

Introduction

Le secteur du Sésame ne représente au Mali une source de revenu que pour quelques populations situées dans sa zone naturelle de développement, à savoir les régions de Koulikoro et Ségou. En effet, les superficies plantées sont de 50 000 ha avec une production annuelle estimée à 100 000 tonnes. Ainsi, l'activité occupe seulement 200 000 personnes travaillant essentiellement dans l'informel.

Il dispose cependant d'un potentiel important au regard des disponibilités en terres et main-d'œuvre agricoles pour son expansion et suscite un réel intérêt dans les pays limitrophes et à l'étranger. Moins exigeant que le coton et bien plus prisé, le Sésame peut valablement constituer un substitut à l'or blanc et contribuer davantage à la réduction de la pauvreté car occupant les plus pauvres et écologique (légumineuse) à l'inverse du coton.

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, satisfaire la demande nationale et le rendre compétitif sur le marché régional et international.

Le Centre du Commerce International CNUCED/OMC (CCI) a été invité par le Ministère de l'Industrie et du Commerce du gouvernement du Mali pour assister les acteurs du secteur à développer une stratégie sectorielle dans le but d'améliorer la compétitivité du secteur et organiser sa mise en œuvre. Pour parvenir à ce résultat, l'entière responsabilité de la mise en place du processus a été déléguée à la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence (DNCC).

Le contenu de la stratégie à chacune des étapes de la chaîne de valeur du secteur, a été conçu lors d'une série d'ateliers et de réunions par les acteurs que sont les exportateurs, les collecteurs et les producteurs (grands ou petits), mais aussi les agences gouvernementales, les fournisseurs de services commerciaux et d'affaires, les associations nationales, les agences internationales, les acheteurs internationaux, les spécialistes du secteur au niveau international, les chercheurs universitaires et des experts reconnus spécialisés dans l'économie et le développement.

Objectif global de développement

Accroître la part de la filière Sésame de 1 à 2% dans le produit national brut dans une perspective décennale.

Objectif de la stratégie.

La stratégie est conçue pour améliorer la performance commerciale du secteur du sésame.

Sa mise en œuvre procédera par l'identification d'activités pertinentes grâce à un cadre logique lequel indiquera les mesures de progrès permettant d'apprécier son évolution ainsi que l'appréciation des ressources nécessaires.

La stratégie sert également de moyen pour communiquer aux acteurs du secteur absents aux ateliers tenus à Bamako, les activités qui pourraient être mises en œuvre pour améliorer la rentabilité et les exportations dans un environnement sectoriel approprié.

La stratégie a trois principales cibles :

- les exportateurs, les collecteurs et les producteurs du secteur ;
- les agences gouvernementales, les associations et les institutions internationales et/ou ONG impliquées dans le secteur ;
- les fournisseurs de services impliqués dans le secteur.

Champs de la stratégie. La stratégie couvre l'ensemble de la filière du sésame et de ses débouchés (marché local et marché international). Elle intègre en outre l'environnement tant juridique, institutionnel, technique que financier.

Sommaire de la stratégie

Objectif 1 : organiser la filière et la rendre opérationnelle

Le sésame est un produit qui concerne un nombre réduit d'acteurs. En effet, bien qu'introduite depuis la période coloniale, le sésame demeure méconnu pour la majeure partie des agriculteurs de la zone de prédilection du produit.

De plus, le manque d'organisation au sein de la filière a pour conséquence d'empêcher celle-ci d'être compétitive et partant d'améliorer les revenus des acteurs, en particulier les producteurs. L'absence d'un cadre de concertation et d'une solide organisation des acteurs, à même de jouer le rôle d'interlocuteur avec les autorités et le marché influe négativement sur l'ensemble de la chaîne de valeur. De même le peu d'intérêt remarqué de la part des acteurs publics du secteur, constitue un facteur limitant les avantages attendus de la filière.

Recommandations. Afin de faire face efficacement à ces contraintes et problèmes, les actions ci-après seront engagées par les acteurs du secteur afin de dynamiser le secteur et valoriser ses atouts :

- **Création d'une interprofession des acteurs.** Véritable épine dorsale de la filière, elle aura vocation à organiser la filière, assurer l'interface avec les autorités et assurer la représentation du secteur. Pour se faire il y aura lieu de :
 - Organiser les acteurs aux différents niveaux de la filière en commençant par le niveau villageois : regrouper les productrices en Organisations Communautaires à la Base (OCB, genre association) et favoriser par la suite le regroupement des OCB en coopératives qui assureront l'interface avec les partenaires intérieurs et extérieurs dans les zones de production. Cette organisation sera couronnée par la création d'un statut professionnel pour chaque maillon de la filière afin de permettre aux acteurs d'acquérir une position professionnelle reconnue
 - Organiser un partenariat dynamique entre les acteurs à l'interne (mise en réseau des OCB, lobby sésame) ainsi qu'avec les importateurs étrangers ;
- **Développement d'un partenariat public privé**
 - mettre en place et animer un cadre de concertation permanent entre l'Etat/les collectivités, les acteurs et les appuis à la filière karité ;
 - mettre en cohérence les interventions des structures publiques et parapubliques ;
- **Développement d'activités génératrices de revenus.** Pour soutenir le processus global d'organisation des acteurs, il sera procédé à la mise en place d'activités génératrices de revenus (AGR). Leur choix dépendra des opportunités offertes par la zone et du choix des producteurs.

Résultats anticipés :

- Des PME sont créées à partir des AGR, aux différents niveaux de la filière, permettant de générer notamment de nouveaux emplois et surtout les revenus indispensables à l'intéressement des producteurs;
- L'interprofessionnel des acteurs de la filière est créé;
- Le partenariat Public -Privé joue son rôle de facilitation entre l'Etat et les acteurs de la filière (Négociations OMC, accords nationaux et internationaux)
- La structure devant représenter l'Etat au sein du partenariat est clairement définie.

Objectif 2. Accroître le potentiel productif du Sésame

Le Sésame est un produit agricole naturel dont le potentiel peut être accru par la recherche. Toute stratégie de pérennisation de la filière devra passer l'utilisation de résultats de recherche en rapport avec la résistance à la sécheresse (élargissement à d'autres habitats agro-écologiques), la productivité (rendement par pied et à l'hectare) et l'amélioration du cycle végétatif.

Recommandations :

1. La formation des acteurs : former les acteurs aux techniques appropriées de traitement, de conditionnement, de transformation et de conservation des produits conformément au schéma ci – après :

Services gouvernementaux: techniques de gestion de projet ;

Producteurs : techniques de certification de produits BIO ;

Producteurs, et exportateurs: recherche et accès aux informations techniques et commerciales techniques de qualité - mesures d'évaluation et de performance - gestion de la logistique internationale, et technique de financement

Producteurs, collecteurs et exportateurs : techniques d'emballage ;

Exportateurs : négociation commerciale- technique d'obtention et de sélection des offres ;

Fournisseurs : analyse de marché ;

Services d'appui au commerce et de promotion : offre de services techniques et commerciaux - techniques de promotion.

Les zones de production structurées et organisées serviront de cadre à ces activités qui concerneront prioritairement les producteurs et les collecteurs ruraux et les exportateurs.

Pour ces formations on veillera à harmoniser les thèmes, les outils et la méthodologie ; à organiser la concertation entre les structures d'appui à la formation; et à mettre en place la logistique avec la participation des bénéficiaires

2. Elaborer différents cahiers de charges à l'intention des acteurs de la filière. Ces cahiers constituent des guides méthodologiques à l'intérieur de chaque maillon pour garantir les aspects de standardisation et de qualité.

3. La connaissance et l'amélioration du potentiel :

- faire l'inventaire des variétés et espèces ainsi que des aires de grande production sur toute l'étendue du territoire national ;

- entreprendre des études complémentaires sur la valeur des sous- produits au regard de leur intérêt pharmacologique cosmétologique et nutritionnel ;

- protéger et entretenir les champs existants;

- mettre en place une politique de promotion de la culture du sésame notamment par :

* une offre d'incitations à la réalisation de nouvelles plantations collectives ou individuelles (cadre législatif et réglementaire) en vue de satisfaire dans une première phase les besoins nationaux et à terme ceux liés à l'exportation à grande échelle ;

* une intensification de la recherche variétale (non OGM) et de la recherche – action ;

- organiser les exploitants pour une gestion durable de la ressource autour d'unités agro – industrielles viables (10- 20 ha) ;

- renforcer les capacités des structures d'appui conseil et les organisations d'exploitants.

Résultats anticipés :

- La durabilité des écosystèmes est assurée;
- Le potentiel existant est protégé et renforcé ;
- La production et la productivité sont accrues;
- Les conditions de pérennisation de la filière sont réunies.

Objectif 3. Développer les capacités de production

L'innovation, le développement et la modernisation de l'équipement des acteurs de la filière grâce à la mise aux normes des infrastructures techniques et la mise en place de systèmes de suivi et de maintenance contribueront à rendre et à préserver la compétitivité de la filière.

Recommandations: Les actions suivantes ont été proposées par les acteurs du secteur afin de résoudre les problèmes identifiés et atteindre l'objectif 3 :

- Moderniser les techniques et équipements de production, de transformation, de stockage, de transport, d'emballage notamment par ;
 - le développement d'unités de nettoyage par soufflage à proximité des zones de production ;
 - la dotation des producteurs en batteuses ;
 - l'appui à la création/ renforcement d'unités de sacherie de petite taille au niveau des grands centres urbains des zones de production ;
 - la mise en place de petites unités semi industrielles de transformation de la graine de sésame et de ses sous- produits .

Ces unités auront vocation à introduire une interaction entre l'urbain et le rural ; les unités implantées entraînant une augmentation solvable de la demande en provenance du milieu rural, contribuant ainsi à fixer les jeunes notamment les filles en quête de trousseau au niveau de leurs terroirs (palliatif aux migrations urbaines et trans- océaniques) ;

L'organisation des producteurs de sous- produits valorisés localement par le raffinage va contribuer à la création de valeur ajoutée, l'activité requérant l'implication des grandes écoles et université, les instituts de recherche et devant aboutir à la constitution de pôles industriels locaux.

- la vulgarisation des techniques et technologies appropriées d'extraction de l'huile ;
 - l'augmentation et l'optimisation des capacités de stockage par la mise en place de silos à grains et infrastructures de manutention selon une approche qui privilégiera les sites d'exportation (ports maritimes et ports secs à l'intérieur du pays)
- Améliorer les conditions de transport et de distribution des produits par :
 - la dotation des productrices et des collecteurs formés de moyens de transport susceptibles de préserver la qualité du produit ; ;
 - l'améliorer l'infrastructure locale de transport ;

Résultats anticipés :

Les techniques et équipements de la chaîne de valeur sont modernisés
Les conditions de transport, de stockage et de livraison des produits améliorées;
Une professionnalisation de l'activité de transport et de distribution.

Objectif 4. Promouvoir une qualité du produit.

La connaissance et le respect des normes et des critères de qualité exigés par les acheteurs internationaux, les moyens nationaux de contrôle et de certification de la qualité du produit à l'exportation et la gestion de la qualité sont une exigence à la mise sur le marché de produits compétitifs. Le sésame n'échappe pas à ces dispositions. Or, les collecteurs, les producteurs et les exportateurs du secteur éprouvent de réelles difficultés à définir leur besoin d'emballage et à organiser un approvisionnement tenant en compte la qualité exigée par les marchés régionaux et internationaux.

En fait la qualité est une nécessité primordiale pour pouvoir écouler les produits sur le marché international. Dès lors, l'attention sur la qualité des produits doit se faire sur l'ensemble de la chaîne de valeur, que ce soit au niveau de la production, de la transformation, de l'emballage, du transport ou du stockage ou de l'exportation.

Délivrer les produits de la filière dans un mauvais emballage se fera au détriment de la quantité et de la qualité du produit. La perte d'une partie de la production est souvent en relation avec un emballage non approprié, un stockage mal maîtrisé, un transport mal organisé et une infrastructure routière peu développée ou mal entretenue.

En outre, l'importance de la traçabilité des produits et des mesures pour s'y conformer tels que la qualité et l'étiquetage revêt un caractère prioritaire.

Recommandations. Au regard du diagnostic ci-dessus, les actions suivantes ont été proposées par les acteurs du secteur afin de résoudre les problèmes liés à la qualité du produit :

- Mettre en place des programmes de qualité et de sensibilisation spécifique au thème de la qualité.
- sensibiliser les acteurs sur les aspects légaux et de réglementations nationales et internationales en matière d'emballage
- Offrir des incitations à la mise en place de structures d'emballage spécialisées répondant aux besoins du secteur.
- Produire localement des emballages de qualité à des prix compétitifs tenant compte des caractéristiques techniques, de traçabilité, des types et standards, de l'étiquetage et tous autres activités en relation avec les normes définies ;
- réaliser un meilleur accès des producteurs et exportateurs aux techniques et informations sur les questions d'emballage pour répondre aux exigences du marché international ;
- établir un dialogue régulier entre l'interprofession des producteurs avec celui des emballeurs ;
- mettre en place un dispositif de contrôle et de suivi de la qualité afin de garantir le label Mali et de livrer sur le marché des produits BIO. Pour ce faire, un accent sera mis notamment sur :
 - * le renforcement des laboratoires de contrôle de qualité.
 - * l'accréditation du ou des laboratoires maliens
 - * le développement d'une procédure de normalisation et de certification des produits.
- renforcer la réglementation harmonisée de l'UEMOA dans le but de permettre aux exportateurs d'être plus compétitifs par rapport aux pays limitrophes notamment par :
 - * l'harmonisation des techniques de traitement et d'extraction ;
 - * l'intensification de la recherche sur des variétés précoces de sésame à haut rendement et sur les technologies à même d'améliorer la qualité des produits,
 - * la vulgarisation des résultats de recherches.

Résultats anticipés

Les connaissances / compétences techniques des professionnels de la filière sont renforcées dans le domaine de la qualité ; La chaîne de valeur intègre la notion d'emballage de qualité ;

<p>La qualité des produits est améliorée à chacune des étapes de la chaîne de valeur ; Les produits maliens sont préservés et protégés contre les pertes et la détérioration de la qualité ; Un organisme public malien de contrôle de qualité et de certification est accrédité par l'UEMOA Le processus de traçabilité est bien intégré dans les chaînes de valeur ;</p>
<p>Des produits BIO sont mis sur le marché ;</p>
<p>Les opérateurs maliens satisfont les exigences de qualité requises par les acheteurs internationaux ; La qualité du produit malien est reconnue sur le marché international ;</p>

Objectif 5. Assurer un meilleur accès des produits maliens aux marchés internationaux

La seconde difficulté majeure à laquelle le secteur est confronté, se situe au niveau de l'information et de la communication. Bien que s'étendant sur un territoire réduit, le sésame souffre d'une mauvaise circulation de l'information commerciale entre les différents maillons de la chaîne de valeur et entre celle-ci et les marchés internationaux. Par conséquent une saine information des acteurs, plus particulièrement des producteurs et exportateurs est un impératif majeur qui mérite un traitement diligent et efficace.

Une chaîne de valeur sans un environnement efficace ne peut espérer être compétitive. Les services d'appui au commerce sont une composante inaliénable de la filière. Ils permettent aux acteurs, de développer leur production, de promouvoir les produits, de les transporter, d'avoir un meilleur accès au financement. Ils constituent des moyens privilégiés pour engager avec les gouvernements et les décideurs politiques à tous les niveaux, les discussions sur les préoccupations des acteurs de la filière.

Recommandations. Les actions suivantes ont été proposées par les acteurs du secteur afin de résoudre les problèmes identifiés et atteindre l'objectif 5.

1. Information Communication :

- développer une stratégie et des plans de communication afin d'assurer l'adhésion des structures d'appui ainsi que l'Etat et les Collectivités aux préoccupations des acteurs de la filière ;

- sensibiliser sur les aspects de traçabilité et leurs implications pour toute la chaîne de valeur du secteur,

- sensibiliser sur les aspects de marketing pour les produits transformés,

- créer des Centres d'Informations Commerciales Privés (C.I.C.P) permettant l'accès aux informations techniques (sur le matériels de productions, les techniques de production, de traitement, de séchage pour le karité, de gestion,...) et commerciales (sur les marchés, données économiques, prix, les réseaux de distributions, les accords internationaux, négociations OMC, procédures administratives, certification BIO...);

Ces Centres devront contribuer à développer des contacts réguliers entre les organismes nationaux de promotion et les acheteurs internationaux. Aussi l'Etat devra encourager la création de ces points d'information qui sont autant d'entreprises privées mues par la recherche du profit et la rentabilité. A cet égard et afin d'assurer un bon maillage des zones de production, des avantages tarifaires (dégrèvements fiscaux), réglementaires (facilitation des procédures d'installation) et financiers (facilitation des conditions d'accès au crédit et/ou à un fonds de garantie) seront proposés aux entreprises acceptant de s'installer dans les zones reculées ou d'accès difficile.

Les C.I.C.P seront accessibles dans la langue locale et de manière orale afin d'apporter aux acteurs des réponses pratiques à leurs demandes et attentes. Ils devront fournir de façon régulière des données économiques et des informations actualisées sur les marchés. Ces centres peuvent également s'appuyer sur le développement d'un site Internet.

- développer un site WEB permettant de rendre visibles et accessibles pour la communauté internationale, les progrès accomplis dans la filière, d'avoir accès à des informations et données économiques internationales (prix, caractéristique technique, tendances...), de pouvoir accéder aux procédures d'assistances existant au Mali pour les exportateurs, d'avoir accès aux documents

nécessaires pour exporter, aux conditions d'entrées dans les pays important les produits du secteur, d'être en contact avec des acheteurs potentiels, d'être relié à d'autres sites Internet ayant des informations complémentaires ou additionnelles.

Ce site devra également pouvoir être consulté dans l'ensemble du pays, dans les C.I.C.P, les points de consultation permettant aux clients potentiels de savoir quels produits sont disponibles au Mali dans le secteur du sésame, aux exportateurs de trouver les informations nécessaires pour exporter, aux producteurs/trices de pouvoir comparer leur technique de production avec les autres pays, de comparer leur qualité selon certains critères à définir, d'avoir des conseils en ligne, de comparer leur prix de production.

*Il est important qu'un système soit mis en place pour que les personnes illettrées, ou parlant un dialecte régional ou ne pouvant être connectées à l'Internet puissent également avoir accès à ces informations (ex : Journal dans la langue locale ou personne disponible). **Le Ministère de la Promotion des Investissements, des PME/PMI et du secteur privé et le Ministère de l'industrie et du Commerce conviendront des modalités de mise en place des C.I.C.P.** Toutes fois, la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence (DNCC), qui abrite déjà le programme JITAP (Programme Intégré Conjoint d'Assistance Technique), chargé entre autres de définir des stratégies d'exportation des produits comme le karité, le sésame et la gomme arabique, et le Projet Cadre Intégré, est tout indiquée pour être le point focal de cette activité.*

2. Financement :

- développer des modes de financements appropriés des équipements destinés aux collecteurs et les exportateurs,
- créer un mécanisme interne et auto entretenu permettant de financer les équipements de base pour les productrices.
- mettre en place un fond de garantie des exportations,
- apporter un appui financier à la création et au développement des C.I.C.P dans l'ensemble du pays ;
- renforcer les services de promotion des agences gouvernementales et nationales ;
- mettre en place une commission parlementaire et un réseau de journalistes pour les produits du cru dont le sésame ;
- mettre en place une structure autonome de réflexion stratégique et d'alerte (analyse de la conjoncture, information du marché national sur les tendances lourdes et les risques) ;
- renforcer et coordonner les projets/ programmes dans le secteur.

3. Promotion des produits :

- développer des facilitations commerciales pour encourager les exportations, à travers notamment:

* la création d'un comptoir d'achat pour centraliser les offres et organiser le marché dans le secteur du sésame.

* la création/ renforcement d'une organisation de contrôle et de certification BIO pour les produits de la filière.

* la facilitation des procédures à l'exportation

- Développer une stratégie marketing prenant en compte les besoins de chacune des étapes de la chaîne de valeur et de leur capacité de proposer et vendre leurs produits sur le marché international ;

- Développer des antennes commerciales dans les ambassades (Services d'expansion économique) afin de promouvoir et faire connaître les produits des trois secteurs ;

- Développer ou renforcer les programmes de promotion et de contact avec d'autres pays potentiellement intéressés par le sésame. **La Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali** pourra être le partenaire clé de ces activités auxquelles elle travaillera en étroite collaboration avec ou la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence ;

- Construire le label Mali afin de permettre aux produits d'être visibles et identifiables sur le marché international ;

- Faciliter la participation aux foires commerciales régionales et internationales.

Résultats anticipés :

- Les capacités techniques des acteurs de la filière sont renforcées notamment :
 - * les producteurs maîtrisent les techniques de traitement, de stockage et de conditionnement ;
 - * les exportateurs maîtrisent les conditions de marché susceptibles d'influencer leur chiffre d'affaires.
- L'offre de produit dans le pays est régulée par le Comptoir d'achat
- Les procédures d'exportation sont simplifiées ;
- Des facilités d'accès aux crédits sont accordées aux acteurs de la filière sésame ;
- La qualité BIO des produits maliens mis sur le marché est certifiée par une administration malienne accréditée;
- La stabilité des prix aux producteurs est assurée ;
- Deux à trois services des ambassades maliennes sont identifiées comme Centres de promotion pour les produits issus du sésame ;
- Des gains de productivité au plan régional et international sont enregistrés par le sésame malien ;
- La trésorerie des entreprises du secteur est excédentaire.