer le potentiel productif du Mali à quelques 10 000/15 000 tonnes/an, production comprenant le sésame conventionnel et le sésame biologique.

Les principales contraintes à la production du sésame au Mali sont :

- **La non disponibilité de semences sélectionnées aux producteurs** : Actuellement au Mali, il n'existe pas de fermes semencières quelle que soit la variété. Les semences viennent soit du Niger, soit du Kenya, soit du Burkina Faso. Eu égard à l'importance du potentiel de production (10 à 15 000 tonnes/an) et à celle des valeurs monétaires, il importe d'envisager la création d'une ferme semencière nationale à vocation nationale, voire sous régionale ;
- **La non disponibilité de fumure organique et minérale de qualité** : L'emploi des fumures organique et minérale pour améliorer l'ensemble de la chaîne de fertilisation est un besoin global exprimé par toutes les catégories de producteurs/trices. Les engrais minéraux et les insecticides et pesticides pour le sésame conventionnel sont disponibles auprès des vendeurs privés, mais la production de fumure organique de qualité rencontre des difficultés ; La résolution de ce problème peut faire l'objet d'un sous projet fertilisation dans la filière, mais qui s'étend à l'ensemble des systèmes de production qui concernent les unités familiales en y favorisant l'intégration Agriculture/Elevage ;
- **La qualité marchande insuffisante du sésame au niveau producteur** : Actuellement les efforts de la vulgarisation et les conditions du cahier de charges, accordent une attention particulière à la réduction drastique du taux d'impuretés de 20 à 1%. D'où des activités centrées sur les normes de qualité, avec des mini-souffleries, une éducation systématique à la maîtrise des standards du Codex Alimentarius.

Les principales contraintes à la commercialisation du sésame au Mali sont :

- **La faible organisation des commerçants de la filière.** Ceci s'explique par le fait que l'activité sésame est relativement récente au Mali (moins de 10 ans). En effet c'est seulement en début des années 90 que les offices se sont intéressés aux filières porteuses et ont donc décidé d'assurer leur promotion. Il faut ajouter à cela, la frilosité des commerçants face à des organisations fortes ;
- **La faible prise en compte de la notion de qualité**, progressivement comprise et acceptée avec les efforts des projets CAE/USAID et APROFA et sous l'influence de la concurrence de leurs homologues Burkinabé et Sénégalais ;
- **L'insuffisance de l'appui des services techniques**, l'IER et la Direction Nationale des Industries notamment pour l'établissement des normes de qualité et la diffusion d'une police pour la surveillance ;
- **La disparité et l'absence d'informations fiables et officiellement observées (Douanes, DNI, - DNCC) sur les exportations** est l'un des traits marquants de la faiblesse professionnelle des grossistes exportateurs.

Des perspectives de développement de la filière sésame au Mali ont été dégagées par l'IER en 2004 :

Le potentiel productif du Mali peut avoisiner les 20 000 t/an de sésame, soit au même niveau que le Tchad, Le Niger et le Burkina Faso. Dès lors les axes de développement de cette filière doivent être orientés sur les aspects suivants :

- Un appui institutionnel spécifique afin d'instaurer un climat de confiance entre les grossistes et les services publics d'une part, et d'autre part, l'apprentissage pédagogique des statistiques commerciales (importance pour l'établissement des politiques de développement) ; d'où la création d'une base de données sur la production , les volumes commercialisés, les volumes exportés et sur toutes autres informations statistiques intéressant la filière ;
- La contractualisation des instituts de recherche, telque IER/LTA, pour développer les semences sélectionnées et les normes de qualité : A l'instar des autres programmes, céréales (mil, sorgho, riz, maïs), des légumineuses (niébé et arachide) et des oléagineux (karité, etc.) et eu égard à la place et à l'importance économique du sésame (10-15 000t), un programme au moins décennal de recherche sera initié dans les stations (CRRA) spécialisées qu'au sein du Laboratoire de Technologies Alimentaires de Sotuba/IER.
- L'appui institutionnel à la Direction Nationale des Industries, à la Direction Nationale de la concurrence et du Commerce pour la maîtrise des informations commerciales et législatives internationales sur la filière sésame ;
- L'appui aux organisations professionnelles pour la maîtrise des techniques et technologies de purification des produits dans le respect des normes du marché mondial (producteurs et commerçants) ;
- Les projets et programmes de développement doivent mener des actions de renforcement des capacités notamment :
 - en maîtrise des techniques et technologies ;
 - en négociation ;
 - en animation d'associations ;
 - en gestion comptable et financière.

Les contraintes générales que rencontre les filières agroforestières sont résumées au niveau du tableau suivant. Il en découle des axes de recherches futures tant au niveau des pays qu'au niveau régional :

RESUME DES CONTRAINTES

CONTRAINTES GENERALES					
Produits	Production	Transformation	Commercialisation	Politiques	Institutions
Oignon	<ul style="list-style-type: none"> - Variétés actuelles non adaptées à la conservation ; - Technologies de conservation des bulbes non adaptées 	Forme de transformation ne répond pas aux besoins des consommateurs	Insuffisance d'absorption des productions nationales par les marchés locaux au Niger	Manque de politique de protection du marché régional	Manque de structures d'appui à la commercialisation au niveau national et régional
Sésame	La non disponibilité de semences des variétés demandées		<ul style="list-style-type: none"> - La faible prise en compte de la notion de qualité - L'absence d'informations fiables et officiellement observées sur les exportations 		Absence de structures d'approvisionnement en semences au niveau national et même régional

RECHERCHES FUTURES

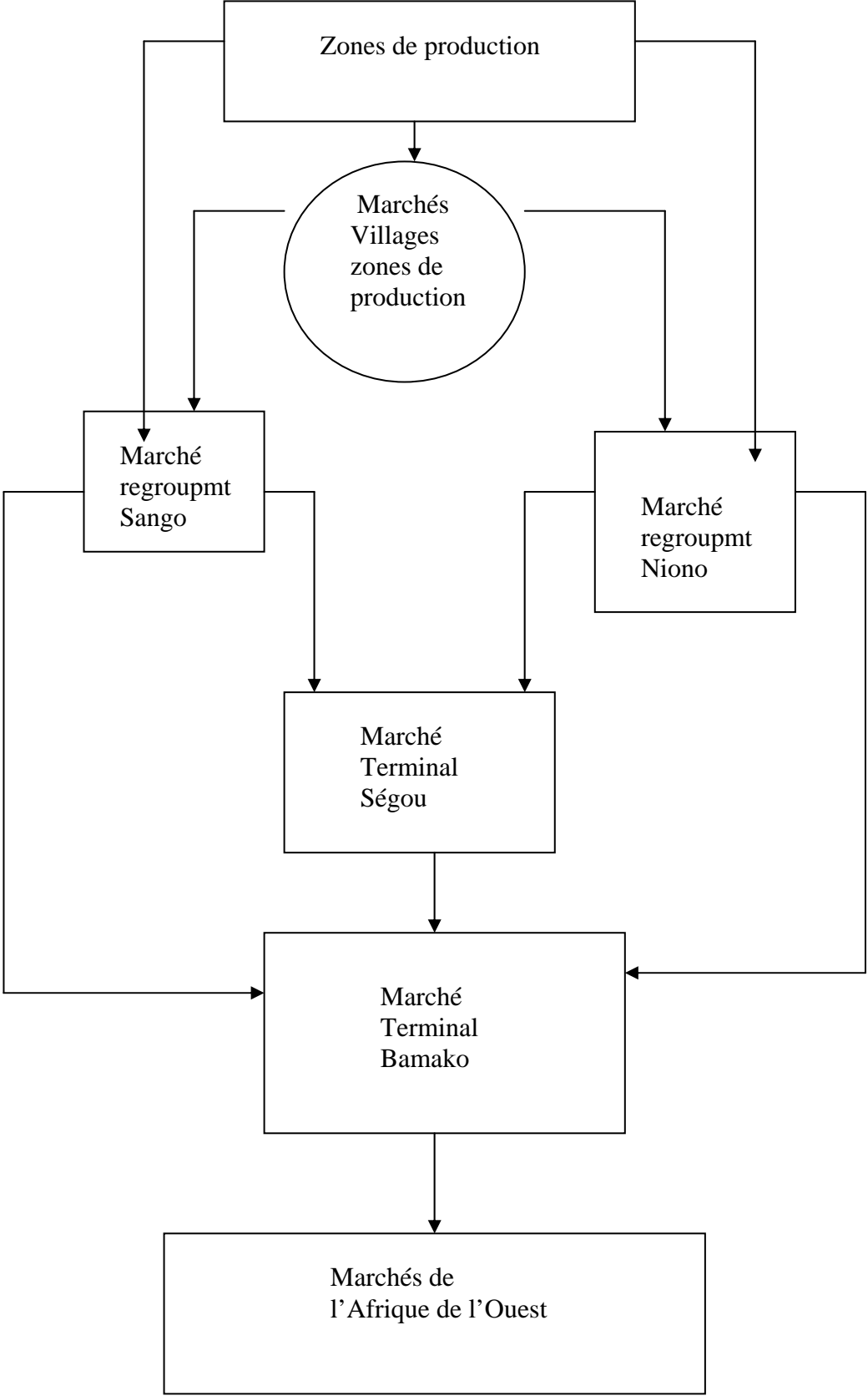
PRODUITS	DOMAINES DE RECHERCHES FUTURES
Oignon	<ul style="list-style-type: none">- Sélection de variétés adaptées à la conservation ;- production et multiplication de semences ;- Etudes statistiques et socio-économiques nationales et régionales régulières afin de rendre les données disponibles et accessibles ;- Technologie de Transformation avec emballages commercialisables.
Sésame	<ul style="list-style-type: none">- Production et multiplication de semences de la variété blanche ;- Etudes statistiques et socio-économiques nationales et régionales régulières afin de rendre les données disponibles et accessibles ;- Technologie de Transformation avec emballages commercialisables.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

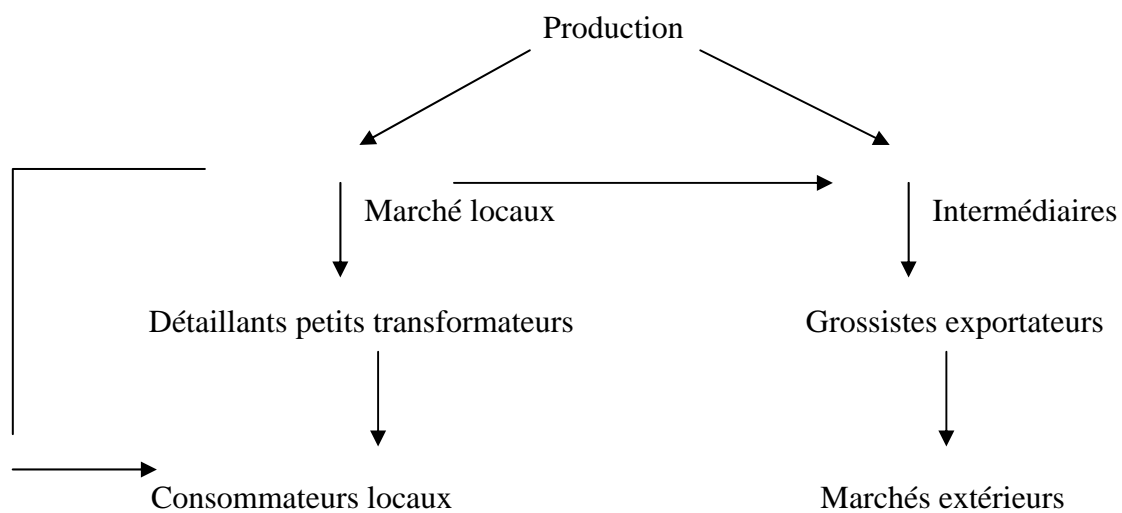
- CENTRE AGRO-ENTREPRISE, 2001** : "Etude pour la Promotion des Filières Agro-industrielles", Volume I : Document de synthèse, CAE/ CHEMONICS, étude réalisée par YIRIWA CONSEIL, , Bamako/Rép. Du Mali, Février 2001.
- CPS/MDR, 2001** : "Etude de capitalisation des informations sur la filière fruits et légumes", Octobre, 2001 ; Rep. Du Mali.
- FAO, Projet GCP/RAF/244/BEL ; (2000)** : "Monographie nationale de l'horticulture du Mali"- document FAO, Projet GCP/RAF/244/BEL, 85p - juin 2000.
- Rép. Du Mali, DNAMR ; (1996)** : "Présentation du secteur fruits et légumes au Mali", DNAMR, réunion de lancement de la campagne agricole 1996/97 (17-21 mai 1996 - Koutiala) 13p.
- FAO, Projet GCP/RAF/244/BEL ; (2000)** : "Etude des coûts de commercialisation de 4 cultures maraîchères (tomate, oignon, chou, pomme de terre)", document FAO (projet GCP/RAF/244/BEL) 36p- juin 2000.
- Rép. Du Mali, Centre Agro-Entreprise ; (2000)** : "La filière des fruits et légumes", Centre Agro-Entreprise. Rapport de discussion avec les groupes focus - septembre 2000.
- Moussa Yacouba Maïga, (2003)** : " Commerce des produits agricoles au Mali et leurs rôles dans la dynamisation des économies locales" ; mai 2003.
- Rép. du Niger, MDA, PPEAP, (2002)** : "Elaboration de la situation de référence; Rapport spécifique sur les filières agricoles : niébé, oignon, souchet, sésame, gomme arabique", **Rapport Final, expert : Idrissa Abdoulaye, 30 septembre 2002.**
- Olivier DAVID (1999)** : "les réseaux marchands africains face à l'approvisionnement d'Abidjan : le commerce régional de l'oignon (*Allium cepa*), Niger–Burkina Faso–Côte d'Ivoire", 1999.
- Eric ARNOULD (Consultant USAID), M. Chefferou MAHATAN (Consultant National)** : "plan d'action pour le développement de la filière de l'oignon et de l'ail au Niger",
- Daouda Dembélé ; (2001)** : " Productions Horticoles et Perspectives de Développement Au Mali" ; Document présenté au Séminaire sur "la Diversification et le Développement du Secteur Horticole en Afrique", Bamako-Mali, 13-15 février 2001
- Rirabé DJIDINGAR (2003)** : "Diversification des systèmes de culture : cas du sésame et du guar et estimation des rendements par la méthode de télédétection à basse altitude", 2003.
- Mounkaila MOUSSA (1998)** : "Etude de la diversité morphologique et agronomique du sésame au Niger et recherche des critères de sélection pour l'amélioration des rendements", 1998.
- IER-ECOFIL (2004)** : "ETUDES FILIERES AGRICOLES MALI" ; Janvier-Février 2004, IER/ECOFIL.
- INRAN, (1996)** : "Le Sésame au Niger : Etude diagnostique", mars 1996 .
- Nicolas Gergely (2002)** : "Etude sur la Compétitivité des filières agricoles au Mali"; Juillet/Septembre, 2002.
- Daouda DEMBELE (1992)** : "Problématique de la production et de la multiplication de l'oignon en Afrique de l'Ouest : Monographie de l'oignon au Mali" ; Contribution du Mali au 3ème Atelier Technique, Maradi-Niger, 9-12 Mars 1992.
- Pascal LIU, FAO (2003)** : "the marketing potential of date palm fruits in the European market" Raw materials, Tropical and Horticultural Products Service Commodities and Trade Division 2003
- FAO CENTRE D'INVESTISSEMENT (2002)** : "Etude sur la compétitivité des filières agricoles au Mali" ; juillet/septembre 2002 ; (filières Mangue, Haricots Verts, Pomme de terre, tomate, pois sucré, sésame et coton).

ANNEXES 1 A 7 : Circuits et flux de commercialisation de certains produits agricoles

Annexe 1 : Circuits de Commercialisation de l'échalote dans la zone Office du Niger au Mali

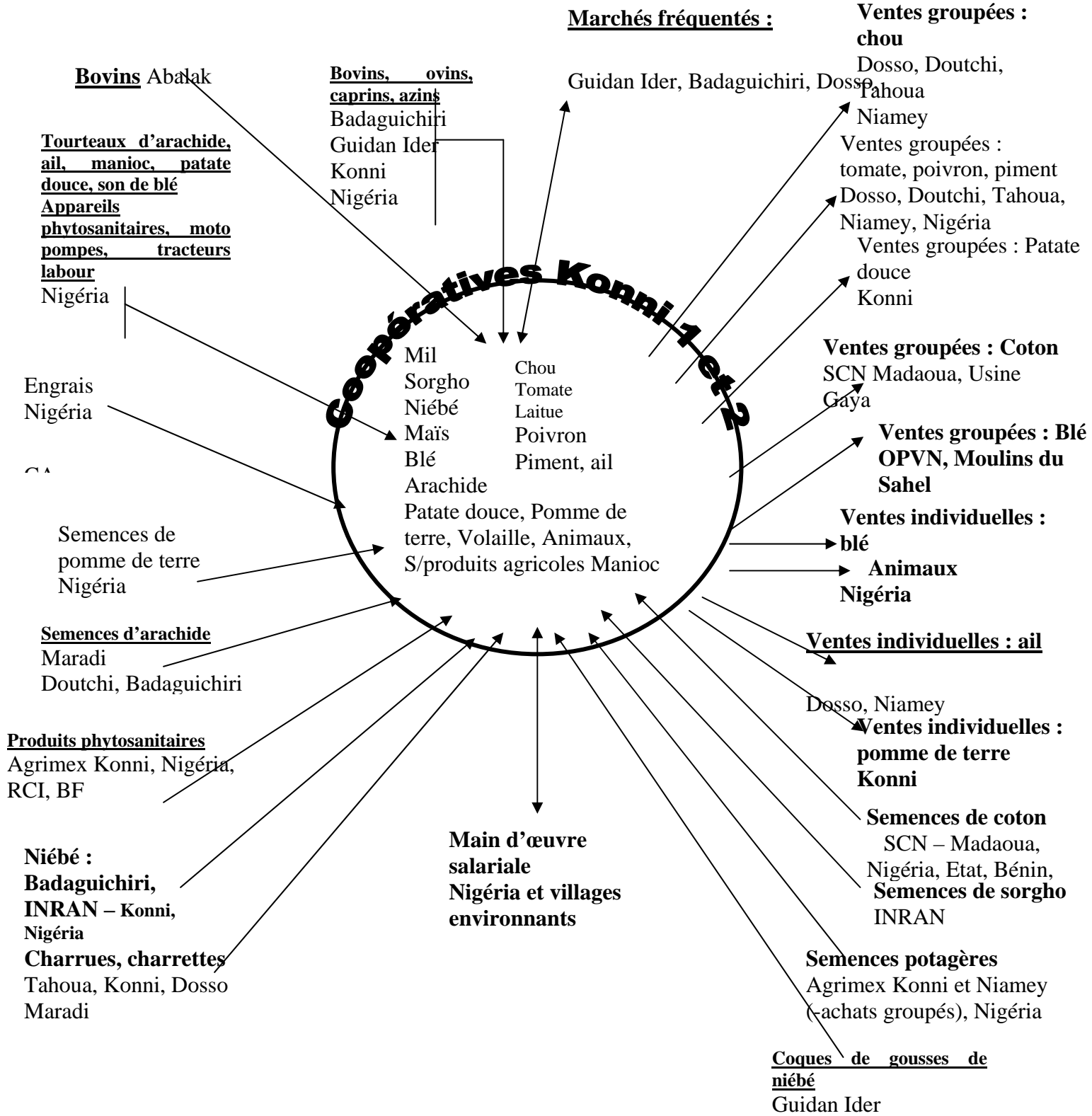


Annexe2 : circuit de commercialisation du sésame au Niger



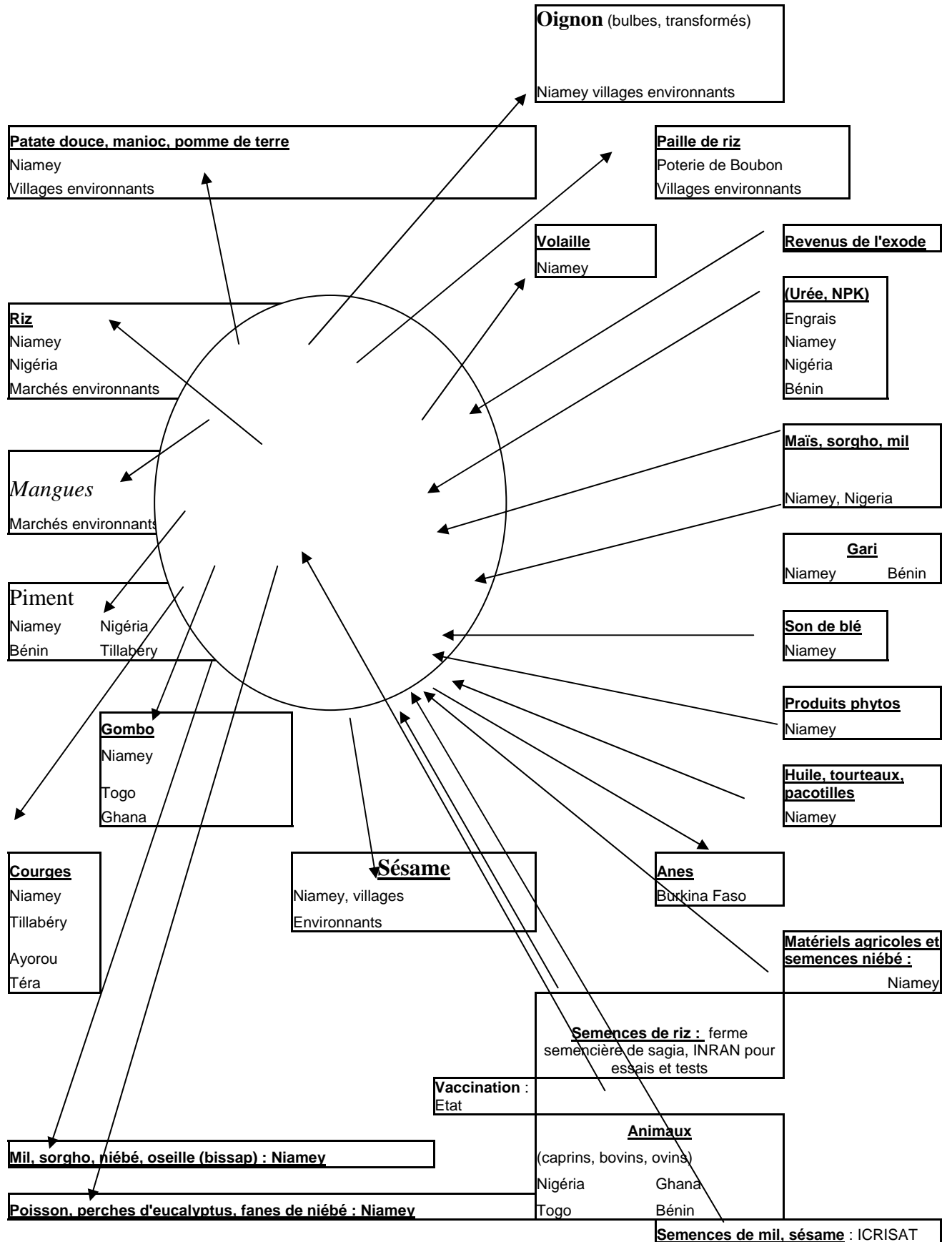
Annexe 3 : Représentation schématique des échanges de produits agricoles entre les coopérateurs de l'AHA de Konni et l'extérieur

Agrosystème : Ader – Doutchi – Maggia – Tarka
Site : AHA Konni
Date : 22/06/05
Outil : Diagramme de flux
Thème : Echanges entre les coopératives (Konni I et II) et l'extérieur



Annexe 4 : Représentation schématique des échanges de produits agricoles au niveau de l'Agrosystème "fleuve et affluents" au Niger

Date 18/04/05



Annexe 5 : Figures de représentation des destinations de productions agricoles à partir des agrosystèmes suivants au Niger : *Komadougou, Ader-Doutchi-Magia et Oasis de l'Air*

Agro-système Komadougou
Date 14/05/05
Outil Diagramme de flux
Thème Echanges du village avec l'extérieur
Village Lada

Main d'œuvre salariale, féminine :
 (battage riz et blé, Camoune, récolte poivron).
 Diffa, Chétimari, Kayowa
 Boulougouri, Marara

Vivres (mil, maïs)
Arachides :
 Nigeria

Engrais
 Niger (Diffa)
 Nigeria

Entretien des motopompes
 Nigeria

Carburant et lubrifiant
 Nigeria

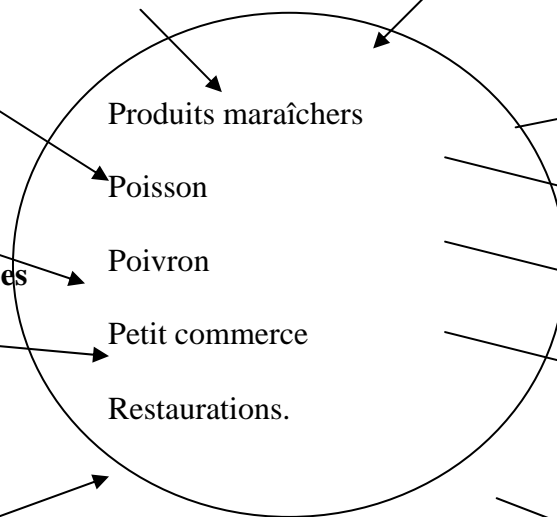
Produits phytosanitaires
 Niger (Diffa)
 Nigeria

Produits zootechniques, Préparation terrain
 (labour avec tracteur)
 Nigeria

Vaccinations Animaux
 - Etat du Niger (Diffa)
 Zinder
 Diffa

Riz :
 - Diffa

Village



Poivron, gombo :
 - Niger, Nigeria

Animaux : (ovins, bovins, caprins)
 Nigeria

Oignon : Nigeria

Menthe pour sauce (Camoune) :
 Nigeria

Poisson : Nigeria

Marchés fréquentés :
 Diffa, Doussin, Assaga,
 Gachegavé, Maïdougouri,
 Zinder, N'Guigmi, N'Guel
 Kollo, Boulougou, Yakou

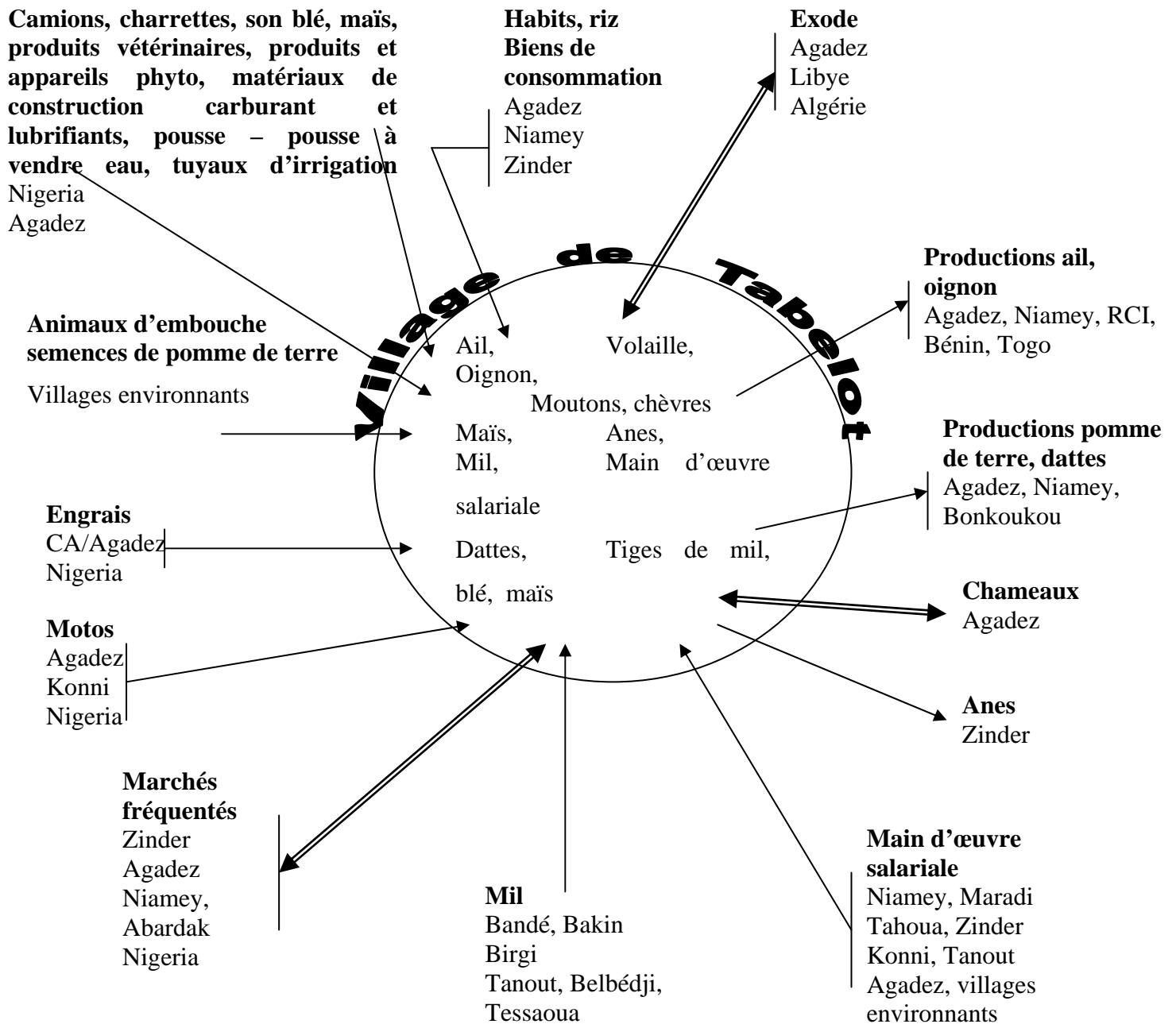
Riz, oseille, produits maraîchers, huile d'arachide, nattes : Niger

Matériels agricoles (charrues, charrettes)

Annexe 7 : A Tabelot, agrosystème oasien de l'Aïr, zone de production de dattes, d'ail, d'oignon (trois campagne/an), de Grenadines, de figes et de Pomme de Terre :

Rencontre avec Le Chef de village et secrétaire permanent Titre Foncier Mr Abdo Abdoulkas, le Conseiller communal rural Mr Salifou Aghali, les membres du bureau de l'UCMT, des producteurs et productrices les 09 ; 10 et 11/06/05 :

Agrosystème : Oasis/Aïr
Village : Tabelot
Date : 10/06/05
Outil : Diagramme de flux
Thème : Echanges du village avec l'extérieur



Annexe 8 : Quelques pays africains producteurs de sésame (productions en tonne)

Pays	1994	95	96	97	98
Niger	ND	ND	30 000	2 400	5 500
Burkina Faso	2 000	8 000	13 000	8 000	13 000
Mali	200	200	200	200	200
Nigéria	56 000	60 000	65 000	60 000	60 000
Bénin	7 000	9 000	9 000	9 000	10 000
Tchad	13 000	10 000	13 000	26 000	15 000
Soudan	170 000	313 000	416 000	280 000	165 000

Source : Del DEGAN-Masse Etude Filière Niger

ANNEXE 9 : Estimation de la production de sésame au Mali

Deux sources existent, la première regroupant les Offices (ORS-OHVN), le projet PDR San, la CMDT, et la seconde Works Entreprise (Sidibé/Malé)

- **Le niveau de production (en tonnes) selon les services publics d'encadrement :**
CMDT, OHVN, ORS, PDR San

Rubriques	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/200	2000/001	001/002	202/2003	2003/004
CMDT	2808	667	1927	1641	2063	2225	2919	5016	6945	7973	7875	8250
OHVN	-	-	-	-	-	-	-	-	333	332,24	304	350
ORS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	129,7	78	469
PDR SAN	-	-	-	-	-	-	-	-	799	1281	619	713
Total	2808	667	1927	1641	2063	2295	2919	5016	8077	9215,94	8.936	9.782

Source CMDT, OHVN, ORS, PDR San.

- **Le niveau de production (en tonnes) en zone d'intervention de l'ONG Works Entreprise**

	98/99	99/2000	2000/2001	2001/2002
	694	1135	1677	2340
Total	694	1135	1177	2340

Source (Sidibé Malé) Works Entreprise :Atelier novembre 2003 USAID