

URDOC
Unité de Recherche Développement/Observatoire du Changement
Projet RETAIL III
Office du Niger-Zone de Niono
B.P 11 Niono région de Ségou Mali Tel/Fax 35 21 27 ou 35 20 12

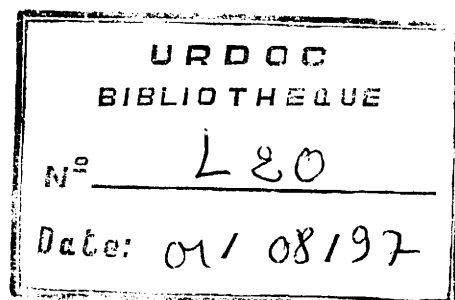
REPULIQUE DU MALI
Un Peuple-Un But-Une Foi

COMPTE RENDU DE STAGE

DE NIONO A BAGUINEDA :
LA COMMERCIALISATION DE TOMATE
INDUSTRIELLE A LA SOMACO.

Par Pierre ZUPPIROLI
Elève ingénieur au Centre Horticole de Lullier

Directeur de stage
Raphaële DUCROT
Yacouba COULIBALY





REMERCIEMENTS

Ce stage n'aurait pas été possible sans l'aide du personnel de l'URD/OC.

Je remercie en premier lieu Melle Raphaële DUCROT, chef de projet, et Mr YACOUBA Coulibaly, son adjoint pour le temps qu'ils ont bien voulu m'accorder durant ce stage.

Je remercie également :

- Mr Sekou BAH pour ses talents d'interprète, de médiateur, et ses conseils judicieux
- Mr Mamadou TRAORE pour ses connaissances concernant la tomate
- Mr Amadou HACKO, directeur général de la SOMACO
- Melle Kadidia DJONI, secrétaire, pour son efficacité
- Mr Amadou KAMPO, conseiller juridique au PCPS (Projet de Conseil et de Prestation de Service) pour son aide juridique.

Enfin, je tiens à remercier tout particulièrement les quatre associations villageoises des villages N9, N 10, N3, Km 26 pour leur collaboration lors des enquêtes et l'intérêt qu'ils ont porté à mon étude.

Je n'oublie pas non plus Matthias DEMBELE pour sa connaissance de la terre ainsi que tous mes amis stagiaires ou habitant Niono qui m'ont appris à connaître le Mali et pour leur soutien durant ce séjour.

Pour finir la forme définitive de ce travail doit beaucoup aux relectures de Melle Géraldine GARNIER que je remercie tout particulièrement.



SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	4
1.1. Objectifs de l'étude	4
1.2. Méthodologie de travail	4
2. PRESENTATION DE LA SOMACO	5
2.1. Historique de la SOMACO	5
2.2. Quantités transformées et produites	5
2.3. Zones d'approvisionnement	5
2.4. Production sous contrat et prix	6
3. PRESENTATION DU CONTEXTE	6
3.1. Analyse mercuriale	6
3.2. Calendrier cultural	7
4. AVANTAGES DES CONTRATS ETABLIS ENTRE LES A.V ET LA SOMACO	8
5. FORME DES CONTRATS CONCLUS ENTRE LA SOMACO ET LES A.V	8
5.1. Niono, KM 26	9
5.2. Ténégué, N 10	9
5.3. Nango, N 3	10
5.4. Tissana, N 9	10
5.5. Tableau récapitulatif des clauses du contrat non respectées par l'une, et/ou l'autre partie concernée par le contrat	11
6. SOLUTIONS EMISES PAR LES AV POUR L'AMELIORATION DE LA TENEUR DES CONTRATS	13
6.1. Solutions émises par le village Niono KM 26	13
6.2. Solutions émises par le village Ténégué N 10	13
6.3. Solutions émises par le village Nango N 3	14
6.4. Solutions émises par le village Tissana N 9	14

7. PROBLEMES RENCONTRES PAR LA SOMACO	14
7.1. Concernant les semences	15
7.2. Concernant le capital de la SOMACO	15
7.3. Concernant les raisons du contrat intervenant entre les AV du cercle de Niono et la SOMACO	15
7.4. Les problèmes intervenant dans cette collaboration	15
7.5. Qu'en est-il de l'avenir de la SOMACO ?	17
8. SOLUTIONS CONTRACTUELLES	17
8.1. Contrat d'achat de tomates	18
8.2. Contrat de transport	20
9. AUTRES SOLUTIONS	22
9.1. Séchage de tomates	22
9.2. Stérilisation familiale	22
9.3. Etalement des périodes de culture	22
10. CONCLUSIONS	23

1. INTRODUCTION

1.1. Objectifs de l'étude

L'URD/OC (Unité de Recherche et de Développement et Observatoire du Changement), organisme sous la tutelle de l'Office du Niger et dépendante financièrement de la Caisse Française de Développement est basé à Niono.

Le but de ce travail a été d'effectuer une enquête concernant les relations commerciales existant entre la SOMACO et quatre Associations Villageoises (AV) dépendantes du Cercle de Niono.

Dans un premier temps nous présenterons la SOMACO puis, après avoir sondé chacun des acteurs de la filière nous analyserons les raisons de certains dysfonctionnements. En effet, de nombreux problèmes sont apparus lors de la campagne 1997 dans le bon déroulement des transactions. Les chiffres avancés de 3000 tonnes de tomates fraîches transformées n'ont pas été atteints car des pannes de l'outil de production ont freiné la fabrication de concentré. Par ailleurs, des retards de paiement auprès des A.V s'élèvent à plusieurs millions de Francs CFA. Enfin, une surproduction de tomates par les paysans a entraîné une chute des prix sur le marché. On voit donc qu'un certain nombre de facteurs du contrat n'ont pas été maîtrisés.

Il va alors s'agir de faire un bilan des contrats des campagnes de 1994 à 1997 et de proposer des solutions efficaces pour sa sécurisation par l'intermédiaire d'entretiens avec tous les partenaires impliqués (producteurs, industriels et services techniques).

1.2. Méthodologie de travail

Rencontre des producteurs :

Des enquêtes collectives ont été menées auprès des responsables des organisations paysannes de chacun des villages concernés (A.V du Km26, N 3, N 9, N 10).

Rencontre avec les industriels :

Un entretien nous a été accordé avec la direction de la SOMACO à Bamako pour faire le point de la collaboration avec les AV.

Nous analyserons leurs stratégies d'approvisionnement dans la zone Office du Niger en mettant l'accent sur les contraintes et les possibilités d'amélioration. Pour cela il nous faudra analyser les causes des problèmes rencontrés lors de cette dernière campagne et dégager des solutions envisageables. Enfin, nous discuterons des perspectives pour les années à venir.

Rencontre avec les services techniques :

Il s'agit essentiellement du C.P.S (Centre de Prestation de Service) qui a suivi cette opération en temps que conseiller juridique et en particulier pour l'aide apportée par monsieur Amadou Kampo.

Le but est de recueillir les opinions de Monsieur Bouaré, technicien agricole et responsable de la production, impliqué dans l'évolution qu'a connue la collaboration des paysans avec la SOMACO.

Enfin, les agents de l'URDOC (Monsieur Sékou Bah et Monsieur Mamadou Traoré) seront consultés à titre de personnes ressources.

2. PRESENTATION DE LA SOMACO

2.1. Historique de la SOMACO

Créée en 1964, la SOCOMA (Société des Conserves du Mali) était alors une société d'Etat. Elle fonctionnait en partenariat avec la Yougoslavie qui a fourni la chaîne de transformation de concentré de tomates. En 1974 une nouvelle chaîne a été installée en complément de la première.

En 1978 l'entreprise est devenue une société mixte sous le nom de SOMACO (Société Malienne de Conserves) avec la participation de partenaires français jusqu'en 1991. Elle a ensuite été transformée en société anonyme toujours avec des partenaires français (Caisse Française de Développement, Bureau de Développement de la Production Agricole (BDPA), Société Industrielle et de Surveillance Agricole (SISA)).

2.2. Quantités transformées et produites

Le processus de fabrication du concentré de tomates est schématisé en annexe 1.

La production de concentré a commencé en 1991 en petite quantité afin de limiter les risques mais la production a augmenté rapidement (de 83 tonnes de concentré fabriqué en 1992 on est passé à 417 tonnes en 1993). Actuellement les objectifs de transformation sont de 3000 tonnes de tomates fraîches (équivalent à 500 tonnes de concentré), l'équipement permettant de transformer 35 tonnes/jour. Cet objectif n'a pas pu être atteint en 1995 pour des raisons de virose dû au Tomato Yellow Leaf Curl Virus (TYLCV) ainsi qu'à un mauvais approvisionnement en eau dans la zone de Baguinéda. Cette situation a posé des problèmes d'approvisionnement auprès des producteurs.

Le triple concentré importé d'Italie, transformé en double concentré puis conditionné sous la même forme que le concentré produit à partir de tomates fraîches devait permettre de continuer à commercialiser du double concentré alors que la tomate fraîche n'était plus disponible sur le marché. Cette activité a cessé depuis la dévaluation du Franc CFA en raison du manque de rentabilité, le prix du concentré italien devenant alors trop élevé.

2.3. Zones d'approvisionnement

La SOMACO s'approvisionne essentiellement dans les zones de Baguinéda, Ouelessebougu (situé à 100 Km de Baguinéda), et Niono (situé à 400 Km de Baguinéda). Les deux premières régions fournissent la tomate en début de saison de transformation, à partir de décembre voire novembre pour les années de production précoce et ce jusqu'en

Janvier. L'approvisionnement est ensuite assurée par la zone de Niono jusqu'en Mai- Juin. La zone de Baguinéda constitue la première zone d'approvisionnement en raison de sa position géographique. La proximité de l'usine de transformation permet en effet d'assurer un meilleur suivi technique (visites des parcelles deux fois par semaine contre une et deux fois par mois respectivement à Niono et Ouesselebougou) et aussi de limiter les coûts de transport.

2.4. Production sous contrat et prix

La SOMACO a établi des contrats avec des A.V (Associations villageoises) ou des GIE (Groupement d'Intérêt Economique) proposés par le Projet de Réhabilitation de Baguinéda (PRB), l'Office du Niger dans la zone de Niono et l'OHVN (Office de la Haute Vallée du Niger) dans la zone de Ouesselebougou.

La SOMACO fournit les semences aux GIE ou aux A.V à crédit. Le paiement de celles-ci est effectué par des prélèvements à la récolte. Des techniciens suivent la production et encadrent les paysans en leur fournissant des recommandations techniques. Un calendrier cultural est mis en place. La collecte de la production, la pesée et le transport sont assurés par les agents de la SOMACO (environ 10 agents sur le terrain dont quatre en poste fixe à Niono pour la dernière campagne).

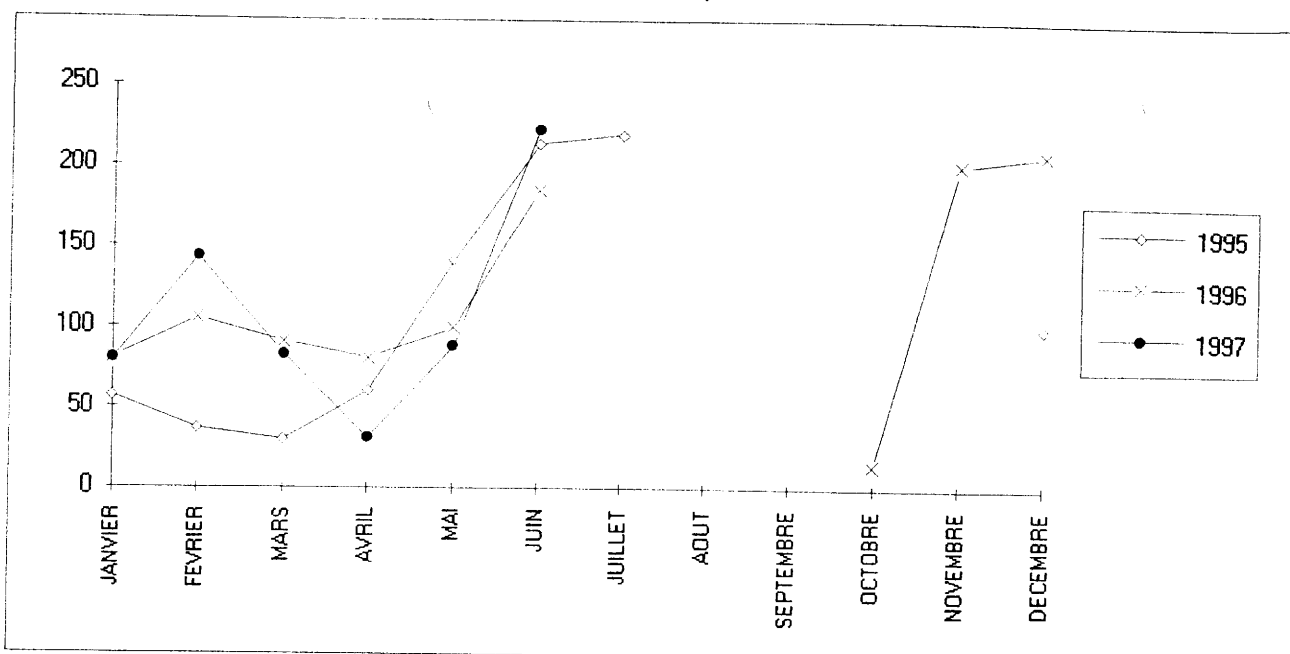
Remarque :

Le prix de 42,50 Francs CFA a été imposé par les A.V de Niono car le manque de tomates à l'usine dû aux problèmes de production à Baguinéda a forcé la SOMACO à acheter leur production coûte que coûte pour continuer à faire tourner les machines. Ce prix était trop élevé surtout dans le contexte de concurrence actuel avec l'Italie .

3. Présentation du contexte

3.1. Analyse mercuriale

L'analyse mercuriale du marché de Niono nous permettra d'obtenir des informations concernant les problèmes de commercialisation des AV, ces derniers étant liés aux relations des paysans avec la SOMACO.



Graphique 1 : évolution du prix du Kg de tomate sur le marché de Niono (en FCFA) en 95, 96, 97 (données mercuriales récoltées par l'URD/OC).

Nous observons une concentration de la production sur les mois de Mars-Avril ce qui provoque une chute du prix sur le marché à cette époque.

En avril 1997 le prix du Kg de tomates est au plus bas conséquence d'une production hors contrat importante mais aussi de la production soumise au contrat qui a été revendue sur le marché. En effet, les paysans ont vendu leurs tomates sur le marché car la SOMACO n'a pas assuré le transport dans les délais convenus par les contrats. Il est possible que cette situation reflète une perte de confiance des AV vis à vis de la SOMACO.

3.2. Calendrier culturel

Villages	Surfaces prévues (Ha)	Quantité semences (Kg)	Période de semis théorique	Période de semis réel	Période de repiquage théorique	Période de repiquage réel	Rendement en T/ha
Ténégué N 10	21	8.4	8 Oct. au 19 Oct.	9 Oct. au 19 Oct.	3 Nov. au 14 Nov.	10 Nov. au 21 Nov.	28.91
Tissana N 9	15.5	6.2	20 Oct. au 28 Oct.	20 Oct. au 28 Oct.	15 Nov. au 23 Nov.	23 Nov. au 1 ^{er} Déc.	40.03
Niono Km 26	10.5	4.2	20 Nov. au 25 Nov.	20 Nov. au 25 Nov.	15 Déc. au 20 Déc.	15 Déc. au 20 Déc.	33.2
Nango N 3	----	----	----	----	----	----	----

Les dates de mise en culture préalablement fixées ont été respectées dans l'ensemble. Dans certains cas particuliers elles ont été modifiées avec l'accord de l'agent SOMACO dépêché sur place. Dans tous les cas l'ensemble des normes techniques comme la durée des plants en pépinière et la période de semis ont été respectées dans l'ensemble.

Ces données sont à mettre en relation avec les surfaces de tomate hors contrat

Quantités de surfaces hors contrat

Année	Surface cultivée de tomate à Niono (en ha)	Surfaces cultivée dans l'ensemble de l'O.N (en ha)
92/93	309	---
94/95	512	1300
95/96	677	1750

Les surfaces sous contrat sont beaucoup plus restreintes que celles hors contrat puisqu'elles n'avoisinent que les 70 ha. La comparaison des rendements chiffrée à 26 T/ha en moyenne pour les champs hors contrat sont en deça des rendements observés pour la culture sous contrat. Ces valeurs n'atteignent pourtant pas les valeurs maximales enregistrées en zone réaménagée de 70 tonnes à l'hectare

Nous pouvons effectuer la constatation suivante : l'augmentation constante des surfaces de tomate cultivées dans la région de Niono qui est probablement à mettre en relation avec une augmentation des rendements du à l'apprentissage des techniques culturales et de l'expérience nécessaire à la croissance des plants de tomate

4. Avantages des contrats établis entre les A.V et la SOMACO

Dans un premier temps il est essentiel de montrer quels ont pu être les avantages d'une collaboration entre la SOMACO et les quatre AV, afin de comprendre l'intérêt des deux parties pour l'élaboration des contrats.

D'abord, aux périodes de surabondance de la tomate.(Mars-Avril) des problèmes de commercialisation sur le marché par la filière commerciale normale ont montré l'importance du développement d'une autre filière pour l'écoulement du produit.

D'autre part, l'aide judicieuse apportée par les conseillers agricoles de la SOMACO présents sur le terrain a permis l'augmentation du rendement. Ainsi, la vente a augmenté de manière proportionnelle.

Le transport et le pesage étant effectués par la SOMACO, les exploitants bénéficient d'un gain de temps pour la commercialisation et font l'économie du transport .

Enfin, la marchandise étant achetée dans sa totalité par la SOMACO qui s'engage à payer au comptant, ce qui constitue une garantie de paiement pour les paysans.

5. Forme des contrats conclus entre la SOMACO et les A.V

Pour chacun des villages le contrat de type collectif a porté sur cinq points principaux :

1. Fournir et rembourser les semences.
2. Vendre toute la récolte à la SOMACO à un prix fixé (normalement 35 frs CFA du kg).

3. La SOMACO s'engage à payer au comptant dès la fin de chaque séance de pesée.
4. Effectuer l'enlèvement de la récolte au point de collecte prévu dans le village et en assurer le transport.
5. Enfin, l'A.V se voit dans l'obligation de se conformer aux calendriers cultureux communiqués par l'agent de la SOMACO.

Voyons maintenant les carences qui ont été signifiées par les représentants des A.V pour chacun des contrats ainsi que les clauses qui ont été respectées pour chacun des articles ci-dessus établis .

5.1. Niono, KM 26

Dans ce village le contrat établi par la SOMACO à été signé il y a deux ans :

1. Les semences ont été livrées et remboursées .
2. Le prix d'achat des tomates normalement fixé à 35 frs dans le contrat écrit a été rehaussé tacitement jusqu'à 42,50 frs à la mi campagne sans correction du contrat .
3. L'endettement de la SOMACO s'élève à 3.526.882,2 Frs CFA, non encore perçus par l'A.V à ce jour .
4. Beaucoup de retards de chargement ont été enregistrés ,à cause de chargements imprévus et surnuméraires en conséquence de quoi une partie de la production a été gâtée, Il semble qu'une partie de la production ait été revendue par les paysans sur le marché à des périodes attractives de vente, ceci a donc biaisé la quantité de tomates prévu pour le transport par la SOMACO .
5. Les calendriers de production semblent avoir été respectés .

5.2. Ténégué, N 10

Le contrat est établi depuis 3 ans, effectué « provisoirement » au départ par crainte de ne pouvoir en assumer toutes les clauses . Il n'a jamais été modifié.

1. Les semences ont été livrées et remboursées.
2. Le prix d'achat des tomates normalement fixé à 35 frs dans le contrat écrit a été rehaussé tacitement jusqu'à 42,50 frs sans correction du contrat à la mi-campagne.
3. L'endettement de la SOMACO s'élève à 10.000.000 de frs CFA, non encore perçus par l'A.V à ce jour.
4. Beaucoup de retards de chargement ont été enregistrés ,à cause de chargements imprévus et surnuméraires et en conséquence de quoi une partie de la production à été gâtée . Il nous a été également fait part du manque de contenant pour effectuer le ramassage des tomates.
5. Les calendriers de production semblent avoir été respectés.

5.3. Nango, N 3

Le contrat est établi depuis 1 année.

1. Les semences ont été livrées et remboursées .
2. Le prix d'achat des tomates normalement fixé à 35 frs dans le contrat écrit a été rehaussé tacitement jusqu'à 42,50 frs sans correction du contrat à la mi-campagne .
3. Certains achats à crédit ont été effectués par la SOMACO mais à ce jour aucun impayés ne persistent .
4. Il n'y a eu aucun problème de transport . La production étant largement inférieure à celle des autres villages .
5. On a constaté un mois de retard par rapport au calendrier prévisionnel, explicable par le manque d'expérience de ce village en ce qui concerne la production commerciale de tomates.

5.4. Tissana, N 9

Le contrat est établi depuis 2 ans

1. Les semences ont été livrées et remboursées .

2. Le prix d'achat des tomates normalement fixé à 35 frcs dans le contrat écrit a été rehaussé tacitement jusqu'à 42,50 frcs sans correction du contrat à la mi-campagne.
3. L'endettement de la SOMACO s'élève à ce jour à 3.854.771,2 Fracs CFA, pour ce village, non encore perçus par l'A.V à ce jour.
4. Beaucoup de retards de chargement ont été enregistrés à cause de chargements imprévus et surnuméraires en conséquence de quoi une partie de la production a été gâtée . Il nous a été également fait part du manque de contenant pour effectuer le ramassage des tomates.
5. Les calendriers de production semblent avoir été respectés.

5.5. Tableau récapitulatif des clauses du contrat non respectées par l'une, et/ou l'autre partie concernée par le contrat

(Les points du contrat sont ceux énoncés dans l'introduction de la partie III).

<i>Parties concernées par le contrat</i>	<i>La SOMACO</i>	<i>A.V du Km 26</i>	<i>A.V N 10</i>	<i>A.V N.3</i>	<i>A.V N.9</i>
points du contrat					
1 Les semences	-	-	-	-	-
2 Achats	+	+	+	+	+
3 Paiements	+	+	+	(+)	+
4 Transports	+	+	+	-	+
5 Calendriers	-	-	-	+	-

+ indique le non respect par l'une des parties ou par les deux de la clause, indiquée en caractères gras .

- indique les clauses ayant été respectées .

(+) indique un léger retard de paiement

La SOMACO et les A.V semblent toutes deux responsables de la mauvaise interprétation du contrat .

Les clauses du contrat posant problème concernent :

1. L'achat de la récolte par la SOMACO
2. Le paiement au comptant
3. La récolte et le transport .
4. Le respect des calendriers de production

1. En ce qui concerne la vente de la récolte à la SOMACO : de graves irrégularités ont montré que lors de la première année des exploitants de chaque village on produit leurs propres semences (il est impossible de déterminer la provenance exacte de la totalité des semences utilisée par les paysans, la variété vendue sur le marché et celle fournie par la SOMACO étant la même).

Aussi, les tomates issues des semences achetées sur le marché ont été indifféremment revendues à la SOMACO. Cela explique en partie la cause des chargements surnuméraires qui n'ont pu être transportés par l'entreprise.

Par ailleurs, certains exploitant ont profité de l'occasion qui leur était donnée par la proximité du marché de Niono pour y revendre leur production lorsque le prix proposé y était plus intéressant que celui de la SOMACO. Cette pratique s'est alors généralisée permettant aux exploitants de profiter de la situation. Ceci avait déjà été mis en évidence dans la brochure intitulée « Résultat sondage statistique maraîchage 1995/96 », elle y décrit « le non respect des engagement par certains exploitants du au fait que le prix de la tomate sur le marché était supérieur au prix proposé par la SOMACO (si un bac de 28 Kg était payé 980 Franc CFA (35F/Kg) par la SOMACO, la même quantité se vendait au marché à 3000 Franc CFA) ».

La SOMACO en contrepartie a alors tenté de couper court à ces pratiques en rachetant la totalité de la production aux exploitants. Elle a sans doute racheté les tomates produites sur les parcelles prévues à cet effet, mais probablement aussi les tomates « hors contrat » issues des jardins des exploitants.

2. En ce qui concerne le paiement au comptant : les achats imprévus effectués par la SOMACO n'ont pu être payés au comptant. Celle -ci s'est alors souvent endettée auprès des A.V. Comme nous l'avons vu précédemment cette conséquence est étroitement liée au fait que la SOMACO doit respecter les quantités de tomates prévues de manière à y faire correspondre la réalité et empêcher ainsi la vente sur le marché.

Remarque : Seule l'A.V du village N 3 n'est pas débiteur auprès de la SOMACO ; celle-ci y a seulement réglé ses créances avec un léger retard .

3-En ce qui concerne l'enlèvement de la récolte et le transport : le contrat n'a pu être respecté. Deux points sont à souligner : le premier concerne l'approvisionnement des exploitants par la SOMACO en bacs en quantité suffisante pour assurer la récolte et ainsi éviter le pourrissement des fruits sur pied. Le second concerne la ponctualité du transporteur puisque la tomate est un fruit qui ne se conserve pas bien et qui doit être transformé le plus rapidement possible lorsqu'il est récolté à son état de maturation .

4-Enfin en ce qui concerne les calendriers de production : pour trois A.V sur les quatre considérées, une seule n'a pu respecter les calendriers de production. Ceux-ci semblent donc avoir été conçus de manière réaliste. Il semble cependant intéressant de réétudier les dates

de plantation pour mieux répondre aux exigences industrielles de la SOMACO et faciliter le transport en allégeant les transporteurs de la production de certains villages à certaines époques .

Remarque :

Il semble que ce type de contrat ne soit pas à même de définir correctement la teneur de des échanges commerciaux. La critique des trois points principaux non respectés dans le contrat met en évidence leurs interrelations :

- ◇ L'utilisation de semences autoproduites ou achetées sur le marché implique une augmentation de production de la variété considérée.
- ◇ La vente de la production sur le marché implique l'achat de la totalité de la production à crédit par la SOMACO pour éviter de ne remplir des camions qu'à moitié
- ◇ L'achat de la totalité de la production implique des chargements imprévisibles et en trop grande quantité .

6. Solutions émises par les AV pour l'amélioration de la teneur des contrats

Certains problèmes sont apparus assez rapidement et ont mis en évidence les carences des contrats : les rencontres effectuées avec les associations villageoises ont permis à celles-ci d'émettre des propositions constructives pour en améliorer la teneur et les paysans eux-même ont émis des propositions quant à leurs exigences dans le cas de nouveaux accords commerciaux.

6.1. Solutions émises par le village Niono KM 26

- Mise en place de contrats individuels.
- Proposition de commercialisation de la moitié de la production sur le marché et de la moitié de la production à la SOMACO.
- La quantité exacte de tomate espérées devra être spécifiée clairement.
- Le pourrissement sur place des produits (à cause de la défaillance des contenants et du retard des transporteurs) devra être facturé au frais de la SOMACO.
- Aucune reprise du contrat ne sera possible si le remboursement de la SOMACO n'est pas intervenu.
- Il faudra cesser tout achat à crédit.

6.2. Solutions émises par le village Ténégué N 10

-Mettre en place un nouveau contrat collectif « réel » c'est à dire possédant des clauses fixées concernant chacun des points du contrat.

-Commercialisation de toute la production à la SOMACO.

-Pertes de la production dues à des retards de transport ou à un manque de bacs au frais de la SOMACO.

-Achats au comptant.

-Envoi des paniers en temps voulu et en quantité suffisante.

-Pesage au frais de la SOMACO .

6.3. Solutions émises par le village Nango N 3

La clarté du contrat ne semble pas poser de problèmes aux exploitants. Les producteurs n'ont quasiment pas eu à faire face à de réels problèmes contractuels entraînant un litige. Ils ont donc été satisfaits du type de contrat qui leur a été soumis et ne le remettent pas en cause.

6.4. Solutions émises par le village Tissana N 9

-Récolte achetée dans sa totalité.

-Problèmes de bacs qui doit être résolue par la SOMACO qui doit envoyer des paniers en temps voulu et en quantité suffisante.

-Participation de l'A.V dans sa totalité pour rediscuter point par point des clauses du contrat.

-Règlements des impayés(pas d'achat à crédit).

-Possibilité de changement du contrat en cours de campagne.

7. Problèmes rencontrés par la SOMACO

Pour obtenir des solutions viables il nous faut nous pencher sur les difficultés rencontrées par la SOMACO. Pour cela nous avons rencontré monsieur Amadou Hacko, employé dans l'entreprise depuis 28 ans et directeur général depuis 1an.

7.1. Concernant les semences

Les semences sont produites et vendues par la Technisem, entreprise située à Savigny sur Orge. Celles-ci ont été vendues à un prix élevé. Il serait donc judicieux de les faire produire sur place mais aucun renseignement n'a pu être obtenu concernant un producteur de semences industrielles au Mali.

7.2. Concernant le capital de la SOMACO

La société étant privée, elle est subventionnée jusqu'à maintenant par une filiale de la Caisse Française de Développement, la PROPARCO, qui lui a fourni une aide financière qui arrive actuellement à son terme.

Les deux seuls investisseurs restant dans le capital de l'entreprise sont des actionnaires français. Il s'agit du BDPA (Bureau de Développement de la Production Agricole) et la SOCASS qui possèdent 20 % des parts de l'entreprise.

7.3. Concernant les raisons du contrat intervenant entre les AV du cercle de Niono et la SOMACO

Le développement des accords entretenus avec Niono sont dus à un manque de production dans la région de Baguinéda, cette région n'ayant pu satisfaire à la demande en produit frais demandée par l'usine. Les raisons sont les suivantes :

1. La première cause provient de l'assèchement du canal à Baguinéda causant une baisse de la production de tomate .
2. De graves problèmes de virose ont amoindri cette production.

C'est pour cela que Niono a semblé être la solution ponctuelle au problème de fourniture de tomates.

Quatre agents ont été détachés à Niono pour effectuer l'aide technique dont Monsieur Bouaré, un conseiller agricole très efficace. Ces agents ont mis au point les calendriers culturaux qui ont été respectés dans l'ensemble. Grâce à cette aide technique les A.V ont également pu effectuer les traitements phytosanitaires en temps voulu.

7.4. Les problèmes intervenant dans cette collaboration

Concernant la zone de Niono

La zone de Niono étant située à 400 kilomètres de Baguinéda, elle ne semble pas être la zone idéale pour ce type de contrat (le choix d'un village situé à 100 kilomètres au maximum aurait été plus judicieux).

Concernant l'outil de production

L'outil de production est désuet : il a été installé en 1964 et n'a pas été modernisé depuis. Il est actuellement difficile de le faire fonctionner sans qu'une panne n'intervienne et ralentisse ainsi le rythme de production. Pour cette année par exemple il n'y a eu que 1400 tonnes de concentré produit au lieu des 3000 tonnes prévues et cela à cause des dysfonctionnements de l'outil de production.

Concernant le transport

Le transport est trop coûteux : un produit acheté à 42,50 FCFA le Kg revient à la SOMACO à 62,50 FCFA le Kg sans compter les retards et la marchandise gâtée (en général 48 heures de transport sont nécessaires).

Concernant la transformation du triple concentré en double concentré

L'idée de produire du double concentré à partir de triple concentré a échoué et n'a fait qu'accélérer les difficultés de commercialisation du produit. Les coûts de production et de transformation étaient trop élevés par rapport au prix de vente. Cette expérience fut un échec. De même que la tentative de commercialiser un concentré produit dans le sud de la France. En effet la coloration du concentré italien obtenue par des adjuvants convient mieux à la commercialisation au Mali. De plus la dévaluation du Franc CFA en 1993 n'a certes pas arrangé les choses dans ces cas là .

Concernant la concurrence

La SOMACO n'arrive pas à produire le carton de boîtes de concentré à moins de 22500 Francs CFA. La vente d'un carton s'effectue donc de 23500 Francs CFA à 24500 Francs CFA c'est à dire avec une marge de 1000 à 2000 Francs CFA seulement. Les italiens le commercialisent au Mali au prix de 21000 Francs CFA. En effet :

1. Le prix de la boîte contenant le concentré importée d'Italie est facturée 600 Francs CFA à la SOMACO, celle-ci ne coûtant que 300 Francs CFA aux italiens.
2. L'important tonnage fabriqué en Italie permet des coûts de production plus faibles au final.
3. Les barrières douanières semblent assez poreuses : les taxes y sont mal perçues et ne freinent donc en aucun cas la rentrée du produit italien sur le marché. Le gouvernement conscient des problèmes de commercialisation a décidé de taxer à 51 % les importations de concentré étranger. Les taxes n'étant pas correctement perçues et il y a un réel problème de sous-évaluation des factures (20 tonnes déclarées pour 50 tonnes réellement importées) ainsi que de fausses facturations : les italiens ayant suffisamment de contact pour procéder à un détournement de la législation en vigueur en profitent pour corrompre certains fonctionnaires du service des douanes.
4. Enfin, la tomate fraîche utilisée pour la production industrielle en Italie (et dans le reste de la C.E.E), en surabondance sur le marché européen, est particulièrement subventionnée afin de favoriser son écoulement à bas prix, ce qui n'est pas le cas au Mali.

Il s'agit donc bien d'un dumping commercial exercé par l'Italie en ce qui concerne le concentré de tomate que les autorités maliennes devraient tenter de stopper.

7.5. Qu'en est-il de l'avenir de la SOMACO ?

Au sujet de l'endettement auprès des villages il y a eu à la mi août envoi de 3 millions de Francs CFA aux villages débiteurs. En effet, la SOMACO a reçu une lettre de sommation provenant du CPS pour faire accélérer le paiement et ouvrant la voie à une action judiciaire si le règlement des impayés ne parvenait pas dans les prochains jours.

Pour le règlement des dettes il est décidé d'effectuer la liquidation totale du stock. Cela devra s'effectuer avant les deux prochains mois (le remboursement des A.V devrait échoir vers le mois d'octobre). Si le prix augmente sur le marché avant cela le remboursement devrait alors s'effectuer avant, mais jusqu'à maintenant la vente s'est effectuée en dessous du prix de production (environ 19000 francs le carton), soit 3500 FCFA de perte nette par carton.

La plupart des ouvriers de l'usine sont au chômage technique (environ les trois quarts). L'usine ne perçoit plus que les bénéfices des autres produits transformés (jus de mangues, de tamarin...) qui ne représentent que 5% de l'activité totale de la SOMACO.

Le directeur envoie sur le marché de Bamako quotidiennement du personnel étudiant les prix pour en connaître l'évolution et pour saisir ainsi l'opportunité d'une vente à un prix intéressant (la conservation théorique de 2 ans est en pratique limitée à un an pour éviter des pertes éventuelles dues au gonflement des boîtes). Les stocks sont donc conservés pour attendre le moment où le règlement sera le plus favorable afin de faire le maximum de bénéfices.

Des solutions pour l'avenir ?

Concernant le transport

Pour la SOMACO il est important d'aller chercher la tomate au plus près de manière à payer le minimum de frais de transport.

Concernant une unité de prétransformation

La solution la plus adaptée serait l'installation d'une unité de prétransformation vers Niono ; un projet de modernisation à Baguinéda est en cours mais la SOMACO a besoin de chercher des investisseurs pour obtenir les fonds nécessaires.

L'idéal serait le déplacement de l'ancien outil de production vers Niono (le terrain étant plus productif qu'à Baguinéda), et l'achat d'un outil de transformation plus moderne à Baguinéda.

8. Solutions contractuelles

Des solutions contractuelles pouvant aboutir à une réévaluation du contrat permettraient de résoudre bon nombre des carences citées par les A.Vet par la SOMACO. Pour cela il me semble indispensable d'effectuer un contrat type ayant valeur d'exemple. Nous nous appuyerons sur le contrat signé avec l'A.V du N 9 pour tenter de le reformuler. Ce nouveau document sera soumis aux A.V afin qu'elles puissent discuter des clauses qui ne leur conviennent pas et aussi élaborer des types de contrat différents selon le particularisme commercial de chacune d'elle.

8.1. Contrat d'achat de tomates

Entre
L'association Villageoise....., représentée par son président
Mr..... exploitant agricole à, CERCLE de NIONO, son secrétaire
général Mr..... exploitant agricole
à.....CERCLE de NIONO, son secrétaire à la
production.....dénommé dans le contrat le vendeur d'une part

ET

La Société Malienne de Conserve SOMACO-SA, ayant son siège à BAMAKO, BP. 1812,
représentée par son Directeur général dénommé dans le contrat l'acheteur d'autre part

Ont convenu de ce qui suit :

Article : 1: Objet du contrat

Dans le cadre de l'exécution du marché de vente de tomate commerciale à la SOMACO S.A., le
vendeur propose à l'acheteur qui accepte la livraison de _____ () tonnes
de tomates de la campagne _____ aux conditions précisées par les articles ci-après.

Article : 2

L'acheteur s'engage à fournir à temps (se référer au calendrier prévisionnel) au vendeur la quantité
de _____ Kg de semence nécessaires pour la réalisation de la campagne culturale.

Article : 3

L'acheteur s'engage à ne recouvrir l'avance consentie au vendeur (semences fournies par la
SOMACO) qu'au moment de la récolte, cette avance étant égale à
_____ () Francs CFA soit l'équivalent de
_____ kilogrammes () Kg de tomates .

Article : 4

Le vendeur s'engage à rembourser l'avance consentie par l'acheteur pour la semence évaluée à
_____ () Francs CFA en livrant les
premiers _____ kilogrammes () Kg de la récolte comme
compensation.

Article : 5

Le vendeur s'engage à livrer à l'acheteur _____ () tonnes de tomates.
Le vendeur s'engage également à fournir à l'acheteur des tomates de qualité conformes aux
exigences des conditions du marché de vente de tomate à la SOMACO S.A annexées au présent
contrat .

Article : 6

L'acheteur doit assurer le transport _____ fois par semaine selon les rendements observés les
années précédentes.

Article : 7

Les tomates à livrer seront conditionnées dans des bacs de : _____ kg nets chacun.
Toute la quantité cueillie et mise dans des bacs sera entièrement payée par l'acheteur.

Article : 8

L'acheteur s'engage à fournir les bacs nécessaires pour la quantité de tomate indiquée .

Article 9

L'acheteur s'engage à enlever les tomates aux endroits que lui indiquera le vendeur .

Article :10

L'acheteur et le vendeur sont convenus que le prix d'un kilogramme des dites tomates est fixé à _____ () Francs CFA .

Article :11

Le paiement se fera par l'acheteur au vendeur à la date de livraison indiquée par l'article 3 ci-dessus .

Article :12

Tout retard de plus de 6 heures sur l'enlèvement de la récolte sera sanctionné par une amende de _____ Francs CFA par kilogramme non transporté ou gâté.

Article : 13

Le présent contrat prend effet à compter de sa date de signature par les différentes parties .

Article : 14

En cas de non respect des engagements par l'une ou l'autre ou par les deux parties, le partenariat pour les opérations suivantes sera remis en cause .

Article 15

En cas de litige, les deux parties s'engagent à recourir à un règlement à l'amiable et à défaut feront appel au tribunal de Commerce de Bamako à la diligence de l'une ou l'autre des parties .

Fait à _____ le _____ 199__
en _____ exemplaires originaux

Pour la SOMACO :

Pour l'Association Villageoise

Mr

Mr

Mr

8.2. Contrat de transport

ENTRE LES SOUSSIGNÉS

1°/L'association villageoise _____, représentée par

-Monsieur _____, son président, Exploitant à _____, cercle de NIONO ;

-Monsieur _____, son Secrétaire Général, Exploitant à _____, Cercle de Niono;

-Monsieur _____ ;

ci-dessus dénommé l'**EXPÉDITEUR** d'une part ;

ET

2°/La Société Malienne de Conserve SOMACO-SA, ayant son siège à BAMAKO, BP.1812, représentée par son Directeur Général ;

dénommé le **TRANSPORTEUR** d'autre part ;

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Article 1 :

L'EXPÉDITEUR convient, avec le TRANSPORTEUR qui accepte le transport de _____ kilogrammes (_____ Kg) de tomates dans des bacs de _____ (_____) kilogrammes nets chacun, _____ fois par semaine.

Article 2 :

Le TRANSPORTEUR s'engage à enlever les différents chargements correspondant à la quantité indiquée à l'article 1^{er} du présent contrat de transport dans les différents endroits qui lui seront indiqués par l'EXPÉDITEUR .

Article 3 :

La destination des tomates transportées, objet du présent contrat de transport est l'usine de transformation de tomate de la SOMACO SA située à Baguinéda **entre les mains du transitaire** Monsieur _____ .

Article 4 :

Le tonnage de tomate à transporter qui est indiqué à l'article 1^{er} du présent contrat doit entièrement parvenir à la destination indiquée à l'article 3 **au plus tard le** _____ **Mil neuf cent quatre vingt** _____ (199__).

Article 5 :

Le TRANSPORTEUR et l'EXPÉDITEUR conviennent d'un commun accord que le kilogramme de tomate sera transporté jusqu'à la destination indiquée à l'article 3 et ,quelque soit son point d'enlèvement ce transport sera compris dans le prix d'achat de la tomate fixé à _____ () francs CFA .

Article 6 :

Les frais de chargement sur les camions dans les différent points d'enlèvement sont à la charge du TRANSPORTEUR qui les accepte .

Article 7 :

Le TRANSPORTEUR a l'obligation d'assurer la garde des produits ainsi transportés pendant le délai convenu.

Article 8 :

Le TRANSPORTEUR a l'obligation de faire parvenir à destination les produits ainsi transportés dans le délai convenu .

Article 9 :

Le TRANSPORTEUR s'engage à transporter les produits dans de bonnes conditions sauvegardant leur quantité et leur qualité.

Article 10 :

Le présent contrat de transport prend fin lorsque le TRANSPORTEUR aura fait la preuve de la remise des _____ kilogrammes (_____ Kg) de tomates au transitaire _____ à l'usine de transformation de tomate la SOMACO S.A. située à Baguinéda .

Article 11 :

Tout litige découlant de l'exécution du présent contrat de transport sera réglé à l'amiable et à défaut par la Justice de Paix à compétence Étendue de Niono .

Fait à _____ le _____ 199____
en _____ exemplaires originaux

Pour le TRANSPORTEUR :
la SOMACO S.A. représentée par
Son Directeur Général :

Mr

Pour l'EXPÉDITEUR :
l'Association Villageoise
représentée par :

Mr

Mr

Mr

ANNEXE : Calendrier prévisionnel à respecter

9. Autres solutions

Pour pallier au manque de produit lors des saisons où la tomate fraîche est trop onéreuse quelques solutions d'appoint ont été trouvées. Ces solutions restent pourtant d'utilisation locale et les tentatives de commercialisation de ces produits mériteraient une étude plus approfondie qui sort du cadre de l'étude.

9.1. Séchage de tomates

Le séchage des tomates effectué sur les toits ou en séchoir apparait comme une solution pour limiter le pourrissement des tomates en période de surabondance mais elle ne représente pas une panacée. Elle est plutôt préparée dans les cas d'urgence, c'est à dire quand la récolte ne peut être vendue.

La commercialisation de ce produit est difficile et peu rentable. La tomate séchée est surtout utilisée familialement, ajoutée aux sauces en plus du concentré pour en améliorer le goût mais ce produit ne semble pas dans la position de concurrencer le concentré ni même la tomate fraîche.

9.2. Stérilisation familiale

La stérilisation familiale est pratiquée dans certaines familles. Elle permet la conservation du produit pendant 3 à 9 mois grâce à une couche d'huile appliqué à la surface du concentré, le préservant ainsi des attaques fongiques ou bactériennes. Cette méthode pourrait se développer et même devenir rentable si des contenant à fermeture hermétique étaient disponibles.

Il faudrait pourtant tester la capacité des groupements familiaux à effectuer cette stérilisation, étudier l'opportunité de la commercialisation de ce produit et contrôler l'état sanitaire des lots produits. Pour cela une expérience pilote serait intéressante à mener au sein d'un village ou d'un groupement familial.

9.3. Etalement des périodes de culture

En ce qui concerne l'élaboration de nouveaux calendriers permettant la production de tomates de manière plus échelonnée pour éviter l'engorgement du marché de Niono à certaines périodes, l'expérience devrait être tentée pour que chacun des villages producteur de tomates suivent un calendrier précis afin qu'ils ne produisent pas tous à la même période. Pour cela des accords doivent s'établir entre les villages. Quelques contraintes doivent être alors surmontées :

1-La difficulté d'effectuer des cultures de tomate en saison des pluies : la chaleur et l'humidité sont trop astreignantes pour les plants ; on observe des pourritures dues à l'excès d'eau et des chaleurs trop élevée empêchent une bonne pollinisation. De plus des différences trop minimes de températures entre le jour et la nuit ne favorisent pas la fructification des pieds de tomates.

2-A cette période la culture du riz (riz de saison) est astreignante et les exploitant auront du mal à s'intéresser à une autre culture aussi lucrative soit t-elle.

3-En saison sèche chaude se posent les même problèmes que précédemment (riz de saison) avec le facteur humidité en moins, mais la difficulté d'effectuer des pépinière sans ombrage en plus.

Il conviendrait dans ces trois cas de tester les possibilités d'effectuer ces cultures. L'URD/OC a dans cette même voie tenté de planter certaines variétés de tomates en saison des pluies avec échelonnement des plantations en Mars-Avril-Mai (en ce qui concerne le protocole de cette étude, se référer aux travaux mis en place par Monsieur Mamadou Traoré). Les premiers résultats ont montré que la production à l'ombrage des manguiers est insuffisante pour assurer un rendement

intéressant. Une expérience devrait être tentée avec des ombrages artificiels, plus coûteux en temps et en main d'oeuvre mais dont la production pourrait être intéressante sur certaines variétés, les résultats restant à confirmer.

10. Conclusions

Le concentré de tomate est consommé en dehors des périodes de production de tomates fraîche comprises entre mars et fin mai pour la région de Niono en raison de son faible prix.

Cette expérience a tout de même permis de mettre en évidence l'importance du maraîchage à l'Office du Niger et sa rentabilité dans un contexte voué à une monoculture du riz aliénante et peu favorable à l'esprit d'entreprise des exploitants. Dans ce travail nous avons montré les conséquences qu'ont amené un contrat conclu « à la légère » et son non respect par aucune des deux parties concernées. Une partie de ce travail a consisté à élaborer un nouveau contrat d'achat ainsi qu'un contrat de transport permettant d'éviter le flou de relations commerciales peu rigoureuses qui ont engendré l'endettement de la SOMACO auprès des AV.

La SOMACO est actuellement dans une situation difficile. Les trois quarts de l'entreprises sont au chômage technique. L'entreprise recherche de nouveaux acquéreurs ou investisseurs afin d'être en mesure d'utiliser l'outil de production. Les quatre raisons principales sont :

- le manque d'investisseurs et de fonds nécessaires pour moderniser l'outil de production
- la concurrence de l'Italie qui exerce un dumping commercial à l'égard du Mali en ce qui concerne le concentré de tomate et inonde le marché africain d'un produit de médiocre qualité ; force est de constater un désintérêt total des grandes puissances pour cesser ce genre de pratiques déloyales.
- un coût de production trop élevé pour un pays comme le Mali.
- Une méthode malienne consistant à agir au coup par coup et une méconnaissance du domaine juridiques qui souvent met les entreprises au pied du mur.

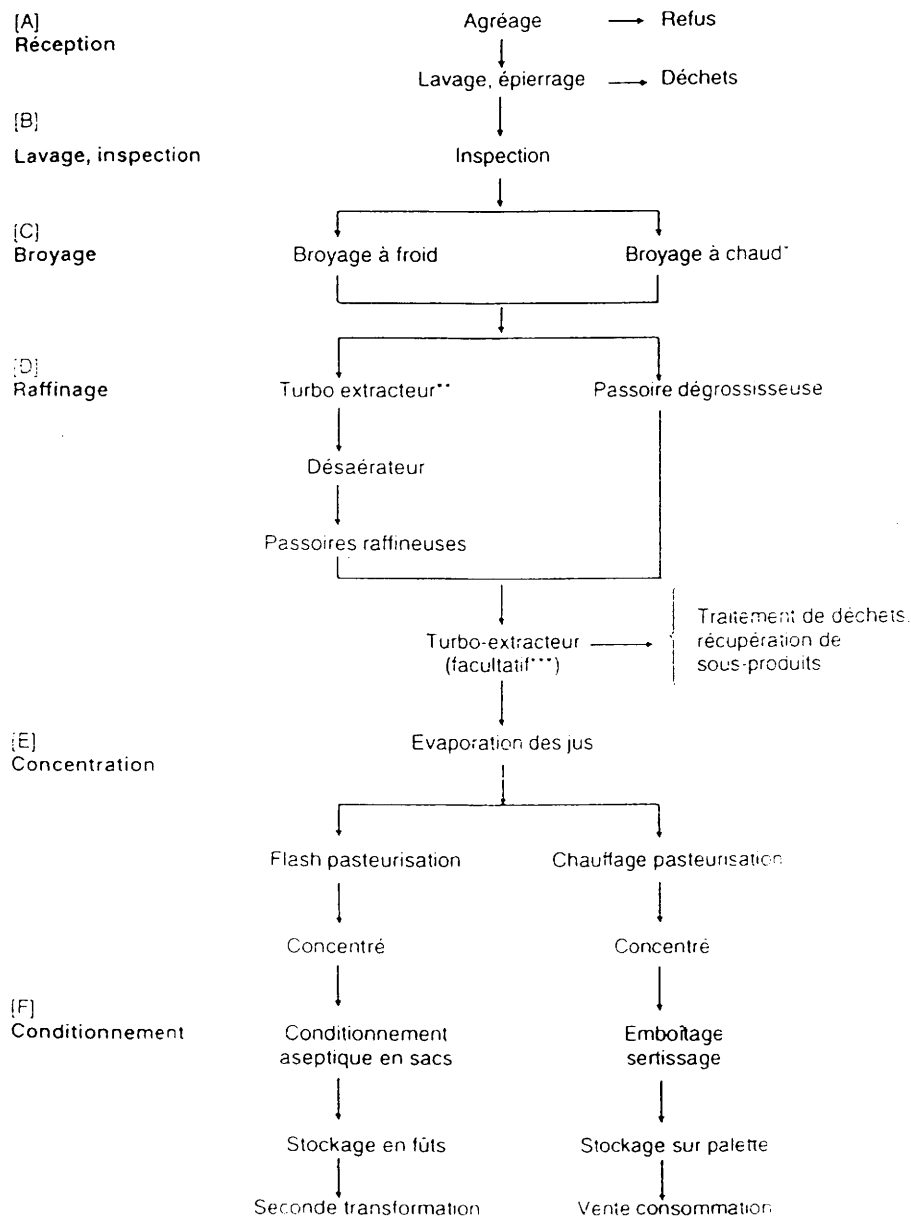
Il semble indispensable de faciliter la tâche aux pays désireux d'investir au Mali. Il s'agit de favoriser la production de concentré en investissant de manière rationnelle dans la SOMACO. Pour finir des solutions sont envisageables pour améliorer la situation de la SOMACO. D'abord en centralisant l'outil principal assurant le monopole de la production à Baguinéda et en installant dans les régions les plus adaptées à la production de tomates comme Niono des unités de prétransformation.

D'autre part il faudra mettre en place des programmes d'échelonnement des cultures pour chaque village et diversifier leur production (patate douce, pomme de terre, gombo...). Les plantations devront être effectuées de la fin du mois d'août jusqu'en février afin d'étaler la production et la vente de la tomate sur le marché de Niono.

Enfin il faut pousser les exploitants à cultiver en rotation avec le riz pendant le période de contre-saison chaude et trouver des solutions pour cultiver en saison des pluies. Pour cela les unités de recherches adéquates (telles que l'URD/OC) doivent soutenir toute expérience qui pourrait améliorer les périodes de culture.

ANNEXE 1

Ligne de fabrication du concentré de tomates : principales opérations



* Le broyage à chaud, plus utilisé aux USA, donne une meilleure tenue du concentré.

** Le traitement au turbo-extracteur permet d'éviter 1 ou 2 passoires (cyclone).

*** Le turbo-extracteur utilisé soit au broyage soit avant concentration, permet de récupérer beaucoup de matières solubles.

ANNEXE 2

Contrat de campagne conclu entre la SOMACO et l'AV du village N9

Entre la Société Malienne de Conserves SOMACO-SA, ayant son siège à BAMAKO, BP. 1812 et représenté par son Directeur Général d'une part,

Et Monsieur *l'AV de N9* exploitant agricole à l'Office du Niger, secteur de NIONO village de *N9*
d'autre part

Il est convenu ce qui suit pour la durée de la campagne de production de tomate 1994/1995

1° / Les obligations de la SOMACO-SA

La SOMACO-SA s'engage à :

- 1.1. Fournir à temps à l'exploitant agricole la semence de tomate nécessaire pour la réalisation de la campagne culturale.
- 1.2. Acheter toute la récolte de tomate de l'exploitant au prix ferme de 35 F.CFA/Kg.
- 1.3. Ne recouvrer l'avance consentie à l'exploitant (semence) qu'au moment de la récolte, cette avance étant égale à *2.79000 F.CFA* soit l'équivalent de *7972* Kg de tomate.
- 1.4. Payer le montant de chaque récolte, avance de F.CFA exclue dès la fin de chaque séance de pesée.
- 1.5. Faire l'enlèvement de la récolte au point de collecte prévu dans le village.

2° / Obligations de l'exploitant agricole

L'exploitant agricole s'engage à :

- 2.1. Se conformer aux calendriers culturaux et de récolte qui lui seront indiqués par l'agent de l'Office du Niger désigné à cet effet
- 2.2. Livrer toute sa production de tomate à la SOMACO-SA au prix convenu de 35 F.CFA/Kg
- 2.3. Rembourser l'avance consentie par la SOMACO-SA pour la semence évaluée à *2.79000 F.CFA* en livrant gratuitement les *7972* premiers kgs de la récolte.

3°/ Règlement des litiges

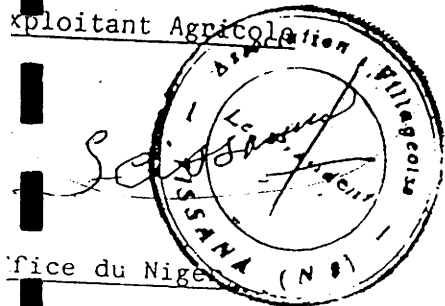
Les deux parties s'efforceraient de régler à l'amiable les difficultés auxquelles pourront donner lieu l'interprétation et l'application du présent contrat.

A défaut de règlement à l'amiable, l'Office du Niger, le C.A.C et la Chambre d'Agriculture de NIONO seront immédiatement saisis des points de litiges afin de parvenir rapidement à un dénouement.

Fait le 12 Mai 1994

Le Directeur Général de la SOMACO

La Chambre d'Agriculture NIONO



Le C.A.C de NIONO



Au

