

MINISTRE DE L'EMPLOI ET DE LA  
FORMATION PROFESSIONNELLE

\*\*\*\*\*

OBSERVATOIRE NATIONAL DE L'EMPLOI  
ET DE LA FORMATION



REPUBLIQUE DU MALI  
UN PEUPLE – UN BUT – UNE FOI

# IDENTIFICATION DES FILIERES AGRO-SYLVO-PASTORALES PORTEUSES D'EMPLOIS ET LEURS CHAÎNES DE VALEUR

RAPPORT FINAL



Mai 2018

## TABLE DE MATIERES

ACRONYMES.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	v
Liste des figures .....	vi
Liste des Schémas .....	vi
RESUME EXECUTIF .....	vii
I. INTRODUCTION .....	1
II. DEFINITION DES CONCEPTS CLES DES FILIERES PORTEUSES.....	1
2.1 Très petites, petites et moyennes entreprises.....	1
2.2. Concepts de filière et système de production .....	2
2.3 Chaînes de valeur.....	3
III. CONTEXTE ET JUSTIFICATION DE L'ETUDE.....	3
IV. DEMARCHE METHODOLOGIQUE .....	4
V. CHAMP ET LIMITES DE L'ETUDE .....	6
VI. DIAGNOSTIC DE L'ORGANISATION DES FILIERES EXISTANTES PORTEUSES D'EMPLOIS.....	7
6.1. Sous-Secteur de l'agriculture.....	7
6.1.1. Filières des cultures céréalières .....	7
6.1.2. Filières des cultures industrielles .....	9
6.1.3. Filières des cultures maraîchères .....	11
6.1.4. Filière des cultures fruitières.....	12
6.2. Sous-Secteur élevage.....	13
6.2.1. Filière bétail .....	13
6.2.2. Filière avicole.....	14
6.3. Sous -Secteur de la pêche .....	15
6.4. Sous-Secteur des eaux et forêts .....	17
6.4.1. Filière gomme arabique et filière karité.....	17
6.4.2. Filière apicole.....	19
6.5. Cartographie des acteurs.....	19
VII. IDENTIFICATION DES FILIERES PORTEUSES D'EMPLOIS .....	20
7.1. Critères de choix des filières porteuses d'emplois .....	20
7.2. Filières porteuses d'emplois identifiées .....	21
VIII. ANALYSE APPROFONDIE DES FILIÈRES PORTEUSES D'EMPLOIS .....	24

8.1. La filière riz .....	24
8.2. La filière maïs .....	26
8.3. La filière fonio .....	28
8.4. La filière coton.....	30
8.5. La filière sésame .....	31
8.6. La filière pomme de terre .....	32
8.7. La filière Echalote/Oignon .....	34
8.8. La filière Karité .....	35
8.9. La filière mangue.....	37
8.10. Sous-Secteur de l'élevage.....	39
8.10.1. La filière bétail/viande .....	39
8.10.3. Filière cuirs et peaux .....	43
8.10.4. Filière lait .....	45
8.10.5. Filière avicole.....	47
8.11. La filière piscicole .....	49
IX. RÉPERTOIRE DE L'ENSEMBLE DES FILIÈRES PORTEUSES D'EMPLOIS ET LEURS CHAÎNES DE VALEUR .....	50
9.1. Répertoire des filières porteuses d'emplois.....	50
9.2. Chaînes de valeur.....	51
a. 9.2.1. Chaîne de valeur riz.....	52
9.2.2. Chaînes de valeur maïs .....	55
9.2.3. Analyse de la chaîne de valeur de la filière fonio.....	58
9.2.4. Chaînes de valeur pomme de terre.....	60
9.2.5 Chaînes de valeur Echalote/Oignon.....	62
9.2.7. Chaînes de valeur Embouche.....	64
9.2.8. Chaînes de valeur lait.....	65
9.2.9. Chaînes de valeur aviculture .....	66
9.2.10. Chaînes de valeur coton .....	67
9.2.11. Analyse de la chaîne de valeur de la filière sésame.....	68
9.2.12. Chaîne de valeur production de poissons en étangs.....	69
9.3 Les activités connexes aux chaînes de valeur des filières agro-sylvo-pastorales.....	70
X. ESTIMATION DES POTENTIALITÉS D'EMPLOIS DE CHAQUE FILIÈRE IDENTIFIÉE .....	71
10.1. Définition des critères d'estimation des potentialités d'emplois.....	71

10.2. Détermination des chaînes de valeur retenues.....	72
XI. STRATÉGIE D'INTERVENTION POUR PROMOUVOIR LES FILIÈRES PORTEUSES D'EMPLOIS PAR LA CRÉATION DE TRÈS PETITES, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.....	75
11.1. Renforcement des capacités des acteurs.....	75
11.2. Mise en place d'une stratégie de communication adaptée et de proximité.....	76
11.3. Etude de faisabilité des projets innovants.....	76
11.4. Mobilisation des ressources financières.....	76
11.5. Suivi/Evaluation des actions.....	77
XII. CONCLUSION.....	77
XIII. RECOMMANDATIONS.....	78
XIV. BIBLIOGRAPHIE.....	80
ANNEXE.....	81
Annexe 1 : Liste des personnes rencontrées à Kayes.....	81
Annexe 2 : Personnes-ressources rencontrées à Koulikoro.....	82
Annexe 3 : Personnes rencontrées à Sikasso.....	84
ANNEXE 4 : La liste des personnes rencontrées à Ségou.....	85
ANNEXE 5 : TDR.....	86
Annexe 6 : Guide Entretien.....	1

## ACRONYMES

APCAM	Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture
ANPE	Agence Nationale de la Promotion de l'Emploi
APEJ	Agence pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes
CSCR	Cadre Stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté
CPS/SDR	Cellule de la Planification et de la Statistique/Schéma Développement Rural
CMDT	Compagnie Malienne de Développement du Textile
DNE	Direction Nationale de l'Emploi
DNI	Direction Nationale de l'Industrie
DNA	Direction Nationale de l'Agriculture
DNPIA	Direction Nationale de la Production et de l'Industrie Animale
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
ha	Hectare
IER	Institut Economie Rurale
IPC	Interprofession Coton
INSAT	Institut National des Statistiques
IMF	Institut de Micro Finance
kg	Kilogramme
MA	Ministère de l'Agriculture
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement économiques
ONEF	Observatoire National de l'Emploi et la Formation
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OPA	Organisation Professionnelle Agricole
OMA	Observatoire du Marché Agricole
OHVN	Office de la Haute Vallée du Niger
OP	Organisations de Producteurs
PROCEJ	Projet de Développement des Compétences et Emploi des Jeunes
SWOT	Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités), Threats (menaces),
UACT	Union des Agriculteurs du cercle de Tominian

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Filières des cultures céréalières .....	21
Tableau 2 : Filières des cultures industrielles .....	21
Tableau 3 : Filières des cultures maraîchères.....	22
Tableau 4 : Filières autres cultures.....	22
Tableau 5 : Filières des cultures fruitières .....	22
Tableau 6 : Filières des produits de cueillette .....	23
Tableau 7 : Filières élevage.....	23
Tableau 8 : Filière avicole .....	23
Tableau 9 : Filière apicole .....	23
Tableau 10 : Filière piscicole .....	24
Tableau 11 : Analyse SWOT de la filière Riz.....	26
Tableau 12 : Analyse SWOT de la filière maïs.....	28
Tableau 13 : Analyse SWOT du Fonio .....	29
Tableau 14 : Analyse SWOT de la filière coton .....	30
Tableau 15 : Analyse SWOT de la filière sésame.....	32
Tableau 16 : Analyse SWOT de la filière Pomme de terre .....	34
Tableau 17 : Analyse SWOT de la filière Echalote/Oignon .....	35
Tableau 18 : Analyse SWOT de la filière Karité .....	36
Tableau 19 : Analyse SWOT de la filière mangue.....	39
Tableau 21 : Analyse SWOT de la filière cuirs et peaux .....	45
Tableau 22 : Analyse SWOT : La filière lait .....	47
Tableau 23 : Analyse SWOT de la filière avicole.....	48
Tableau 24 : Analyse SWOT de la filière piscicole .....	50
Tableau 25 : Répertoire des filières porteuses d'emplois et leurs chaînes de valeur .....	50
Tableau 26 : Compte d'exploitation d'un hectare de riz en zone Office du Niger .....	52
Tableau 27 : Compte d'exploitation d'un hectare de maïs en zone CMDT.....	56
Tableau 28 : Compte d'exploitation d'un hectare de pomme de terre à l'Office du Niger .....	61
Tableau 29 : Compte d'exploitation de l'embouche de 10 têtes de bœufs .....	65
Tableau 30 : Compte d'exploitation simplifié d'un métier à tisser .....	67

## LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Matrice : Approche filière – Système de production.....	2
Figure 2 : Diagramme d'un exemple de filière de produit dans les zones urbaines et périurbaines du Mali .....	3
Figure 3 : Répartition de la production céréalière par culture.....	8
Figure 4: Evolution des productions de la campagne 2012-2013 à 2016-2017 .....	8
Figure 5: Evolution des superficies de 2012 à 2017.....	9
Figure 6 : Niveau de la production maraîchère par spéculation.....	12
Figure 7 : Production culture fruitière.....	12
Figure 8: Production de Karité et de Gomme arabique.....	18
Figure 9: Evolution des superficies et des productions .....	25
Figure 10 : Rendement par système de production (kg/ha).....	25
Figure 11 : Evolution des superficies et des productions du maïs.....	27
Figure 12 : Rendement par système de production du maïs.....	27
Figure 13: Evolution des superficies et des productions de 2012-2013 à 2016-2017 .....	29
Figure 14: Superficies et production de la pomme de terre.....	33
Figure 15 : Production de mangue par bassin .....	37
Figure 16 : Quantité de viande produite par région et par espèce .....	41
Figure 17 : Situation de l'embouche des animaux par espèce et par région. <b>Erreur ! Signet non défini.</b>	
Figure 18 : Production des cuirs et peaux .....	43
Figure 19 : Situation des exportations contrôlées des cuirs et peaux .....	44
Figure 20 : Production de lait par espèce et par région. ....	46
Figure 21 : Production en tonnes de la pisciculture campagne 2016/2017 .....	49
Figure 22 : Répartition Production par région, Campagne 2014/2015.....	59

## LISTE DES SCHEMAS

Schéma 1 : Cartographie des acteurs.....	20
Schéma 2 : Marge bénéficiaire des acteurs direct de la chaîne de valeur riz .....	55

## RESUME EXECUTIF

La compréhension préalable des concepts clés des filières porteuses et de leurs chaînes de valeurs a permis une appréciation objective des résultats de l'analyse diagnostique portés dans le présent rapport. Le secteur primaire considéré comme le champ d'investigation prédéfini recèle de nombreuses opportunités pour la création d'emplois formels et/ou informels.

La méthodologie adoptée au cours de cette étude participative et inclusive a comporté les étapes suivantes : le cadrage de la mission avec le commanditaire, la revue documentaire, l'élaboration des outils de collecte de données, le traitement des données, l'analyse des données collectées et la production de livrables (rapport provisoire et rapport final).

Un guide d'entretien validé par le commanditaire au cours d'un atelier a été administré auprès des structures techniques de l'Etat, des entreprises privées, des ONG et des collectivités. Les informations collectées sont qualitatives et quantitatives.

Les résultats des enquêtes ont été traités et leur analyse a permis d'apporter des réponses aux questions relatives au diagnostic de l'organisation des filières existantes par secteur d'activités, à l'identification des filières porteuses par secteur et par région, à l'analyse approfondie des filières porteuses d'emplois en termes de potentialités et de contraintes spécifiques à chaque filière, à l'élaboration d'un répertoire de l'ensemble des filières porteuses d'emplois et leur chaîne de valeur et à l'estimation des potentialités d'emplois de chaque filière identifiée.

Pour la sélection des filières porteuses d'emplois, référence a été faite à des critères comme l'existence de chaînes de valeur dans la filière, le poids économique de la filière, la possibilité de création d'emplois qu'offre la filière, le nombre d'acteurs intervenant dans les différents maillons de la filière et la valeur ajoutée du maillon de la filière.

Ainsi, l'étude a retenu par secteur d'activité agro-sylvo-pastorale les filières porteuses d'emplois ci-après :

- Filières des cultures céréalières : le riz, le maïs et le fonio.
- Filières des cultures industrielles : le coton, l'arachide et le sésame.
- Filières des cultures maraîchères : la pomme de terre et la patate douce.
- Filières des cultures émergentes : le niébé, le piment, l'oseille de guinée.
- Filières des cultures fruitières : la mangue et l'anacarde.
- Filières des produits de cueillette : karité (amande), néré, gomme arabique.
- Filières de l'élevage : bétail viande, cuirs et peaux, lait, aviculture.
- Filières apiculture, pisciculture.

Cette classification des filières a conduit à une analyse approfondie basée sur l'évolution de variables physiques comme les bassins de production, l'organisation des acteurs, la production, les emblavures, le rendement, auxquelles s'ajoutent une analyse des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces. Quelques filières identifiées par groupe de produits ont fait l'objet d'une analyse approfondie.

Pour chacune des filières retenues, l'analyse approfondie a permis de dégager des chaînes de valeur dont les maillons peuvent varier d'un produit à un autre. Globalement, les maillons transversaux concernent la production, la transformation, la commercialisation, le transport et la consommation.

Suite à cette analyse approfondie des filières et à l'évaluation de certains maillons des chaînes de valeur, l'estimation des potentialités d'emplois a été faite à partir de critères comme la rentabilité économique de la filière, l'importance de la demande (nationale, sous régionale et internationale), la disponibilité et l'accessibilité aux ressources naturelles, humaines et financières.

*Ainsi, ont été retenues les chaînes de valeur ci-après : la production du riz, la transformation du maïs, la transformation du coton à travers des unités artisanales de métiers à tisser, la production de la pomme de terre, l'extraction du beurre à partir de la noix de karité, la transformation du lait dans des mini-laiteries, l'embouche bovine/ovine, l'aviculture de poulet de chair et d'œufs, et la production de poissons dans des étangs piscicoles (cage flottante et/ou étang à terre battue).*

La stratégie proposée pour promouvoir les filières porteuses d'emplois par la création de très petites, de petites et de moyennes entreprises reposera sur le renforcement des capacités, la mise en place d'une stratégie de communication adaptée et de proximité, la mobilisation des ressources financières et le suivi/évaluation des actions.

Pour l'opérationnalisation des différents projets, il est indispensable de mener des études de faisabilité et d'élaborer des plans d'affaires par chaîne de valeur de la filière identifiée.

## I. INTRODUCTION

Dans le cadre de la mise en œuvre du plan d'action de la Politique Nationale de l'Emploi, l'Observatoire National de l'Emploi et de la Formation a initié la présente étude avec l'appui financier du Projet de Développement des Compétences et Emploi des Jeunes (PROCEJ).

Deux faits majeurs caractérisent le marché du travail :

- le marché national du travail est fractionné en sous-ensembles nettement différenciés correspondant à : l'emploi moderne, l'emploi rural traditionnel, l'emploi informel essentiellement urbain, l'emploi temporaire, l'emploi à l'étranger ;
- les efforts de mise en cohérence des interventions n'ont pas permis de progrès majeurs de mutation du marché informel vers le formel et de développement de programmes spécifiques de nature à diversifier et à accroître la création d'emplois au-delà de ce qui est normalement attendu du fait du simple jeu de la croissance et du fonctionnement du marché.

C'est dans cette optique que la présente étude sur l'identification des filières porteuses d'emplois et leurs chaînes de valeur a été initiée. Le présent rapport s'articule autour des points suivants : le résumé exécutif, l'introduction, la définition des concepts clés des filières porteuses d'emplois, le contexte et la justification, la démarche méthodologique, le champ et les limites de l'étude, le diagnostic et l'organisation des filières, l'identification des filières porteuses, le répertoire de l'ensemble des filières porteuses d'emplois et de leurs chaînes de valeur, l'estimation des potentialités d'emplois de chaque filière, la stratégie d'intervention pour promouvoir les filières porteuses d'emplois, la conclusion, les recommandations et les annexes.

## II. DEFINITION DES CONCEPTS CLES DES FILIERES PORTEUSES

La focalisation de cette étude sur les filières agro-sylvo-pastorales et leurs chaînes de valeur, avec la création d'emplois nous amène à définir certains concepts indispensables à la compréhension de la problématique posée.

### 2.1 Très petites, petites et moyennes entreprises

Les entreprises visées dans cette étude sont les très petites, les petites et les moyennes entreprises. Les définitions de ces entités varient d'un pays à un autre. Généralement, elles s'appuient sur le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et le bilan. Ainsi, il peut être retenu que :

- la très petite entreprise ou micro-entreprise est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de 10 personnes ou qui réalise un chiffre d'affaires annuel hors taxes inférieur ou égal à 30 millions de francs CFA ;

- la petite entreprise est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de 50 personnes et qui réalise un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à 30 millions de francs CFA et inférieur ou égal à 150 millions de francs CFA ;
- la moyenne entreprise est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de 200 personnes ou bien réalisant un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à 150 millions de francs CFA et inférieur ou égal à 1 milliard de francs CFA.

## 2.2. Concepts de filière et système de production

Une filière est une chaîne d'opérations ou d'activités verticales concernant un produit, depuis la production jusqu'à la commercialisation en passant par les différentes étapes de conditionnement/transformation et de commercialisation (Shaffer, 1973).

Une filière est dite porteuse d'emplois si elle a un potentiel de développement économique par rapport à un marché, à la génération de revenus et à la création d'emplois.

Selon la FAO, un système de production agricole est la représentation qui s'approche de la réalité dont nous disposons sur la manière de penser et de décider des Agriculteurs. Le système de production d'une exploitation se définit par la combinaison de ses activités productives et de ses moyens de production. La matrice suivante (figure 1) schématise l'approche filière et le système de production. Elle permet de distinguer l'approche filière de celle du système de production.

**Figure 1 : Matrice : Approche filière – Système de production.**

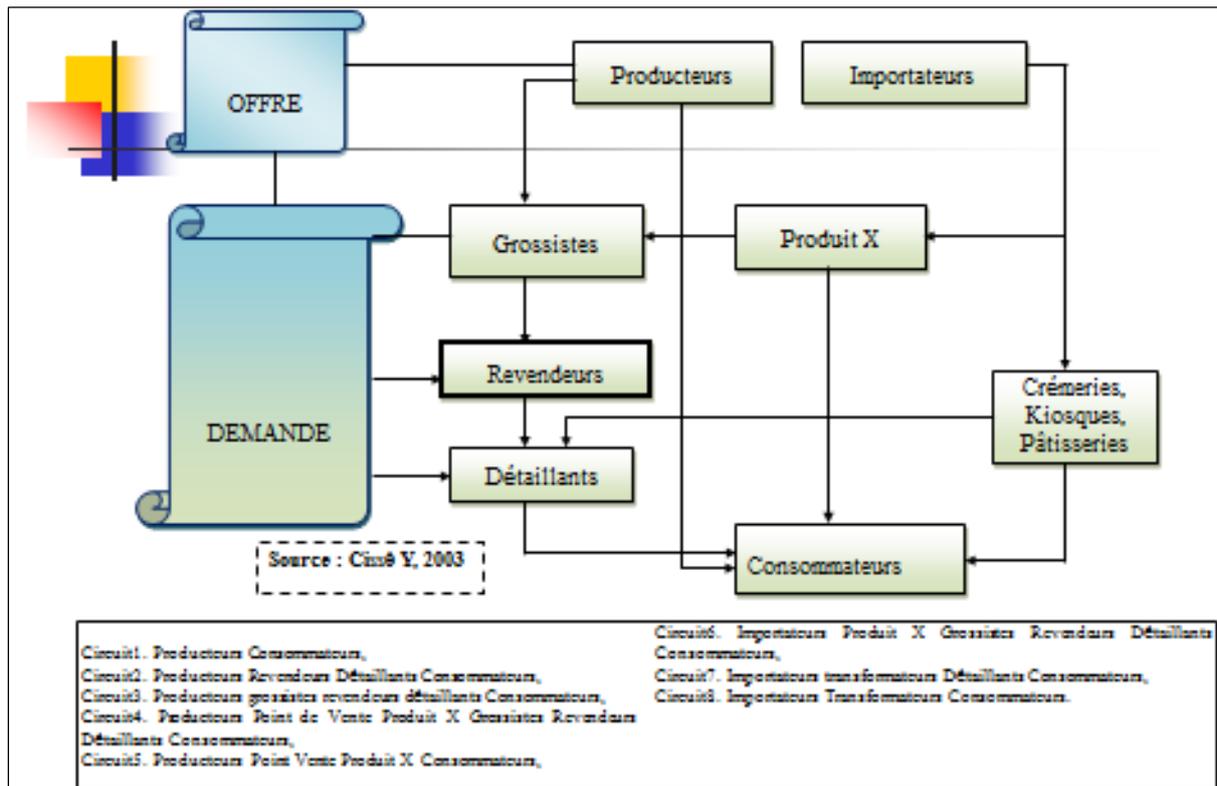
Fonctions	Filières						
	Mil	Sorgho	Maïs	Coton	Riz	Arachide	.....
Distribution d'intrants	<b>A P P R O C H E  F I L I È R E</b>						
Encadrement							
Production							
Transformation							
Stockage							
Assemblage							
Transport							
Vente en gros							
Vente en détail							
Financement							
Consommation							

Source : CISSE Y, 2003

## 2.3 Chaînes de valeur

La chaîne de valeur, connue sous le nom d'Analyse de Chaîne de Valeur, est un concept né du domaine de la gestion des affaires au sein d'une entreprise donnée ou au niveau de l'industrie à laquelle appartient cette entreprise. La chaîne de valeur peut donc être définie comme étant une chaîne d'activités dans laquelle le produit passe par toutes les étapes de la chaîne et à chacune des étapes, il acquiert de la valeur (figure 2).

**Figure 2 : Diagramme d'un exemple de filière de produit dans les zones urbaines et périurbaines du Mali**



Source : CISSE Y, 2003

## III. CONTEXTE ET JUSTIFICATION DE L'ETUDE

Le Mali a adopté en mars 2015 une Politique Nationale de l'Emploi et son plan d'actions. Cette politique actualise l'ancienne adoptée en 1998. Les orientations de la politique actuelle de l'emploi ont comme fondements le CSCRP 2012-2017 (devenue maintenant le CREED), les politiques sectorielles et les lois d'orientation majeures comme la Politique Nationale de Formation Professionnelle, la Loi d'Orientation Agricole, la Loi d'Orientation sur le Développement du Secteur Privé et la Politique de Développement Agricole.

Elle prend en considération trois défis liés à la problématique de l'emploi : i) l'insuffisance structurelle de l'offre d'emplois productifs et décents ; ii) le faible niveau de capital humain et

la faible employabilité de la main-d'œuvre ; iii) le dysfonctionnement du marché du travail en termes d'information sur l'emploi, d'organisation du marché et de capacités institutionnelles.

**La Politique Nationale de l'Emploi** vise globalement à contribuer à l'accroissement des opportunités d'emplois décents. De façon spécifique, il s'agit de « renforcer les actions de promotion et de création d'emplois, la promotion des activités privées génératrices d'emploi, le soutien aux entreprises modernes et aux micro et petites entreprises, le ciblage des mesures de promotion de l'emploi pour tenir compte du défi démographique et de la spécificité des problèmes d'insertion de certains groupes (femmes, jeunes, handicapés, migrants de retour, etc. ». La réalisation de cet objectif passe aussi par l'identification des filières porteuses d'emplois et leurs chaînes de valeur. Cette identification pourrait favoriser la création de très petites, de petites et de moyennes entreprises.

**La Politique Nationale de Formation Professionnelle** dont les composantes essentielles des orientations sont : le développement des ressources humaines, la mise en relation de l'offre de formation avec les besoins du marché du travail, la qualité et l'équité, la décentralisation, le partenariat, la gestion et le financement. De façon spécifiques, elle contribue à :

- tendre vers l'adéquation formation/emploi ;
- améliorer la productivité et la compétitivité des entreprises et des services ;
- améliorer les compétences des actifs des secteurs productifs ;
- satisfaire les besoins du marché du travail en main-d'oeuvre qualifiée ;
- favoriser l'insertion professionnelle des actifs en milieu rural et urbain ;
- assurer la formation permanente (tout au long de la vie) de la communauté ;
- consolider et développer la formation professionnelle par apprentissage.

**La Loi d'Orientation Agricole dans son article 173** précise que l'Etat, en collaboration avec les acteurs des filières agro-sylvo-pastorales, met en œuvre une politique de promotion des filières Agricoles basée sur une meilleure organisation de la production, de la conservation, de la transformation, de la commercialisation, des marchés et la responsabilisation effective des principaux acteurs de la filière, et visant à augmenter et à sécuriser les revenus des exploitants agricoles.

#### **IV. DEMARCHE METHODOLOGIQUE**

La méthodologie adoptée au cours de cette étude comprend les principales étapes suivantes : la prise de contact, la revue documentaire, l'élaboration des outils de collecte de données, le traitement des données, l'analyse et l'interprétation de résultats et la production d'extraits.

**Prise de contact et présentation de la note de cadrage :** la note de cadrage a été présentée au PROCEJ. Le point focal de l'ONEF a participé à cette séance de travail. Cette rencontre avait pour objet d'appréhender en profondeur les attentes spécifiques du commanditaire, de partager la même compréhension des termes de référence et de discuter du planning de réalisation de la mission.

**Revue documentaire :** la collecte de documents a été faite auprès de toutes les structures nationales et régionales qui travaillent sur la question des filières Agricoles et la création d'emplois que sont l'Observatoire National de l'Emploi et de la Formation (ONEF), la Direction Nationale de l'Emploi (DNE), le Projet de Développement des Compétences et Emploi des Jeunes (PROCEJ), l'Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi (ANPE) et l'Agence pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes (APEJ).

Une seconde catégorie de documents a été collectée au niveau des structures techniques de développement et de recherche aux plans national et régional comme l'Agriculture, les Eaux et Forêts, la Pêche et l'Elevage, les Industries (DNI), l'Institut d'Economie Rurale (IER).

Une troisième série de documents a été obtenue auprès des professionnels des filières, à savoir les producteurs, les commerçants, les transformateurs, etc. A ceux-ci s'ajoutent les collectivités et les ONG.

L'ensemble des documents collectés est relatif aux politiques sectorielles, aux acquis des projets et des programmes.

**Elaboration des outils de collecte de données :** le guide d'entretien a été élaboré pour servir de support de collecte des réponses aux questions qui découlent de l'objectif général et des objectifs spécifiques.

L'outil de collecte a été validé au cours d'un atelier qui a regroupé les enquêteurs et deux cadres de l'ONEF.

**Les enquêtes de terrain :** une fois le guide d'entretien élaboré, il a été testé dans un exercice de simulation pour s'assurer que les formulations sont correctes et que la même compréhension est partagée par tous. A l'exception de l'enquêteur de Gao et de celui de Tombouctou en charge de Kidal, tous les autres ont participé à l'atelier de formation. Toutefois, les échanges téléphoniques et/ou électroniques leur ont permis de s'approprier les outils de collecte.

Le guide d'entretien a été administré auprès des structures techniques de l'Etat, des entreprises privées, des ONG et des collectivités. Les informations collectées sont quantitatives et qualitatives. Un exemplaire du guide d'entretien est joint en annexe.

La zone d'étude couvre tout le Mali. Les équipes d'enquêteurs ont été mobilisées dans toutes les régions.

**Analyse des résultats :** L'analyse des résultats fournit les réponses aux questions soulevées dans les termes de référence, spécifiquement dans l'objectif général et les objectifs spécifiques. Les informations fournies par chaque source ont été regroupées et analysées afin de répondre aux préoccupations soulevées, à savoir :

- le diagnostic de l'organisation des filières existantes par secteur d'activités ;
- l'identification des filières porteuses par secteur et par région ;
- l'analyse approfondie des filières porteuses d'emplois en termes de potentialités et de contraintes spécifiques à chaque filière ;
- l'élaboration d'un répertoire de l'ensemble des filières porteuses d'emplois et leur chaîne de valeur au Mali ;
- une estimation des potentialités d'emplois de chaque filière identifiée ;
- une identification des grandes orientations en termes d'axes d'intervention pour promouvoir les filières porteuses d'emplois par la création de très petites, petites et moyennes entreprises.

L'étude a donné lieu à la production de rapports écrits qui respectent les règles de forme et de fond. Ils décrivent de manière objective et claire tous les résultats issus de l'analyse et de l'interprétation des informations collectées.

**Rapport provisoire :** Il est produit et soumis à la validation du PROCEJ. Le consultant recensera toutes les questions, observations et recommandations qui seront formulées au cours de la restitution. Leur prise en compte sera faite dans le rapport final.

**Rapport Final :** Le rapport final de l'étude sera composé d'un rapport complet qui prend en compte les remarques, les critiques et les suggestions faites par le PROCEJ et d'une synthèse du rapport final. Ces différents documents seront transmis sur support papier et en version électronique au PROCEJ.

## V. CHAMP ET LIMITES DE L'ETUDE

Cette étude intitulée « identification des filières porteuses d'emplois et leurs chaînes de valeur » est commanditée par l'Observatoire National de l'Emploi et de la Formation (ONEF) avec l'appui financier du Projet de Développement des Compétences et Emploi des jeunes (PROCEJ). Elle s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du Plan d'Action de la Politique Nationale de l'Emploi. L'étude couvre l'ensemble du territoire national et les enquêtes ont été menées dans toutes les régions.

Au cours de la réunion de cadrage avec l'ONEF, un recentrage de la mission a limité l'étude aux filières Agricoles, c'est-à-dire les filières agro-sylvo-pastorales porteuses d'emplois. Cela a été motivé par :

- l'importance de l'Agriculture dans l'économie du pays (elle représente 40 % du PIB et occupe 80 % de la population) ;
- le potentiel immense du secteur Agricole en terre, en eau souterraine et de surface ;
- la diversité des filières agricoles et des chaînes de valeur ;
- la promotion d'un développement durable respectueuse de l'environnement ;

- l'existence d'au moins une ou deux filières Agricoles dans chaque région du Mali, dont les expériences dans le développement des chaînes de valeur peuvent être partagées entre les acteurs.

## **VI. DIAGNOSTIC DE L'ORGANISATION DES FILIERES EXISTANTES PORTEUSES D'EMPLOIS**

L'Agriculture couvre le sous-secteur de l'agriculture (cultures céréalières, cultures industrielles, maraîchage et cultures fruitières), le sous-secteur de l'élevage (bétail/viande, lait, cuirs et peaux, aviculture), le sous-secteur de la pêche (pisciculture) et le sous-secteur de la foresterie (produits de cueillette). Elle représente environ 40 % du PIB réel et occupe plus de 80 % de la population totale.

Le présent diagnostic a été fait par groupe de produits et en lien avec leurs bassins de production, la production, les superficies mises en valeur, le rendement, les acteurs et leurs modes d'organisation.

### **6.1. Sous-Secteur de l'agriculture**

Le Mali est un pays agricole à vocation Agro-Sylvo-Pastorale. Le sous-secteur agricole couvre les filières céréalières, les filières industrielles, les filières de maraîchage et les filières fruitières.

#### **6.1.1. Filières des cultures céréalières**

La production céréalière occupe une part importante dans l'alimentation de la population malienne. Les tonnages produits sont évalués au cours de la campagne de 2016-2017 à 8 849 551 tonnes, soit une augmentation de 10 % par rapport à la campagne précédente. En 2016-2017, les principales cultures céréalières par ordre d'importance de production sont : le maïs (2 811 385 tonnes), le riz (2 780 905 tonnes), le mil (1 806 559 tonnes), le sorgho (1 393 826 tonnes), le blé (40 137 tonnes), le fonio (16 740 tonnes)<sup>1</sup> (figure 3).

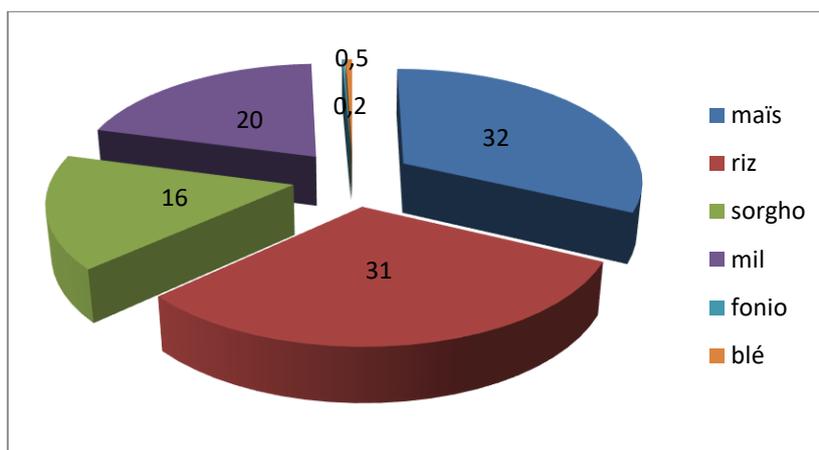
L'augmentation de la production des céréales dépend de facteurs comme :

- les bonnes conditions agro climatiques,
- l'accès aux intrants et aux équipements agricoles,
- l'appui conseil,
- l'adoption de bonnes pratiques agricoles,
- l'accompagnement des pouvoirs publics.

---

<sup>1</sup> Plan de campagne 2017-2018 du Ministère de l'agriculture

**Figure 3 : Répartition de la production céréalière par culture**

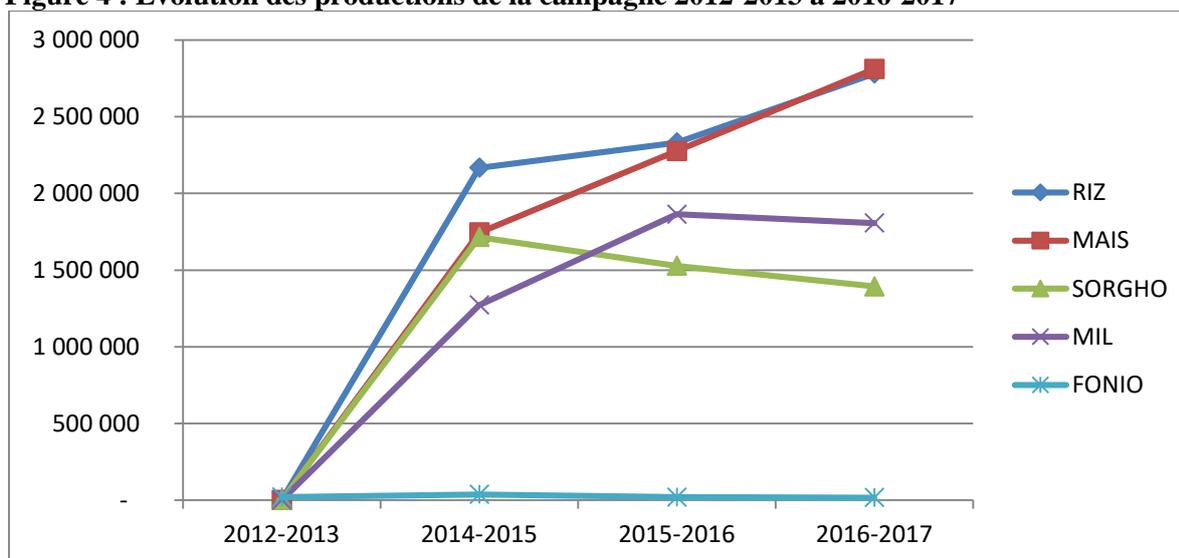


Source : CPS/Ministère de l'Agriculture, 2017

La figure 3 montre la part de chaque culture céréalière dans la production nationale. Il en résulte que le riz et le maïs représentent 63 %, tandis que le mil et le sorgho contribuent pour 36 %. Les parts du blé et le fonio produits sont très faibles.

La figure 4 fait état de l'évolution de la production céréalière au cours des cinq dernières années. On constate qu'elle est en augmentation. Pour chaque céréale, la croissance est continue sauf pour le sorgho dont la production connaît une baisse depuis la campagne 2014-2015. Cependant, la production de maïs se démarque des autres par une augmentation qui dépasse nettement 250 000 tonnes. Il est suivi par le riz. Le taux d'accroissement de la production des céréales pendant la période 2012-2013 à 2016-2017 est de 8 %. Celui de 2016-2017 est en hausse de 34,9 % par rapport à la moyenne des cinq dernières années et de 10 % par rapport à la production de 2015-2016.

**Figure 4 : Evolution des productions de la campagne 2012-2013 à 2016-2017**



Source : CPS/Ministère de l'Agriculture, 2017

S'agissant des superficies, après une baisse constatée au cours de la campagne de 2012-2013, elles ont passé de 4 355 950 ha en 2012-2013 à 5 504 917 ha en 2016-2017, soit un taux d'accroissement annuel moyen de 5,3 % (figure 5).

**Figure 5 : Evolution des superficies de 2012 à 2017**



Source : CPS/Ministère de l'Agriculture, 2017

Les principaux bassins de production céréalière sont :

- la région de Kayes pour le maïs ;
- la région de Sikasso pour le maïs, le mil et le sorgho ;
- la région de Koulikoro pour le riz, le mil et le sorgho ;
- la région de Ségou pour le riz, le mil, le sorgho et le fonio ;
- la région de Mopti pour le riz, le mil et le sorgho.

## **6.1.2. Filières des cultures industrielles**

### **6.1.2.1. Le coton**

Le secteur coton joue un rôle stratégique dans la politique de développement économique et social du Mali. Il contribue à l'amélioration des conditions de vie des populations et à la croissance économique du pays.

Selon la CMDT (Note Technique, 2016), la filière coton au Mali a représenté :

- 150 à 180 milliards de F CFA par an de revenus bruts pour le monde rural, très largement répartis y compris auprès des plus pauvres et avec un fort effet d'entraînement sur les économies locale et nationale ;
- 8 % du Produit Intérieur Brut ;
- 3,5 millions de personnes qui vivent directement des revenus de la culture du coton ;
- 4 000 emplois permanents et temporaires directs au niveau de la société cotonnière ;

- le développement des systèmes de production plus productifs avec l'intégration de l'agriculture et de l'élevage, la stimulation de la production céréalière qui bénéficie des arrières effets de la culture du coton. La production céréalière dans la zone cotonnière représente environ le 1/3 de la production nationale ; les producteurs de la zone cotonnière dégagent un surplus céréalier de plus 100 kg/personne/an.

Comme on peut donc le constater, la culture du coton reste le moteur principal du processus de développement du monde rural et du pays tout entier. Cependant, il est établi qu'un des défis majeurs du Mali en général et de la CMDT en particulier reste la valorisation du coton par un accroissement de la capacité de transformation locale de la fibre produite.

En 2017/2018, les réalisations annoncées sont de **656 085 ha emblavés** pour une production de **645 000 tonnes**, soit un rendement de 0,9 tonne à l'hectare. Les bassins de production sont :

- la filiale de l'ouest constituée par la région CMDT de Kita,
- la filiale du sud constituée par les régions CMDT de Bougouni et Sikasso,
- la filiale du nord-est constituée par les régions CMDT de Koutiala et San,
- la filiale du centre constituée par la région CMDT de Fana et la zone OHVN.

La production de coton bénéficie de conditions favorables, attrayantes comme le maintien de la subvention des engrais par l'Etat, la fixation d'un prix incitatif au producteur et le versement à temps des recettes de coton aux producteurs.

#### **6.1.2.1. Le sésame**

Le sésame est une culture pluviale. Il résiste relativement bien à un climat sec et peut supporter un plus haut niveau de stress hydrique que la plupart des plantes céréalières. La production de sésame était de **44 000 tonnes** en 2016-2017.

Au niveau national, les bassins de production identifiés sont les régions de Kayes (cercle de Kita et Diéma), de Koulikoro (cercles de Koulikoro, de Banamba, de Dioïla), de Ségou (cercle de Tominian), de Mopti (cercles de Bankass, de Koro), de Sikasso (cercles de Koutiala, Bougouni et Yanfolila).

Le système de production dominant est le conventionnel bien que la culture du sésame Bio continue à gagner du terrain du fait qu'il est bien prisé sur les marchés internationaux.

Le sésame est un produit principalement destiné au marché extérieur. La consommation de sésame à l'intérieur est dérisoire. La promotion de la culture est toujours basée sur les possibilités d'exportation.

Le circuit de commercialisation implique plusieurs intervenants :

- les producteurs individuels qui interviennent dans la production,

- les organisations et les faïtières qui assurent l’approvisionnement en intrants et la mise en marché des produits,
- les acheteurs qui interviennent dans la collecte au niveau des organisations et des marchés hebdomadaires,
- les commerçants grossistes qui sont approvisionnés par les acheteurs après préfinancement,
- les exportateurs qui sont soit des nationaux soit des sociétés étrangères.

L’essentiel de la production de sésame commercialisé est exporté en l’état, principalement vers l’Europe (France, Suisse) et vers l’Asie (Singapour).

Il existe trois usines de conditionnement (nettoyage, calibrage, emballage) installées à Bamako, Fana et Ségou.

Les principales contraintes à la production du sésame sont :

- la faible organisation de la filière,
- l’instabilité des prix aux producteurs,
- le faible niveau de transformation des produits,
- l’insuffisance de matériels post-récolte (bâches et sacs à double fond),
- le déficit d’information sur le potentiel commercialisable.

### **6.1.3. Filières des cultures maraîchères**

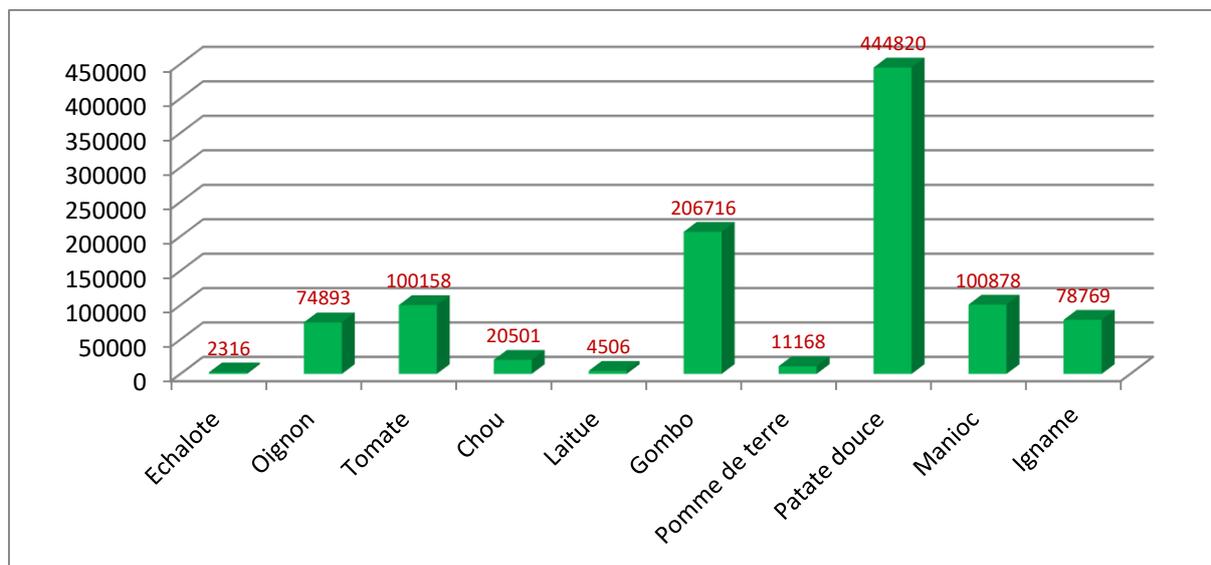
Le maraîchage enregistre une progression avec des productions de plus en plus importantes. Cet essor est dû essentiellement à l’aménagement de nouveaux périmètres maraîchers au profit des populations rurales. Le secteur a bénéficié de l’appui des partenaires techniques et financiers. Les principales spéculations sont la patate douce, le manioc, l’oignon, l’igname, le gombo, la pomme de terre, la tomate, le piment, etc.

Les cultures maraîchères sont pratiquées partout où l’eau est disponible pour couvrir le cycle des plantes. Les grandes zones de production sont :

- la zone de la Haute Vallée du Niger (OHVN) dans la région de Koulikoro et le district de Bamako. C’est une importante zone de production de pomme de terre et de légumes ( haricot vert, salade, piment, choux, carotte, tomate, gombo... ) ;
- la zone du Séno avec les cultures en terrasse du plateau dogon qui produit une quantité importante d’échalote/oignon. La production de tomate également est importante dans cette zone ;
- la zone de l’Office du Niger (région de Ségou) qui produit des quantités importantes d’échalote/oignon, d’ail, de tomate et de pomme de terre ;
- la zone CMDT, particulièrement la région de Sikasso (les cercles de Sikasso, Bougouni et Koutiala) qui produit surtout la pomme de terre, le piment, la patate douce, l’igname.

La figure 6 ci-dessous donne le niveau de la production maraîchère par spéculation au cours de la campagne agricole 2016/2017.

**Figure 6 : Niveau de la production maraîchère par spéculation**

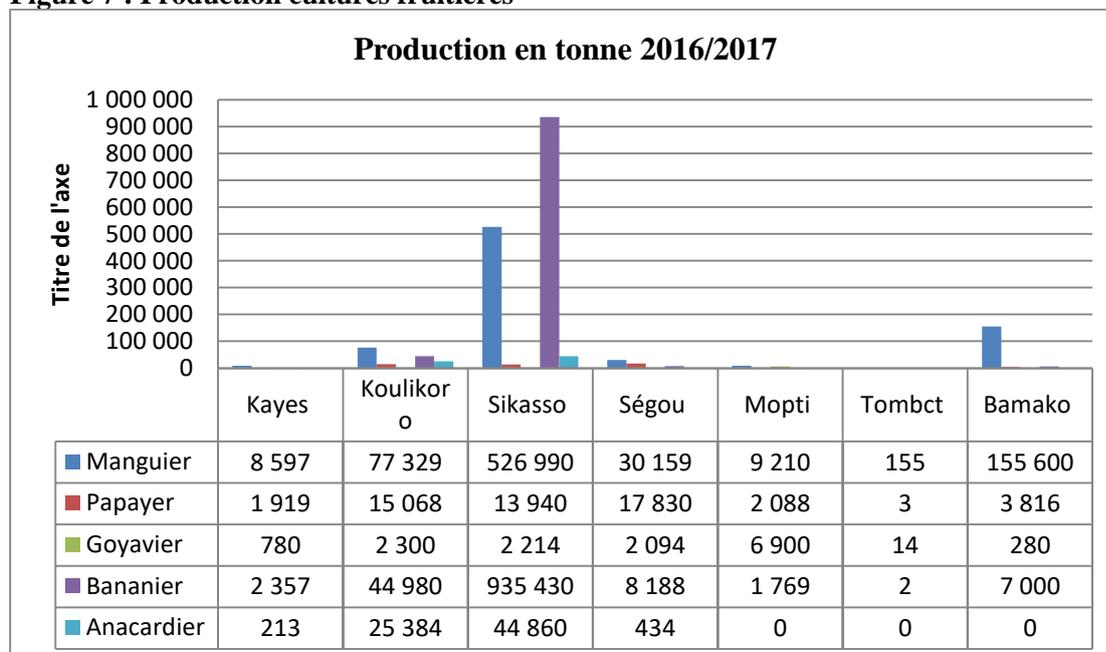


Source : CPS/Ministère Agriculture, 2017

#### 6.1.4. Filière des cultures fruitières

Au Mali, l'arboriculture fruitière s'étend de la zone pré-guinéenne à la zone soudano-sahélienne. Toutefois, on rencontre quelques plantations de manguiers, de goyaviers, de citronniers dans certaines régions sahéniennes au bord des marigots et dans les falaises.

**Figure 7 : Production cultures fruitières**



Source : CPS/ MA, 2016

La figure 7 montre que les grands bassins de production de fruits sont les régions de Sikasso, Bamako, Koulikoro et Ségou. La production fruitière dominante est la mangue avec une production nationale estimée à 808 040 tonnes. Ensuite, viennent la banane et la papaye. L'anacardier cultivé pour sa noix est plus important à Sikasso et à Koulikoro. Sa production est estimée à 70 891 tonnes dont les  $\frac{3}{4}$  sont produits à Sikasso (Annuaire statistique Secteur Développement Rural 2016 pages 52).

Globalement, les contraintes de la culture fruitière sont :

Pour la production :

- le vieillissement des vergers de mangue, d'anacarde et de goyave ;
- l'insuffisance de traitement phytosanitaire contre les nuisibles ;
- la divagation des animaux ;
- l'insuffisance des techniques de maîtrise d'entretien ;
- le morcellement de certains vergers en terrain à usage d'habitation.

Pour la transformation :

- l'insuffisance de transformation des fruits (manque d'équipements, emballage inadapté etc.).

Pour la commercialisation :

- la concurrence des produits étrangers.

Les acteurs de certaines filières comme la mangue, l'anacarde et la banane sont organisés en interprofessions. Ils sont impliqués dans le renforcement des capacités des acteurs, la mobilisation des financements, la recherche de marché, l'élaboration de données fiables, etc.

## **6.2. Sous-Secteur élevage**

### **6.2.1. Filière bétail**

Le sous-secteur de l'élevage est caractérisé par la pratique d'un système extensif avec les pâturages qui constituent en grande partie les principales sources d'alimentation des animaux. De façon générale, les pâturages concernent des aires où la végétation est constituée en majorité d'herbes et de peuplements ligneux. Ils se situent dans des dépressions et souvent sur des bas de pentes. Le secteur de l'élevage est constitué par les filières bétail/viande, embouche, peaux/cuir et lait.

L'élevage extensif constitue la principale source du cheptel national qui est estimé à 10 941 400 bovins, 15 900 500 ovins, 22 141 650 caprins, 549 270 équins, 999 200 asins, 1 028 700 camélins, 83 200 porcins et 38 587 450 de volailles (DNPIA, 2016).

En dépit d'un potentiel fort intéressant, le secteur de l'élevage fait face à des contraintes qui entravent l'épanouissement des différentes filières. Il s'agit de :

- la faible capacité des acteurs impliqués dans les différents maillons des filières d'élevages ;
- l'impact des aléas climatiques : les érosions éolienne et hydrique, les feux de brousse et l'extension des champs de culture, qui affectent sérieusement les pâturages naturels;
- la capacité limitée de production d'aliments pour bétail (sous-produits agricoles et agro-industriels) ;
- l'insuffisance des points d'eau qui limite l'exploitation de certains pâturages naturels ;
- l'insuffisance des infrastructures de santé animale (parcs de vaccination) et de transformation (abattoirs et aires d'abattage, tanneries et séchoirs), de commercialisation (marchés à bétail) et de transport (viande et bétail).

Les intervenants de la filière sont les éleveurs, les commerçants, les consommateurs, les services d'encadrement, les fournisseurs de services et les ONG.

Concernant les acteurs clés, il faut préciser que les éleveurs sont au départ de la filière et œuvrent dans l'accroissement quantitatif et qualitatif des effectifs d'animaux. Très souvent, ils opèrent individuellement mais acceptent de se regrouper en coopératives ou associations pour défendre des intérêts corporatistes avec les marchands de bétail. Ils se retrouvent dans tous les systèmes de production avec des comportements différents d'un système à l'autre.

Les commerçants de bétail constituent un groupe d'intervenants bien structuré qui assure la collecte, la commercialisation et le convoyage du cheptel sur les marchés internes et côtiers. A côté des commerçants locaux, on voit émerger des commerçants étrangers avec une grande capacité financière. Les commerçants de bétail travaillent en collaboration avec les intermédiaires comme : les courtiers ou Téifa, les convoyeurs, les démarcheurs, les transporteurs et les détaillants (bouchers et rôtisseurs).

### **6.2.2. Filière avicole**

Au Mali, l'aviculture, du fait de sa spécificité socioculturelle, recèle d'énormes potentialités. On distingue deux systèmes de production avicole, à savoir :

- *l'aviculture traditionnelle* pratiquée surtout dans les zones rurales comme activité de diversification des sources de revenu,
- *l'aviculture moderne* localisée dans les zones périurbaines.

De nos jours, des initiatives se développent dans toutes les régions du pays pour faire de l'aviculture une filière plus compétitive.

Les intervenants dans la filière avicole sont nombreux et sont organisés en associations, en coopératives et en faîtière (Fédération Interprofessionnelle de la Filière Avicole au Mali (FIFAM)).

D'une manière générale, les acteurs du circuit de la commercialisation regroupent :

- **les collecteurs** qui collectent la volaille directement auprès du producteur et la revendent ensuite au marchand de volaille,
- **les grossistes** qui achètent la volaille en gros et la revendent à des marchands détaillants,
- **les détaillants de volailles** qui opèrent généralement au niveau des marchés et des foires sur les aires réservées à la vente de volailles.

Concernant la vente des œufs, les intervenants sont :

- **les grossistes** qui achètent les œufs avec les éleveurs,
- **les marchands détaillants** qui vendent les œufs au détail pour la consommation,
- **les restaurateurs et cafetiers** qui sont des clients très importants dans le circuit de distribution de par la régularité de leurs demandes.

### **6.3. Sous -Secteur de la pêche**

Le sous-secteur de la pêche contribuait à hauteur de 16,25 milliards dans le PIB constant en 2014, soit environ 4 % du total du secteur primaire (INSTAT, édition 2015, page 95). La faiblesse de la contribution de la pêche au PIB est due à la diminution des ressources halieutiques consécutive à une exploitation anarchique sur les principaux cours d'eau. La fréquence des parties de pêche et l'impact de la pression démographique ont brisé, par moment, le processus de renouvellement des ressources, principalement le poisson. Il en a résulté une diminution drastique du rendement moyen des sorties de pêche.

La consommation moyenne annuelle de poisson est de 10,5 kg/habitant contre 20 kg/habitant au plan mondial (OCDE, 2014). Le Mali importe une grande quantité de poissons pour satisfaire la demande intérieure. Les importations de poissons et autres produits halieutiques ont atteint plus de 31 720 tonnes pour une valeur avoisinant les 9 504 milliards de francs CFA (INSTAT, édition 2015, page 85).

En outre, les effets des changements climatiques des quarante (40) dernières années ont eu un impact très négatif sur le secteur de la pêche en raison notamment de la réduction du niveau des crues qui a entraîné une diminution importante de la ressource aquacole. Ce phénomène a eu comme conséquence la disparition de certaines espèces de poisson, la réduction de la taille des prises et la baisse des revenus dans le milieu rural entraînant la paupérisation des couches les plus vulnérables.

La pêche s'exerce sur tous les cours d'eau du territoire national (fleuves, lacs, mares, etc.). Il existe trois principales zones de production : le Delta central du Niger, le Lac de Sélingué et le Lac de Manantali. L'abondance relative des différentes espèces varie en fonction des conditions hydrologiques, de la qualité des biotopes et de l'effort de pêche exercé.

Globalement, on peut considérer que la zone du delta est pleinement exploitée quel que soit le niveau de la crue. Les pêcheurs ajustent du reste le montant de leurs investissements annuels en équipements en début de campagne de pêche en fonction de l'importance de la crue. Le maintien, voire l'augmentation de la production halieutique est fortement tributaire de la gestion de l'écosystème deltaïque.

Il existe trois grandes catégories de pêcheurs en fonction du temps consacré à la pêche, de la panoplie des engins de pêche (capital investi) et du mode de vie des communautés concernées :

- **les pêcheurs professionnels migrants** (essentiellement bozo) qui engagent l'essentiel de leur force de travail dans la pêche pour rentabiliser au mieux leurs investissements. Les pêcheurs professionnels (sédentaires et migrants) mobilisent en moyenne environ cinq fois plus de capitaux dans la pêche que les agro-pêcheurs ;
- **les pêcheurs professionnels sédentaires** (bozo et somono) pour qui la pêche représente une activité économique à part entière mais qui pratiquent d'autres activités (petit commerce, agriculture, élevage, etc.) ;
- **les agriculteurs-pêcheurs** (rimaïbé, bambara, marka, songhai) dont l'agriculture est la principale activité et les captures sont essentiellement destinées à l'autoconsommation.

La demande en poisson sur les marchés intérieurs est importante. Les produits de la pêche sont essentiellement commercialisés sous une forme transformée (fumage et séchage). On estime qu'environ trois quarts de la production nationale sont transformés.

**Les méthodes de transformation** reposent sur de faibles investissements et génèrent peu de frais d'opération à l'exception du fumage (achat de bois). Le choix du mode de transformation relève généralement de l'espèce considérée (*Clarias*, *Bagrus*, *Synodontis* et *Labeo* étant par exemple généralement fumés) mais également des prix de vente respectifs des différents types de produit, des caractéristiques physiques du poisson débarqué (fraîcheur et taille) et de la saison.

La transformation du poisson est essentiellement assurée par les femmes des pêcheurs. Elles travaillent individuellement ou regroupées dans des associations de transformatrices affiliées aux grandes associations de pêcheurs (APPM, APRAM). Les techniques traditionnelles de fumage et de séchage sont parfaitement maîtrisées par les femmes transformatrices de poissons. Elles sont propriétaires des équipements de transformation et tirent l'essentiel de leurs revenus de la transformation du poisson.

En règle générale, le commerce du poisson frais est plus créateur de richesses que le commerce du produit transformé, aussi bien pour les producteurs que pour les divers opérateurs économiques de la filière.

En dépit de sa potentialité remarquable, le secteur de la pêche reste toujours peu performant par rapport aux potentialités et par rapport aux besoins des populations. Le secteur a été

confronté à des crises, imputables en grande partie à des conditions hydrologiques défavorables.

Les problèmes liés à la transformation et au commerce du poisson sont entre autres :

- la conservation des produits transformés,
- l'ignorance des normes de qualité,
- l'organisation et l'insuffisance de l'encadrement,
- la situation sanitaire liée à l'activité de transformation,
- la diminution de la ressource en bois d'énergie,
- les difficultés d'accès aux technologies de transformation.

Le sous- secteur de la pêche et de l'aquaculture constitue un vecteur important dans la stratégie nationale de lutte contre la pauvreté et de l'atteinte de la sécurité alimentaire. Face à un accroissement de la demande de poisson, **la pisciculture** apparaît comme une solution supplémentaire qui permettra tout d'abord de diminuer l'écart grandissant entre l'offre et la demande de produits de pêche, mais surtout comme l'activité la plus apte à enrayer le déficit de la production de la pêche de capture et d'être enfin une source de revenus et d'emplois durables dans les zones de précarité économique.

## **6.4. Sous-Secteur des eaux et forêts**

L'impact néfaste des changements climatiques sur l'écosystème exige des mesures d'atténuation et d'adaptation. Ce besoin est manifeste dans toutes les régions du pays.

La filière gomme arabique et la filière karité qui contribuent beaucoup à l'économie nationale sont présentées ici.

### **6.4.1. Filière gomme arabique et filière karité**

Le Mali dispose d'un important potentiel de production de gomme arabique réparti dans toute la bande sahélienne. Il existe un marché d'exportation très attractif pour la gomme arabique. La filière offre des opportunités de développement en termes d'activités génératrices de revenus. Les bassins de production sont principalement les régions de Kayes, Ségou et Koulikoro.

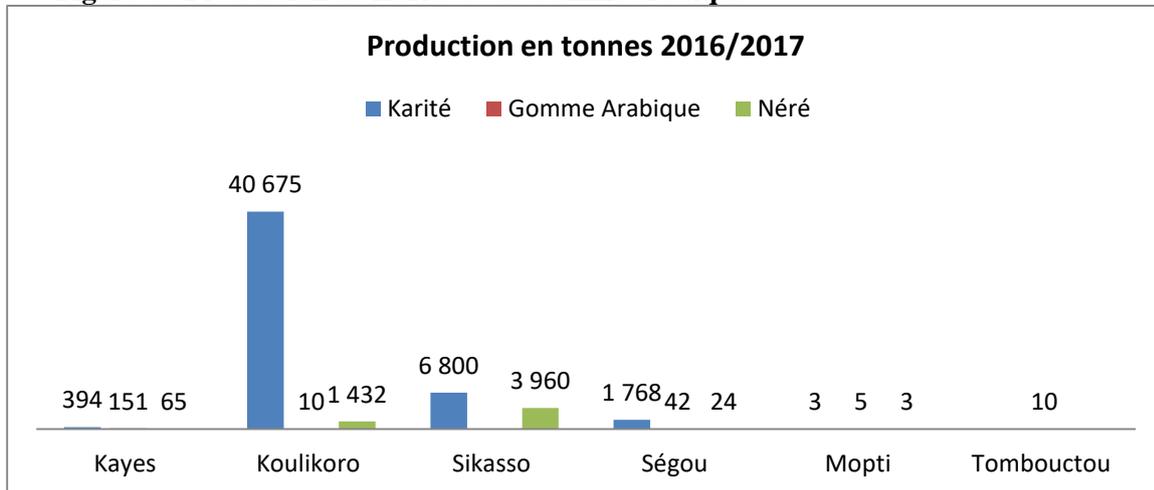
Ce produit peut constituer un maillon important de développement durable compte tenu des éléments favorables, à savoir :

- l'importance du peuplement naturel de gommier,
- la présence de toutes les espèces d'acacia offrant une gamme variée de produits,
- le rôle du gommier dans la lutte contre la désertification et la préservation de l'écosystème sahélien.

Les contraintes mentionnées dans la filière sont les suivantes :

- le faible niveau d'organisation des acteurs ;
- la dégradation des gommerais suite à l'extension des champs, au surpâturage et à l'exploitation abusive de bois ;
- les techniques de saignée peu adaptées ;
- le faible niveau d'investissements dans la filière.

**Figure 8 : Production de Karité et de Gomme arabique**



Source : Interprofession du Karité au Mali, 2011

Le Mali dispose d'un parc de karité estimé à 183,6 millions d'arbres, avec un potentiel d'amandes sèches de karité estimé à plus de 160 000 tonnes, soit l'équivalent d'un volume moyen de beurre brut de l'ordre de 32 000 tonnes environ. La part de l'autoconsommation est traditionnellement importante eu égard aux nombreuses utilisations du beurre et aux constituants dérivés de l'arbre. Le secteur du karité représente au Mali une source de revenu pour les femmes qui sont les principales actrices de la filière. Il représente environ 80 % de leur revenu global.

Les amandes de karité constituent le premier produit de cueillette avec une production annuelle estimée entre 80 000 à 110 000 tonnes d'amandes par an. Les grandes zones de production de karité sont les cercles de Kita, Kéniéba et Bafoulabé (région de Kayes), de Dioïla, Kangaba, Kolokani (région de Koulikoro), de San, Bla, Baraoueli, Ségou, Tominian (région de Ségou) et tous les cercles de la région de Sikasso. Seulement moins de 1 % de cette production est exporté, essentiellement vers les pays de la sous région. (*Keita. D, Konaté. Y, Diakité. L, Diallo. S et KIT, 2011*).

Aujourd'hui, les acteurs du secteur ont besoin de s'organiser pour développer des activités pertinentes afin de réunir les conditions économiques permettant de structurer le secteur et le rendre compétitif sur les marchés régional et international.

Sur le marché international, le karité malien n'est pas aussi visible que l'on pourrait le penser. Une partie importante des exportations se fait dans les pays de la sous-région qui, ensuite, les

réexportent vers d'autres marchés comme l'Union Européenne. Pour pallier cette situation, les acteurs de la filière doivent s'organiser au mieux pour atteindre le marché international.

### **6.4.2. Filière apicole**

La production de miel et de cire constitue une source de revenu pour les producteurs de cette filière. Les zones de forte production sont les régions de Koulikoro (Dioïla, Kangaba et Kati), de Sikasso (Kolondièba, Koutiala, Yanfolila) et de Kayes (Kayes-Sud, Bafoulabé, Kita et Kéniéba). La production apicole est estimée à 195 tonnes de miel et 183 tonnes de cire.

La filière connaît des difficultés qui sont entre autres :

- la faible maîtrise des techniques d'élevage des abeilles et les pathologies ;
- l'effet des facteurs environnementaux sur l'apiculture (pesticides, déboisement abusif...);
- la non maîtrise de la technique d'extraction du miel ;
- la faible qualité du miel ;
- la faible adoption de technologie de production et de transformation par les acteurs concernés.

L'augmentation de la production et de la qualité du miel et de cire passent obligatoirement par l'amélioration des techniques de récolte, l'organisation et l'équipement des apiculteurs en matériels apicoles appropriés.

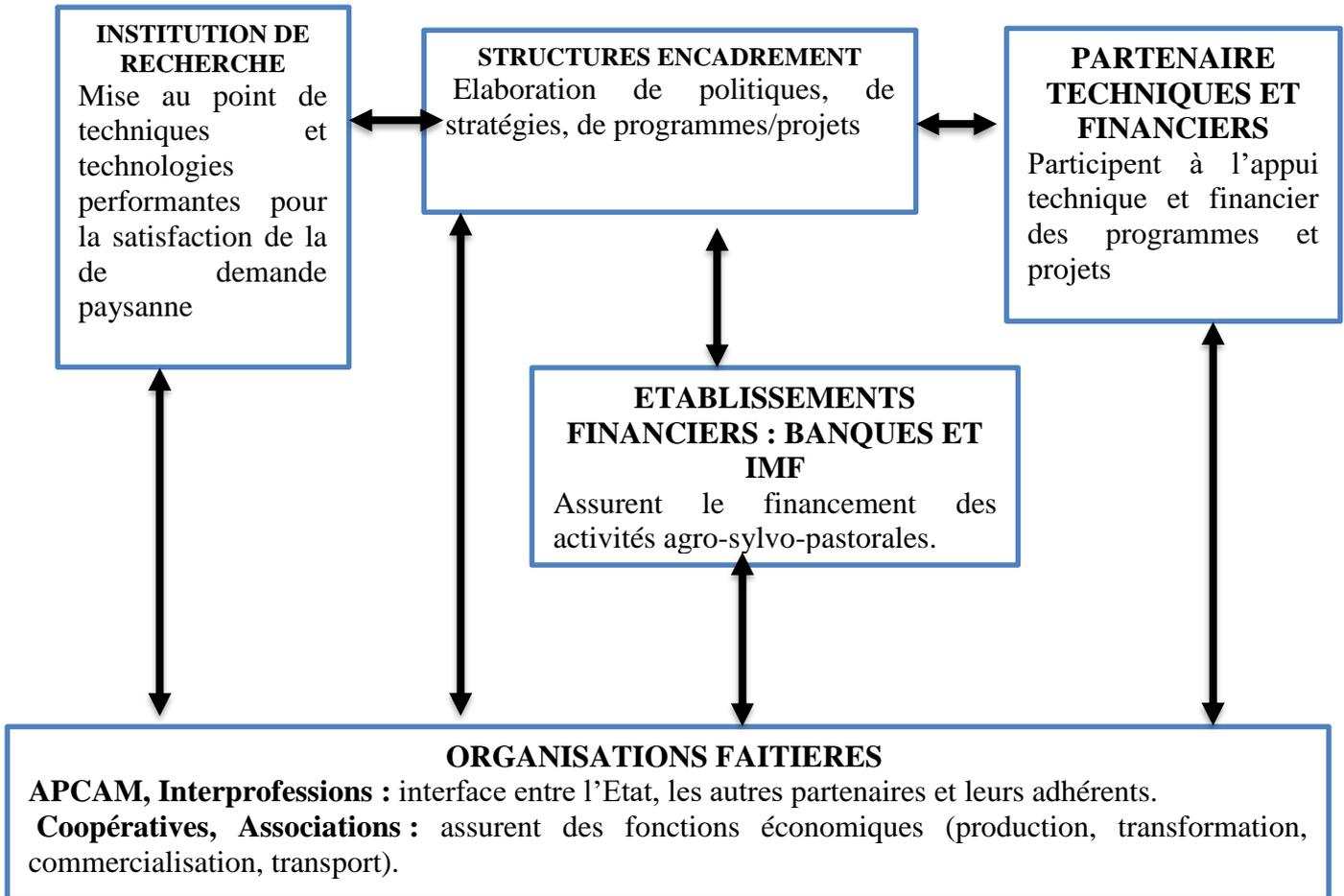
## **6.5. Cartographie des acteurs**

Compte tenu de la transversalité du rôle des principaux acteurs dans les filières agro-sylvo-pastorales, il a été proposé un schéma d'analyse qui identifie ces acteurs. Ce sont l'Etat et ses services techniques, les intermédiaires, les partenaires techniques et financiers, les producteurs et leurs organisations socioprofessionnelles, les prestataires de services privés, les ONG et assimilés.

Leurs interventions peuvent concerner l'ensemble ou une partie de la chaîne de valeur et porter sur des fonctions politiques, économiques ou techniques. Outre les producteurs et leurs organisations, l'Etat (à travers ses services techniques) et les partenaires techniques et financiers (financement de projets/programmes) jouent un rôle déterminant dans le soutien des différentes chaînes de valeur.

Le schéma 1 qui suit montre la cartographie des acteurs.

**Schéma 1 : Cartographie des acteurs**



Source : Enquête de terrain, Kara-Consult 2017

## VII. IDENTIFICATION DES FILIERES PORTEUSES D'EMPLOIS

### 7.1. Critères de choix des filières porteuses d'emplois

Pour la sélection des filières porteuses d'emplois, nous nous sommes référés aux critères fondamentaux, à savoir :

- l'existence de chaînes de valeur dans la filière,
- le poids économique de la filière,
- la possibilité de création d'emplois qu'offre la filière,
- le nombre d'acteurs intervenant dans les différents maillons de la filière,
- la valeur ajoutée du maillon de la filière.

De façon spécifique, les critères de sélection retenus pour les filières sont :

- la disponibilité des terres, des bas-fonds et des plaines aménageables ;
- la forte demande de consommation ;
- la maîtrise des techniques des chaînes de valeur ;
- l'importance du poids économique ;

- le nombre d'acteurs concernés ;
- la création d'activités connexes ;
- la création d'emplois.

Il est à noter que ces critères peuvent varier d'une filière à une autre.

## 7.2. Filières porteuses d'emplois identifiées

Les missions de terrain ont permis d'identifier l'ensemble des filières porteuses d'emplois et leurs chaînes de valeur dans toutes les régions. Dans le District de Bamako, le choix des filières s'appuie sur la valorisation faite de certains maillons.

Le riz, le maïs et le fonio sont les trois principales spéculations identifiées comme pourvoyeuses d'emplois dans toutes les régions et le District de Bamako. Le riz reste une opportunité de création d'emplois pour toutes ces régions. Par contre, le fonio est retenu à Mopti et Ségou. Le maïs apparaît comme une filière porteuse dans les régions de Kayes et Sikasso (tableau 1).

**Tableau 1 : Filières des cultures céréalières**

N°	Filières porteuses	Régions								Bamako
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	
01	Riz	X	X	X	X	X	X	X		X
02	Maïs	X		X						X
03	Fonio				X	X				X

L'arachide et le sésame considérés comme des filières émergentes présentent un fort potentiel de création d'emplois : l'arachide à Kayes et Mopti d'une part et d'autre part le sésame à Koulikoro, Ségou et Mopti (tableau 2).

La filière coton est bien connue et bien maîtrisée dans les zones de production qui sont Sikasso, Koulikoro et Kayes (tableau 2). Cependant le développement de l'artisanat à partir des fibres de coton est possible dans toutes les régions.

**Tableau 2 : Filières des cultures industrielles**

N°	Filières porteuses	Régions								Bamako
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	
01	Coton	X	X	X						
02	Arachide	X				X				X
03	Sésame		X		X	X				X

La filière patate douce est un créneau porteur d'emplois exclusivement dans la région de Sikasso en toute saison, tandis que la promotion de la filière pomme de terre est possible dans les régions de Koulikoro, Sikasso, Ségou, Mopti et Tombouctou avec l'exploitation de parcelles par les femmes et les jeunes en contre saison froide. Une autre opportunité de création d'emplois se trouve dans la filière échalote/oignon principalement à Ségou et à Mopti (tableau 3).

**Tableau 3 : Filières des cultures maraîchères**

N°	Filières porteuses	Régions								Bamako
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	
01	Echalote/Oignon				X	X				X
02	Patate douce			X						X
03	Pomme de terre		X	X	X	X	X			X

Le piment et le pois sucré à Sikasso, le niébé à Mopti, l'oseille de guinée sont des ressources dont la valorisation peut contribuer à créer des emplois (tableau 4).

**Tableau 4 : Filières autres cultures**

N°	Filières porteuses	Régions								Bamako
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	
01	Piment			X						X
02	Niébé					X				X
03	Pois sucré			X						X
04	Oseille de guinée					X				X

D'intenses activités de promotion de la filière mangue sont enregistrées dans les régions de Kayes, Koulikoro et Sikasso, tandis que l'anacarde crée plus de valeur ajoutée dans les régions de Kayes et Sikasso (tableau 5).

**Tableau 5 : Filières des cultures fruitières**

N°	Filières porteuses	Régions								Bamako
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	
01	Mangue	X	X	X						X
02	Anacarde	X	X	X						X

Le karité et le néré sont des ressources forestières écologiquement dominantes dans les régions de Koulikoro, Sikasso et Ségou. Ces deux (2) filières occupent principalement les femmes qui y tirent l'essentiel de leur revenu (tableau 6).

Dans les régions de Kayes et de Koulikoro, la gomme arabique est une filière émergente qui permet de créer des emplois (tableau 6).

**Tableau 6 : Filières des produits de cueillette**

N°	Filières porteuses	Régions								
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	Bamako
01	Karité (amandes)		X	X	X					X
02	Néré (fruits)		X	X	X					X
03	Gomme arabique	x	X							X

Dans le sous-secteur de l'élevage, les filières bétail/viande, cuirs/peaux et lait sont porteuses d'emplois dans toutes les régions, surtout au profit des femmes et des jeunes. Le District de Bamako apparaît comme un centre de consommation (tableau 7).

**Tableau 7 : Filières élevage**

N°	Filières porteuses	Régions								
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	Bamako
01	Bétail viande	X	X	X	X	X	X	X	X	X
02	Cuir et peaux	X	X	X	X	X	X	X	X	X
03	Lait	X	X	X	X	X	X	X	X	X

L'aviculture engendre un déploiement important d'acteurs dans les régions de Kayes, Koulikoro, Sikasso et Ségou pour satisfaire les demandes des consommateurs (tableau 8).

**Tableau 8 : Filière avicole**

N°	Filières porteuses	Régions								
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	Bamako
01	Aviculture	X	X	X	X					X

L'apiculture constitue un centre d'intérêt pour la création d'emplois à Kayes, Sikasso et Ségou. Son importance est liée à l'abondance de la végétation (tableau 9).

**Tableau 9 : Filière apicole**

N°	Filières porteuses	Régions								
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	Bamako
01	Apiculture	X	X	X	X					X

La pisciculture dans le contexte de la chaîne de valeur poisson entre dans les objectifs de développement économique des régions de Kayes, Sikasso, Ségou, Mopti, Tombouctou et Gao où les structures techniques déconcentrées de l'Etat, les ONG et les Partenaires Techniques accompagnent sa promotion. Elle apparaît de plus en plus comme une filière porteuse d'emplois tirée par une forte demande urbaine et rurale. Les femmes et les jeunes s'investissent dans les différents maillons de la filière (tableau 10).

**Tableau 10 : Filière piscicole**

N°	Filières porteuses	Régions								Bamako
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	
01	Pisciculture	X	X	X	X	X	X	X		X

## VIII. ANALYSE APPROFONDIE DES FILIÈRES PORTEUSES D'EMPLOIS

L'analyse des filières porteuses d'emplois est axée sur l'évolution de variables physiques comme les bassins de production, l'organisation des acteurs, la production, les emblavures, le rendement, auxquelles s'ajoute une analyse des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces. Quelques filières identifiées par groupe de produits ont fait également l'objet d'une analyse approfondie.

### 8.1. La filière riz

Le riz est un produit stratégique au Mali tant par son potentiel de production que par sa consommation aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural. Il constitue le principal produit de base agricole en termes de volume avec une production qui a atteint 2 780 905 tonnes de paddy en 2016/2017 (plan de campagne 2016/2017). Cette céréale, à elle seule, génère 5 % du PIB du pays. Selon les données de la Cellule de planification et de statistique du secteur du développement rural (CPS-SDR), la moyenne de consommation de riz des dernières années dans le pays est de 61,46 kg par habitant et par an avec une préférence portée sur le riz local. De nos jours, ce chiffre a crû pour atteindre 75,70 kg par habitant et par an.

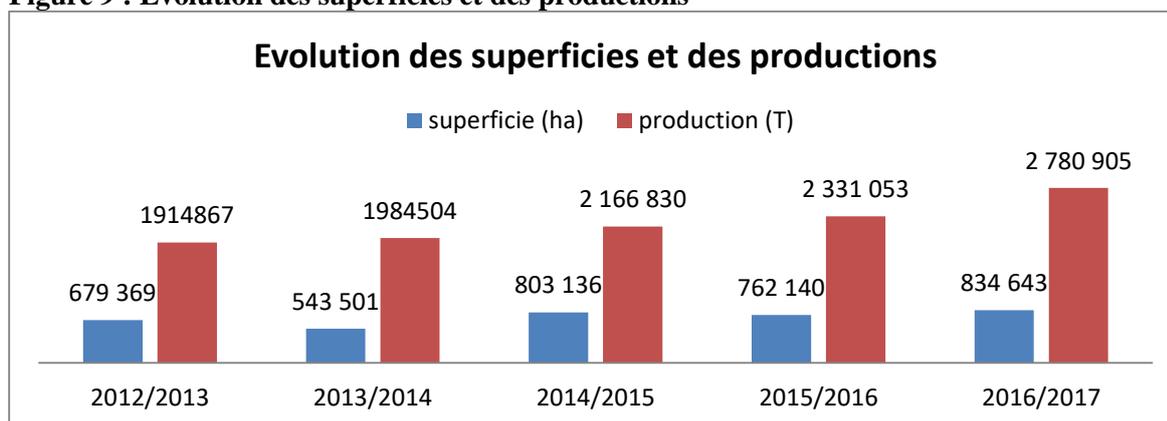
Le Mali dispose d'importantes potentialités rizicoles avec des superficies jugées aptes à l'irrigation évaluées à près de 2 200 000 ha. Cependant, ce potentiel n'est valorisé qu'à hauteur de 20 % (DNGR, 2013). Les systèmes de production existants sont :

- le système des grands et petits périmètres irrigués en maîtrise totale de l'eau,
- le système de riziculture de submersion contrôlée et de bas-fonds en maîtrise partielle,
- le système de riziculture fluviale de submersion libre,
- le système de riziculture pluviale.

Le riz est cultivé dans les bas-fonds et les plaines du sud du pays, le long du fleuve Niger dans le delta et sur les périmètres aménagés. Les systèmes de culture sont dépendants de la source d'eau, d'où une grande variation de la productivité par hectare selon les systèmes de production.

La figure 9 montre l'évolution des superficies emblavées et des productions. Il ressort de ce graphique que la production de riz a connu une augmentation significative. Elle a atteint 2 780 905 tonnes de paddy en 2016/2017.

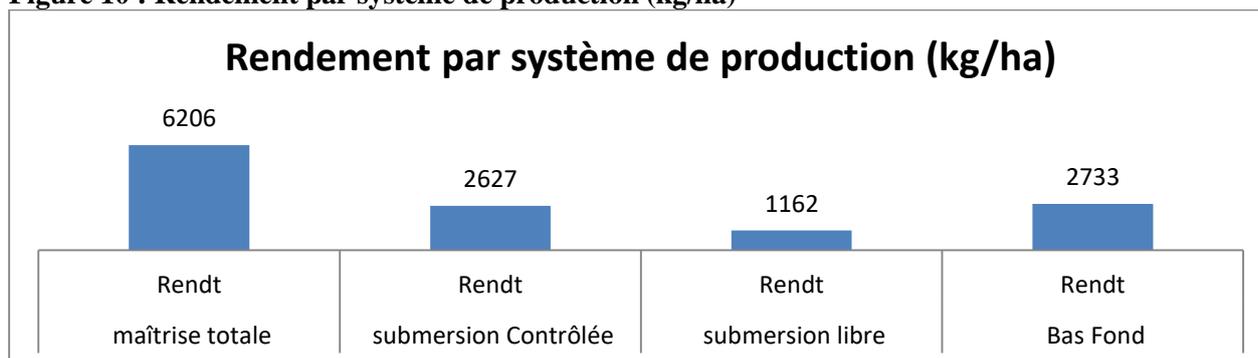
**Figure 9 : Evolution des superficies et des productions**



Source : MA 2016/2017

Pour ce qui est du rendement, il varie en fonction des systèmes de production. Selon le plan de campagne 2016/2017, les estimations de rendement sont de 6,206 tonnes à l'hectare, 2,733 tonnes à l'hectare, 2,627 tonnes à l'hectare et 1,162 tonnes à l'hectare, respectivement dans le système de maîtrise totale, dans le bas-fond, dans le système de submersion contrôlée et dans le système de submersion libre (figure 10).

**Figure 10 : Rendement par système de production (kg/ha)**



Source : MA 2016/2017

Le rendement élevé dans le système de maîtrise totale justifie les investissements importants du gouvernement dans ce secteur pourvoyeur d'emplois pour les jeunes urbains et ruraux comme c'est le cas de la zone Office du Niger.

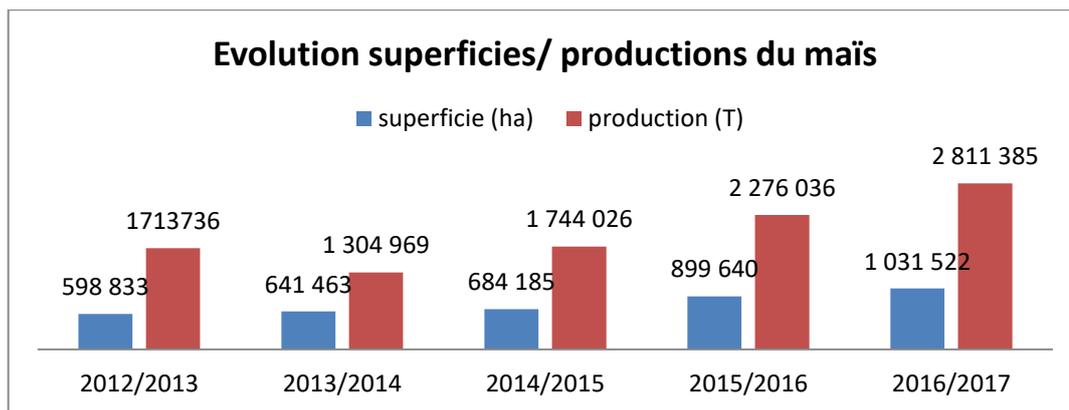
La filière riz présente des forces, des faiblesses, des potentialités et des menaces qui doivent être prises en compte dans le développement des chaînes de valeur mentionné dans l’outil d’analyse SWOT ci-dessous (tableau 11).

**Tableau 11 : Analyse SWOT de la filière Riz**

<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence de périmètres aménagés et irrigués</li> <li>• Existence et utilisation des variétés de riz à rendement élevé</li> <li>• disponibilité de technologies pour la culture du riz</li> <li>• disponibilités des techniques de transformation du riz</li> <li>• Existence des structures faitières (interprofession) au niveau de la filière</li> <li>• Implication des OP dans les prestations de services (intrants, matériel agricole, transformation du riz etc.)</li> <li>• Existence d’une bourse de riz (facilitation de l’établissement des relations d’affaire entre les différents acteurs de la filière)</li> <li>• Disponibilité de terres aménageables</li> <li>• Disponibilité de l’eau de surface et de l’eau souterraine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité insuffisante du riz paddy et du riz blanc et étuvé (non-observation des bonnes pratiques lors de la récolte et post-récolte) pour satisfaire la demande exigeante des consommateurs urbains</li> <li>• Sous-utilisation des mini-rizeries qui permettent d’obtenir du riz de meilleure qualité</li> <li>• Manque de savoir-faire par rapport à la vente groupée au niveau des OP</li> <li>• Magasins de stockage inappropriés et insuffisants</li> <li>• Emballages inappropriés</li> <li>• Techniques de marketing inadéquates</li> <li>• Insuffisance de financement adapté</li> <li>• Insuffisance de l’appui-conseil aux producteurs, transformatrices, OP et coopératives</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence d’une population jeune et croissante</li> <li>• Engagement de l’Etat dans les programmes d’aménagement des périmètres irrigués</li> <li>• Accompagnement de l’Etat et des partenaires techniques et financiers dans le développement de la filière riz</li> <li>• Existence d’une forte demande nationale et sous régionale</li> <li>• Existence d’une demande croissante</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pression démographique sur les terres cultivables</li> <li>• Impact des effets néfastes des changements climatiques se traduisant par la divagation des animaux, la prolifération de la jacinthe d’eau au niveau des canaux d’irrigation etc.)</li> </ul>

## 8.2. La filière maïs

Les superficies mises en culture sont passées de 598 833 hectares en 2012/2013 à 1 031 522 hectares en 2016/2017 correspondant à un accroissement de 72,26 %. Pour la même période, la production est passée de 1 713 736 tonnes à 2 811 385 tonnes, soit une augmentation de 64,05 % (figure 11). L’engouement autour de la filière maïs se traduit par une augmentation des surfaces supérieure à l’augmentation de la production au cours de la même année. Cette dynamique s’explique par les besoins croissants en maïs dans l’alimentation humaine et dans celle des animaux et de la volaille. La filière maïs a bénéficié de la subvention aux intrants et aux équipements.

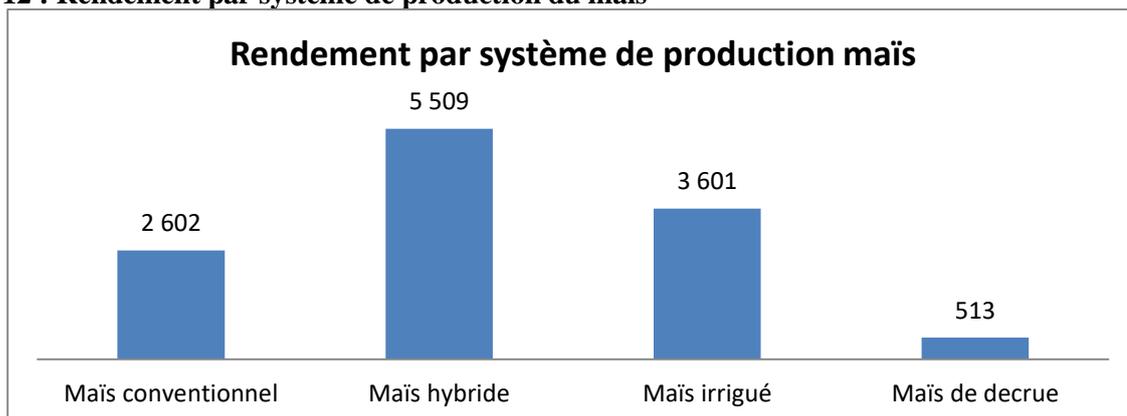


Source : Ministère Agriculture, 2017

**Figure 11 : Evolution des superficies et des productions du maïs**

Pour ce qui est du rendement, il varie en fonction des systèmes de production. Ainsi, avec 5,506 tonnes il est plus élevé dans le système hybride contre 2,602 tonnes dans le système conventionnel qui représente plus de 98,27 % des surfaces emblavées. Le système hybride représente 1,15 % des emblavures (figure 12).

**Figure 12 : Rendement par système de production du maïs**



Source : Ministère Agriculture, 2017

Le maïs est une culture des zones humides ; les principales zones de production sont par ordre d'importance la région de Sikasso (60 %), la région de Koulikoro (26 %), la région de Kayes (10 %) et la région de Ségou (4 %). Les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de la culture du maïs sont indiquées dans l'outil ci-dessous (tableau 12).

**Tableau 12 : Analyse SWOT de la filière maïs**

<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence et utilisation de variétés de maïs à rendement élevé (hybride)</li> <li>• Connaissance de différentes techniques et technologies de culture du maïs</li> <li>• Connaissance des technologies de transformation du maïs</li> <li>• Existence des structures faïtières (interprofession) au niveau de la filière maïs</li> <li>• Implication des OP dans les prestations de services (intrants, matériel agricole, transformation du maïs)</li> <li>• Disponibilité d'eau de surface et d'eau souterraine</li> <li>• Culture répondant mieux à l'intensification</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficultés d'adoption des résultats de la recherche</li> <li>• Baisse de la fertilité des sols</li> <li>• Difficulté d'accès aux intrants</li> <li>• Coût élevé de la transformation</li> <li>• Faible qualité des produits transformés</li> <li>• Difficulté de conservation</li> <li>• Magasins de stockage inappropriés et insuffisants</li> <li>• Emballages inappropriés</li> <li>• Insuffisance de techniques de marketing adéquates</li> <li>• Insuffisance de financement adapté</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence d'une population jeune et croissante</li> <li>• Existence de débouchés (hommes, animaux et volaille)</li> <li>• Accompagnement de l'Etat et des partenaires techniques et financiers au développement de la filière maïs</li> <li>• Existence d'une forte demande humaine, animale et avicole</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contraintes phytosanitaires (maladies, insectes et plantes parasites)</li> <li>• Appui-conseil insuffisant aux producteurs, aux transformatrices, aux OP et aux coopératives</li> <li>• Forte pression démographique sur les terres cultivables</li> <li>• Impact des effets néfastes des changements climatiques</li> </ul>

### 8.3. La filière fonio

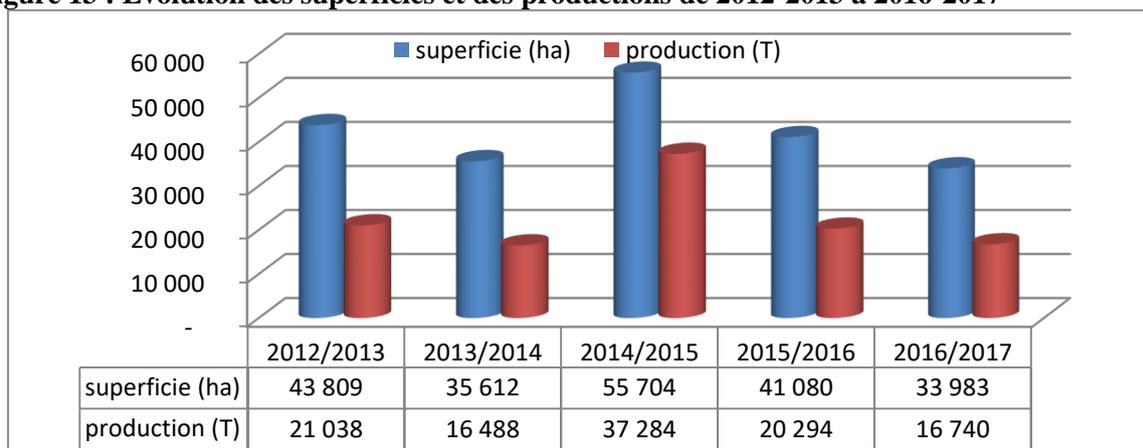
Le fonio est cultivé sur des sols considérés comme pauvres, peu profonds et dans des zones à faible pluviosité. C'est une plante qui présente une bonne résistance aux conditions de sécheresse par rapport aux autres céréales. Le fonio concourt à la sécurité alimentaire pendant les périodes de soudure en milieu paysan car sa récolte est plus précoce (entre août et septembre) que celle des autres céréales de base que sont le mil, le sorgho, le maïs et le riz.

Les grands bassins de production du fonio sont :

- Ganga, Fangasso, Bénéna, Tominian, Bla (région de Ségou) ;
- Fakola, Dembasso, Neguepié, Farako, Kolondiéba (région de Sikasso) ;
- Manankoro, Garalo Kokélé, Bougouni, Yanfolila (région de Sikasso) ;
- Diallasagou, Ouenkoro, Kouyentomo, Barapiréli, Sokoura, Bankass (région de Mopti)
- Bafoulabé, Kéniéba, Kita, (région de Kayes).

La figure 13 montre l'évolution des superficies cultivées et celle des productions entre 2012 et 2017. Il ressort que les superficies ont évolué en dents de scie de 2012 à 2016. Elles étaient de 55 704 ha en 2014-2015 et 33 983 ha en 2016/2017. La production aussi a évolué en dents de scie. La production la plus importante (37 284 tonnes) est enregistrée en 2014/2015 et la plus faible (16 500 tonnes) en 2013/2014 et 2016/2017.

**Figure 13 : Evolution des superficies et des productions de 2012-2013 à 2016-2017**



Source : Ministère Agriculture, 2017

Le rendement moyen varie de 400 kg à l’hectare à 800 kg à l’hectare. Il existe une marge de progression des rendements et des habitudes de consommation qu’il convient de bien exploiter en affinant les circuits de distribution. Le fonio constitue par conséquent un grand potentiel en termes de recherche semencière, de rendement, de volumes de production et de revenus pour les producteurs et les transformatrices.

L’analyse des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces de la filière fonio sont récapitulées dans le tableau 13 qui suit.

**Tableau 13 : Analyse SWOT du Fonio**

<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le fonio est indiqué pour les malades souffrant de diabète. C’est donc un aliment-médicament</li> <li>• La consommation du fonio est prisée par les populations pendant les jours de fêtes en milieu urbain</li> <li>• La vente du fonio génère des revenus importants pour les producteurs</li> <li>• La récolte du fonio s’effectue au cours de la période de soudure</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intérêt encore faible des producteurs par rapport aux autres céréales</li> <li>• Processus de transformation manuel long et éprouvant pour les femmes</li> <li>• Le faible niveau d’investissement pour le développement de la filière en matière de recherche</li> <li>• La faible organisation de la filière</li> <li>• L’insuffisance d’équipements appropriés pour la récolte et la transformation</li> <li>• Difficulté de mobilisation des ressources financières</li> <li>• Baisse de la qualité chez certains transformateurs</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• La forte demande locale</li> <li>• L'importance du marché d'exportation</li> <li>• Plusieurs allégations culinaires et nutritionnelles favorables à la consommation du fonio</li> <li>• La rentabilité financière de l'activité de production de fonio précuit</li> <li>• La mise au point de technologies et d'équipements adaptés pour la réalisation des opérations de décorticage et de vannage de manière plus performante</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté à standardiser et améliorer la qualité des produits finis</li> <li>• Difficulté d'approvisionnement des produits finis au niveau de la distribution (ruptures de stocks)</li> <li>• Fluctuation du prix du fonio</li> <li>• Concurrence avec les autres céréales</li> <li>• Déséquilibre entre l'offre faible et la demande croissante.</li> <li>• Manque de main d'œuvre pour la récolte</li> </ul>
---	--

## 8.4. La filière coton

La CMDT a enregistré une forte progression de la production cotonnière depuis la campagne 2008/2009. Cette progression reste fragile malgré les efforts fournis dans l'approvisionnement correct en intrants subventionnés, l'augmentation du prix du coton graine aux producteurs et le paiement du coton à temps.

La filière coton reste toujours confrontée à d'autres difficultés en dépit des réformes mises en place, notamment les contraintes naturelles liées à la précarité des saisons pluvieuses et à la diversité des ravageurs, la baisse de la fertilité des sols dans certaines zones, le non-respect intégral des paquets technologiques, le faible taux de production et d'utilisation de la fumure organique et par conséquent la faiblesse des rendements.

Les évolutions constatées ou tendanciennes aux plans climatique, institutionnel, technologique, socio-économique et la stratégie sous régionale pour la compétitivité de la filière coton-textile exigent de la CMDT de produire plus de coton et de sécuriser le système de production. Ces différentes forces et faiblesses, opportunités et menaces sont enregistrées dans l'outil ci-après (tableau 14).

**Tableau 14 : Analyse SWOT de la filière coton**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La disponibilité en terres</li> <li>• La disponibilité de techniques et de technologies de la culture du coton</li> <li>• L'existence des structures d'encadrement et de recherche appropriées</li> <li>• L'expérience de la culture du coton acquise par un grand nombre de producteurs sur plusieurs années</li> <li>• Le taux d'équipement élevé (80 % des exploitations) des producteurs, l'existence de mécanisme rodé d'approvisionnement des producteurs en intrants à travers le GIE au</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La dégradation de la fertilité des terres de culture</li> <li>• Le faible niveau du rendement de coton graine</li> <li>• Le développement massif des ravageurs piqueurs-suceurs</li> <li>• La forte dépendance de la production des aléas climatiques</li> <li>• La forte dégradation des pistes agricoles en zone cotonnière</li> <li>• Le faible taux de transformation</li> </ul>

sein de l'interprofession du coton (IPC)	
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'accompagnement de l'Etat et des partenaires techniques et financiers</li> <li>• L'existence de l'interprofession du secteur coton</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La diminution des terres agricoles au profit de l'orpaillage</li> <li>• L'exode des bras valides vers les sites d'orpaillage</li> <li>• Les effets néfastes des changements climatiques</li> </ul>

## 8.5. La filière sésame

La culture est annuelle et pluviale. Le sésame résiste relativement bien à un climat sec et peut supporter un plus haut niveau de stress hydrique que la plupart des plantes. Par contre, il supporte mal la rétention d'eau. Le système dominant est le conventionnel bien que le sésame Bio continue à gagner du terrain par le fait qu'il soit bien prisé sur les marchés internationaux.

La promotion de la culture du sésame Bio est prônée surtout par l'OHVN et le MOBIOM. Le sésame Bio correspond à un besoin des transformateurs sur les marchés internationaux.

La production moyenne était d'environ 5 000 tonnes au début des années 2000. Depuis trois (03) saisons, elle évolue vers des volumes de 30 à 40 000 tonnes par an.

Le sésame produit au Mali est exporté à 90 %. Les quantités restant au Mali sont essentiellement transformées en biscuits d'agglomérés de graines.

Au niveau national, les bassins de production identifiés sont les régions de Kayes (cercle de Kita et Diéma), de Koulikoro (cercles de Koulikoro, de Banamba, de Dioïla), de Ségou (cercle de Tominian), de Mopti (cercles de Bankass, de Koro), de Sikasso (cercles de Koutiala, Bougouni et Yanfolila) (CNOP 2012).

Concernant les acteurs de la filière, il existe au Mali entre 200 et 300 Organisations de Producteurs (OP) de base spécialisée sur le sésame. Elles sont regroupées en unions dans les différentes zones de production.

L'Union des Agriculteurs du Cercle de Tominian (UACT) regroupe 2 052 producteurs (dont 652 femmes) regroupés en assemblées communales. Ils proviennent de 102 villages de 9 communes rurales du cercle (Tominian, Yasso, Sanékuy, Bénéna, Diora, Koula, Fangasso, Ouan et Mandiakuy).

Les principaux fournisseurs de semences de sésame sont :

- les structures techniques de l'Etat : l'IER, le Service Semencier National, la Direction Nationale de l'Agriculture ;

- les organisations de développement : IFDC, Sasakawa Global, CMDT et OHVN ;
- les organisations d'appui aux producteurs : Prosema entreprise, Dignagric.

Le tableau 15 qui suit donne les forces, les faiblesses, les opportunités et les contraintes de la filière sésame.

**Tableau 15 : Analyse SWOT de la filière sésame**

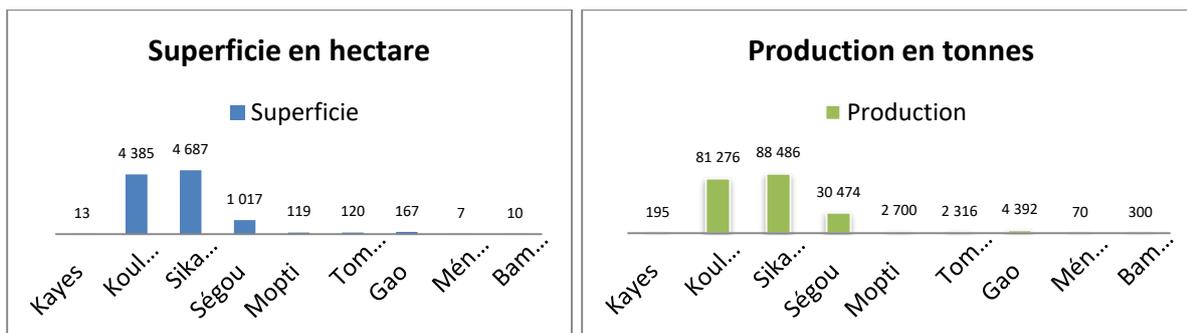
<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte progression de la production ces dernières années</li> <li>• Filières émergentes et dynamiques poussées par les autorités politiques</li> <li>• Prix rémunérateur pour les producteurs</li> <li>• Culture peu exigeante (sol pauvre et sec)</li> <li>• Disponibilité de semences de qualité</li> <li>• Culture destinée à l'exportation</li> <li>• Conditions agro climatiques propices à la culture du sésame</li> <li>• Rôle important dans l'amélioration de la fertilité des sols à travers la fixation de l'azote</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grande utilisation des semences locales</li> <li>• Mauvaise utilisation des produits phytosanitaires</li> <li>• Insuffisance de formation et de sensibilisation des acteurs de la filière</li> <li>• Faible organisation des acteurs de la filière</li> <li>• Faible diffusion des variétés performantes</li> <li>• Difficulté d'accès au crédit de campagne</li> <li>• Insuffisance de l'appui conseil dans certaines zones de production</li> <li>• Insuffisance d'infrastructures de stockage et de conditionnement</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilité d'outils didactiques sur les bonnes pratiques de production</li> <li>• Existence de fortes demandes à l'exportation</li> <li>• Existence d'un document d'orientation stratégique nationale sur la promotion de la filière sésame</li> <li>• Accompagnement des institutions de recherche pour la production de semences améliorées</li> <li>• Existence de l'interprofession sésame (ISMA)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faible qualité du sésame malien</li> <li>• Faiblesse des fonds de roulement</li> <li>• Instabilité des prix aux producteurs</li> <li>• Méconnaissance du fonctionnement des marchés</li> <li>• Insuffisance de marketing</li> <li>• Insuffisance d'information sur les normes internationales, d'harmonisation des procédures et des documents par rapport aux accords internationaux</li> </ul>

## 8.6. La filière pomme de terre

Cette culture est favorisée par l'existence de plaines, de bas-fonds, de périmètres irrigués villageois. La production nationale au titre de la campagne agricole 2016/25017 était de 201 209 tonnes.

Les grandes zones de production sont Sikasso, Koulikoro et Ségou avec respectivement 4 687 ha, 4 385 ha et 1 017 ha. Les productions correspondantes au titre de la campagne 2016/2017 étaient de 88 486 tonnes, 81 296 tonnes et 30 474 tonnes (figure 14).

**Figure 14 : Superficies et production de la pomme de terre**



Source : Ministère de l'Agriculture 2017

Le changement des habitudes alimentaires des populations et le fort potentiel de production et de productivité de la pomme de terre contribuent au développement de cette filière à travers l'implication de beaucoup d'acteurs qui sont les exploitants agricoles, les fournisseurs d'intrants, les transporteurs, les consommateurs.

La production nationale couvre les besoins de consommation pour une courte durée de trois mois compte tenu de la saisonnalité de la production. Le reste de l'année est couvert par les importations. La consommation de pomme de terre est en augmentation en raison de l'accroissement de la population urbaine en général et de la diversification des régimes alimentaires en particulier.

Il n'existe pas de statistiques fiables relatives à la demande. Le marché est sanctionné par une fluctuation des prix liée aux importations en provenance du Maroc et de la Hollande.

La filière Pomme de terre compte quatre niveaux de structuration : les distributeurs de semences, les producteurs, les commerçants de pomme de terre (les importateurs/grossistes, les demi-grossistes et les détaillants) et les consommateurs. Les importations de semences sont financées par les banques locales et les institutions de micro finance.

L'essentiel de la production est commercialisé à la récolte. La mise sur le marché se fait à travers un circuit court, actif uniquement de février à juin et un circuit long et actif toute l'année et ayant pour centres les marchés urbains. Le circuit court permet l'évacuation d'une partie de la production vers des centres de consommation en dehors des zones de production. Les grossistes traitent directement avec des producteurs individuels peu organisés.

Les prix aux producteurs sont sujets à de très importantes fluctuations. Les organisations émergentes des producteurs de pomme de terre ne disposent pas pour l'instant de moyens de régulation de l'offre et des prix.

Cette filière connaît des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces présentées dans le tableau 16 ci-dessous.

**Tableau 16 : Analyse SWOT de la filière Pomme de terre**

<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversité variétale (plus de 12 variétés de pomme de terre disponible)</li> <li>• Rendement élevé</li> <li>• Disponibilité des terres à l'Office du Niger</li> <li>• Disponibilité d'eau d'irrigation</li> <li>• Forte demande de consommation</li> <li>• Existence de réseau d'approvisionnement en semences</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût élevé des semences</li> <li>• Difficulté d'accès aux crédits</li> <li>• Faible organisation des acteurs</li> <li>• Insuffisance des infrastructures de conditionnement et de stockage</li> <li>• Faible valorisation du produit</li> <li>• Instabilité des prix de vente</li> <li>• Absence de statistiques fiables au niveau de tous les maillons de la filière</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilité de techniques et de technologies de production</li> <li>• Existence de programmes/projets d'accompagnement pour la promotion de la filière</li> <li>• Volonté d'organisation des acteurs de la filière</li> <li>• Accroissement de la population et changement d'habitude alimentaire</li> <li>• Forte demande de consommation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrence des produits étrangers</li> <li>• Mauvaise application de l'appui conseil</li> <li>• Insuffisance d'infrastructures de conditionnement et de stockage</li> <li>• Coût élevé des intrants</li> <li>• Difficultés d'accès au crédit</li> <li>• Insuffisance du contrôle phytosanitaire et de qualité des produits</li> </ul>

## 8.7. La filière Echalote/Oignon

Au Mali, l'échalote constitue un aliment de base pour les préparations culinaires. Elle est principalement produite dans la région de Mopti sur le plateau Dogon et celle de Ségou au niveau des bassins de Ségou, Bla, San, Tominian et de l'Office du Niger. La production d'échalote est estimée à 483 850 et celle de l'oignon est de 233 112 tonnes (Plan de campagne, 2016/2017). La culture est pratiquée essentiellement par les femmes et les jeunes.

De façon générale, on note une faible compétitivité des échalotes fraîches produites à cause de sa qualité jugée insuffisante par une grande majorité des commerçants. Les insuffisances reprochées sont surtout occasionnées par des pratiques inappropriées de production, de conservation, de transport et de commercialisation des échalotes. A cela s'ajoute une forte fluctuation des prix de vente (baisse en période de récolte et hausse en période d'installation de nouvelles cultures), qui réduit considérablement les revenus des producteurs.

Aussi bien au niveau du marché national (grands centres urbains) qu'à celui de la sous-région (Côte d'Ivoire, Guinée Conakry, Sénégal, Burkina Faso, etc), la demande en échalote est de plus en plus croissante mais les exigences des consommateurs sont plus marquées. La saisie de ces opportunités commande la mise en œuvre de stratégies permettant d'améliorer significativement la qualité du produit.

Cette filière connaît des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces présentées dans le tableau 17 ci-dessous.

**Tableau 177 : Analyse SWOT de la filière Echalote/Oignon**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversité variétale</li> <li>• Rendement élevé</li> <li>• Disponibilité des terres à l'Office du Niger et le pays Dogon</li> <li>• Disponibilité d'eau d'irrigation</li> <li>• Forte demande de consommation</li> <li>• Existence d'une interprofession</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté d'accès aux crédits</li> <li>• Insuffisance des infrastructures de conditionnement et de stockage</li> <li>• Faible valorisation du produit</li> <li>• Instabilité des prix au producteur</li> <li>• Faible adhésion des acteurs aux organisations faitières</li> <li>• Faible qualité de produits transformés</li> <li>• Insuffisance du contrôle phytosanitaire au niveau cordon douanier</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilité de techniques et de technologies de production</li> <li>• Existence de programmes/projets d'accompagnement pour la promotion de la filière</li> <li>• Accroissement de la population et changement d'habitude alimentaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrence de l'oignon importé</li> <li>• faible qualité des produits phytosanitaires</li> </ul>

## 8.8. La filière Karité

Le karité symbole de la valorisation d'une ressource locale constitue une source importante de développement économique des femmes, en particulier les femmes rurales. Pendant une période de l'année, la vie des femmes s'organise autour de la collecte, de la conservation et de l'extraction du beurre.

Au Mali, la promotion du karité semble occuper une place de choix dans le programme de lutte contre la pauvreté des femmes en milieu rural. A ce titre, on peut citer le « Projet karité du Mali » (sous la tutelle du Ministère de la Femme, de l'Enfant et de la Famille). Aussi, d'autres ONG internationales et locales sont impliquées comme le PAKA (Projet Appui Karité), la COOPROKASI (Coopérative des productrices de karité de la commune de Siby), le Programme d'Appui à la Filière karité, le COPROKAZAN (Coopérative des Productrices de Karité de Zantiébougou), etc.

- **Commercialisation** : Le commerce du karité se déroule de juin à mars et les prix sont très variables.

Les prix sont plus rémunérateurs entre juin et août. Malheureusement, à cette période dite de soudure, les femmes disposent de peu de temps pour la transformation de la noix en amande et en beurre.

La seconde période allant de septembre à février correspond à la diminution pour les femmes de l'intensité des travaux champêtres. Par contre, les activités de collecte de noix, de transformation en amande et en beurre s'intensifient.

La troisième période, de mars à juin, correspond à la baisse de l'offre d'amande et de beurre sur le marché. Cette période de chaleur n'est pas favorable à la transformation du beurre et la qualité des amandes est médiocre. Il est à noter que pendant cette période, le prix du beurre est plus élevé alors que celui des amandes est en baisse.

Les exportateurs des amandes et du beurre reconnaissent la rentabilité du commerce. Le Mali produit environ 250 000 tonnes d'amandes sur lesquelles 53 000 tonnes sont exportées. On extrait de ces amandes 130 000 tonnes de beurre dont 3 000 tonnes sont exportées (*Bocoum. B, 2013*).

Le karité malien est exporté aux Etats-Unis, en Europe et en Asie sous forme d'amande et/ ou de beurre dans les industries de chocolateries, cosmétiques et pharmaceutiques.

Il est à noter que des commerçants de pays comme la Côte d'Ivoire, le Burkina Faso, etc. s'approvisionnent en amande et en beurre au Mali qu'ils réexportent sous leur label.

- **Les acteurs de la filière karité :** Dans la filière karité, on distingue les acteurs directs et les acteurs indirects. Les acteurs directs regroupent les productrices, les commerçants et les exportateurs. Les acteurs indirects sont des ONG nationales et internationales qui participent à l'appui-conseil et souvent au financement des activités.
- **Analyse des forces, faiblesses, menaces et opportunités de la filière karité**

Elles sont analysées dans le tableau 18 ci-dessous.

**Tableau 188 : Analyse SWOT de la filière Karité**

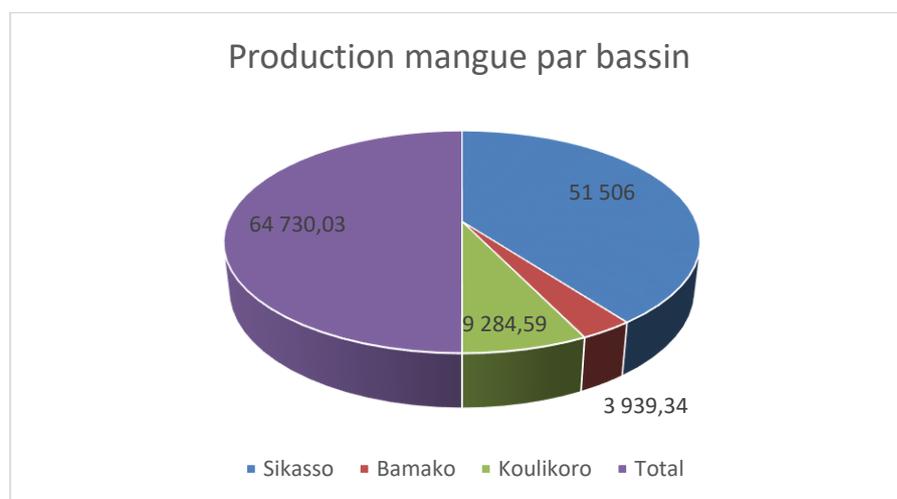
Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Source de revenu fiable pour les femmes</li> <li>• Création d'une valeur ajoutée par la transformation sur place</li> <li>• Source de création d'emplois</li> <li>• Existence de lois pour la protection du karité</li> <li>• Renouvellement des peuplements par la promotion de la plantation de karité ainsi que la vulgarisation de greffes et de plants d'arbres améliorés issus de la recherche</li> <li>• Disponibilité de la matière première (amandes de karité)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Défrichement des peuplements pour l'installation des cultures et la production d'énergie domestique</li> <li>• Degré de parasitisme élevé</li> <li>• Fructification longue (à partir de 15 ans)</li> <li>• Productivité irrégulière des peuplements</li> <li>• Vieillessement des parcs à karité</li> <li>• Manque de coordination et de professionnalisme au niveau des différents acteurs</li> <li>• Faible organisation des productrices de karité</li> <li>• Manque d'unités de transformation (industrielle et semi-industrielle) viables</li> <li>• Absence de statistiques fiables sur les produits de la filière karité</li> <li>• Absence de comptoir d'achat au Mali</li> <li>• Souvent, mauvaise qualité des produits du karité (amandes et beurre)</li> <li>• Difficultés d'accès aux emballages</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>appropriées (sacs, pots et plastiques)</li> <li>• Difficultés d'accès aux informations des marchés</li> <li>• Absence de norme commune pour la production</li> <li>• Difficultés d'accès aux équipements appropriés</li> <li>• Insuffisance d'infrastructures pour la conservation des noix bouillies séchées</li> <li>• Difficultés d'accès aux financements</li> <li>• Manque de concertation entre les différents intervenants qui évoluent dans le domaine du</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir-faire des femmes en matière de production du beurre de karité</li> <li>• Tentative d'organisation des productrices pour mieux défendre leurs intérêts</li> <li>• Existence d'ONG internationale qui œuvre dans ce domaine</li> <li>• Demande croissante du karité sur les plans national et international</li> <li>• Existence de programme karité au niveau du Ministère de la Promotion de la Femme, de l'Enfant et de la Famille</li> <li>• Existence de programmes/projets de valorisation de la filière karité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Changements climatiques (baisse de la pluviosité, vents violents et écarts de températures)</li> <li>• karité</li> <li>• Approvisionnement des commerçants étrangers au niveau des marchés locaux</li> <li>• Commercialisation du produit sous le label d'autres pays</li> <li>• Nombre élevé d'intermédiaires entre productrices et acheteurs</li> <li>• Mauvaise réputation des amandes et beurre maliens</li> <li>• Instabilité du prix du beurre de karité et de l'amande</li> </ul>

## 8.9. La filière mangue

Selon le rapport bilan mangue de la campagne 2017, la production suivie est estimée à 64 730,03 tonnes contre 67 315 tonnes en 2016. Cette production est constituée essentiellement des variétés AMELIE, KENT, KEÏTT, JULIE, ELDON, BROOKS, VALENCIA, SPRING FIELDS, etc. La répartition par bassin de production est donnée dans la figure 15 ci-après :

**Figure 15 : Production de mangue par bassin**



Source des données : Bilan campagne mangue 2017 IFM-Mali

Ces données sont issues d'un processus de collecte et d'analyse à laquelle participent les représentants des différents acteurs. Elle donne une physionomie réelle de la dynamique de la filière mangue.

Au-delà de la production, les autres étapes de la filière sont résumées comme suit :

**Concernant la transformation de la mangue** : les dérivés les plus demandés sont la mangue séchée, le jus, la confiture et la pulpe de mangue.

**Concernant la commercialisation de la mangue** : les principaux marchés sont :

- **le marché local** : il regroupe les grands marchés de consommation et les petits marchés disséminés au Mali où est vendue la majorité des mangues consommées. Il accueille les mangues dites mangues locales ;
- **le marché sous régional** : il est constitué par l'ensemble des pays de la sous région. La plupart des pays consommateurs sont également des pays producteurs à l'exception de la Mauritanie.

En raison de la saisonnalité et de la périssabilité de la mangue, les niveaux des cours sur l'ensemble des marchés sont faibles pendant les périodes de forte production mais peuvent atteindre le niveau de rémunération élevé pendant les périodes de faible approvisionnement.

- **le marché International** : les principaux marchés sont : la France, la Belgique et l'Allemagne avec des petites quantités vendues également sur le marché de la grande Bretagne.

**Concernant les Organisations socioprofessionnelles de la filière**, il y a :

- **Pour la production** : l'Association des planteurs, l'Association des producteurs des fruits et légumes et le Groupement des planteurs
- **Pour la commercialisation** : des associations professionnelles d'exportateurs (AMALEF, GIE FRUILEMA, APELEF)
- **Pour la transformation** : le Groupement des transformateurs des produits agricoles (GTPA)

Le tableau 19ci-après fait une synthèse des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces de la filière mangue.

**Tableau 199 : Analyse SWOT de la filière mangue**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagnement des services techniques et des projets</li> <li>• Disponibilité de terres pour la production de la mangue</li> <li>• Existence d'une interprofession dynamique</li> <li>• Production importante de mangue;</li> <li>• Existence de marchés (national, sous régional et international)</li> <li>• Existence de programme de renforcement de capacité des acteurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les pertes importantes de production</li> <li>• L'insuffisance des stations de conditionnement</li> <li>• L'insuffisance d'entretien des plantations</li> <li>• Le vieillissement des parcs de manguiers</li> <li>• Le caractère saisonnier de la production</li> <li>• La non maîtrise du circuit de commercialisation par certains exportateurs</li> <li>• Le manque d'unités de transformation industrielle</li> <li>• L'absence de statistiques fiables au niveau de tous les maillons</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'assistance de projet spécialisé (Cadre Intégré)</li> <li>• La disponibilité des résultats de recherche sur les variétés de mangues</li> <li>• La disponibilité des itinéraires techniques (plantation, traitement, mode de récolte, etc)</li> <li>• L'importance de la demande locale et internationale</li> <li>• L'appui à la professionnalisation des acteurs de la filière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cycle de fructification long</li> <li>• Commercialisation du produit sous le label d'autres pays</li> <li>• Vieillissement des parcs de manguiers</li> </ul>

## 8.10. Sous-Secteur de l'élevage

Le sous- secteur de l'élevage est constitué par la filière bétail/viande, la filière lait et la filière peaux et cuirs.

### 8.10.1. La filière bétail/viande

#### a. Bétail

Il existe deux systèmes de production à savoir le système intensif et le système extensif.

Le sous-secteur de l'élevage est caractérisé par la pratique d'un système extensif avec les pâturages qui constituent en grande partie les principales sources d'alimentation des animaux. De façon générale, les pâturages concernent des aires où la végétation est constituée en majorité d'herbes et de peuplements ligneux. Ils se situent dans des dépressions et souvent sur des bas de pentes.

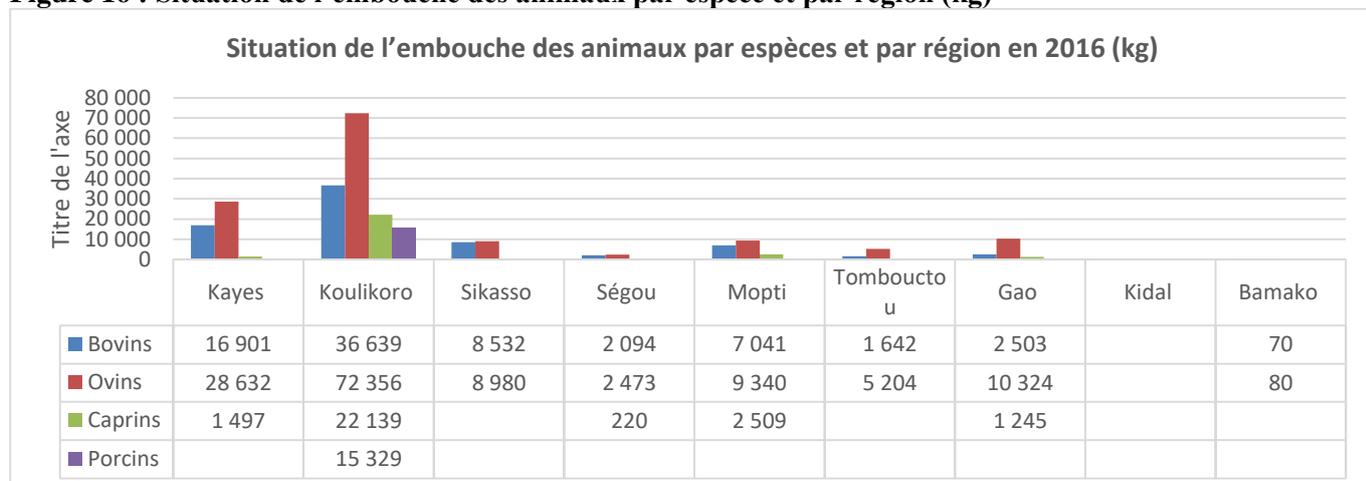
Il faut ajouter à cela le système intensif dominé par l'embouche des bovins et des ovins en milieu urbain et péri-urbain. Elle compte des effectifs de 10 à 20 têtes par cycle en moyenne,

avec deux cycles de production par an. La filière embouche connaît un grand essor. Des opérations d'embouche sont menées à titre individuel ou collectif par des opérateurs privés sur fonds propres ou avec l'appui financier d'institutions financières et de micro finances (BNDA, Nyésiguiso, Kondo Jigima, Jigiyasoba). Cette activité représente de nos jours une source de revenu importante pour les populations qui la pratiquent.

Les animaux embouchés sont préférentiellement destinés aux marchés nationaux et sous régionaux. L'embouche des petits ruminants est faite principalement par les femmes et les jeunes.

S'agissant du potentiel, le nombre total d'animaux engraisés par région est consigné dans la figure 17 ci-dessous.

**Figure 16 : Situation de l'embouche des animaux par espèce et par région (kg)**



Source : DNPIA (rapport annuel 2016)

L'analyse du graphe fait ressortir un fort engouement pour les activités d'embouche bovine et ovine dans toutes les régions à l'exception de Kidal. Cependant, des efforts sont déployés dans les régions de Ségou, de Tombouctou et particulièrement dans le District de Bamako pour la promotion de cette filière.

Pour ce qui est la commercialisation du bétail, en système pastoral pur, elle est caractérisée par la vente des mâles adultes, des vaches stériles et des taurillons. C'est ce système qui approvisionne le commerce frontalier de bétail.

En fait, ce type d'élevage n'est pas particulièrement orienté vers le marché et la recherche du profit maximum mais plutôt vers la sécurisation du troupeau et la satisfaction des besoins monétaires courants. En rapport avec la transhumance comme mode d'élevage dominant, les décisions de vente des producteurs sont beaucoup plus motivées par le souci de faire face à des besoins monétaires immédiats. L'offre de bétail qui provient d'un tel type d'élevage ne se fait nullement en fonction de la demande.

En système agropastoral, la commercialisation du bétail concerne surtout les animaux de ré-élevage et d'exportation (les vaches reformées). Les animaux sont généralement 'mis en

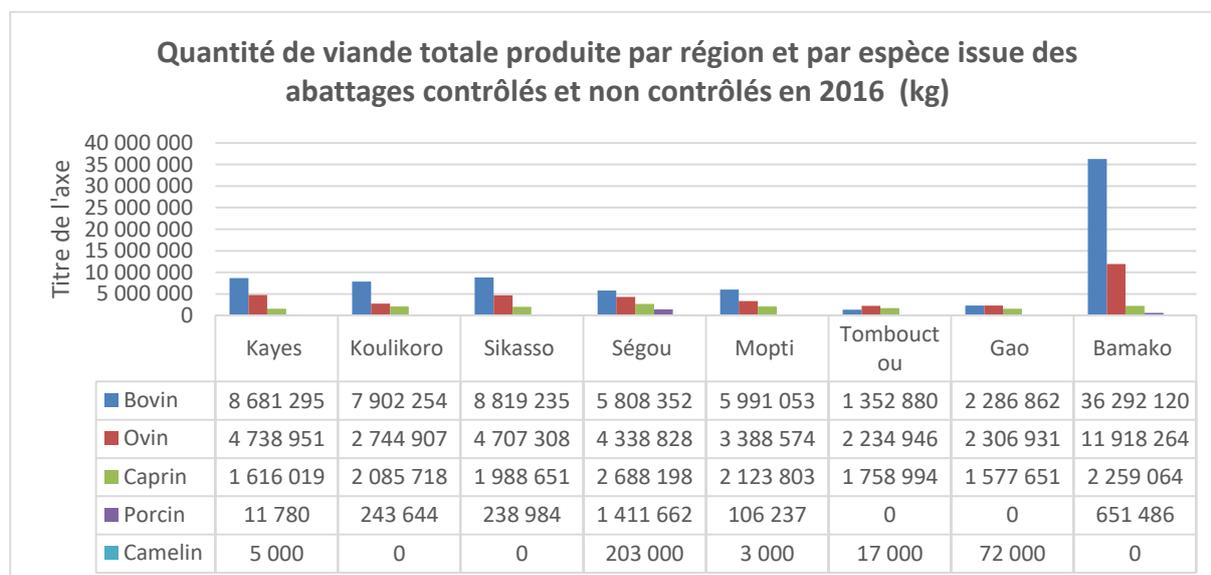
forme'' avant d'être vendus. La vente s'effectue sur place, soit sur un marché organisé soit à l'étranger lorsque la frontière est proche. C'est également dans ce système qu'il existe un véritable commerce de bétail avec de nombreux marchands et des marchés bien approvisionnés : abattoir frigorifique de Bamako, Bamako Faladié et Niamana dans le District de Bamako ; Kati Dral et Nara dans la région de Koulikoro ; Ségou, Niono et Tenin dans la région de Ségou ; Koutiala et Sikasso dans la région de Sikasso ; Fatoma dans la région de Mopti.

En système périurbain, les échanges se font autour des grands centres de consommation et des marchés terminaux. Actuellement, tous les marchés à bétail sont gérés par les associations ou coopératives des professionnels qui y interviennent (éleveurs, marchands de bétail, bouchers) sur la base de contrats de gestion suite au désengagement de l'Etat de la gestion des infrastructures de transformation et de commercialisation du bétail. C'est le cas des marchés de Kati, Niono et Fatoma.

## b. Viande

La transformation du bétail en viande se fait au niveau des infrastructures d'abattage, à savoir les aires d'abattages et les abattoirs. Ainsi, la quantité de viande totale produite issue des abattages contrôlés et des abattages non contrôlés en 2016 a atteint 132 574, 651 tonnes. La figure 16 donne les quantités par espèce et par région.

Figure 17 : Quantité de viande produite par région et par espèce (kg)



Source: CPS/SDR, DNPIA (Rapport de l'Enquête Agricole de Conjoncture 2016/2017, Rapport annuel 2016)

Ces statistiques ne prennent pas en compte les abattages traditionnels (fêtes religieuses, rites et sacrifices), les abattages pour l'autoconsommation, les abattages clandestins.

Ces abattages ne sont pas cernés par les services en charges des statistiques de l'élevage, d'où une sous-estimation des quantités de viande consommée dans le pays et de celles exportées.

Les niveaux de consommation des produits animaux dépendent de plusieurs variables telles que les habitudes alimentaires et le pouvoir d'achat des consommateurs, les variations saisonnières de l'offre et de la demande, les aléas climatiques, les difficultés économiques.

Malgré le potentiel du Mali, force est de constater périodiquement le renchérissement du prix du bétail et de la viande. La spéculation sur les marchés à bétail et l'achat d'animaux au comptant en sont les raisons principales, contribuant ainsi à affaiblir les bouchers et les chevillards dont la situation financière est précaire.

Aussi, les changements intervenus dans les modes de transactions, en l'occurrence l'achat au comptant des animaux par les marchands exportateurs, ont fortement perturbé les achats d'animaux de boucherie par les chevillards habitués au système d'achat à crédit.

Le tableau 20 qui suit résume les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de la filière bétail/viande.

**Tableau 20 : Analyse SWOT de la filière Bétail-viande**

Forces	Faiblesses
<p>Disponible exploitable du cheptel important</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte potentialité existante</li> <li>• Ressources pastorales importantes [pâturage, terres salées, eaux et cultures fourragères (bourgou, niébé et dolique)]</li> <li>• Existence des foires et marchés à bétail</li> <li>• Existence d'unités de production d'aliment bétail</li> <li>• Bonne couverture sanitaire du cheptel sur l'ensemble du territoire (services publics et mandataires)</li> <li>• Présence d'un réseau important de pharmacies et de dépôts vétérinaires</li> <li>• Présence d'organisations paysannes dynamiques</li> <li>• Disponibilité en sous-produits agro-industriels et de résidus de culture</li> <li>• Acquis des résultats de la recherche en matière d'élevage</li> <li>• Existence de la charte pastorale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faible productivité du cheptel local</li> <li>• Faible disponibilité d'aliments pour le bétail</li> <li>• Accessibilité des pâturages naturels limitée par l'insuffisance de points d'eau et extension anarchique des champs de culture</li> <li>• Insuffisance et vétusté des infrastructures et des équipements de production, de transformation et de commercialisation</li> <li>• Gestion non rationnelle du troupeau</li> <li>• Non-respect de la réglementation dans le cadre de la gestion des ressources pastorales</li> <li>• Insuffisance des moyens de transport adaptés et performants</li> <li>• Persistance de certaines maladies animales</li> <li>• Dégradation des ressources naturelles sous l'effet conjugué de l'homme, du climat (feux de brousse, déforestation, érosions éolienne et hydrique, sécheresse) et des prédateurs</li> <li>• Nombre élevé des intermédiaires de la filière</li> <li>• Elevage semi-extensif</li> <li>• Pâturages naturels soumis à des aléas</li> </ul>

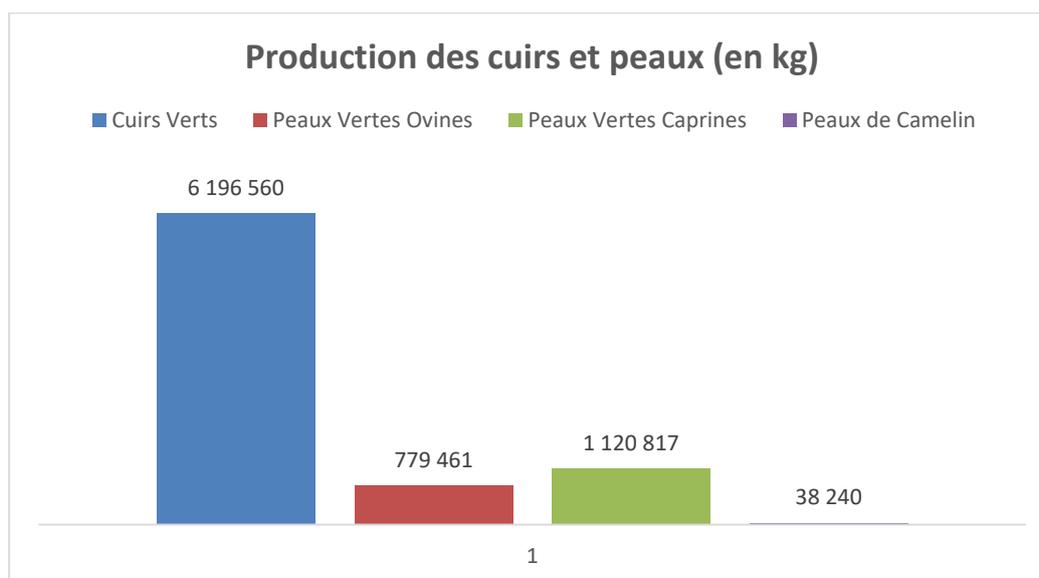
	climatiques <ul style="list-style-type: none"> <li>• Insuffisance d'aliment bétail et son coût élevé</li> <li>• Insuffisance des infrastructures de santé animale</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence de débouchés (pays frontaliers)</li> <li>• Existence de nombreuses structures d'appui (ONG)</li> <li>• Existence d'un réseau hydraulique de surface et souterrain</li> <li>• Existence de services vétérinaires</li> <li>• Fort engouement pour l'embouche</li> <li>• Appui des institutions financières et des microfinances</li> <li>• Forte implication des groupes vulnérables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réduction des pâturages suite à l'urbanisation galopante</li> <li>• Application des normes sanitaires restrictives dans les pays de débouchés</li> <li>• Barrières tarifaires et non tarifaires</li> <li>• Abatage souvent non contrôlé</li> <li>• Accès difficile aux crédits bancaires</li> <li>• Faible maîtrise des techniques d'embouche</li> </ul>

### 8.10.3. Filière cuirs et peaux

#### 8.10.3.1. Production des cuirs et peaux

La production contrôlée des cuirs et peaux toutes espèces confondues au niveau des centres officiellement reconnus et contrôlés est de 6 196 560 kg pour les cuirs verts bovins, 779 461 kg pour les peaux ovines, 1 120 817 kg pour les peaux caprines et 38 240 kg pour les peaux camelines (figure 18).

**Figure 18 : Production des cuirs et peaux (kg)**



Source : DNPIA (rapport annuel 2016)

### 8.10.3.2. Traitement et commercialisation des cuirs et peaux

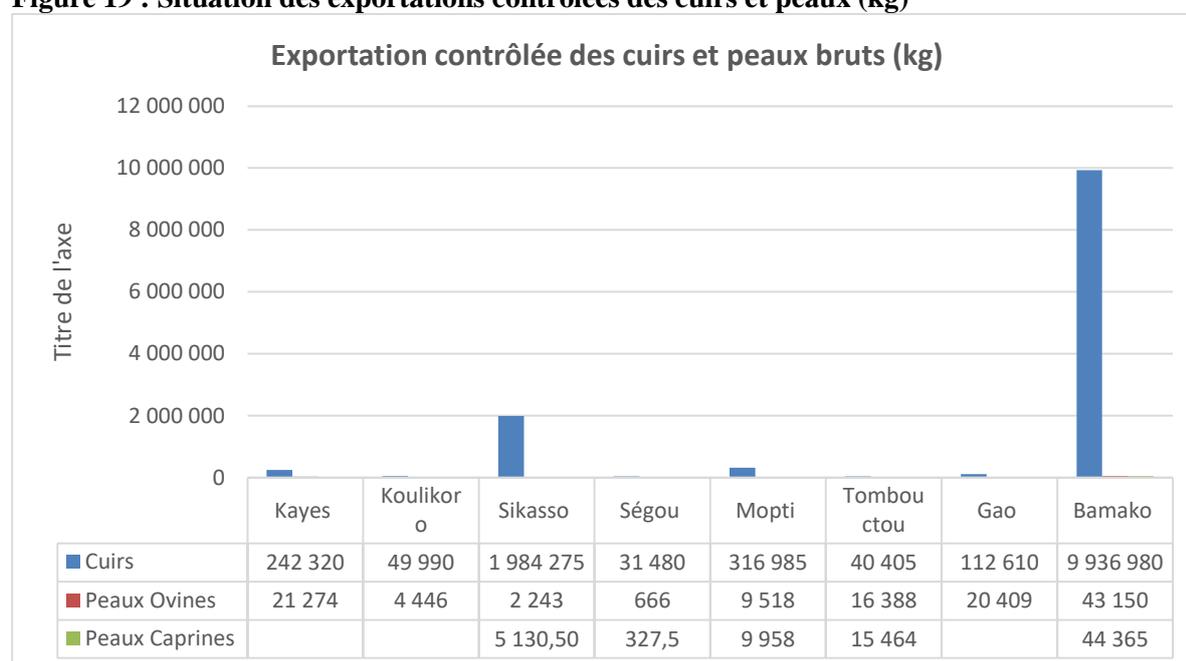
Les cuirs et peaux sont essentiellement exportés. Ils constituent le second produit d'exportation des produits d'élevage du Mali. On distingue deux circuits de commercialisation et de transformation des cuirs et peaux :

- le premier circuit concerne le circuit intérieur de transformation et de valorisation ;
- le deuxième circuit concerne les exportations des cuirs et peaux avec deux destinations l'une vers la Côte d'Ivoire, le Sénégal, Burkina pour les peaux et l'autre vers le Ghana, principalement pour le cuir brut destiné à l'alimentation.

La qualité des cuirs et peaux au Mali serait fort appréciable à cause de son mode dominant d'élevage qu'est la transhumance. Malheureusement, le marquage au fer rouge, la médiocre dépouille et les méthodes rudimentaires de séchage et de conservation déprécient la qualité marchande des cuirs et peaux. Si elle a lieu, la conservation se fait par séchage ou salage à sec.

En 2016, les exportations contrôlées en volume de cuirs et peaux ont porté sur 12 715,045 tonnes de cuirs bruts, 118,093 tonnes de peaux ovines et 75,245 tonnes de peaux caprines (figure 19).

**Figure 19 : Situation des exportations contrôlées des cuirs et peaux (kg)**



Les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de cette filière sont indiquées dans le tableau 21 ci-dessous.

**Tableau 20 : Analyse SWOT de la filière cuirs et peaux**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cheptel avec un disponible exploitable important</li> <li>• Existence d'abattoirs, d'aires d'abattage et de séchoirs</li> <li>• Existence d'unités de transformation et de traitement de cuirs et peaux</li> <li>• Présence d'organisations socioprofessionnelles dynamiques de cuirs et peaux</li> <li>• Existence de marché local pour les produits issus de la transformation des cuirs et peaux</li> <li>• Existence d'une maison de l'artisanat aux niveaux national et régional</li> <li>• Existence de services et de structures d'appui et d'encadrement déconcentrés et décentralisés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faible taux d'exploitation</li> <li>• Exportation élevée du bétail sur pied</li> <li>• Difficulté de collecte et de traitement préalable des cuirs et peaux</li> <li>• Insuffisance et vétusté des infrastructures et des équipements de production, de transformation et de commercialisation des cuirs et peaux</li> <li>• Faibles capacités des organisations des professionnels des cuirs et peaux</li> <li>• Non-respect des normes environnementales des unités de transformations et de traitements des cuirs et peaux</li> <li>• Insuffisance de moyens de transport adaptés et performants</li> <li>• Dépréciation de la qualité des peaux due au marquage au feu et tatouage des animaux selon les méthodes traditionnelles</li> <li>• Insuffisance et manque de fiabilité des données statistiques et d'informations sur la filière</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présence d'un Projet régional d'amélioration de la qualité des cuirs et peaux</li> <li>• Existence de débouchés</li> <li>• Existence de différentes études, politiques et stratégies pour le développement de la filière (programme d'appui à la valorisation et à la commercialisation des produits du sous-secteur élevage)</li> <li>• Existence de structures d'appui</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Application de normes sanitaires restrictives dans les pays de débouchés</li> <li>• Barrières tarifaires et non tarifaires</li> <li>• Baisse des prix des cuirs et peaux sur les marchés d'exportation</li> </ul>

#### **8.10.4. Filière lait**

Au Mali, la production laitière est fournie par les espèces bovine, ovine, caprine et caméline. Les troupeaux laitiers de ces espèces sont élevés soit dans le système pastoral pur (transhumant et nomade) soit dans le système agropastoral (transhumant et sédentaire) soit dans les systèmes périurbains.

Les races utilisées sont en majorité des autochtones à faible potentiel laitier. Cependant, dans les zones périurbaines, l'amélioration par le croisement avec des races étrangères bonnes productrices de lait a créé des produits de croisement avec un plus grand potentiel.

L'alimentation reste le facteur limitatif de la production qui se caractérise par deux phénomènes majeurs :

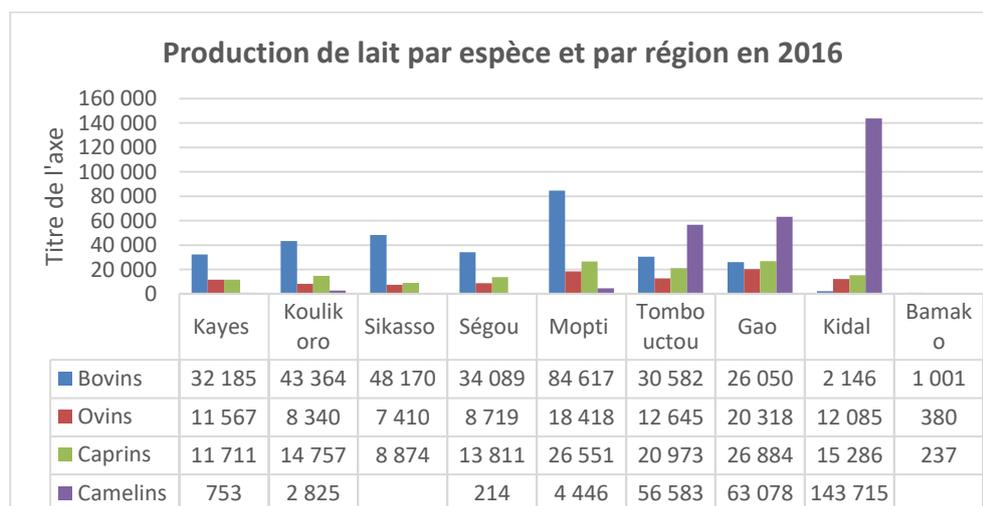
- la saisonnalité de la disponibilité de fourrages : elle est liée au fait que les fourrages sont produits à partir de pâturages naturels dont la production est liée à la pluviosité et à la crue du delta intérieur du Niger ;

- la faible exploitation de la production de lait : des quantités importantes de lait sont souvent non accessibles pour le grand nombre de consommateurs à cause des caractéristiques des systèmes de production de l'élevage dans la zone sahélienne, notamment le déplacement constant des animaux transhumants et nomades, le manque de suivi sanitaire des vaches et la non exploitation des petits ruminants dans le Sud du Mali.

Aujourd'hui, une attention particulière est portée aux zones urbaines et périurbaines où une évolution significative de la production laitière est à noter. En effet, par l'amélioration des conditions d'élevage comme le suivi sanitaire, la sélection, l'insémination artificielle des femelles de races locales avec des semences de races laitières confirmées, des performances individuelles de 15 à 20 litres/jour, au pic de lactation, ont été observées dans certains élevages du District de Bamako.

La figure 20 qui suit donne la production de lait par espèce et par région au cours de l'année 2016.

**Figure 20 : Production de lait par espèce et par région en 2016.**



L'analyse de ce graphique fait apparaître une forte production de lait dans la région de Kidal avec 173 232 tonnes, suivie de Mopti, de Gao, de Tombouctou, de Koulikoro et Sikasso. L'espèce la plus pourvoyeuse de lait reste le dromadaire dans la région de Kidal. En vue de la création d'une valeur ajoutée, il est opportun de développer un dispositif de distribution de

ces produits crus ou transformés au niveau de cette filière. Les caractéristiques de la filière sont mentionnées dans l’outil d’analyse SWOT ci-dessous (tableau 22).

**Tableau 21 : Analyse SWOT : La filière lait**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence des structures d’encadrement</li> <li>• Savoir-faire traditionnel</li> <li>• Existence de races locales et leurs métisses à potentiel laitier (Zébus Azawak, Maure, chèvre noire de Boureissa, produits de croisement des races spécialisées)</li> <li>• Existence d’une industrie embryonnaire de transformation laitière</li> <li>• Bon réseau de médecine vétérinaire privée pour le suivi et le contrôle du troupeau laitier</li> <li>• Existence d’un réseau de surveillance épidémiologique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insuffisance de mini-laiteries au niveau national</li> <li>• Insuffisance d’unité industrielle</li> <li>• Faible niveau nutritionnel des animaux</li> <li>• Faible potentiel génétique des animaux</li> <li>• Faible maîtrise de techniques améliorées de production par les producteurs</li> <li>• Faible niveau d’organisation des producteurs laitiers</li> <li>• Faible investissement en faveur de la filière lait</li> <li>• Contexte peu favorable au développement d’une collecte par les transformateurs à grande échelle à cause du système d’élevage extensif et de l’irrégularité/saisonnalité de la production laitière</li> <li>• Faible capacité de conservation et de transport du lait frais</li> <li>• Présence de certaines maladies infectieuses, parasitaires et métaboliques</li> <li>• Insuffisance et manque de fiabilité des données statistiques et d’informations sur la filière</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vulgarisation de l’insémination artificielle et de l’élevage intensif</li> <li>• Existence de structures d’appui conseils et de vétérinaires mandataires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rétrécissement des parcours naturels</li> <li>• Concurrence déloyale de l’importation du lait en poudre</li> </ul>

### **8.10.5. Filière avicole**

L’aviculture, du fait de sa spécificité socioculturelle, recèle d’énormes potentialités. Ce faisant, la volaille locale est aussi un moyen efficace pour lutter contre la pauvreté en milieu rural.

On distingue deux systèmes de production avicole, à savoir :

- l’aviculture traditionnelle, pratiquée surtout dans les zones rurales comme activité de diversification de revenu, estimée à plus de 90 % des effectifs ;
- l’aviculture moderne, surtout localisée dans les zones périurbaines de Bamako, Ségou, Sikasso et Mopti. Cette activité prend de l’essor autour du centre urbain de Bamako.

#### **8.10.5.1. Production d’œufs et de poulets de chair**

En vue d’accroître l’offre en poulets de chair et en œufs de consommation, les actions ont été ciblées prioritairement sur le secteur moderne industriel avec des souches de poulets et de pondeuses exotiques utilisant des techniques modernes de production.

La production d'œufs provient essentiellement des fermes avicoles modernes. Les œufs provenant de l'aviculture traditionnelle sont destinés à la reproduction et sont peu commercialisés à l'exception des œufs de pintade. De grands élevages de pintades existent cependant dans les régions de Sikasso et de Koulikoro où des efforts importants restent à faire pour promouvoir cette filière.

L'élevage de poulets de chair est le fait de professionnels exerçant dans la zone périurbaine de Bamako. Son extension reste cependant limitée par des contraintes de marché d'écoulement du produit, le coût élevé de l'aliment volaille de qualité et le manque de couvoir pour acquérir les poussins à un prix raisonnable.

- **Les acteurs de la filière avicole traditionnelle** sont :
  - les producteurs : ils sont les propriétaires de la ferme ;
  - les collecteurs : ce sont des jeunes hommes qui se déplacent de ferme en ferme pour acheter les volailles et les revendent les jours de foire ;
  - les commerçants (grossistes, demi-grossistes et détaillants) : ils s'approvisionnent auprès des collecteurs.
  
- **Les acteurs de la filière avicole moderne** sont :
  - les importateurs de poussins : ce sont généralement des vétérinaires ou de grandes sociétés spécialisées ;
  - les vétérinaires assurent la vente des médicaments et le suivi sanitaire de la volaille ;
  - les producteurs d'aliments volaille produisent à l'échelle industrielle l'aliment volaille ;
  - les éleveurs sont propriétaires de la ferme et travaillent avec des salariés responsables du suivi et de l'entretien du poulailler ainsi que de la vente des produits ;
  - les distributeurs achètent les produits avec les éleveurs et les livrent aux consommateurs ;
  - les consommateurs sont les ménages individuels, les restaurants et les hôtels.

Le tableau 23 qui suit donne les caractéristiques de la filière avicole.

**Tableau 22 : Analyse SWOT de la filière avicole**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectif important de volaille</li> <li>• Nombre important d'acteurs</li> <li>• Cycle court de production</li> <li>• Demande forte de poulet de chair et d'œufs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insuffisance de l'organisation de la filière</li> <li>• Insuffisance d'infrastructures et d'équipements marchands</li> <li>• Difficulté d'accès au crédit</li> <li>• Coût élevé des intrants (poussins importés, aliment volaille et produits pharmaceutiques)</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accroissement de la population et</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrence déloyale de l'importation de</li> </ul>

changement d'habitude alimentaire • Emergence et dynamisme du secteur avicole dans toutes les régions • Possibilité de valorisation des sous-produits	poulet de chair • Menaces de la grippe aviaire
---	---

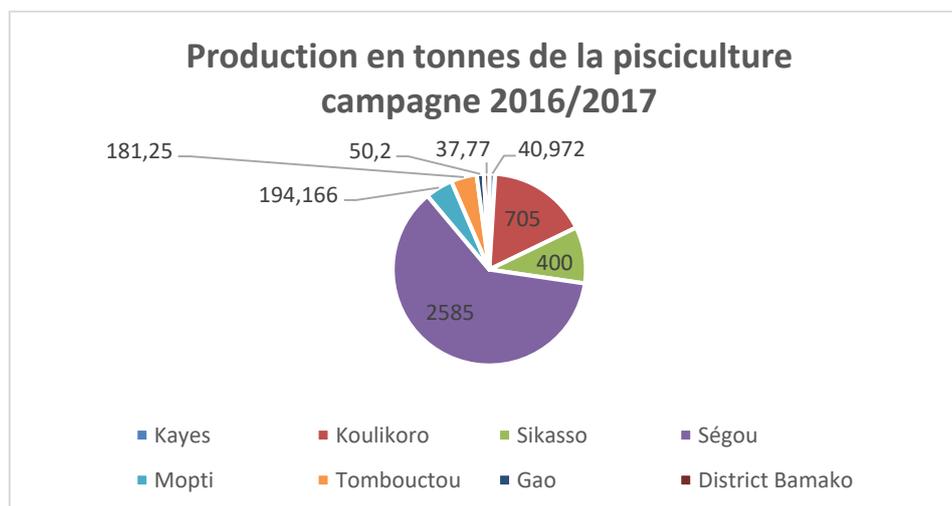
## 8.11. La filière piscicole

La pêche est confrontée actuellement à la baisse du niveau des ressources halieutiques et à la dégradation des conditions environnementales indispensables à la reproduction des espèces. Il s'agit entre autres de la pollution et de la surpêche. Face à cette situation, depuis des décennies, l'aquaculture apparaît comme une alternative et un outil efficace pour juguler le déficit de poisson, la réduction du chômage et la baisse de la pression sur les ressources halieutiques naturelles.

La région de Koulikoro englobe l'ensemble des productions des grandes fermes dans la zone périurbaine du District de Bamako dont la Ferme Piscicole Boubacar DIALLO tandis que la région de Ségou a connu un essor fulgurant de la pisciculture intensive en cage flottante à travers différents programmes dans le sous-secteur (Programme national d'empoissonnement ; programme d'installation des jeunes de l'APEJ ; installations privées ; etc). Les activités du PRODEFA à Sikasso consolident davantage la production aquacole du pays.

Au titre de la campagne 2016–2017, la production aquacole était de 4 194,358 tonnes comme indiqué dans la figure 21 ci-après :

**Figure 21 : Production en tonnes de la pisciculture campagne 2016/2017**



Les facteurs qui annihilent le développement de la pisciculture et de l'aquaculture sont entre autres : l'insuffisance de l'encadrement des exploitants sur les techniques piscicoles et aquacoles, la faible sensibilisation sur l'importance de la filière, les difficultés d'accès au financement.

Récemment, les acteurs de la filière se sont organisés en Confédération Nationale des Sociétés Coopératives des Pisciculteurs et Aquaculteurs du Mali (CONASCOPIA-MALI) pour être un interlocuteur crédible des pouvoirs publics et des partenaires techniques et financiers.

Les caractéristiques de la filière piscicole sont portées dans l’outil d’analyse SWOT ci-dessous (tableau 24).

**Tableau 23 : Analyse SWOT de la filière piscicole**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence de structures techniques d’encadrement</li> <li>• Disponibilité de source d’approvisionnement en eau des étangs piscicoles</li> <li>• Existence d’unités de production d’aliments poissons</li> <li>• Forte demande de poissons pour la consommation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté d’approvisionnement en alevins</li> <li>• Faible maîtrise des techniques d’aménagement des étangs piscicoles</li> <li>• Faible maîtrise des techniques d’alevinage</li> <li>• Faible organisation des acteurs de la filière piscicole</li> <li>• Faible sécurisation des sites piscicoles</li> <li>• Coût élevé des intrants</li> <li>• Difficultés d’accès au crédit</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilité de la pisciculture</li> <li>• Existence de marchés</li> <li>• Engouement des acteurs</li> <li>• Existence du centre de formation piscicole de Molodo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrence du poisson de mer importé</li> </ul>

## IX. RÉPERTOIRE DE L’ENSEMBLE DES FILIÈRES PORTEUSES D’EMPLOIS ET LEURS CHAÎNES DE VALEUR

### 9.1. Répertoire des filières porteuses d’emplois

A la suite de l’analyse approfondie des différentes filières porteuses d’emplois, une dispersion géographique de certaines filières retenues fait ressortir les chaînes de valeur susceptibles de création d’emplois soutenus dans les très petites, petites et moyennes entreprises.

**Tableau 24 : Répertoire des filières porteuses d’emplois et leurs chaînes de valeur**

N°	Filières porteuses	Régions									Chaînes de valeur
		Kayes	Koulikoro	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Kidal	Bamako	
1	Riz	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Production
											Transformation
											Commercialisation
											Consommation
2	Maïs	X		X						X	Production
											Transformation
											Commercialisation
											Consommation
											Transformation
Commercialisation											

											Consommation
4	Pomme de terre		X	X	X	X	X			X	Production, conservation, commercialisation, transformation
5	Echalote/Oignon										Production, conservation, commercialisation, Conditionnement, transformation
6	Mangue	X	X	X						X	Pépinière, Production, Pistage, Conditionnement et commercialisation Transformation
7	Karité		X	X	X					X	Collecte, transformation et commercialisation
8	Bétail viande	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Embouche, Commercialisation
9	Cuir et peaux	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Collecte, tannage, conditionnement, commercialisation
10	Lait	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Production, collecte, transformation, commercialisation
11	Aviculture	X	X	X	X					X	Approvisionnement en aliment volaille, Approvisionnement en poussin, Production des poulets de chair et d'œufs et commercialisation
12	Pisciculture	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Production d'alevins, Fabrication d'aliment poisson, Transformation Commercialisation

## 9.2. Chaînes de valeur

Pour chacune des filières citées ci-dessous, l'analyse approfondie a permis de dégager des chaînes de valeur dont le nombre de maillons varie d'un produit à un autre. D'une manière générale, dans les filières agro-sylvo-pastorales il y a cinq (5) maillons essentiels, à savoir : la production, la transformation, la commercialisation, le transport et la consommation. Selon leur spécificité, les chaînes de valeur nécessitent des investissements importants pour mettre à la disposition des consommateurs des produits de qualité.

Les chaînes de valeurs comprennent des activités interconnectées à la fois à l'intérieur des entreprises et des exploitations et entre elles. Une chaîne de valeur traverse plusieurs secteurs économiques<sup>1</sup>. Un élément important est qu'une valeur est ajoutée à chaque maillon de la chaîne. Une valeur peut être ajoutée à une denrée de plusieurs manières : en la produisant (comme font les producteurs), en la transformant (comme le font les transformateurs), en la rendant accessible au bon endroit et au bon moment (comme le font les commerçants) et en y ajoutant des services (comme le font certains commerçants, par exemple les commerçants en

intrants agricoles qui fournissent des conseils aux producteurs). La chaîne de valeur se met en place dans un environnement socio-économique local, national et international.

### a. 9.2.1. Chaîne de valeur riz

Les chaînes de valeur de la filière riz sont principalement la production, la transformation, la commercialisation et la consommation. Une analyse économique a été associée à certains maillons pour comprendre la rentabilité ainsi que le nombre d'emplois susceptibles d'être créés.

#### 9.2.1.1. Production

La chaîne de valeur production du riz fait recourt à plusieurs acteurs qui sont entre autres les exploitants agricoles, les fournisseurs d'intrants agricoles, les transporteurs, les banques et les IMF, les services d'appui conseil, les structures de recherche et les ONG. Compte tenu de la variabilité des coûts par système de production et par site, il ne peut être présenté que des comptes d'exploitation standards.

Par exemple, la production d'1 ha de riz en hivernage à l'Office du Niger en maîtrise totale de l'eau indique une marge nette d'exploitation de 221 050 F CFA. Le tableau 26 ci-dessous donne la décomposition.

**Tableau 25 : Compte d'exploitation d'un hectare de riz en zone Office du Niger**

Désignation des postes	Unités	Quantités	Prix Unitaires	Montant (F CFA)
Semence améliorée(R2)	kg	60	275	16 500
Installation entretien pépinière	ha	1	10 000	10 000
Labour et puddlage	ha	1	50 000	50 000
Arrachage des plants	ha	1	12 500	12 500
Transport et distribution des plants	ha	1	12 500	12 500
Repiquage	ha	1	25 000	25 000
DAP/NPKS	ha	2	14 000	28 000
Urée	ha	4	14 000	56 000
Engrais organique Profeba	ha	20	1 500	30 000
Désherbage	ha	1	20 000	20 000
Moisson	ha	1	25 000	25 000
Mise en moyette	ha	1	10 000	10 000
Mise en gerbier	ha	1	15 000	15 000
Sacs vides	sac	70	260	18 200
Frais de battage	sac	7		80 000
Frais de transport des sacs	sac	63	250	15 750
Main œuvre saisonnière	Mois	6	12 500	75 000
<b>Total charges opérationnelles</b>	F CFA			<b>499 450</b>

Frais redevance eau	F CFA	1	67 000	67 000
<b>Total des charges</b>	<b>F CFA</b>			566 450
Coût du kg de paddy		<b>5 250</b>	<b>108</b>	<b>566 450</b>
<b>Valeur de la production</b>		<b>5 250</b>	<b>150</b>	<b>787 500</b>
<b>Marge nette</b>				<b>221 050</b>

Source (Nyèta Conseils, 2014)

### 9.2.1.2. Transformation du riz

Au Mali, pendant ces dernières décennies, le secteur de la transformation du riz a évolué en plusieurs étapes qui ont permis de passer progressivement des rizeries industrielles avant les années 1990 aux décortiqueuses et mini rizeries aujourd'hui. En effet, dans les grandes zones de production (ON, ORM, ORS), jusqu'au début des années 1990, de grandes rizeries assuraient la transformation du paddy commercialisé par les agriculteurs, tandis que la production destinée à l'autoconsommation était transformée manuellement et par des décortiqueuses. Ces rizeries proposaient à la vente plusieurs qualités de riz usiné pour le marché malien.

Au début des années 1990, le programme d'ajustement structurel agricole s'est traduit par la libéralisation de la filière, le désengagement progressif de l'Etat et l'émergence de nouveaux acteurs dans la transformation de la production du riz.

Dans le secteur de la transformation du riz, les organisations de producteurs et les privés ont investi surtout dans des décortiqueuses qui n'effectuent que le décorticage, mais qui sont moins coûteuses que les rizeries industrielles qui effectuent le stockage, le nettoyage et le décorticage du paddy, puis le blanchiment, le triage et le conditionnement du riz. Environ 80 % du riz commercialisé est transformé avec ces unités qui sont très peu performantes avec un rendement usinage variant de 58 à 60 % et un taux de brisure jugé élevé (qualité du riz médiocre) par des consommateurs de plus en plus exigeants (Yacouba M. COULIBALY et Abdoulaye Ouologuem 2014).

Dans certaines zones (par exemple à l'intérieur du delta du Niger et dans le sud du pays où le riz est cultivé dans les bas-fonds et sur les plateaux), le riz est transformé selon une autre méthode pour produire du riz étuvé qui est bien moins important que le riz blanc sur le marché mais bien apprécié à la consommation.

Les contraintes de la transformation du paddy sont liées à :

- la qualité du paddy (le taux d'humidité du paddy qui doit être compris entre 12 et 14 %, le taux d'impureté, la maturité au moment de la récolte et la variété du riz) ;
- les performances des équipements (décortiqueuses, trieuses) ;
- les unités de transformation (les mini rizeries et les usines).

Cependant, la qualité du riz n'a pas la même signification selon les personnes et les acteurs de la filière. Les commerçants et les consommateurs de riz blanc ont de plus en plus d'exigences sur la couleur, la propreté, l'homogénéité des grains, le taux de brisure.

### 9.2.1.3. Commercialisation

Les acteurs impliqués dans le maillon de la commercialisation du riz sont les collecteurs, les demi-grossistes et les grossistes.

- **Les collecteurs** : acteurs majeurs de la commercialisation primaire, ils peuvent être classés en deux grandes catégories types qui achètent de petites quantités aux producteurs au niveau des marchés ruraux. La première catégorie concerne les collecteurs indépendants qui utilisent leur propres fonds pour effectuer les achats. La deuxième catégorie recouvre tous les autres collecteurs, en particulier ceux qui n'ont pas de capital propre et qui sont préfinancés par des semi-grossistes et des grossistes pour faire leurs achats.

Ils se chargent de la collecte du riz à partir des foires hebdomadaires locales en leur nom ou au profit de grossistes commerçants basés dans les centres urbains (champs, foires etc.). Leur approvisionnement se fait auprès des producteurs individuels et ils revendent directement aux consommateurs finaux. Ils peuvent aussi constituer des stocks pour les semi-grossistes et les grossistes. Les prix de vente subissent une forte variabilité et les plus bas sont observés en début de récolte.

Progressivement, les organisations de producteurs prennent un rôle croissant dans la collecte primaire à travers l'approvisionnement en intrants et le biais du décorticage du paddy (remboursement en nature).

- **Les demi-grossistes** : ils pratiquent un système de stock intermédiaire dans l'objectif de le revendre soit aux détaillants ou même selon les opportunités du marché aux grossistes. Les marges dégagées sont généralement faibles mais ces acteurs assurent leur survie par le rythme accéléré des transactions.
- **Les commençants grossistes** : ils sont installés dans les capitales régionales et dans le district de Bamako. Ils ont une capacité de stockage moyenne d'au moins 20 tonnes par rotation. ils s'approvisionnent à partir de divers réseaux de collecteurs qu'ils préfinancent. On compte parmi ces grossistes des importateurs qui contrôlent les prix sur les marchés. Ceux-ci exercent un véritable «monopole» avec l'avantage de l'accès au crédit bancaire pour le riz importé.

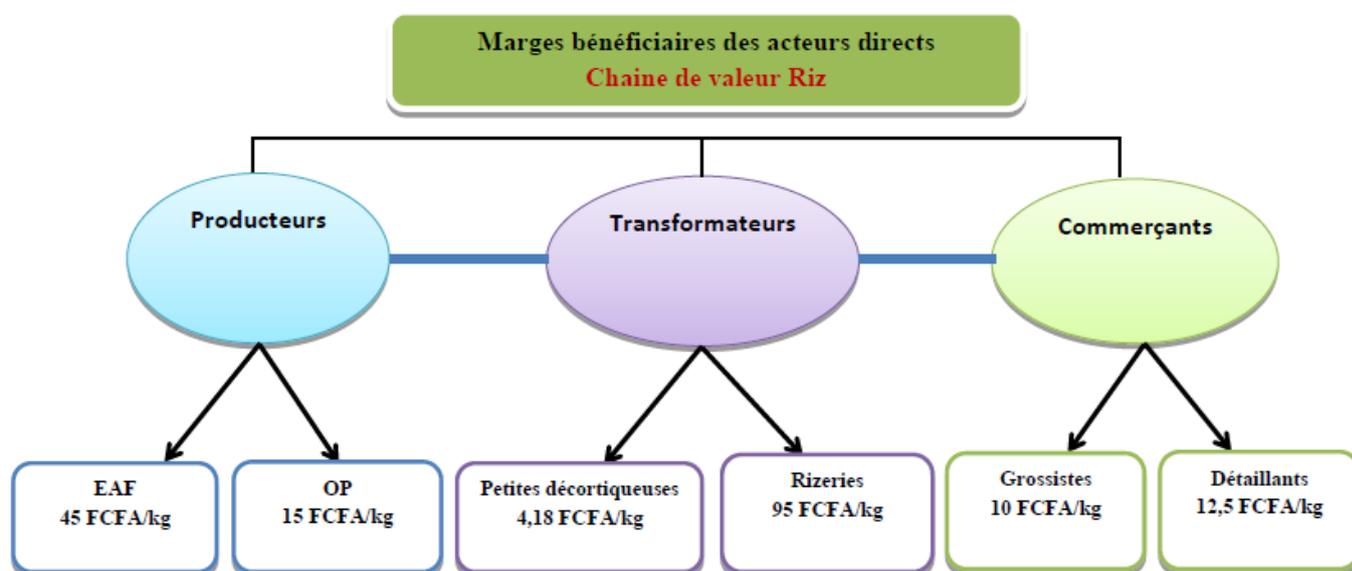
### 9.2.1.4. Consommation

Au Mali, le riz occupe une place centrale dans les habitudes alimentaires de la population urbaine et rurale. Selon le bilan céréalier de la campagne agricole 2016/2017, les besoins de consommation en riz sont évalués à 75,70 kg/personne/an pour une population d'environ 19 958 134 habitants, correspondant à un besoin annuel de consommation de 1 510 831 tonnes de riz. Il faut rappeler que la norme de consommation du riz était de 61,46 kg/personne/an en 2010/2011 selon le bilan céréalier (CPS/MA, plan de campagne agricole 2010/2011).

D'une manière générale, une étude sur les chaînes de valeur riz en zone Office du Niger réalisée en 2014 relative à une analyse comparative des marges bénéficiaires des acteurs directs fait ressortir (schéma 2) que les marges bénéficiaires :

- des producteurs varient de 15 F CFA/kg à 45 F CFA /kg ;
- des transformateurs sont de 4,18 F CFA/kg pour les petites décortiqueuses et de 95 F CFA/kg pour les rizeries ;
- des commerçants grossistes sont de 10 F CFA/kg et celles des détaillants sont de 12,5 F CFA/kg.

**Schéma 2 : Marge bénéficiaire des acteurs direct de la chaîne de valeur riz**



Source : Office du Niger, 2014

## 9.2.2. Chaînes de valeur maïs

### 9.2.2.1. Production

La production du maïs se fait dans les exploitations agricoles principalement en hivernage et de façon intensive après la culture du coton.

Les acteurs qui interviennent sont identiques à ceux du maillon production riz précédemment développés. Il s'agit des exploitants agricoles, des fournisseurs d'intrants agricoles, des transporteurs, des banques et des IMF, des services d'appuis-conseils, surtout les structures de recherche et les ONG.

Le compte d'exploitation (tableau 27 ci-dessous) est relatif à la chaîne de valeur production pour la mise en valeur de 1 ha de maïs en zone CMDT. Il fait apparaître une marge d'exploitation de 233 750 F CFA correspondant à 52 % du coût de production.

**Tableau 26 : Compte d'exploitation d'un hectare de maïs en zone CMDT**

Désignation	Unité	Quantité	Prix unitaires	Montants (F CFA)
<b>1. CHARGES OPERATIONNELLES</b>				
Semences sélectionnées	kg	25	310	7 750
NPK	sac	2	17 000	34 000
Urée	sac	3	17 000	51 000
Herbicide 1	litre	3	3 500	10 500
Herbicide 1	litre	1	8 000	8 000
Sac PP70x140	nbre	30	250	7 500
Nettoyage de parcelles				1 500
Labour attelé				25 000
Sarclage attelé				5 000
Traitement phytosanitaire				2 500
Nettoyage sur les lignes				8 000
Récolte				30 000
Transport récolte		30	100	3 000
Décorticage		30	750	22 500
<b>S/total Charges</b>				<b>216 250</b>
<b>2. PRODUCTION</b>				
Produit brut maïs	T	3,0	150 000	450 000
<b>Marge brute/ha</b>				<b>233 750</b>

Source : Enquête de terrain Kara Consult, 2017

*La production de maïs constitue une source de création d'emplois en raison de l'importance de la demande de ce produit.*

### 9.2.2.2. Transformation

Le maïs est transformé par les unités industrielles, les minoteries et les moulins de quartiers.

- **Les Moulins de quartiers**

Ce sont des unités artisanales prestataires de service de décorticage et/ou de mouture des grains, disséminés dans les quartiers des centres urbains et ruraux. Le parc de matériel utilisé à cet effet aussi bien pour le maïs que le mil/sorgho est assez homogène.

Les moulins transforment le maïs destiné aux besoins familiaux ainsi que pour la production d'aliment bétail/volailler.

- **Les minoteries**

Les minoteries ont été vulgarisées par la CMDT dans ses zones d'intervention.

Cette opération avait pour but de proposer sur le marché local des grains transformés pratiques d'emploi et compétitifs par rapport aux brisures de riz de façon à promouvoir le marché du maïs tout en réduisant les pertes au décorticage et en améliorant l'aptitude à la conservation des produits finis à travers le traitement à sec des grains.

Les contraintes techniques qui influencent directement les qualités organoleptiques des produits se situent essentiellement au niveau :

- de la fluctuation de la qualité de la matière première (non homogénéité, mélange de différentes variétés...) entraînant un manque d'uniformité du produit fini ;
- de la qualification technique des meuniers entraînant des insuffisances qui peuvent réduire la qualité du produit fini.

- **Les unités industrielles**

L'approvisionnement des unités industrielles est assuré en grande partie par l'importation de maïs. Elles produisent la farine pour les boulangeries et l'aliment bétail/volaille pour les éleveurs et les aviculteurs et de la semoule pour la ménages. Ces unités industrielles offrent l'avantage d'une grande capacité de traitement, d'un bon niveau de décorticage et de dégermage du maïs et par conséquent d'une meilleure qualité des produits finis.

***Le maillon de la transformation comprend des sous activités qui sont sources de création d'emplois et qui nécessitent des formations professionnelles appropriées. Les sous activités répertoriées sont :***

- *les unités industrielles,*
- *les minoteries,*
- *les moulins de quartiers.*

### **9.2.2.3. Commercialisation**

Dans le dispositif de distribution du maïs, le commerçant est un acteur essentiel de la filière. Dans son rôle d'interface, il assure le rapprochement de l'offre à la demande. En milieu rural où l'offre est parcellaire, son intervention est capitale dans le fonctionnement du marché. En réalité, la viabilité et la performance du système dépendent en partie de l'efficacité de cet acteur.

La culture du maïs est principalement destinée à l'autoconsommation. Le surplus est commercialisé à partir des zones de production. Le marché est à la fois urbain et rural. Le marché rural assure la collecte primaire. Il est un pôle d'attraction des producteurs pour la commercialisation de leur récolte et l'acquisition de leurs besoins et services.

En dehors de ce cadre classique, le maïs est commercialisé au travers de la demande institutionnelle (PAM, Ministères, ONG, etc.), des transformateurs informels, semi-industriels

et industriels, des commerçants et aussi des groupements ou unions de producteurs. Ces groupements collectent, en majorité, la part de production de leurs membres destinée à la vente ou achètent au niveau local pour satisfaire leurs commandes.

L'ensemble de ces transactions commerciales est effectué par les commerçants à différentes échelles.

La deuxième catégorie de commerçants est constituée des grossistes et demi-grossistes qui sont basés dans les grands centres urbains. Ils ne se déplacent pas vers les marchés céréaliers et sont fournis par les collecteurs. Ce sont eux qui revendent aux commerçants détaillants. Ils assurent aussi les exportations vers les pays limitrophes. Ils assurent une bonne partie de la demande des institutions comme le programme alimentaire mondial (PAM), les projets et ONG, mais également les transformateurs. Les commerçants détaillants s'approvisionnent auprès des collecteurs et grossistes.

*En termes de création d'emplois, bien que les sous activités ne soient pas innovantes, l'accent peut être mis sur la création et la gestion des magasins.*

#### **9.2.2.4. Consommation**

La production du maïs est destinée à la consommation humaine, à l'alimentation du bétail et à l'alimentation de la volaille.

Pour ce qui est de la consommation humaine, le maïs est consommé frais et/ou transformé (semoule). Il est la base de l'aliment pour le bétail et pour la volaille fabriqué dans les unités industrielles et les moulins de quartier.

L'essor de la production de maïs s'explique principalement par le développement du secteur bétail/viande et de l'aviculture.

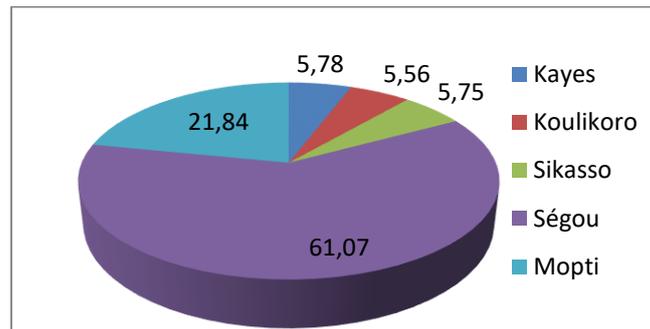
### **9.2.3. Analyse de la chaîne de valeur de la filière fonio**

#### **9.2.3.1. Production**

La production de fonio est surtout concentrée dans la région de Ségou autour de la ville de San avec un centre important comme Tominian, mais également au sud-ouest de la région de Sikasso vers Bougouni, notamment dans les communes rurales de Garalo et Kolondiéba. Plus à l'est, dans la région de Mopti, on cultive aussi du fonio en pays dogon dans la plaine du Séno proche du Burkina Faso et particulièrement dans le cercle de Bankass.

La figure 22 montre la production de fonio selon la région (campagne 2014/2015).

**Figure 22 : Répartition Production par région, Campagne 2014/2015**



Sur la base de la production de la campagne 2014/2015, il apparaît clairement que la région de Ségou est la principale zone de production du fonio avec 61,07 %. Ensuite vient la région de Mopti avec 21,84 % (figure 22).

Les coûts de production établis par le projet d'amélioration des technologies post récolte du fonio à travers des enquêtes réalisées par Ecofil/IER sont les suivants :

- moyenne par opération sur l'ensemble des zones de Bankass, Tomian, Kolondiéba et Bougouni : l'équivalent de 46 h/j est utilisé en main d'œuvre pour un coût de 27 600 F CFA par hectare de champ de fonio ;
- le coût par kg de fonio est compris entre 65 et 70 F CFA.

### **9.2.3.2. Transformation**

La faible productivité des opérations de transformation, souvent artisanales et manuelles, explique la cherté du produit et limite son développement. L'amélioration des techniques post récolte est donc essentielle pour faciliter la transformation du produit brut, réduire la pénibilité du travail des femmes et accroître la qualité du produit commercialisé. La difficulté du décorticage le plus souvent réalisé encore manuellement par les femmes constitue le frein majeur à la transformation.

Le fonio constitue également un défi pour la recherche en termes de production et de transformation : mécanisation de la récolte, lavage et dessablage du fonio, aide à la diffusion des nouveaux équipements mis au point (nettoyeurs, séchoirs).

Les pratiques traditionnelles pendant et après la récolte du fonio sont souvent harassantes pour les paysans et leur famille. La récolte du fonio est une opération exclusivement manuelle et le fauchage est très exigeant en main-d'œuvre (20 à 30 hommes-jours par hectare). Les efforts de mécanisation ont concerné :

- des batteuses plus adaptées,

- en matière de nettoyage, des équipements adaptés comme un tarare, un crible rotatif et un canal de vannage qui sont les meilleurs appareils pour répondre aux besoins des producteurs soucieux d'améliorer la qualité du fonio paddy.

### **9.2.3.3. Commercialisation**

La totalité des producteurs qui commercialisent leur fonio estime que leurs revenus a augmenté grâce à la vente du fonio : 50 % estiment cette augmentation très importante, 40 % l'estiment moyennement importante et 10 % peu importante.

D'une façon générale, les producteurs notent une augmentation du prix de vente du fonio. Avant 2012, les producteurs vendaient le kg de fonio décortiqué (non blanchi) entre 225 et 250 F CFA/kg. En 2015-2016, les producteurs ont vendu leur fonio entre 235 et 350 F CFA/kg entre octobre et janvier et jusqu'à 450 F CFA/kg en mai 2016.

A Tominian, bien que le fonio représente 20 % à 25 % de la production céréalière totale, les ventes du fonio représentent plus que 80 % des ventes totales de céréales. L'expansion du secteur de la transformation du fonio à Bamako serait à l'origine de cette augmentation de ventes de fonio dans le cercle de Tominian grâce à un réseau confirmé de commercialisation. Les formes commercialisées sont le fonio non décortiqué, le fonio décortiqué lavé et le fonio précuit.

Le marché est donc constitué par :

- une consommation épisodique des ménages réservée aux fêtes et aux évènements,
- une consommation de secours en cas de besoin alimentaire dans les zones les plus pauvres.

### **9.2.3.4. Consommation**

Le fonio est habituellement consommé sous forme de couscous ou de bouillies, mais de nombreuses autres préparations culinaires sont possibles ('djouka', farine de complément...) La production ne peut pas satisfaire la demande nationale ; il y a des importations de fonio de la Guinée à certaines périodes de l'année.

Cette demande nationale est en augmentation continue en raison de l'accroissement de la population.

## **9.2.4. Chaînes de valeur pomme de terre**

### **9.2.4.1. Production**

Les principaux acteurs impliqués dans la production de pomme de terre sont les exploitants agricoles (individuels ou en groupements), les fournisseurs d'intrants (semences de pomme de terre, engrais et pesticides), les services d'appui-conseil et les ONG.

La pomme de terre est produite pendant la contre saison froide. La taille moyenne des exploitations est de 0,5 ha. Les pratiques culturales se caractérisent par :

- une irrigation manuelle à l'exception de l'Office du Niger où elle est gravitaire/aspersion,
- l'utilisation de semences importées,
- l'utilisation de fumure minérale et organique.

Les rendements diffèrent selon les variétés de semences. Il en est de même pour leur aptitude à la conservation :

- la variété claustar a des rendements relativement faibles mais de bonnes aptitudes à la conservation,
- la variété spunta a des rendements moyens et des aptitudes moyennes à la conservation,
- la variété pamina a des rendements très élevés mais de mauvaises aptitudes à la conservation.

Le tableau 28 ci-dessous présente le compte d'exploitation d'un hectare de pomme de terre à l'Office du Niger

**Tableau 27 : Compte d'exploitation d'un hectare de pomme de terre à l'Office du Niger**

Désignations	Unités	Quantités	Prix Unitaires	Montants (F CFA)
Semence de pomme de terre	kg	1 000	1 000	1 000 000
Engrais minéraux (kg)	kg	600	500	300 000
Matière organique (kg)	kg	10 000	25	250 000
Redevance (ha)	ha	1	6700	6 700
Main d'œuvre (déc. février)	mois	6	20 000	120 000
Total Charges				1 676 700
Produits (kg)		35 000	250	8 750 000
Marge brute				7 073 300
Coût de production d'un kg de pomme de terre				5

Source : Office du Niger, Rapport annuel de promotion de la pomme de terre, 2011

Il ressort de ce tableau une marge brute de 7 073 300 F CFA pour une charge d'exploitation de 1 676 700 F CFA à l'hectare. Le coût de production d'un kg de pomme de terre revient à 5 F CFA/kg.

*Le Mali dispose dans toutes les régions d'un potentiel de terres aménagées, d'eau souterraine et de surface pour promouvoir la production de pomme de terre. Dans le cadre de cette étude, la chaîne de valeur de production de la pomme de terre privilégie l'installation d'exploitants de parcelles dans des zones écologiquement favorables à cette culture.*

#### **9.2.4.2. Commercialisation**

La mise sur le marché se fait à travers un circuit court, actif uniquement de février à juin et un circuit long et actif toute l'année et ayant pour centres les marchés urbains. Le circuit court

permet l'approvisionnement rapide des centres de consommation en dehors des zones de production.

Les principaux acteurs du circuit de commercialisation sont les grossistes qui s'approvisionnent auprès des producteurs et des collecteurs. Au regard de la périssabilité du produit, les grossistes approvisionnent les marchés hebdomadaires et les centres urbains.

Les prix aux producteurs sont sujets à de fortes fluctuations. Les organisations émergentes des producteurs de pomme de terre ne disposent pas pour l'instant de moyens de régulation de l'offre et des prix.

*La complexité de la formation des prix, l'insuffisance des infrastructures de stockage et de conservation ne sont pas des atouts pour la création d'emplois en faveur des jeunes urbains et ruraux.*

## **9.2.5 Chaînes de valeur Echalote/Oignon**

La culture de l'échalote/Oignon est en général une activité qui peut générer des revenus intéressants. Sur toute l'année la demande est supérieure à l'offre, et le Mali a toutes les potentialités pour développer davantage cette filière. Il est donc recommandé de promouvoir les différentes chaînes de valeurs de l'échalote étant donné aussi qu'elles se complètent.

### **9.2.5.1 Production**

Le calendrier cultural indiqué pour la production de l'échalote est la saison sèche froide favorable au développement normal des bulbes et à leur grossissement. Le respect de cette période conseillée, favorise la croissance normale des plants, la bonne formation des bulbes et réduit considérablement le taux de floraison. En effet, les fortes températures inhibent le développement normal des bulbes (bulbes de taille très réduite) et les bulbes issus de plants ayant portés des hampes florales se conservent très mal.

La récolte doit se faire une fois la maturité totale constatée (en moyenne 120 jours) pour avoir un produit de qualité qui respecte toutes les exigences des consommateurs et des commerçants (acteurs déterminants de la qualité). A la maturité, l'arrêt de l'irrigation est conseillé 15 à 30 jours avant la récolte en fonction des types de sol. Durant cette période, le sol est bien ressuyé et les bulbes perdent assez d'eau et deviennent plus consistants avec une enveloppe externe sèche et mince prenant une couleur rouge jaunâtre (bon indicateur pour l'aptitude à la conservation).

Après la récolte, les opérations suivantes sont indispensables avant le conditionnement des produits :

- Déposer les bulbes récoltés à l'ombre, ne jamais laisser longtemps au soleil pour éviter les brûlures au niveau des bulbes ;
- Trier les bulbes en enlevant les blessés, meurtris et hors-types ;
- Eviter de stocker les bulbes à l'état humide ;

- Conserver les bulbes en vrac (bulbes sans feuilles) ou en grappes dans un endroit sec, frais et aéré ;
- Calibrer les bulbes triés pour dégager les gros, moyens et petits pour faciliter la fixation des prix.

La réussite de ces opérations post récolte permet d'avoir des bulbes sains de bonne qualité.

### 9.2.5.2 Conservation et conditionnement

La conservation des bulbes en l'état frais sans détérioration de leur qualité dépend de la conjugaison de certaines conditions :

- **le choix de l'abri** : le local de conservation des bulbes d'échalote doit être bien aéré, protégé contre la pullulation des insectes, disposant de claies à l'intérieur pour le stockage et traité avec un insecticide avant l'entreposage. Les abris de conservation améliorés des échalotes sont de types divers mais les plus répandus sont les types Retail et PACCEM.
- **le produit à conserver** : pour maintenir sa qualité, le produit à conserver doit être récolté à la maturité totale, trié et sain.
- **Emballage** : les bulbes triés et calibrés sont conditionnés dans des emballages spécifiques adaptés aux échalotes (les sacs en jute perforés ou à défaut les sacs en polyester perforés).

En fonction des types de marché, les emballages de 50 kg, 25 kg, 10kg ou même 5 kg peuvent être utilisés.

### 9.2.5.3 Commercialisation

Les acteurs de la commercialisation doivent garantir la qualité des échalotes jusqu'aux consommateurs (nationaux, sous régionaux et autres) qui sont le dernier maillon de la chaîne. La préservation de la qualité des échalotes fraîches lors du transport est fonction de certains principes dont le moyen de transport, la disposition des charges et l'organisation du voyage.

## 9.2.6. Chaîne de valeur beurre de karité

### 9.2.6.1. Production

Les acteurs de la filière production que sont les femmes et les jeunes sont directement impliqués dans le ramassage des noix, la transformation en beurre et la commercialisation.

Il faut rappeler que le Mali dispose d'un important parc de karités estimé à 183,6 millions de pieds. La production d'amandes est estimée à 250 000 tonnes d'amandes sur lesquels sont exportées 53 000 tonnes. Il est extrait de ces amandes 130 000 tonnes de beurre dont 3 000 tonnes sont exportés (*Bocoum. B, 2013*).

### 9.2.6.2. Commercialisation

Les types d'acteurs impliqués dans la commercialisation du karité au niveau local sont les collecteurs, les courtiers et les commerçants.

- **Les Collecteurs** : Ils sont pour la plupart les habitants du village ou des villages environnants, qui exercent d'autres activités de subsistance outre que les achats d'amande et de beurre. Les achats se font souvent dans les ménages entre deux marchés hebdomadaires. Ils sont connus des femmes et servent d'intermédiaires entre elles et les commerçants.
- **Les courtiers** : ils servent d'intermédiaires entre les acheteurs villageois et les commerçants grossistes. Ils ont une maîtrise de la zone et entretiennent une relation de confiance entre les acheteurs villageois et les commerçants grossistes.
- **Les commerçants grossistes** : ils achètent les produits aux courtiers pour les revendre dans les zones où la demande est forte. Les amandes et le beurre sont revendus aux commerçants détaillants et aux exportateurs.
- **Les exportateurs** : les prix des amandes et du beurre sont fixés sur le marché national par ces exportateurs en fonction de l'offre nationale et des cours mondiaux de ces produits. Ces exportateurs sont pour la majorité des commerçants agréés.

### 9.2.6.3. Transformation

Il existe deux systèmes de transformation du beurre de karité, à savoir la transformation traditionnelle et celle dite améliorée. La différence entre les deux systèmes réside dans la collecte de traitement et de conservation des noix avant la transformation.

*Ce maillon de la transformation offre des opportunités de création d'emplois pour les femmes et les jeunes en raison de l'importance de la production des noix de karité, de la disponibilité des techniques et des technologies de transformation en beurre et la forte demande nationale et internationale.*

### 9.2.7. Chaînes de valeur Embouche

Dans cette chaîne de valeur, les acteurs de la production sont les emboucheurs, les fournisseurs d'aliment bétail et les vétérinaires. Cette activité a confirmé sa rentabilité et son dynamisme dans le cadre de la mise en œuvre de plusieurs projets en milieu rural. Ainsi, l'analyse du compte d'exploitation de 10 têtes de bovins dégage une marge brute de 1 069 000 F CFA par trimestre, soit un revenu mensuel de plus de 350 000 F CFA comme indiqué dans le tableau 29 ci-dessous.

**Tableau 28 : Compte d'exploitation de l'embouche de 10 têtes de bœufs**

Désignations	Unités	Quantités	Prix unitaires	Montants (F CFA)
<b>1. Charges</b>				
Achat de 10 têtes	nombre	10	225 000	2 250 000
Achat d'aliment concentré	kg	10	11 700	117 000
Infrastructure et équipements	nombre	10	5 000	50 000
Soins sanitaires	nombre	10	1 400	14 000
<b>S/T 1</b>				<b>2 431 000</b>
<b>2. Produits</b>				
Vente d'animaux embouchés	nombre	10	350 000	3 500 000
<b>S/T 2</b>				<b>3 500 000</b>
Marge brute				<b>1 069 000</b>
Opérations annuelles				<b>4 276 000</b>

Source : Enquête de terrain Kara Consult, 2017

La vente des produits issus de l'activité d'embouche s'effectue sur place. Ces animaux embouchés s'insèrent dans le volume du bétail commercialisable aux niveaux local, régional et national. Les animaux embouchés sont très prisés lors des cérémonies religieuses et sociales. Il est à noter que le circuit de commercialisation est animé par les mêmes acteurs qui sont sur les sites de ventes.

### 9.2.8. Chaînes de valeur lait

Le lait est produit par les espèces bovine, ovine, caprine et caméline qui sont élevées dans trois systèmes qui sont :

- le système pastoral pur (transhumant et nomade),
- le système agropastoral (transhumant et sédentaire),
- le système périurbain.

Les races élevées sont en majorité des autochtones à faible potentiel laitier excepté dans les systèmes périurbains où le croisement a créé des produits à plus grand potentiel.

Dans l'ensemble des systèmes de production, l'alimentation reste le facteur limitatif qui affecte la production de lait. Ainsi, la production de lait se caractérise par deux phénomènes majeurs :

- la saisonnalité de la disponibilité de fourrages,
- la faible exploitation de la production de lait.

Fort de ce constat, le maillon de la transformation du lait apparaît comme un axe privilégié qui peut créer de la valeur ajoutée, des emplois et rendre la filière bétail économiquement rentable.

La transformation du lait est une activité ancestrale au Mali à travers la méthode traditionnelle et la méthode artisanale. En plus de ces deux techniques, il y a la transformation semi industrielle (mini laiteries) qui doit être soutenue et vulgarisée pour participer à la création d'emplois pour les jeunes urbains et ruraux.

Les expériences en cours permettent de distinguer quatre catégories de laiteries :

- les mini laiteries privées individuelles ;
- les mini laiteries appartenant à des groupements (**généralement** féminins) ;
- les mini laiteries réalisées dans le cadre de projets d'assistance publique ;
- les centres de collecte locale de lait.

Les équipements indispensables pour le fonctionnement d'une mini laiterie sont composés de :

- pasteurisateur,
- écrémeuse,
- capsuleurs,
- étuve pour yaourt,
- mixeuse,
- réfrigérateur/congélateur,
- réchaud à gaz,

La transformation du lait doit être associée à la distribution pour approvisionner les centres de dépôt. Ce maillon de la commercialisation est indispensable pour satisfaire la forte demande des populations urbaines et rurales.

### **9.2.9. Chaînes de valeur aviculture**

Au Mali, l'aviculture est aujourd'hui en plein développement et le cheptel avicole est estimé à 38 587 450 sujets (DNPIA, rapport annuel, 2015 /2016). Des programmes nationaux travaillent à la dynamisation de cette filière dans tout le pays. C'est à Bamako qu'il y a les premiers grands élevages modernes. Quant aux autres régions, le nombre d'élevages villageois, améliorés ou modernes est restreint.

Malgré les difficultés que rencontre la filière, elle est une grande opportunité de création de richesses, d'emplois et un outil de lutte contre la malnutrition. La chaîne de valeur de la production est celle qui permet de créer des emplois, spécifiquement dans la production de poussins d'un jour, la production de poulets de chair et la production d'œufs de consommation :

**La production de poussins d'un jour** : Le Mali est également importateur de poussins d'un jour. La production locale des accoueurs nationaux ne permettant de couvrir qu'un peu plus de 50 % de la demande. L'approvisionnement en matériel génétique est assuré essentiellement par l'importation de poussins d'un jour.

**La production de poulets de chair :** de plus en plus, elle se positionne comme un produit de substitution à l'importation qui a longtemps vendu dans les supermarchés, les alimentations et les points spécifiques de vente. Les hôtels et les restaurants sont les grands clients de ce secteur d'activité. La rentabilité de cette activité est confirmée pour un cycle de production de 45 jours. Par exemple, pour un cycle de production de 1 000 sujets en 45 jours, la marge brute qui se dégage est de 1 177 500 F CFA, soit une rémunération mensuelle de 785 000 F CFA (Kara-Consult, 2017 ; données d'enquêtes).

**La production d'œufs de consommation :** La production d'œufs de consommation est une activité en pleine expansion, principalement dans le District de Bamako et ses environs. Malheureusement, elle est confrontée au coût élevé des poussins à l'importation et des intrants (aliment volaille et médicaments), à l'insuffisance du suivi vétérinaire, à la fluctuation des prix à la vente, à la faible organisation des aviculteurs et à la non maîtrise du circuit de distribution.

La rentabilité de l'activité ne souffre d'aucun doute. L'analyse de différents comptes d'exploitation fait apparaître un taux de rentabilité interne variant entre 35 et 65 %.

#### 9.2.10. Chaînes de valeur coton

Les créations d'emplois liées à la filière coton dépendent du développement des maillons existants et se font à une échelle industrielle exigeant des moyens très importants. Toutefois, les fibres de coton peuvent alimenter une industrie artisanale qui demande une plus grande organisation de ce sous-secteur.

Dans les chaînes de valeur coton, l'étude s'est intéressée au maillon transformation qui peut être développé dans les très petites, les petites et les moyennes entreprises à partir du coton égrainé provenant des usines de la Compagnie Malienne de Développement Textile (CMDT). Pour ce faire, le lien commercial entre la CMDT et les filatures existantes (COMATEX, BATEX) doit être renforcé pour permettre un approvisionnement correct de nouvelles unités artisanales de production de pagnes prisés par les populations et les touristes.

**Tableau 29 : Compte d'exploitation simplifié d'un métier à tisser**

Rubriques	Unités	Quantités	Prix unitaires	Montants (F CFA)
<b>Charges fixes (métier à tisser)</b>				
Fil écru	paquet	1,5	3 000	4 500
Fil en couleur	paquet	1	4 000	4 000
Tisserand	mètre	260	300	78 000
Assistant au tisserand	mètre	260	250	65 000
Amortissement équipement métier à tisser 20 ans	annuel	1	50 000	4 167
Location local	ff			50 000
Divers	ff			25 000
<b>Total Charges</b>				<b>205 667</b>
<b>Produits</b>				
Pagnes tissés	ml	260	1800	468 000
<b>Marge brute</b>				<b>262 333</b>

Source : Enquête de terrain Kara Consult ,2017.

**NB :** Un métier à tisser comprend : une bobine noire, un orditoire, divers accessoires. Le prix d'acquisition est de 1 000 000 F CFA (grande largeur).

*La chaîne de valeur transformation du coton peut s'étendre au tissage des pagnes et d'autres produits par des artisans avec l'acquisition de métiers à tisser. Cette activité est un créneau porteur d'emplois pour des jeunes urbains et ruraux.*

## **9.2.11. Analyse de la chaîne de valeur de la filière sésame**

### **9.2.11.1. Production**

La production moyenne était d'environ 5 000 tonnes au début des années 2000. Depuis trois (03) saisons, elle évolue vers des volumes de 30 à 40 000 tonnes/an.

Le sésame produit au Mali est exporté à 90 % ; le reste est essentiellement transformé en biscuits d'agglomérés de graines.

Les acteurs de la filière sésame sont regroupés en interprofession appelée ISMA. L'union des agriculteurs du cercle de Tominian est une branche dynamique de cette organisation faîtière en raison de l'importance de la production dans cette zone.

L'exploitation d'un hectare de sésame indique une marge nette d'exploitation de 41 100 F CFA (voir tableau en annexe II).

### **9.2.11.2. Transformation**

Au Mali, les transformations du sésame en huile sont minimales et pas rentables au regard des traitements réalisés à l'extérieur du pays. A Tominian, pour la transformation du sésame, l'UACT dispose de quatre (4) vanneuses mécaniques et d'un cribleur manuel pour le nettoyage du produit. Le sésame est collecté, débarrassé des impuretés et ne subit aucun autre traitement préalable, puis mis en sacs de 50 kg pour la commercialisation. Cela suppose que le tri est rigoureusement fait au moment de la collecte.

Pour les produits secondaires du sésame, hors huile raffinée, il existe des transformatrices à l'UACT et également dans les centres urbains. Ce sont des individus ou groupements souvent organisés qui payent le sésame suivant la taille de leur clientèle. Ils s'approvisionnent soit directement dans les zones de production les plus proches, soit en détail dans les marchés urbains. Ils en font des croquettes, du tourteau, du savon, des biscuits, etc.

### **9.2.11.3. Commercialisation**

Au Mali, la commercialisation est en grande partie assurée par la Société PROSEMA qui vise à promouvoir la filière sésame. La production est essentiellement exportée ; elle a atteint 10 000 tonnes entre 2006 et 2012 pour une valeur de 6,5 milliards de francs CFA.

Au début de la campagne de commercialisation du sésame (novembre et début décembre), les quantités mises sur le marché sont faibles car les prix ne sont pas suffisamment incitatifs. Le commerce de sésame est en grande partie dominé par les commerçants étrangers qui proposent des prix plus intéressants que les autochtones.

**Les différents acteurs du circuit de commercialisation sont :**

- **les producteurs :** localisés sur toute l'étendue des zones de production, leur fonction première est la mise en circulation du sésame ;
- **les collecteurs ou acheteurs intermédiaires :** sont chargés de l'acheminement du sésame des zones de production vers les marchés régionaux ou vers les centres urbains. Ils se situent généralement en zones centres urbains ;
- **les exportateurs/importateurs :** ce sont généralement des opérateurs travaillant avec des structures techniques de l'Etat et/ou des ONG.

**9.2.11.4. Consommation**

Le sésame est essentiellement consommé au Mali sous forme de biscuits. Pour ce qui est de l'huile de sésame, elle n'est pas suffisamment connue par le consommateur malien. Cependant, quelques consommateurs urbains ont connaissance de l'importance de cette huile. Son utilisation à plus grande échelle nécessite des changements dans les habitudes alimentaires.

**9.2.12. Chaîne de valeur production de poissons en étangs**

La chaîne de valeur production de poissons en étangs apparaît de plus en plus comme une filière porteuse d'emplois tirée par une forte demande urbaine et rurale. Les femmes et les jeunes s'investissent dans les différents maillons de la filière.

Le compte d'exploitation confirme la rentabilité de l'activité à partir des deux variantes. Ainsi, pour un taux de mise en charge d'une cage de 180 m<sup>2</sup> avec 100 alevins par m<sup>2</sup>, soit 18 000 alevins, la marge brute est de 5 920 000 F CFA correspondant à un bénéfice de 674 F par kilogramme de poisson. L'activité nécessite, en plus du promoteur, une assistance technique et un gardiennage. Aussi, des achats et des prestations seront effectués. La valeur ajoutée de la production est estimée à 17 550 000 F CFA

La seconde variante concerne la production en terre battue de 20 m x 15 m soit 300 m<sup>2</sup> avec un taux de mise en charge de 5 alevins au m<sup>2</sup>. Le compte d'exploitation dégage une marge brute de 150 500 F CFA, soit un bénéfice de 222 F CFA par kilogramme de poisson. La valeur de la production est estimée à 1 350 000 F CFA

Le compte d'exploitation d'un étang piscicole en cage flottante et en terre battue se présente comme suit.

**Variante 1** : Taux de mise en charge d'une cage de 180 m<sup>2</sup> avec 100 alevins par m<sup>2</sup>, soit 18 000 alevins

Charges	Unité	Quantité	Prix unitaires	Montants (F CFA)
Amortissement cage	Année	1	590 000	295 000
Alevinage	Alevins	18 000	200	3 600 000
Alimentation granulée	tonnes	5	270 000	1 350 000
Alimentation flottante	tonnes	6	975 000	5 850 000
Transport des aliments	tonnes	11	15 000	165 000
Gardiennage et entretien	homme/mois	12	30 000	360 000
Amortissement matériels	année	1	20 000	20 000
				11 640 000
<b>Produits</b>				
Production poissons		8 775	2 000	17 550 000
Marge brute				5 920 000
Bénéfice par kg de poisson				soit 674 F/kg

Source : Etude pêche pisciculture Michigan State University 12 sept 2014

**Variante 2** : Production en terre battue de 20 m x 15 m soit 300 m<sup>2</sup>, taux de mise en charge 5 alevins au m<sup>2</sup> (Ségou)

Charges	Unité	Quantité	Prix unitaires	Montants (F CFA)
Amortissement aménagement étangs	année	1	150 000	150 000
Amortissement motopompe	année	1	160 000	160 000
Empoisonnement de l'étang	alevins	1 500	125	187 500
Alimentation des poissons	tonnes	0,6	270 000	162 000
Gardiennage et entretien	homme/mois	12	30 000	360 000
Assistance technique	homme/mois	6	30 000	180 000
<b>Totale charge</b>				<b>1 199 500</b>
<b>Produits</b>				
Production poissons		675	2 000	1 350 000
Marge brute				150 500
bénéfice par kg				Soit 222 F/kg

Source : Etude pêche pisciculture Michigan State University 12 sept 2014

### 9.3 Les activités connexes aux chaînes de valeur des filières agro-sylvo-pastorales

L'analyse fait ressortir que d'autres activités créatrices d'emplois sont associées à tous les maillons des chaînes de valeur. Celles –ci se répartissent en production de biens et de services et concernent principalement des artisans et quelques unités industrielles.

La fabrication des équipements de production, de transformation, de commercialisation et de conservation est effectuée par des artisans individuels ou des ateliers qui les mettent à la disposition des différents acteurs. Cela implique la prestation de main d'œuvre sous forme d'utilisation de la force de travail ou d'appui conseils.

L'objectif visé est d'améliorer la production et la productivité du sous-secteur concerné et la qualité des produits.

Les activités connexes répertoriées varient par sous-secteur, mais aussi par chaîne de valeur. Il s'agit de :

**a. Production**

- Sous-secteur agriculture : la fabrication de charrues, de herses, de semoirs et d'autres équipements.
- Sous-secteur pêche : la confection de pirogues, de filets, d'étangs piscicoles et la fabrication d'aliments, etc.
- Sous-secteur élevage : la construction de hangars, la fabrication de mangeoires, d'abreuvoirs, d'aliments, de médicaments, etc.

**b. Transformation**

- Sous-secteur agriculture : la fabrication de batteuses, de décortiqueuses, de moulins, de séchoirs, etc.
- Sous-secteur pêche : la fabrication de fours, de séchoirs, etc.
- Sous-secteur élevage : pour les mini laiteries la fabrication de marmites et petits équipements.

**c. Commercialisation**

- Sous-secteur élevage : la fabrication d'étales pour les bouchers et d'autres petits équipements.

**d. Conservation**

- Sous-secteur agriculture : la fabrication d'emballages, etc.
- Sous-secteur pêche : la confection de paniers, de nattes, etc.

## **X. ESTIMATION DES POTENTIALITÉS D'EMPLOIS DE CHAQUE FILIÈRE IDENTIFIÉE**

Après une analyse approfondie des filières porteuses d'emplois avec l'identification commentée des chaînes de valeur respectives, des maillons susceptibles de créer des emplois sont proposés. C'est dans cette optique que l'estimation des potentialités d'emplois passe par la définition des critères, la proposition par région des chaînes de valeur par filière porteuse d'emplois.

### **10.1. Définition des critères d'estimation des potentialités d'emplois**

L'estimation des potentialités d'emplois de chaque chaîne de valeur est basée sur les critères suivants : i) la rentabilité économique de la filière ; ii) l'importance de la demande (nationale, sous régionale et internationale) ; iii) les potentialités de disponibilité et d'accessibilité des ressources ; v) le nombre d'emplois.

**La rentabilité économique des chaînes de valeur** indique l'importance économique de la filière matérialisée par la valeur ajoutée du maillon et la marge bénéficiaire. Ce sont là des indicateurs à la décision qui orienteront les acteurs comme les bénéficiaires potentiels des projets, les institutions de financement et les structures d'accompagnement.

**L'importance de la demande sur les marchés nationaux, sous régional et international :** il s'agit d'apprécier l'impact des facteurs comme l'augmentation croissante de la population, surtout urbaine et les changements d'habitudes alimentaires sur l'évolution de la demande du produit à court, moyen et long termes.

**La disponibilité et l'accessibilité des ressources :** sont indispensables pour la mise en œuvre du projet après sa phase de conception. Ce sont les ressources naturelles (la terre, l'eau, etc.), les techniques et les technologies, les ressources financières et les ressources humaines.

**Le nombre d'emplois créés au niveau des chaînes de valeur :** dans un contexte d'insertion des jeunes urbains et ruraux dans le tissu économique, le nombre d'emplois dépendra de la taille des entreprises (très petites, petites et moyennes) dans le maillon identifié.

## 10.2. Détermination des chaînes de valeur retenues

Il ressort de l'analyse approfondie des principales chaînes de valeur dans le cadre de la création d'emplois que les filières agro-sylvo-pastorales sont porteuses d'emplois. Elles apportent une réponse satisfaisante aux critères que sont la rentabilité économique de la filière, l'importance de la demande (nationale, sous régionale et internationale), les potentialités de disponibilité et d'accessibilité des ressources et le nombre d'emplois créés. Il s'agit des filières riz, maïs, coton, pomme de terre, beurre de karité, lait, embouche bovine/ovine, aviculture et pisciculture.

**Riz :** Au Mali, la filière riz est une culture émergente tant par l'évolution de la production, les potentialités en terre, en eau que par l'importance de la consommation.

L'exploitation en hivernage d'un hectare de riz dans la zone Office du Niger dégage une marge bénéficiaire estimée à 221 050 F CFA. A cette culture doit être associée la production de pomme de terre en contre saison froide. Cela a l'avantage de travailler dans un système de production qui couvre toute l'année.

Par ailleurs, il est à noter que si le promoteur ne pratique que la monoculture du riz, les différentes études de la filière recommandent la viabilité économique à partir de trois hectares. De plus, les ressources en terre et en eau dans les grands bassins de production du riz, l'aménagement de nouvelles parcelles avec un coût moyen de 3 500 000 F CFA par hectare favorisent l'installation de nouveaux producteurs de riz.

**Maïs :** La filière maïs se développe dans les zones écologiquement favorables, surtout dans les régions cotonnières du pays où cette spéculation bénéficie fondamentalement de l'arrière effet du coton. L'engouement autour de la filière maïs se traduit par une augmentation des surfaces supérieure à l'augmentation de la production au cours de la même année. Cette dynamique s'explique par les besoins croissants en maïs dans l'alimentation humaine et dans celle des animaux et de la volaille. Aussi, les études révèlent que l'exploitation d'un hectare (1) de maïs en zone CMDT fait apparaître une marge nette d'exploitation de 233 750 F CFA. Dans cette filière, pour la création d'emplois, il peut être retenu pour l'installation de minoteries au profit de jeunes pour la transformation du maïs. Ces engagements sont intimement liés à l'accroissement de la production qui dépend de la disponibilité et de l'accessibilité des intrants du maïs.

**Coton :** Il est établi que cette spéculation reste la principale culture industrielle avec son poids économique croissant dans le PIB du pays. Cependant, la transformation industrielle à grande échelle reste une des insuffisances de cette filière. Dans le souci de diversifier les acteurs dans la transformation, la création d'unités artisanales de filature serait une réponse appropriée. Les produits issus de ces unités contribuent à la valorisation du coton local, à la promotion du tourisme et à la création d'emplois et de richesses dans les ménages.

**Pomme de terre :** Une culture émergente au sein des exploitations agricoles, la culture de la pomme de terre a un double avantage : satisfaire les besoins alimentaires des populations sans cesse croissante et générer des richesses tout en contribuant à la lutte contre la pauvreté. Essentiellement cultivée en contre saison froide, la mobilisation de la main d'œuvre se fait dans un délai relativement court trois (03) mois et vient achever le calendrier saisonnier au sein des exploitations agricoles.

En termes de rentabilité, le compte d'exploitation d'un hectare de pomme de terre rapporte une marge brute d'environ 7 073300 F CFA avec un coût de production de 5 F CFA/kg. Cette activité exige une main d'œuvre pendant six (06) mois et des mains d'œuvre journalières surtout pendant la récolte. Les bassins de production sont disponibles dans toutes les régions.

Pour maximiser la valeur de la filière et promouvoir la création d'emplois, l'accompagnement des partenaires est indispensable dans :

- la mise en place d'infrastructures modernes de stockage et de conservation,
- la disponibilité et l'accessibilité des intrants.

**Karité :** Le karité constitue une source importante de développement économique des femmes, en particulier des femmes rurales. Il représente une source de revenu pour les femmes qui sont les principales actrices de la filière. La promotion du karité occupe une place de choix dans le programme de lutte contre la pauvreté des femmes en milieu rural.

Le maillon de la transformation offre des opportunités de création d'emplois pour les femmes et les jeunes en raison de l'importance de la production des noix de karité, de la disponibilité de techniques et de technologies de transformation en beurre et la forte demande nationale et internationale.

Il est urgent d'apporter une solution à des questions de fond comme :

- l'amélioration de la qualité des produits des amandes pour disposer de beurre de qualité ;
- l'accès aux emballages appropriés (sacs, pots et plastiques) ;
- l'accès aux informations des marchés ;
- l'accès aux équipements appropriés ;
- l'accès aux financements.

**Lait :** Le maillon de la transformation du lait peut créer de la valeur ajoutée, des emplois et rendre la filière bétail économiquement rentable. Il s'agit de créer des centres de collecte de lait local et de favoriser l'installation de mini laiteries. Cependant, cette activité doit être accompagnée d'un financement approprié et d'un appui-conseil. La diversification des produits dépendra de la nature et de la qualité des équipements.

La transformation du lait doit être associée à la distribution pour approvisionner les centres de dépôt. Ce maillon de la commercialisation est indispensable pour satisfaire la forte demande des populations urbaines et rurales.

La mini laiterie nécessitera la création d'emplois permanents de gestionnaires et de techniciens expérimentés. A ceux-ci, il faut ajouter les agents de distribution.

**Embouche bovine/ovine :** Cette activité concerne les espèces bovines et ovines surtout et se développe également dans les zones péri-urbaines des villes. La filière embouche connaît un grand essor. Des opérations d'embouche sont menées à titre individuel ou collectif par des opérateurs privés. Les animaux embouchés sont préférentiellement destinés aux marchés nationaux et sous régionaux. Concernant la rentabilité, l'analyse du compte d'exploitation de 10 têtes de bovins dégage une marge brute de 1 069 000 F CFA par trimestre, soit un revenu mensuel de plus de 350 000 F CFA.

Dans cette chaîne de valeur, les acteurs de la production sont les emboucheurs, les fournisseurs d'aliment bétail et les vétérinaires. L'embouche des petits ruminants est faite principalement par les femmes et les jeunes.

**Aviculture :** La filière avicole moderne, à travers la production de poulets de chair et la production d'œufs de consommation, est un secteur émergent. Elle crée des emplois et de la richesse faisant d'elle une filière porteuse d'emplois. La demande actuelle est loin d'être satisfaite ; elle est croissante en raison de l'accroissement de la population, surtout urbaine et du changement des habitudes alimentaires. En conséquence, l'insertion des jeunes dans les chaînes de valeur production de poulets de chair et de production d'œufs de consommation est une opportunité. Cependant, elle requiert des investissements et une formation des acteurs.

**Pisciculture :** Face à la baisse du niveau des ressources halieutiques et de la dégradation des conditions environnementales indispensables à la reproduction des espèces, l'aquaculture apparaît comme une alternative et un outil efficace pour juguler le déficit de poisson, la réduction du chômage par la création d'emplois et la baisse de la pression sur les ressources halieutiques naturelles. La pisciculture reste une filière émergente pour laquelle des

technologies adaptées sont développées. Les marges bénéficiaires sont positives et confirment la rentabilité de cette activité.

## **XI. STRATÉGIE D'INTERVENTION POUR PROMOUVOIR LES FILIÈRES PORTEUSES D'EMPLOIS PAR LA CRÉATION DE TRÈS PETITES, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES**

Pour la promotion des filières porteuses d'emplois, quatre stratégies d'intervention ont été dégagées :

- le renforcement des capacités,
- la mise en place d'une stratégie de communication adaptée et de proximité,
- la mobilisation des ressources financières,
- le suivi/évaluation des actions.

### **11.1. Renforcement des capacités des acteurs**

L'objectif visé est d'améliorer le savoir-faire des acteurs dans tous les maillons des filières retenues. Cette orientation stratégique passera par l'organisation des acteurs et le renforcement de leurs capacités dans les techniques et les technologies de production, de transformation, de commercialisation et de management.

- a. Le renforcement organisationnel des acteurs :** Il s'agit de réorganiser et de redynamiser les faîtières existantes. Pour les producteurs non organisés, des faîtières doivent être mises en place. Globalement, elles doivent être capables d'assumer certaines fonctions telles que l'approvisionnement en intrants, l'acquisition de crédits, la gouvernance des organisations mises en place.
- b. La formation continue des acteurs en techniques de production/bonnes pratiques de conservation/conditionnement et de transformation :** Afin d'obtenir des produits (bruts ou transformés) de bonne qualité, la formation continue des acteurs doit se faire avec l'accompagnement des structures techniques de l'Etat et des privés exerçant dans le domaine.

En termes de résultats, des organisations de professionnels bien structurées apparaîtront dans les différents maillons des filières. Ces organisations faciliteront l'accès de leurs membres aux crédits pour l'achat d'intrants et d'équipements. Les formations en techniques de production et technologies de transformation permettront aux acteurs des filières d'avoir des produits de meilleure qualité. Au-delà de ces deux principaux résultats, force est de reconnaître que l'organisation des acteurs des filières aura un impact très positif sur l'écoulement des produits grâce au regroupement de l'offre et une meilleure organisation des marchés.

## **11.2. Mise en place d'une stratégie de communication adaptée et de proximité**

La promotion des filières nécessitera la disponibilité de l'information sur les filières (superficie, production, coût de production, prix, quantité, niveau de l'offre et de la demande, caractéristiques de la demande au niveau national et à l'étranger, etc.). *En conséquence, les structures de collecte et de diffusion de données et d'informations sur la promotion des filières doivent être renforcées.*

En termes de résultats, l'amélioration de la disponibilité des informations sur les filières facilitera la réalisation d'études de faisabilité des projets et des projections sur les filières. La disponibilité de l'information commerciale (prix, niveau de l'offre et de la demande) renforcera la compétitivité des marchés. Les agents commerciaux seront mieux informés sur les déterminants de l'offre et de la demande.

## **11.3. Etude de faisabilité des projets innovants**

L'analyse approfondie des filières retenues pour la création d'emplois a fait ressortir des projets innovants dont la mise en œuvre nécessitera des études de faisabilité spécifique permettant d'apprécier à leur juste valeur la rentabilité économique et la soutenabilité de ces projets à court, moyen et long termes.

## **11.4. Mobilisation des ressources financières**

Le faible niveau des revenus et le non accès aux sources de financement formel limitent l'accès des producteurs aux intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires) et à l'équipement agricole. Ces difficultés ont nécessairement un impact sur les rendements et les niveaux des productions.

Quant aux acteurs des filières (collecteurs, grossistes, exportateurs, transformateurs), ils sont confrontés à l'insuffisance de fonds de roulement due aux difficultés d'accès aux crédits de campagne et autres formes de crédit. Les opérations de collecte sont par conséquent limitées à cause du manque de ressources financières au niveau de ces opérateurs. Cette situation est à la fois imputable aux institutions de financement et aux opérateurs eux-mêmes.

Au regard de ces problèmes de financement, la stratégie de mobilisation des ressources financières doit être bâtie sur :

- la négociation de lignes de crédits auprès des Partenaires Techniques Financiers (PTF) et des institutions de financement (Banques et IMF),
- des appuis à l'élaboration de plans d'affaires à l'endroit des acteurs des filières afin de leur faciliter l'accès au financement des institutions bancaires,

- la signature de contrats et/ou conventions de financement avec des clauses préalablement acceptées.

## **11.5. Suivi/Evaluation des actions**

La promotion des filières identifiées nécessitera la mise en place d'un dispositif de suivi/évaluation simple et adapté aux réalités et aux moyens disponibles. Il faudra nécessairement disposer d'une situation de référence, identifier les résultats attendus, les indicateurs objectivement vérifiables permettant de faire la comparaison entre deux périodes. Les acteurs du suivi doivent s'appropriier les outils de collecte des données et tenir à jour ces outils. Selon la périodicité qui sera définie, des rapports de suivi seront produits et partagés. Une auto évaluation et une évaluation finale permettront d'apprécier l'atteinte des objectifs de chaque filière porteuse d'emplois.

## **XII. CONCLUSION**

Le Mali est un pays à vocation agro-sylvo-pastorale. Il dispose de potentiels très importants en terres aménageables, en ressources hydriques (eau de surface et eau souterraine), en cheptel, en techniques et technologies éprouvées. Il est admis que le développement économique et social du Mali passe inévitablement par l'essor des filières agro-sylvo-pastorales.

Cette étude a mis en évidence que dans toutes les régions, il existe des filières porteuses d'emplois. Un diagnostic global de ces filières a été fait. Il en est de même pour l'analyse des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces de ces filières porteuses d'emplois par région.

Les filières porteuses d'emplois identifiées et leurs chaînes de valeur satisfont à des critères comme la rentabilité économique de la filière, l'existence d'une demande importante aux niveaux national, sous régional et international, l'existence de potentialités, de disponibilité et d'accessibilité aux ressources naturelles, humaines et financières. L'opérationnalisation d'un ou de plusieurs maillons de ces chaînes de valeur permet la création d'emplois dans un environnement socio-économique favorable.

En conséquence, il a été apprécié la nécessité de mettre en place des stratégies de renforcement des capacités des acteurs de la filière, de communication adaptée et de proximité, de mobilisation des ressources financières et de suivi/évaluation des actions.

### **XIII. RECOMMANDATIONS**

**Pour l'Etat et ses partenaires**, la promotion de très petites, de petites et de moyennes entreprises pour la création d'emplois doit nécessairement prendre en compte les recommandations suivantes :

- Faciliter l'accès aux crédits par :
  - la mise en place de *fonds de garantie spécifique et adapté* au financement de très petites, de petites et de moyennes entreprises des filières agro-sylvo-pastorales ;
  - la négociation de *lignes de crédits* au niveau des institutions de financement (nationales, sous régionales et internationales) et des Partenaires Techniques Financiers (PTF) au niveau bilatéral pour le financement de très petites, de petites et de moyennes entreprises ;
  - des appuis à l'élaboration de *plans d'affaires* à l'endroit des acteurs des filières afin de leur faciliter l'accès au financement des institutions bancaires.
  
- Accélérer les investissements indispensables à la promotion des très petites, de petites et de moyennes entreprises :
  - procéder à des études de faisabilité des projets innovants par filière et par chaîne de valeur ;
  - réaliser des aménagements hydro-agricoles dans les grands périmètres et des aménagements de proximité au profit des jeunes ruraux pour les fixer dans leur terroir ;
  - prendre en compte la construction d'infrastructures marchandes de petites dimensions comme les magasins équipés au profit des jeunes ;
  - désenclaver les zones de production pour un approvisionnement continue et rapide des centres urbains par la construction de pistes rurales.
  
- Renforcer les capacités des acteurs :
  - créer et structurer les associations de professionnels au niveau des segments production, transformation et commercialisation pour aboutir à la création d'interprofessions réelles ;
  - évaluer les besoins de formation des acteurs des filières ;
  - former les membres des instances de gestion de ces associations en techniques coopératives (rôles et responsabilités des dirigeants, gestion, comptabilité, marketing),
  - doter en équipements modernes les structures de collecte et de diffusion de données et d'informations sur la promotion des filières et assurer la formation du personnel.
  
- Mettre en place un dispositif de suivi/évaluation opérationnel des projets financés

**Pour les bénéficiaires potentiels :**

- Développer l'esprit d'entreprise par la formation des bénéficiaires à des modules spécifiques relatifs à la gestion d'entreprise.
- Respecter les clauses des contrats pour assurer la pérennité des financements.

#### **XIV. BIBLIOGRAPHIE**

1. AGRIDOC, ICD - GRET (2001) « Mini laiterie « Danaya Nono » « lait confiance ».
2. Initiatives Intégrées pour la Croissance Economique au Mali (IICEM) avril 2011, « Rapport d'étude sur la chaîne de valeur mil/sorgho au Mali ».
3. Salifou B. DIARRA, Pierre TRAORE et Francis KEITA (2014) « l'inclusion des femmes, des jeunes et des pauvres dans la chaîne de valeur du riz au MALI », Version finale OMA MALI.
4. Situation alimentaire et nutritionnelle au Sahel et en Afrique de l'Ouest-Conakry/République de Guinée 22 -24 mars 2011.
5. FIDA, (2015), Projet de développement des filières agricoles.
6. Conseil Régional de Koulikoro, Stratégie de développement économique régional de la Région de Koulikoro.
7. Elaboration de Plan de l'Entreprenariat et de l'Insertion par Activité Economique (PEIAE) de la Région de Koulikoro.
8. MEFP (2001), Rapport d'étude sur les créneaux porteurs.
9. Assemblée Régionale de Koulikoro (2012). Rapport sur l'étude diagnostique des secteurs économiques porteurs et espaces économiques partagés dans la région de Koulikoro.
10. Ministère de l'Agriculture (2017). Plan de campagne agricole consolidé et harmonisé 2017/2018.
11. Ministère de l'Agriculture (2016). Rapport Bilan Campagne Agropastorale 2015 et perspectives alimentaires.
12. Direction régionale de l'Agriculture de Sikasso, 2016 « Rapport bilan provisoire de la campagne agricole 2016-2017 » Composante hivernage, 59 pages.
13. Direction régionale de l'Agriculture de Sikasso, 2017 « Bulletin N°18 suivi de la campagne Agricole 2017-2018 », 38 pages.
14. Direction régionale de la Pêche Sikasso, 2015 « Rapport annuel 2015 » 13 pages.
15. Direction régionale de la Pêche de Sikasso, 2016 « Rapport annuel 2016 » 32 pages.
16. Direction Régionale PIA de Sikasso, « situation des productions animales région de Sikasso (Viande, Lait et Volailles).
17. Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle, 2009 “ Politique Nationale de Formation Professionnelle”

## ANNEXE

### Annexe 1 : Liste des personnes rencontrées à Kayes

<b>NOM</b>	<b>PRENOM</b>	<b>STRUCTURE</b>
Maiga	Moussa	CAEF
Sidibe	Adou	DRI
Toure	Mohamed	CRK
Thera	Seriba	DRPIA
Cisse	Allaye	DREF
Berthe	Seydou	DRP
Djire	Adama	PISCICULTURE
Diabira	Bakary	PISCICULTURE
Diakite	Cheick kaba	CRONG
Maiga	Ibrahim nafa	DRPSIAP
Maiga	Moussa aly	ABATOIRE
DIARRA	MARIAM KEITA	DRPFEF

## Annexe 2 : Personnes-ressources rencontrées à Koulikoro

Structure	Personnes rencontrées	Contacts
Gouvernorat de la Région de Koulikoro	le Directeur de cabinet du Gouverneur	
Direction Régionale de l'Emploi et de la Formation	le Chef de la Division Formation M. Bakary SANOGO assurant l'intérim du Directeur	79-96-86-27 66-85-80-61
	le Chef de Division Emploi, M. Demba Amass KONE	77-82-14-27 66-97-07-14
Direction Régionale de l'Agriculture	Chargé du personnel M.Assama NIANGALY	76-90-23-42 64-04-26-06
Direction Régionale des Services Vétérinaires	Le Directeur Adjoint M. Hamidou YALCOUYE	
Direction Régionale des Productions et Industries Animales	Focus groupe : Directeur Régional M.Broulaye DIAKITE assisté de ses Chefs de Division Aïchata Maïga et Arouna Ongoïba	
Direction Régionale de l'Agriculture	Le Directeur Régional M.Souleymane Yacouba MAIGA	
	Le Chef de division conseil et vulgarisation agricole M.Demba SANGARE	76-08-79-13 66-08-79-13
Direction Régionale des Eaux et Forêts	Technicienne supérieure du poste central des eaux et forêts Mme.Astan BAH	94-56-34-41 66-78-24-50
Direction Régionale de la Pêche	Le Directeur Régional M.Mamadou DEMBELE	
Chambre de l'Agriculture	Spécialiste sous- projet PAPAM Abdoulaye MAIGA	75-42-63-43 65-86-91-22
Coordination Régionale des ONG	Agent de la Coordination régionale M.Mahamadou B DIARRA	76-15-46-92 69-79-66-64
ANPE (Agence Nationale de l'Emploi)	Chef du service intermédiation et information Cheick TRAORE	76-47-43-52
FAFPA (Fond d'Appui a la Formation et à l'Apprentissage)	Chef d'antenne adjoint Mohamed Balla TRAORE	66-98-98-82
	Chef d'antenne Régional Mme.Cisse Kadidia TRAORE	76-42-62-98
Direction Régionale de l'Emploi et de la Formation	le chef de division formation M.Bakary SANOGO	79-96-86-27 66-85-80-61
	Directeur Régional de l'emploi et de la formation Abdoulaye GUINDO	76-48-89-28 66-48-89-28

Conseil Régional de Koulikoro	Secrétaire General Salif TAPILI	
	Conseiller chargé du développement économique Nouhoum SANOGO	76-07-65-40
FIER (Projet Formation professionnelle, Insertion et appui a l'Entreprenariat des jeunes Ruraux)	Assistant suivi-évaluation Salif Ismaila TRAORE	76-45-27-42 69-67-06-26

### Annexe 3 : Personnes rencontrées à Sikasso

Prénom	Nom	Fonction	Structure	Contact
Mme KANTE Marie Claire	DEMBELE	Conseillère des affaires économiques et financières	Gouvernorat	76 37 74 32
Mme Koné Aissata	H AidARRA	Directrice de l'Emploi et de la Formation Professionnelle	Direction Régionale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle	72 83 02 64
Solomany	TRAORE	Chargé de l'emploi à la direction Nationale de l'emploi		72 83 77 88
Sagnon	KAMISSOKO	Chef de Programme forestier	CRRA	76 01 36 83/ 69 71 75 59
Yaya	BAMBA	Président du conseil Régional Sikasso	Conseil Régional de Sikasso	76 25 82 56
Niara	DIARRA	Secrétaire Général		66 72 49 95
Casimir	BALLO	Conseiller Technique Chargé de l'Environnement		79179039/ 63969135
Mamadou	TRAORE	Directeur du Centre de Formation Agro-pastoral		66 66 79 00 / 76 32 32 15
Youba	COULIBALY	Chef division Administratif et Juridique		66 94 46 33/ 76 24 71 72
Yacouba André	FOMBA	Secrétaire Général de la Chambre de d'Agriculture de Sikasso	Chambre Régionale d'Agriculture de Sikasso	64641387/ 79419423
Alhassane	SARRO	Directeur Régional de la Pêche	Direction Régionale de la Pêche	79065469/63908716
Abdoulaye	OUOLOGUEME	Chef de division Valorisation des produits halieutiques et aquacoles		66847888
Baba	DIAKITE	Chargé de statistique et suivi évaluation		74594479/66554871
Jéan Martin	KAMATE	Directeur Régional	DRPIA	63142807
Klekagné	BEMGALY	Chef de division aménagement Pastoral		66003553
Mohamedy	SAVADOGO	Chef de bureau statistique suivi et évaluation		76068441
Mme Traoré Rokiatou	COULIBALY	Coopérative Femme Action Unité de transformation Marboutié	Femme Action	66943700
Kélétigui	BERTHE	Président	Centre de conditionnement de Mangue Fruitière Lotio	66572955
Mamadou	KONE	Commerçant/ Exportateur		76024727/741573358
Elhadji Brahima	SIDIBE	Directeur	ANPE	79202004
Alama	SIDIBE	Chef service Promotion Emplois Formation		76491395
Diakalia	BERTHE	Chef service Information et		76180919

Prénom	Nom	Fonction	Structure	Contact
		intermédiation		
Oumar	DEMBELE	Spécialiste marketing	G FORCE/CVC	79070384
Abdoulaye	THIERO	Spécialiste Irrigation Aménagement		79132361
Mme Sanogo Kadiatou	MARIKO	Spécialiste en Genre		76389912
Boureïma	KOMNOTOUGOU	Responsable Formation		76457856
Abdoul Karim	DEMBELE	Président	FERLAIT	66724801
Seydou	BERTHE	Coordinateur	FERLAIT	66859162
Felix	TOGO	Directeur	DRA	79256145
Sitafa	BERTHE	Président	Centre de conditionnement Pomme de Terre	66795960
Mme Sanogo Namoro	COULIBALY	Présidente régionale des femmes rurales		
Adama	CAMARA	Chef de division comité femme	Promotion de la Femme, de l'Enfant et de la Famille	69639394
Kalilou	DIALLO	Commerçant/ Producteur		76140711
Mme Sanou Kadidiatou	TRAORE	Expert coordination	APEJ	

#### ANNEXE 4 : La liste des personnes rencontrées à Ségou

N°	Intitulé des plans d'affaires/projets	Nom et Adresse du promoteur	Filière
01	Entreprise SECA Intitulé du projet : Renforcement de capacité en Equipements	Mme Thiéro Djènèba Cissé Ségou Darsalam Rue 225 porte 137 Tel 75 61 56 86	Bétail-viande, riz et échalote tomate
02	Société coopérative "MOUGNOUSSI" Titre du projet: Création d'une micro unité de transformation Agroalimentaires	Julien DIARRA Tél. 66 01 25 98 Dobwo Commune de Bènèna	Tomate/Echalote
03	Société Coopérative "Mugnusin" Titre du projet: Création d'une unité	Delphine KONE Tél. 65 99 74 56 / 63 45	Bétail/Viande et Tourisme/Artisanat/Culture

	d'emboche porcine, ovine et caprine et commerce de céréales sèches (fonio, petit mil, sorgho et arachide)	69 73 Worolo Bènèna	
04	Union des Agriculteurs du Cercle de Tominian Titre du projet: Extension d'une unité de transformation d'échalote séchée en tranche	Boba DAKOUO dit Abed Négo Tél. 65 65 73 61 / 76 10 93 33 Tominian Quartier Lossy	Tomate/Echalote
05	Société Coopérative Multifonctionnelle Djèkafo de Bla Titre du projet: Projet de développement de l'unité de transformation	Mariam Diarré Tel : 75 34 92 20	Echalote tomate

## ANNEXE 5 : TDR

MINISTERE DE L'EMPLOI ET DE LA  
FORMATION PROFESSIONNELLE

\*\*\*\*\*

OBSERVATOIRE NATIONAL DE L'EMPLOI  
ET DE LA FORMATION



REPUBLIQUE DU MALI  
UN PEUPLE – UN BUT – UNE FOI

Termes de référence de relatifs au recrutement  
d'un consultant pour la réalisation de l'étude  
sur l'identification des filières porteuses  
d'emplois et leurs chaines de valeurs

**février 2017**

## **1. Contexte de l'étude**

Le Mali a adopté en mars 2015, une politique nationale de l'emploi et son plan d'actions. Cette politique actualise l'ancienne adoptée en 1998. Les orientations de la politique actuelle de l'emploi ont comme fondements le CSCRP 2012-2017 (devenue maintenant le CREED), les politiques sectorielles et les lois d'orientation majeures votées par l'Assemblée Nationale (Loi d'Orientation Agricole, Loi d'Orientation sur le Développement du Secteur Privé, etc.).

Elle prend en considération trois défis liés à la problématique de l'emploi : (i) l'insuffisance structurelle de l'offre d'emplois productifs et décentés ; (ii) le faible niveau de capital humain et la faible employabilité de la main-d'œuvre ; (iii) le dysfonctionnement du marché du travail en termes d'information sur l'emploi, d'organisation du marché et de capacités institutionnelles.

La politique nationale de l'emploi vise globalement à contribuer à l'accroissement des opportunités d'emplois décentés. De façon spécifique il s'agit de « renforcer les actions de promotion et de création d'emplois, la promotion des activités privées génératrices d'emploi, le soutien aux entreprises modernes et aux micros et petites entreprises, le ciblage des mesures de promotion de l'emploi pour tenir compte du défi démographique et de la spécificité des problèmes d'insertion de certains groupes (femmes, jeunes, handicapés, migrants de retour etc. ». La réalisation de cet objectif passe aussi par l'identification des filières porteuses d'emplois et leur chaîne de valeur. Cette identification pourrait favoriser la création des petites et moyennes entreprises à travers le développement des chaînes de valeurs.

Ainsi, dans le cadre de la mise en œuvre du plan d'action de la politique Nationale de l'Emploi, l'Observatoire National de l'Emploi et de la Formation a initié la présente étude avec l'appui financier du Projet de Développement des Compétences et Emploi des jeunes (PROCEJ). La réalisation de cette étude par un consultant en collaboration avec l'équipe de l'Observatoire National de l'Emploi et de la Formation (ONEF) et de la Direction Nationale de l'Emploi (DNE) permettra de renforcer la capacité du personnel afin qu'il soit en mesure de réaliser des études similaires.

## **2. Objectifs**

### **2.1.Objectif général**

L'objectif général de cette étude est d'identifier les filières porteuses d'emplois et leurs chaînes de valeurs au Mali sur la base d'un diagnostic des dites filières.

### **2.2.Objectifs spécifiques**

Plus spécifiquement, il s'agira de :

- ✓ faire le diagnostic de l'organisation des filières existantes ;
- ✓ faire l'analyse approfondie des filières porteuses d'emplois (potentialités et contraintes spécifiques à chaque filière porteuse identifiée) ;
- ✓ élaborer un répertoire de l'ensemble des filières porteuses d'emplois et leurs chaînes de valeurs au Mali ;

- ✓ faire une estimation des potentialités d'emplois de chaque filière identifiée.
- ✓ donner les grandes orientations en termes d'axes d'intervention pour promouvoir les filières porteuses d'emplois par la création des très petites, petites et moyennes entreprises.

### **3. Résultats attendus**

- le diagnostic de l'organisation des filières existantes est fait ;
- l'analyse approfondie des filières porteuses d'emplois (potentialités et contraintes spécifiques à chaque filière porteuse identifiée) est faite
- un répertoire de l'ensemble des filières porteuses d'emplois et leur chaîne de valeur au Mali est élaboré ;
- une estimation des potentialités d'emplois de chaque filière identifiée est faite.
- les grandes orientations en termes d'axes d'intervention pour promouvoir les filières porteuses d'emplois par la création des très petites, petites et moyennes entreprises sont données

### **4. Les tâches du consultant**

Au regard des objectifs de cette consultation, le consultant aura à réaliser les tâches suivantes :

- ✓ définir la méthodologie détaillée de l'étude ;
- ✓ l'élaborer les outils de collecte des données qualitatives et quantitatives ;
- ✓ la collecte des données qualitatives et quantitatives sur le terrain ;
- ✓ traiter et analyser les données ;
- ✓ élaborer le rapport de l'étude.

Le Consultant sera appuyé par les chargés d'études de l'Observatoire National de l'Emploi et de la Formation et deux agents de la Direction Nationale de l'Emploi (DNE) qui participeront à toutes les phases de l'étude. L'objectif recherché, est de permettre au personnel de comprendre et de maîtriser tout le processus de réalisation de l'étude.

### **5. Produits livrables**

Il est attendu du consultant de produire :

- un guide méthodologique et ses annexes validés dans un délai de 30 jours calendaires à compter de la date du démarrage de la mission.
- un rapport provisoire de l'étude dans un délai de 30 jours après la phase de saisie et d'analyse de données. Le consultant présentera et discutera le rapport provisoire à l'occasion d'un atelier national qui sera organisé dans un délai de 15 jours après la réception du rapport provisoire. Les observations sur le rapport provisoire seront transmises au consultant 5 jours après la tenue de l'atelier,

- le rapport final sera transmis par le consultant 7 jours après la réception des observations formulées par l'atelier de validation.

## **6. Profil du consultant**

Le Consultant doit avoir les qualifications suivantes :

- Être titulaire d'un diplôme d'études supérieures de niveau Bac + 5 au moins, en lien avec les sciences économiques, statistiques.
- Avoir une expérience d'au moins cinq (5) ans dans la réalisation des études sur l'identification des filières porteuses.
- Avoir une bonne connaissance des secteurs d'activité économiques du Mali, des politiques nationales de l'emploi, de la formation professionnelle et de leur plan d'action.
- Avoir au moins cinq années d'expériences des procédures de bailleurs de fonds et notamment de la Banque Mondiale ;
- Etre disponible immédiatement pour la mission.

## **7. Durée de la consultation**

Quatre-vingt-dix (90) jours environ

## Annexe 6 : Guide Entretien

# Réalisation de l'étude sur l'identification des filières porteuses d'emplois et leurs chaînes de valeurs

- Présentation de l'enquêteur
- Présentation de l'objet de l'enquêteur

### Section A: Informations Générales

1. Date d'interview [ \_\_\_\_\_ ]
2. Nom et Prénom de l'Enquêté [ \_\_\_\_\_ ]
3. Région [ \_\_\_\_\_ ]

- FAIRE LE DIAGNOSTIC DE L'ORGANISATION DES FILIERES ET DES CHAÎNES DE VALEURS EXISTANTES ;

Ces filières citées sont-elles porteuses d'emplois dans votre région ?

- Dans le domaine de l'agriculture :

Types de cultures	Filières	Oui	Non	Zone de production
Cultures	Riz			1.Sikasso 2. Kolondiéba

céréalières.				
	Mil			
	Sorgho			
	Mais			Tous les cercles
	<b>Fonio</b>			Sikasso
	Autres à préciser :			
Cultures de rente	Coton			
	<b>Sésame (vente</b>			

	<b>production brute)</b>			Yorosso Kolondiéba, Bougouni
	<b>Dah</b>			
	<b>Arachide (transformation)</b>			Tous les cercles
	Soja			
	Pomme de terre			<b>Sikasso</b>
	Pois sucré			

	Manioc			
	Oseille de guinée			Tous les cercles
	Pourghère			
	Autres à préciser :			
Cultures Maraîchères	Gombo			

	Tomate			
	Oignon			Sikasso
	Échalote			Hors sikasso
	<b>Piment</b>			Tous les cercles
	Aubergine			
	Concombre			

	<b>Patate douce</b>			Sikasso
	Autres à préciser			
L'arboriculture	Mangue : - Cueillette - Séchage - Jus - Confiture			
	Banane			
	Orange			

	Papaye			
	Citron			
	Anacarde			
	Jujubier			
	Pépinière			

	Eucalyptus			
	Autres à préciser			

- domaine de l'élevage :

Désignations	Spéculation	Oui	Non	Zone de production
Elevage	Bovin			
	Ovin			
	Caprin			

	Porcin			
	Chamelle			
	Âne			
	Cheval			
	Volailles			
	Autre à préciser			

Embouches	Bovin			
	Ovin			
	Caprin			
	Porcin			
	Autre à préciser			
La production de viande				
La production de lait				
La production de cuir et				

peaux				
	Autre à préciser :			

Dans le domaine de la pêche:

Pêche	Oui	Non	Si non pourquoi ?
Pêche traditionnelle			
Pisciculture			
Autres à préciser :			

Dans le domaine de la foresterie :

Désignations	Oui	Non	Zone de production
--------------	-----	-----	--------------------

Sylviculture			
Produit de cueillette			
<b>Nére</b>			
<b>Karité</b>			
Gomme arabique			

<b>Apiculture</b>			
Autres à préciser :			

- FAIRE L'ANALYSE APPROFONDIE DES FILIERES PORTEUSES D'EMPLOIS (POTENTIALITES ET CONTRAINTES SPECIFIQUES A CHAQUE FILIERE PORTEUSE IDENTIFIEE) ;

Quelles sont les potentialités et contraintes des filières porteuses d'emploi dans votre localité ?

Secteur de l'agriculture :

- Secteur de l'agriculture :

les cultures	Filières	chaînes de valeur	Acteurs	Nombre d'emplois créés	Potentialités	Contraintes	solutions/perspectives

Types de cultures (céréalières).							
Culture Maraîchère							

L'arboriculture							


- Secteur de l'élevage :

Désignations	Filières	chaînes de valeur	Acteurs	Nombre d'emplois créés	Potentialités	Contraintes	solutions/perspectives
Élevage							

--	--	--	--	--	--	--	--

Désignations	Filières	chaînes de valeur	Acteurs	Nombre d'emplois créés	Potentialités	Contraintes	solutions/perspectives
Embouches							

Désignations	Filières	chaînes de valeur	Acteurs	Nombre d'emplois créés	Potentialités	Contraintes	solutions/perspectives
La production de viande							
La production de lait							
La production de cuir et peaux							



Secteur de la pêche:

Filières	chaînes de valeur	Acteurs	Nombre d'emplois créés	Potentialités	Contraintes	solutions/perspectives
Pêche	Pêche traditionnelle					
	Pisciculture					
	Autres à préciser :					

Secteur de la foresterie :

Filières	chaînes de valeur	Acteurs	Nombre d'emplois créés	Potentialités	Contraintes	solutions/perspectives
Agro-foresterie						

Secteur de l'élevage :

Filières	chaînes de valeur	Acteurs	Nombre d'emplois créés	Potentialités	Contraintes	solutions/perspectives
Elevage						

Aviculture						

- Élaborer un répertoire de l'ensemble des filières porteuses d'emplois au Mali

Régions	Filières porteuses
Kayes	
Koulikoro	
Sikasso	
Ségou	
Mopti	

Tombouctou	
Gao	
Kidal	
Ménaka	
Tessalit	
Bamako	

DONNER LES GRANDES ORIENTATIONS EN TERMES D'AXES D'INTERVENTION POUR PROMOUVOIR LES FILIERES PORTEUSES D'EMPLOIS PAR LA CREATION DES TRES PETITES, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

Filières	Axes d'interventions	Types d'activités	Taille (nombre d'employés)	Capacité de production

**H01** : existent-ils des organisations des filières dans la filière porteuse ? 1=oui I\_I, 2=non I\_I

Si oui citer les organisations que vous connaissez :

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**H02** Est-ce que ces organisations des filières citées bénéficient d'accompagnement des partenaires ? 1=oui I\_I, 2=Non I\_I

Si oui dans quels domaines

4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

-H03 quelles sont les facteurs qui influencent la rentabilité de la filière

1. La conservation (emballage) financement technique de production -----  
-----
2. -----  
-----
3. -----  
-----

H04 Que doit-on faire pour améliorer votre domaine d'activités ?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_