

Cilss

**COMITE PERMANENT INTER-ETATS
DE LUTTE CONTRE LA SECHERESSE
DANS LE SAHEL
B.P. 7049 OUAGADOUGOU
TEL. 30.67.58 / 59**



**PERMANENT INTERSTATE COMMITTEE
FOR DROUGHT CONTROL
IN THE SAHEL
FAX : 30.72.47
TELEX : 5263 COMITER**

COORDINATION REGIONALE PROCELOS

Promotion des céréales Locales au Sahel

RAPPORT D'ACTIVITES 1994

Septembre 1994

**JEAN-PIERRE OUEDRAOGO
Coordonnateur PROCELOS**

SOMMAIRE

RAPPEL

Page: 3

I- LES ACTIVITES MENEES PAR LES ORGANES AU PROCELOS AU NIVEAU NATIONAL

| | |
|--|----------------|
| 1.1 Les activités des Bureaux conseil | Page: 4 |
| 111 Collecte et diffusion de l'information | Page: 4 |
| 112 Conseil aux entrepreneurs | Page: 8 |
| 1.2 Les activités des Relais | Page: 9 |
| 121 Relais du MALI | Page: 10 |
| 122 Relais du BURKINA | Page: 10 |
| 123 Relais du SENEGAL | Page: 11 |

II- LES ACTIVITES MENEES PAR LA COORDINATION REGIONALE

| | |
|--|----------|
| 2.1 La coordination régionale et les bureaux conseil et relais | Page: 14 |
| 2.2 Le comité de pilotage et l'évaluation | Page: 15 |
| 2.3 L'Extension de la dynamique PROCELOS | page: 16 |
| 2.4 Les autres activités de la coordination régionale | Page: 17 |

CONCLUSION

Page: 81

ANNEXE

Page: 21

Le rapport d'activité 1994 porte sur la période Mars 1993 à Septembre 1994. Il constitue également le dernier rapport de la phase II du programme régional PROCELOS débuté le 1er Octobre 1991 et s'achevant le 30 Septembre 1994. C'est la raison pour laquelle, dans le premier chapitre intitulé "Rappel", nous présenterons sommairement les actions menées avant la période couverte par le rapport d'activités 1994 et qui sont détaillées dans les rapports d'activités 1992 et 1993.

Les chapitres suivants seront consacrés aux activités menées par les organes du PROCELOS au niveau national à savoir les Bureaux conseil (BC) et les Relais PROCELOS ainsi que celles menées par la coordination régionale du projet.

Enfin la conclusion sera l'occasion de fournir des informations susceptibles d'enrichir la réflexion sur la suite de l'action PROCELOS.

RAPPEL

Le programme Promotion des Céréales Locales au Sahel (PROCELOS) a été lancé le 1er Octobre 1991 pour une durée de 3 ans. Cette phase de 3 ans était la résultante d'une 1ère phase de réflexion, d'études et de quelques actions sur le terrain.

Le programme a connu un démarrage difficile et tardif dû aux difficultés rencontrées par le CILSS dans la mobilisation des fonds et dans la confusion qui a caractérisé sa conception : certains ont considéré PROCELOS comme un projet et d'autres comme une activité; or la nature de l'activité entraîne un traitement spécifique au CILSS.

Le programme a reçu pour mission de contribuer à la promouvoir consommation de céréales locales dans les villes sahéliennes. Pour atteindre cet objectif le projet a entrepris de fournir aux petits et moyens entrepreneurs, son groupe cible, un appui sous la forme d'**Information** et de **conseil**.

Un bureau d'études recruté sur appel d'offres a été chargé de jouer le rôle de bureau conseil à savoir la mise en place d'un système d'information et la prestation de conseils aux entrepreneurs du secteur agro-alimentaire.

L'appui global au secteur agro-alimentaire a été assuré par le Relais PROCELOS, une structure légère, informelle et pluridisciplinaire chargée de réfléchir sur les entraves du développement du secteur et de lancer des actions destinées à favoriser la promotion des produits agro-alimentaires locaux.

La période Octobre 1991 à Avril 1992 a été marquée par les difficultés rencontrées dans la mobilisation des fonds. Six mois après le lancement du projet la trésorerie s'élevait à 20 millions de F.CFA constituée du reliquat de la phase précédente.

Le faible niveau des disponibilités n'autorisait pas le recrutement des bureaux conseil, ni le lancement d'action d'envergure, la mise en oeuvre du PROCELOS n'était pas encore une certitude. Les actions limitées menées à l'époque par le coordonnateur figurent dans le rapport d'activités 1993.

La période de Mai 1992 à Mars 1993 a vu le lancement des activités de la 1ère année du PROCELOS grâce à une mobilisation de fonds décidée par les coopérations canadienne et néerlandaise. Les 48 millions mobilisés ont permis au Coordonnateur de procéder au recrutement des bureaux conseil et à la restructuration des Relais. Les appels d'offres lancés par le PROCELOS dans les 3 Pays : Burkina, Mali et Sénégal ont été dépouillés en Janvier - Février 1993. Une négociation s'engagera entre les bureaux adjudicataires et les jurys de sélection pour aboutir à la conclusion de contrats deux mois plus tard.

Au cours de la même période, le Coordonnateur a été confronté aux difficultés structurelles du CILSS qui ont entraîné par la suite une restructuration de l'Institution. Les graves difficultés financières connues par le CILSS ont influé négativement sur les performances du PROCELOS, en pleine phase de décollage.

I - LES ACTIVITES MENEES PAR LES ORGANES PROCELOS AU NIVEAU NATIONAL

Les deux tâches principales des bureaux conseil portent sur la diffusion de l'information et le conseil direct aux unités de transformation de céréales, tandis que le rôle primordial du Relais consiste à animer la réflexion et initier des actions destinées à la promotion des produits céréaliers transformés, auprès des citoyens sahéliens.

Il convient d'examiner les activités listées ci-après en ayant à l'esprit la volonté du programme PROCELOS de contribuer à favoriser la consommation de céréales locales en zone urbaine au Sahel. Les unités de transformation agro-alimentaires (particulièrement celles qui transforment des produits céréaliers) constituent le groupe cible du projet.

1.1 Les Activités des Bureaux Conseil (BC)

1.1.1. - La collecte et la diffusion de l'information.

Les bureaux conseil (BC) du Sénégal, du Mali et du Burkina ont publié chacun des "Suppléments" ou "Bulletins" agro-alimentaires suivant une périodicité mensuelle. Les BC du Mali et du Burkina en sont à leur 13ème numéro : ce supplément est

encarté dans les quotidiens "Aurore" et "Observateur" qui paraissent respectivement à Bamako et à Ouagadougou. Ces quotidiens ont une diffusion couvrant l'ensemble du territoire national.

Le BC du Sénégal, compte tenu des coûts d'encartage, a reçu pour mission de réaliser un "Bulletin agro-alimentaire", et de le diffuser suivant des canaux autonomes de distribution, identifiés par le Relais et le BC lui-même. Il a publié à ce jour 11 bulletins : le BC du Sénégal a été recruté plus tard que les deux autres car le premier appel d'offres organisé par le PROCELOS pour le recrutement d'un Bureau d'Etudes avait été infructueux. Le bulletin du Sénégal est distribué à travers le réseau des Chambres de Commerce, Chambres de Métiers et les Directions régionales du Commissariat à la Sécurité Alimentaire.

On peut retenir à ce stade que les BC ont tous exécuté avec régularité les tâches relatives à l'information.

En ce qui concerne la forme des publications, on remarque à la lecture des "Suppléments" et "Bulletins" successifs une amélioration sensible quant à la forme ; toutes les publications possèdent à présent un sommaire, un éditorial, une page "reportage" ou "informations brèves". Cette évolution a été opérée dans le but de mieux capter l'attention du lecteur et de le fidéliser. Celui-ci doit pouvoir repérer rapidement ses rubriques favorites. Nous avons accepté une modification de présentation du "Bulletin" du Sénégal, proposée par le BC et le Relais : le format A3 peu pratique à manipuler pour le lecteur a été remplacé par le A4 avec un doublement du nombre de pages qui passe de 4 à 8.

Le contenu des publications reflète assez bien les préoccupations des différents pays face à la problématique de la promotion des céréales locales. On constate par exemple concernant la nature des céréales traitées que le Sénégal privilégie le mil local, le Mali le Riz local et le Burkina le maïs local. Les problèmes de politiques agro-alimentaires sont évoqués au Mali à travers de longs éditoriaux tandis que le Burkina multiplie les reportages et présentations d'unités et de produits. Le Sénégal s'attache à bien indiquer au lecteur, la fonction du Relais, les prestations du Bureau Conseil ainsi que celles des structures d'appui.

Cette diversité est normale et a même été voulue : nous avons élaboré un cahier des charges qui trace simplement un cadre dans lequel chaque BC peut "évoluer" et initier des articles concernant l'ensemble des activités du secteur agro-alimentaire du pays. Réduire le champ d'investigation aux céréales aurait réduit l'intérêt des lecteurs pour un "Supplément" à grande diffusion:

- le Supplément du Burkina a effectué de nombreux reportages sur les unités de production, présentant ainsi aux lecteurs un large éventuel de produits : céréales, viande séchée, fruits séchés, sirop, dolo (bière traditionnelle), bissap, riz étuvé.

Certains produits présentés étaient tirés du savoir-faire culinaire de pays de la région : Kilichi (viande séchée) du Niger, Kissar (crêpe) du Tchad.

Le Supplément a également couvert des actions lancées par le Relais PROCELOS (ex : rencontre opérateurs économiques et chercheurs). Enfin la dernière innovation du Bureau conseil a consisté à enrichir le Supplément d'une fiche de lecture. Cette fiche de lecture est réalisée sur un des ouvrages traitant de l'agro-alimentaire, en vente à la CAPEO¹. La fiche est ensuite diffusée par le Supplément ainsi que le bulletin de la CAPEO.

- le Supplément du Mali a plus joué un rôle de sensibilisation des décideurs et des bailleurs de fonds à travers ses éditoriaux. Ceux-ci, depuis la dévaluation du FCFA, ont délibérément pris un ton volontariste voire quelque peu provocateur: le Supplément a démontré à travers plusieurs articles qu'il existait un avantage comparé pour le Mali à développer sa production rizicole.

Les derniers numéros parus se sont plus inspirés de ceux du Burkina et du Sénégal et ont accordé plus de place aux reportages sur les unités de production et les ateliers de fabrication d'équipements agro-alimentaires.

- le bulletin du Sénégal s'est attaché à faire connaître à ses lecteurs les possibilités d'appui technique et financier existant au Sénégal. Ainsi les activités de l'ITA (Institut de Technologie Alimentaire) et ENDA (ONG) en faveur des PME agro-alimentaires ont fait l'objet de plusieurs numéros. Le problème de la qualité et des normes a fait l'objet d'une présentation magistrale par l'Institut Sénégalais de la Normalisation.

Les unités semi-industrielles relevant du CSA (commissariat à la Sécurité Alimentaire) et de la SODEFITEX (Société de Développement des Fibres et Textiles) ont fait l'objet de reportages faisant ressortir les avantages et inconvénients de la filière semi-industrielle.

Des petites unités comme "La Vivrière" (production de cous-cous précuit, semoule de maïs et mil) et "ACG" (production de farine infantile à base de mil) , qui ont bénéficié des conseils du bureau conseil, ont pu présenter leurs produits aux consommateurs à travers le Bulletin.

Il existe cependant des points communs dans le contenu des publications des trois Bureaux Conseil. Nous citerons à titre d'exemples les articles sur le crédit, la qualité, le séchage, les prix des céréales (système d'information sur les marchés) et les associations professionnelles.

¹ Cellule d'Appui à la Petite Entreprise de Ouagadougou

Depuis la dévaluation du FCFA, nous avons invité les BC à travers différentes notes à intensifier leurs actions d'identification des atouts et points faibles du secteur ; nous les avons invités à se rendre plus fréquemment sur les marchés et dans les magasins de distribution, à se rendre également dans les ateliers afin que le contenu des publications reflète le mieux possible les préoccupations nouvelles du groupe cible. Un échantillon de ce groupe cible a été identifié par chacun des trois Bureaux Conseil et pourra servir à l'avenir pour la réalisation d'enquêtes plus fines. Les publications post-dévaluation tendent toutes à rappeler au groupe cible les potentialités de chacun des pays et à souligner les contraintes à l'épanouissement des PME agro-alimentaires liées à l'environnement dans chaque pays. Des idées sur la création d'entreprises, sur des technologies adaptées et sur des créneaux peu exploités figurent également dans les numéros parus depuis février 1994.

Afin d'aider chaque BC à prendre en compte la dimension sous-régionale, la coordination régionale s'efforce de faire circuler les "Suppléments" et "Bulletins" d'un pays à l'autre; certains BC ont reproduit ou ont pu ainsi s'inspirer de sujets traités par leurs collègues.

Bien que n'étant qu'à ses débuts, l'activité "information" a connu une évolution que nous jugeons positive dans la mesure où elle a gagné en professionnalisme dans la forme et en qualité dans le fond. Cette évolution est progressive et se fait plus ou moins rapidement selon les pays.

Il faut cependant se poser certaines questions :

- Le contenu des "Suppléments" et "Bulletins" correspond-il parfaitement aux attentes du groupe cible ?
- Les petites et moyennes unités de transformation agro-alimentaire constituent-elles réellement le groupe cible de ces publications ?
- Le support écrit est-il le plus approprié pour avoir un impact sur le groupe cible ? faut-il lui adjoindre les média audio-visuels ? Les causeries ou animations de quartier ?
- L'encartage est-il la meilleure formule ? La distribution autonome a un coût, faut-il vendre le "Bulletin" ? Faut-il y inclure la publicité ?

1.1.2. - Le conseil aux entrepreneurs et promoteurs

Les trois Bureaux Conseil fournissent à tous les "transformateurs" de céréales locales, des prestations gratuites en matière de conseil. Chaque bénéficiaire de conseil signe une fiche indiquant le nom de l'entreprise, la nature des conseils demandés et la prestation du Bureau Conseil.

Le démarrage de l'activité conseil a été plutôt lent, malgré les annonces répétées dans les "Suppléments" et "Bulletins". Nous avons même été amené à proposer aux BC d'effectuer épisodiquement des annonces à la radio, rappelant aux auditeurs la parution du "Supplément" et l'existence d'une prestation conseil gratuite dans les locaux du Bureau Conseil.

A présent les trois Bureaux Conseil sont sollicités par de nombreux promoteurs et entrepreneurs. Les candidats à la création d'unités de transformation sont plus nombreux que les entrepreneurs propriétaires d'unités. Ces derniers, lorsqu'ils ont recours au Bureau Conseil, recherchent surtout des informations techniques (identifier un équipement donné et son prix d'acquisition) ou un appui pour une meilleure utilisation de leurs équipements. Peu d'opérateurs économiques installés ont eu à demander un appui du BC en matière de stratégie de développement de leur entreprise ; nous en ignorons pour l'instant les raisons exactes, cependant il faut reconnaître qu'un entrepreneur ne fournit des détails sur ses affaires que lorsqu'**avec le temps**, une confiance totale s'établit entre lui et son interlocuteur.

Quant aux promoteurs, leurs besoins portent essentiellement sur l'appui à la création d'entreprise, au montage de dossier de financement ou à la réalisation d'étude de faisabilité; la prestation du bureau se limite en la matière à "accompagner" le promoteur dans l'élaboration de son dossier ou dans la réalisation de l'étude ; en aucun cas le BC ne se substitue au promoteur.

Certains promoteurs critiquent cette forme d'appui en affirmant que le Bureau Conseil du PROCELOS devrait leur fournir des dossiers et études complets "clefs en mains".

Les Bureaux Conseil du Burkina et du Mali ont respectivement reçu plus d'une quarantaine et une vingtaine d'entrepreneurs ou promoteurs. Certains ont été reçus à plusieurs reprises et ont pu exposer à l'équipe du BC des problèmes de tous ordres : marketing, crédit, fiscalité, organisation, création d'entreprises. Le BC du Burkina a eu à appuyer également des ONG ou à renseigner des structures étrangères désirant intervenir au Burkina.

Le BC du Mali de par ses activités, a favorisé une prise de conscience et le regroupement de professionnels de l'agro-alimentaire. Ces derniers ont créé le Groupement des professionnels de la Transformation des Produits Agro-alimentaires en Avril dernier et ont désigné M. NIANG Abdoulaye au poste de président.

Le Bureau Conseil du Sénégal a mené son action sur un petit nombre d'entreprises. Il a de ce fait été amené à conseiller des promoteurs sur la meilleure forme juridique de leur future entreprise, sur le logo et la stratégie de promotion des produits ou encore sur l'élaboration d'un dossier de financement à présenter à une institution financière donnée.

L'action de sensibilisation réalisée sur le secteur agro-alimentaire par les activités du BC a également favorisé la naissance d'une organisation professionnelle dénommée GTCL (Groupement des Transformateurs de Céréales Locales) dont le président est Monsieur M. Mamadou SOW.

Les prestations conseil sont récentes (10 à 12 mois) il convient cependant de s'interroger sur l'impact de ces conseils:

- la forme de la prestation conseil correspond-elle aux attentes des "transformateurs" de céréales ?
- existe-t-il des structures plus performantes que le PROCELOS dans ce type de conseil spécialisé ?
- faut-il conserver un large éventail de types de conseils ? Les prestations conseil doivent-elles rester gratuites ?
- quelle peut être la meilleure forme d'évaluation de l'impact de l'activité conseil ?

1.2. - Les activités des Relais PROCELOS

Ces structures sont caractérisées par leur taille réduite (7 à 8 personnes), leur pluridisciplinarité et leur nature informelle. Ces caractéristiques ont pour objectif d'accroître la souplesse de cet organe et partant son efficacité. Les membres du Relais ne reçoivent pas de rémunération.

Chacun des Relais a une vie et un fonctionnement en rapport avec les données du pays, la nature des individus qui animent le Relais et la qualité des relations entre membres. Chaque Relais a été invité à mener des réflexions sur le secteur agro-alimentaire et à arrêter quelques actions (modestes et pratiques) répondant à des besoins réels du secteur céréalier ou agro-alimentaire.

L'absence de rémunération et les difficultés administratives relatives au déblocage du Fonds d'Intervention Rapide n'ont pas toujours permis aux Relais de se montrer très dynamiques.

1.2.1. Le Relais du MALI

Le Relais du Mali a prévu de mettre l'accent sur la filière fonio et sur le problème de l'amélioration de la qualité des produits céréaliers transformés. Elle a tenu plusieurs réunions dont nous n'avons pas toujours été ampliatrice des comptes rendus.

Le Relais est dirigé par Madame HAIDARA Mariam du Laboratoire de Technologie céréalière, mais récemment affectée sur un projet de la Banque Mondiale. Elle ne pourra donc plus animer le Relais PROCELOS compte tenu de la charge de travail. Le Programme de Restructuration du Marché Céréaliier (PRMC) participe aux rencontres du Relais.

L'activité majeure du Relais a consisté en la conception, l'organisation et la réalisation de l'atelier sur la filière fonio au Mali avec la collaboration de la coordination régionale. Cette atelier s'est tenu du 8 au 10 Juin 1994 à Bamako.

Cette activité co-financée par le PRMC sur demande du Relais PROCELOS ; a connu la participation d'invités venus du Sénégal, du Burkina, de Gambie et de France.

A cette occasion, une étude a été commanditée par le PROCELOS auprès de l'Institut d'Economie Rurale, sur la commercialisation et la consommation de fonio dans la ville de Bamako.

L'atelier après avoir examiné la situation actuelle de la production et de la commercialisation du fonio a regretté le peu de données statistiques disponibles sur une céréale qualifiée aujourd'hui de "marginale" mais qui pourrait devenir une céréale à part entière. L'atelier a identifié le décorticage, comme la principale contrainte au développement de la production de fonio. Il a invité avec insistance le CIRAD et M. Diakité du Lycée industriel à Dakar, à intensifier leur programme de tests pour la mise au point d'un décortiqueur à fonio.

1.2.2. Le Relais du BURKINA

Le Relais du Burkina, plutôt que d'entreprendre une action d'envergure, a réalisé un ensemble de "Petites" activités:

- Réalisation avec la Coopération française et la Société cotonnière SOFITEX d'une étude de faisabilité sur l'installation d'une mini-minoterie dans la zone du Sourou à la demande d'une coopérative dynamique de paysans: la SOCADI.

- Réalisation d'une rencontre qui a regroupé les opérateurs économiques du secteur agro-alimentaire et les laboratoires de contrôle et d'analyses alimentaires : cette rencontre a permis de rapprocher ces deux "mondes" qui s'ignoraient et de jeter les bases d'une collaboration propice à l'amélioration de la qualité des produits et à l'innovation.

- Réalisation d'une enquête légère sur la consommation marchande à Ouagadougou : l'objectif de cette enquête est de rechercher les paramètres clefs du développement phénoménal de la consommation marchande à Ouagadougou et d'examiner les facteurs d'accroissement de la consommation de céréales locales dans cette ville.

- Réalisation, avec la Télévision Nationale d'une émission intitulée "Bien Manger Mieux Vivre" : cette émission a pour objectif d'inciter le consommateur à mieux profiter des produits locaux à travers la présentation de recettes et de messages destinés à transmettre des notions de nutrition.

Le Relais du Burkina est dirigé depuis Octobre 1993 par Monsieur Stanislas ILBOUDO, consultant indépendant, en remplacement de Monsieur Moussa OUEDRAOGO qui a quitté le Relais pour s'occuper d'un autre projet. Les trois (3) bailleurs de fonds du PROCELOS (Canada, France, Pays-Bas) sont membres du Relais. Deux représentants d'associations professionnelles sont également membres du Relais.

1.2.3. Le Relais du SÉNÉGAL

Le Relais du Sénégal a demandé et obtenu auprès du Ministère en charge de l'Agriculture, la reconnaissance administrative à travers l'arrêté ministériel N° 001988/MA/CONACILSS du 17 Mars 1994. Les membres de ce Relais nous ont indiqué que le caractère informel de cette structure ne favorisait pas la réalisation d'actions. Le Fonds Commun de Contrepartie des Aides Alimentaires participe aux rencontres du Relais.

Deux projets d'actions complètement finalisés n'ont cependant pu être réalisés.

- Réalisation d'une étude sur la gamme des produits céréaliers transformés au Sénégal : l'objectif de cette étude est de disposer d'un "inventaire" actualisé de ce qui existe, afin d'accroître la connaissance des membres du Relais sur le secteur et de jeter les bases d'une élaboration de stratégie pour le Relais.

- Réalisation de tests en laboratoire sur un prototype de décortiqueuse à fonio, mis au point par le professeur DIAKITE du Lycée Delafosse à Dakar : l'objectif de cette action est de contribuer financièrement à la mise au point définitive d'une décortiqueuse. A noter que le prototype sera présenté à l'atelier fonio de Bamako par le M. DIAKITE.

L'étude sur la gamme des produits céréaliers n'a pu être réalisée car le Relais a décidé de choisir en son sein des personnes ressources pour la réaliser. Cette option posait le problème de la partialité du Relais, chargé par ailleurs de se prononcer sur la valeur du rapport d'étude avec la coordination régionale. En outre le Relais ne disposant pas de ressources financières, demandait au CILSS de virer au moins 65% du montant total du coût de l'étude, à titre de première avance au moment du démarrage. Les services comptables du CILSS n'ont pas agréé cette demande.

Concernant les tests en laboratoire, le Relais a sollicité le financement du Fonds Commun de Contrepartie des Aides Alimentaires.

Un certain nombre d'initiatives discutées au sein du Relais ont ensuite fait l'objet de requête de financement auprès du Fonds Commun par l'un ou l'autre membre du Relais. Pour les membres du Relais cette formule constitue un moyen d'obtenir un financement plus rapide.

Le Relais a intégré en son sein, deux représentants de l'organisation professionnelle (GTCL).

Les membres des Relais tiennent des réunions, s'informent mutuellement sur leurs activités respectives et sur les décisions réglementaires ou législatives de nature à modifier l'environnement du secteur agro-alimentaire.

Nous ne recevons pas toujours, l'ensemble des comptes rendus de réunions .

La non tenue du comité de pilotage prévu au 1er trimestre 1994 n'a pas permis aux animateurs des trois Relais de jouer pleinement leur rôle dans le dispositif du projet.

Les membres du Relais et particulièrement les animateurs sont beaucoup sollicités pour un fonctionnement optimal du Relais; ne recevant ni rémunération, ni indemnité , l'enthousiasme et le dynamisme ont tendance à céder quelque peu la place au découragement chez les membres du Relais. Ceci est un phénomène constaté dans plusieurs projets ; il s'explique d'autant plus que certains projets prévoient une "incitation conséquente" des membres de ce type de structure: il a par exemple été reproché au PROCELOS d'être moins "généreux" que d'autres projets, y compris au sein du système CILSS.

La participation des opérateurs privés au Relais influence-t-elle réellement les décisions de cette structure ?

L'on ne peut répondre globalement pour les trois pays : les opérateurs privés participant aux Relais sont d'autant plus influents qu'ils sont représentés par des entrepreneurs influents, propriétaires d'unités de transformation dont la performance est reconnue. Lorsqu'ils sont influents, les opérateurs économiques incitent le Relais à être plus dynamique, plus agressif, et à réaliser plusieurs actions modestes mais concrètes. Les opérateurs économiques attendent des Relais des actions de promotion (exposition, publicité), des voyages d'études et des formations pour leurs employés.

Certains Relais ont connu des luttes d'influence en leur sein, à la recherche d'une ligne directrice de leur action.

Cet examen des actions des Bureaux conseil et des Relais reste encore assez descriptif car nous n'avons pas reçu l'ensemble des rapports finaux des animateurs et des BC, pour procéder à une analyse. Il n'a nullement pour ambition de "classer" les Relais mais de faire réfléchir sur les similitudes et diversités des situations.

Le Relais mène une activité de réseau et ne peut échapper de ce fait aux "frustrations" et aux problèmes de mobilisation des membres.

Il convient de souligner que la lourdeur administrative à laquelle la coordination régionale a dû faire face a contribué à ralentir le processus de mobilisation du Fonds d'Intervention Rapide.

II - LES ACTIVITES MENEES PAR LA COORDINATION REGIONALE

La coordination régionale est une structure légère dont le rôle principal a porté sur la supervision et l'animation du dispositif, la gestion du projet ainsi que l'extension de la dynamique PROCELOS en Guinée-Bissau, au Niger et au Tchad. La coordination régionale comprend un coordonnateur régional sans assistant, une secrétaire dactylographe et un chauffeur. Le coordonnateur régional a été recruté après appel de candidature dans les Etats membres; la secrétaire et le chauffeur ont été recrutés par la direction administrative du CILSS et affectés au PROCELOS.

2.1. - LA COORDINATION REGIONALE ET LES BUREAUX CONSEIL ET RELAIS

Le Coordonnateur régional n'a effectué aucune mission d'animation depuis Novembre 1993, afin de pouvoir faire face à l'accroissement des tâches administratives, aux difficultés liées à la restructuration du CILSS et à l'organisation de l'évaluation du projet.

Les relations avec les Relais et BC ont consisté en des échanges de lettres, fax, notes et documents. Le siège du PROCELOS étant à Ouagadougou, nous avons pu prendre part aux rencontres ou activités initiées par le Relais PROCELOS du Burkina. L'absence de mission d'animation durant les derniers mois, n'a pas été de nature à accroître la performance des Relais et BC.

Au cours de la période écoulée nous avons pu transférer une somme de 500.000 F.CFA à chacun des 3 Relais. Cette somme a été virée au compte bancaire du CONACILSS, pour assurer les dépenses de fonctionnement du Relais. Les animateurs des Relais nous ont déjà fait parvenir des justifications partielles des montants reçus.

Dans le cadre des activités initiées après la dévaluation, nous avons invité les Relais et Bureaux Conseil à organiser une rencontre conjointe, élargie à des personnes ressources, afin d'examiner la pertinence des activités menées par le Relais et le BC au regard de la nouvelle donne créée par la dévaluation du F.CFA. Nous avons également suggéré aux Relais, au cours de cette rencontre élargie, d'examiner l'utilité d'une enquête menée auprès des PME agro-alimentaires sur les effets de la dévaluation.

Seul le Relais du Burkina a pu réaliser cet exercice, en regroupant autour des membres du Relais, des promoteurs, des entrepreneurs, des structures d'appui au secteur privé ainsi que des bailleurs de fonds. Le compte rendu de cette rencontre révèle un certain nombre de complémentarités possibles avec d'autres structures d'appui. Il précise également les attentes des opérateurs économiques face au PROCELOS, notamment leur ardent désir de voir le BC réaliser complètement des études de faisabilité et des dossiers de financement pour le compte des promoteurs.

Les Relais ont souvent regretté la lenteur administrative, dans le déblocage des fonds destinés au fonctionnement ; ils ont également réclamé une contribution financière du PROCELOS qui serait versée à chaque membre sous la forme de "participation aux frais de transport".

La coordination régionale n'a jusque là pas pu répondre à cette dernière demande des membres du Relais car elle se trouvait confrontée à une réticence des bailleurs de fonds. Pour ces derniers, l'on ne pouvait accepter de verser une quelconque indemnité aux membres du Relais sans altérer la fonction première de cette structure, censée regrouper des partenaires convaincus de la nécessité de travailler pour l'épanouissement de ce secteur.

Les Bureaux Conseil ont connu des retards dans le règlement de leurs factures dûs à la restructuration en cours du CILSS. Nous avons été amené à intervenir très fréquemment au niveau du circuit de vérification, contrôle et règlement des factures afin de demander une accélération de la procédure.

Les activités du projet ont été fortement perturbées et ralenties car la logistique CILSS montrait des signes d'essoufflement. Les effectifs réduits de la comptabilité, la période transitoire entre l'"ancien" et le "nouveau" CILSS, la superposition de différentes procédures ont conduit à un ralentissement général de nos activités. La longueur du circuit a conduit parfois à des égarements de mémos ou de factures ou encore des retards préjudiciables à l'efficacité des actions menées. Nous avons été très souvent amené à abandonner notre travail (la coordination régionale ne comprend qu'une personne pour la gestion du projet) pour arpenter les bureaux et couloirs des services centraux afin de localiser les mémos, factures ou correspondances introduits depuis plusieurs jours dans le circuit.

Les responsables centraux à qui nous avons fait part de nos difficultés ont indiqué qu'ils comprenaient nos plaintes et espéraient que la mise en place progressive des nouvelles procédures, allégerait le circuit et accroîtrait la célérité de traitement des dossiers.

2.2. - LE COMITE DE PILOTAGE ET L'EVALUATION

Dans notre rapport d'activités 1993 le comité de pilotage et l'évaluation du programme PROCELOS avaient été annoncés respectivement pour la 1ère semaine de Mars 94 et le mois de Juillet 94. Cependant nous avons été amené à réviser ces dates.

Pour le comité de pilotage, les partenaires du projet et la coordination régionale n'en voyaient pas l'utilité en Mars 1994 puisque la tenue des Instances du CILSS, véritable tournant dans la vie de cette Institution en restructuration, était prévue moins d'un mois plus tard.

Quant à l'évaluation du projet, elle a été avancée au mois de Mai 94 pour permettre au CILSS et aux bailleurs du projet de disposer du rapport d'évaluation avant les vacances et pouvoir envisager quelle suite réservée au PROCELOS dès la rentrée en Septembre ; une telle proposition avait en outre l'avantage d'éviter un arrêt du projet au 30 Septembre 1994 à cause des délais administratifs de traitement de la proposition de projet.

La conjonction des deux décisions à savoir repousser la date du comité de pilotage 1994 après les instances du CILSS et avancer la période d'évaluation à Mai, enlevait de nouveau tout intérêt à la tenue d'un comité de pilotage, une ou deux semaines avant l'évaluation du projet.

2.3. - L'EXTENSION DE LA DYNAMIQUE PROCELOS

Le rapport définitif présentant les résultats de l'enquête légère sur les modes de consommation et les équipements agro-alimentaires à N'Djaména (Tchad) est en cours de reproduction. Il sera ensuite distribué à N'Djaména et devra être valorisé à travers une petite exposition des produits agro-alimentaires locaux et des équipements fabriqués au Tchad.

Les actions menées à Niamey (Niger) et à Bissau (Guinée) se sont limitées pour l'instant à une prise de contact pour essayer de connaître le secteur agro-alimentaire et la nature de la problématique de la valorisation des céréales locales dans ces deux villes. Nous préconisons pour ces deux villes la réalisation d'une enquête du type de celle menée à N'Djaména. En effet un tel "état des lieux" nous paraît un préalable pour pouvoir dégager ensuite les axes d'une véritable stratégie de promotion des céréales locales, allant des contraintes identifiées aux politiques et mesures pour, accroître la consommation des céréales locales en zones urbaines. La situation agricole, les modes de consommation sont si différents d'un pays à un autre, qu'il convient de prendre le temps de bien s'imprégner des réalités nationales avant de se lancer dans des propositions hasardeuses.

L'ampleur des tâches administratives, les difficultés d'ordre institutionnel évoquées ci-dessus, le personnel réduit de la coordination régionale, ne nous ont pas permis de consacrer tout le temps que nous aurions souhaité à l'extension de la dynamique PROCELOS à Bissau, Niamey et N'Djaména. Il convient de rajouter également dans le chapitre des difficultés, les troubles socio-politiques fréquentes de ces dernières années dans plusieurs Etats sahéliens, qui ont perturbé à maintes reprises nos programmations et le rythme de nos activités.

2.4. - LES AUTRES ACTIVITES DE LA COORDINATION REGIONALE

2.4.1. Réalisation d'une enquête sur les mini-minoteries au Sahel

Cette enquête a été réalisée avec le concours des projets mini-minoteries au Mali et au Sénégal. Les fiches font l'objet d'un dépouillement au CIRAD (France). L'analyse sera ensuite menée par le GRET, le CIRAD et le PROCELOS avec la collaboration des projets mini-minoteries. Un fascicule devrait ensuite être édité sur co-financement des trois partenaires principaux.

2.4.2. Réalisation d'une opération de transfert de savoir-faire culinaire entre le Bénin et le Burkina.

Cette opération vise à faire acquérir par des restauratrices et restaurateurs Burkinabè les techniques culinaires béninoises de préparation du maïs. L'opération fait l'objet d'un co-financement avec le CIRAD (France). La Faculté des Sciences agronomiques du Bénin, le Bureau des Artisans ainsi que le projet de Promotion Artisanale au Burkina prendront part à cette opération qui se déroulera en 7 phases. La 1ère phase qui porte sur la réalisation d'une dégustation de plats et boissons à base de maïs a été réalisée au restaurant GRACIAS de Ouagadougou le 30 Mai 1994.

La 1ère phase a permis, à l'issue d'une dégustation, de retenir 5 plats qui feront l'objet de la formation. Après la désignation et la formation de deux formatrices burkinabè au Bénin, 25 restauratrices seront formées du 10 au 23 Octobre 1994 à Ouagadougou. L'objectif de l'opération est double : diversifier les plats consommés dans les ménages et les restaurants et mieux utiliser les excédents de maïs produits au Burkina.

2.4.3. Coordination de la mission des Femmes et Hommes d'affaires Tchadiens à Ouagadougou

A la demande de AMTT/USAID², une structure Tchadienne d'appui à l'agro-alimentaire, la coordination régionale s'est engagée à organiser et coordonner une mission de femmes et hommes d'affaires tchadiens à Ouagadougou. Ce voyage d'études s'est déroulé du 26 Mai au 7 Juin 1994, le financement de l'organisation de ce voyage a fait l'objet d'un virement de AMTT/USAID au compte bancaire PROCELOS.

²Agricultural Marketing Technology and Transfert

Le PROCELOS à travers ce voyage d'études, a favorisé des échanges entre professionnels Tchadiens et Burkinabè de l'Agro-alimentaire. Le PROCELOS a très fortement impliqué la FIAB (Fédération des Industries Agro-alimentaires du Burkina) dans cette opération.

2.4.4. Participation à la réflexion sur la conception et la création d'UNIPLEX et d'APROPAA

La dynamique PROCELOS de valorisation des céréales locales a conduit la Communauté Européenne à lancer une étude sur la valorisation du maïs appelée "Génération Maïs" .

Cette étude préconisait entre autres l'utilisation d'une technologie de pointe appelée extrusion pour mieux valoriser le maïs. Des tests d'acceptabilité de ces nouveaux produits sont en cours au Mali.

L'idée de valorisation par l'extrusion a été reprise par la Coopération française au Burkina et a fait l'objet d'une étude de faisabilité. Le projet UNIPLEX dont l'objectif est de favoriser le développement de produits céréaliers extrudés, est le fruit de cette étude. La coordination régionale a pris part à la réflexion menée par un petit comité comprenant des membres du Relais Burkina, des chercheurs, des responsables du Ministère de l'Agriculture et de la Coopération Française.

La coordination régionale a également contribué à la conception d'une Fondation dénommée APROPAA (Agence pour la Promotion des Produits Agricoles et Agro-alimentaires) devant favoriser l'innovation dans l'agro-alimentaire au Burkina, en associant chercheurs et opérateurs économiques. La Fondation abritera entre autres le projet UNIPLEX.

III - CONCLUSION

Comme on peut le constater à travers le rapport d'activités 1994, malgré des difficultés d'ordre institutionnel et le retard pris dans l'exécution de la phase II, le PROCELOS a réussi à mettre en place et à rendre opérationnel l'ensemble de son dispositif, notamment au cours de la dernière année.

Au cours de cette période un certain nombre d'actions ont été menées en direction du groupe cible, les PME agro-alimentaires . L'action du projet a également contribué à sensibiliser les décideurs , les donateurs, les consommateurs urbains, sur la réalité de l'économie alimentaire et le niveau élevé de la dépendance alimentaire du Sahel sur un certain nombre de produits qu'ils consomment. La dévaluation du FCFA a encore renforcé le message délivré par le PROCELOS.

Nous souhaiterions faire à ce stade un certain nombre de constatations pouvant enrichir la réflexion à venir autour de l'action du PROCELOS:

- Le CILSS à travers le PROCELOS a commencé à mieux connaître et à entamer une collaboration avec les opérateurs économiques du secteur agro-alimentaire.

- Les Bureaux Conseil acquièrent progressivement le qualificatif de spécialiste en agro-alimentaire; ce type de bureaux d'études n'existait pas au moment du lancement de l'appel d'offres du PROCELOS pour le recrutement d'un bureau conseil. On peut donc considérer qu'il y a eu valorisation de l'expertise locale. Les trois Bureaux conseil prennent déjà des dispositions pour mieux intégrer cette nouvelle spécialité dans leur organisation.

- Les Relais ont contribué à créer ou à renforcer les organisations professionnelles. Il nous paraît illusoire de baser l'avenir de l'agro-alimentaire sur l'appui des projets, qui par définition, sont temporaires. La pérennité des actions menées et partant l'épanouissement du secteur agro-alimentaire, dépendront de la capacité et de l'efficacité des organisations professionnelles.

- Les "Suppléments" et "Bulletins" agro-alimentaires ont investi un créneau jusque là inoccupé par la presse locale. Le succès qu'ils semblent enregistrer indique que PROCELOS a répondu là à un besoin qui existait. Même si la nature de la réponse demeure encore imparfaite sur certains aspects, le fait que certains revendeurs puissent "détacher" le "Supplément" du journal support et le vendre illégalement nous semble riche d'enseignements.

- Un financement spécial du CIRAD et un autre de AMTT/USAID ont été octroyés au PROCELOS pour la réalisation d'activités décidées en commun. Cela nous paraît être un signe de reconnaissance de la maîtrise progressive que le CILSS (à travers le PROCELOS) est en train d'acquérir en matière de développement des PME agro-alimentaires et de connaissance des contraintes entravant la consommation des produits locaux en zones urbaines au Sahel. Il convient de signaler également les co-financements obtenus par le PROCELOS sur les actions engagées dans les Etats par les Relais; exemples: le PRMC³ du Mali co-finance la réalisation de l'atelier sur le fonio, la télévision du Burkina co-finance l'émission "Bien manger mieux vivre". Ces éléments méritent à notre sens d'être pris en compte dans la réflexion à venir, sur l'orientation et les actions à mener par PROCELOS.

³ Programme de Restructuration du Marché Céréaliier

- Lorsque l'on se remémore la nature et le contenu des discussions au colloque de Mindelo en Décembre 1986, on peut sans crainte de se tromper remarquer que la notion de promotion des céréales locales, inconnue alors, est devenue une réalité, la sensibilisation menée a conduit les développeurs à intégrer cette dimension dans leurs stratégies: le PRMC (MALI), le Fonds Commun (Sénégal), la Coordination de la politique céréalière (Burkina) ont prévu la promotion des céréales et l'appui à la transformation dans leur programme à court et moyen termes. Ce thème a même supplanté dans certaines instances celui de l'aide alimentaire très en vogue jusqu'au milieu des années 1980. Le consommateur sahélien sait à présent qu'il dépend de l'étranger pour une bonne partie du riz qu'il consomme. Enfin les professionnels s'organisent pour défendre leurs intérêts à travers des associations.

La récente dévaluation du FCFA devrait être un stimulant pour la promotion des produits locaux; le renchérissement des produits importés qui a suivi cet ajustement monétaire a fini de convaincre les plus sceptiques, sur la nécessité de réaliser l'environnement favorable à un puissant développement de l'agro-alimentaire au Sahel.

A N N E X E

SUPPLEMENTS DU BURKINA ET DU MALI
ET BULLETIN DU SENEGAL

Supplément Agro-Alimentaire

N°12 - Mercredi 03 Août 1994

Lettre d'information adressée aux petits et moyens entrepreneurs du secteur agro-alimentaire du Burkina Faso

EDITORIAL

«Agro-alimentaire cherche source de financement»

Pays économiquement rural, le Burkina Faso devrait pouvoir profiter de ses produits agricoles. Outre les matières premières et crues, les produits transformés ont en théorie un marché intérieur considérable. Seulement voilà, les unités agro-alimentaires ne pullulent pas encore au «pays des hommes intègres» malgré l'existence d'un personnel hautement qualifié en la matière, et en dépit d'une production agricole somme toute appréciable et diversifiée. Le problème est là ; comment faire décoller l'industrie agro-alimentaire sous forme d'abord de PME/PMI si une véritable politique de crédit n'est pas mise en place ? Comme chacun le sait, l'inquiétude et la réticence des banquiers sont liées d'une part au caractère extrêmement périssable des produits agro-alimentaires (on ne vend pas du yaourt avec la même quiétude que des casseroles ou des roues de voiture) d'autre part à l'extraversion séculaire et petite-bourgeoise des habitudes alimentaires. Ce dernier point est si dommageable à l'économie en général, qu'il annihile en vérité l'émergence d'un marché intérieur. Au regard de tous ces risques vrais ou supposés, les banques se méfient des petits projets agro-alimentaires taxés d'aléatoires. Mais la réalité économique saute aux yeux : le tissu économique ne se constitue et ne s'affirmera point si les petites et moyennes entreprises ne décollent pas.

Une politique nationale de crédit à même d'assurer «l'effet de levier» dans l'agro-alimentaire est plus que urgente. Les banques à elles seules ne peuvent assumer cet idéal. Du reste, celles-ci au Burkina comme dans la plupart des pays africains, ne prêtent qu'aux riches qui, par ailleurs ne remboursent jamais. Un récent rapport de la Banque Mondiale relève que de la multitude des micro-entreprises existant dans les pays en voie de développement (PVD), seulement 1% a accès au crédit bancaire. C'est ridicule, et les PVD devraient désormais se demander si ce n'est pas là la source du développement de leur sous-développement. Aucun pays apparemment, n'a réussi un décollage économique harmonieux en faisant des ei-

suite p. 3

La problématique du crédit aux PMI/PME au Burkina Faso

Le développement des PMI/PME est un facteur important pour la relance économique au Burkina. En effet, ces entreprises sont en général créatrices d'emplois, importent peu d'intrants et sont adaptées à l'étroitesse du marché local.

Le problème du crédit

Le problème fondamental en matière de financement des PMI/PME est que celles-ci présentent des dossiers économiquement intéressants, mais ne comportant pas toutes les caractéristiques d'éligibilité auprès des banques de la place. Selon M. Moustapha SARR, président de l'Association professionnelle des petites et moyennes entreprises (APPME), les obstacles au financement des PMI/PME portent essentiellement sur les éléments suivants :

- absence au niveau des banques de la place, de structures de suivi et d'encadrement des projets. Une des raisons qui expliquent des difficultés, est l'orientation des banques en matière de crédit ? En effet, elles trouvent le financement des PMI/PME trop risqué et préfèrent les domaines peu risqués tels que les placements sur les marchés financiers extérieurs ou auprès de l'institut d'émission (1), le financement des trésoreries d'entreprises importantes, des gros importateurs ou le financement des crédits

de campagne. Certaines banques faisant partie des groupes internationaux ne soutiennent que les structures faisant partie de leur groupe, entraînant ainsi une sorte d'exclusion pour les entreprises locales.

- difficultés d'élaboration de dossiers bancaires par les PMI/PME. Cela tient au fait qu'ils ne disposent pas de compétences nécessaires pour réaliser des études de faisabilité d'une part, et d'autre part le coût des prestations des consultants, des bureaux d'études ne sont pas à leur portée.

Quant au manque de structures de suivi et d'encadrement des projets au niveau des banques, il est une des causes de la non attribution des crédits. Ne disposant pas de capacités nécessaires pour suivre les crédits, elles refusent ou rejettent un grand nombre de dossiers bancaires. En outre, elles connaissent beaucoup d'impayés parmi les crédits octroyés à cause de la même raison, ce qui les oblige à davantage se refermer vis à vis des PMI/PME.

suite p. 2

**Ce Supplément
paraît tous les
premiers
Vendredi du mois**

SOMMAIRE

| | |
|--|---------------------|
| Editorial | P. 1 & 3 |
| Processus | P. 1 à 2 |
| La problématique du crédit aux PMI/PME | |
| Technologie | P. 3 |
| Mécanisation de la transformation du Fonio | |
| Guide technologique pour la PME | |
| Brèves | P. 4 |

Le financement des PMI/PME

Il porte sur deux aspects: 1) le financement des projets (structures nouvelles); 2) le financement du fonctionnement (structures existantes) —

Dans ces deux cas, même si le projet est bien conçu et bien étudié, les bailleurs de fonds sont regardant quant à la capacité du promoteur à bien gérer son projet ou son activité. Ils se fondent également sur ses connaissances et expériences professionnelles, ses réussites passées en affaires, sa moralité pour accorder le prêt demandé.

L'apport personnel est aussi une donnée importante pour le banquier alors que la plupart des promoteurs de projets et de responsables de PMI/PME n'arrivent pas à remplir convenablement cette condition.

Conditions pour présenter un dossier bancaire

Le premier conseil que l'on peut donner aux PMI/PME est de ne pas agir avec précipitation pour réaliser leurs projets; qu'ils prennent le temps de bien les mûrir. Il y a une nuance entre l'esprit d'entreprise ou d'industrie, et l'esprit des affaires. L'homme d'affaires a la principale caractéristique d'être à l'affût des opportunités immédiates pour fructifier son argent. Il a souvent une vision à court terme, donc une préférence pour le présent. Alors que l'entrepreneur ou l'industriel est un constructeur, un bâtisseur d'une structure qui a une certaine durée de vie (conception, réalisation, lancement, maturité et désinvestissement). Il a une vision à long terme, donc une préférence pour le futur.

Pour l'entreprise, agir avec précipitation est préjudiciable. Les japonais au contraire, pour développer un projet ou une activité prennent leur temps. Le temps de conception et de mise en oeuvre du projet est long. Dans la phase de fonctionnement le projet leur cause moins de problèmes, et moins de risques aux bailleurs de fonds. Or dans notre système, le plus souvent on mène les projets avec précipitation, et dans la phase de fonctionnement les responsables du projet passent leurs temps à réparer les dégâts. La durée pour le lancement d'un projet est variable. Pour les japonais cette durée peut varier entre 5 à 10 ans. Mais pour les PMI/PME, la durée se situe entre 1 à 5 ans, selon l'importance et la nature du projet.

Le deuxième conseil est le choix du personnel; Il ne faut pas choisir ses collaborateurs ou ses employés par affinité, mais par la compétence et moralité, car le facteur humain est l'une des principales causes de défaillance des projets. Enfin le

troisième conseil est que le promoteur doit bien connaître les banques et les institutions financières de la place, pour ensuite choisir celle qui répond au mieux à ses besoins. Il devra donc s'informer sur les lignes et orientations de crédit, les conditions de prêt (plafonds, taux d'intérêts, différés, durée de remboursement, garanties...); demander s'il y a des avantages tels que la bonification d'intérêt ou une assistance technique etc.

Les conditions de financement adaptées aux PMI/PME

Les PMI/PME attendent des bailleurs de fonds des conditions douces pour le financement de leurs projets ou activités, qui peuvent se présenter comme suit:

- des prêts à faible taux d'intérêt 2 à 3% au dessous du taux courant;
- des différés de remboursement;
- des apports personnels ajustés à leur capacité;
- des possibilités de rééchelonnement en cas de difficultés;
- Des crédits suffisants pour couvrir les besoins de l'entreprise.

S'agissant de ce dernier point, dans la pratique courante, les banques cherchent systématiquement à octroyer un crédit inférieur au montant demandé. Avec cette somme, le promoteur va essayer de bricoler avec son projet; finalement, si un blocage s'en suit, s'il n'est pas en mesure de rembourser, c'est une perte pour le promoteur et pour le banquier. Or il aurait fallu que le banquier (réévalue le projet) donne un montant égal au supérieur à la requête. Ceci permettrait au promoteur de couvrir ses besoins, d'être à l'abri des problèmes de liquidités afin de rembourser le banquier. Ainsi le banquier est assuré que le promoteur a les fonds suffisants pour mener à bien son projet, ceci constituant une sorte de garantie du prêt, et il rend un service appréciable à ses clients. Il arrive que dans les pays développés, des bailleurs de fonds (banquiers) octroient des surplus de 50 à 100% du montant demandé.

Les perspectives de financement des PMI/PME

Le Burkina Faso s'est engagé dans un programme d'ajustement structurel mis en oeuvre en 1990, visant à rétablir les équilibres financiers internes et externes et à réaliser des réformes structurelles en vue de consolider les bases d'une croissance économique durable et soutenue.

Ce programme de réforme économique s'identifie à un ensemble d'actions cohérentes et complémentaires constituant le cadre du 2e plan quinquennal de

développement 1991-1995. Les transformations économiques et sociales se réalisent conformément aux nouvelles options politiques, à la suite d'une redéfinition du rôle du secteur public au profit du secteur privé? En effet le contrôle et l'intervention de l'État dans l'économie sont réduits, et la libre entreprise est appelée à renforcer l'initiative privée et la concurrence susceptible de favoriser l'essor économique. Le processus de réforme économique se déroule avec l'appui, des Institutions de Bretton-Woods et la Communauté Internationale.

Les autorités publiques ont l'intention de renforcer ce processus afin d'améliorer à moyen terme la compétitivité et la croissance de l'économie. Ceci implique un certain nombre d'initiatives dont la promotion du secteur privée constitue l'épine dorsale. Un pas décisif a été fait en juillet 1993 avec l'organisation d'une consultation sectorielle impliquant les principaux départements ministériels concernés par la formulation et la mise en oeuvre des réformes d'une part, les représentants des structures décentralisées tels que les ONG et les coopératives, ceux des principaux bailleurs de fonds, et ceux du secteur privé d'autre part.

Les fonctions essentielles de ce programme de promotion du secteur privé sont les suivantes:

- 1°) La définition des options stratégiques (choix des secteurs à promouvoir, organisation du cadre institutionnel, mise en place des orientations etc.);
- 2°) L'organisation et la gestion de l'information économique, technique et commerciale;
- 3°) L'étude, le suivi et l'évaluation des projets;
- 4°) Le développement et l'accès au crédit;
- 5°) La formation professionnelle;

En janvier 1994, un ajustement monétaire intervient avec la dévaluation du franc CFA, renforçant davantage la nécessité de promouvoir le secteur privé, avec pour conséquence la mise en place d'unités de substitution aux importations, et le développement des exportations.

Les bailleurs de fonds impliqués dans l'appui à la promotion du secteur privé sont:

la Banque Mondiale, le FED, le PNUD, la Mission française de coopération avec le BAME (bureau d'appui à la Micro-entreprise), la Caisse française de développement, la Coopération canadienne avec ACDI, la GTZ et plus encore la KfW, la Coopération suisse, la Coopération néerlandaise, la Coopération danoise, les banques et établissements financiers de la place □

Technologie de transformation du fonio

Ça y est pour la mécanisation !

L'atelier sur le fonio, organisé du 8 au 10 juin 1994 à Bamako, a été très riche d'enseignements pour les participants sur cette filière «marginalisée», dit-on. Ainsi, l'on s'est rendu compte de ceci :

1°) les atouts dont elle dispose sont très impressionnants

* sur le plan de la production : le coût est relativement faible (c'est la céréale la moins exigeante en matière d'entretien et de nutrition) et la forte précocité des nombreuses variétés peut permettre de «doubler la mise» en une seule campagne. Toutes choses qui peuvent contribuer à assurer la disponibilité tant physique qu'économique du produit.

* le problème de conservation ne se pose pas également car, de par sa constitution physique, le grain de fonio s'il est bien séché, peut beaucoup résister aux attaques parasitaires. Il n'y a donc pas à redouter des pertes de matière ou de qualité du produit.

* les valeurs nutritionnelles sont hautement appréciables : aliment diététique par excellence, à saveur agréable et dont les qualités protéiques sont d'une importance remarquable, le fonio suscite de plus en plus un engouement de la part des consommateurs, notamment urbains.

Cette situation a entraîné chez tous les acteurs de la filière un déploiement d'efforts importants en vue de renforcer leurs capacités d'intervention à tous les niveaux.

2°) D'énormes progrès ont été enregistrés en matière de traitement du grain, véritable calvaire pour les transformateurs de cette

céréale. Parmi eux, deux types de machines ont été mis au point. Il s'agit de :

* un cribleur-nettoyeur (moderne) adapté au fonio et capable de le débarrasser complètement des sables, ses redoutables impuretés avec des performances jugées satisfaisantes. Ce qui permet alors aux opérateurs de minimiser leurs charges (liées aux contraintes de lavage) et de renforcer leur offre du produit sur le marché. Ainsi, la compétitivité de la marchandise se trouve nettement améliorée. Cet appareil de fabrication malienne est l'oeuvre du PAPME (Projet d'Appui à la Petite et Moyenne Entreprise) sur un financement du PRMC (Programme de Restructuration du Marché Céréalière).

Présentement il est diffusé sur le marché de Bamako (pour tous renseignements, contacter SahelConsult).

* la construction de deux prototypes de décortiqueuses de type artisanal appropriées pour des petites unités et adaptées au milieu paysan également (bonne reproductibilité). Les deux machines sont fabriquées l'une en France (par le CIRAD à Montpellier) et l'autre au Sénégal (par un professeur de mécanique industrielle à Dakar).

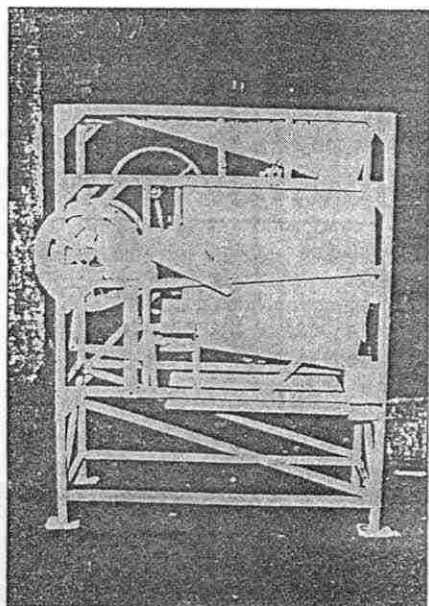
Actuellement en phase d'expérimentation (tests sur sites de production) dans des pays voisins, ces décortiqueuses suscitent déjà, par les résultats très encourageants, un immense espoir chez les utilisateurs potentiels. A très bientôt pour la vulgarisation.

Par ailleurs, des recommandations ont été formulées pour l'amélioration et la mécanisation des techniques d'égrenage, principales sources de contamination des grains de fonio par le sable.

Pour l'introduction de ces nouveaux équipements au Burkina, les opérateurs concernés (micro-entreprises pour la quasi totalité) devront certainement compter sur l'appui des bailleurs de fonds et l'État.

Nos chercheurs ainsi que les artisans locaux sont également interpellés pour la réalisation des outils et équipements demandés.

Ce n'est que par l'accès à cette nouvelle technologie moderne de transformation du fonio, qu'on peut véritablement promouvoir la filière fonio au Burkina dont la production va de plus en plus croissante (14.000 à 15.000 tonnes pour la campagne 93/94).



Cribleur-nettoyeur du fonio
(mise au point par le PRMC-Mali)

Guide technologique pour la PME agro-alimentaire

Au cours d'une rencontre qui a réuni les groupes cibles du PROCELOS, le Relais PROCELOS et le bureau conseil SahelConsult, les opérateurs économiques ont formulé entre autres recommandations, le besoin d'accéder facilement à l'information technologique nécessaire à la mise en oeuvre de leurs projets. Dans ce souci, SahelConsult met à leur disposition des fiches techniques qui fournissent, pour chaque domaine d'intervention, les informations suivantes :

1) les conditions d'emploi des matériels et équipements à utiliser. Cela permet de se poser de bonnes questions ou de guider les choix en faveur de tel ou tel équipement.

2) une classification des équipements suivant leur degré de modernisation concernant un même produit, une même activité, ou utilisant un même type d'énergie.

3) une présentation des principales caractéristiques techniques des équipements (dont leurs images) avec une liste de constructeurs et leurs coordonnées pour permettre de trouver rapidement une information précise sur un type d'informations ou de références des fabricants.

Avec le guide, vous serez en mesure d'opérer un meilleur choix des nouveaux équipements pour la transformation des produits alimentaires grâce à une information aussi complète et précise que possible.

SahelConsult, entièrement à votre disposition !

suite de l'éditorial

lignes sur les petites et moyennes entreprises. Le miracle est étranger à l'économie et le cas de l'Asie du sud-est souvent évoqué n'en est pas un. Là-bas, la politique du décollage a surtout consisté à encourager les PME/PMI par un système prêts flexibles, appelés micro-prêts. Ce procédé a l'avantage de profiter à plusieurs personnes en même temps que les risques d'endettement critique sont minimisés.

Au Burkina, compte tenu de l'analyse socioprofessionnelle (plus de 80% d'agriculteurs non solvables contre environ 15% de citadins acculturés), l'État qui joue encore le rôle de développeur, a le devoir d'inventer une sociodynamique des investissements, donc du crédit. Pays essentiellement agricole, le secteur de l'agro-industrie devrait pouvoir jouir d'une plus grande diligence de la part des autorités. L'autofinancement étant pratiquement irréalisable pour nombre de personnes, il est donc temps, qu'à l'instar des différents fonds de financement (FONAPE par exemple) s'instaure un fonds spécifique à l'agro-alimentaire, pilier fondamental de la valorisation de nos produits. En annonçant, lors de son meeting du 2 juin 1994, la mise en place prochaine d'une ligne de crédit de 4 milliards de nos francs pour la création de PME/PMI, le président du Faso a probablement donné le ton. Reste maintenant à espérer que l'agro-alimentaire ne soit pas dans tout ça, une fois de plus, le parente pauvre.

Recettes de Maïs

Brisures de maïs au gras

Ingrédients :

(pour 8 personnes)

- brisures de maïs : 1 kg
- viande de poisson : 1 kg
- tomates fraîches : 5 fruits
- concentré de tomates : 4 cuillerées à soupe
- oignons : 2
- persil, poivre, sel : à volonté
- légumes (choux carottes...) à volonté
- huile : 1 louche 1/2

Préparation :

- * Nettoyer et préparer la viande.
- * Chauffer l'huile, ajouter la viande (ou le poisson). Laisser dorer.
- * Ajouter les oignons, puis les tomates fraîches écrasées et le concentré de tomates. Laisser réduire.
- * Mettre un peu d'eau, le poivre, le sel, le persil (haché ou pilé).
- * Ajouter les légumes, laisser cuire à feu doux et laisser mijoter.
- * Vérifier l'assaisonnement.
- * Laver et tremper les brisures pendant 30 mn et les passer à la vapeur pendant 20 mn.
- * Retirer les légumes du bouillon et y mettre les brisures de maïs.
- * Fermer hermétiquement et laisser cuire à feu doux.
- * Servir avec les légumes.

Bon appétit

Boulettes de maïs au poisson

Ingrédients:

(pour 12 personnes)

- brisures de maïs : 500 g
- piment à volonté
- poisson : 500 g
- ail : 1 gousse
- oignons : 3 g
- oeuf : 1
- persil : 1 motte
- sel à volonté - cube (facultatif)

Préparation :

- * faire bouillir les brisures de maïs dans deux litres d'eau salée.
- * après cuisson, faire une purée en faisant passer le maïs au presse-purée ou au tamis.
- * vider et laver le poisson, le cuire au court-bouillon avec un oignon râpé, un peu de sel et le piment.
- * mélanger la purée de maïs, le poisson cuit émietté dans un peu d'huile.
- * ajouter les deux oignons et l'oeuf qui serviront de liant.
- * faire des petites boulettes et les cuire dans l'huile chaude (comme des beignets).
- * servir avec une sauce piquante.

Bon appétit

A lire

Du grain à la farine

Le décortiquage et la mouture des céréales en Afrique de l'Ouest

Martine FRANÇOIS, 1988

Collection «le Point sur les Technologies»

La transformation primaire des céréales locales en Afrique de l'Ouest est indispensable avant la préparation des recettes culinaires particulières à chaque région. Cette transformation est constituée de décortiquage et de la mouture. Ces opérations sont dévolues aux femmes qui les effectuent encore de nos jours de façon manuelle, à l'aide d'un mortier et d'un pilon ou d'une meule dormante. Ces tâches sont lourdes et fatigantes.

Pour soulager les femmes, plusieurs solutions ont été envisagées par la création de filières industrielles ou semi-industrielles et les unités de transformation à petite échelle. Ces derniers, qui sont tenues le plus souvent par des artisans, jouent actuellement le rôle prépondérant dans la transformation des céréales locales.

Ce dossier répond aux nombreuses demandes d'information de ceux qui désirent mettre en place une unité de transformation de type villageois. Le dossier présente les principes généraux d'un bon décortiquage qui reste encore manuel, faute de matériels bien adaptés. Les décortiqueurs actuellement disponibles pour chaque espèce de céréale sont traités en comparant les différents modèles et techniques utilisés.

Pour la mouture, il existe un plus grand choix de matériels diffusés en Afrique. Leurs avantages et inconvénients sont comparés ainsi que les possibilités de fabrication locale de certains équipements.

Enfin, le moulin dans son environnement est décrit dans toutes les étapes de sa mise en place et de son bon fonctionnement. En effet, avant d'implanter une unité villageoise de transformation, il est indispensable d'effectuer une étude du milieu, de s'assurer de la viabilité économique de l'unité et de ne pas négliger la formation continue des différents acteurs.

On trouvera en annexe, des adresses de constructeurs des équipements cités, des exemples d'installation des moulins dans divers pays d'Afrique, des fiches techniques sur la construction et l'entretien des moulins ainsi qu'une bibliographie commentée.

Diffusion : GRET,
213, Rue Lafayette 75010 Paris

Forum de l'agro-alimentaire

Le Forum national sur la recherche scientifique organisé par le CNRST du 28 mars au 2 avril 1994 à Ouagadougou a mis l'accent sur la nécessité de renforcer les activités de Recherche - Développement en agro-alimentaire. Ce sujet est actuellement au coeur des réflexions menées par le CNRST afin de mettre en place un dispositif concerté d'appui scientifique et technologique à ce secteur clé de l'économie nationale.

En vue de définir des axes prioritaires de recherche en la matière et de coordonner le renforcement des moyens destinés à cet appui aux opérateurs économiques, le Ministère des Enseignements secondaires, supérieur et de la recherche scientifique a créé un comité interministériel de Programmation de la recherche agro-alimentaire. La participation des opérateurs économiques, des entreprises du secteur agro-alimentaire et des ONG est particulièrement importante compte tenu des enjeux de développement de ce secteur.

A ce titre, une équipe composée de chercheurs et de techniciens est chargée par le comité interministériel de mener des enquêtes auprès d'un échantillon de ce tissu afin d'identifier ses préoccupations et ses besoins en matière d'appui scientifique et technologique. Cet échantillon n'est pas limitatif et le comité interministériel est ouvert à toutes vos informations et suggestions susceptibles de compléter le travail en cours.

Vous pouvez, pour cela, contacter
Le CNRST

SAHELCONSULT
est le Bureau conseil des
Entreprises du secteur
agro-alimentaire dans le
cadre du PROCELOS
Envoyez-lui vos critiques
et suggestions

Adresse : 06 B.P. 9266
OUAGADOUGOU 06
(Burkina Faso)
Tel. : (226) 30 12 81



SUPPLEMENT AGRO-ALIMENTAIRE



"LETTRE D'INFORMATION ADRESSEE AUX PETITS ET MOYENS
ENTREPRENEURS DU SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE"

NUMERO 10 DU 5 MAI 1994

"LE SUPPLEMENT AGRO-ALIMENTAIRE EST REALISE AVEC LE CONCOURS
FINANCIER DU CILSS (PROGRAMME PROCELOS)"

EDITORIAL :

La recherche du profit individuel est considérée comme le moteur principal du progrès économique dans le système d'économie de marché qui s'impose aujourd'hui au monde entier. Le "capitalisme" comme on a coutume de l'appeler, a fait la prospérité des grandes puissances économiques de notre planète et reste la base des progrès spectaculaires des nouveaux dragons asiatiques.

Ce capitalisme triomphant est lié à l'esprit d'entreprise et à un individualisme qui le fait souvent assimiler à une jungle où le plus fort "mange" le plus faible sans état d'âme.

Le rôle de l'Etat est de faire respecter les règles du jeu, corriger les déséquilibres et faire jouer une certaine solidarité sociale en procédant à des redistributions de la richesse nationale après des prélèvements fiscaux.

L'homme est au début et à la fin, premier acteur et principal bénéficiaire de tout processus de développement. Il est à la fois le produit et le bâtisseur de sa Société, de son environnement. La "Qualité d'homme" pour reprendre le terme d'un éminent guide spirituel de notre pays est ainsi un facteur déterminant du succès de toute entreprise et le développement économique et social est indissociable d'une adaptation culturelle. Force est de constater dans le Mali d'aujourd'hui que la culture se délite et que nous nous complaisons dans des illusions retrogrades, incapables que nous sommes d'assumer une identité nouvelle. Trois comportements typiques illustrent comment ces facteurs entravent tout progrès.

En premier lieu la duplicité : Autant on s'interdit de mentir, tricher, voler, entre membres du village, d'un réseau traditionnel, d'un clan, chacun respectant scrupuleusement les conventions établies, autant on est fier de mentir, tricher et voler avec l'Etat et avec les tiers. Les contrats traditionnels y compris les prêts usuraires sont généralement scrupuleusement respectés alors que le non remboursement des crédits bancaires est devenu un véritable sport national. Comme JANUS ou JEKYLL and HYDE, nous avons deux faces, l'une blanche, l'autre noire et nous jouons allègrement entre deux systèmes sans nous identifier ni à l'un, ni à l'autre. Nous cherchons seulement à tirer le maximum de profit

CES COMPORTEMENTS NEGATIFS QUI BLOQUENT LE PROGRES

personnel des opportunités de chaque système.

Impossible dans ces conditions d'instituer des relations de confiance. Or tout système économique est basé sur cette confiance et les relations contractuelles et de partenariat qui en découlent avec tous les mécanismes d'arbitrage qui l'accompagnent.

En deuxième lieu l'égoïsme. Nous sommes devenus aujourd'hui plus égoïstes que les occidentaux et, circonstances aggravantes, cet égoïsme est négatif et destructeur, contrairement à l'égoïsme des occidentaux qui lui s'inscrit dans le cadre d'une compétition saine, d'une émulation positive qui permet à la société dans son ensemble de progresser. Il est vrai qu'en Occident un environnement favorable à cette compétition a été créé, que le pilotage des politiques est satisfaisant, et que le système des sanctions fonctionne assez équitablement. Nous continuons, nous, à nous auto-détruire par le "NIENGOISME" et les examens de Bougouni, et à détruire l'Etat par la "politique du ventre". Chacun cherche à "bouffer" le maximum au profit de sa famille, de son clan.

En troisième lieu, l'individualisme.

Tout le monde garde le souvenir des grands slogans sur l'union et la solidarité. Notre devise reste "un peuple, un but, une foi". On a souvent clamé et écrit que l'UNION fait la FORCE", que le peuple mobilisé soulève des montagnes etc...

Un regard sur l'étranger nous montre toute une dynamique de regroupement d'entreprises aux échelles nationales, continentales et même intercontinentales, des dynamiques d'associations des acteurs économiques pour défendre leurs intérêts communs, des dynamiques de travail collectif. Nos slogans semblent bien appliqués dans les pays qui prospèrent. Par contre au Mali, il est impossible de créer des sociétés à capitaux, des associations professionnelles crédibles. Le monde des affaires est plein de société TRAORE ET FRERES, KONE ET FILS. Les associations professionnelles naissent et meurent comme des étoiles filantes.

Les opérateurs économiques, les fonctionnaires et les hommes politiques devraient méditer ces questions qui se ramènent toutes à un dénominateur commun : la confiance. Confiance en nous mêmes, confiance en l'Etat, confiance en l'avenir.

SOMMAIRE

EDITORIAL : Ces comportements qui bloquent le progrès P.1

Rencontre de Ségou (Mini Etats Généraux régional pour le Développement du commerce du Bétail en Afrique de l'Ouest P.2

Technologie de la transformation industrielle du maïs P.3

Fabrication de decortiqueuse et de moulins : La technologie locale mérite d'être encouragée P.3

Le marché céréalière P.4

RENCONTRE DE SEGOU:

Mini Etats Généraux régional pour le Développement du Commerce du Bétail et de la Viande en Afrique de l'Ouest.

Comme nous vous l'avions annoncé dans notre supplément d'Avril 1994, la rencontre de Ségou organisée par les exportateurs de Bétail de Ségou avec l'appui des autorités régionales et du programme APEX a tenu ses assises du 21 au 26 Avril 1994.

Les exportateurs Burkinabé ont été invités à cette rencontre qui a en outre réuni non seulement les importateurs du Sénégal, mais aussi les représentants des principaux services administratifs concernés de l'ensemble de ces pays.

La rencontre aura permis de discuter de l'ensemble des obstacles au développement des exportations du bétail et de la viande du Mali et du Burkina Faso vers les pays côtiers, de rechercher des solutions et surtout de nouer des relations d'affaires.

La présence de notre Ministre du Développement rural et de l'Environnement et surtout celle du vice ministre du Ghana, qui a tenu à accompagner les commerçants ghanais illustre au delà de la dimension politique de l'événement, l'importance des opportunités nouvelles d'échanges intra-africains depuis la récente dévaluation du Franc CFA. Les marchands de viande de Côte d'Ivoire, du Ghana et du Sénégal tournent le dos aux viandes extra africaines au profit du bétail sahélien et envisagent même d'établir des relations de partenariat pour mieux

garantir leur approvisionnement.

C'est le moment plus que jamais de s'attaquer à l'ensemble des problèmes de cette filière qui représente la première richesse, malheureusement trop mal exploitée, de notre pays et de développer une véritable agro-industrie de la viande. Cela n'est possible que si les Opérateurs Economiques acceptent de s'organiser et de moderniser leurs activités et que si les structures administratives se décident à jouer pleinement le rôle de facilitateurs qui est le leur dans une économie libérale.

Ce qui est valable pour le bétail, l'est aussi pour les autres filières agricoles.

Les commerçants de Ségou ont donné l'exemple mais il leur reste encore beaucoup à faire pour mieux organiser leurs affaires et s'organiser ensemble. Les exportateurs du secteur des fruits et légumes ont eux aussi commencé à s'organiser avant d'être divisés par des querelles internes qui les rendent aujourd'hui inefficaces. Dommage, car il est tellement plus facile de construire le pays et de faire prospérer les affaires, quand les Opérateurs d'un même secteur arrivent à s'organiser pour défendre ensemble leurs intérêts communs. Condition essentielle pour mieux bénéficier. De nombreux programmes d'appui ont été mis en place.

ANNONCE : RENCONTRE ENTRE OPERATEURS CEREALIERES A SEGOU ET A KOUTIALA

Dans le cadre de l'exécution du volet Appui aux Associations villageoises, le PRMC organise deux rencontres entre les représentants des AV et des commerçants céréaliers.

La première rencontre se tiendra à Koutiala du 04 au 05 Mai 1994 ; la seconde aura lieu à Ségou les 09 et 10 Mai 1994.

L'objectif des rencontres est de créer des conditions permettant de mettre en contact l'offre et la demande céréalières entre groupements de producteurs et commerçants céréaliers. Elles seront des lieux d'échanges d'idées et d'expériences avec la possibilité de signature de contrat de vente entre Opérateurs céréaliers.

Les rencontres regrouperont 60 Opérateurs Céréaliers des régions de Sikasso, Ségou, Koulikoro et Mopti en vue d'améliorer le circuit céréalier entre les zones excédentaires et les zones déficitaires.

La porte est ouverte à tout autre Opérateur Céréalier intéressé par ces rencontres à condition d'y participer à ses frais et de

prendre contact avec le GEC-MALI à Bamako Sema II,

Tél : 23 18 02, BP : 8067

CHUTE POSSIBLE DU PRIX DU RIZ SUR LE MARCHE MONDIAL

Le risque de voir le prix du riz chuter davantage après la baisse intervenue au cours des quatre dernières semaines de Mars 1994 devient de plus en plus grand avant que les besoins du marché Japonnais ne soient connus avec plus de précision.

En attendant les prix du riz à Dakar en Dollars US à la date du 31 Mars 1994 sont les suivants :

RM35 Pakistanais : 225

BB Thaïlandais : 185

Source : SIM/OPAM

FRAIS FERROVIAIRES

Le transport ferroviaire de marchandises a augmenté environ de 30 %. Toutefois les tarifs de plus de 20 tonnes sont nettement plus avantageux que les tarifs d'expéditions de moins de 20 tonnes.

Frais transport Mars 1994

| Origine | Destination | Kilométrage | Expéditions wagon inf. 20 T | Frais en T/km | Expédition détail (100 kg) | Frais en T km (100 kg) |
|---------|-------------|-------------|-----------------------------|---------------|----------------------------|------------------------|
| Bamako | Badinko | 154 | 8 289 | 53,82 | 2 150 | 139,61 |
| Bamako | Kita | 185 | 8 289 | 44,81 | 2 150 | 116,22 |
| Bamako | Kayes | 492 | 15 488 | 31,48 | 5 350 | 108,74 |
| Kita | Kayes | 307 | 11 888 | 38,72 | 4 300 | 104,07 |

ATELIER SIRPAO

"MODELE DE SIMULATION REGIONALE DE POLITIQUES AGRICOLES EN AFRIQUE DE L'OUEST BAMAKO 18-21 AVRIL 1994

Une équipe de l'Institut de Recherche Agronomique de Montpellier, assistée par un groupe de chercheurs maliens, a mis au point un modèle de simulation de politiques agricoles et de politiques économiques, qu'elle a exposée du 18 au 21 Avril 1994 à Bamako au cours d'un Atelier qui a réuni les représentants de différents services du Mali et de nos Etablissements d'enseignement supérieur.

Le modèle permet, à partir de l'analyse des principales filières agricoles et de leurs relations avec l'ensemble de l'économie à travers le tableau économique d'ensemble, de mesurer l'impact de différentes variantes de politiques économiques sur les filières agricoles et inversement.

Les filières sélectionnées concernent : le coton, les céréales, l'arachide et le bétail.

La deuxième phase portera sur l'extension du modèle à d'autres pays. La Guinée servira de second pays-test.

La troisième phase vise à développer un modèle régional pour le groupe de pays que constituent le Burkina-Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Mali, en vue de fournir un outil de coordination des politiques économiques et agricoles.

Un important atelier sur le fonio se tiendra à Bamako du 18 au 20 Mai prochain sous l'égide du PROCELOS/CILSS.

Cet atelier qui regroupera des participants venant du Burkina-Faso, de la Guinée, du Sénégal et du Mali ainsi que des experts étrangers se penchera sur la problématique du fonio dans ses aspects production, diversification et amélioration des variétés.

FLASH

Le traitement du fonio qui reste un lourd handicap pour une grande consommation de cette céréale occupera une place de choix dans cet atelier.

ATELIER CILSS

CILSS organise du 08 au 10 juin 1994, à Bamako un atelier sur la filière fonio. L'atelier se déroulera dans les locaux du C.R.E.S à Badalabougou.

L'objectif de cet atelier est de faire le point sur la filière fonio, d'identifier les contraintes posées à la production, à la transformation et à la commercialisation de cette céréale en vue d'entreprendre des actions visant à mieux promouvoir ce produit. L'atelier regroupera les intervenants de différents pays dans la production, la transformation et la commercialisation du fonio.

TECHNOLOGIE DE LA TRANSFORMATION INDUSTRIELLE DU MAÏS

Le Mali produit 300 000 tonnes de maïs par an et la production augmente à un rythme rapide environ 25 % par an en moyenne dans les 10 dernières années. Il est généralement consommé à l'état grillé ou bouilli et de plus en plus transformé par des techniques simples, pour obtenir essentiellement deux produits : la semoule et la farine.

Et pourtant, le maïs est la céréale locale qui offre les plus grandes potentialités au niveau des rendements et surtout de la gamme très diversifiée des produits et sous-produits après transformation et éventuellement post transformation.

On distingue à cet égard quatre systèmes de transformation

Le Système traditionnel : le plus largement répandu en milieu rural consiste à broyer le maïs à l'aide d'un pilon/mortier, ou par une pierre. Ce système, en regression, exige beaucoup d'efforts physiques et de temps.

Le Système artisanal : de plus en plus répandu en ville comme en campagne utilise les petits moulins à moteurs pour décortiquer, broyer et parfois tamiser le grain. Ce système présente l'avantage de coûts de revient accessibles et du contrôle par le ménagère de la qualité du produit. Il présente toutefois des inconvénients en matière, d'hygiène, de conservation et de rendement.

Le Système Semi-Industriel : permet d'obtenir des produits de qualité à longue durée de conservation, des rendements techniques incomparables, un large éventail de possibilités, mais aussi des charges d'exploitation élevées lorsque le seuil minimum de rentabilité n'est pas atteint.

Les techniques utilisées procèdent du même processus que les autres systèmes. Les

thode très efficace qui exige cependant des coûts élevés en investissement (broyeurs à cylindre, dégermoir, silos etc. et surtout en énergie (entre 100 kw et 370 kw) pour le séchage final des germes et des produits de mouture.

Deux phases très importantes sont à signaler : la macération et le dégermage.

La macération a pour but de donner au maïs toutes les qualités nécessaires pour être broyé et tamisé aisément. Le dégermage consiste non seulement à séparer le germe du reste de la graine pour extraire et récupérer l'huile de maïs, mais surtout permet une longue conservation des produits finis. Le schéma ci-contre permet de se faire une idée sur le traitement du maïs par voie humide.

Dans nos prochains numéros, nous présenterons le broyage par voie sèche et une évaluation de l'investissement nécessaire pour l'installation d'une maïserie.

FABRICATION DE DECORTIQUEUSES ET DE MOULINS LA TECHNOLOGIE LOCALE MERITE D'ETRE ENCOURAGEE

Beaucoup de constructeurs et de réparateurs de moulins maliens ont produit de grandes capacités techniques et technologiques qui demeurent inexploitées. Leurs produits sont confrontés à un marché d'importation impitoyable. Ces constructeurs ne demandent qu'à être appuyés, pour assurer l'équipement des petites et moyennes entreprises. M. Moussa Wellé Diallo spécialiste de machinisme agricole et son associé M. Sékou Traoré à Missira rue 14X29, constructeurs et réparateurs de moulins, décortiqueuses et autres biens d'équipement, ont bien voulu se prêter à nos questions.

Le Supplément (S) : Depuis quand faites-vous ce travail ?

Moussa Wellé Diallo (MWD) : Je suis sorti du CFP (Centre de Formation Professionnelle) en 1970. C'est en 1972 après avoir visité une entreprise de montage de décortiqueuses en Côte d'Ivoire que je me suis décidé à en faire autant.

S : Est-ce que cela voudrait dire que vos modèles sont inspirés de ce que vous avez vu en Côte d'Ivoire ?

M.W.D : Le modèle que je construis est inspiré d'un modèle français.

S : Utilisez-vous des pièces de récupération ?

M.W.D : Non, nous payons le fer sur place. Nous le découpons dans l'atelier ici. Seuls l'axe et le fourreau de roulement sont fabriqués dans les ateliers de l'ITEMA, de la SONATAM ou du CFP.

S : Est-ce votre seul modèle ?

M.W.D : Nous avons deux modèles de décortiqueuse, un moulin et une tronçonneuse. Mais nous pouvons en faire d'autres.

S : Pouvez-vous donner les caractéristiques de vos modèles ?

M.W.D : Pour les décortiqueuses, le grand modèle a une puissance de 15 CV et accomplit 3000 tours par minute. Sa capacité est de décortiquer 2 tonnes en 8 heures. Le petit modèle est de 10 CV et 3000 tours par minute pour une tonne/jour.

Ces décortiqueuses font toutes les céréales mil, sorgho, maïs et riz. Quant au moulin, il a la même puissance que le petit modèle de décortiqueuse c'est à dire 10 CV, 3000 tours par minute et une tonne/jour.

S : Quels sont les prix de vente de vos équipements ? Pour les décortiqueuses le grand modèle est à 400 000 F CFA et le petit à 300 000 F CFA.

S : Pouvez-vous nous parler de vos autres réalisations ?

M.W.D : La motopompe est une concasseuse modifiée ou une tronçonneuse qui sert à aiguiser les dents du moulin, elle a été conçue et montée sur place. Nous réparons aussi les motopompes.

S : Est-ce que vous travaillez seul ici ?

M.W.D : Non, je travaille avec mon associé Sékou Traoré et des ouvriers. C'est en 1983 que j'ai rencontré M. Traoré. Mon travail l'a intéressé et nous nous sommes associés. Il a bénéficié d'une bourse d'étude en Suisse, à Genève en mécanique de précision. C'est lui qui a monté ce moulin.

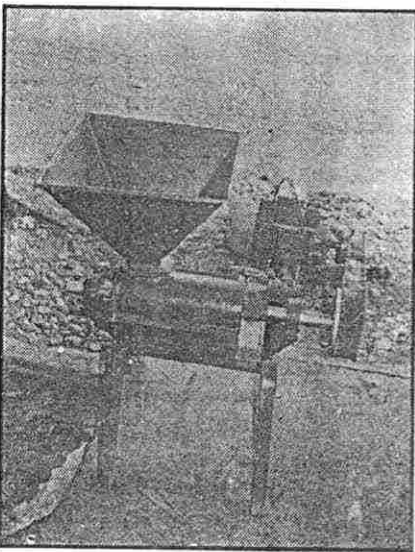
S : Combien de prototypes avez-vous vendus depuis 1992 ?

M.W.D : A peu près une vingtaine et jamais nous n'avons eu de problèmes avec nos clients. Nos modèles présentent l'avantage

d'être plus résistants parce que tout en acier alors que la plupart des modèles importés sont essentiellement en fonte.

S : Combien de machines pouvez-vous construire par mois ?

M.W.D : Un, pour le moment, parce que nous



ne sommes pas bien équipés sinon nous pourrions fabriquer cinq par mois avec le matériel nécessaire.

S : M. Sékou Traoré, que pouvez-vous dire de ce modèle ?

S.T : Comme M. Diallo l'a dit, moi j'ai fait une formation en mécanique de précision à Genève. A ma sortie j'ai présenté notre modèle de décortiqueuse, qui a d'ailleurs fait l'objet d'un article dans le Courrier du 24 Juin 1993, un hebdomadaire Suisse. Et à mon retour au pays j'ai été sollicité par les burkinabés pour l'installation d'une entreprise de construction de moulins et décortiqueuses.

S : Avez-vous bénéficié d'aide pour votre installation ?

M.W.D : Nous n'avons jamais bénéficié d'aide qu'elle soit publique ou privée. Nous avons été contactés par un projet à Ségou pour l'achat de décortiqueuses mais ses responsables ont finalement payé une centaine avec un importateur à Niarela. Et dire que le cinquième de ce marché aurait pu nous aider à nous équiper tout au moins partiellement.

S : Pourquoi ce revirement selon vous ?

M.W.D : La commande était nettement supérieure à notre capacité de production et ne nous permettait donc pas de respecter les délais.

S : Avez-vous sollicité l'aide de l'Etat ou des privés ?

M.W.D : Nous avons entrepris beaucoup de démarches sans succès. En fait l'Etat ne s'intéresse pas à des choses de ce genre, qui sont cependant le support indispensable du développement.

S : Quel est votre problème aujourd'hui sur le marché ?

M.W.D : Il y a des constructeurs locaux sans base théorique, qui font n'importe quoi et vendent à n'importe quel prix. C'est en fait notre problème.

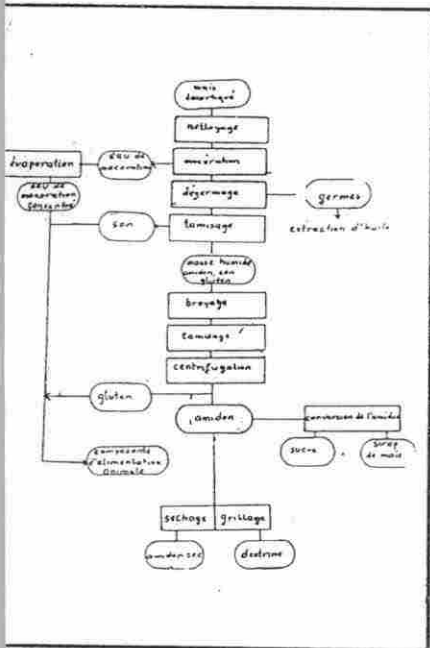


schéma simplifié du traitement de la dextrine, amidon, du sucre, du sirop de maïs et des composants alimentaires pour animaux

érations de traitement préliminaire (nettoyage, tirage, trempage, élimination du son, broyage et tamisage) et un traitement secondaire (malaxage, cuissons diverses).

Ces techniques sont généralement utilisées. Le broyage par voie humide et le broyage par voie sèche.

Le broyage par voie humide permet dès la phase de trempage du grain de maïs cortiqué et de désintégration totale d'obtenir par exemple le fécule, l'huile, les aliments pour animaux (amillants de gluten, tourteau de gluten, tourteau de germe), les produits de lyophilisation de l'amidon, le sucre de maïs et le sirop de maïs. Il permet d'améliorer les rendements (57 % de gritz par exemple) et de mieux sélectionner les granulométries. C'est une mé-

Le marché céréalier

Les prix moyens nationaux à la production, à la fin de la deuxième semaine d'Avril 1994, se situaient autour de 44 F CFA/kg pour le mil, 37 F CFA pour le sorgho, 33 F CFA pour le Maïs. Les producteurs ont vendu le riz RDP au prix de 140 F CFA/kg sur le marché à Niono.

Quant aux prix à la consommation, ils ont été à la même période de 74 F CFA pour le Mil, 71 F CFA pour le Sorgho, 69 F CFA pour le Maïs, 173 F CFA pour le Riz RDP et 196 F CFA /Kg pour le Riz RM40.

De Mars à Avril 1994, les prix céréaliers sont demeurés relativement stables avec une légère tendance à la baisse. Par contre, au cours de la même période, le Maïs a enregistré une hausse de prix sur plusieurs marchés. Au début de la troisième semaine d'Avril le Maïs a été la céréale la plus chère à Kayes. Son prix à la consommation a été plus élevé que le prix gros de vente du Sorgho sur les marchés de Bamako, Kayes, Sikasso, Mopti et Gao.

La baisse des prix des mil et sorgho s'explique par le niveau important de l'offre dans la Région de Ségou, la non intervention de l'OPAM dans les achats céréaliers, l'absence de lignes de crédit de stockage/GIE, le ralentissement de l'approvisionnement sur l'axe Bamako-Nara en raison de l'insécurité dans la zone frontalière avec la Mauritanie.

La hausse du prix du Maïs sur plusieurs marchés (Kayes, Kita, Bamako, Dioïla) tient à une forte demande extérieure provenant des acheteurs sénégalais. Le Maïs est recherché pour la production d'aliment bétail au Sénégal.

Si le comportement des prix de céréales sèches a pu être expliqué, par contre la tendance à la baisse des prix du Riz local jusqu'à la fin Avril semble avoir été imprévisible en rapport avec le déficit de la production en Riz, la faiblesse des importations et le niveau des prix des riz sur les marchés des pays voisins (cf carte et coûts de transports du Riz dans la sous-région-Mars 1994 : source/SOCETEC). D'ailleurs de fortes rumeurs font cas d'exportation du riz RDP vers les pays limitrophes avec le Mali.

Les analystes du SIM/OPAM ont prouvé par ailleurs que le prix au producteur du Riz local était en Mars 1994 au même niveau durant les mois de Novembre et Décembre 1992, et cela en dépit de la faiblesse de la production rizicole 1993/94 par rapport à celle de la campagne 1992/93 et des effets de la dévaluation monétaire intervenue le 12 Janvier 1994.

Des flux d'exportation du RDP vers la Mauritanie et le Burkina Faso auraient été enregistrés depuis la dévaluation. Cette situation peut s'expliquer par la hausse des prix du riz dans tous les pays voisins alors qu'ils sont restés relativement stables au Mali. Le prix du RDP était de 130 F CFA départ Niono en Mars-

Avril tandis que le prix du Riz dans les pays voisins se situe autour de 200 F le kilo.

Ces exportations qui entrent dans la logique des lois du marché bien qu'elle

taire. Quant à la culture hors casier, la production annuelle des dernières campagnes est estimée à environ 2 500 tonnes.

Si tous ces éléments étaient entrés

PRIX MOYENS MENSUELS (MARS 1994)

| Marché | Mil | | | Sorgho | | | Maïs | | | RDP | | | RM40 | | |
|-------------|-----|----|-----|--------|----|-----|------|----|----|-----|-----|-----|------|-----|-----|
| | PR | PG | PC | PR | PG | PC | PR | PG | PC | PR | PG | PC | PR | PG | PC |
| Bamako | | | 75 | | | 73 | | | 71 | | | 178 | | | 197 |
| Ségou (Dia) | 49 | 53 | | 50 | 50 | | | | 49 | | | 130 | | | 175 |
| Niono | 63 | | 65 | | | | | | | 133 | | | | | |
| Kayes | 74 | 93 | | | | | 74 | 77 | | 74 | 90 | | 164 | 221 | |
| Kita | 45 | | 48 | | | | 55 | | | | | | | | |
| Sikasso | | 62 | 71 | | 45 | | 56 | | 45 | 40 | | 160 | 174 | 140 | |
| Dioïla | 58 | | 45 | | | | | | | | | | | | |
| Mopti | | 65 | 71 | | 61 | 69 | | 59 | 60 | | 164 | 161 | | | 213 |
| Dialassagou | | 86 | 100 | | | 100 | | | | | | 208 | | | |
| Tombouctou | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gao | | 75 | 82 | | 75 | 78 | | 65 | 77 | | | 147 | | | 206 |

PRIX CEREALIER F CFA (2ème SEMAINE AVRIL 1994)

| Marché | Mil | | | Sorgho | | | Maïs | | | RDP | | | RM40 | | |
|-------------|-----|-----|----|--------|----|----|------|----|----|-----|-----|-----|------|-----|-----|
| | PR | PG | PC | PR | PG | PC | PR | PG | PC | PR | PG | PC | PR | PG | PC |
| Bamako | | 57 | 75 | | 55 | 72 | | 61 | 72 | | 150 | 175 | 175 | 192 | |
| Ségou (Dia) | 48 | 55 | 52 | 43 | 48 | 53 | | | 49 | | | 53 | | | |
| Niono | 63 | | 65 | | | | | | | 140 | | | | | |
| Kayes | | 75 | 91 | | 76 | 89 | | | 92 | | | | 175 | 214 | |
| Kita | 40 | | | 45 | | | | | | | | | | | |
| Sikasso | | 63 | 75 | | 46 | 57 | | 45 | 50 | | 165 | 175 | | | |
| Dioïla | 60 | | | 50 | | | | | | | | | | | |
| Mopti | | 62 | 73 | | 56 | 69 | | 56 | 60 | | 162 | 174 | | | 210 |
| Dialassagou | | | | | | | | | | | | 163 | | | |
| Tombouctou | | 100 | | | | | | | | | | | | | |
| Gao | | 74 | 76 | | 71 | 76 | | | 74 | | | 175 | 200 | 200 | |
| National | | | 74 | | | 71 | | | 69 | | | 173 | | | 196 |

soit informelle pose le problème du déficit du Mali en riz et de son aggravation éventuelle pendant la période de soudure.

Le bilan prévoit un déficit de 84 000 tonnes de riz mais il n'est pas sûr que les normes de consommations utilisées soient justes. Ce n'est pas sûr non plus que le coefficient de conversion de 0,55 utilisé depuis une vingtaine d'années pour évaluer les quantités de riz disponibles par rapport au paddy, soit correct. Les progrès techniques enregistrés en matière de variété devrait permettre d'atteindre un taux de rendement au décortiquage non inférieur à 60 %.

Il semblerait également que le bilan céréalier ne prend pas en compte les cultures hors-casiers et les cultures de contre saison, alors que les dernières prennent de plus en plus de l'importance. Par exemple en 1992-93 la culture de riz de contre saison a occupé 667 hectares pour une production de 3 259 tonnes de paddy, soit un rendement de 4,88 tonnes à l'hec-

en ligne de compte dans le calcul du bilan céréalier celui-ci aurait augmenté environ de 22 800 tonnes de riz décortiqué.

Toutefois les consommateurs doivent s'attendre dans les prochains mois à une hausse des prix du riz local sur nos principaux marchés. D'ailleurs l'évolution plus récente du marché en fin Avril 1994, montre que si les prix à la consommation sont restés relativement stables sur toute l'étendue du territoire, ils ont cependant connu une hausse dans les régions de Tombouctou et le Gao. Le prix du Riz est passé de 185 à 200 F CFA le kilo à Tombouctou et de 185/186 F CFA à 182/183 F CFA selon les variétés de riz à Gao. Les prix du mil et du sorgho ont augmenté de 5 F CFA le kg pour s'établir respectivement à 80 et 81 F CFA le kilo.

Cette hausse serait imputable à de fortes demandes émanant de Bourem, Menaka et de fractions nomades et à la situation alimentaire difficile qui prévaut en République du Niger.

Le Groupement des Professionnels de la Transformation des Produits Agro-Alimentaire (GTPA) est né.

Un groupe d'Opérateurs du secteur de la valorisation des céréales locales vient de créer le Groupement des Professionnels de la Transformation des Produits Agro-Alimentaires le 29 Avril 1994 dans les locaux de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali. Le Groupement s'est assigné entre autres objectifs :

- la participation à l'élaboration de toute politique nationale basée sur la promotion de la transformation des produits agro-alimentaires;
- la recherche de financement et de garanties bancaires;
- de favoriser l'esprit de partenariat par l'échange des expériences;

- de faire connaître leurs produits par l'organisation des foires et salons d'exposition sur le plan national, sous régional et international, etc;
- le développement et la promotion des différentes filières.

Le groupement est ouvert à tout opérateur Intervenant dans le secteur de l'agro-alimentaire. Pour tout contact avec le GTPA, s'adresser soit :

- au Bureau Conseil GEC/SOCETEC B.P. 2231 Tél : 23 18 02 ou 22 72 30 Bamako
- à M. Abdoulaye NIANG BP : 1476 Tél : 22 50 36 / 22 96 45 ou 22 54 15 Bamako

MISSION DU BUREAU CONSEIL GEC - SOCETEC

B.P. : 2231 Tél : 22 72 30 et 23 18 02
Fax : 22 77 97 Bamako

Le Bureau Conseil est l'organe d'exécution de l'appui envisagé par le PROCELOS en direction des entreprises du secteur de la transformation des céréales locales.

Pour toutes informations s'adresser au Bureau-Conseil.
N.B : Les locaux abritant le Bureau Conseil sont à la villa contiguë à l'ex siège de la BECEAO en face du siège de la BDM-SA, Avenue du Fleuve.

M. KANE, DIRECTEUR DE L'ISN

"La qualité est un investissement"

Formation

Selon plusieurs évaluations et études, les insuffisances et déficiences en matière de formation constituent des facteurs importants dans l'échec de nombreux projets.

Au même titre que la qualité, la formation est souvent laissée pour compte, ne bénéficiant d'aucun poste dans les charges globales du projet ou de l'entreprise.

L'improvisation tient alors lieu de stratégie d'intervention et d'investissement. Le tâtonnement devient ligne de conduite. Au finish, ce sont les nombreuses pertes, la production de mauvaise qualité, les tentatives de recommencement vouées, évidemment, à l'échec. Certes la formation peut coûter cher. Et pourtant, elle est indispensable pour optimiser les chances d'un bon résultat et aboutir à des produits de qualité. En matière de production, la connaissance, l'information et le savoir faire sont tout aussi importants que les matières premières.

En fait, c'est un processus complexe où l'absence d'un élément remet en cause le résultat final.

Mais si ce n'était que le coût ! Au Sénégal, il existe en effet plusieurs possibilités de formation adaptée : mais il faut informer et considérer l'information comme un axe prioritaire, tout aussi prioritaire que les autres charges de l'entreprise. Vous trouverez, ainsi, dans ce numéro, d'utiles informations qui vous permettent d'accéder à la formation, tant dans le domaine de la qualité que de la transformation et de la conservation des fruits et légumes. L'exigence de la formation, c'est avant tout la prise en conscience que l'homme est le facteur principal d'une entreprise.

Et lorsque des opportunités se présentent, il faut les saisir avant qu'il ne soit trop tard.

Le Directeur de l'Institut sénégalais de normalisation, M. Kane est catégorique: "On a l'impression que tout ce qui vient de l'extérieur est meilleur que ce que nous avons ici. En fait, c'est le passé qui pèse sur le présent. L'investissement sur la qualité a souvent été considéré comme nul".

En période de dévaluation ou non, la question de la qualité demeure fondamentale pour un pays comme le Sénégal qui a, selon les termes de M. Kane, "une vocation exportatrice". On veut gagner les marchés intérieur et extérieur certes, mais cela présuppose que tous les enjeux soient bien saisis. En effet, sur tous ces marchés, il y a des concurrents sérieux et la tendance des consommateurs à rechercher d'abord la qualité devient une contrainte qu'aucune stratégie de pénétration et de conquête d'un marché ne saurait évacuer.

M. Kane peut dire ainsi: "On ne peut pas être compétitif sans la qualité qui constitue une garantie.

Les marchés sont bien structurés et il est évident que n'importe quel produit est soumis au contrôle, pouvant

même être refusé lorsque la qualité est douteuse".

La question de la qualité est transversale à tout le processus que suit un produit: notamment, pour parler comme M. Kane, "de l'entreprise au marché et du marché à l'entreprise". Ce cycle est si important qu'il exige la prise de conscience de tous les acteurs de l'entreprise mais aussi une écoute attentive des comportements du marché avec ses attentes qui demandent à être satisfaites. En fait, il s'agit, indique M. Kane, d'avoir "une culture de la qualité qui doit être un instinct naturel chez l'entrepreneur".

L'Isn a justement été créé pour contribuer à ancrer cette culture. Ainsi, tous ceux qui entreprennent, de l'artisan à l'industriel, tout un chacun peut bénéficier des services de l'Institut. En termes de conseil, d'assistance comme de formation à toutes les étapes de conception d'un produit. L'Isn est un outil d'appui au développement.



M. Kane, directeur

Fruits et légumes au menu

Après la Division des céréales locales de l'Institut de technologie alimentaire que nous avons présentée dans notre dernière édition, nous poursuivons le voyage à l'intérieur de l'Ita, avec cette fois-ci, une fenêtre sur la Division des produits horticoles (Fruits et légumes). Un entretien avec le Chef de cette division, M. Ousmane Sy, et les deux chefs de section, en l'occurrence Mme Mayé Ndiaye et M. Augustin Ndiaye, ont permis de se rendre compte des immenses potentialités de cette institution, tant du point de vue des résultats et procédés que des possibilités que les entrepreneurs ont d'y trouver tout un programme de formation.

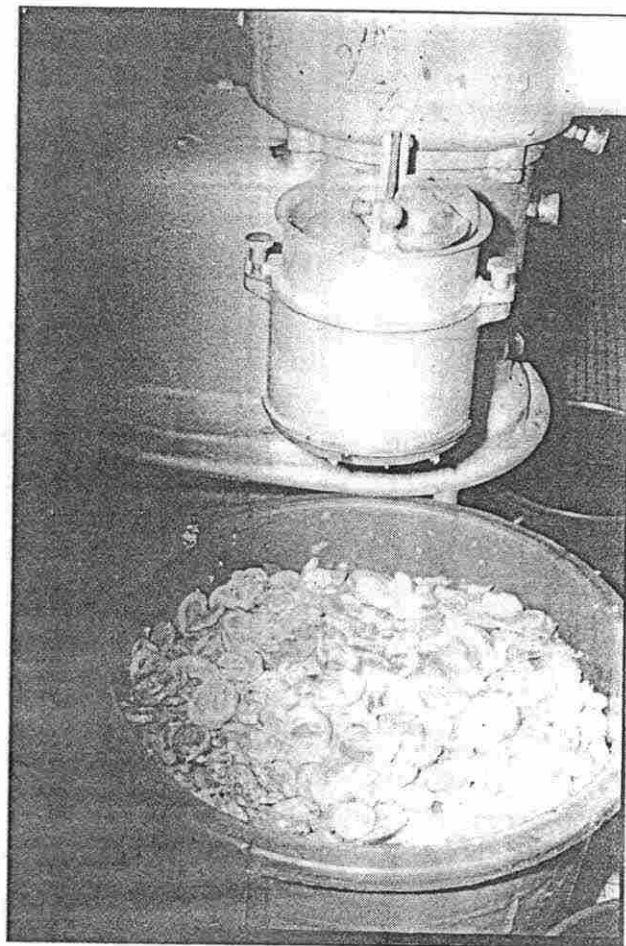
La Division des produits horticoles (Fruits et légumes) fait partie du département des produits végétaux et nutrition de l'Ita. Selon M. Ousmane Sy, qui en est le responsable, les objectifs de cette division tournent autour de l'élaboration de méthodes de conservation, de transformation et de conditionnement de différents fruits et légumes qu'on trouve au Sénégal, y compris les fruits de cueillette, mais aussi l'amélioration des méthodes déjà existantes au niveau artisanal et l'étude et l'assistance technique aux industriels qui consistent à apporter des solutions aux problèmes techniques qu'ils rencontrent dans l'exploitation de nos fruits et légumes.

En outre, la Division offre des modules de formation

aux techniques de conservation et de transformation qui touchent plusieurs catégories, allant de la ménagère à l'industriel en passant par l'étudiant, le paysan et le petit transformateur. Le public-cible n'est pas seulement sénégalais, il est étendu aux étrangers qui interviennent dans le domaine de la conservation, de la transformation et du conditionnement des fruits et légumes.

L'accès à la formation offerte par l'Ita est une possibilité pour les différentes catégories, en fonction de leurs besoins et selon le secteur précis d'intervention. Pour accéder à la formation, il faut y être envoyé ou, personnellement, la solliciter. Elle s'applique aux groupes comme aux individus.

La conservation et la transformation des fruits et légumes constituent sans aucun doute un secteur important, au regard du volume des boissons, des fruits et autres produits que le Sénégal importe. Mais aussi au regard des disponibilités relativement importantes de la matière première qui, dans certaines régions, sont très peu exploitées, et finissent, souvent, par être jetées ou, au mieux, bradées par leurs producteurs. Enfin, les revenus que des groupes de femmes, de jeunes et de paysans y trouvent constituent un atout de taille non seulement dans la lutte contre le chômage, mais aussi la révalorisation de nos produits locaux.



FRUITS ET LÉGUMES LOCAUX

Conserver et conditionner

La section "Conservation et conditionnement des fruits et légumes" de l'Ita effectue, selon sa responsable, Mme Mayé Ndiaye, des recherches pour connaître les étapes de développement des fruits et légumes, notamment leur période optimale. Ces recherches s'appliquent sur tous les fruits et légumes, y compris ceux issus de la cueillette.

La section a beaucoup travaillé sur la période de récolte des mangues, car, selon Mme Ndiaye, c'est un fruit très populaire au Sénégal. L'objectif visé est d'éviter les nombreuses pertes, mais aussi les accidents qui surviennent pour les consommateurs lorsqu'on sait que beaucoup de producteurs récoltent et commercialisent à des périodes qui ne sont pas idéales en ce qui concerne notamment la maturation du fruit.

En contact avec les agriculteurs, la Division s'attache aussi à vulgariser une série de connaissances sur comment et quand cueillir par le biais de la communication interpersonnelle mais aussi avec le support des médias de masse et des séances de formation.

(Suite en page 4)

Une question de culture

Comme nous l'annoncions dans notre dernière édition, la qualité constitue un facteur clé de la promotion de nos produits locaux. Le "consommer sénégalais" n'a de sens que lorsqu'il est lié à un projet explicite de répondre qualitativement aux attentes des consommateurs. Cette exigence vaut pour la consommation locale comme pour les exportations. C'est dans ce sens qu'il convient de poser, par ailleurs, que la dévaluation, tout en étant une opportunité pour les produits locaux, n'en demeure pas moins une contrainte de taille relativement à la question essentielle de la qualité. Et sur ce plan, le Sénégal dispose d'un potentiel important que nous présentons, à partir de ce numéro du bulletin, sous l'éclairage bienveillant de l'Institut sénégalais de normalisation (Isn), mais aussi, dans notre prochaine édition, du Département qualité de l'Institut de technologie alimentaire (Ita).

L'Institut sénégalais de normalisation a été créé en 1978 avec un double objectif de garantir la qualité des produits, biens et services sénégalais au plan national et d'assurer une bonne compétitivité de ces produits au plan international "en conférant une meilleure image de marque à l'industrie sénégalaise".

C'est dans cette perspective que des objectifs ont été assignés à l'Isn dès sa création. Il s'agit notamment: "d'étudier les besoins en normalisation au Sénégal; définir et élaborer les normes nationales par branches d'activités; assurer la diffusion des normes existantes sur le plan national et international, auprès des utilisateurs; diffuser les méthodes de maîtrise de la qualité; gérer un système de certification de conformité à une marque nationale; aider à la formation des personnels concernés par les activités de normalisation; participer activement aux travaux de normalisation internationale".

Privilégiant la démarche participative, l'Isn a conçu une méthode basée sur la mise en place de Comités techniques qui réunissent différents acteurs concernés par la normalisation. Représentants de l'administration, d'institutions scientifiques, de producteurs, de consommateurs, entre autres, sont

étroitement associés grâce à ces comités qui, de l'avis des responsables de l'Isn, constituent de véritables forums.

Actuellement, il existe neuf comités correspondant aux secteurs suivants: électrotechnique; bâtiment, génie civil, travaux publics; agro-alimentaire; chimie, environnement, artisanat, administration-commerce, matériel didactique, équipement scolaire, et

normes fondamentales. Un dixième comité sur la sécurité sera créé avant la fin du mois d'avril. Mais la liste est ouverte car d'autres comités pourraient être mis en place selon les besoins des différents partenaires impliqués dans la normalisation. A ce jour, l'Isn a élaboré près de 160 normes qui sont toutes en harmonie avec la normalisation internationale.

Qu'est-ce qu'une norme ?

La normalisation est l'activité d'élaboration des normes. Une norme est le résultat d'un consensus entre les parties concernées par la production et la distribution d'un bien ou d'un service. Servant de référence technique, elle est le reflet du niveau de développement économique du pays. Elle s'applique à tous les secteurs de l'activité économique et sociale, de l'activité industrielle à l'établissement de cahiers de charges pour la passation de marchés, en passant par l'économie domestique, la santé, la gestion de la qualité, la maintenance, les modèles de contrat de garantie, etc.

Elle concerne les unités de production, les pouvoirs publics, les distributeurs, les consommateurs.

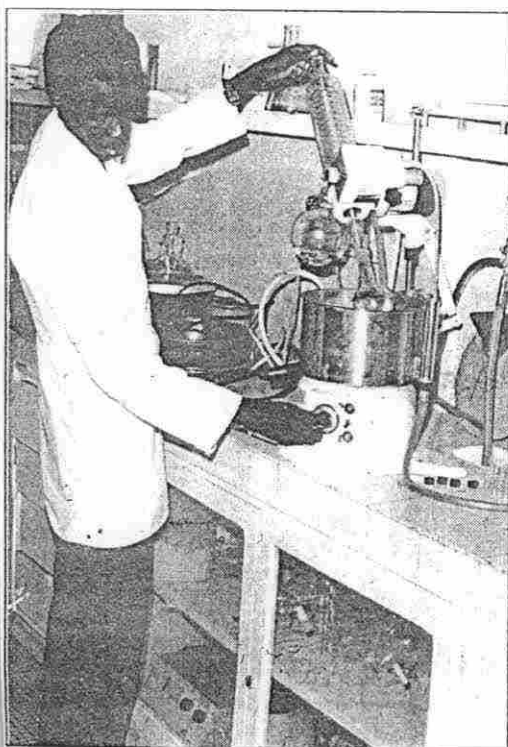
L'intérêt de la norme se trouve à plusieurs niveaux, à savoir, notamment:

- la production: la rationalisation de la production et des procédures utilisées aura comme conséquences majeures des économies de matières premières, d'énergie... Cela se traduira par une réduction des coûts de production, une meilleure maîtrise de la qualité des produits qui deviennent alors plus compétitifs au plan national et sur les marchés extérieurs, car conduisant à des produits plus fiables, interchangeables et d'entretiens moins coûteux.

- la consommation: les exigences des consommateurs en matière de qualité et de sécurité des produits qu'ils achètent sont des repères importants pour les fabricants. On constate en effet que les consommateurs ont de plus en plus tendance à inciter les producteurs et les distributeurs au respect des normes. Associé à un étiquetage approprié et contrôlé, la norme est un guide pour le choix des consommateurs.

- l'économie nationale: la normalisation est reconue comme étant un outil de développement. C'est pourquoi tous les programmes d'élaboration de normes tiennent compte étroitement des priorités de l'économie et des réalités du moment. De plus, réunissant l'ensemble des partenaires intéressés par une filière ou une activité, les travaux de normalisation sont de nature à créer une synergie renforçant l'efficacité des actions de développement dans chaque secteur.

Extrait du document de présentation de l'Isn



Fruits et légumes locaux

Le créneau de la transformation

L'objectif de la section "Transformation" de la Division des produits horticoles de l'Ita que dirige M. Augustin Ndiaye est de mettre au point, selon son responsable, "des produits fruitiers et légumiers transformés". Il s'agit notamment de parvenir à des formules de fabrication. Les fruits et légumes étant périssables, on comprend l'importance de cette section qui travaille pour les mettre sous d'autres formes conservables durablement. Tout ce travail découle d'analyses chimiques pour connaître le produit, et surtout connaître les méthodes pour conserver le plus longtemps possible. Le froid comme la chaleur sont utilisés dans ce cadre.

Plusieurs résultats sont ainsi obtenus par la section. On dispose actuellement de procédés sur la confiture de mangue, de goyave, de ditax, de papaye, de patate douce, de "najo", de bissap et des tests sont en train d'être menés sur les pastèques dont on sait qu'elles sont produites en grande quantité au Sénégal et tout aussi consommées en grande quantité.

Il existe aussi une gamme de boissons avec les mangues, la goyave, les agrumes, le ditax, le madd, le tamarin et le bissap.

Pour les sirops, il en a été mis au point avec le tamarin,

le gingembre, le bissap et les agrumes tandis que du côté des concentrés, il y a des procédés éprouvés pour le bissap et le tamarin.

La section dispose enfin d'un ensemble de résultats et procédés en matière de pâtes et de tablettes de fruits, mais aussi de fruits confits avec, entre autres, les mangues, la papaye, l'anacarde et la carambole.

Quant aux légumes, des procédés ont été développés avec les conserves de haricot vert, de mélange de légumes comme la macédoine.

Tout comme la section Conservation et conditionnement, la section transformation a reçu beaucoup de monitrices rurales et de maîtresses d'économie familiale qui constituent, en termes de stratégies de diffusion et de transfert de résultats, des relais très importants, surtout pour les transformateurs qui se situent encore à un niveau artisanal.

Au registre des résultats pratiques acquis, on peut noter l'encadrement des femmes de Grand Yoff qui interviennent dans la transformation des fruits locaux (voir notre dernière édition) et les expériences avec la Sitraf et la Soca.

La formation et les études pour les promoteurs qui veulent s'investir dans le domaine de la transformation des fruits et légumes locaux sont de

même du ressort de la Section.

Il existe cependant des contraintes, comme le souligne M. Augustin Ndiaye. Il s'agit notamment des problèmes liés à la collecte de la production qui reste encore mal organisée, de l'emballage pour la conservation des produits (mais aussi pour l'aspect commercial) qui ne bénéficient pas encore d'unités de fabrication au Sénégal (ce qui impose l'importation qui alourdit les prix de revient des produits,

même s'il faut noter par ailleurs, les recherches en cours pour trouver sur place des emballages adaptés).

Dans tous les cas, l'Ita dispose de suffisamment de résultats qui devraient permettre de mettre à la disposition des consommateurs des produits qui ne souffrent d'aucun complexe, du point de vue de la qualité comme du prix, par rapport aux produits importés.

Conserver et conditionner

(Suite de la page 4)

Au niveau des producteurs, la Division a systématisé un ensemble de critères très pratiques, ne nécessitant pas des procédés scientifiques d'analyse pour permettre au plus grand nombre de pouvoir tester la maturation des fruits.

Dans le cadre des différentes recherches menées, des résultats probants ont été obtenus sur des fruits et légumes locaux comme, entre autres, la tomate, les agrumes (oranges, clémentines, mandarines...), outre les essais qui sont en cours sur l'aubergine. En matière de conservation, il existe pour chaque espèce fruitière ou légumière, une température optimale et des conditions d'humidité relative aptes à lui donner une certaine durée de vie.

En outre, la Section effectue des recherches sur la maturation complémentaire, appliquées surtout pour la banane et la mangue. Ce procédé consiste à cueillir ces fruits à un stade où certes ils n'ont pas atteint la maturation optimale, mais où leur maturité physiologique permet, grâce à des produits nettement dosés, de pouvoir les mettre dans un circuit de consommation. De même, en rapport avec le marché, des procédés permettent de conférer à certains produits une couleur telle que les consommateurs en rencontrent dans leurs habitudes. Il s'agit d'un volet du travail de la section appelé déverdisage.

La Section a développé aussi des procédés qui rendent possible la conservation par le séchage, car le froid, qui consomme beaucoup d'énergie, est inaccessible pour beaucoup d'entrepreneurs.

Tous ces résultats sont disponibles et immédiatement exploitables. L'Ita, à travers la Section, donne en effet des séances de formation adaptées à plusieurs cibles, de la ménagère à l'industriel.

Seulement, pour Mme Ndiaye, le manque de moyens constitue une contrainte dans la vulgarisation des différents résultats mais aussi dans l'encadrement. Ainsi, fait-elle remarquer, "nous comptons beaucoup sur les encadreurs, les monitrices rurales tout en demandant la collaboration d'autres structures étatiques". Les Organisations non gouvernementales, de même, seraient un appui certain dans la diffusion des résultats auxquels est parvenu l'Ita dans ce domaine.



Les opportunités avec la C.F.D

* Caisse française de développement

AIDES AUX INITIATIVES PRODUCTRICES DE BASE (AIPB)

La mission première de la Coopération Française consiste à financer à travers les moyens du ministère de la Coopération et du Développement et ceux de la Caisse Française de Développement, le développement rural dans les pays relevant de sa compétence.

Les orientations définies par la Coopération Française se traduisent par une approche qui s'efforce d'articuler l'appui à l'ajustement structurel avec les actions de développement. Parmi les formes d'intervention privilégiées par cette approche, il y a la Promotion ou l'Appui au secteur privé qui porte surtout sur les entreprises de taille moyenne correspondant mieux aux capacités locales d'investissement et de gestion. Cette orientation relève notamment de la vocation de la Caisse Française de Développement et de sa filiale PROPARGO (Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique). Parmi les outils de la CFD en matière d'assistance au secteur privé nous vous présentons dans ce numéro du bulletin les deux principaux.

Cette forme de crédit s'adresse aussi bien aux promoteurs individuels (artisan, éleveur, cultivateur, petit entrepreneur) qu'aux promoteurs collectifs (coopératives, groupements villageois, associations, organisations non gouvernementales).

Les projets ciblés dans les domaines rural, artisanal, petite industrie, services... sont ceux qui nécessitent des investissements matériels, qui ne sont pas éligibles à des crédits bancaires classiques et qui dégagent une rentabilité permettant le remboursement d'un emprunt.

Pour prétendre à l'AIPB, il faut disposer d'un apport personnel, d'une identité bancaire et d'une garantie.

L'apport personnel peut être complété par des aides ou des subventions (Ministère Français de la Coopération, interventions financières d'ONG...). La garantie peut être représentée par une caution solidaire de parents, mutuelles, groupements..., ou par une garantie bancaire ou d'une autre institution..., ou, enfin de garanties réelles tels que nantissements, hypothèques...

Le dossier de financement

devra être précis et comporter :

- une description détaillée du projet;
- une présentation du promoteur: statut, curriculum vitae...;
- le budget total de l'investissement envisagé;
- les prévisions d'exploitation et situation de trésorerie pour les premières années de fonctionnement;
- le plan de financement envisagé.

Le dossier peut être transmis par le promoteur ou par un organisme parrainant l'initiative à l'adresse suivante :

CAISSE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT
15, avenue Nelson Mandela
BP 475 Dakar
Tél : 23 11 88

PROPARGO

Investir avec les entreprises dans le développement

PROPARGO est une société financière, filiale majoritaire de la Caisse Française de Développement, établissement financier public, instrument de la coopération française avec les pays en développement.

Des établissements financiers français et étrangers ainsi que de grandes entreprises françaises participent également à son capital.

Sa vocation internationale est de promouvoir et de participer à la création et au développement des entreprises par des investissements en fonds propres, des prêts à moyen et long termes et des conseils.

PROPARGO dispose donc de ressources pour investir dans des projets rentables assurant l'avenir des entreprises et contribuant au développement économique des pays d'accueil.

PROPARGO a depuis 15 ans capitalisé une expérience sans précédent dans sa zone d'intervention au travers de 2000 projets étudiés et de plus de 110 prises de participation au capital social, dont certaines ont été rétrocédées. L'assistance de PROPARGO est destinée aux entreprises qui ont des projets de création, de développement, de restructuration dans tous les secteurs de l'industrie et des services.

PROPARGO investit principalement en :

- actions
- comptes courants d'actionnaires
- obligations convertibles en actions

La participation de PROPARGO est toujours minoritaire; elle peut représenter de 5 à 30% du capital social, selon la taille et les besoins de l'entreprise.

PROPARGO en actionnaire actif participe au conseil d'administration. Les prêts à moyen et long termes en FF ont les caractéristiques suivantes : ils transitent par des banques locales avec lesquelles des accords ont été passés ou sont accordés directement aux investisseurs fournissant des garanties de premier rang.

Ces prêts ont une durée comprise 3 et 15 ans et sont assortis de différés d'amortissement de 1 à 5 ans. Le taux d'intérêt bénéficie d'une bonification.

PROPARGO ajoute aux compétences professionnelles des promoteurs sa propre expérience du montage et de la réalisation des affaires.

PROPARGO fait bénéficier à ses partenaires des possibilités qu'offre son réseau constitué d'entreprises françaises et étrangères, d'établissements bancaires ou financiers, publics et privés français et internationaux ainsi que des institutions chargées du développement. Pour un premier contact :

PROPARGO
15, avenue Nelson Mandela
BP 475 Dakar
Tél : 23 70 18 / 23 11 88
Télécopie : 23 40 10

Les crédits AIPB

• **MONTANT**
Déterminé en fonction de la nature du projet et de sa capacité de remboursement
Maximum 400 000 FF

• **APPORT PERSONNEL**
Un apport de 20 % est nécessaire

• **TAUX: 8 à 10 %**

• **DURÉE MAXIMUM: 7 ans**, dont différé de remboursement en capital maximum de 2 ans

• **MONNAIE: La monnaie est le franc français**

Institut de Technologie Alimentaire

Un programme de formations à la carte

CONSERVATION ET CONDITIONNEMENT DES PRODUITS HORTICOLES

Objectifs

Au terme du programme, les participants seront mieux imprégnés des procédés de conservation et de conditionnement des produits frais qui doivent présenter une durée de vie suffisante compatible avec les délais nécessaires.

Public concerné

Ce module s'adresse à tout cadre d'entreprise, technicien d'horticulture, paysan-pilote soucieux de se perfectionner dans les techniques de conservation des produits frais.

Contenu

- Détermination du stade de récolte
- Maturation des fruits et légumes
- Maturation complémentaire et déverdisage des bananes, des mangues et des agrumes
- La station fruitière et maraîchère
- La réfrigération des fruits et légumes
- L'emballage des fruits et légumes
- Normalisation des fruits et légumes
- Les maladies d'entreposage à traitements phytosanitaires
- Conditionnement transport et commercialisation des fruits et légumes
- Le séchage des fruits et légumes (choix suivant les besoins de la formation)

Méthodes pédagogiques

Exposés-débats-ateliers-travaux pratiques sur produits frais

Périodes

Ce stage se déroule pendant 10 jours aux périodes suivantes:

- Novembre et Décembre
- Février et Mars
- Juin et Juillet

Conditions financières

Frais d'inscription = 50 000 F.cfa
Formation = 150 000 F.cfa

TRANSFORMATION DES FRUITS ET LEGUMES

Objectifs

A l'issue de ce programme, les participants seront capables de maîtriser les techniques de fabrication conçues à l'échelle villageoise et seront également initiés aux procédés industriels grâce à la ligne didactique installée à l'ITA.

Public concerné

Cadres, techniciens d'entreprise encadreurs et paysans de groupements féminins ou de villageois.

Nombre : 8 à 25 personnes

Contenu

- Technologie de la transformation des fruits et légumes
- Transformation des tomates fraîches en concentré
- Transformation des légumes en conserves de mélange de légumes
- Stabilisation des produits : stérilisation et pasteurisation
- Les emballages : le verre et le fer blanc
- Transformation des fruits en confiture (mangue, papaye, goyave, dits'kh, bissap, etc... en marmelade, en jus et en sirop)
- Les accidents de fabrication
- Séances de fabrication sur les différents procédés de fabrication

Méthodes pédagogiques

Exposés - débat - ateliers - travaux pratiques en petits groupes

Périodes

Ce stage se déroule pendant 10 jours aux périodes suivantes:

- Novembre et Décembre
- Février et Mars
- Juin et juillet

Conditions financières

Frais d'inscription = 50 000 F.cfa
Formation = 150 000 F.cfa

TECHNIQUES DE BOULANGERIE PATISSERIE A BASE DE FARINES COMPOSEES

Objectifs

Au terme de ce programme, les participants auront une meilleure connaissance de l'utilisation des farines composées dans la panification et la pâtisserie. Ils seront également initiés aux techniques de mouture céréalière grâce aux ateliers dont dispose l'ITA.

Public concerné

Cadres, techniciens et gérants de boulangerie-pâtisserie soucieux de maîtriser les techniques de transformation primaires et secondaires des céréales.

Nombre : 10 à 20 personnes.

Contenu

- Notions fondamentales sur le mil et le blé : le grain, sa mouture et ses dérivés
- Technologie de la panification du blé tendre
- Procédé de fabrication de gâteaux (cakes) à base de farines composées (blé/mil, blé/maïs)
- Technologie de panification de farines composées (blé/mil, blé/maïs)
- Procédé de fabrication de pain au lait, de pain de mie
- Aspects nutritionnels des produits de boulangerie et pâtisserie
- Qualité organoleptique des produits de boulangerie
- Gestion et organisation d'une boulangerie et pâtisserie

- Stockage et conservation
- Hygiène et sécurité
- Assurance-qualité

Méthodes pédagogiques

Ateliers - exposés - travaux dirigés.

Périodes

Ce stage pourra se dérouler en septembre pendant quatre semaines (20 jours ouvrables).

Conditions financières

Frais d'inscription = 50 000 F.cfa
Formation = 100 000 F.cfa



TECHNOLOGIE ET CONTROLE DE QUALITE DE POISSON

Objectifs

Meilleure connaissance par les participants des problèmes d'altération du poisson frais, de congélation, de contrôle de qualité et du traitement des produits de la pêche.

Public concerné

Ingénieurs, vétérinaires, technologues, techniciens et agents des pêches.

Nombre de personnes : 10 à 20 personnes.

Contenu

- L'altération du poisson
- La manutention et la réfrigération à bord et à terre des captures
- Construction de conteneurs isothermes
- La technologie de conservation du poisson
- Transformation du poisson
- Le fumage et le séchage des produits de la pêche
- La mise en conserve, la fabrique de farine de poisson
- Le contrôle de qualité des produits halieutiques
- Assurance-qualité au niveau des usines
- Les aspects relatifs à la commercialisation et à la distribution du poisson
- Emballages (conditionnement du produit)
- Prévention contre l'infestation
- Recherche d'insecticides adéquats

Méthodes pédagogiques

Ateliers - exposés - débats - visites d'unités de transformation et de ports de débarquement.

Périodes

Ce stage pourra se dérouler en juin pendant quatre semaines (20 jours ouvrables).

Conditions financières

Frais d'inscription

= 50 000 F.cfa

Formation

= 100 000 F.cfa



TECHNIQUES MODERNES DE BOUCHERIE CHARCUTERIE

Objectifs

A l'issue de cet atelier les participants amélioreront leurs connaissances en matière de boucherie par l'acquisition des techniques modernes de traitement et de transformation des viandes.

Public concerné

Cadres et techniciens en charcuterie, boucherie.

Nombre : 8 à 10 personnes.

Contenu

- Animaux de boucherie
- Commercialisation de la viande
- Technologie
- Implantation et fonctionnement d'un abattoir
- Conservation de la viande
- Appréciation des carcasses
- Découpe des carcasses
- Préparation des abats et issues
- Fabrication des produits carnés
- Les additifs utilisés en charcuterie
- L'hygiène des viandes
- L'hygiène des locaux et des outils
- La technique
- La découpe des carcasses
- La technique de fabrication de différents produits carnés.

Méthodes pédagogiques

Travaux pratiques en ateliers

- exposés- visites d'unités de charcuterie et d'abattoirs

Périodes

Ce stage pourra se dérouler en juin ou juillet pendant 15 jours ouvrables.

Conditions financières

Frais d'inscription

= 50 000 F.cfa

Formation

= 100 000 F.cfa

INITIATION A LA NUTRITION ET A LA TECHNOLOGIE DES ALIMENTS

Objectifs

Ce stage vise essentiellement à :
- inculquer aux participants les connaissances

de base sur l'alimentation et la notion de nutriment.

- les sensibiliser sur les besoins nutritionnels, les groupes d'aliments et les modes de cuisson diététique.

Public concerné

Agents nutritionnistes - diététiciens - cadres - techniciens de santé ou agents d'encadrement d'économie familiale.

Nombre :

8 à 25 personnes.

Contenu

- Les bases de l'alimentation humaine: l'anthropométrie; la composition des aliments
- Les besoins nutritionnels
- Les groupes d'aliments
- L'équilibre alimentaire
- Introduction à la conservation et à la transformation des aliments : modes de conservation (chaleur, froid); modes de cuisson
- L'hygiène des aliments
- Travaux pratiques en cuisine

Méthodes pédagogiques

Exposés - débats - Travaux culinaires - ateliers.

Périodes

Ce stage pourra se dérouler en juin ou juillet pendant 8 jours ouvrables.

Conditions financières

Frais d'inscription

= 50 000 F.cfa

Formation

= 100 000 F.cfa



Fruits et légumes locaux

Techniques de séchage

La question de la conservation concerne aussi bien les producteurs que les entrepreneurs qui interviennent dans la transformation alimentaire. Les fruits comme les légumes posent beaucoup de difficultés de conservation. Ainsi, il n'est pas rare de voir un pourcentage considérable d'une production se perdre.

Les incidences sur les possibilités offertes aux entrepreneurs, en termes de quantité comme de prix, ne peuvent que s'amenuiser. Or, la forte demande des produits locaux qui se dessine consécutivement à la dévaluation du Franc CFA et au renchérissement des produits d'importation appelle une attention particulière pour une exploitation rationnelle et optimale des matières premières. Dans cette perspective, il faut toujours chercher des méthodes moins onéreuses et facilement accessibles à la majorité des producteurs et des entrepreneurs. C'est pour répondre à ce besoin que nous inaugurons, à compter de ce numéro, la présentation de techniques de séchage testées au Sénégal, rassemblées et publiées, en partenariat, par le Gret, le Ciépac, Enda-Graf et la Direction de l'énergie, des mines et de la géologie.

Dans cette présente édition, vous pouvez ainsi découvrir des techniques de séchage de la mangue, pour les fruits, de l'oignon et de la feuille de tomate pour les légumes.

La mangue

Produits nécessaires:
Mangues fraîches; Proportion: 5,5 kg.

Facultatif: eau (2 litres), sucre (6 cuillères à soupe), citron (ou métabisulfite).

Procédé: Laver les mangues, les épulcher, les couper soit en dés (3 à 4 jours de séchage), soit en lamelles (2 à 3 jours de

séchage mais moins bonne présentation). Ensuite, placer dans le séchoir.

Durée du séchage: 2 à 3 jours. Le rendement donne ainsi 100 ou 200 grammes de produit sec selon le procédé utilisé (direct ou trempage).

Utilisation: A consommer, soit tel quel, comme amuse-gueule, soit après un trempage de 30 mn dans de l'eau chaude.

Observations: Le découpage en dés, s'il est préférable pour la vente amuse-gueules, augmente la durée de séchage d'un jour.

Trempage: Préparer la solution de trempage: 700 grammes de sucre pour chaque litre d'eau (exemple 1,8 litre d'eau et 1,25 kg de sucre). Ajouter du métabisulfite à raison de 3 grammes (1/2 cuil. à café) par litre d'eau. Il est possible de remplacer le métabisulfite par du jus de citron à raison de 3 cuillères à soupe par litre d'eau. Enfin, laisser tremper les mangues découpées durant 5 heures de temps.

Le trempage permet de conserver la couleur initiale de la mangue. Le goût se rapproche davantage du produit frais (à cause du sucre); la conservation est plus longue et le rendement plus élevé.

Feuille de tomate-Oignon

Produit nécessaire: feuilles de tomate 150 grammes), ail (2 gousses), piments (2 à 3), oignons (2), sel (1 pincée), eau.

Procédé: Epulcher l'ail et les oignons; laver les feuilles de tomate, l'ail, le piment, l'oignon, le sel; piler l'ail, ajouter et piler le piment, ensuite les oignons et les feuilles de tomate; ajouter le sel; faire de petites boules pour faciliter le séchage et placer directement dans le séchoir.

Durée du séchage: 5 jours (avec un bon ensoleillement). Le rendement donne 100 grammes de produit sec pour 1 kg de produit frais.

Utilisation: Utiliser directement, sans trempage. Peut être lavé, écrasé et ajouté à la sauce. S'utilise également en guise de farce dans les poissons.

Observations: Pas de blanchissement ni de trempage avant séchage. L'aspect séché du produit est noirâtre et son goût est moins piquant que celui du produit frais. Le temps de séchage est parfois long, ce qui entraîne des risques de moisissures.

CABINET CONSEIL

A Votre Service !

Vous êtes entrepreneurs ou candidats à la création d'entreprise dans le secteur de la transformation des céréales locales, le Bureau Conseil met à votre disposition toutes informations utiles relatives à la recherche d'un équipement, d'une adresse, d'un texte législatif, d'un prix, à la création d'entreprise, etc... Un appui est également donné dans le domaine de la gestion et de la stratégie de l'entreprise. Toutes ces tâches sont réalisées par le Bureau Conseil en faveur des entrepreneurs sans contrepartie.

ADRESSES UTILES

◆ Relais National

S/c Institut de Technologie Alimentaire,

Contact: Mamadou Diouf
Route des Pères Maristes
Hann, BP 2765, Dakar

Tél: (221) 32 00 70

32 07 51

Fax: (221) 32 82 95

S/c CONACILSS

Contact: Madeleine Cissé
rue Parchappe X Salva,
Dakar

Tél: (221) 21 24 61

◆ Bureau Conseil

ACG Afrique

Contact: Opa A. Ndiaye
4, rue Malenfant BP: 3191
Dakar Sénégal

Tél: (221) 22 11 38

Fax: (221) 22 11 75

IRIS

Contact: Aly S. Diop
1, Place de l'Indépendance
BP: 665
Dakar Sénégal

Tél: (221) 22 10 78



DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Idrissa SECK

CONCEPTION/RÉALISATION
ACG Afrique / Iris

RÉDACTION
El Hadj KASSE

CONCEPTION/CRÉATION
Matias DECRAENE

Impression
Sénégalaise d'Imprimerie

Adresse
4, rue Malenfant
Tél : (221) 22 11 38
Fax : (221) 22 11 75