

COMITE PERMANENT INTERETATS DE LUTTE  
CONTRE LA SECHERESSE DANS LE SAHEL (CILSS)

---

DIRECTION DES PROJETS ET PROGRAMMES

---

PROGRAMME PROMOTION DES CEREALES LOCALES AU SAHEL

---

**LES OPERATEURS ECONOMIQUES SAHELIENS  
ET LA PROMOTION DES CEREALES LOCALES**

*COMPTE RENDU DE LA RENCONTRE  
REGIONALE DE BAMAKO*

Animateur Régional PROCELOS

Jean-Pierre OUEDRAOGO    Consultant

COMITE PERMANENT INTERETATS DE LUTTE  
CONTRE LA SECHERESSE DANS LE SAHEL (CILSS)

---

DIRECTION DES PROJETS ET PROGRAMMES

---

PROGRAMME PROMOTION DES CEREALES LOCALES AU SAHEL

---

**LES OPERATEURS ECONOMIQUES SAHELIENS  
ET LA PROMOTION DES CEREALES LOCALES**

*COMPTE RENDU DE LA RENCONTRE  
REGIONALE DE BAMAKO*

Animateur Régional PROCELOS

Jean-Pierre OUEDRAOGO     Consultant

INTRODUCTION : JUSTIFICATION DE LA RENCONTRE
--

## LE CILSS ET LA PROMOTION DES CEREALES LOCALES

Au stade actuelle de la réflexion sur les politiques céréalières, il apparaît de plus en plus clairement que la seule action sur les marchés ne suffira point à assurer un débouché permanent aux céréales locales. Il convient donc d'envisager des actions complémentaires, destinées notamment à fluidifier les échanges entre régions d'un même Etat et entre Etats de la région ouest africaine et à promouvoir la consommation de céréales locales dans toutes les couches de la population, particulièrement la population vivant dans les zones urbaines.

Le Club du Sahel et le CILSS en véritables pionniers depuis 4 ans, ont entrepris des actions tendant à mieux connaître la réalité de la consommation de céréales locales au sahel et la tendance observée par l'évolution des modèles de consommation dans cette région.

Les études menées dans quatre pays sahéliens ( Burkina, Gambie, Mali, Sénégal ) ont débouché sur un certain nombre de constats et d'analyses qui ont été exposés à Thiès (Sénégal ) lors de la **1ere rencontre régionale** organisée sur le thème de la promotion des céréales locales. Ces résultats ont convaincu les différents participants, de la nécessité d'entreprendre une action pour améliorer l'environnement économique dans lequel travaillent les principaux acteurs de la promotion des céréales locales dans les pays sahéliens .

Le programme régional promotion des céréales locales au Sahel (PROCELOS) a donc été créé par le CILSS avec pour objectifs principaux de mettre en place dans trois Etats du CILSS (Burkina, Mali, Sénégal ), un réseau national en mesure de favoriser la circulation de l'information la plus complète possible entre acteurs de la valorisation des céréales locales et d'appuyer la recherche dans la concertation, de solutions pour lever les contraintes au développement de cette branche .

La présente rencontre régionale, 2eme du genre, organisée par le CILSS se situe dans ce cadre; en effet le programme de la phase intérimaire du projet PROCELOS en cours, prévoyait l'organisation d'une **rencontre régionale thématique**.

## LE CHOIX DU THEME

Ce programme, adopté par le comité de pilotage<sup>(1)</sup> en sa séance du 4/10/89, avait préconisé une rencontre régionale sur un thème se

(1) Voir en annexe la composition du Comité de Pilotage

rapportant à une des contraintes auxquelles les transformateurs sont confrontés. Compte tenu des nombreuses difficultés qui entravaient la diffusion des nouveaux produits à base de céréales locales le comité avait retenu comme thème de cette rencontre : "Les expériences de diffusion de nouveaux produits à base de céréales locales".

Après sept mois d'activité, l'animateur régional du Procelos devait préciser au comité de pilotage du 1/10/90 que les problèmes rencontrés par les nouveaux produits à base de céréales locales ne se limitaient pas à la diffusion de ces produits mais concernaient tous les aspects de la commercialisation, à savoir les problèmes d'approvisionnement, de stockage, de conservation, de distribution, de promotion. Bien souvent ces produits souffraient du manque de stratégie marketing.

Les transformateurs n'ont pas suffisamment conscience du fait que même si le produit réalisé est à base de céréales locales il n'en demeure pas moins qu'il s'agit d'un **nouveau produit** pour le consommateur et qu'à ce titre il convienne de suivre une démarche marketing pour le lancer et le faire connaître aux consommateurs surtout urbains. En effet un sachet de semoule ou de brisure constitue un nouveau produit, différent de la marchandise "semoule" ou "brisure" que l'on trouve sur la place du marché, également différent des mêmes produits réalisés de façon domestique par la ménagère pour sa famille.

Le problème de la commercialisation au sens large du terme a été soulevé par de nombreux opérateurs lors des discussions organisées par les trois réseaux Procelos et lors des expositions ou des manifestations qui ont marqué la journée Cilss en 1989. Certains opérateurs, tels les grands moulins déclarent qu'ils ne pourront réellement s'engager dans la transformation des céréales locales que lorsque les conditions d'approvisionnement et la rentabilité de l'opération seront améliorées.

Le comité de pilotage fort de ces explications a donc accepté de prendre en compte ces préoccupations en adoptant comme thème de la rencontre la **commercialisation des produits céréaliers transformés**.

Comme on peut le constater, l'objectif de cette rencontre thématique pour le comité de pilotage n'était pas de refaire un 2ème Thiès, en provoquant à nouveau de grandes discussions sur les problèmes liés à l'aspect technique de la transformation, et sur la politique macro économique des Etats face au secteur de la transformation. Ces débats ont été fort intéressants à Thiès et ont permis d'aboutir aux grandes lignes de ce qui constitue aujourd'hui le **Plan Global d'Action** du programme Procelos. Cependant, la valorisation des céréales locales nécessite également d'autres formes d'actions qui ne se situent plus au niveau de la conception stricto sensu de politique, mais également

de la mise en oeuvre de cette politique, en s'intéressant au niveau micro et en ayant pour principe d'action la **concertation** entre acteurs et la prise en compte des **intérêts** des principaux intéressés .

En résumé on peut donc affirmer que l'objectif du comité de pilotage était d'attirer l'attention , d'apporter un éclairage sur la nature et la compréhension d'un problème particulier reconnu par les transformateurs comme un véritable goulot d'étranglement pour le développement de leurs activités et d'inviter les principaux intéressés à en discuter dans le cadre d'une rencontre internationale.

Ainsi apparaît la **complémentarité** entre la rencontre de Thiès et celle de Bamako: la 2eme rencontre a permis l'examen, les échanges et la recherche de solutions sur une des contraintes majeures évoquées lors de la 1ere rencontre. Cependant pour être complet il convient de relever que les questions macro économiques n'ont tout de même pas été occultées à Bamako; en effet sans constituer l'essentiel, elles gardent une place non négligeable dans une rencontre d'une telle nature.

## LE CHOIX DES PARTICIPANTS

Le choix des participants, compte tenu des arguments avancés ci-dessus a privilégié la venue à Bamako des opérateurs économiques directement concernés par la promotion des produits céréaliers transformés. Pour enrichir les échanges, il a également été fait appel à quelques opérateurs travaillant dans l'alimentation mais pas seulement dans les céréales et ayant des expériences intéressantes en matière de commercialisation, transposables aux céréales .

La limitation d'ordre budgétaire ne nous a pas permis d'inviter la totalité des participants pressentis pour cette rencontre. L'appui financier du PRMC (2) du Mali, a constitué un apport très appréciable, mais il n'était plus possible de lancer certaines invitations et de procéder à des réservations de places d'avion, au moment où il a été débloqué .

Trois opérateurs économiques convaincus de l'importance pour eux d'une telle manifestation, ont fait à leur frais le déplacement de Bamako pour participer à la rencontre et pouvoir échanger avec des propriétaires , et des directeurs commerciaux d'unités ou d'entreprises évoluant dans le même secteur que le leur dans d'autres pays.

Toute la filière transformation de céréales était cependant représentée à cette 2eme rencontre régionale; les industriels, semi-industriels, artisans, préparatrices de plats cuisinés, tous spécialisés dans la transformation de mil, maïs, sorgho, riz ou fonio, en brisures, semoules, farines et plats, ont pu présenter leurs expériences et recueillir les avis de leurs "collègues" ainsi que ceux des chercheurs, chefs de services publics spécialisés, représentants d'organismes nationaux, internationaux, et représentants des agences.

---

(2) Programme de Restructuration du Marché Céréaliier

LA RENCONTRE DE BAMAKO
------------------------

## I L'ORGANISATION

Celle-ci s'est déroulée conformément à ce qui avait été prévu dans les notes préparatoires, adressées aux participants en même temps que l'invitation à la rencontre. L'ensemble des participants avait été installé au campus du CRES(3), exceptés ceux résidant au Mali. Ceux-ci ont cependant pu prendre le repas de midi avec les autres participants. Le but d'une telle organisation était de favoriser les échanges et les partages d'expériences même en dehors de la salle de réunion.

Les travaux ont débuté le 13 décembre par la présentation des communications. Il y en avait 28 au total ! 28 communications écrites par des opérateurs économiques (privés pour la plupart) qui ont bien voulu prendre le temps de rédiger ces communications riches en informations, en propositions, en sincérité et en anecdotes pour relater leurs expériences et les difficultés qu'ils rencontraient. Certaines communications ont été réalisées de façon spontanée sans qu'elles aient été demandées expressément. Cette démarche du Cilss semblait donc correspondre à une attente des transformateurs burkinabè, maliens et sénégalais.

Chaque participant après l'exposé du contenu de sa communication devait répondre aux questions soulevées par son expérience, sous la forme d'une petite séance d'échanges entre l'auteur et la salle. Laquelle séance fut jugée bien trop courte par nombre de participants qui auraient voulu dès cette étape engager des discussions de fond.

Les travaux en commissions ont débuté dans la journée du 14 décembre et se sont déroulés de façon intensive, guidés par un questionnaire réalisé par les organisateurs à partir des préoccupations exprimées lors des exposés.

Il convient cependant de signaler une **insuffisance** au niveau de cette organisation: la brièveté de la rencontre. En effet les participants ont regretté la limitation à trois jours ; car ont-ils fait remarquer les travaux de ce fait ont été très intensifs pour permettre d'épuiser le programme et n'ont pas laissé toute la place aux échanges bilatéraux (entre participants en dehors de la salle).

Enfin deux surprises agréables ont conduit les organisateurs à réaménager le programme, il s'agit des échantillons de produits et des cassettes vidéo apportés par les participants. Les échantillons ont été mis en valeur dans le cadre d'une **exposition** réalisée pendant la rencontre avec l'installation de stands pour chaque unité qui avait

---

(3) CENTRE REGIONAL DE L'ENERGIE SOLAIRE



des produits à présenter, grâce à l'appui technique des deux designers participant à la rencontre de Bamako. Cette exposition visitée par les officiels à l'ouverture, a facilité les contacts entre séminaristes dans la mesure où à chaque stand on pouvait très rapidement s'informer sur l'unité de transformation en lisant le tableau d'information placé au-dessus des produits exposés. Une **séance de projection** a été réalisée avec les cassettes reçues et qui contenaient des messages publicitaires que les participants avaient élaborées pour leur campagne de publicité à la télévision.

## II. CONTENU DES COMMUNICATIONS

### 2.1 LES DIFFICULTES

L'objectif ici n'est pas de résumer chaque communication mais de faire ressortir les problèmes majeurs évoqués par les professionnels de la transformation. Ces problèmes ont d'ailleurs permis de dresser un guide remis à chaque participant, pour aider les commissions à examiner toutes les questions importantes et à rechercher des solutions réalistes à travers les discussions.

Les communications ont surtout insisté sur les problèmes liés à l'approvisionnement, dans l'exposé de leurs difficultés sur le plan de la commercialisation. Ces problèmes peuvent se résumer comme suit: **absence de régularité** dans la quantité et la qualité des matières premières offertes sur le marché, **variation de prix** de grande amplitude entre les périodes de récolte et de soudure. Il ressort de ce constat que pour un grand nombre de transformateurs, le client est surtout sensible à la qualité et au prix des nouveaux produits; il s'agit là le plus souvent d'une analyse "intuitive". Très peu de petites unités (et même de grandes unités) ont réellement procédé à des études de marché avant le lancement de leurs produits.

Les unités semi-industrielles résument dans leurs communications la quasi totalité des problèmes posés aux transformateurs. Ces unités se situant entre la transformation artisanale et l'industrielle, doivent s'approvisionner à des coûts ne dépassant pas 60fcfa/kg (unités de transformation villageoises de la Sodefitex, Sénégal) pour arriver à un prix de vente du produit fini en rapport avec le pouvoir d'achat de la population. Le prix de la matière première fluctue entre 50 fcfa et 120 fcfa à Tambacounda (Sénégal). De façon générale les prix font plus que doubler entre la période des récoltes et celle de la soudure.

Il apparaît donc que ces unités ne peuvent acheter que durant une partie de l'année; la question qui se pose alors est de savoir si elles doivent seulement travailler lorsque les prix sont inférieurs à 60 fcfa ou acheter en un ou deux mois ce dont elles ont besoin pour toute l'année. Chaque alternative offre des avantages mais aussi des inconvénients qu'il convient de ne pas négliger, dans la mesure où l'incidence sur le prix de vente est directe et proportionnelle. Certaines structures ont partiellement résolu ce problème en travaillant à façon (devenant de simples prestataires de service) dès que les prix d'achat des céréales s'élèvent au point de ne plus permettre une exploitation rentable ; les unités de la Sodefitec ont même essayé sans grand succès de préfinancer la collecte de maïs: une avance de 35 fcfa/kg était faite aux associations de paysans avant la récolte pour permettre à celle-ci d'acheter le maïs au moment où le prix était le plus bas et ensuite le livrer aux unités de transformation pour recevoir le solde de 15 fcfa/kg. L'avantage pour les mini minoteries serait alors une **garantie** sur la quantité, sur le prix et sur la qualité du produit. Sur 29.2 tonnes attendues, seules 7,9 tonnes ont été livrées (27%).

Sur le plan de la **rentabilité**, les communications de la CMDT(4) (MALI) et de la SODEFITEC(5) (SENEGAL) font état d'une exploitation bénéficiaire avant amortissement pour l'une ou l'autre unité semi-industrielle. Ces résultats encourageants proviennent d'un ensemble de décisions coordonnées et réalistes relatives à l'exploitation de ces unités avec pour but de réaliser un bénéfice. Ils ne sont pas le seul fait de la stratégie commerciale. Les capacités de gestion des paysans gestionnaires ou des gérants recrutés ( c'est le cas des unités CSA/PSA ) conditionnent donc la rentabilité de ces mini minoteries. En effet les décisions prises en matière de commercialisation affectent le compte d'exploitation de l'unité au même titre que celles relatives au personnel, au crédit, à la tenue de la comptabilité ou encore aux investissements. Ce dernier élément est moins évoqué dans la mesure où les investissements sont réalisés la plupart du temps sous forme de subvention par les promoteurs de ces unités. La prise en compte de l'amortissement des équipements est cependant indispensable pour la pérennisation de cette forme de transformation.

Quant aux unités industrielles, compte tenu de leur grande capacité de stockage et du niveau élevé de la rotation des stocks, elles ont choisi d'effectuer des achats en très grande quantité. Ce qui pose à leur niveau le problème de la conservation de la matière première et de la sécurisation d'un approvisionnement en grande quantité: comment trouver des fournisseurs en mesure de garantir la livraison de quantités importantes de céréales, correspondant à une qualité donnée?

---

(4)Compagnie Malienne de Développement des Textiles

(5)Société de Développement des Fibres Textiles



Outre le coût de la matière première, celui du circuit de distribution, notamment la marge des distributeurs influe sur le niveau du prix de vente aux consommateurs. Les grands moulins du Burkina éprouvent des difficultés à trouver des grossistes avec une marge de 13%, tandis que les moulins Sentenac ont pratiqué une marge de 25% pour inciter les grossistes à adopter le produit et à accepter de pratiquer des prix de vente au détail facilitant l'écoulement. Les Grands Moulins du Mali quoique disposant de toute l'infrastructure nécessaire pour la transformation des céréales locales, refusent de produire tant que le rapport coût de la commercialisation et chiffre d'affaire ne sera pas attrayant.

La promotion commerciale des produits céréaliers par les industriels est une réalité surtout de la part des Moulins Sentenac au Sénégal où pour les 2 dernières années respectivement 130 millions CFA et 88 millions CFA ont été investis dans la communication. Il convient de signaler que cette importante opération de sensibilisation de la population dans le cadre du "Consommer Sénégalais" et de promotion de nouveaux produits, a bénéficié de l'appui du Fonds Commun de Contrepartie des Aides Alimentaires. Les Grands Moulins du Burkina ont en ce qui les concerne procédé à l'organisation de quelques concours culinaires et des expositions ventes. En procédant à une comparaison sur des périodes comparables: les 11 premiers mois de l'année 1990, les quantités totales vendues s'élèvent à 602 tonnes pour les Moulins Sentenac et 316 tonnes (6) pour les Grands Moulins du Burkina. L'effet de la promotion commerciale vigoureuse menée, permet aujourd'hui d'envisager au Sénégal pour 1991 une production de 1 500 tonnes de produits transformés. Au Burkina, les Grands Moulins souhaiteraient effectuer une étude qui leur permette d'établir une stratégie sur des bases plus scientifiques; la probabilité de la signature d'un accord avec l'ONG Cathwell pour la livraison de 350 tonnes de farine de maïs produites par les Grands Moulins, renforce le crédit de l'opération transformation de céréales locales au sein de cette structure.

Les unités semi-industrielles et artisanales assurent elles-mêmes la distribution de leurs produits. Elles sont tenues de résoudre au jour le jour les problèmes de transport et de prospection de marchés tout en assurant la gestion quotidienne avec les problèmes soulevés ci-dessus. Les paysans gestionnaires doivent de ce fait apprendre à vendre les céréales transformées, apprendre à jouer le rôle de commerçants. Les communications soulignent l'effort d'arbitrage qui est exigé du paysan qui tour à tour est vendeur de ses propres céréales à l'unité de transformation puis acheteur de ses céréales en tant que gestionnaire de l'unité et enfin revendeur du produit fini à des clients, en pratiquant des prix de gros, des ventes promotionnelles, en signant des contrats etc... Car contrairement au mil ou maïs stocké dans le grenier, par le paysan, les sachets de semoule ou de brisures de mil et maïs nécessitent une rotation élevée de stock.

---

(6)Après extrapolation à partir du chiffre d'octobre 1990

La CMDT au Mali expérimente à ce sujet un système de commercialisation appelé CERECOM dont l'objectif est de parvenir à réaliser une collecte des produits commercialisés par l'ensemble des mini minoteries et de les revendre ensuite sur les grandes villes notamment Bamako. La Cerecom commercialise également des céréales brutes. Cette structure grâce à ces 7 agents commerciaux pourraient donc à terme constituer un débouché appréciable pour les unités semi-industrielles de la CMDT.

La promotion dans toutes ces unités semi-industrielles et artisanales, est surtout réalisée à travers les expositions, les séances de dégustation en présence des médias, les ventes promotionnelles lors des foires, la distribution d'échantillons, l'utilisation de crieurs publics, le crédit fournisseur etc... Les mini minoteries jugent la publicité, les spots trop onéreux eu égard à leur équilibre financier précaire. Certaines tentent de profiter au maximum de la publicité générique ou de marque réalisée par les unités industrielles ou financée par des organismes tel le Fonds Commun au Sénégal. Ainsi M.Thiam (7) nous affirme qu'il parvient à tirer profit de la publicité réalisée pour les produits des moulins Sentenac en attirant l'attention des consommateurs sur le fait que ses produits à lui sont identiques à ceux de Sentenac avec une différence cependant de taille que le consommateur est invité à tester, il s'agit de la qualité: en effet grâce à des opérations supplémentaires de nettoyage ou de mouture cette entreprise parvient à présenter des semoules et farines très appréciées des consommateurs. M. Thiam utilise pour qualifier ce phénomène le terme de "publicité virus": tout comme un virus qui s'introduirait dans le programme de campagne médiatique élaborée pour Sentenac et qui en modifierait certaines lignes au bénéfice des unités de plus petites tailles.

## 2.2 LA RECHERCHE DE SOLUTIONS

A la lecture de ce qui précède on pourrait céder à un pessimisme facile concernant l'avenir de la transformation des céréales locales au sahel. Or l'examen des communications nous montre qu'il existe un dynamisme réel du côté d'un certain nombre d'entrepreneurs, résolument persuadés que l'évolution des modèles de consommation alimentaire en faveur d'une présentation "moderne" des céréales "traditionnelles" est une réalité surtout en zone urbaine.

L'expérience menée par les moulins Sentenac avec l'appui du Fonds Commun au Sénégal, sera un test en grandeur réelle dont les résultats pourront servir à d'autres unités industrielles. Les travaux effectués par le GIE(8) "Opération Mil" commis par le Fonds Commun pour suivre la commercialisation des produits céréaliers des moulins Sentenac nous indiquent qu'il est possible de saisir de façon scientifique les

(7) Opérateur de l'unité semi industrielle de Thiès au Sénégal

(8) Groupement d'Intérêt Economique

besoins et goûts des consommateurs au sahel. La mise en place d'un panel de consommateurs et d'un panel de distributeurs autorise la réalisation de sondages réguliers auprès des consommateurs et des distributeurs. Les résultats de ces sondages sont analysés afin d'aboutir à la formulation de recommandations à prendre en compte par les techniciens de l'usine pour la modification des caractéristiques du produit fini à proposer aux consommateurs. Le GIE part du principe que le consommateur fût-il sahélien est sensible à la qualité et que les mil, maïs et sorgho devraient être transformés avec le même sérieux et le même soin que le blé.

Il convient de ce fait d'avoir une **méthode** et de faire preuve de rigueur dès la conception de l'idée de lancement d'un nouveau produit. Les sociétés SBAN(9) (Burkina) et Bon Foutou (Côte d'Ivoire) ont insisté sur la nécessité d'avoir une connaissance scientifique du marché avant de se lancer dans une nouvelle production. Les différentes étapes de l'étude de marché et du cheminement à suivre jusqu'au lancement du produit ont été bien relatées. La Sban a tenu à préciser qu'une étude de marché ne nécessitait pas forcément des millions de francs mais pouvait se limiter pour nombre d'entreprises à une ou quelques centaines de milliers de francs CFA.

Toujours dans le cadre de cette démarche moderne on peut citer l'expérience des Etablissements Rabo Moussa du Burkina (boulangeries) dont le budget publicitaire pour 89/90 était de l'ordre de 18 millions FCFA et qui a eu pour conséquence une augmentation du chiffre d'affaire de 90%. Les Ets Rabo Moussa ont imposé leur **notoriété** et l'**image** de leurs produits grâce à un recours massif à la publicité et au sponsoring.

Une coopérative de boulangers tente au Sénégal de reprendre l'idée du pamiblé (pain à base de mil 15% et de blé 85%); se basant sur les raisons de l'échec de la 1ère expérience, elle est sur le point de gagner son pari grâce à une révision complète de la stratégie marketing: celle-ci va consister cette fois à séduire les consommateurs de la "high society" en comptant sur l'effet de démonstration pour gagner plus tard les quartiers populaires.

## 2.3 LES PROPOSITIONS

Autre signe de la vitalité et du dynamisme des transformateurs, de nombreuses propositions figurent dans les communications:

1. Pour résoudre le problème de la sécurisation de l'approvisionnement, certains gérants d'unités semi industrielles souhaiteraient la création d'une fédération de ces unités afin de résoudre en commun les problèmes d'approvisionnement avec par exemple la mise en place d'une **centrale d'achat** et d'un **centre commun de**

---

(9) Société Burkinabè d'alimentation Nouvelle

**stockage** de matières premières. Il est à remarquer que cette idée est reprise dans la communication du Commissariat à la Sécurité Alimentaire du Sénégal, qui au Sénégal se trouve être une des structures en mesure de jouer ces deux rôles pour le compte des opérateurs privés.

2. Pour résoudre le problème de la conservation dans les unités semi-industrielles et artisanales, les Grands Moulins du Mali proposent de vendre à ces unités des produits semi-finis sous la forme de **maïs déjà dégermé**, ce qui prolongerait substantiellement le délai de conservation des brisures, semoules et farines obtenues à partir du maïs dégermé.

3. L'expérience menée au niveau des unités de la Sodefitex sur la sécurisation de l'approvisionnement mériterait d'être suivie de près. Il s'agit des tentatives menées pour s'assurer par l'intermédiaire de **contrats**, la livraison par des groupements de producteurs, des céréales correspondant aux critères spécifiés ( date, quantité, qualité, nature ). L'expérience est menée dans 3 directions:

- L'octroi d'une avance de fonds durant la période de soudure pour la collecte de produits de la récolte à venir : le succès très mitigé enregistré la dernière saison a conduit la Sodefitex à envisager la garantie du remboursement de l'avance sur les revenus du coton commercialisé par les mêmes groupements de producteurs.

- L'octroi d'une avance dans les mêmes conditions que ci-dessus à la seule différence que celle-ci se ferait en nature, sous forme d'herbicide par exemple.

- La réalisation d'un champs collectif exploité par le village et dont le produit serait destiné en priorité à l'approvisionnement de l'unité.

Ces axes de recherche sont d'autant plus intéressants que les expériences exposées par les sociétés comme Flex Faso, Miel du Burkina, Savana, et Bon Foutou ont longuement insisté sur le fait que la sécurité de leur approvisionnement passait par un **encadrement des producteurs** ( de fruits, miel, légumes, ignames). Cet encadrement comprend à la fois l'appui à l'organisation des producteurs, la formation, la distribution de semences, la prise en charge de la collecte des produits ; une forme de collecte qui prévoit une prime à la qualité. La plupart de ses sociétés proposaient également pour le réseau de distribution et surtout la **force de vente**, une démarche analogue, comprenant des séances de formation sur l'entreprise et sur les produits, un intéressement de cette force de vente sur le chiffre d'affaires et une **marge intéressante** pour les grossistes, demi-grossistes et détaillants. En effet ont-elles fait remarquer, le produit quelque soit sa qualité et la demande effective de la part des consommateurs, ne pourra réellement atteindre le consommateur que si la fonction distribution est complètement assurée.

Outre ces propositions, qui marquent une vitalité certaine de la branche transformation, l'examen des communications montre que ce secteur possède des **unités rentables**. Ce sont généralement des entreprises petites ou moyennes, artisanales ou industrielles qui ont choisi de se placer sur des créneaux à haute valeur ajoutée. C'est le cas de Ucodal (10) (fonio précuit), du kiosque de Ziguinchor (préparation de gâteaux à base de maïs nixtamalisé), de l'entreprise Beye (préparation de granulés et de cous-cous précuits à base de mil), de la Sban (production de farine infantile). Face aux difficultés ci-dessus relatées ces unités ont choisi de travailler sur des produits beaucoup plus élaborés, dans des créneaux où la concurrence est pratiquement absente et où l'effet des variations de prix de la matière première ne constitue plus une catastrophe vu le prix plus élevé que le consommateur est disposé à consacrer à l'acquisition de ces produits.

Comme pour appuyer cet axe prometteur les instituts de recherche ont en ce moment des programmes de mise au point de produits plus élaborés. L'Institut d'Economie Rurale au Mali travaille sur la mise au point du sorgho blanc précuit facile à préparer tandis que l'Institut de Technologie Alimentaire du Sénégal procède à des tests pour la diffusion de granulés et de cous-cous précuits qu'il a mis au point dans le cadre d'un programme de recherche.

Deux cas particuliers sont à relever avant de clore cet examen des communications: la communication de l'Office du Niger et la prestation des designers.

L'Office du Niger rencontre des difficultés dans la commercialisation du riz décortiqué par ses rizeries, résultant de la moins bonne qualité de son produit face au riz importé ou au riz usiné par les décortiqueurs appartenant à des opérateurs privés ou à des associations villageoises encadrées par le projet Arpon (CMDT). L'existence d'un prix officiel d'achat du prix du riz paddy grève le coût du riz de l'Office face à celui des concurrents qui ne respectent pas cette limitation. Les unités de transformation privées font preuve d'un dynamisme qui leur permet de placer sur Bamako du riz local supportant la concurrence du riz importé.

Les designers de la société Dàlt(11), ont illustré à travers une projection de diapositives présentant des dessins qu'ils avaient réalisés, la démarche conseillée pour le lancement d'un nouveau produit, en précisant au passage la contribution d'une discipline comme le design dans la conception, la mise en forme de l'idée de projet et la création de l'image d'un produit ou d'une entreprise.

---

(10)Unité de Conditionnement des Denrées Alimentaires

(11)Design à long terme



### III. LES CONCLUSIONS

#### 3.1 LE RAPPORT DE SYNTHESE

Le rapport de synthèse ci-après est issue de la confrontation des rapports des trois commissions constituées pour débattre des questions auxquelles les transformateurs doivent trouver des solutions, sur le plan de la commercialisation de leurs produits.

Les opérateurs sont tout à fait conscients de la nécessité de parvenir à des produits comparables en qualité à ceux réalisés de façon artisanale ou domestique, mais possédant en plus les avantages des produits importés: facilité de préparation, conditionnement moderne, délai de conservation prolongé, disponibilité permanente, stabilité des prix.

Les recommandations se veulent réalistes et pratiques; elles prennent en compte le facteur temps et ne cherchent pas à occulter la difficulté de la mise en oeuvre de certaines d'entre elles. Ainsi pour améliorer la qualité des produits finis la rencontre propose d'agir d'abord dans le sens de l'amélioration de la qualité de la matière première placée sur le marché: afin de parvenir à terme à la mise en place de **normes de qualité**, il est conseillé aux autorités et aux groupements de producteurs de favoriser dès à présent la matérialisation d'une **prime à la qualité**. Cette prime pourrait dès sa mise en application faire apparaître sur le marché une offre de céréales correspondant aux caractéristiques recherchées. Les associations de producteurs inciteraient leurs membres à miser sur la qualité, si celle-ci se traduit par une garantie d'écoulement à un prix supérieur. Or la formule des contrats peut constituer une des formes de cette garantie.

Toujours pour favoriser l'amélioration de la qualité des produits finis, la rencontre préconise la mise en place d'un **label de qualité**. Il ne s'agit pas pour les opérateurs économiques de chercher à imiter des pratiques telles que la norme "NF" en France, mais de trouver un moyen non contraignant et non générateur de déséquilibre financier d'offrir aux consommateurs des produits de qualité. En effet un texte réglementaire pour contraindre les unités à respecter une certaine norme dans la fabrication serait voué à l'échec: il serait forcément contourné car pas rentable. Alors que la "labelisation" offre l'avantage de ne pas être contraignant dans la mesure où l'opérateur n'est pas obligé d'y avoir recours pour pouvoir vendre ses produits. Elle offre également l'avantage d'accroître le chiffre d'affaires: les études indiquent et les expériences confirment que les consommateurs urbains sont prêts à payer plus cher un produit dont la qualité leur est garantie.

Du côté de la **politique économique de l'Etat**, les opérateurs présents à Bamako ont pris en compte la libéralisation en cours et ont cependant attiré l'attention des Autorités sur les dangers que pourraient présenter une absence totale de protection des mil, mais,



sorgho, fonio et riz vis-à-vis des céréales non originaires de la région: les importations commerciales massives de riz ou de blé à des prix de dumping ainsi que la livraison d'aides alimentaires dont la quantité ne serait pas en rapport avec les besoins du pays ou encore la distribution non contrôlée à des prix sociaux ou même gratuitement de cette aide alimentaire (surtout dans le cas de distribution de riz ou de blé) pourraient compromettre toute action de promotion des céréales locales. En revanche, les participants ont plutôt invité les Autorités à favoriser les échanges de céréales locales entre pays de la région; la mise en place de normes de qualité contribuera ont-ils pensé, à encourager ce genre de transactions, déjà enregistrées entre opérateurs sénégalais et maliens.

Enfin, à la lecture du rapport de synthèse, la volonté très manifeste des opérateurs de se situer également dans le moyen et le long terme, apparaît très clairement. **La bataille de la promotion des céréales locales peut se gagner avec le dynamisme des entreprises privées rentables.** Ces entreprises ont besoin de se développer, de se raffermir en prenant en compte les réalités de leur environnement socio-économiques. Il convient donc de prendre en compte le facteur temps dans toute démarche de promotion des céréales locales; les participants invitent donc les Etats à soutenir ce secteur avec des facilités pour lui permettre de faire face à court et moyen termes à la concurrence souvent déloyale que lui imposent les céréales importées. Ces facilités prendront la forme de système de crédit adapté, d'allègements fiscaux destinés à encourager les investissements productifs, de réalisation sur place d'équipements agro-alimentaires et de financement d'actions de prospection de marché et de promotion.

### 3.2 VALORISATION DES RESULTATS DE LA RENCONTRE

#### 3.2.1 DIFFUSION

Les résultats de cette 2eme rencontre feront l'objet d'une large diffusion de la part du Cilss, non seulement à travers les réseaux, dans les services publics et agences de coopération, correspondants traditionnels du Cilss mais aussi auprès des structures regroupant les opérateurs économiques et auprès des média.

#### 3.2.2. AUTRES FORMES DE VALORISATION

La principale valorisation de cette rencontre va consister en la prise en compte des différentes recommandations dans l'élaboration du programme de la phase II du Procelos. En effet le Procelos pourra lancer au niveau régional des études ou d'autres actions profitables à plusieurs pays:

- L'élaboration d'un **guide** proposant aux transformateurs une démarche à suivre depuis la conception jusqu'au lancement d'un nouveau produit;

cette démarche à la lumière des conclusions de Bamako privilégiera la recherche de la satisfaction du consommateur dans toute activité de transformation de céréales, car celui-ci est encore le destinataire final du produit.

- L'étude sur la mise en place progressive de **normes de qualité** et la réflexion sur la **création d'un label** constituent des activités qui seront intégrées dans le programme de la phase prochaine du Procelos. Comme proposé par les participants, le Procelos s'inspirera et prendra en compte les réflexions déjà menées et les actions déjà entreprises dans la région.

- Le programme appuiera ou initiera des actions de formation, des voyages d'étude, des ateliers sur des thèmes très précis, pour favoriser les échanges entre opérateurs, accroître la circulation de l'information et améliorer les **liens entre la recherche en technologie alimentaire et les transformateurs** intéressés par la mise au point de nouveaux produits, de nouveaux procédés, de nouvelles technologies.

- En ce qui concerne le besoin exprimé par les opérateurs d'avoir un appui marketing dans la détermination de l'image de leurs produits, pour la réalisation de petites études de marché et le positionnement de leurs produits, le Procelos procèdera au **recensement des compétences** en ce domaine dans les différents pays et pourra diffuser ce fichier qui sera un complément au guide évoqué ci-dessus. L'objectif par la suite sera de répertorier également les compétences extra sahéliennes en mesure de pallier le manque de compétences dans certaines disciplines. L'installation à Dakar d'un bureau d'études spécialisé dans les enquêtes sur la consommation tel BVA Afrique augure une demande croissante de ce type de prestations.

## **A N N E X E S**

**I - LE RAPPORT DE SYNTHESE**

**II - LES DISCOURS**

**III - ECHANTILLON DE RECETTES**

A N N E X E -I-

LE RAPPORT DE SYNTHESE

COMITE PERMANENT INTERETATS DE LUTTE  
CONTRE LA SECHERESSE DANS LE SAHEL (CILSS)  
-----

DIRECTION DES PROJETS ET PROGRAMMES  
-----

PROGRAMME REGIONAL DE PROMOTION  
DES CEREALES LOCALES AU SAHEL (PROCELOS)  
-----

**2ème RENCONTRE REGIONALE PROCELOS  
SUR  
LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS  
CEREALIERS LOCAUX TRANSFORMES**

RAPPORT DE SYNTHESE  
\*\*\*\*\*

BAMAKO, 13 - 15 DECEMBRE 1990

La deuxième rencontre régionale du programme régional Promotion des Céréales Locales au Sahel, s'est tenue du 13 au 15 Décembre 1990, dans les locaux du CRES à Bamako, sur le thème : " Commercialisation des Produits Céréaliers transformés".

La cérémonie d'ouverture était placée sous la présidence de Monsieur Abou SOW Chef de Cabinet représentant son Excellence Monsieur le Ministre de l'Agriculture du Mali.

Il avait à ses côtés, les Représentants du Directeur du Club du Sahel et du Secrétaire Exécutif du CILSS.

Pour engager la réflexion sur la commercialisation des produits céréaliers transformés, la 2ème rencontre régionale PROCELOS a connu la participation d'opérateurs économiques privés venant du Burkina, de la Côte d'Ivoire, du Sénégal et du Mali, des professionnels de la transformation et du marketing, ainsi que des décideurs (Autorités administratives et Représentants d'agences de coopération).

Au total, plus de 75 participants, se sont donnés pour objectif de parvenir ensemble à définir une démarche simple, logique, complète et facile à mémoriser qui permette à tous les opérateurs économiques et organisations non gouvernementales de prendre en considération avant toute activité de transformation ou même de valorisation des céréales locales, les aspects suivants :

- Approvisionnement en matière première
- Stockage et conservation
- Circuit de distribution
- Lancement et promotion des produits
- Suivi des consommateurs
- Concurrence avec les autres filières de transformation
- Prix de vente

La première journée, les participants ont pu prendre connaissance d'une vingtaine de communications réalisées en majorité par les opérateurs économiques, et touchant les aspects sus indiqués.

La 2ème journée a été consacrée aux travaux d'atelier qui ont permis d'atteindre les résultats ci-dessous.



## COMMERCIALISATION DES CEREALES TRANSFORMEES

### RECOMMANDATIONS FINALES

#### Point 1.

*Comment se garantir un approvisionnement en matières premières de qualité ?*

Considérant les difficultés que rencontrent les transformateurs de céréales locales pour s'approvisionner en matière première de façon régulière ;

considérant les difficultés d'une régulation des marchés par les transferts entre pays de la sous région ;

La rencontre recommande :

- Qu'au niveau de chaque pays du CILSS, il soit fait une étude sur la situation de la réglementation en matière de normes de qualité des céréales et sur les conditions de leur application.

- Qu'une harmonisation de ces différentes réglementations soit mise en oeuvre au niveau des pays membres du CILSS

Le CILSS pourrait à cet effet initier une rencontre tout en mettant à profit l'étude entreprise par la BOAD, en vue d'une harmonisation des normes dans les pays membres ? Cette normalisation devra tenir compte des normes de l'ORAN et celles de la CEE pour faciliter les échanges sur le plan international.

Les participants à la rencontre étaient cependant conscients que la mise en place de normes demandait du temps et un travail d'experts. Aussi, ont-ils proposé, qu'en vue d'atteindre à moyen terme les objectifs relevés ci-dessus , un certain nombre de mesures intermédiaires soient prises dès à présent :

- 1) La mise en place de normes minimales précédées d'une bonne sensibilisation des paysans et des commerçants.

- 2) L'étude d'un système de prime à la qualité pour favoriser la mise sur le marché de produits de très bonne qualité.

3) l'identification des variétés de matière première acceptables pour les transformateurs, la détermination du conditionnement et des taux d'humidité, d'impuretés et d'infestation à respecter pour une bonne conservation des produits.

4) l'étude d'un système de certificat phytosanitaire délivré au moment de l'achat.

D'une façon générale, l'élaboration de normes et de leurs conditions d'application devra être faite en concertation avec les instituts de normalisation, les instituts de technologie, et les opérateurs économiques, producteurs agricoles, commerçants et transformateurs.

Pour que les unités de transformation puissent sécuriser leur approvisionnement grâce à la recherche d'une maîtrise sur les prix d'achat et sur la régularité dans la qualité et la quantité de l'offre de matières premières, la rencontre souligne l'intérêt pour les transformateurs de passer des contrats avec leurs fournisseurs. Ces contrats devront être passés de préférence dans les zones excédentaires avec des banques de céréales ou des groupements et associations villageois et prendre effet au moment de la récolte. Le succès de ces contrats suppose une organisation des producteurs, la viabilisation des groupements de producteurs et l'accès au crédit.

La rencontre souligne enfin la nécessité d'intensifier la circulation de l'information sur l'offre et les prix des matières premières tant à l'intérieur de chaque pays qu'entre pays.

Afin d'améliorer l'efficacité des opérateurs assurant l'approvisionnement des transformateurs, la rencontre recommande de dynamiser les structures existantes (au besoin) par des actions de formation et d'appui à l'acquisition d'infrastructures adéquates de stockage.

Il pourrait parallèlement être généralisée l'application de systèmes de tiers détenteurs pour le stockage auprès desquels divers opérateurs pourraient être surs de pouvoir s'approvisionner.

## **Point 2.**

*Comment améliorer la qualité des produits finis ?*

Considérant que la reconquête des marchés passe par la diffusion de produits de qualité conformes aux goûts des consommateurs, la rencontre souligne que l'amélioration de cette qualité suppose

l'utilisation de matériels adéquats et performants. Des efforts devront être menés pour faire connaître les équipements existants et concevoir ceux qui font défaut. Pour ce faire, la collaboration entre nutritionnistes, agronomes, technologues et techniciens du machinisme agricole est nécessaire.

La rencontre propose que le PROCELOS agisse dans le sens du développement d'un label de qualité dans la sous région, en vue de faciliter la commercialisation des produits et inciter les transformateurs à améliorer la qualité de leur production.

### Point 3.

*Comment positionner les produits céréaliers locaux transformés par rapport aux produits importés ?*

Considérant les difficultés de positionnement des céréales locales transformées, rencontrées par les opérateurs économiques et sur la base des expériences de lancement de produits transformés menées dans le Sahel ces dernières années, la rencontre recommande :

- d'éviter de présenter les produits locaux comme des produits de substitution aux produits importés.
- le positionnement des produits doit être fait de préférence par des professionnels du marketing.

L'avenir des produits céréaliers locaux transformés sera assuré si les conditions suivantes sont remplies :

- \* la qualité des produits
- \* leur intégration dans les habitudes alimentaires
- \* un coût accessible
- \* une disponibilité
- \* la prise en compte de l'attente des consommateurs et de l'évolution des modèles de consommation (facilité de préparation, durée de conservation, etc).

Par ailleurs, les produits locaux doivent être perçus comme des produits à part entière, qui s'imposent d'eux mêmes, et non comme des produits de substitution. Ainsi, une attention particulière doit être portée sur leur dénomination.

Il est enfin nécessaire de donner à la promotion des céréales

locales une vision à moyen et long termes par la conception de nouveaux produits et la recherche de toutes les recettes possibles et adaptables aux produits existants ou à venir. Les recettes ont en effet pour but de mettre en valeur le produit et non pas nécessairement de les comparer au riz ou aux autres produits d'importation.

#### Point 4.

*Comment des opérateurs décentralisés peuvent-ils accéder à des moyens de publicité, d'identification et de suivi des marchés, de conception et de design des produits ?*

Considérant que les unités artisanales ou semi-industrielles n'ont pas les moyens d'accéder aux systèmes de publicité et de promotion commerciale, la rencontre recommande :

que l'accès à la publicité soit facilité pour les produits locaux :

- par des fonds spécialisés (fonds de contre partie aide alimentaire)
- par des tarifs préférentiels.

Cette publicité peut être applicable à des produits génériques (céréales) ou des produits spécifiques.

- utiliser les formes de publicité les plus variées en fonction du public visé (audio-visuel, banderoles, auto-collants etc...).

- prévoir des opérations de vulgarisation auprès des femmes et de leurs associations, pour expliquer les recettes et faire des démonstrations de préparation de plats.

Les conditions de développement des opérateurs décentralisés passent par le regroupement qui leur permettra de résoudre ensemble leurs problèmes communs (approvisionnement, publicité, commercialisation, dotation des crédits etc...) et de réduire les tensions de concurrence entre eux. Des concertations périodiques entre opérateurs sont à encourager pour leur permettre d'échanger leurs expériences.

Il est important que les produits transformés à base de céréales locales bénéficient d'une publicité de qualité et non d'une publicité "au rabais" pouvant avoir des effets négatifs contraires aux objectifs visés.

D'une manière générale, PROCELOS devrait faire une typologie de ces opérateurs décentralisés et examiner les moyens dont ils disposent pour leur développement et voir la politique à mettre en oeuvre pour les appuyer.

### Point 5.

*Comment les propositions de solutions concrètes des points précédents peuvent elles se traduire en terme de politiques économiques, politiques de recherche etc... et en terme d'orientations des travaux PROCELOS/CILSS?*

Il est proposé en matière de prix des produits transformés de recenser au niveau de PROCELOS, les prix effectivement pratiqués sur le marché, et sur la libéralisation effective des marchés. La multiplication des distributeurs permettrait une libéralisation du marché et des prix...

De même, il faudrait éviter que les quantités et le niveau des prix de vente de l'aide alimentaire ( surtout en riz et en blé ) ne viennent perturber le marché des céréales locales.

La rencontre propose que les mesures de libéralisation des prix et des échanges existantes au niveau des Etats soient effectivement appliquées de façon à rendre le marché fluide et transparent (systèmes d'information sur les marchés ) dans un espace céréalier régional à condition qu'il n'y ait aucune entrave aux échanges à l'intérieur des Etats et entre Etats.

En ce qui concerne la promotion des unités de transformation de céréales locales, PROCELOS pourrait jouer un rôle d'appui et de conseil économique et financier auprès des opérateurs économiques privés (étude de rentabilité). Des systèmes de crédit favorables ou de garanties alternatives (fonds de garantie, caution solidaire, parrainage) permettant l'accès des opérateurs privés au financement bancaire pourraient être des dispositions d'appui aux promoteurs à retenir.

Il est proposé que la recherche technologique travaille sur des process techniquement et financièrement adaptables aux domaines semi-industriel et industriel. Une recherche est aussi proposée en direction de nouveaux produits (biscuits, aliments "prêt à l'emploi", etc....).

Ce travail pourrait être facilité par des échanges d'expériences et de transfert de technologie sud-Sud et Nord-sud, notamment par une valorisation des recherches entreprises dans les différents Etats. PROCELOS pourra favoriser la circulation de l'information et jouer à ce titre un rôle de conseil technique et de formation auprès des opérateurs.

En terme de réglementation, il est proposé de revoir les codes douaniers et fiscaux pour favoriser les activités industrielles et semi-industrielles pour le montage des équipements sur place.

En ce qui concerne l'organisation des promoteurs des céréales locales, il est proposé d'accentuer et de diversifier les contacts inter-états de travailler à une sensibilisation des pays donateurs pour qu'il n'y ait pas une surenchère financière.

PROCELOS pourrait mettre en place une banque de données et inciter à la communication des expériences (échanges de méthodologie, de cas.....) par le biais de moyens d'informations formels et informels).

L'avenir des céréales locales dépend de la volonté politique des Etats et de leur détermination. Les Etats devront adopter des politiques de gestion de l'aide alimentaire compatibles avec leurs politiques céréalières.

Chaque Etat doit créer les conditions spécifiques maximales et optimales pour favoriser les efforts dans le domaine des céréales locales (cadre juridique, législatif, financier, technique) à inciter les opérateurs économiques à investir dans ces productions. PROCELOS devrait pouvoir compter sur une contribution des Etats membres du CILSS et des organismes d'aide au développement pour mieux assurer ses activités. Il faut renforcer la coopération inter-états afin qu'une politique cohérente de promotion de céréales locales de qualité soit instaurée. Il en est de même pour assurer une sécurité alimentaire inter-Etats.

Enfin, les recommandations de cette rencontre, devraient être prises en compte dans le futur programme PROCELOS.

Fait à Bamako, le 15 Décembre 1990

LA RENCONTRE



### MOTION DE REMERCIEMENT

Les participants à la 2e rencontre régionale sur la Promotion des Céréales Locales au Sahel, tenue à Bamako du 13 au 15 Décembre 1990, remercient le Peuple malien, son parti l'Union Démocratique du Peuple Malien et son Gouvernement, pour l'accueil chaleureux et l'hospitalité particulière qui leur ont été réservés durant leur séjour en terre sahélienne de Bamako.

Fait à Bamako, le 15 Décembre 1990

LA RENCONTRE

**ANNEXES**

ANNEXE 1.

LISTE DES PARTICIPANTS A LA RENCONTRE REGIONALE  
PROCELOS, BAMAKO 13 - 15 DECEMBRE 1990

NOMS	SERVICE	TELEPHONE
1. Abou SOW	Chef de Cabinet Ministère Agric. Mali	22-29-79
2. Seynabou D.SAGNAN	ENDA ACAS Dakar	91-11-28
3. Joel LE PAGE	Moulin Sentenac Senegal	23-29-86
4. Issaka WADE	ISCOS/Sénégal	21-10-41
5. Djibril SEMEGA	DNSP/Nutrition/Mali	22-58-96
6. SAWADOGO Zeynabou	GMB Banfora/burkina	88-00-65
7. NARE Pierre	Ministère Promotion Economique/Burkina	30-72-73
8. Bakary GOITA	CMDT/Koutiala/Mali	64-01-19
9. Abdoulaye SALL	PDG/OPAM/Mali	22-40-85
10. Kassoum SIDIBE	D.G.CMDT/Mali	22-84-02
11. Gaoussou BAH	DGA/DNACOOOP-DRL/Mali	22-53-85
12. Barou TALL	PDG CAM/Mali	22-87-37
13. Vendrik STOLK	FAO/Mali	22-65-70
14. Mamady DEMBELE	Chambre d'Agric./Mali	22-87-37
15. Dassé MARIKO	ODIPAC/Mali	22-57-59
16. Michel AUDROING	CERECOM/MALI	22-28-22
17. Mamadou BAGAYOKO	CERECOM/Mali	
18. Oumar KONE	CERECOM/Mali	
19. THIAM Navel	Unité semi-Ind. Thiès	51-18-99
20. BARA GUEYE	Agent chargé écoulement Maïs Dakar/Sénégal	22-96-98
21. SIDIBE Jeannette	Office Niger/Ségou/Mali	32-0003
22. Ganet Somé GOUMOUON	SONACOR/Burkina	30-69-17/18
23. Bakary Katy TRAORE	Centre Nat. Apic./Bobo	98-09-49
24. SANOU Souleymane	SAVANA S. A. Bobo	98-01-81
25. TONTOROGOBO Ousmane	CONACILSS/B. F	31-04-55

26.	KONTONGOMDE Daouda	FLEX-Faso	30-75-82
27.	DIALLO A. DIAKITE	UNFM/Mali	22-21-72
28.	Mamadou KEITA	D.N. Industries/Mali	22-57-55
29.	Mamadou KEITA	DNA-COOP/Mali	22-53-87
30.	SEYE Chérif	SDI/CILSS B.P. 7049 OUAGA	
31.	BARROT Pierre	Agence Peris-Scoop	67-61-13-61
32.	Sidy B. BALLY	Ets. BALLY	
33.	FLIEDEL Geneviève	CIRAD-IRAT Labo. Techn. Céréalière-Montpellier	67-61-23-54
34.	GOUET Pierre	GIE Opération Mil BVA-Afrique Institut d'étude de marché 19, rue Robert Brun-Dakar	21-62-51
35.	CHRISTIAN KNOSPE	PSA/OPAM	
36.	BRICAS Nicolas	CIRAD-CEEMAT, consultant Club du Sahel	67-61-57-00
37.	Monette Marcel	ACDI/PRMC/Mali	22-45-83
38.	Soumaila DIABATE	OPAM/Mali	22-37-55
39.	Mohamed K. TRAORE	CCIM/Mali	22-50-36
40.	Fousseyni MARIKO	IER/Mali	22-26-06
41.	Sadou O. BA	OMBEVI/Mali	22-26-06
42.	Mohamed M. COULIBALY	ODIK/Mali	22-47-08
43.	Tijan JALLOW	INSAH/CILSS	22-21-48
44.	TON DE WIT	KIT/Pays Bas	205688234
45.	F.W. KONTALS Altes	KIT/Pays Bas	
46.	PONDO Kouame	NESTLE C.I.	45-40-27
47.	Joseph D. BILEY	"	44-44-44
48.	Mme Ag ERILESS COULIBALY	CEPI/MALI	22-22-79
49.	OUEDRAOGO T. Moise	SBAN/BURKINA	31-20-91
50.	WELINSKI Patricia	DALT (Paris France)	42-72-97-85
51.	KADIAN DOUMBIA	DPE/IER/MALO	22-26-06
52.	M.A. DEMBELE	USAID/MALI	22-36-02
53.	BOGOTIGUI BAGAYOKO	BECIS/MALI	22-27-21
54.	BA FATOU	CONACILSS/SENEGAL	

55.	BENEDICTE BRUSSET	GRET/FRANCE	40-35-13-14
56.	OUEDRAOGO Jean Pierre	Animateur Régional PROCELOS/CILSS/OUAGA	33-36-64
57.	OUSMANE TAMBOURA	OMBEVI/MALI	22-29-79
58.	EL HASSANE DRAVE	CONACILSS/MALI	22-38-50
59.	HAIDARA M.FOFANA	Animatrice PROCELOS/MALI	22-67-75
60.	Mamadou BA	MDRHI/VRA/SENEGAL	23-33-58
61.	Amadou DIALO	DIR/INSAH/MALI	22-21-48
62.	KOUTABA Michel	DPP/CILSS/OUAGA	33-36-64
63.	Amadou BOUARE	CCA-ONG/Mali	22-36-87
			Fax 22-23-59
64.	MARIKO F. SIBY	UCODAL/MALI BP 1580	22-74-67 ou 22-58-79
65.	Adama KANTAO	DMA-DNGR B.P 155	22-25-59 ou 22-26-05
66.	TRAORE A. SOW	RADIO TELE MALI	
67.	Philippe VIVIER	AT/FCCAA.SENEGAL	23-52-39
68.	SAMBALLA DIALLO	D.N.A./MALI	22-49-49
69.	Massaer NDIR	CSA/PSA/SENEGAL	21-08-11
70.	Papa Sanou BEYE	B.P 461 Thiès Sénégal	51-12-25
71.	OUEDRAOGO Moussa	FEER/Animateur National	33-68-05/06
72.	KOMBASRE Noel	S.T.A./BURKINA	30-76-31
73.	Mouhamadou DIOP	I.T.A. BP 2765 Dakar	32-82-95
74.	YAMEOGO Georges	SOFITEX/BURKINA	98-22-03
75.	JEGOU François	DALT/FRANCE	45-89-13-11
76.	CISSE Aboubakary	Ets RABO Moussa	33-56-46 ou 30-10-40
77.	CAMARA Ibrahim	DEP/CILSS	33-36-64
78.	BA Ibrahima	COORDONNATEUR DIAPER/CILSS	
79.	Michel LESCANE	DIRECTEUR DE NUTRISET	
80.	PAUL GINIES	MISSION REGIONALE FRANCAISE D'APPUI AU CILSS	

## ANNEXE II

### LISTE DES COMMUNICATIONS

1.	GRANDS MOULINS DU MALI	G. ACHCAR
2.	TRANSFORMATION VILLAGEOISE DES CEREALES	A. SALCEDO N'DIAYE, SODEFITEX
3.	EXPERIENCE DE L'OPAM	
4.	PRESENTATION DE LA SBAN	M.OUEDRAOGO M. LESCOANNE
5.	TRANSFORMATION VILLAGEOISE DES CEREALES	B. GOITA.CMDT
6.	EXPERIENCE FLEX FASO	D.KONTONGOMDE
7.	ETABLISSEMENT RABO MOUSSA	A. CISSE
8.	LA COMMERCIALISATION DU MIEL AU BURKINA	B.K. TRAORE
9.	UNION DES FEMMES DU MALI	DIALLO A. DIAKITE
10.	INSTITUT D'ECONOMIE RURALE	HAIDARA M. FOFANA
11.	EXPERIENCE DES GMB	Z. SAWADOGO
12.	CONTEXTE ET ELABORATION DES INTERVENTIONS DE PROMOTION DES CEREALES LOCALES	DE WIT, K. ALTES
13.	EXPERIENCES DE L'ITA	Mouhamadou DIOP
14.	EXPERIENCES DE PRODUCTION DES FARINES POUR BEBE	K. ALTES
15.	LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS SAVANA	S. SANOU
16.	BULLETIN CERECOM-INFO	
17.	OFFICE DU NIGER	Mme SIDIBE JEANNETTE
18.	EXPERIENCE DES ETABLISSEMENT BEYE	P.S. BEYE
19.	L'EXPERIENCE ORIGINALE DU G.I.E. OPERATION MIL	P. GOUET
20.	EXPERIENCE BONFOUTOU NESTLE	
21.	COMMERCIALISATION DE PRODUITS TRANSFORMES A BASE DE MAIS A ZIGUINCHOR	F. MULIER
22.	EXPERIENCE DES MINI-MINOTERIES CSA/PSA	M. NDIR



23. LA CONCEPTION D'UN PRODUIT-GROUPE DE  
RECHERCHE DALT
24. OPERATEUR DE L'UNITE SEMI-INDUSTRIELLE  
DE THIES-SENEGAL
25. DMA/MALI
26. EXPERIENCE DE LA SOCIETE UCODAL
27. TRANSFORMATION DU MIL AU SENEGAL
28. SOFITEX

A. JEGOU

P. WELINSKI

N. THIAM

Adama KANTAO

Mme MARIKO.

PH. VIVIER.

A N N E X E -II-

LES DISCOURS

## Discours d'ouverture du représentant du Secrétaire exécutif du CILSS

Monsieur le Représentant du Ministre de l'Agriculture,

Messieurs les Représentants de Organisations Internationales et Inter-Africaines,

Messieurs les experts et Opérateurs Economiques,

Honorables Invités.

Voilà déjà 4 ans depuis le colloque sur les politiques céréalières en 1986 à Mindolo (Cap Vert) que les participants ont défini les axes prioritaires des politiques céréalières au Sahel dont la transformation des céréales locales.

Le colloque a également permis de réaliser que malgré l'apparition d'exédents céréaliers dans certains pays sahéliens, les importations céréalières dans la sous-région continuaient de croître à un rythme inquiétant malgré les ressources budgétaires limitées.

Les décideurs et experts sahéliens et internationaux prenaient davantage conscience que les actions menées en faveur d'un accroissement de la production et de la productivité et les efforts consacrés à la l'organisation du marché étaient indispensables mais ne suffisaient pas pour engendrer un développement agricole durable au Sahel.

Les difficultés rencontrées par les Etats pour la gestion des exédents conjoncturels illustraient cet état de chose.

Les secrétariats du CILSS et du Club du Sahel, dans la mise en oeuvre de la recommandation de Mindolo sur la transformation des céréales locales ont fait l'état des lieux des expériences existantes et des acquis dans 4 pays du CILSS, à savoir : le Burkina Faso, la Gambie, le Mali et le Sénégal et ce dans la mise en place d'un programme régional de Promotion des céréales locales au Sahel (PROCELOS).

En Octobre 1988 la première rencontre régionale de Thiès a permis de faire le constat suivant :

1. Les unités artisanales constituent la première capacité de transformation mécanisée dans le Sahel ;

2. Les minoteries industrielles sont désormais équipées de matériels de transformation ;

3. Les unités semi-industrielles de production de farines, semoules et brisures se sont multipliées ;

4. De nombreux centres de recherche travaillent sur les techniques de transformation.

Les recommandations de Thiès ont souligné la nécessité de sensibiliser les décideurs, les chercheurs, les consommateurs, les transformateurs et distributeurs sur l'impérieuse nécessité d'identifier et de lever les freins au développement d'actions de valorisation des céréales locales.

Les participants ont également retenu comme priorité, l'amélioration de la circulation de l'information technique et économique entre les opérateurs et la diffusion d'un pays à l'autre des différentes initiatives en matière de promotion des céréales locales.

Ces recommandations après approbation du Conseil des Ministres du CILSS, se sont traduites au niveau de cette institution, par la célébration de la quatrième journée CILSS le 12 Septembre 1989 autour du thème "Promotion des Céréales Locales".

En Octobre 1989, la réunion du comité de pilotage de ce programme composé d'experts des deux secrétariats du CILSS et du Club du Sahel, et des donateurs bilatéraux, adoptait un plan global d'action du programme qui déterminait les actions prioritaires à mener pour un environnement favorable à la valorisation des céréales locales.

En février 1990 fut lancée la phase intérimaire de PROCELOS sur proposition du Comité de Pilotage.

Cette phase intérimaire d'un an financée par la Coopération Canadienne, la Coopération Française et la Coopération Néerlandaises pour 43 Millions de Francs CFA devait concerner le Burkina Faso, le Mali et le Sénégal. Elle avait pour objectif :

- La mise en place de réseaux dans les 3 Etats dans le but de favoriser la concertation entre les différents acteurs

- La sensibilisation des décideurs à savoir les autorités et les Donateurs sur l'importance de la promotion des céréales locales

- L'organisation d'une rencontre régionale thématique

- L'élaboration d'un programme pluriannuel

Le comité de pilotage en sa dernière session d'Octobre 1990 a pu apprécier les 7 premiers mois d'activité de ce programme.

Il a noté avec satisfaction :

1. Que les réseaux sont en place dans les 3 Etats et en mesure de jouer le rôle de concertation entre les différents acteurs.

2. Qu'il existe une activité spécifique à mener au niveau regional pour sensibiliser encourager et faciliter les actions de valorisation des céréales locales.

Ces actions seraient à mener en direction des transformateurs, des négociants et commerçants de céréales, des chercheurs, des consommateurs, des fournisseurs d'équipement, des Autorités et des bailleurs de fonds.

3. Que les conditions sont réunies pour le lancement d'une phase II, d'une durée de 3 ans qui se basera sur les acquis de la phase intérimaire et développera des actions coordonnées et simultanées sur les plans regional et national dont l'objectif sera de développer les actions de valorisation des céréales locales par la levée des contraintes auxquelles sont confrontées les opérateurs économiques, les transformateurs et les fournisseurs d'équipements.

4. Que le programme envisage une extension de la zone couverte par PROCELOS.

Monsieur le Représentant du Ministre de l'Agriculture, Mmes et Messieurs, un principe d'action a fait ses preuves durant cette phase intérimaire et mériterait d'être renforcée, il s'agit de la concertation systématique entre acteurs concernés.

Cette concertation a permis à des membres des réseaux de se connaître et d'échanger des informations de tous ordres aussi bien lors de réunions formelles que lors des rencontres bilatérales.

Elle a également permis la sensibilisation des décideurs.

Nous nous félicitons de la prise en compte de la dimension de la valorisation des céréales locales dans différents programmes nationaux de développement agricole, tels le programme du Fonds Commun au Sénégal, le programme du PRMC du Mali, le plan céréaliier au Burkina.

Des Etats comme la Guinée Bissau et le Tchad s'engagent également dans la même voie.

Nous nous félicitons également des contacts établis entre le PROCELOS et de nombreux opérateurs économiques désireux de disposer d'informations techniques.

Les demandes enregistrées de bulletins PROCELOS constituent aussi des signes encourageants.

Ce rapprochement avec le secteur privé qui réalise la quasi totalité des actions de promotion des céréales locales a conduit au choix du thème qui nous réunit pour cette 2e rencontre régionale à savoir "La commercialisation des produits céréaliers transformés".

En effet nombre d'initiatives dans la transformation de nos céréales se heurtent à un certain nombre de difficultés dont la plus importante semble concerner les problèmes de commercialisation. Pour en discuter et trouver des solutions pratiques et réalistes, nous avons une fois de plus privilégié la concertation entre opérateurs concernés.

Plutôt que de vous faire des exposés magistraux sur le marketing, le stockage, l'approvisionnement, nous avons préféré partir des expériences vécues par les transformateurs eux-mêmes dans la région.

De nombreuses entreprises ont connu ou connaissent encore de sérieuses difficultés en matière de commercialisation, d'autres cependant ont réussi à se créer et même consolider leur part de marché ; l'examen attentif des différentes communications devraient conduire à des échanges fructueux et permettre à la fin de cette rencontre de proposer aux transformateurs une démarche claire, pratique et à faible coût pour surmonter cet écueil que constitue la commercialisation.

Monsieur le Représentant du Ministre, Mmes et Messieurs les invités, nous devons tous être conscients ici que la promotion des céréales locales est une nécessité et que sa réussite nous incombe à tous.

En effet nous constituons : décideurs, donateurs, chercheurs, consommateurs etc... cet environnement qu'il faut rendre plus favorable à l'action des transformateurs ici présents, afin que puisse se déclencher une véritable dynamique de la promotion des céréales locales, élément indispensable à un développement durable.

Q'il me soit autorisé au nom du Secrétaire Exécutif empêché, de rendre hommage à son Excellence le Général Moussa Traoré Secrétaire Général de l'UDPM, Président de la République, à son Gouvernement et au peuple malien pour avoir bien voulu abriter cette rencontre à Bamako. Je voudrais également remercier nos partenaires de la coopération internationale, particulièrement les coopérations canadienne, française et néerlandaise, je voudrais enfin remercier le PRMC pour sa participation effective au sein du réseau PROCELOS Mali et pour l'appui financier qu'il a bien voulu apporter à l'organisation de la présente rencontre. Les décideurs maliens illustrent ainsi, s'il en était besoin, leur désir de voir le CILSS s'engager fermement de concert avec les Etats, pour réussir la promotion des céréales sahéliennes.

Vive la coopération internationale

Vive la solidarité sahélienne.

Je vous remercie

## Discours d'ouverture du représentant du Directeur du Club du Sahel

Monsieur le Chef de Cabinet du Ministre de l'Agriculture  
Monsieur le Représentant du Secrétaire Exécutif du CILSS

Messieurs les Représentants des Organisations Internationales et inter  
Africaines.

Messieurs les Experts et Opérateurs Economiques

Chers Amis

Au nom du Directeur du Secrétariat du Club du Sahel, M. Jean H. Guilelmette, je me joins au CILSS pour remercier très sincèrement les autorités du Mali d'avoir accepté la tenue à Bamako de la rencontre régionale Procelos qui nous réunit ce matin.

Je tiens également à remercier les participants d'être venus jusqu'ici, d'avoir déjà contribué à l'intérêt de cette rencontre par les communications écrites qu'ils ont préparées.

Mr. Guilmette, Directeur, et M. Pradelle, responsable des dossiers sécurité alimentaire au Club du Sahel, voulaient se joindre à nous mais ils sont malheureusement retenus à Paris pour la préparation des journées annuelles de réflexion du Club du Sahel qui doit se tenir aux Pays Bas la semaine prochaine.

Leur absence aujourd'hui ne signifie pas un manque d'intérêt du Club du Sahel pour la promotion des céréales locales.

Loin s'en faut! Comme vous le savez, le Club du Sahel a été, avec le CILSS un initiateur du programme PROCELOS.

Et il continue aujourd'hui à être au côté des sahéliens et du CILSS, pour appuyer les initiatives de valorisation des céréales locales, dans le but d'améliorer la sécurité alimentaire de la sous-région.

On peut même dire, sans être excessif, que ce qui se passe depuis 2 ou 3 ans dans le Sahel pousse à un certain optimisme. En octobre 1988, le CILSS et le Club du Sahel avaient organisé à Thiès, au Sénégal, la première rencontre régionale PROCELOS.

Cela avait été l'occasion de faire le point sur les acquis de la recherche, sur les lacunes encore à combler, sur les perspectives d'actions pour mieux valoriser les céréales locales.



Mais nous avons eu, à l'époque, beaucoup de difficultés à trouver des exemples de lancement de nouveaux produits céréaliers, à faire venir des opérateurs économiques directement impliqués dans ce secteur.

Tout un potentiel avait été identifié, il restait à le mettre en application.

Je crois qu'aujourd'hui ce processus est bien engagé. En témoigne la diversité des produits exposés sur ces tables ; en témoigne le nombre important d'opérateurs économiques parmi les participants à cette rencontre.

Mais si l'on commence aujourd'hui à trouver, dans les villes maliennes, sénégalaises et burkinabé, des farines, des semoules, des couscous, de mil, de sorgho, de maïs ou de fonio, cela ne signifie pas pour autant que tous les problèmes soit résolus :

En premier lieu, l'environnement économique pour les transformateurs de céréales locales n'est toujours pas, dans certains pays, favorable à une massive diffusion de produits locaux sur le marché.

En second lieu, la valorisation des produits a bien souvent d'abord été abordée d'un point de vue technique et insuffisamment d'un point de vue commercial.

On a supposé un peu vite qu'il suffisait de mettre sur le marché des produits transformés, qui se conservent et qui sont faciles à cuisiner pour que ceux-ci se diffusent tout seuls.

On a oublié que la conception et le lancement de produits demandent de réfléchir au préalable à leur conditions d'utilisation par les consommateurs, à leur image, à leur emballage, aux circuits de distribution qui vont les diffuser, à la publicité nécessaire pour les faire connaître, etc.

Cette réflexion ne concerne bien sûr qu'une partie des problèmes rencontrés.

Mais c'est cependant celle sur laquelle nous pensons que l'on peut concrètement avancer en échangeant nos expériences.

Nous avons voulu centrer la rencontre sur un thème précis pour pas risquer de faire que soulever les problèmes.

Avant de conclure, je voudrais cependant, évoquer deux points concernant l'articulation de réflexions du Procelos avec les autres programmes communs au CILSS et au Club du Sahel.

1. La promotion des céréales locales est et doit être davantage l'affaire des opérateurs économiques. Le secteur privé est aujourd'hui reconnu comme le milieu privilégié des innovations, de l'adaptation aux conditions d'offre et de demande. Le Club du Sahel réfléchit actuellement aux relations entre la société civile et l'Etat et aux possibilités d'appuyer les initiatives des opérateurs économiques.

Les débats de cette rencontre doivent enrichir cette réflexion et montrer que le secteur agro-alimentaire constitue un enjeu majeur du développement économique.

2. La promotion des céréales locales ne peut se raisonner seulement comme des actions propres à chaque pays. Le problème doit être posé au niveau régional.

Pour parvenir aujourd'hui à fidéliser la clientèle aux produits céréaliers locaux, cela suppose une régulation de l'offre.

Celle-ci ne pourra être effective que si peuvent être facilités les échanges de céréales entre pays. Mais pour ce faire, il est nécessaire de disposer de normes de qualité reconnues et appliquées dans l'ensemble de la sous-région. Cette question mérite, je pense, d'être débattue pendant ces journées.

Enfin je voudrais pour finir encourager les participants à dépasser l'approche à court terme de la promotion des céréales locales. Certes se pose le problème de la dépendance en riz et en blé. Mais les études sur le comportement des consommateurs montrent que le mil, le sorgho ou le maïs ont peu de chance de reconquérir les marchés s'ils sont perçus comme des substituts aux riz et au blé.

Il faut réfléchir à plus long terme et préparer dès aujourd'hui, l'alimentation des sahéliens des années 2000.

Il y a sans doute un effort d'imagination à faire pour trouver de nouveaux produits et surtout de nouveaux plats à base de céréales locales : des produits et plats modernes, de qualité ; des produits et plats d'avenir.

Au nom du Directeur du Club du Sahel, je vous renouvelle mes remerciements et vous apporte tout mon soutien et mes encouragements pour la pleine réussite de nos travaux.

Je vous remercie.

**DISCOURS D'OUVERTURE DU MINISTRE DE L'AGRICULTURE  
A L'OCCASION DE LA RENCONTRE PROCELOS  
DU 13 AU 15 DECEMBRE 1990**

Messieurs les Représentants du CILSS et du Club du Sahel

Honorables invités

Mesdames, Messieurs

Depuis la grande sécheresse qui a frappé notre région à partir des années 70, les Etats Sahéliens ne cessent de s'organiser pour garantir la Sécurité Alimentaire de leurs populations.

Cette sécurité alimentaire depuis cette période a pu être assurée grâce à un apport de céréales d'origine non sahélienne.

Les études menées par le CILSS, en collaboration avec ses partenaires de la communauté internationale, tel le Club du Sahel, ont fait prendre, de plus en plus conscience d'une dimension dynamique et même prospective de la sécurité alimentaire.

En effet, avec un taux d'accroissement de la population de plus de 3% par an, celui des villes atteignant 7% et un taux d'actif vivant de l'Agriculture de l'ordre de 90% dans certains Etats, une sécurité alimentaire durable passe non seulement par un accroissement de la production, mais aussi par une organisation efficiente du marché et par une prise en compte de l'évolution des modèles alimentaires.

Cette évolution se faisant principalement dans les zones urbaines au profit du riz et du blé importé, il devient impérieux d'engager une véritable action de promotion des céréales locales.

Chaque Etat Sahélien a engagé à son niveau des actions de valorisation des céréales par la création d'unités de transformation, l'appui aux exportations, le soutien à des programmes de transfert et de stockage internes, l'adjudication de céréales locales à la farine de froment, la production de farine infantile etc... Certains Etats comme le Mali intègrent désormais le volet valorisation/transformation dans leurs programmes à moyen et long termes de développement du secteur agro-alimentaire. Le P.R.M.C prévoit de consacrer durant sa 3e phase une partie de ses ressources, au financement des actions de transformation.

Enfin, les Etats Sahéliens ont adopté une résolution, donnant mandat au CILSS de lancer au niveau régional un programme de promotion des céréales locales au Sahel (PROCELOS) pour venir en appui aux initiatives nationales

Les premiers résultats du programme (PROCELOS) son encourageants car ils indiquent que le Sahélien, même citadin, ne rejette pas les Céréales Locales. Seulement ses références, son environnement, son mode de vie, son mode d'alimentation, surtout en ville ont connu une évolution qu'il convient de prendre en compte dans la présentation des produits alimentaires à base de céréales locales. Les produits céréaliers importés répondent généralement mieux aux exigences actuelles du consommateur urbain.

Permettez-moi à cet égard de me féliciter de la tenue d'une rencontre régionale regroupant les opérateurs économiques situés en première ligne dans cette action de reconquête des faveurs du consommateur. Ce n'est qu'en jouant parfaitement votre rôle de transformateur, d'innovateur et d'entrepreneur que le Sahel pourra disposer d'unités de production d'identifier et de répondre aux attentes des consommateurs.

Cette rencontre est une occasion pour vous de vous connaître, d'échanger vos expériences, de nouer des relations et de prendre conscience de l'importance votre action pour la garantie à moyen et long termes de la Sécurité Alimentaire aux niveaux National et Régional.

Il me paraît également nécessaire que l'action de concertation engagée dans les réseaux nationaux PROCELOS puissent se poursuivre et gagner en efficacité afin de parvenir à proposer aux autorités, des solutions pratiques à la levée des contraintes qui nuisent au développement du secteur de la transformation.

Je voudrais au nom du Gouvernement Malien, remercier le Secrétaire Exécutif du CILSS d'avoir choisi Bamako pour abriter cette rencontre importante pour l'avenir des céréales sahéliennes.

Mes remerciements vont également aux donateurs, au premier rang les responsables du PRMC qui ont permis la tenue de cette 2e rencontre régionale PROCELOS.

Je déclare ouverte la 2e Rencontre Régionale de Promotion des Céréales Locales au Sahel.

**DISCOURS DE CLOTURE DU REPRESENTANT  
DU DIRECTEUR DU CLUB DU SAHEL**

Monsieur le représentant du Ministre de l'Agriculture

Messieurs les représentants des Organisations Internationales

Messieurs les Opérateurs économiques et experts

Chers amis,

Nous voici au terme de cette seconde rencontre régionale du PROCELOS. Il est sans doute encore trop tôt pour déterminer ce que l'on en retiendra finalement.

La synthèse qui nous a été lu soulève de nombreuses questions : le rôle des commerçants, les problèmes de qualité, les stratégies de ls

marketing, la question des prix, de la régulation du marché, de l'appui au secteur privé, du rôle de l'Etat, etc, etc...

Cette multiplicité des thèmes de réflexion montre bien que la promotion des céréales locales ne se fera pas par quelques coups de baguette magique. Elle ne peut en tout cas pas être le fait seul des transformateurs.

Bien sur, ceux-ci sont les acteurs principaux d'une meilleure valorisation des céréales locales.

Mais ils interviennent dans un environnement économique qui doit leur être plus favorable.

Nous avons fait le constat que les initiatives lancées depuis quelques années dans le Sahel pour promouvoir les mil, sorgho, maïs, fonio ou riz locaux n'ont encore qu'un impact limité sur la consommation et la réduction de la dépendance alimentaire.

Tant que des efforts importants ne seront pas menés pour assurer une réelle protection des produits locaux, pour assurer une meilleure régulation du marché, pour accroître la liberté de manoeuvre des opérateurs économiques, pour libéraliser les échanges régionaux, l'impact de leurs initiatives restera limité.

C'est sans doute la première conclusion à retenir de cette rencontre.

Cela dit, les expériences qui nous ont été relatées montrent que la promotion des céréales locales n'est plus un voeu pieux.

Ces expériences rendent aujourd'hui plus crédible la véritable possibilité d'une reconquête des marchés pour le mil, le sorgho, ou le maïs.

Mais cette reconquête, et c'est là sans doute la seconde conclusion, ne doit plus se faire sur la base d'une diffusion de céréales locales comme produits de subsistance aux céréales importées.

Le mil, le sorgho ou le maïs ont droit à être des produits à part entière, des produits d'avenir, de qualité et de modernité.

Ce que nous attendons à présent du programme PROCELOS, c'est qu'il contribue à préparer l'alimentation des sahéliens de demain, une alimentation diversifiée où les produits africains auront la place qui leur revient.

Concrètement vous avez indentifié des axes de travail pour le programme, en terme d'approfondissement des connaissances, d'études de solutions pratiques, de diffusion et d'échange d'information et de soutien à des actions d'intérêt régional.

Ces propositions devront être intégrées dans le programme de travail du PROCELOS pour les prochaines années.

M. GUILLEMETTE, Directeur du Club du Sahel informera dès la semaine prochaine, l'ensemble des agences de coopération réunies aux Pays Bas pour la réunion annuelle du Club du Sahel, des résultats de vos travaux.

Les propositions d'une quarantaine d'opérateurs économiques méritent d'être enverduées.

Elles révèlent des problèmes concrets dont la résolution passe par une coordination des efforts.

Permettez moi enfin de renouveler, au nom du Directeur du Club du Sahel, mes remerciements aux Autorités Maliennes pour leur active collaboration à l'organisation de cette rencontre.

Je tiens également à remercier l'ensemble des participants pour leur travail intensif, durant ces trois jours qui permet, je le crois sincèrement, d'avancer dans la recherche d'une meilleure sécurité alimentaire.

Pour finir, je voudrais vous demander de vous joindre à moi pour féliciter l'Animateur Régional PROCELOS, Jean Pierre OUEDRAOGO, les Relais Nationaux, Mme Mariame HAIDARA au Mali, Mme Fatou BA au Sénégal et M. Moussa OUEDRAOGO au Burkina, ainsi que le Comité d'Organisation pour leur compétence, leur volonté et leur dévouement.

Je vous remercie.



**DISCOURS DE CLOTURE DU REPRESENTANT  
DU SECRETAIRE EXECUTIF DU CILSS**

Monsieur le Représentant du Ministre de l'Agriculture,  
Messieurs les Représentants des Organisations Internationales,  
Messieurs les Opérateurs Economiques et Experts,  
Honorables invités.

Alors qu'après Mindelo on se demandait où ils étaient, à Thiès, Promoteurs Privés, Sociétés d'Economie Mixte comme parapubliques, Cheucheurs Constructeurs et Fournisseurs étaient présents.

Heureuse évolution car se sont ces partenaires qui contribuent à résorber les excédants céréaliers, et donc à encourager la production.

Ce sont aussi eux qui proposent des gammes de produits transformés ou encore présentent un matériel ou une technologie. A Thiès la nécessité de mieux se connaître s'est avérée impérieuse.

Depuis, seul le bulletin PROCELOS a constitué un cadre d'échanges et a permis de façon limitée de faire savoir qui fait quoi en matière de transformation de céréales locales.

Aujourd'hui, à Bamako on s'interroge sur le comment faire et le mieux faire.

Trois jours durant vous avez, à travers vos communications, démontré une fois de plus qu'il existe bien des acquis.

Une équation à plusieurs inconnues reste toute fois à résoudre.

En effet, malgré la volonté de mettre à la disposition des consommateurs des produits transformés acceptables de nombreux obstacles faisant frein à la valorisation des céréales locales subsistent et devraient être surmontées.

Il s'agit notamment de ceux liés à l'approvisionnement, à la conquête des marchés, à la présentation, à l'écoulement etc...

Les débats riches et fructueux qui ont été entamés vous ont permis de vivre les expériences réussies dans certaines filières par les uns et les autres, expériences qui serviront demain à surmonter bon nombres de problèmes que connaissent les acteurs de PROCELOS.

Néanmoins beaucoup reste encore à faire.



Il faut surtout répondre aux exigences des consommateurs.

C'est pourquoi le programme futur PROCELOS qui démarrera dans les prochains mois devra nécessairement prendre en compte les actions que vous avez identifiées comme prioritaires.

Mesdames et Messieurs, la conquête du marché , la réussite de PROCELOS commandent que vous soyez organisés.

Les Réseaux Nationaux mis en place devront constituer un cadre permanent de concertation.

Les solutions aux nombreux problèmes que vous avez identifiés ne peuvent être trouvées qu'à travers ses échanges.

Au niveau régional le CILSS mettra tout en oeuvre pour faciliter de telles rencontres.

Je voudrais encore une fois au nom du Secrétaire Exécutif, vous féliciter pour le sérieux qui a guidé vos travaux et pour la qualité de ces travaux.

Qu'il me soit également permis de réitérer toute ma reconnaissance à nos partenaires de la Communauté Internationale qui depuis 4 ans nous ont appuyé dans la mise en oeuvre de PROCELOS.

Je renouvelle particulièrement mes remerciements au P.R.M.C. qui a d'une manière constante toujours soutenu le réseau national et qui a facilité la tenue de la présente rencontre.

Vive la concertation inter sahélienne,  
Vive la solidarité sahélienne,

Je vous remercie.

**DISCOURS DE CLOTURE DU CHEF DE CABINET  
REPRESENTANT LE MINISTRE DE L'AGRICULTURE**

Messieurs les Représentants du CILSS et du Club du Sahel

Honorables invités,

Mesdames et Messieurs,

Les conclusions de vos travaux se distinguent par leurs caractères pratique et réaliste.

Elles découlent à n'en pas douter de la richesse des discussions et échanges que vous avez eus durant ces trois jours de travail.

Le nombre de communications, l'intérêt soutenu que les participants ont montré tout au long des exposés sur l'expérience des différentes unités de transformation, constitue la preuve que le thème de votre rencontre régionale **"commercialisation des produits céréaliers transformés"** répondait à une réelle préoccupation des séminaristes.

Les communications ont montré que le secteur privé continue d'oeuvrer pour la réalisation d'actions rentables de transformation des céréales locales.

Vos échanges de vue ont permis de dégager une démarche commerciale propre à réduire les risques d'échec dans la conception et le lancement de nouveaux produits, dans la promotion de produits.

Je retiens entre autre de vos conclusions, qu'un des principes fondamentaux à respecter, pour réussir dans la transformation, consiste à prendre en compte les goûts et besoins des consommateurs avant toute action de valorisation des céréales locales.

Le consommateur doit donc être au départ et à la fin des actions de transformation des céréales locales.

Je me rejouis de constater que la logique de rentabilité économique de vos unités, peut se concilier avec la prise en compte de l'intérêt de nos populations.

Une promotion des produits céréaliers adaptée aux besoins des consommateurs peut donc contribuer de façon efficace à la garantie de la sécurité alimentaire à court et surtout à moyen terme dans nos pays.

Je voudrais inviter le CILSS à redoubler d'effort au plan national en catalysant les différentes initiatives grâce à l'effort d'information, de sensibilisation et de concertation et au plan régional, par la réalisation d'actions profitables à la valorisation des céréales locales dans la sous-région.

Mesdames et Messieurs, permettez-moi avant de terminer, de réitérer mes remerciements aux donateurs qui ont permis au programme PROCELOS d'entreprendre ses activités à savoir les Coopération Française, Néerlandaise et Canadienne et le PRMC.

Je déclare close la deuxième rencontre régionale du programme CILSS de Promotion des Céréales Locales au Sahel.

Je vous remercie.

A N N E X E -III-

ECHANTILLON DE RECETTES

## I. RECETTES A BASE DE FARINE COMPOSEE

Gâteau de sorgho/blé, mil/blé ou maïs/blé  
-----

### Ingrédients

-----

- 250 g de farine de blé (50 %)
- 250 g de farine de mil, sorgho ou maïs (50 %)
- 500 g de sucre en poudre
- 3 sachets de levure chimique
- 100 ml d'huile
- 3 oeufs
- 500 g de lait en poudre
- 1/2 litre d'eau.

### Préparation

-----

1. Battre les oeufs avec le sucre en poudre
2. Ajouter l'huile dans le mélange et malaxer
3. Verser la farine, la levure et le lait en poudre et battre avec un fouet ou un instrument similaire. Ajouter l'eau et battre très énergiquement jusqu'à ce que la pâte devienne très fluide. Laisser reposer pendant 30 mm.
4. Enduire les moules avec un peu d'huile et verser la pâte. Cuire au four à feu moyen pendant 15 à 20 minutes. La pâte peut être versée dans une grande terrine bien creuse et cuite au four. Le gâteau est ensuite découpé.

N.B.: La farine de mil, sorgho et maïs doit être très finement broyée.

## II. BISCUITS DE FARINE COMPOSEE MIL/BLE, SORGHO/BLE, OU MAIS/BLE

### Ingrédients

-----

- 250 g de farine de lé (50 %)
- 250 g de farine de mil sorgho bien sèche ou maïs (50 %)
- 4 oeufs
- 250 g de sucre
- 6 g de levure chimique (1 sachet)
- 30 - 40 ml d'eau (environ 1/3 du pot de yaourt vide)

### Préparation

-----

1. Faire fondre le sucre dans les oeufs battus
  2. Ajouter la levure, le sucre vanillé et la farine.
  3. Bien mélanger et ajouter l'eau petit à petit jusqu'à l'obtention d'une pâte consistante homogène.
- Découper en forme de biscuit et faire cuire au four pendant 20 minutes.

### III. CROQUETTES DE FARINE COMPOSEE MIL/BLE, SORGHO/BLE OU MAIS/BLE.

- 20 g de farine de blé (50 %)
- 250 g de farine de mil sorgho ou maïs bien sèche (50 %)
- 4 oeufs
- 250 g de sucre
- 12 g sachets de vanilline
- 30 - 40 ml d'eau (1/3 du pot de yaourt vide petit format).

### Préparation

-----

1. Faire fondre le sucre dans les oeufs battus dans un récipient creux
2. Ajouter la levure, le sucre vanillé et la farine
3. Bien mélanger et ajouter l'eau par portion jusqu'à l'obtention d'une pâte homogène consistante
4. Découper en forme de boules ou plates et faire frire dans l'huile.

### III. BEIGNETS SOUFFLES

#### Ingrédients

-----

- Farine de mil sorgho ou maïs 250 g (50 %)
- Farine de blé 250 g (50 %)
- 4 sachets de sucre vanille
- 6 oeufs
- 500 ml d'eau (un demi litre)
- 50 g margarine ou beurre.

#### IV. GATEAU A 80 % DE BLE ET 20% DE NIEBE

##### Ingrédients

- Farine de blé 400 g
- Farine de niébé 100 g
- 8 sachets de sucre vanilline
- 20 g de levure chimique (3 sachets)
- 4 oeufs
- 100 g de lait en poudre
- 500 ml d'eau
- 200 g de sucre
- 100 ml d'huile

##### Préparation

1. Battre les oeufs avec le sucre en poudre
2. Ajouter l'huile dans le mélange et malaxer
3. Verser la farine , la levure, le lait en poudre et battre avec un fouet ou un instrument similaire.  
- Ajouter l'eau et battre très énergiquement jusqu'à ce que la pâte devienne très fluide. Laisser reposer pendant 30 minutes
4. Enduire les moules avec un peu d'huile et verser la pâte.  
Cuire au four à feu moyen pendant 15 à 20 minutes. La pâte peut être versée dans une grande terrine bien creuse et cuite au four. Le gâteau est ensuite découpé.

#### V. CROQUETTE DE BLE/NIEBE, 80% BLE, 20% NIEBE

##### Ingrédients

- Farine de niébé 100 g
- Farine de blé 400 g
- 4 oeufs
- 200 g de sucre
- 12 g de levure chimique (2 sachets)
- 8 sachets de sucre vanilline
- 30 - 40 ml d'eau (environ 1/3 du pot de yaourt vide).



### Préparation

-----

1. Faire fondre le sucre dans les oeufs battus dans un récipient creux. Ajouter la farine.
2. Ajouter la levure et le sucre vanilline
3. Bien mélanger et ajouter l'eau par portion jusqu'à l'obtention d'une pâte homogène consistante.
- Découper en forme de boules (ou plates) et faire frire dans l'huile.

### VI. PATE DE FARINE COMPOSEE MIL/BLE, SORGHO/BLE OU MAIS/BLE

#### Ingrédients

-----

- Farine de blé 187, 5 g (75 %)
- Farine de sorgho, maïs ou mi 62, 5 g (25 %) 250 g de farine
- Eau tiède 120 ml
- Huile 20 ml
- 2 pincées de sel.

#### Préparation

-----

1. Ajouter l'eau, l'huile, le sel et la levure dans la farine
2. Bien mélanger pour avoir une pâte très homogène
3. Etaler la pâte sur une planche ou une surface plate
4. Découper en morceaux carrés ou rectangulaires, fourrer chaque tranche avec la viande hachée cuite ou sardine reconstituée
5. Bien recouvrir la viande et faire frire dans l'huile chaude sur les 2 faces
6. Le pâté se mange avec ou sans sucre.

## VII. PATE DE FARINE COMPOSEE NIEBE/BLE

### Ingrédients

-----

- Farine de blé 200 g 80 %
- Farine de niébé 50 g 20 %      250 g de farine
- Levure chimique (2 sachets)
- Eau tiède 130 ml
- Huile 30 ml
- 2 pincées de sel.

Le mélange peut être effectué avec 1 mesure de farine de niébé et 3 mesures de farine de céréales.

### Préparation

-----

1. Ajouter l'eau, l'huile, le sel et la levure dans la farine
2. Bien mélanger pour avoir une pâte très homogène
3. Etaler la pâte sur une planche ou une surface plate
4. Découper la et fourrer chaque tranche avec la viande hachée cuite ou sardine reconstituée.
5. Bien recouvrir la viande et faire frire dans l'huile chaude sur les deux faces
6. Le pâté se mange avec ou sans sauce.

### EQUIVALENCE DES MESURES

125 g de sucre = environ 1 mesure de pot de yaourt vide  
 100 g de farine = environ 1 mesure de pot de yaourt vide  
 125 ml d'eau = environ 1 mesure au col du pot de yaourt.

## VIII PREPARATION DU LAKH

LAKH (pour 7 personnes)

- ARAW : 500 grammes
- Lait caillé : 1 litre
- Sucre : 850 grammes
- Sucre vanillé : 4 sachets
- 3 litres d'eau
- 1 pincée de sel
- 1 boîte de lait concentrée.

### Préparation

-----

Porter à ébullition l'eau, ajouter le ARAW en remuant pour que ce dernier ne colle pas au fond de la marmite. Sur un feu doux, laisser cuire pendant 15 minutes puis retirer la marmite du feu.

Vous pouvez y ajouter du raisin sec.

pour le lait, le mettre dans un bol, le sucrer à volonté, ajouter les sachets de sucre vanillé et le lait concentré.

### IX PREPARATION DU NGALAKH

- 500 grammes de granulés au choix (araw ou Thiakry)
- Pâte d'arachide grillée : 750 grammes
- Pain de singe : 500 grammes
- Fleur d'oranger : 2 cuillerées à soupe
- sucre vanille
- Raisin sec (facultatif)
- Sucre, 1/2 noix de muscade

### Préparation

tremper la pâte d'arachide et le pain de singe (préalablement lavé) laisser pendant quelques minutes puis malaxer jusqu'à obtenir un liquide épais puis tamiser.

Ajouter sucre, fleur d'oranger et sucre vanille. Dans une marmite, porter à ébullition 3 litres d'eau, faire cuire les granulés à la vapeur pendant 15 minutes. Gratter la moitié de la noix de muscade et verser dans le mélange pâte d'arachide et pain de singe ; servir frais.