



AU MALI

## SÉCHER L'ÉCHALOTE POUR OUVRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS



### Entretien avec Valérie Géhin (Arcade)

Dans le Sud du Mali, la moitié de la production d'échalotes est perdue faute d'un stockage adéquat. Arcade accompagne une coopérative de femmes de la commune de Blendio pour conserver et sécher l'échalote. Il s'agit de profiter des changements de mode de vie pour proposer de nouveaux produits à plus forte valeur ajoutée.

Valérie Géhin, déléguée générale d'Arcade, expose les difficultés de pénétration des marchés urbains et les évolutions que l'approche globale d'Arcade a contribué à soutenir dans la région.

Dans le cadre d'un projet porté par :



[www.arcade-vivre.asso.fr/](http://www.arcade-vivre.asso.fr/)

RESEAU DES ASSOCIATIONS DES FEMMES  
DE LA COMMUNE DE BLENDIO (RAFCRB)

### Quelle est la situation du marché de l'échalote au Mali ?

Par goût, les maliens consomment plus d'échalotes (*diabani*) que d'oignons (*diaba*). Pour les produire, les dogons ont un vrai savoir-faire qui s'est diffusé dans le Sud du Mali. Les échalotes locales sont tout de même concurrencées par les gros oignons hollandais, plus rapides à éplucher.

Mais c'est surtout le prix qui détermine l'arbitrage entre la plante potagère et son concurrent importé. Comme elle se conserve mal, les prix augmentent en fin de saison des pluies, jusqu'à 1 500 FCFA le kilo, soit sept fois plus qu'au moment de la récolte.

### Les productrices peuvent-elles tirer des revenus intéressants de l'échalote ?

Au moment des récoltes, du fait de leur enclavement, les femmes n'ont d'autres choix que de céder leur production à l'unique commerçant qui fait le déplacement avec un camion. Il fixe lui-même les prix et les femmes tirent peu de revenu de leur travail.

Certaines essaient de produire pendant la saison des pluies pour profiter de meilleurs prix mais les légumes pourrissent sur pied. Pour réguler le marché, il faut soit parvenir à produire toute l'année, soit conserver toute l'année. Le séchage nous paraît être une solution idéale dans le Sud Mali mais l'enjeu est d'habituer les clients aux produits séchés. Pour la tomate ou le haricot vert, les consommateurs sont réticents, mais pour l'échalote et le piment, un marché émerge.



*La production d'échalotes séchées © Arcade*

### **Comment se positionner sur ce nouveau marché ?**

La demande est surtout localisée dans les grandes villes comme Bougouni ou Sikasso. Les citadines sont prêtes à payer plus, elles privilégient la rapidité de la préparation : l'échalote séchée, déjà épluchée et découpée, peut être jetée directement dans la marmite.

Toutefois, Bougouni et Sikasso sont des villes lointaines pour les femmes de Blendio qui n'ont pas de moyen de transport motorisé. De plus, si elles parviennent à y amener leurs échalotes, elles ne peuvent y faire de vente directe. Or, la négociation avec les grands commerçants est difficile, elles ne sont pas suffisamment aguerries pour gérer ce type de relation commerciale.

L'échalote séchée est un produit intéressant pour les marchés urbains mais il est difficile pour les femmes de s'y positionner. Elles ont donc adapté l'offre aux clients ruraux en proposant des petites tasses de 25 grammes pour la préparation d'un seul repas que le client prend directement en vrac dans un bout de tissu. Et comme sur ces marchés ruraux, les échalotes séchées sont peu demandées tant qu'il reste des échalotes fraîches, nous avons revu la conception du nouveau bâtiment pour conserver le produit frais.

Nous stockons des échalotes fraîches pendant toute la saison des pluies jusqu'à la période de semis, soit presque six mois. Un facteur important de bonne conservation est l'utilisation de fumure organique plutôt que d'engrais chimique. Nous avons aussi beaucoup travaillé sur la ventilation du bâtiment pour que les échalotes ne pourrissent pas, mais elles perdent en poids. Cela ne pose pas de problème sur les marchés ruraux comme la vente se fait par « tas » et non au poids. L'intérêt est aussi d'avoir des bulbes pour le semis. Pour le moment, ces échalotes conservées servent aux villageoises elles-mêmes pour le semis mais elles envisagent de se diversifier en les commercialisant auprès des maraîchers de la zone.

En effet, alors que l'oignon peut être produit à partir de graines, l'échalote n'est produite qu'à partir de bulbes, plus difficiles à conserver que les graines. Des recherches sont en cours à Bamako pour faire de l'échalote à partir de graines mais nous n'en connaissons pas encore les résultats. Un de

nos techniciens a fait des essais et réussi à faire pousser une plante à partir d'une graine mais le bulbe ne se forme pas.



*Planches de maraîchage et plantation de l'échalote © Arcade*

### **Les femmes de Blendio ont donc abandonné la vente en ville ?**

Pas totalement, les marchés des petits centres urbains, comme Niéna qui est à proximité de Blendio, sont intéressants car ils mêlent plusieurs types de clientèles, à qui elles peuvent proposer des produits différents. Elles ont expérimenté plusieurs techniques de séchage différentes, et arrivent à produire des échalotes blanches, rouges, roses. C'est un avantage mais cela demande aussi des compétences type marketing pour segmenter le marché.

Nous avons monté un partenariat avec l'association des ménagères de Niéna, une fédération qui regroupe les coopératives de femmes de la ville. Les productrices d'échalotes ont négocié avec elles un prix plancher de 250 FCFA au moment des récoltes. Elles n'ont toutefois pas eu envie de s'enfermer dans une relation exclusive avec cette association, qui leur rappelait la contrainte du commerçant/collecteur unique.

Cependant, elles se sont rendu compte de l'importance de se regrouper pour faire poids dans la négociation. Et cela a fait tache d'huile au niveau des autres producteurs de la zone, hommes et femmes, qui se rassemblent de plus en plus pour commercialiser.

En 2016, 121 femmes de Blendio ont vendu pour 3 350 000 FCFA d'échalotes, soit 28 000 FCFA en moyenne par femme, une part importante de leurs revenus monétaires.

### **Quels sont les autres revenus des habitants de Blendio ?**

La principale rentrée d'argent des hommes est le coton, mais la part des céréales (mil, maïs, sorgho, riz) s'accroît. La monoculture est risquée, les hommes préfèrent assurer leur alimentation, et comme la zone est plutôt excédentaire, ils mettent en marché une partie des récoltes et diversifie leurs revenus.

Dans les zones où il n'y a pas de maraîchage, les femmes font surtout de la coupe de bois. Le développement du maraîchage est aussi un moyen de limiter la désertification.

A Blendio, les femmes ont triplé les rendements du maraîchage. Le développement des débouchés a motivé les femmes à se rendre plus souvent au jardin.



*Planches de maraîchage et récolte de l'échalote © Arcade*

Elles produisent aussi du gombo, des tomates, des salades et de nouveaux produits comme les carottes et les pommes de terre. Les habitudes alimentaires évoluent et elles se diversifient pour mieux répartir les risques.

La coopérative vend l'échalote séchée et les bulbes/semences. Ses bénéficiaires, en croissance, sont réinvestis dans les activités de la coopérative ou dans des prêts aux membres.

### **Comment expliquer que les rendements maraîchers aient triplé ?**

Le premier facteur est sans doute la clôture du jardin et la redistribution des parcelles situées au sein du périmètre clôturé. Tout le long du grillage, elles ont planté des pieds de pourghère. Donc au fil des années, même si le grillage se détériore, les pourghères auront grandi pour protéger les cultures. Cette haie vive limite l'érosion et les effets du vent qui assèche la terre. Elle peut toutefois être détériorée par des inondations comme cela a été le cas en 2016. Arcade a aussi soutenu la création de bassins et d'adduction d'eau et la formation aux techniques agroécologiques. Mais ce qui a le plus joué pour remotiver les femmes est le travail sur les débouchés et sur la gestion de la coopérative.

Un des freins majeurs au développement est le problème de gestion qui provient en partie du fait que les membres des associations sont souvent illettrés, qu'ils ne maîtrisent pas la comptabilité et ne peuvent donc suivre la gestion. Cela ouvre la porte à toutes les dérives.

Comme Arcade intervient dans la durée sur le territoire de Blendio et trois autres communes voisines<sup>1</sup>, il a pu créer un Centre intercommunal d'appui à la gestion et à l'évaluation (Ciage). Grâce au Ciage, les structures locales ont une gestion autonome et transparente. Notre projet est global : agriculture, élevage, hydraulique, santé, éducation, promotion féminine, désenclavement, avec également un gros volet d'appui à la décentralisation pour la gestion des communes elles-mêmes.

### **Comment surmontez-vous le problème d'illettrisme ?**

L'illettrisme pose problème pour le suivi du versement des cotisations (50 FCFA par mois), les informations sur les productions et ventes, mais aussi pour tout ce qui est marketing, politique de

<sup>1</sup> Les quatre communes Blendio, Dembella, Tella, Benkadi regroupent une quarantaine de villages.

prix, packaging. Assimiler de nouvelles notions et se projeter est plus difficile avec les femmes qui ne sont pas allées à l'école. Cet obstacle est surmonté grâce aux trois salariés d'Arcade présents en permanence à Dembela et qui peuvent répéter les enseignements dans la durée et résoudre les problèmes. Cela est beaucoup plus efficace qu'une formation formelle sur une période courte.

Un autre frein est que les hommes comme les femmes sont persuadés que ces dernières ne savent pas gérer une activité seules. Toute association de femmes a un homme pour les aider dans leur gestion. Les femmes n'ont pas confiance en elles. Avec les projets, les femmes s'affirment davantage, prennent plus facilement la parole en réunion.

Date	Barreut	Warak Sola Tau	Warak Nou Tau	Warak Tou	Date
13/07/2016	Kérou			40000	21/07/16
13/07/2016	Tom wani	1000		41000	
21/07/2016	Thé (Halofofa bara)		300	40700	
21/07/2016	Hanne ka déme	3000		43700	
21/07/2016	Blondis Tagali		400	43300	
21/07/2016	Bayaj Samé		1000	42300	
21/07/2016	Hala Fenehi	10000		52300	
21/07/2016	Bana Sango		200	52100	
	Dyate	14000	1500	52100	



Session de formation en gestion © Arcade

### Travaillez-vous sur les questions de genre ?

Nous n'intervenons pas directement sur les rapports hommes femmes, mais les projets menés, tels que ceux de promotion des activités économiques des femmes, font bouger les lignes. Un autre exemple est le projet de sensibilisation au VIH : il a libéré la parole des femmes qui ont commencé à parler de viols et violences sexuelles, ce qui était inimaginable il y a quelques années.

Pour Arcade, le fait d'avoir des actions variées sur une seule zone et dans la durée est la meilleure façon d'avancer. Nous avons du personnel sur place pour une plus grande réactivité. Les autres ONG viennent généralement pour trois ans puis repartent.

Citons l'exemple d'une ONG venue sensibiliser les habitants d'une plaine hydroagricole voisine aux questions de genre grâce à un financement de la région,. Ils ont réussi à montrer l'importance des femmes dans l'agriculture et le village a distribué des terres aux femmes. Mais aujourd'hui, on voit que les hommes reprennent certaines de ces terres car les femmes sont prises par d'autres activités. La question, complexe, est à envisager globalement et dans la durée.

### Les innovations peuvent-elles changer d'échelle ?

Auparavant, les producteurs cherchaient seulement à vendre le plus rapidement possible. La transformation de l'échalote a donné des idées à d'autres producteurs qui cherchent désormais à augmenter leur marge en valorisant leurs produits. L'approche filière se développe dans la région, y compris pour les questions de l'aval. Les coopératives d'éleveurs commencent à envisager des alliances avec les associations de maraîchage pour récupérer des résidus de culture comme aliments et développent l'élevage en enclos pour que les excréments soient utilisés en fumure.

La région de Sikasso a un président très dynamique qui appuie les filières agricoles, il suit de très près ce que nous faisons sur le maraîchage. Nous bénéficions ainsi de l'appui des partenaires de la région. Avec le Ciage, nous avons développé des outils de gestion adaptés aux compétences communales (santé, éducation hydraulique, banque de céréales) et nous travaillons avec la région

sur une convention pour que toutes les communes rurales de la région de Sikasso intéressées puissent en bénéficier. Cela suppose bien sûr que les communes soient informatisées, mais il y a eu un gros effort dans ce sens ces dernières années.

Propos recueillis en mars 2017 par Hélène Basquin Fané (CFSI). Photos © Arcade



Formation continue (suivi des cotisations) © Arcade

#### Pour creuser le sujet :

- [Blog d'Arcade, « Une terre pour vivre »](#)
- [Témoignage, Mieux conserver l'oignon pour mieux le vendre, 2017](#)

**Ce projet a bénéficié d'un financement de la Fondation de France dans le cadre du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) appel de 2014 (n°15). Voir la [fiche du projet](#).**

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence française de développement. Seed Foundation participe également au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION JM.BRUNEAU  
Sous l'égide de la Fondation de France

