

RAPPORT DE MISSION
PROSPECTION COMMERCIALE
SUR LES MARCHES SOUS-RÉGIONAUX
OPPORTUNITÉS POUR LE MALI DANS L'EXPORTATION DU RIZ

TABLE DES MATIÈRES

SIGLES ET ABRÉVIATIONS	3
PREAMBULE	4
RÉSUMÉ.....	7
INTRODUCTION.....	10
RECUEIL D'INFORMATIONS QUALITATIVES ET DONNEES CHIFFREES	12
CÔTE D'IVOIRE	13
1. <i>Facteurs clés d'accès au marché :</i>	13
2. <i>Programmes nationaux de promotion de la filière :</i>	20
3. <i>Stratégies et Propositions d'Actions pour les commerçants Maliens.....</i>	20
4. <i>Conclusions partielles</i>	25
BURKINA FASO.....	27
1. <i>Facteurs clés d'accès au marché.....</i>	27
2. <i>Programmes nationaux de promotion de la filière.....</i>	30
3. <i>Stratégies et Propositions d'Actions pour les commerçants Maliens.....</i>	30
4. <i>Conclusions partielles</i>	32
SÉNÉGAL.....	34
1. <i>Facteurs clés d'accès au marché :</i>	34
2. <i>Programmes nationaux de promotion de la filière.....</i>	37
3. <i>Stratégies et Propositions d'Actions pour les commerçants Maliens.....</i>	38
4. <i>Conclusions partielles</i>	41
SYNTHESE : CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	42
<i>Profil et nos constats</i>	43
<i>Perspectives et nos impressions</i>	49
<i>Recommandations d'ordre général :.....</i>	52
<i>Pistes d'actions.....</i>	52
<i>Actions / Suivi.....</i>	54
ANNEXES.....	56

Liste des tableaux :

TABLEAU 01 : PRODUCTION LOCALE ET IMPORTATION EN RCI	14
TABLEAU 02 : TYPE DE RIZ ET PRIX DE DETAIL A ABIDJAN ET A BOUAKE	16
TABLEAU 03 : COTATION INTERNATIONALE DE RIZ AU 27 AOUT 02	16
TABLEAU 04 : *** TARIFS APPLICABLES DANS LE CADRE DU TEC / UEMOA.....	18
TABLEAU 05 : ESTIMATIONS DE LA MISSION A TITRE INDICATIF (PRIX DE VENTE – RIZ DE NIONO A ABIDJAN)	18
TABLEAU 06 : PRODUCTION ET CONSOMMATION DE QUELQUES PAYS EXPORTATEURS ET DU MALI	20
TABLEAU 07 : PROFIL DU SYSTEME DE DISTRIBUTION (A ABIDJAN)	24
TABLEAU 08 : PRODUCTION LOCALE ET IMPORTATION AU BURKINA FASO	28
TABLEAU 09 : TYPE DE RIZ ET PRIX DE DETAIL A OUAGADOUGOU / BOBO-DIOULASSO	29
TABLEAU 10 : ESTIMATIONS DE LA MISSION A TITRE INDICATIF (PRIX DE VENTE – RIZ NIONO A OUAGA)	29
TABLEAU 11 : PROFIL DU SYSTEME DE DISTRIBUTION (A OUAGADOUGOU)	32
TABLEAU 12 : PRODUCTION LOCALE ET IMPORTATION AU SENEGAL	35
TABLEAU 13 : TYPE DE RIZ ET PRIX DE DETAIL A DAKAR	36
TABLEAU 14 : ESTIMATIONS DE LA MISSION A TITRE INDICATIF (PRIX DE VENTE – RIZ NIONO A DAKAR).....	37
TABLEAU 15 : PROFIL DU SYSTEME DE DISTRIBUTION (A DAKAR)	40
TABLEAU 16 : PROFIL DES PAYS.....	47
TABLEAU 17 : AVANTAGES ET DEFIS POUR LE MALI.....	51
TABLEAU 18 : ACTIONS A SUIVRE	54

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AIRD	Associate for International Resources and Development
APCAM	Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture
BB	Brisures Blanchies
BF	Burkina Faso
CAE	Centre Agro-Entreprise
CAF	Coût – Assurance – Fret
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CI	Côte d'Ivoire
CONOESAM	Coordination Nationale de Opérateurs Economiques du Secteur Agroalimentaire au Mali
CSA	Commissariat à la Sécurité Alimentaire
DD	Droits de Douane
ELB	Entier Long Blanchi
FAO	Food and Agriculture Organization (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture)
FCFA	Franc Communauté Financière Africaine (Unité Monétaire Banque Centrale Etats Afrique de l'Ouest)
FOB	Free On Board (Franco à Bord)
Ha	Hectare
Hbt	Habitant
KC	Cassé (Appellation pour Riz en brisures)
Kg	Kilogramme
MGB	Marché de Gros de Bouaké
ND	Non Disponible
NERICA	New Rice for Africa (Les Nouveaux Riz pour l'Afrique)
NTS	Nomenclature Tarifaire et Statistique
OCPV	Office de Commercialisation des Produits Vivriers
OMA	Observatoire des Marchés Agricoles
ON	Office du Niger
PASIDMA	Programme d'Appui au Système d'Information Décentralisée des Marchés Agricoles
PCS	Prélèvement Communautaire de Solidarité
ROESAO	Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agroalimentaire en Afrique de l'Ouest
RS	Redevance Statistique
SAED	Société d'Aménagement et d'Exploitation des terres du Delta du Fleuve Sénégal
SEG	Sustainable Economic Growth (Programme de Croissance Economique Durable)
SIM	Système d'Information sur les Marchés
SONAGESS	Société Nationale de Gestion des Stocks de Sécurité Alimentaire
SOPROFA	Société de Promotion des Filières Agricoles
T	Tonne
TEC	Tarif Extérieur Commun
TTC	Toutes Taxes Comprises
TVA	Taxe sur Valeur Ajoutée
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UNACOIS	Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal
USA	United State of America (Etats Unis d'Amérique)
USAID	United State Agency For Internatinal Development (Agence Américaine pour le Développement International)

PREAMBULE

Ce rapport est remis au Centre Agro-Entreprise (CAE), suite à la mission de prospection sous-régionale sur le marché du riz, en Côte d'Ivoire, au Burkina et au Sénégal, du 28 juillet au 24 août 2002. La mission a été réalisée conjointement par le bureau de coordination du ROESAO – Mali et le CAE, avec la participation active de l'OMA, du PASIDMA et de l'Office du Niger, lors de sa phase préparatoire.

Les participants à cette mission sont :

- **Amadou Sékou DRAMÉ**, Président du CONOESAM ;
Commerçant de Céréales à Ségou, Tél. 232 03 86 / 678 01 61
- **Souleymane NIMAGA**, Vice-Président du CONOESAM ;
Commerçant de Céréales à Bamako, Tél. 221 06 11 / 672 00 23
- **Soumaïla COULIBALY dit Benoko**, Trésorier du CONOESAM ;
Commerçant de Céréales à Koutiala, Tél. 264 01 17
- **Souleymane KEÏTA**, Membre du CONOESAM ;
Agriculteur à Kati, Tél. 227 21 85
- **Amadou SYLLA**, Chargé Filières Céréales au CAE.
Ingénieur Industries Agricoles et Alimentaires.

La mission a eu des contacts avec des acteurs majeurs de la commercialisation des céréales dans les différents pays visités. Elle a bénéficié de l'appui des Coordinateurs nationaux des SIM et les responsables des Coordinations ROESAO en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso et au Sénégal. Les rencontres réalisées ont permis de saisir sous différentes considérations, le marché du riz dans son état actuel. Elles ont été surtout l'occasion de mettre en discussion, les grands enjeux quant à la compétitivité des filières nationales. L'accent est mis sur leurs rôles dans la satisfaction des besoins nationaux, et les perspectives pour celle du Mali qui recèle d'immenses potentialités de croissance.

Les discussions et les réflexions ont été orientées principalement sur les opportunités que le Mali pourrait capter dans l'immédiat, au niveau des différents segments de marché du riz sous-régionale et particulièrement au sein de l'espace UEMOA.

L'aperçu rapide dégagé suite à ces différents contacts, démontre la prééminence des importations d'origine asiatique essentiellement et prend la mesure des grands défis à relever par les filières nationales pour occuper des parts de marché plus importants. Ces défis font appels naturellement à un train de mesures d'assistance technique et financière sans lesquelles la dépendance de nos pays vis-à-vis des importations en riz asiatique, européens ou américain, ira de plus en plus grandissante.

C'est donc sous l'angle de différentes données discutées sur la situation actuelle des marchés, avec nos interlocuteurs, que ce rapport va aborder concrètement la compétitivité des exportations de riz pour le mali. Les questions abordées lors de nos entretiens le sont notamment sur : les prix à la consommation, les coûts de production, les quantités excédentaires disponibles en commercialisation, la qualité des produits, les potentialités du mali et sa capacité de réaction face à la demande actuelle en riz. Les conditions des partenariats commerciaux à engager dès maintenant s'agissant de son positionnement éventuel face à la vive concurrence internationale, sont envisagées.

Sur un autre plan, concernant les mesures stratégiques à adopter, c'est à travers la vision exprimée par des commerçants maliens et leurs homologues rencontrés à Abidjan, Bouaké, Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Dakar, sur les perspectives de croissance de la filière riz dans nos différents Etats, leurs propositions d'amélioration des échanges commerciaux, que ce rapport va tenter de contribuer en vue d'indiquer des pistes d'actions à retenir. Le but visé est de permettre aussi aux opérateurs maliens de mieux comprendre leur position compétitive sur certains segments de la demande en riz au niveau des principaux marchés sous-régionaux.

Parler d'un marché sous-régional de riz porté en partie, par des producteurs de paddy, des transformateurs et des commerçants du Mali, en concurrence ouverte avec des offres du marché international, n'est pas dans le contexte actuel une chose aisée.

Mais la conquête du marché sous-régional demeure un enjeu fondamental pour l'avenir de la filière riz du Mali, et cela doit être analysé avec attention et pragmatisme par l'ensemble des décideurs qui accordent des appuis, au-delà des intentions et des discours sur les potentialités et les opportunités à exploiter.

C'est pourquoi nous voulons présenter ici quelques opinions recueillies sur la question et sur l'analyse de la situation actuelle.

Nous voulons aussi saisir l'occasion de ce rapport, pour remercier sincèrement les nombreuses personnalités qui ont bien voulu accepter de consacrer une partie de leur temps pour s'entretenir avec nous sur les questions soulever et contribuer par des idées et des informations de grande qualité à cette réflexion.

Nos remerciements s'adressent particulièrement aux partenaires qui nous ont apporté leurs soutiens en facilitant l'organisation matérielle et les mises en relation au niveau des différentes étapes de notre mission, pour leur grande disponibilité et leur franche collaboration :

Du ROESAO (Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agroalimentaire en Afrique de l'Ouest) :

- *Mme NANTI Lou Irié Rosalie, Présidente Nationale ROESAO – CI ;*
- *Mme Hadja SAWADOGO Alizéta, Présidente Nationale ROESAO – BF ;*
- *CISSE Ibrahim, Vice-Président National – CI ;*
- *Et tous leurs adhérents et collaborateurs ;*

Du Réseau des SIM (Système d'Information de Marché) :

- *KOUABLE Bi Ba Noël, OCPV – Abidjan ;*
- *SY Mamadou, SONAGESS – Ouagadougou ;*
- *CISSE Moussa, CSA – Dakar ;*
- *ZERBO Drissa, SONAGESS – Bobo-Dioulasso ;*
- *Et leurs collaborateurs ;*

Du MGB (Marché de Gros de Bouaké) :

- *DJIBO Sounkalo, Président Conseil d'Administration MGB ;*
- *NDAO Amara, Directeur d'Exploitation MGB ;*
- *Et leurs collaborateurs ;*

De l'UNACOIS (Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal) :

- *NDIAYE Dame, Président UNACOIS – Dakar ;*
- *Mme DIAGNE Ndèye THIAM, DG – UNACOIS SA. – Dakar ;*
- *DIOUF Ibrahima, Secrétaire Permanent ;*
- *Et tous leurs adhérents et collaborateurs ;*

Le Groupe Wal Fadjri / Quotidien d'informations générales Walfadjri – L'AURORE : dont la rédaction a bien voulu présenter dans sa livraison N° 3131 du jeudi 22 août 2002, un article sur la présente mission :

- *GAYE Ndacké, Journaliste ;*
- *Et l'équipe de rédaction du Quotidien Walfadjri.*

RÉSUMÉ

La mission a eu des contacts avec des acteurs majeurs de la commercialisation des céréales dans les différents pays visités. Pour ce travail, la mission malienne a bénéficié de l'appui des Coordinateurs nationaux des SIM et, des responsables des Coordinations ROESAO en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso et au Sénégal.

Les discussions et les réflexions ont été orientées principalement sur les opportunités que le Mali pourrait capter dans l'immédiat, au niveau des différents segments de marché du riz et particulièrement au sein de l'espace UEMOA. La mission a procédé ainsi, à la revue certaines hypothèses de base et au diagnostic de la situation actuelle pour faire ressortir les obstacles concernant la compétitivité du riz malien sur certains segments des marchés sous-régionaux. Le présent rapport de mission donne les impressions générales des participants sur les possibilités réelles de positionnement du riz malien.

Dans tous les pays visités y compris le Mali, la vision et les objectifs sont d'assurer, l'autosuffisance en riz et la réduction au minimum des importations en riz. Les programmes initiés dans ce sens obtiennent des financements importants et des appuis à travers l'aide bilatérale et multilatérale.

La production de riz est assurée par des petites exploitations au niveau des bas-fonds et à travers des aménagements de périmètres réalisés par des projets d'irrigation. La production annuelle cumulée des quatre pays concernés se situe à 2 Millions de tonnes de paddy, avec des rendements qui oscillent selon le système de production entre 1,5 et 6 tonnes. Des investissements importants sont en cours ou sont planifiés par tous les pays, en vue d'accroître la contribution des producteurs locaux dans l'approvisionnement en riz et à l'autosuffisance. Des Comités Interprofessionnels sont en place dans chacun de ces pays pour mener des réflexions stratégiques approfondies sur la structuration de la filière et pour promouvoir la commercialisation du riz local.

En général, les principales caractéristiques considérées pour le riz, par les distributeurs et les consommateurs sont l'aspect variétal (format de grain et nature parfumée), l'homogénéité des grains, une bonne standardisation et des appellations bien identifiables.

La qualité apparente est appréciée visuellement par des critères objectifs sur la valeur marchande, comme le taux de brisures, l'homogénéité des grains, le degré de blanchiment, la propreté des produits. D'autres facteurs non moins importants comme, le taux de gonflement, le goût et diverses appréciations culinaires relevant de la variété de riz, des conditions de traitement et de conservation, sont pris en compte et déterminent l'adoption des produits par les consommateurs. Une attention est accordée aussi aux matériaux de conditionnement du riz en sacs ou en pochettes et, les distributeurs recherchent des emballages plus attrayants.

Les grandes catégories distinguées sur le marché, en fonction du seul critère de brisures (calibrage) sont :

- Qualité inférieure (ordinaire) comportant plus de 35% de brisures ;
- Qualité moyenne (semi-luxe) comportant 5 à 15% de brisures ;
- Qualité supérieure (luxe) comportant moins de 5% brisures.

Les consommateurs d'Abidjan, ont tendance à s'occuper davantage de la qualité et de la présentation des produits que ceux des autres villes. La sensibilité au prix ou au riz « bon marché » est plus forte au Sénégal et davantage au Burkina Faso. Le rapport entre la qualité du riz et son prix détermine finalement le choix du type de riz et les options d'achat des consommateurs.

Sur le segment du riz dit « bon marché » dans les pays visités, les origines asiatiques sont vendues aux consommateurs urbains entre 180 FCFA et 225 FCFA le kg. Les équivalents en riz locaux sont vendus entre 200 et 250 FCFA le kg et, sont le plus souvent peu standardisés à travers des systèmes rudimentaires de transformation.

Au niveau du riz classé comme semi-luxe et luxe, les produits importés occupent l'essentiel des parts de marché. Ils sont disponibles pour les consommateurs à des prix qui varient entre 225 FCFA et 600 FCFA, selon les différentes qualités et les lieux de ventes. En général, l'offre des importateurs est constituée par une gamme très large en origine, qualité, mode de conditionnement et prix. On note à ce propos une bonne capacité d'adaptation aux besoins du marché de la part des origines asiatiques.

Pour des consommations annuelles totales de 2,3 Millions au niveau des pays concernés, les riz les plus vendus sont de qualité inférieure (ordinaire) pour 57% des parts de marché, la qualité moyenne dite de semi-luxe occupe 39% du marché. Ces deux catégories sont massivement présentes sur l'ensemble des circuits de vente. Le riz local commercialisé correspond plutôt à ces deux segments, mais l'est beaucoup plus pour la qualité inférieure.

Avec des parts en baisse constante depuis quelques années, les riz de qualité supérieure (luxe) représentent moins de 5% du marché et sont vendus essentiellement au niveau des supermarchés et chez certains gros détaillants. Les prix dépassent en moyenne 400 FCFA le kg, au niveau de la distribution moderne. Actuellement, cette niche de marché est suffisamment importante en valeur absolue pour l'ensemble des quatre pays, il s'agit d'environ 110.000 Tonnes. Elle est commercialement attrayante avec un chiffre d'affaires de près 50 Milliards FCFA.

Au niveau du riz de qualité supérieure, qui intéresse le Mali dans l'immédiat pour des exportations, toutes les filières locales examinées font des efforts d'amélioration pour s'y positionner. Mais les obstacles d'ordres technologiques, marketing et financiers sont encore très nombreux pour les producteurs, transformateurs et commerçants.

De ce fait, le marché est réellement dominé par la vente de riz importé. La Thaïlande, le Pakistan et les USA se spécialisent beaucoup plus sur ce créneau des riz de semi-luxe et de luxe. Sur ces deux segments, la présence du riz local au niveau des rayons de vente est très faible.

En résumé, les pays concernés sont dépendants à 60% des importations (le Burkina à et la Côte d'Ivoire sont à 65% de dépendance, le Sénégal à 83% et le Mali à 16%). Leurs importations annuelles sont estimées à 1,4 Millions de tonnes, pour une facture de près de 250 Milliards FCFA. Par rapport aux différents segments de qualité, nous estimons la situation actuelle à la suivante :

- Le segment du riz de luxe est exclusivement approvisionné par les importations ;
- Celui du semi-luxe est dominé par les importations, selon nos estimations au moins à 80% ;
- Pour la consommation riz ordinaire, la disponibilité est assurée à près 50% par les achats internationaux.

En présence des prix artificiellement bas proposés par les origines asiatiques, il nous a semblé plus difficile d'analyser à travers les notes de cette mission, la situation en termes de concurrence parfaite et de compétitivité par des analyses comparées des facteurs de coûts de production du paddy et de prix de revient du riz blanc.

Sous cette réserve, et en tenant compte des frais de commercialisation, nous observons un prix du riz malien d'au moins 1,5 fois supérieure aux prix proposés par les concurrents asiatiques ; eu égard d'une part au coût des transactions commerciales à l'exportation et d'autre part au prix du paddy au niveau producteur et du riz au niveau du transformateur.

En effet, de nos différents entretiens il ressort que le paddy est commercialisé en moyenne à 100.000 FCFA la tonne dans tous les pays visités. La moyenne en zone Office du Niger au Mali, s'établit au moins à 115.000 FCFA, pour un paddy de qualité très moyenne (rendement en riz plus faible que l'optimum et taux en brisures plus élevé).

De tout ce qui précède, on déduit logiquement dans l'optique de la conquête du marché sous-régional ouest africain pour le riz malien, de nombreux défis à relevés en matière de réduction des coûts de production du riz usiné, d'amélioration de la qualité des produits finis et, d'application de la politique agricole commune adoptée par les Etats membres de l'UEMOA et de CEDEAO.

INTRODUCTION

La Coordination des Opérateurs Economiques du Secteur Agroalimentaire du Mali (CONOESAM) et le Centre Agro-Entreprise (CAE) ont organisé une mission conjointe de prospection commerciale, en vue de faire saisir par les commerçants céréaliers du Mali, des opportunités éventuelles pour l'exportation du riz vers les pays voisins. La mission s'est déroulée du 27 juillet au 25 août 2002, dans les villes d'Abidjan et Bouaké en Côte d'Ivoire, de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso au Burkina Faso et de Dakar au Sénégal.

Le présent rapport se donne comme objet de fournir un aperçu du marché du riz dans les principales villes visitées. Les impressions générales des participants sur les possibilités réelles de positionnement du riz malien, sont relatées.

RAPPEL DU CONTEXTE ET DES OBJECTIFS

Plusieurs études et sources¹ confirment de manière encore très théorique la compétitivité des céréales du mali dans l'espace sous-régional Ouest Africain. Ces affirmations découlent le plus souvent de l'analyse des avantages comparatifs du pays pour la production des céréales sèches et riz. Si cela est vérifiable à la pratique dans le cas de l'exportation des céréales sèches particulièrement vers les pays frontaliers, pour le cas du riz malien, la conquête du marché sous régional n'est encore une réalité. On signale ça et là, tout juste quelques flux frontaliers, portant à peine sur quelques centaines de tonnes de paddy et de riz usiné par les petites décortiqueuses.

Plusieurs raisons expliquent cette situation, notamment dans les domaines suivants concernant les limites de la gestion et des performances de la filière :

- Capacité d'offre en riz usiné de bonne qualité ;
- Freins d'ordre institutionnel ;
- Mode de coordination des transactions commerciales (Profil des intervenants – Pratiques commerciales dominantes – Données chiffrées sur la confrontation entre offres et demandes ainsi que les différentes mesures d'ordre technique et financier à prendre pour assurer un accompagnement adéquat du processus d'exportation) ;
- Etc.

A travers cette mission de prospection commerciale, il s'agit essentiellement de procéder à une vérification rapide de la situation actuelle par rapport à ces domaines de contraintes majeures, en vue de permettre aux opérateurs d'avoir accès à des informations récentes et fiables sur la situation du commerce du riz au niveau des marchés des villes visitées. La disponibilité de ces informations est un besoin crucial, qui aidera à l'adoption de stratégies permettant de mieux se positionner pour la conquête de ces nouveaux débouchés.

¹ Divers documents sur la Politique Agricole du Mali – Table Ronde sur la Filière Riz au Mali (1998) – Documents du Réseau Riz au Mali – Etude Promouvoir les Exportations du Riz Malien vers les Pays de la Sous-Régions (1999) par AIRD – Notes Techniques, A. Camara / SEG – Etude de Marché du Riz Haut de Gamme en RCI (1999), par CAE – Résultats des différentes Conférences sur les Perspectives Agricoles de l'Afrique de l'Ouest – Diverses Sources Statistiques sur la demande et la consommation de riz en Afrique de l'Ouest – Tests sur l'Amélioration de la Transformation du Paddy, par CAE (1999 / 2002) – Etude sur la Promotion des Filières Agricoles au Mali, par CAE (2000) – Projet de Brochure sur la Filière Riz par CAE (2001) – Séminaire sur l'Impact de la Libéralisation sur les Filières Céréalières au Mali (1999) – Intentions d'Investissements à caractère industriel, instruites par le CAE sous forme de Plans d'Affaires – Etc.

METHODE DE TRAVAIL :

- Réalisation d'entretiens auprès d'opérateurs privés (importateurs et grossistes et détaillants principalement) ;
- Discussions avec les responsables des SIM sur le profil récent du marché selon leurs analyses sur les prix et les disponibilités céréalières et ;
- Revue documentaire sur l'analyse du marché international du riz principalement, selon les sources de la FAO et d'organismes nationaux spécialisés sur le traitement de données statistiques (sur les prix et les quantités des denrées importées, sur les prix et les volumes des productions nationales).

La mission a procédé ainsi, à la revue des hypothèses de base et au diagnostic de la situation actuelle pour faire ressortir les obstacles concernant la compétitivité du riz malien sur certains segments des marchés sous-régionaux. Des contacts ont été initiés avec des opérateurs céréaliers en vue de l'établissement de relation d'affaires dans le cadre de la commercialisation du riz malien dans la sous-région d'autre part.

Au niveau opérationnel, la mission s'est donc articulée autour de deux principaux axes :

- La collecte d'informations commerciales sur les marchés prospectés à travers des entretiens directs avec les opérateurs céréaliers ;
- La recherche de contacts d'affaires dans les villes visitées à travers des propositions de partenariats commerciaux, notamment dans le cadre du réseau des opérateurs du secteur agroalimentaire en Afrique de l'Ouest.

Les constats et les commentaires sont les résultats des différents entretiens que la mission a pu réaliser sur les principales questions concernant le marché du riz dans les pays visités :

- Les caractéristiques de la consommation notamment les relations entre les prix et les types de riz sur les différents segments de marché et les préférences des consommateurs ;
- La commercialisation du riz par rapport aux productions nationales, les importations et le caractère concurrentiel des marchés ;
- La qualification de l'offre malienne dans son état actuel, etc.

Ce rapport présente certaines des questions commerciales discutées par la mission, sur le marché du riz au niveau de la sous-région :

- Π Il donne dans sa première partie la description, de la situation par pays (successivement les portraits Côte d'Ivoire, Burkina Faso et Sénégal) ;
- Π Ensuite une synthèse d'ensemble sera proposée dans sa deuxième partie en guise de conclusions, par rapport à la perception des commerçants, les constats sur la compétitivité du Mali, et la mise en évidence des facteurs clés identifiés pour pénétrer et se positionner avec des parts sur les marchés prospectés ;
- Π Ces conclusions seront complétées par des recommandations de la mission, sous forme de propositions de mesures d'accompagnement à considérer pour la filière riz du mali, face aux enjeux du marché sous-régional et, de tâches pour la suite immédiate à accordée à cette mission de prospection commerciale ;
- Π Enfin, ce rapport est accompagné par un document d'annexes : I) Liste des Personnalités rencontrées – II) Synthèse des entretiens et description des modes de coordination – III) Exemples de normes pour les produits – IV) Hypothèses de calcul.

PREMIÈRE PARTIE

SITUATION ACTUELLE : Recueil d'Informations Qualitatives et Données Chiffrées

CÔTE D'IVOIRE

Avec une population totale estimée à environ 16 Millions d'habitants, la consommation de riz fortement ancrée dans les habitudes alimentaires est autour de 60 à 65 kg par habitants par an. La Côte d'Ivoire est un pays importateur net de riz, dont le marché est totalement libéralisé, et tout opérateur privé a en principe accès au marché mondial pour s'approvisionner et commercialiser sur l'ensemble du territoire. La production nationale en riz peut couvrir théoriquement la moitié des besoins et, le recours aux importations va représenter selon les estimations 650.000 Tonnes en 2001/02. Les grands points suivants seront successivement abordés :

- Les facteurs clés d'accès au marché ;
- Les programmes nationaux en cours ;
- Les stratégies et propositions d'action ;
- Les conclusions.

1. Facteurs clés d'accès au marché :

1.1. Les consommateurs et les types de riz

Les principales caractéristiques considérées pour le riz de luxe par les détaillants sont leur nature parfumée, l'homogénéité des grains entiers, une bonne standardisation et des appellations bien identifiables. La qualité dite riz de luxe est visible chez presque tous les gros détaillants sur le marché d'Abidjan malgré des prix plus élevés.

Les consommateurs d'Abidjan, ont tendance à s'occuper davantage de la qualité et la présentation des produits que ceux des autres villes. Le riz local est recherché sur le marché par certains consommateurs dont les préférences sont nettement déterminées par rapport au goût particulier, aux facteurs nutritionnels et une image de traditions culturelles, critères qui deviennent avant le prix des éléments principaux de leur motivation d'achat.

Et c'est sur cette perception que pour l'essentiel il faudra bâtir la promotion du riz malien en opposition au riz importé qui se caractérise souvent par un taux de gonflement apprécié par les consommateurs mais un facteur culinaire qui cache aussi des défauts de qualité notamment des pertes de facteurs nutritionnels dues à la vieillesse des stocks écoulés en Afrique. Il est donc important d'intégrer cette dimension dans l'approche de propositions commerciales.

L'offre des importateurs est constituée par une gamme très large en origine, qualité, mode de conditionnement et prix. Les riz les plus vendus sont de qualité moyenne dit de semi-luxe sur le marché et sont présents sur l'ensemble des circuits de vente. Il s'agit de ELB – 5 à 15 % BB – Riz entier précuit et la brisure parfumée BB 100%. Ce dernier constitue de la part des industriels asiatiques, une capacité réelle d'adaptation aux besoins de la demande en Afrique de l'Ouest.

Les riz de luxe sont vendus essentiellement au niveau des supermarchés et chez certains gros détaillants. Toutefois, les riz dits de qualité inférieure (au moins 35% BB) prennent de l'importance pour la grande consommation. Le riz long (type indica) est de loin le plus présent par rapport au riz rond (type japonica).

Sur le segment des riz de luxe et semi-luxe et au plan commercial, ces innovations dans la diversification des types et qualité du riz offert se gèrent bien en amont du marché par les producteurs du paddy et les industriels. Cette dimension devrait être suffisamment prise en compte dans la stratégie d'exportation pour le mali, dans conquête de parts de marché dans la sous-région.

1.2. Taille du marché : Production et Importation de Riz

La consommation par habitant est établie entre 60 et 65 kg par an, dont la couverture est assurée à 65% par l'importation, pour des besoins nationaux qui sont estimés entre 900.000 T et un million de tonnes. La facture annuelle des importations de riz toutes catégories confondues est évaluée à 180 Milliards CFA.

Tableau 01 : Production Locale et Importation en RCI

Désignations	98/99	99/00	00/01
Production (Paddy / Equivalent Riz – taux 60%)	749.400	779.800	976.000
	449.600	467.900	585.600
Importation	600.000	450.000	654.000
Total (Riz) = Consommation + Report Stock	849.600	917.900	1.239.600

Selon nos conversations avec les détaillants, la part de marché pour le riz de bonne qualité et les ventes devraient continuer de croître au cours des prochaines années, malgré les prix relativement élevés comme prime à la qualité. Ces prix avantageux peuvent s'avérer à l'avenir comme un élément capital de la survie pour les variétés produites localement, si des efforts d'amélioration de qualité sont pris en compte dans la stratégie des producteurs et des transformateurs en Afrique de l'Ouest et plus particulièrement au Mali.

Mais cette évolution probable de tendance donnée par les détaillants est à relativiser, au regard des importations actuelles par type de riz. La qualité considérée comme luxe (entre 0 et 5% de taux de brisures) représente moins de 5% de la taille du marché, elle connaît un rétrécissement de part de marché depuis quelques années. Le segment intermédiaire du semi-luxe (entre 5 et 15% de taux de brisures) occupe environ 70% des parts de marché et, le riz de qualité inférieure se positionne avec une croissance régulière depuis les trois dernières années de sa part actuellement estimée à près de 25%. Ce positionnement du riz de qualité inférieure est un changement important dans les habitudes d'achat en Côte d'Ivoire, la raison fondamentale étant son prix plus abordable et la baisse de pouvoir d'achat.

1.3. Concurrence locale et internationale

Comme partout ailleurs en Afrique, la filière connaît de réels problèmes de structuration et de compétitivité par rapport au riz importé.

1.3.1. Cas d'un opérateur :

Un acteur principal au niveau de la transformation industrielle du riz local est le Groupe SIFCA, à travers sa branche UNIRIZ. En raison du manque de compétitivité du riz local, les méventes sont constantes. On note à ce propos un facteur multiplicateur de 2,5 entre le prix du paddy et du riz usiné lié aux coûts de transformation industrielle (le paddy est vendu en moyenne à 100.000 FCFA la tonne, on arrive avec un riz usiné de qualité moyenne qui coûte 250.000 FCFA).

Ainsi, pour se prémunir commercialement, l'entreprise a été obligée de développer une stratégie de production et d'importation de riz cargo, lui permettant d'offrir une gamme plus complète incluant différentes qualités (deux produits pour le riz local, trois produits pour le riz de luxe asiatique, un produit pour le riz américain, un produit pour le riz de grande consommation).

Sous la pression de la forte concurrence, le contrôle de l'amélioration du rapport qualité-prix en fonction du niveau et l'évolution des revenus des consommateurs, est une stratégie déterminante. L'adaptation du niveau de qualité du riz, à travers des innovations technico-commerciales est constante de la part des exportateurs asiatiques (une grande variété de produits, par la diversification du calibrage, les modes de conditionnement, facilités d'usage par étuvage ou pré-cuisson, facteurs subjectifs pour le goût avec des variétés parfumées, etc.).

1.3.2. Les prix :

Au niveau des détaillants, le riz entier importé avec moins de 5% de BB (communément appelé Riz Long Grain Parfumé – Thaï) qui est retenu comme référence est vendu entre 340 et 420 FCFA / kg et pour la brisure 100% (communément appelée Riz KC Parfumé – Thaï) identifiée comme référence les prix relevés au détail sont entre 220 et 250 FCFA / kg.

Au même moment on retrouve du riz local trié considéré comme semi-luxe vendu selon les appellations (Danané, Bouaké, Bété, etc.) entre 250 et 300 FCFA par kg.

Au niveau des supermarchés on constate une vente de riz importé en vrac mais conditionné localement sous la marque UNIRIZ dans la gamme du semi-luxe et luxe (avec des appellations communes Riviera, Bonriz, Oncle JO). C'est au niveau des supermarchés aussi qu'on observe la présence de riz qualifié de luxe « extra » (comme le Basmati et tout une gamme de riz rond précuit ou étuvé en provenance d'UE) avec des fourchettes de prix 500 à 2.000 FCFA / kg et les prix records observés pour le Basmati et des produits dits « bio » entre 2.500 et 3.500 FCFA / kg.

Le tableau suivant récapitule les différentes qualités de riz évoquées lors des entretiens et des visites de marchés.

Tableau 02 : Type de riz et prix de détail à Abidjan et à Bouaké

Catégories / Qualité	Type de Granulométrie	Standard (Utilisé)	Circuit point de Vente	Appellation Commune	Fourchette Prix détail (CFA / kg)
Inférieure Ordinaire	100% BB 35% BB Tout venant	Thaï 25% et 35% Thaï Super A1 Viet 25% Inde 25% et 35%	Importateurs Grossistes Demi-grossistes et Détailants Marchés	Denkatchan Riz KC Local (Danané, Bété, Bouaké)	190 à 225
Moyenne Semi-Luxe	100% BB 5 à 15% BB	Thaï Parfumé 100% BB Thaï Grade B	Importateurs Grossistes Demi-grossistes et Détailants Supermarchés	Long grain Parfumé Brisure parfumée Bonriz / Oncle Jo Riz Etuvé Riz Local (Bété, Bouaké)	250 à 350
Supérieure Luxe	0 à 5% BB	Thaï Grade A	Importateurs Grossistes Demi-grossistes Gros Détailants Supermarchés	Long grain Parfumé Brisure parfumée Bonriz / Oncle Jo Riz Précuit	350 à 600
Supérieure Extra	100% Long Grain Entier et Grain Rond Entier	Grade A Riz Biologique	Supermarchés	Basmati, Riz Entier Parfumé, Riz Entier Précuit	1.000 à 3.000

Pour les qualités de riz proposées par la mission nos prix indicatifs en position FOB à Niono sont de 275.000 FCFA la tonne pour l'entier long blanchi (ELB – Gambiaca qui est l'équivalent du 5% BB) soit 2,2 fois la cotation indienne. Dans le cas des brisures, avec un prix de 235.000 FCFA la tonne pour la BB – Gambiaka (qui est assimilable au Thaï parfumé 100% BB, mais réellement de qualité un peu inférieure) le rapport est 1,7 environ.

Du fait de la politique de riz bon marché à « bas prix » menée par les pays exportateurs, lors du passage de la mission les prix en vigueur au port d'Abidjan étaient plus que défectueux. Par rapport à notre offre de Gambiaka (ELB et Brisures), les cotations de référence au port d'Abidjan en position CAF et sur camion de l'acheteur plafonnaient entre 130.000 et 160.000 FCFA. Et on relevait à la même période les cotations suivantes pour les différentes qualités de riz et pays d'origine :

Tableau 03 : Cotation internationale de riz au 27 août 02

Prix à l'exportation (FOB sur bateau en FCFA / T au Taux de change 700 FCFA par \$)					
*** Pour le Mali une estimation en position camion frontière : les quantités offertes sont négligeables.					
Type (Qualité de réf.)	Thaïlande	Inde	Vietnam	USA (South)	*** Mali
100% BB	135.100	-	134.400	-	240.000
5% BB	131.600	126.000	133.000	154.000	285.000
15% BB	126.000	107.100	124.600	147.000	-
25% BB	120.400	97.300	119.000	-	-
Long Grain Précuit	140.000	119.000	-	182.000	-
Cargo	-	-	-	115.500	-
Paddy	-	-	-	70.000	130.000

En terme de prix on peut observer que le riz indien est le plus compétitif pendant cette période et notamment pour le riz de qualité inférieur qui est le plus sollicité en Afrique de l'Ouest, pour des raisons d'accessibilité économique.

En présence de ces prix artificiellement bas, il nous semble encore plus difficile d'analyser à travers les notes de cette mission, la situation en termes de concurrence parfaite et de compétitivité par des analyses comparées des facteurs de coûts et prix de revient du riz blanc. Cela nous aurait effectivement permis de nous lancer dans des projections assez fiables quant à l'avenir commercial du riz malien sur les marchés de Côte d'Ivoire. A la limite et compte tenu de l'existence de niches de marché, nous ferons dans la suite des hypothèses s'agissant des actions commerciales possibles à retenir en perspective du choix de stratégies pour informer et soutenir les exportateurs maliens intéressés par ces types d'opportunités.

Concernant les prix internationaux du riz, il convient de signaler qu'il existe plusieurs distorsions évoquées par nos interlocuteurs lors de la présente mission de prospection. A l'évidence, les pays pourvoyeurs du marché international de riz appliquent des politiques de prix de soutien sous des formes multiples (*politiques agricoles prenant en compte la prise en charge d'infrastructures, des subventions directes pour l'accès aux intrants, paiements compensatoires aux producteurs, politique de commercialisation prenant en compte des mesures d'incitations à l'exportation comme des programmes de garantie des crédits, des formules d'ententes, etc.*). Cela suggère fortement une application appropriée de la politique agricole sous-régionale.

1.3.3. Tarification et Réglementation en matière d'importation du riz :

Pour tenir compte du contexte d'intégration économique au sein de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, les droits de douane suite à l'application à partir du 1er Janvier 2000, d'un Tarif Extérieur Commun comportant une Nomenclature Tarifaire Statistique (NTS) et un tableau des droits et taxes (règlement n°2/97/CM/UEMOA du 28 novembre 1997) à savoir : un prélèvement communautaire de solidarité de 0,5%, une redevance statistique de 1% et des droits de douane n'excédant pas 20% en fonction de la classification dans les quatre catégories retenues. La TVA en vigueur est calculée sur la base du prix CAF majoré des taxes et droits, au taux de 15 à 20 %.

Les opérations d'exportation ne sont passibles que d'une taxe unique de 5%, pour les produits du cru et les articles manufacturés d'origine communautaire.

Ainsi pour l'exportateur de riz malien, aucun droit de douanes n'est perçu, il s'agira de s'acquitter du PCS de 0,5%, de la RS de 1% et de la TVA de 20% sur le riz, sous réserve de la perception de taxes conjoncturelles ou parfois de taxes sauvages et d'autres entraves non tarifaires en cours de transport routier.

Comparativement, lors de nos entretiens il est ressorti la pratique d'une taxe unique sur le riz importé au niveau du cordon douanier au taux de 12,5% sur la valeur CAF. Il existe une exemption de TVA, ce qui suppose au total un DD à 10% plus les surtaxes de 2,5% en application. Pour le riz malien au total les taxes dues vont donc se situer à 2,5%.

Tableau 04 : *** Tarifs applicables dans le cadre du TEC / UEMOA

Désignations	DD (%)	TVA (%)	RS (%)	PCS (%)	Total (%)
Paddy	5	0	1	1	7
Riz Cargo	10	0	1	1	12
Riz Blanc 0 – 15% de brisures	10	0	1	1	12
Riz blanc 16 – 35 % de brisures	10	20	1	1	32
Riz blanc plus de 35% brisures	10	20	1	1	32

*** Les DD, RS et PCS sont calculés sur la base de la valeur CAF. La TVA est calculée sur la base CAF majorée des droits et surtaxes. Par rapport au régime fiscal à l'importation et les conditions préférentielles en vigueur (non-application des droits à taux plein) nous rechercherons ultérieurement des confirmations à partir de sources d'informations plus autorisées.

Théoriquement, il sera difficile dans ces conditions de rentrer en compétition ouverte avec les origines asiatiques. Avec les offres actuelles (voir tableau 03 on arrive sur le marché avec les coûts de revient suivants (comparaison entre le Thaï et Niono) : où le riz malien se vendrait approximativement 1,7 fois plus cher que l'équivalent Thaï sur le marché d'Abidjan.

Tableau 05 : Estimations de la mission à titre indicatif (Prix de Vente – Riz de Niono à Abidjan)

Désignations	Thaï	Niono
Prix FOB	131.600	275.000
Mise en CAF	31.500	35.000
Prix CAF (Cordon douanier)	163.100	310.000
Droits et Taxes (TEC)	20.400	6.200
TVA (0%)	-	-
S/T	183.500	316.200
Frais Financiers	9200	15.800
Prix de Base	192.700	332.000
Marges commerciales	28.900	49.800
Prix Vente (Importateur)	221.600	381.800
Marges (Grossistes)	11.000	19.100
Prix Vente (Grossistes)	232.600	400.900
Marges (Détaillants)	11.700	20.000
Prix Vente Consommateurs	244.300	420.900

*** Voir Hypothèses de Calculs an Annexes III

1.3.4. Exigences en matière d'emballage et d'étiquetage :

Une grande attention est accordée aux matériaux de conditionnement du riz en sacs ou en pochettes. Les distributeurs veulent des emballages plus attrayants. Psychologiquement ils considèrent que la décision d'achat de la plupart des consommateurs est influencée en général par la bonne confection des emballages (en couleur avec un marquage assez complet au niveau de l'étiquetage).

Les renseignements suivants doivent figurer sur les emballages :

- Nom de la (des) marque(s) ;
- poids net ;
- Nom, adresse du fabricant et/ou du distributeur ;
- Date de production (année de la campagne agricole) ;

1.3.5. Éléments d'offres :

Pour les offres complètes, un ensemble de renseignements ci-après est demandé sur le produit et les conditions de vente. Ces informations doivent être régulièrement mises à jour par l'exportateur malien et, fournies aux partenaires commerciaux :

- Marque du produit ;
- Appellation qualitative (standard commercial international) ;
- Nature et méthode d'emballage / mode de conditionnement ;
- Quantité unitaire par conditionnement ;
- Quantité totale et mode de livraison ;
- Prix unitaire, coût total, transport, et autres frais ;
- Date d'expédition et de livraison ;
- Modalités de paiement ;
- Date de validité de l'offre ;
- Certificat d'origine et Attestation Phytosanitaire, par les autorités compétentes du pays.

1.3.6. Prééminence du riz asiatique :

Le marché est réellement dominé par la vente de riz importé. La présence du riz local au niveau des rayons de vente est très faible. En règle générale selon nos entretiens, le riz local est surtout auto-consommé. La proportion commercialisée se situerait autour de 20 – 25% de la production.

Les principales origines d'importation sont la Chine, le Pakistan, la Thaïlande, le Vietnam et les Etats Unis. L'ordre d'importance des quantités varie d'une année à l'autre selon nos interlocuteurs, et cela tient beaucoup à la politique de prix des pays d'origine. En effet selon la situation excédentaire des mesures de soutien au prix sont appliquées pour favoriser leurs exportations sur les marchés internationaux.

Lors de notre passage les sources d'informations confirment pour le riz considéré comme de qualité inférieure (riz mixte avec au moins 35% de brisures) la forte présence de la Chine, de l'Inde et du Vietnam. La Thaïlande, le Pakistan et les USA se spécialisent beaucoup plus sur le créneau des riz de semi-luxe et de luxe.

Sans rechercher à nous lancer dans une analyse sophistiquée et détaillée du marché international, mais juste pour mieux comprendre les rapports de force pour le Mali, nous donnons ci-dessous quelques indications sur les principaux acteurs sur le marché du riz. Tous ces pays surtout asiatiques, sont traditionnellement de gros producteurs et gros consommateurs de riz. Ils représentent véritablement des forces de vente sur le marché international du riz. Les sources statistiques de la FAO, permettent d'apprécier leurs parts de marché mondial :

Tableau O6 : Production et consommation de quelques pays exportateurs et du Mali

Pays	Production de Riz X 1.000 T			Exportation X 1.000 T			Consommation Interne 00/01	
	99/00	00/01	01/02 (Prévue)	99/00	00/01	01/02 (Prévue)	Par Hbt (kg / an)	Total X 1.000 T
Chine	137.363	130.109	122.474	3.073	2.004	1.590	94	134.792
Inde	80.200	85.750	84.420	1.500	1.600	3.600	81	82.500
* Mali	430	450	480	0,04	0,15	ND	49	510
Pakistan	5.156	4.802	3.750	2.016	2.262	1.400	19	2.680
Thaïlande	16.002	16.953	16.751	6.570	7.521	7.600	142	9.292
USA	6.504	5.939	6.668	2.803	2.688	2.817	10	3.570
Vietnam	20.940	21.698	21.324	3.477	3.469	3.500	167	17.311

* Le Mali traîne en réalité un déficit structurel dans son bilan céréalier, qui est compensé partiellement par des importations de riz de l'ordre de 50 à 100 mille tonnes annuellement depuis 1998.

2. Programmes nationaux de promotion de la filière :

La production est dominée à 90% par le système de culture de bas-fonds et les superficies totales emblavées atteignent 600.000 Ha (avec des rendements nationaux moyens de 1,5 T / Ha en riz pluvial et 3,5 T en riz irrigué). Le projet sur le NERICA, en est une composante déterminante.

Le pays vise à travers la mise en œuvre de plusieurs programmes de développement de la filière riz, à assurer son autosuffisance et connaître une situation excédentaire d'ici 2015, en atteignant une production de cinq (5) millions de tonnes, largement suffisante pour couvrir les besoins de la sous-région.

3. Stratégies et Propositions d'Actions pour les commerçants Maliens

3.1. Pratiques commerciales et mode de coordination (voir Annexes II pour la synthèse des entretiens avec les personnalités rencontrées) :

Les rapports personnels et la confiance sont d'une grande importance entre les commerçants. Les exportateurs devraient rechercher à plutôt établir des liens avec des partenaires ou des représentants commerciaux sur cette base plus ou moins formelle. Déjà à travers le commerce de céréales sèches et d'autres produits du crû, ce type de liens existent. Des réflexions avancées au niveau du ROESAO sur les politiques commerciales et la fluidification des échanges, cadre dans lequel la présente mission était placée sont des pistes d'actions à faire consolider par les acteurs.

Dans le cas du riz malien, il sera nécessaire une participation active des réseaux de distribution, soutenue par divers outils promotionnels (des incitations commerciales) que l'exportateur malien doit offrir dans un premier temps. Par cette approche, les produits pourront bénéficier plus rapidement d'une bonne visibilité sur le marché. Cela est d'autant plus important que la concurrence très intense et la stratégie offensive par des prix les plus bas possibles, qu'on observe entre les origines, ne rendent pas facile la pénétration et le positionnement du riz malien même si haut de gamme, auprès des importateurs et grossistes.

3.1.1. Circuits de distribution et niveaux d'entrée possibles :

Le riz est vendu partout, à tous les niveaux de la chaîne de distribution. Les déterminants identifiés ici pour la segmentation sont classiques les prix directeurs, la qualité, la présentation en emballages et formats de conditionnement appropriés, le mode de vente unitaire chez le détaillant final.

Le schéma simplifié du système de distribution prend en compte les importateurs, les grossistes et demi-grossistes, les gros détaillants et détaillants. Les fonctions dans le système de distribution peuvent se chevaucher chez la même entité en raison de l'existence de représentations commerciales ou de revendeurs affiliés. Par ce mode de coordination des transactions entre les opérateurs, des ententes ne sont pas exclues pour la fixation des prix directeurs sur l'ensemble du marché.

Parmi les gros détaillants on retrouve des détenteurs de boutiques de vente de produits alimentaires divers bien repartis sur les marchés populaires. On peut aussi inclure y inclure, le cas des organisations coopératives de produits vivriers qui assurent la distribution à grande échelle. Les marges de commercialisation sont établies entre 5 et 10%. C'est à cette échelle de gros détaillants que l'accès au plus grand nombre de consommateurs de riz assimilable au riz local semble plus indiqué.

Quant aux supermarchés, qui sont aussi de gros détaillants, ils se spécialisent dans la vente de produits très standardisés dans la gamme des riz de luxe à extra luxe sous des conditionnements de 0,5 à 5 kg en général. Chez certains la vente de riz de qualité semi-luxe en sacs de 5 kg ou 25 kg apparaît en rayonnage. Les marges commerciales de distribution sont relativement plus élevées et peuvent atteindre 20 à 30%.

Visiblement l'approvisionnement régulier de ces supermarchés est correctement bien assuré par leurs centrales d'achats, avec des conditions plus ou moins complexes d'accès aux rayonnages, que nous n'avons pas cherchées à appréhender au cours de cette mission. Nous supposons d'ores et déjà que la capture de parts de marché à ce niveau prendra du temps et des engagements financiers importants au plan promotionnel, qui ne seront pas supportables dans l'immédiat pour un exportateur moyen évoluant avec quelques dizaines de tonnes au plus. Le seuil d'accès nous semble être déterminé en milliers de tonnes par an et pour des qualités de riz dans la gamme de produits de luxe.

S'agissant des importateurs et des grossistes, la mission ne les à cibler d'emblée compte tenu là aussi du caractère même de notre offre dont l'indexation en références de qualité n'est pas très

simple, si nous devons tenir en compte l'ensemble des critères techniques et technologiques de classification standard (voir des classifications de référence en annexe III).

Par ailleurs, au plan quantitatif les disponibilités paraissent là également infiniment petite en termes d'offres concurrentielles et de coûts d'opportunité. Les opérateurs à cette échelle interviennent sur les transactions par dizaines de milliers de tonnes pour des raisons d'économie d'échelle et de politique de prix.

3.1.2. Le choix pour des Ventes Directes

Aux gros détaillants : d'origine malienne qui ont des relations d'affaires surtout avec la région de Sikasso, et sont déjà actifs sur la distribution de céréales (mil et sorgho principalement). Compte tenu de la politique de formation des prix entre les maillons de distribution, l'exportateur malien devra raccourcir son circuit en proposant directement aux détaillants des offres. Les livraisons sur place doivent être considérées pour leur permettre de réduire les coûts d'opérations, et fixer des prix plus compétitifs au consommateur final. En réalité, il faudrait tenir compte de l'existence de produits similaires très concurrentiels. Le moyen rapide pour faire adhérer et fidéliser certains distributeurs, est d'offrir des avantages supplémentaires, par exemple sur les conditions et les modes d'approvisionnement, un prix plus bas, des facilités et des délais de paiement plus favorables, etc.

Aux organisations coopératives : qui interviennent sur des réseaux bien étoffés et dans un cadre de commercialisation de produits vivriers divers, bien soutenu par l'esprit de partenariat. Elles bénéficient souvent de l'encadrement et de l'assistance conseil par des programmes et projets d'appui visant la modernisation des marchés de produits agricoles. Elles ont aussi une bonne capacité pour cautionner les transactions en offrant indirectement des formes de garantie morale voire financière à certains de leurs adhérents.

Ainsi, il reviendra à l'exportateur malien d'assurer l'organisation de la logistique et le maintien de stocks auprès des distributeurs choisis ou, en entrepôts loués par lui. Dès lors ce qu'on suggère dans la phase de pénétration et de promotion auprès de quelques gros détaillants, est une position de grossiste pour l'exportateur malien. Il devra donc pour évoluer dans un cadre formel, accomplir l'ensemble des formalités obligatoires et passer des contrats ou des accords de partenariat avec les distributeurs. Cela demandera aussi plus de temps et de dépenses commerciales au sens où il sera nécessaire d'entretenir la fiabilité des différentes opérations. Ce qui se fera au moyen de différents outils de promotion et de voyages commerciaux plus fréquents assurant ainsi un bon suivi de l'évolution des parts de marché.

Une interface au MGB : Par extension de cette approche, on suggère aussi la représentation dans un sens plus large à travers une plate forme de promotion commerciale, sur le site du Marché de Gros de Bouaké. Divers produits du Mali pouvant y être promus de manière plus permanente. Cette option du MGB, figure déjà dans d'autres propositions et recommandations antérieures. Une telle agence de représentation aura pour mission d'assurer un service de courtier pour des commerçants. Elle veillera à faciliter l'accès aux réseaux de distribution des produits vivriers, à mieux les connaître au plan professionnel, à couvrir la promotion des produits et le suivi de la clientèle (saisie des commandes et gestion des règlements financiers), à fournir plus

régulièrement des informations commerciales. En somme, il faut engager dès maintenant toutes les actions commerciales indispensables à la conquête de nouveaux débouchés de marché.

Tableau 07 : Profil du système de distribution (à Abidjan)

Fonctions	Fourchette d'Opération		Observations / Profil
	Quantités (X 1.000 T)	Chiffre d'Affaires (Millions FCFA)	
Importateurs	10 à 100	2.000 à 20.000	Entre 10 et 20 opérateurs, ils interviennent pour des achats internationaux. Les transactions se font en dizaines de milliers de tonnes. Leurs réseaux de ventes s'étendent aux grossistes et demi-grossistes qui sont dans certains leurs propres filiales. Ils fonctionnent en oligopole et tirent profit de la stratégie commerciale des exportateurs (conditions incitatives pour les prix et les modes de paiement, pour maintenir et accroître leurs parts de marché). Ils interviennent souvent aussi en tant que simples négociants par le jeu de l'offre disponible sur bateaux flottants sur la côte ouest africaine. Avec leurs banques commerciales, ils ont accès à d'importantes surfaces financières pour des opérations à court et moyen termes.
Grossistes ½ Grossistes	5 à 25	1.000 à 5.000	Disposent d'importantes capacités de stockage et assurent la principale fonction d'approvisionnement des grands centres de consommation. Ils ont une bonne connaissance des informations de marché et de solides relations de confiance avec les réseaux de détaillants. Ils opèrent le plus souvent sur d'autres céréales et produits alimentaires divers. Leurs interventions s'étendent de ce fait au commerce sous-régional par le truchement de représentations ouvertes dans les villes frontalières ou de relations d'affaires plus ou moins formelles (familiales, ethniques, etc.). Les centrales d'achat des réseaux de supermarché y opèrent de même que ceux des organisations coopératives. A travers leurs crédibilité et la confiance des importateurs, ils peuvent jouir de modalités de paiement très souples.
Gros Détaillants	1 à 5	250 à 1.250	Ils sont des détenteurs de boutiques de commerce général au sein des grands marchés ou bien des supermarchés de centres urbains. Ils vendent directement au consommateurs. Ils offrent une gamme très large de riz (par origine et par type de qualité). Les ventes se font par sacs entiers ou à l'unité par kg. Leur forte capacité dans la rapidité des rotations de stocks peut leur faciliter l'octroi de paiements à terme avec les grossistes.
Détaillants	0,01 à 0,1	2,5 à 25	Sont installés au sein des marchés populaires et dans des boutiques de proximité dans les quartiers résidentiels. Les ventes se font en petits volumes en 1 à 25 kg. Ils vendent surtout du riz destiné à la grande consommation, de qualité inférieure à semi-luxe.

4. Conclusions partielles : la position du Mali entre le semi-luxe et le luxe

Pour l'essentiel, le marché de la Côte d'Ivoire est correctement approvisionné par la production locale et une entrée massive de riz importé notamment d'origine asiatique. Les prix sont jugés pour le moment comme très compétitifs. Cependant, sur les segments du riz de semi-luxe et luxe les commerçants maliens pourront rencontrer une demande, donc la possibilité de se créer de la place, sur la base d'un plan promotionnel bien coordonné impliquant quelques gros détaillants et organisations coopératives.

En effet, Le riz malien pourrait ainsi bénéficier de l'attitude plus positive de certains consommateurs ivoiriens vis-à-vis de la qualité et de leurs préférences marquées pour le riz local au goût plus frais souvent évoqué dans nos discussions (produit gardant sa fraîcheur, propre au sens non traité par des pesticides, grain long bien blanchi, bien adapté pour les préparations de riz blanc accompagné de sauce, etc.). Cette éventualité pourrait s'appliquer aux villes d'Abidjan et Bouaké couvertes par la mission, mais serait très plausible pour les villes frontalières immédiates comme Korogho et Ferkéssédougou. Mais ces consommateurs d'élite auront des exigences assez sévères sur la dimension de la qualité des produits et régularité des approvisionnements. La satisfaction de ces facteurs déterminants demandera l'implication de vrais professionnels.

Certains distributeurs (gros détaillants) qui ont été fortement impressionnés par les échantillons présentés par la mission, peuvent y contribuer en acceptant de présenter les produits sur leurs rayonnages de vente. Ceci permettra de renforcer dès le départ la bonne visibilité du produit sur le marché. Ils devront par conséquent être sollicités afin de jouer un rôle dans la sensibilisation pour mieux faire connaître l'origine mali et ses caractéristiques culinaires. Dans cette optique, les mesures suggérées plus haut pour la promotion doivent être nécessairement mises en œuvre par les commerçants maliens pour accompagner efficacement un tel mouvement d'actions commerciales.

Mais en général, avec la forte concurrence effective, le Mali doit améliorer en amont sa compétitivité en jouant sur le prix (à la baisse) et sur la qualité (à la hausse). Ensuite le problème de la quantité, condition essentielle pour assurer la régularité des offres, est loin d'être résolu pour l'exportateur malien. Aussi, retenons-nous l'hypothèse que les commerçants maliens se préoccupent davantage de l'approvisionnement du marché intérieur, commercialement plus rentable, avant d'aller confronter la concurrence sous-régional. C'est pourquoi les réflexions des acteurs de la filière malienne devront être plus approfondies et prudentes sur la stratégie d'exportation sur la Côte d'Ivoire.

Concernant la production locale, le pays a déterminé sa stratégie pour atteindre l'autosuffisance d'ici 2015, et brisé ainsi le cycle de la forte dépendance des importations.

Et dans tous les cas, par rapport au marché ivoirien régulièrement et correctement approvisionné à partir du marché international, il sera nécessaire de considérer des mesures incitatives certainement coûteuses si l'on doit envisager un positionnement dans l'immédiat ou même le moyen terme. Ces mesures sont déjà connues, mais ne font pas l'objet d'application cohérente par manque de moyens idoines. Elles seront reprises et proposées dans le chapitre de synthèse à l'attention des travaux de l'atelier de restitution des résultats de la présente mission.

Les trois axes de réflexions à faire avancer dans le temps, seront pour la stratégie de conquête du marché sous-régional :

- a) A court et moyen termes : i) la réduction des coûts de production du riz usiné – ii) la démarche qualité ;
- b) A moyen et long termes : iii) concertations et suivi régulier de l'application de la politiques agricole commune des pays membres de l'UEMOA et de la CEDEAO.

BURKINA FASO

Avec une population totale estimée à environ 11,5 Millions d'habitants, la consommation de céréales locales (maïs, mil et sorgho) est bien supérieure à celle du riz dans les habitudes alimentaires. On estime la consommation de riz autour de 15 kg par habitants par an, pour un total de 180 kg en toutes céréales. Le pays dispose d'une production annuelle moyenne de 100 Mille tonnes de paddy (environ 60.000 T de riz blanc). Pour satisfaire la demande nationale, les commerçants depuis la libéralisation du marché céréalier en 1996, importent annuellement en moyenne près de 110.000 T à partir du marché international. Ces importations sont constituées surtout de riz de qualité inférieure (comportant au moins 35% de brisures). Les origines sont asiatiques, avec l'Inde, la Chine, le Vietnam et la Thaïlande. Les grands points suivants seront successivement abordés :

- Les facteurs clés d'accès au marché ;
- Les programmes nationaux en cours ;
- Les stratégies et propositions d'action ;
- Les conclusions.

1. Facteurs clés d'accès au marché

1.1. Les consommateurs et les types de riz

Les consommateurs au Burkina semblent-ils peu exigeants sur la qualité du riz. Le prix est très déterminant, ce qui fait que les importateurs introduisent surtout des produits de qualité inférieurs (au moins 35% de brisures ou des brisures considérées comme sous produits de l'usinage du riz de luxe). Pour les observateurs avertis, il existerait même un prix plafond pour les grossistes qui est 200 FCFA / kg, au-delà les ventes deviennent difficiles.

Les consommateurs se déterminent par rapport au taux de gonflement qui doit être élevé. Or il l'est en général pour les vieux stocks de riz et de qualité inférieure (rotations techniques) qui effectivement, peuvent être cédés à un prix CAF de 130.000 CFA la tonne. Le segment du riz de luxe est presque négligeable au Burkina. On peut vraiment considérer que le marché est quasiment approvisionné en riz de qualité inférieure, en raison des bas prix qui sont ciblés par les importateurs.

1.2. Taille du marché : Production et Importation de Riz

La couverture des besoins n'est assurée qu'au 1/3 par la production locale. La facture annuelle des 110.000 tonnes importées en moyenne est estimée à 20 Milliards de CFA.

Si en Côte d'Ivoire nous estimons le segment du riz ordinaire à 25%, au Burkina il occupe pratiquement plus 90% des parts de marché. L'extrême étroitesse de la demande en riz de luxe, réduit sa commercialisation à quelques importateurs et grossistes. On retrouve les qualités de riz considéré comme luxe (variétés parfumées avec moins de 5% de brisures ou en 100% brisures) principalement au niveau des circuits modernes de distribution. De l'avis des importateurs que nous avons interrogés moins de 2.000 Tonnes en riz de luxe arrivent sur le marché. Dans la gamme intermédiaire on retrouve du riz local et importé (avec environ 10 à 25% de brisures) pour une part de marché qui oscille entre 10 et 15 % (environ 15.000 tonnes).

Tableau 08 : Production Locale et Importation au Burkina Faso

Désignations	98/99	99/00	00/01
Production (Paddy / Equivalent Riz – taux 60%)	89.000 53.400	94.000 56.400	103.000 61.800
Importation	137.000	100.000	95.000
Total (Riz) = Consommation + Report Stock	190.400	156.400	156.800

1.3. Concurrence locale et internationale

La filière est en voie de restructuration avec l'arrivée de la SOPROFA. Sa branche céréale (SODEGRAIN) a collecté 35.000 T de riz paddy, achetées en moyenne à 100.000 FCFA la tonne. La société traverse quelques difficultés de commercialisation dues en grande partie à la concurrence du riz importé. L'offensive des importateurs au niveau des prix ne peut être contenue par la société en raison de ses coûts de production élevés. Le riz local est proposé entre 200.000 à 210.000 FCFA la tonne alors que sur le même segment ciblé, le riz importé est vendu les grossistes à 190.000 FCFA la tonne. A titre d'illustration, une entreprise importante de la place a pris possession d'une quantité de 200 Tonnes de riz local produit par la SODEGRAIN, en février 2002, qu'elle n'arrive pas à vendre. Mais sur la même période entre février et juillet 2002, elle a vendu près de 6.000 T en riz importé.

Comme repère pour nos échantillons, une production limitée de riz luxe sous le contrôle d'experts Taiwanais, est réalisée au niveau du périmètre rizicole de Bagré. Ce produit est proposé aux supermarchés de Ouagadougou au prix de 300 FCFA le kg. Son rapport qualité-prix selon notre interlocuteur est même très bon, mais il s'écoule très lentement au rythme de 5 T en moyenne mensuelle. C'est pourquoi, les importateurs ne s'intéressent que très peu à ce segment où la demande est insignifiante et financièrement peu profitable.

1.3.1. Une présence marquée du riz asiatique

La domination du marché par les origines asiatiques est identique à ce qui a été observée en RCI. Depuis la libéralisation du marché céréalier, les importateurs du Burkina sont très actifs sur les ports du Togo de la Côte d'Ivoire et du Ghana, pour négocier directement des cargaisons. Moins d'une dizaine d'opérateurs contrôlent ce secteur de l'importation. Manifestement, la filière locale ne constitue pas beaucoup d'intérêt pour eux, encore moins pour les autres de la sous-région.

1.3.2. Les prix

Au niveau des détaillants, le riz entier importé avec moins de 5% de BB (communément appelé Riz Long Grain Parfumé – Thaï) qui est retenu comme référence est vendu entre 250 et 300 FCFA / kg. Pour la brisure 100% Parfumé – Thaï, identifiée comme référence les prix relevés au détail sont entre 220 et 240 FCFA / kg. Le riz local de qualité moyenne est vendu au détail à de 225 FCFA / kg.

Pour toutes les qualités de riz, les prix se tiennent sur les marchés en général entre 200 à 300 FCFA / kg. Pour notre offre, sur la base des échantillons présentés, les commerçants contactés considèrent qu'elle ne peut être négociée à plus de 250 FCFA / kg pour l'ELB Gambiaka et la brisure à maximum de 200 FCFA.

Le tableau suivant récapitule les différentes qualités de riz évoquées lors des entretiens et des visites de marchés.

Tableau 09 : Type de riz et prix de détail à Ouagadougou / Bobo-Dioulasso

Catégories / Qualité	Type de Granulométrie	Standard (Utilisé)	Circuit point de Vente	Appellation Commune	** Fourchette Prix détail (CFA / kg)
Inférieure Ordinaire	100% BB (type sous produit) 35% BB Tout venant	100% BB ordinaire Inde et Thaï 25% et 35%	Importateurs Grossistes Demi-grossistes et Détailants Marchés	Denkatchan Brisures Local (SODEGRAIN)	200 à 225
Moyenne Semi-Luxe	100% BB 10 à 25% BB	Thaï 25% Thaï Super A1 Thaï Parfumé 100% BB	Importateurs Grossistes Demi-grossistes et Détailants	Riz Parfumé Riz Etuvé Riz Local (SODEGRAIN)	225 à 250
Supérieure Luxe	0 à 5% BB	Thaï Grade A USA 2/4 Entier Long Grain	Importateurs Grossistes Demi-grossistes Supermarchés	Long grain Parfumé Brisure parfumée Riz Précuit Riz Etuvé	250 à 500

** Relevée au mois d'août (période où les prix sont à leur maximum)

1.3.3. Tarifification et Réglementation en matière d'importation du riz

Etat membre de l'UEMOA, au Burkina Faso, c'est le Tarif Extérieur Commun qui est en vigueur. Mais suivants les entretiens que nous avons réalisés, au total les taxes perçues sont entre 7 et 15% en fonction de la qualité du produit et provisoirement une exemption de TVA est accordée. Ainsi pour l'exportateur de riz malien étant classé dans la catégorie 0, aucun droit de douanes n'est perçu, il s'agira de s'acquitter du PCS de 1%, de la RS de 1% et de la TVA d'une de 18% sur le riz, si l'exonération temporaire disparaissait. Au niveau fiscal, le riz malien va supporter théoriquement sur sa valeur CAF 20% de charges.

Dans ces conditions, la position du Mali, sur les segments de riz haut de gamme, n'est pas commercialement rentable. Avec les offres actuelles (voir tableau 3) on arrive sur le marché avec les coûts de revient suivant (comparaison entre le Thaï et Niono) : le riz malien se vendrait approximativement 1,5 fois plus cher que l'équivalent Thaï sur le marché de Ouagadougou.

Tableau 10 : Estimations de la mission à titre indicatif (Prix de Vente – Riz Niono à Ouaga)

Désignations	Thaï	Niono
Prix FOB	131.600	275.000
Mise en CAF	55.000	30.000
Prix CAF (Cordon douanier)	186.600	305.000
Droits et Taxes (TEC)	18.700	6.100
TVA (0%)	-	-
S/T	205.300	311.100
Frais Financiers	10.300	15.500
Prix de Base	215.600	326.600
Marges commerciales	32.500	49.000
Prix Vente (Importateur)	248.100	375.600
Marges (Grossistes)	12.500	18.800
Prix Vente (Grossistes)	260.600	394.400
Marges (Détailants)	13.000	19.700
Prix Vente Consommateurs	273.600	414.100

*** Voir Hypothèses de Calculs an Annexes III

1.3.4. Autres facteurs d'exigences

Sur la présentation des produits les exigences pour les emballages sont importantes : attrayants, avec un minimum de marquage pour l'identification. Les informations pour les offres devront être les plus complètes. Les certificats d'origine et phytosanitaires seront exigés à l'admission des produits.

2. Programmes nationaux de promotion de la filière

La production de riz est assurée par des petites exploitations au niveau des bas-fonds et à travers des aménagements récents par des projets d'irrigation. Une politique de mise en valeur de la filière est considérée comme très prioritaire depuis le début des années 90. Ainsi différents investissements en infrastructures ont permis de doubler la production en paddy entre 1993 et 2000 (on passe de 54.000 T à 105.000 T). L'extension des surfaces se poursuit avec l'Union Européenne qui finance à hauteur de 10 Milliards CFA, un plan d'appui concernant l'aménagement de 6.000 ha, pour atteindre une production supplémentaire de 18.000 T d'ici 2006. Taiwan vient d'accorder cette année un financement de 15 Milliards CFA pour l'aménagement de 1.800 ha qui permettront la production de 8.000 T d'ici 2006.

Pour améliorer la structuration de la filière notamment les étapes après récolte, l'Etat s'est investi dans la création de la SOPROFA, société détenue à 75% par des privés (AIGLON Holding), pour un capital de 500 Millions. Plusieurs milliards d'investissements sont programmés dans le cadre de l'industrialisation de la transformation du paddy, avec une capacité de 100 Mille tonnes.

Sous l'impulsion d'un Comité Interprofessionnel, la filière s'organise pour défendre les intérêts de tous les acteurs. Parmi ses principales missions figurent la relance de la filière par la recherche et la mise en place d'outils, de techniques et de moyens financiers. Le CIR-B s'attèle actuellement à la mise en œuvre d'un programme de sensibilisation et de mobilisation autour de la promotion de la consommation du riz local. L'association est soutenue par l'Etat et est considérée comme le principal cadre de concertation sur les questions stratégiques qui touchent le développement durable de filière.

3. Stratégies et Propositions d'Actions pour les commerçants Maliens

3.1. Pratiques commerciales et mode de coordination (voir Annexes II pour la synthèse des entretiens avec les personnalités rencontrées)

Suivant la liste indicative mise à notre disposition par le responsable SIM, basé à la SONAGESS, nous avons eu des entretiens avec des commerçants pour comprendre leurs approches sur le marché du riz et des céréales locales. En général, ils sont très spécialisés dans le commerce d'import – export sur divers produits du crû et manufacturés. Dans la plupart des cas, ils sont très bien informés sur l'évolution du marché sous-régional et semblent être très bien connectés au marché malien. Le commerce du riz est combiné à celui d'une multitude de produits de base importés et, de produits du crû qui sont exportés sur l'Europe.

Sur les opérations concernant les produits du crû, surtout pour les céréales de la sous-région, ils estiment que les prix sont très fluctuants. En raison de cette instabilité des prix de ces denrées alimentaires, ils sont méfiants et préfèrent réduire les risques. Dans ces conditions, ils

n'interviendraient que sur des opérations ponctuelles et rapides à rentabilité certaine. Les transactions sont réalisées avec de courts délais, dès qu'ils parviennent à réunir des informations conjoncturelles suffisantes et fiables sur les difficultés alimentaires, la demande, l'évolution des prix sous-régionaux et les offres en concurrence.

C'est ainsi qu'au cours cette campagne, grâce aux informations sur la situation alimentaire au Mali, et les relations personnelles et commerciales qu'ils entretiennent avec des opérateurs maliens, ils ont saisi des opportunités pour des contrats d'approvisionnement en céréales (riz, et sorgho). Particulièrement dans le cas du riz, ils ont été les principaux fournisseurs du Mali. A travers des réexportations de riz asiatiques, ils ont vendu plusieurs dizaines de milliers de tonnes au Mali (sous réserve de confirmations, les cas cités lors de nos entretiens sont à plus de 35.000 Tonnes). Et c'est pourquoi, la majorité de nos interlocuteurs ont manifesté leur grand étonnement de voir au même moment une mission de prospection qui offre du riz malien en promotion.

Par rapport à notre stratégie de convoiter des segments de marché concernant le riz local de luxe, nos interlocuteurs pensent généralement que le consommateur de riz au Burkina n'est pas très sensible à une telle différenciation qualitative. Face à cette attitude, on peut à la limite concevoir que si le Mali dispose effectivement d'excédents de riz à commercialiser, l'intérêt doit porter d'abord sur l'espace frontalier dans l'hypothèse où ces villes ne sont pas souvent correctement approvisionnées par les commerçants de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. En tous les cas, ce commerce transfrontalier traditionnel permanent est l'objet d'échanges de riz ordinaire de grande consommation, entre le Mali et le Burkina. Les flux prennent les deux sens selon l'état des marchés en disponibilité et en prix favorables. Nous écartons au stade actuel, un scénario où des commerçants du Burkina viendraient s'approvisionner régulièrement au Mali, pour couvrir leurs segments de marché en riz de qualité moyenne à supérieure.

3.1.1. Circuits de distribution et niveaux d'entrée possibles

Le circuit du riz importé est sous le contrôle de commerçants traditionnels très fortunés. Quant au riz local son usinage intensif et sa commercialisation sont pilotés par la SODEGRAIN / SOPROFA, à côté de laquelle évoluent des dizaines de petites décortiqueuses.

Les importateurs sont maîtres du jeu sur le marché du riz. Ils sont en fait des détenteurs de grands entrepôts et de boutiques dans les grands marchés urbains, où ils exercent la vente en gros et en demi-gros de divers produits de grande consommation. Ils travaillent avec un réseau de demi-grossistes bien repartis sur les grands centres de consommation et qui sont en réalité affiliés pour des raisons de régularité et de sécurité d'approvisionnements en toutes périodes. Le dernier niveau de la distribution est constitué par le gros des détaillants qui opèrent dans la vente finale aux consommateurs sur les sites de marchés urbains et ruraux.

Quant à la distribution à travers les circuits modernes (supermarchés et supérettes) elle ne constitue pas un niveau important de vente de riz. Les achats de riz de luxe se font occasionnellement à ce niveau.

3.1.2. Le choix pour des Ventes Directes

Aux importateurs : les exportateurs maliens devront être à l'écoute pour saisir des signaux de marché par rapport aux flux transfrontaliers. Dans certaines circonstances particulières, ils

pourront engager des négociations avec des importateurs pour l'écoulement de quantités déterminées de riz malien à certaines périodes de l'année.

Ainsi, comme en Côte d'Ivoire nous proposons comme démarche à l'exportateur malien, la prise en charge d'une phase promotionnelle qui consistera à faire connaître d'abord le produit et confirmer la capacité d'assurer l'organisation des questions logistiques et le maintien de stocks réguliers auprès des distributeurs choisis. Une phase d'opération pourrait commencer par l'implication directe de certains importateurs qui sont bien représentés dans la ville de Bobo.

Tableau 11 : Profil du système de distribution (à Ouagadougou)

Fonctions	Fourchette d'Opération		Observations / Profil
	Quantités (X 1.000 T)	Chiffre d'Affaires (Millions FCFA)	
Importateurs Grossistes ½ Grossistes	1 à 20	200 à 4.000	Ils sont une dizaine d'opérateurs importants qui interviennent pour l'importation. En cas d'opportunités intéressantes en prix pour le riz de qualité inférieur surtout, ils effectuent des achats importants par milliers de tonnes en zones portuaires (Abidjan, Lomé, Tamalé). Les opérations sont très rapides avec des livraisons possibles sous un délai de 10 à 15 jours. Pour limiter les charges financières au niveau bancaire, ils éclatent leurs commandes en plusieurs lots et procèdent à un écoulement rapide en pratiquant des prix très abordables pour les consommateurs. Ils sont en même temps grossistes et demi grossistes. Ils possèdent sur la base de liens familiaux ou ethniques, de puissants réseaux de distribution pour la vente au détail. On note aussi que grâce à leurs expériences du marché sous-régionale, ils réalisent des opérations de réexportations.
Détaillants	0,01 à 1	2,5 à 255	Sont installés au sein des marchés populaires, ils s'approvisionnent auprès des grossistes, vendent au kg ou par « tine » unité traditionnelle de vente au volume. Au niveau de quelques boutiques et supermarchés le riz de luxe (riz parfumé) importé est vendu sous emballage de 5 kg,

4. Conclusions partielles : marché restreint pour le riz de qualité supérieure et plus sensible aux prix

L'approvisionnement du marché est bien contrôlé par un nombre restreint d'importateurs. Le riz de grande consommation (qualité inférieure en provenance de l'Inde de la Chine, de Thaïlande) est le plus vendu (95% de la taille du marché). Les achats sont occasionnels en riz de luxe et les prix au détail dans cette gamme sont à un maximum de 350 FCFA / kg. Pour se positionner sur ce segment, tous les importateurs recommandent une baisse importante des prix (pour le riz malien à plus de 40%).

Par rapport aux localités frontalières, l'exportateur malien peut toujours capter une part de marché, en mettant l'accent sur les aspects qualitatifs (goût, aptitudes culinaires au plan variétal pour la qualité marchande des grains). Mais compte tenu du faible niveau de sensibilité de la

majorité des consommateurs sur la qualité, c'est surtout la structure de prix que l'exportateur malien doit revoir en premier lieu.

Dans ces conditions l'accès au marché ici aura un coût lié à la promotion (essentiellement par des baisses substantielles des prix), qui devra être supporté comme dans toute action commerciale dans un environnement de forte concurrence. En dehors d'une telle stratégie marketing bien élaborée et appliquée, l'exportateur malien a bien peu de chance de gagner des parts de marché dans le contexte de la vive concurrence du riz importé d'abord. Il y a également, la concurrence prévisible des productions locales qui vont s'améliorer dans un court terme, à travers la présence de la SOPROFA.

Pour accroître la contribution de la filière locale dans la couverture des besoins nationaux, une politique de promotion bien soutenue est développée par un Comité Interprofessionnel du Riz. Les objectifs sont l'autosuffisance en riz et la réduction au minimum des importations en riz. Les programmes initiés dans ce sens ont obtenu des financements privés et des appuis à travers l'aide bilatérale et multilatérale.

SÉNÉGAL

Pour les 10 Millions de sénégalais on estime la consommation moyenne en riz à près 70 kg de riz sur un total de 165 kg en toutes céréales par an. La production locale qui croit au rythme moyen de 3% l'an depuis 1996, (une moyenne d'environ 120.000 T sur les trois dernières années) couvre moins de 20% de ces besoins théoriquement estimés à 700.000 Tonnes. Le pays est un importateur net de riz, avec des volumes annuels qui oscillent entre 500 à 600.000 tonnes. La quasi-totalité du riz importé est en brisure et arrive en provenance des pays asiatiques (principalement de Thaïlande et du Vietnam pour une part de 90%). Une dizaine de sociétés commerciales privées interviennent pour ces importations depuis l'avènement de la libéralisation du marché céréalier et le désengagement de l'Etat. Les grands points suivants seront successivement abordés :

- Les facteurs clés d'accès au marché ;
- Les programmes nationaux en cours ;
- Les stratégies et propositions d'action ;
- Les conclusions.

1. Facteurs clés d'accès au marché

1.1. Les consommateurs et les types de riz

Au Sénégal la consommation du riz c'est d'abord la brisure. Le segment du riz entier et intermédiaire se maintient surtout pour les spécialités culinaires des restaurants et hôtels et pour des préparations occasionnelles (familiales). La préférence est pour les brisures (1/3) très propres, homogènes avec un bon taux de gonflement. La brisure est bien adaptée aux habitudes culinaires, mais son prix plus bas à l'importation par rapport au riz entier et intermédiaire, joue aussi dans ce choix.

On distingue plusieurs origines, toutes sous forme de brisures. La brisure parfumée en provenance de Thaïlande et du Vietnam, est considérée comme un riz de semi-luxe dont la part de marché est en croissance. La brisure locale est de moindre qualité avec un rapport de prix peu favorable.

Le marché du riz entier est étroit au Sénégal. En plus des importations, les transformateurs locaux proposent du riz entier dont la qualité est bien appréciée sur le marché. L'étuvé fait l'objet d'une demande qui n'est pas bien cernée, et le précuit est présent au niveau des supermarchés et vendu comme riz de semi-luxe à luxe.

1.2. Taille du marché : Production et Importation de Riz

La part des importations dans la couverture des besoins en riz atteint 80%. La facture annuelle des importations se situe en moyenne à 120 Milliards CFA. Sur les 700.000 T de riz consommé, moins de 5% le sont sous la forme riz entier et intermédiaire.

L'entier considéré comme riz de luxe représente moins de 1% des commandes de riz sur le marché international. Le segment est beaucoup convoité par les producteurs de la vallée qui

pensent y être plus compétitifs que les importations. Mais en raison, des faibles moyens financiers et technologiques des transformateurs sa commercialisation au niveau des centres urbains, ne porterait que sur une quantité annuelle de 50.000 T environ, donc moins de 10% des parts de marché. Certaines petites installations malgré les difficultés d'écoulement pour ce type de riz, cherchent à s'y spécialiser en développant des actions commerciales avec les distributeurs pour la promotion du riz local.

Tableau 12 : Production Locale et Importation au Sénégal

Désignations	98/99	99/00	00/01
Production (Paddy / Equivalent Riz – taux 60%)	173.700	150.000	230.000
	104.200	110.000	138.000
Importation	660.000	570.000	640.000
Total (Riz) = Consommation + Report Stock	764.200	680.000	778.600

1.3. Concurrence locale et internationale

Le riz local qui fait l'objet de commercialisation importante est constitué par la production en système irrigué de la zone SAED. Cette région agricole de la vallée du fleuve représente plus de la moitié de la production brute nationale. Le riz de la vallée est présenté en entier, brisures, et mixte pour le marché local et certains marchés frontaliers immédiats (Mauritanie et Mali). Une forme de protection avait été mise en œuvre pour obliger les importateurs qui font des commandes de riz entier ou intermédiaires (moins que 50.000 T actuellement) à respecter un quota de prélèvement sur la production de riz local similaire.

Le riz local, malgré l'application de surtaxes conjoncturelles comme mesure de protection (concernant en réalité les riz semi-luxe et luxe), n'est pas réellement compétitif compte tenu du prix sur le marché des produits importés. La brisure qui constitue pour l'essentiel la demande en riz au Sénégal, ne subit pas en pratique l'application des taxes conjoncturelles.

Le riz est offert aux importateurs par les bateaux « flottants » directement au port de Dakar. Pour le riz bon marché (brisure ordinaire) les cotations moyennes en TTC, pendant la période de la présente mission, étaient de 130.000 FCFA, avec des offres disponibles atteignant plus de 150.000 T. La brisure de luxe (de riz parfumé) se négociait entre 135.000 et 150.000 FCFA la tonne. Au même moment, le riz local produit dans la région de St Louis (Vallée du fleuve Sénégal) revenait pour un commerçant de Dakar à 190.000 FCFA la tonne.

Le pays reçoit aussi des dons alimentaires sous forme de riz, qui sont cédés aux commerçants à des prix assez bas compte tenu d'objectifs socio-économiques. Les quantités annuelles varient entre 6.000 à 10.000 T et les prix moyens sont à 150.000 FCFA la tonne.

La domination du marché par les origines asiatiques est quasi totale, grâce à une stratégie commerciale offensive par les prix. La situation est ici aussi à l'évidence identique à ce qui a été observée en RCI et au Burkina.

1.3.1. Les prix

Dans la gamme bon marché : au niveau des détaillants, la brisure ordinaire est vendu entre 180 et 200 FCFA. Le riz local ordinaire est vendu au détail autour de 200 FCFA / kg.

Dans la gamme semi-luxe : le riz entier importé avec moins de 15% de BB (communément appelé Riz Long Grain Parfumé – Thaï) qui est retenu comme référence est vendu entre 240 et 260 FCFA / kg. Pour la brisure 100% Parfumé – Thaï, identifiée comme référence les prix relevés au détail sont entre 210 et 225 FCFA / kg. Les produits locaux améliorés par le triage sont vendus sous forme d'entier au prix de 300 FCFA / kg.

Les riz considérés comme de luxe en vente au niveau de la distribution moderne (supermarchés et supérettes) les prix vont de 500 à 3.000 FCFA selon les origines, la variété et le stade d'élaboration (riz de luxe parfumé, étuvé ou précuit).

Concernant nos échantillons, nos interlocuteurs ont considéré que les grains présentés ont normalement une bonne qualité marchande. S'agissant des aspects organoleptiques, en principe la fraîcheur et le goût pourront être bien appréciés. Mais au niveau des prix, les équivalents locaux et importés sont nettement moins chers (prix de départ au mali de 275.000 FCFA la tonne pour l'entier et 230.000 pour la brisure).

Le tableau suivant récapitule les différentes qualités de riz évoquées lors des entretiens et des visites de marchés.

Tableau 13 : Type de riz et Prix de détail à Dakar

Catégories / Qualité	Type de Granulométrie	Standard (Utilisé)	Circuit point de Vente	Appellation Commune	** Fourchette Prix détail (CFA / kg)
Inférieure Ordinaire	100% BB (type sous produit) Local	100% BB ordinaire Inde – Thaïlande - Vietnam	Importateurs Grossistes Demi-grossistes et Détaillants Marchés	Denkatchan Brisures Local (Walo)	190 à 200
Moyenne Semi-Luxe	100% BB 10 à 25% BB	Thaï 10% Thaï Super A1 Thaï Parfumé 100% BB	Importateurs Grossistes Demi-grossistes et Détaillants	Riz Parfumé Riz Local	200 à 350
Supérieure Luxe	0 à 5% BB	Thaï Grade A USA 2/4	Importateurs Grossistes Demi-grossistes Supermarchés	Long grain Parfumé Brisure parfumée Riz Etuvé Riz Précuit	350 à 3000

** Relevée au mois d'août (période où les prix sont à leur maximum)

1.3.2. Tarifification et Réglementation en matière d'importation du riz

Théoriquement, au cordon douanier, les droits prennent en compte le TEC / UEMOA, comportant 10% de droit fiscal pour le riz blanc, 2,5% de surtaxes (Statistique et solidarité) et la TVA de 18%. Mais c'est plutôt une application conjoncturelle des taxes qui est suivie, le taux global de taxation est donc très variable (comme au Mali, dans le cas du riz). La situation actuelle en vigueur détermine selon nos entretiens, une taxe fixe de 20.000 FCFA par Tonne, un droit fiscal entre 10 et 20%, suivant la qualité du riz en entier ou intermédiaire (zéro quant il s'agit de brisures) et la perception de la TVA de 18% (mais elle n'est pas effective).

Normalement le riz malien sera assujéti au paiement d'un prélèvement fixe de 20.000 CFA par tonne (conjoncturel à vérifier et confirmer) et à la taxation communautaire de 2,5%, si hors TVA.

Dans l'hypothèse, de l'annulation de la taxe conjoncturelle fixe et de la TVA, pour la brisure de luxe, nous observons la situation ci-après entre l'origine thaïlandaise la plus présente sur le marché sénégalais et l'origine Mali qui n'y est guère connue pour le moment, mais qui est souvent assimilé au riz de la vallée, lors de nos différents entretiens. Le riz malien se vendrait 1,8 fois plus cher que l'équivalent Thaï sur le marché de Dakar.

Tableau 14 : Estimations de la mission à titre indicatif (prix de Vente – Riz Niono à Dakar)

***Désignations	Thaï	Niono
Prix FOB	-	230.000
Mise en CAF	-	35.000
Prix CAF (Cordon douanier)	140.000	265.000
Droits et Taxes (TEC)	14.000	5.300
TVA (0%)	0	0
S/T	154.000	270.300
Frais Financiers (5%)	7.700	13.500
Prix de Base	161.700	283.800
Marges commerciales (15%)	24.300	42.600
Prix Vente (Importateur)	186.000	326.400
Marges (Grossistes)	9.300	16.400
Prix Vente (Grossistes)	195.300	342.800
Marges (Détaillants)	9.800	17.200
Prix Vente Consommateurs	205.100	360.000

*** Voir Hypothèses de Calculs an Annexes III

2. Programmes nationaux de promotion de la filière

L'intensification de la riziculture est une orientation importante de la stratégie du secteur agricole. C'est ainsi qu'à partir de 1996, des soutiens massifs sont octroyés pour la promotion de la filière riz au niveau du principal bassin de production que constitue la vallée du fleuve Sénégal. A travers la SAED, près de 20 Milliards sont investis pour la réalisation de travaux d'aménagement (maîtrise d'eau avec le doublement des superficies qui sont actuellement autour de 85.000 ha) et de désenclavement. Les ambitions sont d'atteindre avec de nouveaux investissements 240.000 ha irrigables pour la production de riz et de produits maraichers.

En plus de la réalisation d'infrastructures, des réductions substantielles sont consenties sur le prix des intrants. Pour optimiser les effets de ces différents investissements, la promotion de la filière prend en compte d'autres séries de mesures d'accompagnement (paquets technologiques, conseil rural, accès au crédit, révision de la législation foncière, etc.) en vue d'accroître la professionnalisation. Sous l'effet de la forte concurrence des origines étrangères, la production est orientée vers la mise sur le marché d'un riz local de bonne qualité marchande. La qualité étant bien perçue comme un facteur de compétitivité, l'accent est mis sur un programme conséquent d'incitation et d'investissements, capable d'induire rapidement la modernisation de la transformation du paddy.

Le programme test de valorisation du riz local, expérimenté au niveau de la SAED, développe une vision sous-régionale de commercialisation. En effet compte tenu de la préférence marquée pour les brisures au Sénégal, l'hypothèse retenue est de drainer la production de riz entier et intermédiaire vers l'espace UEMOA.

Un Comité de suivi du marché du riz (SIM – Riz) prend régulièrement en charge les informations sur les marchés nationaux et internationaux en vue d'orienter le gouvernement pour les décisions concernant la stratégie nationale de sécurité alimentaire.

3. Stratégies et Propositions d'Actions pour les commerçants Maliens

3.1. Pratiques commerciales et mode de coordination (voir Annexes II pour la synthèse des entretiens avec les personnalités rencontrées) :

Le marché du riz est sous le contrôle effectif d'une dizaine d'importateurs. Cette limitation étant essentiellement due à la capacité financière exigée pour prétendre intervenir à cette échelle, sinon le marché en apparence est libre. En général, les offres sont faites et conclues au niveau de la zone portuaire à Dakar. Dans certains cas, les importateurs sont en rapport direct avec des négociants, pour des commandes importantes planifiées à l'avance.

Compte tenu de la grande sensibilité du riz dans la stratégie de sécurité alimentaire du pays, l'influence de l'Etat est toujours là par rapport à une forme d'administration sociale des prix à la consommation. Ce rôle de l'Etat s'étend aussi à une forme de protection de la filière locale, par le jeu du régime d'importation qui est en application.

Les importateurs vendent à un réseau de grossiste et de détaillants le plus souvent affiliés à eux. C'est le cas de l'une des plus importantes structures qui fonctionne comme une Organisation Patronale. Elle dispose d'un réseau de près de 100.000 membres répartis et organisés suivant la cartographie des principaux centres économiques du pays. Ici en l'occurrence l'UNACOIS à travers ses adhérents contrôle en grande partie l'approvisionnement en denrées stratégiques (riz, sucre, lait, hydrocarbure, etc.).

Pour renforcer sa puissance de distribution, l'UNACOIS S.A est créée pour jouer un rôle commercial dans la grande distribution. Les membres qui sont des détaillants, ont la possibilité d'accès au crédit grâce à la mise en place d'une mutuelle facilitant ainsi le financement des opérations commerciales. Les modes de paiement entre les maillons de la distribution peuvent être variables, mais sont déterminés par l'esprit de réseau qui est instauré.

A travers leurs réseaux mutualistes, les opérateurs utilisent plusieurs instruments de paiement : Lettre de Crédit – Traite Avalisée – Cash – Virements bancaires. C'est sur cette stratégie d'encouragement du commerce de petit détail que le marché fonctionne. Il faut noter que les volumes d'achat au niveau des consommateurs sont le souvent en petites unités (1 à 5 kg pour la ration quotidienne) à partir de sacs (25 à 50 kg) ouverts au point de vente.

Un commerce transfrontalier fait objet de flux de riz entre les deux pays, il semble qu'il s'agit bien parfois de riz local selon la conjoncture, mais surtout de réexportation de riz asiatique en raison de son prix plus attractif.

Cette campagne en cours, ces réexportations vers le mali sont confirmées et les quantités ventilées dans la région de Kayes, sont estimées en milliers de tonnes sans précisions (l'OMA dans son Bulletin de juillet 02, l'évalue à 830 T et l'attribue au haut niveau du prix des céréales sèches locales).

3.1.1. Circuits de distribution et niveaux d'entrée possibles

Par rapport à la conquête du marché, la segmentation décrite par nos interlocuteurs positionne notre riz au même niveau que celui de vallée. Or pour eux la production de vallée, malgré l'amélioration de sa qualité et les diverses mesures de protection tentées par l'Etat, s'écoule difficilement. Et pour cette raison les producteurs de la vallée dans le cadre du programme de valorisation du riz locale cherchent une diversification géographique des débouchés. Cette stratégie est basée sur les avantages tarifaires annoncés par les accords de l'UEMOA (Tarif Extérieur Commun).

Même si nous soutenons qu'au niveau variétal, notre Gambiaka donne des grains d'une haute valeur marchande, pour les distributeurs rencontrés cette distinction qualitative ne servirait pas suffisamment comme argument de vente, si un alignement des prix n'est pas pris en compte par les commerçants du mali. La brisure de la vallée est vendue au détail à 200.000 FCFA la tonne, et l'entier amélioré, conditionné en sachet plastique imprimé ou en cartonnnette atteint au maximum à 300 FCFA par kg.

A la limite quand le riz de la vallée connaît des méventes importantes, il est parfois imposé aux importateurs qui tentent de le liquider avec le riz importé. L'arbitrage des autorités est régulièrement sollicité par les producteurs quant le niveau des stocks détenus en riz local devient inquiétant à l'approche de la nouvelle campagne rizicole.

Pour le marché partiel de riz de luxe produit à la vallée, une action commerciale soutenue par des moyens promotionnels, est proposée par les programmes de valorisation des produits locaux. Le partenariat suscité ainsi entre les producteurs et les commerçants contribue à la réalisation de ventes plus importantes en riz local sous forme de grains entier et intermédiaire.

Compte tenu de cette situation au Sénégal, sur le marché du riz, il sera difficile de développer un segment de marché : on n'est pas compétitif sur le marché des brisures par rapport aux origines asiatiques. On retient aussi que la filière locale ne semble pas jusqu'à maintenant être bien rémunérée par le marché, malgré ses efforts d'amélioration dans la production de riz entier de semi-luxe à luxe. Pour cette raison, les transformateurs de la vallée recherchent effectivement des débouchés de marché pour le riz entier dans la sous-région, où ils espèrent trouver une position compétitive plus favorable. Dans ce sens, ils lorgnent même vers le Mali, pour capter quelques parts du marché.

Tableau 15 : Profil du système de distribution (à Dakar)

Fonctions	Fourchette d'Opération		Observations / Profil
	Quantités (X 1.000 T)	Chiffre d'Affaires (Millions FCFA)	
Importateurs Grossistes	5 à 100	750 à 15.000	<p>Ils contrôlent des réseaux assez importants de ½ grossistes et détaillants sur l'ensemble des marchés. Les importateurs bien connus sont au nombre d'une dizaine. Généralement tous actifs dans le commerce de produits de grande consommation, ils partagent leur fonction de grossistes avec une centaine de d'opérateurs qui sont des SARL, parfois des organisations professionnelles dynamiques dans l'approvisionnement des détaillants en produits vivriers de première nécessité. Les plus importants (3 à 4) atteignent près de 100.000 T annuellement dans l'importation et la distribution de riz. Ils saisissent les opportunités au niveau du port de Dakar en général ou achètent à travers des négociants internationaux qui ont leur confiance. Les opérations d'achats sur bateaux ou en entrepôts portuaires sont très rapides, une fois le marché conclu, les livraisons sont immédiates.</p> <p>Les transactions avec leurs réseaux de grossiste et ½ grossistes se font en dizaines de tonnes, avec des propositions de prix et de modes de paiement bien établis qui permettent la réalisation de marges conséquentes pour la distribution en aval, mais qui tiennent compte de prix plafond, compte tenu de l'importance du riz dans la stratégie alimentaire et au niveau socio-économique.</p> <p>Ils ont aussi des concertations et négociations régulières avec l'Etat par rapport à la politique d'approvisionnement régulier en riz (quantités, prix directeurs, questions rurales concernant la commercialisation du riz local).</p>
½ Grossistes	0,5 à 5	100 à 1.000	<p>Ils jouent un rôle dans la gestion et la détention des stocks tampons avant la distribution finale. Ils offrent aux détaillants la possibilité d'approvisionnement régulier pour une gamme très varié de produits alimentaires en plus du riz. Ils interviennent en très grand nombre en jouant dans bien des cas un rôle de détaillants aussi.</p>
Détaillants	0,01 à 0,5	2 à 100	<p>Sont des boutiques de proximité dans les quartiers et dans les marchés populaires. Ils vendent surtout le riz bon marché avec des rotations de stocks rapides. Ils sont approvisionnés sur place en divers produits à travers des réseaux de centrales d'achats.</p> <p>Comme au niveau des supermarchés, certaines boutiques offrent une gamme de riz de luxe (riz parfumé) importé et vendu sous emballage de 1 à 5 kg,</p>

4. Conclusions partielles

Le riz au Sénégal plus que dans les pays visités constitue l'aliment de base. Son marché très bien connecté à celui riz international, est dominé par la consommation de brisures. Stratégiquement les autorités encouragent la filière locale de production de riz, pour réduire la forte dépendance (à près de 80%) de l'étranger pour l'approvisionnement en cette denrée de première nécessité. En dépit de la volonté politique, des efforts, d'investissements en infrastructures et autres régimes de protection, le riz local souffre d'un manque de compétitivité. Il y a bien là des raisons structurelles plus profondes qu'on ne le croit. Nous ne prévoyons pas dans la situation actuelle que le riz malien puisse faire l'objet d'une demande solvable et qu'il soit exportable dans des conditions régulièrement rentables.

Face à la forte dépendance du pays vis-à-vis des importations, la question brûlante qui fait l'objet de débats contradictoire est la suivante : L'Afrique de l'ouest aura t-elle les moyens d'assurer une promotion réussie de la filière locale de riz, dans un contexte de mondialisation des marchés et face aux productions asiatiques ?

Les opinions sont bien sûr divergentes, mais la question reste posée. Une tendance en cours défend plutôt l'abandon du riz pour faire plus de place aux céréales dites locales : « alors que les Européens ont la civilisation du blé, les Asiatiques la civilisation du riz et les Sénégalais celle du mil, il faudrait recentrer les habitudes de production et faire du mil en lieu et place du riz que nous voulons nous évertuer à faire sans pour autant en maîtriser les techniques idoines ». C'est sous cet angle que ce débat contradictoire est profilé.

DEUXIÈME PARTIE

Synthèse : Conclusions et Recommandations

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Profil et nos constats

Types de riz – Qualité et prix

La qualité est appréciée par des critères objectifs sur la valeur marchande, comme le taux de brisures, le taux de gonflement, l'homogénéité des grains, le degré de blanchiment, la propreté des produits et les modes de conditionnement / emballage. Il y a d'autres du domaine subjectif comme le goût et diverses appréciations culinaires relevant de la variété de riz. Dans la plupart des cas, les consommateurs des pays visités sont en général, plus sensibles au prix qu'à la qualité du riz. On constate sur tous les marchés que le rapport qualité – prix est largement plus favorables au riz importé asiatique. Par rapport au riz mis en marché par les filières locales, les produits sont peu standardisés et obtenus à travers des systèmes rudimentaires de transformation. Ils sont destinés au grand public, et dans tous les cas sur ce terrain du riz bon marché, les origines asiatiques sont plus compétitives.

Sur le segment du riz bon marché, les origines asiatiques sont vendues aux consommateurs urbains entre 190 FCFA et 225 FCFA le kg. Les équivalents en riz locaux sont vendus entre 200 et 250 FCFA le kg. Au niveau du riz classé comme semi-luxe et luxe, les produits importés sont disponibles pour les consommateurs aux prix de 225 FCFA à 600 FCFA. Le riz local amélioré à considérer comme équivalent est vendu entre 300 et 500 FCFA le kg.

Sur le marché partiel du riz haut de gamme, le riz malien aussi bien que celui des filières des pays visités ne profitent que très peu des opportunités, par manque de moyens de production appropriés pour assurer un approvisionnement quantitatif et qualitatif régulier. L'offre étrangère est actuellement mieux positionnée en terme de rapport qualité-prix.

Sur ce plan de la production du riz de haut de gamme, il faut reconnaître l'inadaptation du système de gestion de la qualité entre le producteur de paddy et le transformateur. Les systèmes de production rendent difficiles l'obtention du paddy de qualité requise pour la production de riz de luxe. Par ailleurs, en raison des difficultés d'investissements et de gestion technologique, les procédés rudimentaires utilisés ne permettent pas d'offrir des produits rigoureusement standardisés (utilisation normalisée des appellations commerciales de riz, en référence aux standards internationaux : voir des exemples en annexe III).

Taille du marché et Concurrence

La plus grande concentration (plus de 95% des parts de marché) est sur la commercialisation du riz bon marché sur les segments de qualité inférieure à moyenne et pour la consommation des couches à bas revenus. La qualité du riz local commercialisé correspond à ces segments. Nous considérons ici un taux moyen 40% pour le niveau de commercialisation du riz local (environ 500.000 tonnes mises en marché et 700.000 tonnes auto-consommées).

Le segment de la qualité inférieure représente pour l'ensemble des pays couverts par la mission (y compris le Mali) près de 60% des ventes (plus de 800.000 tonnes annuellement). Son marché

est dominé au 2/3 environ par les importations d'origine indienne, vietnamienne, chinoise et thaïlandaise.

En raison de prix très bas proposés (175.000 FCFA la tonne chez les grossistes des pays côtiers) pour les produits importés, le riz local connaît une situation de mévente partout sauf au mali. La protection tarifaire qui couvre les producteurs maliens explique en partie la compétitivité du riz malien sur son territoire.

Sur le segment du riz de qualité moyenne (semi-luxe avec 10/25 % de brisures ou 100 % brisures super), la capacité d'adaptation des industriels asiatiques leur donne quasiment la totalité du marché estimé à plus de 900.000 tonnes soit plus du 1/3 des consommations en riz. Les productions améliorées de riz local (qualité reconstituée au niveau des commerçants) en raison de préférences culinaires capturent une faible part de marché sur ce segment. Quant ce riz local amélioré est proposé par les grossistes, à 250.000 FCFA la tonne sur les marchés visités, les produits importés sur ce segment sont proposés en moyenne à 225.000 FCFA.

C'est aussi probablement sur ce segment intermédiaire, que les filières locales devront le plus se battre pour obtenir davantage de débouchés. Au moyen de quelques efforts d'investissements que nous admettons comme bien supportables, mais surtout à travers l'application de protection tarifaire comme mesures « anti-dumping » par rapport aux importations, cela est faisable.

Au niveau du riz de qualité supérieure, qu'on estime à moins de 5% du marché pour la consommation d'élite, les filières locales font des efforts d'amélioration pour s'y positionner. En valeur absolue les quantités atteignent environ 110.000 Tonnes en riz entier. La demande y est quasiment satisfaite par des importations, le plus souvent en variétés dites parfumées. Pour l'ensemble des quatre pays, les prix dépassent en moyenne 400 FCFA le kg, au niveau de la distribution moderne. En raison de sa taille et des prix plus élevés, ce marché partiel du riz haut de gamme à forte valeur ajoutée, peut paraître plus profitable et donc très attrayant au plan commercial. Mais les obstacles d'ordres technologiques, marketing et financiers sont encore très nombreuses pour les producteurs, transformateurs et commerçants du mali.

Pour espérer engager convenablement, une bataille commerciale avec les concurrents des autres filières locales et des produits importés qui occupent les marchés prospectés, les acteurs maliens auront besoins d'innovations dans les domaines de la technologie (aussi bien en production de paddy que pour sa transformation). Les principaux pays concurrents sur ces marchés ont certainement l'avantage de leurs spécialisations plus élevées dans l'utilisation de techniques sophistiquées et plus productives dans la transformation du riz. Par ailleurs ils ont eu le temps de développer des capacités d'approvisionnement pour une gamme variée de riz, adaptée aux besoins spécifiques des consommateurs avec des prix abordables.

On relève que l'offensive par les prix, pratiquée par les pays exportateurs probablement au moyen de divers mécanismes étatiques de soutien, met déjà en difficultés commerciales les filières locales, plus proches des débouchés de marché que le mali.

Si l'on suppose que le mali a l'avantage de pouvoir produire le paddy avec des coûts de production parmi les plus bas de la sous-région, au plan de la commercialisation, le riz malien

apparaît comme nettement plus chers que les produits de qualité comparable rencontrés sur les marchés prospectés.

De nos différents entretiens il ressort que le paddy est commercialisé en moyenne à 100.000 FCFA la tonne dans tous les pays visités. La moyenne en zone Office du Niger au Mali, s'établit au moins à 115.000 FCFA, pour un paddy de qualité très moyenne (rendement en riz plus faible que l'optimum et taux en brisures plus élevé).

Les politiques de promotion en cours dans les pays visités tendent pour chacun à créer une situation d'autosuffisance pour les besoins en riz. Des investissements importants sont planifiés pour toutes les filières locales, pour accroître la contribution des producteurs locaux dans l'approvisionnement en riz. La filière riz bénéficie d'attentions particulières et de soutiens multiformes pour y attirer un maximum d'investissements nouveaux.

C'est le cas en Côte d'Ivoire qui ambitionne d'atteindre 2 Millions de tonnes d'ici 2015, du Sénégal qui vise la réalisation de nouveaux aménagements avec la mise en valeur de 240.000 Ha pour la riziculture. C'est également la même vision et grandes ambitions du Burkina, qui avec la coopération taiwanaise et la création de la SOPROFA cherche à doubler la capacité de production de la filière. Des Comités Interprofessionnels sont en place dans chacun de ces pays pour mener des réflexions stratégiques approfondies sur la filière et pour promouvoir la commercialisation du riz local.

Le marché partiel du riz de qualité supérieure considéré comme plus profitable pour le riz local est convoité par les producteurs locaux. Le mali y perdra en avantage compétitif ne serait ce qu'en raison des frais d'approche (une charge supplémentaire de 50.000 à 60.000 FCFA par tonne pour atteindre les consommateurs des grands centres de demande). La rentabilité à moyen et long termes pour la filière malienne va largement dépendre d'une gestion concertée des politiques agricoles sous-régionales pour le riz.

Malgré des appréciations positives sur la qualité marchande des produits présentés en échantillons (variété Gambiaka en Entier Long Blanchi et en Brisures), les prix sont considérés comme peu abordables en comparaison aux équivalents de riz importés. La mission a eu des entretiens avec une centaine de prospects qui sont tous d'avis, qu'au moyen d'une réduction substantielle des prix, ce type de riz peut s'écouler normalement sur certains de leurs segments de marché. Ils pourront dans ces conditions envisager d'essayer la distribution sur des quantités limitées avec les commerçants maliens.

En définitive, la mission n'est revenue avec aucune commande ferme sinon que des intentions de collaboration commerciale exprimées souvent pour d'autres opportunités en dehors du riz (manifestations d'intérêt pour les mil – sorgho et maïs et divers produits du crû à échanger entre les pays par l'entremise des réseaux d'opérateurs économiques).

Aux conditions actuelles de l'offre malienne, nous ne prévoyons pas dans l'immédiat de réactions positives pour des commandes de la part des prospects que nous avons rencontrés. Cette offre doit être améliorée à travers plusieurs des cadrans de la compétitivité, pour faire l'objet de considérations commerciales par les commerçants de la sous-région, au moins pour ceux des

pays visités. Ces derniers connaissant très peu les potentialités du mali et méfiants pour confier en partie leurs approvisionnements aux exportateurs maliens ne viendront pas à nous dans l'immédiat. Pour vaincre cette passivité, il reviendra aux acteurs de la filière malienne de poursuivre les efforts d'améliorations dans plusieurs domaines pour rehausser la compétitivité du mali sur le marché sous-régional du riz. Il s'agira aussi d'user de différentes stratégies marketing pour conquérir les nouveaux débouchés en comptant avec les avantages qui existent déjà pour la production de paddy, la qualité marchande des grains, la forte demande en riz.

En considérant que les pronostics ne sont pas entièrement favorables à un succès commercial franc et immédiat pour le riz malien à l'exportation, le développement du marché local pour le riz de qualité moyenne à supérieure, doit lui se poursuivre. Les distributeurs de riz au mali, indiquent sur ce segment l'existence d'une demande solvable non satisfaite par la filière locale. Il semble donc paradoxal pour certains de nos interlocuteurs que nous ne recherchions à investir en priorité ce créneau du marché domestique en riz de meilleure qualité avant de privilégier le développement de l'exportation. Par ailleurs, nos constats à l'issue de cette mission montrent que les commerçants sur les segments du riz de qualité supérieure feront pour le moment des marges bénéficiaires plus fortes sur le marché interne et à la limite sur les villes frontalières plus éloignées des zones portuaires.

Les commerçants (de cette mission) ont bien perçu la démarche progressive à adopter au regard des deux grandes segmentations géographiques : le marché domestique plus abordable et pour ceux des pays voisins visités, il faut noter les conditions d'accès et de mise en marché qui restent à parfaire sur plusieurs aspects (prix, quantités disponibles, la régularité de qualité et d'approvisionnement, etc.). Par cette démarche, il s'agira de consentir plus d'efforts pour augmenter d'abord les parts de marchés domestiques en riz de meilleure qualité et y être assez compétitif.

Tableau 16 : Profil des pays

Pays	Population (Millions)	Quantités (Estimations actuelles)						
		Productions (T)	Consommations (plus reports de stocks)			Importations (T)	Niveau Dépendance	
			Totales (T)	Qualité Ordinaire Prix détail (CFA) / kg <i>Part de marché</i>	Qualité Moyenne Prix détail (CFA) / kg <i>Part de marché</i>			Qualité Supérieure Prix détail (CFA) / kg <i>Part de marché</i>
Burkina Faso	11,5	62.000	170.000	190 à 225 90%	225 à 250 10%	250 à 500 <i>Négligeable</i>	110.000	65%
Côte d'Ivoire	16	550.000	1.000.000	190 à 225 25%	250 à 600 70%	600 et plus 5%	650.000	65%
Mali	10,5	480.000	510.000	200 à 250 75%	250 à 350 20%	350 et plus 5%	80.000	16%
Sénégal	10	130.000	700.000	180 à 225 80%	225 à 500 15%	500 et plus 5%	580.000	83%
TOTAL	48	1.222.000	2.380.000	1.345.500 57%	924.000 39%	110.500 4%	1.420.000	60%

Perspectives et nos impressions

D'une manière générale, la présente mission a été instructive. Avec réalisme et à raison, on peut se permettre d'être tantôt optimiste et tantôt pessimiste.

Optimiste pour plusieurs raisons :

- L'importance de la consommation en riz plus de 2,3 Millions de tonnes dans les pays trois pays visités et le Mali, dont plus de 1,4 sont importées (une dépendance à 60%) ;
- Une demande en riz dont la tendance actuelle suit au moins le rythme de la croissance démographique notamment, entre 2 et 3% l'an ;
- Un segment du riz de qualité supérieure, bien que relativement étroit (4%), reste commercialement une niche de marché attrayante en valeur absolue de chiffre d'affaires (50 Milliards FCFA). Il est mais exclusivement satisfait par les importations ;
- Un segment de riz considéré comme de qualité moyenne de plus de 900 Mille tonnes, pour le moment largement dominé par les importations (nos estimations sont à 80% au moins). Le chiffre d'affaire sur ce segment est de l'ordre de 250 Milliards CFA, pour des produits vendus entre 250 et 300.000 FCFA la tonne ;
- L'appréciation positive portée sur la qualité marchande des grains de la variété Gambiaka, permet de croire à une adoption rapide par les consommateurs ;
- Une application correcte des dispositions tarifaires dans le cadre des accords communautaires (TEC / UEMOA) peut renforcer la position concurrentielle des filières locales par rapport aux origines extra communautaires. Il y aura lieu d'envisager aussi des corrections pour rattraper économiquement, les pratiques de soutiens aux prix par l'application de taxes conjoncturelles comme c'est le cas au Mali et au Sénégal ;
- Une approche volontariste des acteurs institutionnels et du secteur privé pour une promotion réussie de la filière et l'accroissement de sa contribution économique ;

Mais le pessimisme s'installe vite aussi :

Au regard des réalités actuelles de la filière riz au Mali et sa capacité de réaction par rapport au profil commercial des marchés sous-régionaux, la citation des obstacles prend de l'ampleur.

Les systèmes de commercialisation pour le cas des autres céréales entre les acteurs de la sous-région sont réellement basés sur des pratiques traditionnelles. Les opérations commerciales se caractérisent par la saisie d'opportunités ponctuelles rapidement dénouées. On travaille peu sur la base de prévisions planifiées, dans la plupart des cas, si le marché est favorable : commandes, collecte, acheminement, paiement en cash se succèdent en un temps record, pour se couvrir contre un changement brutal de la tendance du marché.

Alors que pour le riz en général, les acheteurs potentiels prospectés ont pris l'habitude avec leurs interventions sur le marché international, d'utiliser des systèmes d'approvisionnement plus

sophistiqués. Ces systèmes bien rodés offrent plus de garantie sur les délais, les quantités, les combinaisons de diverses qualités et d'assortiments de produits, les livraisons avec termes, les prix négociés à l'avance et les facilités de règlement financier, etc.

C'est pourquoi, par rapport à notre niveau de préparation (celui des acteurs maliens de la filière) pour exécuter correctement des exportations, plusieurs obstacles sont cités :

- Une capacité d'offres nettement en deçà des besoins quantitatifs et qualitatifs exprimés lors de nos entretiens avec une centaine de prospects sur les différents marchés visités ;
- L'offensive commerciale par des prix artificiellement bas proposés pour la gamme de riz importé et qui met en mal l'ensemble des filières locales avec des effets pervers sur leur croissance normale et leur compétitivité commerciale ;
- L'avance technique et technologique des pays asiatiques dans la production et la commercialisation du riz leur donnent objectivement une position concurrentielle plus favorable, le plus souvent renforcée par des pratiques de soutien au prix ;
- Les stratégies solitaires développées au niveau de chacun des pays pour assurer d'abord une autosuffisance à tous les prix. A ce sujet, on remarque que les avantages comparatifs de l'Office du Niger pour le développement d'une stratégie sous-régionale de la filière reste à promouvoir ;
- L'inefficacité des systèmes d'approvisionnement sur plusieurs aspects en même temps (dont entre autres : peu de contrôle sur prévisions de délais de livraison, manque d'instruments de garantie pour des opérations d'exportation, faible capacité financière pour le stockage) ;
- Le segment du riz de qualité supérieure (constitué d'un assortiment de qualité et d'origines de riz blanc au riz précuit ou à l'étuvé, avec des calibrages précis et des saveurs diverses) requiert, des nouveaux investissements en techniques et technologies, des capacités financières et des talents commerciaux que ne possèdent pas les acteurs pressentis, pour faire des offres concurrentielles aux prospects que la mission a eu l'opportunité de rencontrer en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso et au Sénégal ;
- Les incertitudes de marché et les risques liés aux nouveaux investissements en technologie, augmentent la réticence des promoteurs à s'engager sur des projets innovants et la frilosité des banques à les y accompagner financièrement ;

C'est finalement, ce côté pessimiste qui interpelle et amène la mission à reprendre à son compte des propositions d'actions formulées sur le développement de la filière riz au Mali. Il s'agit par les recommandations d'ordre général et les pistes d'actions proposées de transformer ce pessimisme en atouts. L'enjeu ici est de savoir mettre en œuvre des actions d'améliorations bien ciblées, permettant aux entreprises d'être en mesure de saisir rapidement des opportunités et générer commercialement des profits. Dans ces conditions, les commerçants qui voudront se tourner durablement sur la conquête du marché sous-régional pourront être mieux préparés.

Tableau 17 : Avantages et défis pour le Mali

AVANTAGES (Opportunités)	DEFIS (Handicaps)
<p><u>MARCHÉ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Taille du marché (2,3 Millions de tonnes en riz, pour près de 480 Milliards de chiffre d'affaires) ; • Croissance de consommation de 2 à 3 points l'an ; • Segment de riz de qualité supérieure de plus de 110 mille tonnes et 50 Milliards de chiffre d'affaires ; • Segment de qualité moyenne avec plus de 900 Mille tonnes de consommation, environ 200 Milliards ; • Dispositions tarifaires favorables au niveau de l'UEMOA ; 	<p><u>STRATEGIES COMMERCIALES PEU SOUTENUES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prééminence des importations asiatiques : menace de taille avec une offensive commerciale par les bas prix possibles grâce aux soutiens étatiques (politiques de promotion des exportations) ; • Politique de formation des prix inadaptée au contexte d'un marché concurrentiel et nécessité d'alignement ; • Faible capacité d'offre (niveau des excédents commercialisables pour la gamme de riz de qualité supérieure) ; • Pratiques commerciales peu favorables par rapport aux stratégies offensives des concurrents (offres peu attrayantes pour les acheteurs sous-régionaux : rapport qualité-prix peu compétitive pour le riz local) ; • Nécessité de mieux raisonner la fixation consensuelle du prix du paddy (à défaut de dire que les coûts industriels sont élevés) ;
<p><u>AGRONOMIQUES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Potentiel de production de paddy plus élevé ; • Variétés performantes de riz caractérisées par de hauts rendements ; • Conditions de production plus favorable (en principe coûts raisonnables de production) ; • Paysans encadrés pour la maîtrise des techniques de production ; • Production de paddy en croissance régulière (actuelle à 800.000 T et prévision de 1 Millions d'ici 2005) ; 	<p><u>AUGMENTATION DE PRODUCTION ET BESOINS D'INTENSIFICATION</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Faiblesse des capacités d'investissements pour des nouveaux aménagements et équipements de mécanisation agricole ; • Difficultés d'accès et de gestion des intrants (semences d'élite et engrais) ; • Inefficacités du système de gestion de l'eau et des infrastructures ; • Système peu performant à la post récolte immédiate (conditions de traitement et stockage du paddy à améliorer) ;
<p><u>QUALITE DES GRAINS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Potentiellement des grains de bonne qualité marchande et organoleptiques ; • Appréciations positives des consommateurs ; • Grande diversité variétale (ressources adaptées mises au point par la recherche agronomique nationale) ; 	<p><u>INTEGRATION INADEQUATE DE LA DIMENSION QUALITE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Réticences aux investissements et à l'adoption de technologies et procédés de transformation plus performants (gain en productivité et performance des procédés pour le niveau de qualité ciblé) ; • Environnement industriel peu favorable à l'introduction des innovations technologiques (coûts élevés des services après vente, et autres utilités comme l'emballage et son design, les tarifs d'électricité, etc.) ; • Standardisation peu rigoureuse des produits pour l'exportation ; • Faible valorisation du potentiel : diversification dans le degré d'élaboration (produits étuvés, précurts et diversification des calibrages par rapport aux segments de marché) ; • Consommateurs à faible revenus et plus grande sensibilité au prix qu'à la qualité du riz ; • Produit stratégique (par son prix) dans la politique de sécurité alimentaire ;
<p><u>RESEAUX D'APPUI</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité des structures d'accompagnement : renforcement des capacités et assistance conseil ; • Existence de réseaux d'opérateurs pour la promotion des affaires, les échanges d'informations commerciales et la réduction des entraves au commerce sous-régional ; • Volonté politique affirmée pour accroître la contribution de la filière et appuyer sa promotion économique ; 	<p><u>FAIBLESSE DE LA VISION D'AVENIR ET DES MOYENS D'ACCOMPAGNEMENT</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Manques d'analyses prospectives sous-régionale par les opérateurs ; • Faible engagement pour des investissements de taille (manque de promoteurs qualifiés et insuffisance des crédits d'équipements et de commercialisation) ; • Inadaptation des mécanismes d'interventions financières ; • Inefficacité des systèmes d'approvisionnement sur longues distances (transport, instruments financiers de garantie des opérations commerciales, gestion des prévisions commerciales) ; • Faible capacité d'intervention des réseaux interprofessionnels nationaux et sous-régionaux ; etc. • Incertitudes sur les capacités de lobbying : adoption de mesures tarifaires « anti-dumping » ;

Recommandations d'ordre général :

De ce qui précède, l'industrie de la transformation du riz au Mali doit encore fournir des efforts de structuration dans sa stratégie de qualité notamment. En plus d'autres mesures d'assistance visant un certain nombre des cadrans de la compétitivité sont à considérées :

L'organisation de la production du paddy :

- L'amélioration dans son ensemble des aspects d'organisation de la production et de l'approvisionnement en paddy ;

La qualité des produits :

- L'acquisition d'équipements et de procédés d'usinage plus performants et plus complets ;
- Le respect des normes commerciales d'appellations du riz marchand ;

Le Marketing :

- La définition d'actions commerciales plus offensive et la réalisation d'études de positionnement de marché de manière plus fréquente (au moins annuellement) ;
- Les actions de promotion coordonnées à l'échelle sous-régionale par les acteurs de la filière riz comme des communications médiatiques à l'attention des consommateurs sur les avantages du riz local voire des publicités fréquentes ;

Politiques agricole et commerciale (environnement des affaires) :

- Le suivi des accords commerciaux aux échelles sous-régionale (UEMOA) et internationale (OMC) et notamment des aspects de concurrence déloyale ;
- Renforcement des Partenariats et alliances entre les commerçants sous-régionaux, déjà constitués en réseaux plus ou moins actifs, par plus de cas concrets d'échanges de produits commerciaux.

Pistes d'actions

Pour mieux gérer le système de production de riz de qualité moyenne à supérieure, produits à plus forte valeur ajoutée qui correspondent aux besoins spécifiques d'environ 15 à 20 millions de consommateurs de la sous-région (actuellement une estimation de 1 à 1,5 Million de tonnes de riz), il faut mettre plus d'accent au moyen d'investissements de taille conséquente et adaptée.

Les domaines prioritaires sont les suivants et pourront être détaillés par un atelier de réflexion des acteurs de la filière pour la définition et la planification des activités utiles :

- Intégration en amont pour un approvisionnement sécurisé en paddy de bonne qualité industrielle, qui permettra à l'industriel de mieux contrôler ses coûts de production et réduire les pertes subséquentes ;
- Nécessaire modernisation de la transformation du paddy par des investissements appropriés et convenables pour la production de riz rigoureusement standardisé, destiné d'abord à la satisfaction de la demande substantielle du marché local et ensuite à l'exportation quand nous deviendront plus compétitif au niveau des prix au moins sur les marchés des villes frontalières ;

- Meilleure gestion du système qualité par les acteurs : **(Note Explicative** : en zone Office du Niger plus de 20.000 unités familiales sont impliquées dans la production des 380.000 tonnes de paddy. Cette quantité est transformée par plus de 600 petites décortiqueuses et la commercialisation du surplus d'environ 150.000 T de riz blanc fait intervenir des milliers d'intermédiaires. Le résultat pour un tel système est qu'on se retrouve les marchés avec des milliers de types de produits non standardisés (variétés hétérogènes, mauvais calibrage, taux d'impuretés élevés, modes de conditionnement inappropriés, etc.). Il en découle aussi des systèmes de coordination des transactions peu adaptés au style des importateurs de riz des pays visités ;
- Mesures de soutiens aux exportations à travers des instruments de garantie financière (tiers détention, lettre de crédit, etc.) et de promotion commerciale de l'origine Mali ;
- Suivi rapproché des mesures de politiques agricoles sous-régionales : en vue de la résolution de certains problèmes tarifaires par rapport produits importés bénéficiant de soutiens de prix par les pays d'origine. De l'efficacité du système à ce niveau dépendra en grande partie les décisions de production et de commercialisation des acteurs locaux ;
- Le fonctionnement des réseaux d'affaires : il faut accorder des soutiens financiers plus conséquents aux opérateurs pour la prise en charge des activités de promotion des échanges sous-régions de produits agricoles. Ceci pourrait se faire à travers la multiplication des interventions et la diversité des services offerts par les systèmes d'informations en place. Ce renforcement est nécessaire pour combler les besoins de promotion commerciale apparus dans la phase transitoire qu'on traverse par rapport à l'intégration des marchés, dans le cadre des grands ensemble économiques sous-régionaux. Les efforts de commercialisation doivent mettre l'accent sur l'intégration des marchés frontaliers d'abord (par exemple l'espace économique : Sikasso – Bobo – Korogho).

Actions / Suivi

Comme suite de la mission, certaines tâches seront exécutées par les principaux acteurs concernés jusqu'à ce stade (notamment CONOESAM et CAE). Une proposition de suivi, figure dans le tableau ci-après :

Tableau 18 : Actions à suivre

Actions	Echéances	Responsables
1. Organisation de la réunion de restitution de la mission, pour information des autres structures impliquées (SEG – ON – OMA – PASIDMA) ;	octobre 02	CONOESAM (Dramé, Président du bureau de coordination) ; CAE (Sylla, Chargé Filières Céréales / Diakité, Chef d'antenne)
2. Lettres d'intérêt aux commerçants contactés : liste, rédaction des propositions et transmission ;	Octobre 02	CONOESAM (Participants à la mission et bureau de coordination)
3. Organisation d'un atelier sur les perspectives d'exportation de riz malien : Enjeu et conditions de la compétitivité sous-régionale ;	Novembre 02	CONOESAM (Dramé, Président du bureau de coordination) ; CAE (Diakité, Chef d'antenne / Sylla, Chargé Filières Céréales) ; SEG (Camara Amadou, Chargé Programme) ; Office du Niger (Diarra Yaya, Chargé Agro-Business) ; OMA (Diarra Salif, Directeur) ; PASIDMA (Dembélé Nango, Directeur) ; APCAM (Keïta Abdoulaye, Responsable Réseau Riz) ;
4. Adoption d'un plan stratégique sur les perspectives d'exportation du riz malien : Synthèse des résultats de l'atelier, validation en plan d'action et de suivi ;	Décembre 02	CONOESAM / CAE / ON / OMA / PASIDMA / APCAM – Réseau Riz / Autres ressources à identifier ;
5. Collecte d'informations technico-commerciales pour la préparation des éléments d'offres et la confirmation d'un plan d'exportation ;	Novembre 02	CONOESAM (Participants à la mission) ; CAE (Sylla, Chargé Filières Céréales / Magassouba, Spécialiste Développement d'Entreprise) ;
6. Analyse d'un plan d'exportation test ;	Décembre 02	CONOESAM (Participants à la mission) ; CAE (Magassouba, Spécialiste Développement d'Entreprise / Thiam, Responsable Fonds Partenariat / Sylla, Chargé Filières Céréales) ; Office du Niger (Diarra Yaya, Chargé Agro-Business) ; OMA (Diarra Salif, Directeur) ; PASIDMA (Dembélé Nango, Directeur) ;

Ont participé à cette mission et production de ce rapport :

- Amadou Sékou DRAMÉ, Président du CONOESAM ;
Commerçant de Céréales à Ségou, Tél. 232 03 86 / 678 01 61

- Souleymane NIMAGA, Vice-Président du CONOESAM ;
Commerçant de Céréales à Bamako, Tél. 221 06 11 / 672 00 23

- Soumaïla COULIBALY dit Benoko, Trésorier du CONOESAM ;
Commerçant de Céréales à Koutiala, Tél. 264 01 17

- Souleymane KEÏTA, Membre du CONOESAM ;
Agriculteur à Kati, Tél. 227 21 85

- Amadou SYLLA, Chargé Filières Céréales au CAE.
Ingénieur Industries Agricoles et Alimentaires, Tél. 224 11 10
Email : asylla@caemali.org

ANNEXES

Liste des annexes :

- I) Personnalités rencontrées ;
- II) Synthèse des entretiens et des modes de coordination ;
- III) Exemples de normes pour le riz marchand ;
- IV) Hypothèse de calcul (détermination des prix) ;

I) Liste des Personnalités Rencontrées :

Liste Chronologique des Contacts (du 27 juillet 02 au 25 août 02)						
Ordre Chrono.	Dates	Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	Lieux	Adresses (B.P. / Tél. / Email)
1	28-juil-02	NDAOU Amara	Directeur Exploitation	MGB	B RCI Bké	Tél. 05 89 90 01
2	29-juil-02	DJIBO Sounkalo	PCA	MGB	B RCI Bké	MGB
3	29-juil-02	KOUABLE Bi Ba Noël	Directeur OCPV / Abidj.	OCPV	A RCI Abj.	Tél. 24 39 19 74 / 07 85 22 93 / kouable@mail.com
4	30-juil-02	SYLLA Abdramane	Directeur Commercial	DTE - CI	A RCI Abj.	18 B.P. 629 Abidjan 18 / Tél. 21 24 26 66 / dte@afnet.net
5	30-juil-02	NANTI Lou Irié Rosalie	Présidente	ROESAO - CI / CDPV	A RCI Abj.	Tél. 24 49 68 80 / 05 06 17 63
6	30-juil-02	* Visite Marchés Populaires	Commerçants (es)	MARCHE GOURO	A RCI Abj.	MARCHE GOURO - Adjamé
7	30-juil-02	TOURE Mamadou	Chargé Programme	OICOKREDIT	A RCI Abj.	Tél. 20 22 62 85 / 05 02 70 07 / office.ci@oikocredit.org
8	31-juil-02	* Réunion Plénière	Membres Bureau	ROESAO - CI	A RCI Abj.	B.P. V204 - Abidjan / Tél. 24 49 68 80
9	31-juil-02	TRAORE Mariam	Commerçante	Boutique Vente 1/2 Gros	A RCI Abj.	Tél. 05 99 33 22 / 23 46 30 76
10	31-juil-02	TA Bi To	Gestionnaire	COPRODIGO - Bouaflé	A RCI Abj.	Tél. 30 68 22 29 / 23 52 64 51
11	31-juil-02	SAKI Guy	Consultant / Conseiller	ROESAO - CI	A RCI Abj.	09 B.P. 3419 Abidjan 09 / Tél. 05 01 51 40
12	01-août-02	GARANGO Yaya	Commerçant	Boutique 1/2 Gros et Détail	A RCI Abj.	03 B.P. 3273 Abidjan 03 / Tél. 20 38 30 33 / 05 70 39 64
13	01-août-02	* Visite Marchés Populaires	Commerçants (es)	Distributeurs 1/2 Gros et Détail	A RCI Abj.	Adjamé / Treichville / Marcory
14	02-août-02	* Réunion Plénière	Bureau Régional	ROESAO - CI / Bouaké	B RCI Bké	03 B.P. 16 Bouaké 03 / Tél. 31 64 05 32 / 07 60 26 58
15	02-août-02	CISSE Ibrahima	Vice-Président	ROESAO - CI	B RCI Bké	03 B.P. 16 Bouaké 03 / Tél. 31 64 05 32 / 07 60 26 58
16	02-août-02	OUATTARA Soumaila	Bureau Commerçants	ROESAO - Bouaké et MGB	B RCI Bké	03 B.P. 378 Bouaké 03 / Tél. 31 63 41 19 / 07 95 56 34
17	02-août-02	COULIBALY Yacouba	Commerçant	Boutique Vente Gros	B RCI Bké	03 B.P. 378 Bouaké 03 / Tél. 31 63 41 19 / 07 90 02 17
18	02-août-02	SIDIBE Zoumana	Commerçant	Boutique 1/2 Gros et Détail	B RCI Bké	01 B.P. 131 Bouaké 01 / Tél. 31 65 49 28 / 05 81 49 99
19	03-août-02	COULIBALY Abdramane	Commerçant	Sté Coulibaly & Frères	B RCI Bké	03 B.P. 91 Bouaké 03 / Tél. 31 64 06 01
20	03-août-02	DIAWARA Aboubacar Marifa	Commerçant	Boutique Gros et 1/2 Gros	B RCI Bké	01 B.P. 2590 Bouaké 01 / Tél. 31 63 71 84 / mgb@aviso.ci
21	03-août-02	KANTE Daouda	Commerçant	KANTE & FRERES	B RCI Bké	01 B.P. 480 Bouaké 01 / Tél. 31 63 01 33 / 07 67 01 45
22	04-août-02	COULIBALY Moussa	Commerçant	Boutique Gros et 1/2 Gros	B RCI Bké	MGB - Magasin N° 653 / Tél. 31 65 33 76 / 05 94 16 45
23	04-août-02	*** Réunion Restitution	Bureau Commerçants	ROESAO	B RCI Bké	MGB
24	04-août-02	*** Visite Marché Gros	Commerçants Grossistes	MGB	B RCI Bké	Ville Bouaké
25	04-août-02	SANOGO Mamadou	Commerçant	Boutique 1/2 Gros et Détail	B RCI Bké	
26	05-août-02	SAWADOGO Alizéa	Présidente	ROESAO - BF	C BF Ouaga	02 B.P. 5118 Ouagadougou 02 / Tél. 33 61 21 / saw_aliz@yahoo.fr
27	06-août-02	SY Mamadou	Chargé SIM	SONAGESS	C BF Ouaga	B.P. 354 Ouagadougou / Tél. 31 28 05 / sonagess@lipinfor.bf
28	07-août-02	VELEGDA Mamounata	PDG	Ets VELEGDA B. MAMOUNATA	C BF Ouaga	02 B.P. 5751 Ouagadougou 02 / Tél. 33 29 30 / 20 72 50
29	07-août-02	SAWADOGO Mahamadi	PDG	SMAF	C BF Ouaga	
30	07-août-02	ZOUNGRANA Denis	PDG	Ets ZOUNGRANA Denis & Fils	C BF Ouaga	01 B.P. 2220 Ouagadougou 01 / Tél. 34 31 64 / 20 38 70
31	07-août-02	KANAZOE Inoussa	PDG	KANIS INTERNATIONAL	C BF Ouaga	10 B.P. 13410 Ouagadougou 10 / Tél. 30 07 44 / eki@fasonet.bf
32	08-août-02	* Visite Marchés Populaires	Commerçants (es)	Marché SANKARYARE	C BF Ouaga	Ville Ouagadougou
33	08-août-02	COULIBALY Dramane	Chef Projet	CILSS / FERAP	C BF Ouaga	Tél. 37 41 33
34	08-août-02	ZOMA Jean Baptiste	Directeur	PAFB	C BF Ouaga	10 B.P. 13725 Ouagadougou 10 / Tél. 31 40 52 / pafb@cenatrin.bf
35	08-août-02	BOUDA R. Victor	PDG	CORAM	C_BF_Ouaga	01 B.P. 712 Ouagadougou 01 / Tél. 31 45 46 / coram.sa@fasonet.bf
36	09-août-02	ZIGANI Mathias	Directeur Exploitation	SONAGESS	C BF Ouaga	01 B.P. 354 Ouagadougou 01 / Tél. 31 28 05
37	09-août-02	ZANGRE P. Ousmane	PDG	Ets ZANGRE	C BF Ouaga	01 B.P. 167 Ouagadougou 01 / Tél. 30 69 09
38	09-août-02	NANA Boureima	PDG	Groupe NANA INDUSTRIE	C BF Ouaga	01 B.P. 1677 Ouagadougou 01 / Tél. 35 54 86 / tsnana@fasonet.bf
39	09-août-02	OUEDRAOGO Raphaël	Directeur	E.O.T.R	C BF Ouaga	02 B.P. 5551 Ouagadougou 02 / Tél. 31 47 08 / 25 88 86
40	09-août-02	NANA Abdoul Aziz	Directeur	SO.NA.ZIF	C BF Ouaga	B.P. 170 Koudougou / Tél. 44 12 52 / 23 26 94
41	10-août-02	ZOUNGRANA K. Alfred	Expert Agroalimentaire	TECAL - SATE	C BF Ouaga	01 B.P. 1830 Ouagadougou 01 / Tél. 34 38 54 / 21 32 14
42	11-août-02	ZERBO Idrissa	Représentant	SONAGESS / SIM	D BF Bobo	Tél. 80 19 03

Liste Chronologique des Contacts (du 27 juillet 02 au 25 août 02)

Ordre Chrono.	Dates	Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	Lieux	Adresses (B.P. / Tél. / Email)
43	11-août-02	* Visite Marchés Populaires	Commerçants (es)	Marché Central	D BF Bobo	Ville Bobo-Dioulasso
44	12-août-02	BARRO Dianguinaba	PDG	Les Sociétés BARRO & Cie	D BF Bobo	01 B.P. 573 Bobodioulasso 01 / Tél. 97 13 62 / 30 63 01
45	12-août-02	BERTHE Lancina	Président	CIR-B	D BF Bobo	01 B.P. 2442 Bobo-Dioulasso 01 / Tél. 97 10 13 / 60 02 22
46	12-août-02	Mme SANOU Karidia	Responsable	Ets SANOU KARIDIA & FILS	D BF Bobo	04 B.P. 105 Bobo-Dioulasso 04 / Tél. 33 54 80 / 23 06 21
47	13-août-02	* Visite Marchés Populaires	Commerçants (es)	Marché ACCAT-Ville	D BF Bobo	Ville Bobo-Dioulasso
48	13-août-02	KONE Mahamadou	DG - Adjoint	SOPROFA	D BF Bobo	01 B.P. 23 Bobo-Dioulasso 01 / Tél. 97 14 67 / 97 69 88
49	13-août-02	ZOMA Joël	Directeur Agence	CORAM	D BF Bobo	01 B.P. 552 Bobo-Dioulasso / Tél. 97 05 09 / 20 48 39
50	13-août-02	GE Shungun	Coordinateur	DTE-BF	D BF Bobo	01 B.P. Bobo-Dioulasso 01 / Tél. 97 42 01 / dte@fasonet.bf
51	15-août-02	DIAKITE Modibo	Chef Antenne	CAE	E ML Ségou	Tél. 232 12 14 / 232 16 39
52	18-août-02	CISSE Moussa	Coordinateur	CSA / SIM	F SN Dkr	B.P. 170 Dakar / Tél. 822 26 08 / sadajr cisse@yahoo.fr
53	19-août-02	NDIAYE Oumar Samba	Assistant Coordinateur	SIM-RIZ	F SN Dkr	Tél. 821 21 24
54	19-août-02	KANE Saer	Commerçant	Boutique Vente Marché TILEN	F SN Dkr	Rue 21 X 18 Medina / Tél. 822 39 90 / 638 10 03
55	19-août-02	Mme DIALLO Bineta	Gérante	Restaurant Le Point ?	F SN Dkr	Rue A.A. Ndoye X Joseph Gomis / Tél. 822 50 72 / 682 98 03
56	19-août-02	KA Moustapha	Conseiller Affaires Agricoles	CCIAD	F SN Dkr	B.P. 118 Dakar / Tél. 823 71 89 / cciad@telecomplus.sn
57	20-août-02	Mme FAYE Astou MBENE	Gérante	SODIDA	F SN Dkr	Tél. 834 15 12 / 690 24 63
58	20-août-02	SADY Talla	DG	SEPAC S.A	F SN Dkr	B.P. 7679 Dakar / Tél. 822 21 31 / 638 25 15 / tsady@sentoo.sn
59	20-août-02	NDIAYE Dame	Président	UNACOIS	F SN Dkr	B.P. 11354 Dakar / Tél. 822 85 91 / idiouf@hotmail.com
60	20-août-02	*** Réunion Plénière	Membres Bureau	UNACOIS	F SN Dkr	B.P. 11354 Dakar / Tél. 822 85 91 / 821 60 49
61	20-août-02	GAYE Ndackté	Journaliste	Walfadjri	F SN Dkr	B.P. 576 Dakar / Tél. 824 23 40 / 536 55 74 / walf@walf.sn
62	20-août-02	D'ALMEIDA Gsèle Lopez	Présidente	INTERFACE	F SN Dkr	B.P. 7456 Dakar / Tél. 825 66 85 / interface@tpsnet.sn
63	21-août-02	Mme DIAGNE Ndèye THIAM	DG	UNACOIS S.A	F SN Dkr	68 Av. Lamine GuèyeXLaperine / Tél. 822 85 91 / nacsa@sentoo.sn
64	21-août-02	* Réunion Synthèse	Coordinateur CSA / SIM	CSA / SIM	F SN Dkr	B.P. 170 Dakar / Tél. 822 26 08 / 655 59 89
65	22-août-02	DIOP Mor Deguenne	Secrétaire Permanent	CILSS / PROCELOS	F SN Dkr	Rue Parchappe X Salva / Tél. 823 73 02 / procelos@sentoo.sn
66	22-août-02	* Visite Marchés Populaires	Commerçants (es)	Marché Plateau	F SN Dkr	Ville Dakar
67	23-août-02	MAY Charles	Directeur	DYNA - Entreprise	F SN Dkr	B.P. 5457 Dakar / Tél. 865 17 37 / cmay@dynaentreprise.com
68	24-août-02	Mme DEME Aïssatou	Directrice	FWS - KUMBA	F SN Dkr	29, Rue Abdou K. BOURGI / Tél. 821 18 67 / kumba@sentoo.sn
69	24-août-02	DIAKITE Sanoussi	Expert	Equipements Agroalimentaires	F SN Dkr	Tél. 837 10 22 / 633 42 39 / sanoussi1@caramail.com

II) Synthèse des rencontres en RCI (Voir les coordonnées de contacts en annexes I).

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
NDAOU Amara	Directeur Exploitation	MGB	
DJIBO Sounkalo	PCA	MGB	<p>Très favorables pour le développement davantage d'échanges avec le Mali, les responsables du MGB ont beaucoup apprécié l'initiative du CONOESAM. Espace spécialisé dans la commercialisation de produits vivrier, le MGB peut constituer une bonne vitrine pour un ensemble de produits du Mali. Les responsables souhaitent vivement la concrétisation d'un partenariat, qui n'est que toujours annoncé dans les intentions.</p> <p>La Direction du MGB, est disposé à assurer la facilitation de certaines négociations ultérieures et s'impliquer dans la gestion rapide de certaines questions de politiques commerciales (entraves diverses au trafic routier et la libre circulation, etc.). La partie malienne (CONOESAM) doit engager des négociations pour mettre à profits les conditions d'accueil favorables offertes par le MGB. Mais en amont, il va falloir que le Mali s'adapte aux exigences de la demande, par des innovations qualitatives à considérer dans le cas du riz et même des autres produits, mais surtout démontrer sa capacité d'assurer un approvisionnement régulier. Dans le cas du riz objet de la présente mission, les responsables du MGB pensent que si le prix pouvait être aligné, le riz malien aura beaucoup de preneurs.</p>
*** Réunion Plénière	Bureau Régional	ROESAO - CI / Bouaké	<p>La majorité des céréales sèches en provenance de la région Sikasso y transitent et leur distribution s'opère sous le contrôle des commerçants du MGB qui sont aussi les membres actifs du ROESAO. Ces commerçants grossistes ont des relations fréquentes avec leurs homologues du Mali. Ils connaissent parfaitement les conditions de transactions céréalières avec le mali. A travers les modes de coordination établis avec des commerçants du mali, on peut considérer qu'ils pourront jouer un rôle capital pour la distribution de riz malien.</p> <p>Ces commerçants considèrent comme très acceptable les échantillons présentés, mais pensent qu'au prix proposé il n'est pas compétitif actuellement. En plus la demande en riz semi-luxe et luxe n'est pas très forte et les faibles rotations de stocks n'encouragent pas sa commande par la majorité des commerçants de Bouaké. Sous réserve d'un prix révisé avec une baisse substantielle, et pour la qualité présente, c'est un produit qui se vendra sans trop de difficultés selon eux, puisqu'il va bien bénéficier de la connotation riz local de bonne qualité. Notre Riz ELB est classé comme semi-luxe avec une fourchette de prix chez les détaillants à Bouaké entre 275 et 325 FCFA / kg, et les brisures entre 225 et 250 FCFA par kg.</p>
CISSE Ibrahima OUATTARA Soumaila COULIBALY Yacouba SIDIBE Zoumana COULIBALY Abdramane DIAWARA Aboubacar KANTE Daouda COULIBALY Moussa SANOGO Sékou TRAORE Lassana COULIBALY Brahima KEITA Bamo KONATE Brahima DOUMBIA Sékou	Vice-Président Bureau Commerçants Céréales Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant Commerçant	ROESAO - CI ROESAO - Bouaké et MGB Boutique Vente Gros Boutique 1/2 Gros et Détail Sté Coulibaly & Frères Boutique Gros et 1/2 Gros KANTE & FRERES Boutique Gros et 1/2 Gros Boutique 1/2 Gros et Détail Boutique 1/2 Gros et Détail Boutique 1/2 Gros et Détail Boutique 1/2 Gros et Détail Boutique 1/2 Gros et Détail Boutique 1/2 Gros et Détail	
*** Visite Marché Gros	Commerçants Grossistes	MGB	
KOUABLE Bi Ba Noël	Directeur OCPV / Abidj.	OCPV	<p>Coordinateur basé à Abidjan du réseau des SIM, il est en contact régulier avec l'OMA (Salif DIARRA). Sa structure appui directement le ROESAO – CI, dans le domaine des informations commerciales (collecte et diffusion). L'OCPV est disponible pour offrir des appuis institutionnels divers. Par l'entremise de l'OMA, M. KOUABLE a assuré la facilitation de l'ensemble de nos contacts en RCI, et a fournit des indications précieuses de sources d'informations. A l'avenir, il peut constituer une bonne personne ressource pour la concrétisation de certaines actions commerciales, qui ne sont que vaguement dans les idées en termes d'opportunités.</p>

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
NANTI Lou Irié Rosalie	Présidente	ROESAO - CI / CDPV	Son dynamisme et sa réussite dans la commercialisation des produits vivriers impressionnent. Partie de rien il y a 40 ans, elle est parvenue à devenir une référence dans la distribution alimentaire et dans l'organisation du mouvement coopératif en RCI. A la tête d'une puissante Coopérative de Distribution de Produits Vivriers (plus de 100 Mille adhérents), elle gère avec succès le marché GOURO à Adjamé, où le cumul hebdomadaire du chiffre d'affaires des détaillants pourrait se chiffrer en plusieurs centaines de millions CFA. Ce site accueille en effet plus de 3.000 détaillants fixes et itinérants (hommes et femmes originaires de tous les pays de la sous-région). On retrouve sur ce marché l'ensemble des produits condimentaires de la sous-région (les Maliens y vendent du poisson de Mopti, de la viande, des fruits et légumes, des céréales). Elle a de très bons rapports au niveau institutionnel et est régulièrement consultée par les hautes autorités sur les questions de sécurité alimentaire, du fait sa spécialisation et sa longue expérience dans la distribution de produits vivriers, mais aussi du poids économique que son réseau d'affaires représente.
*** Visite Marchés Populaires	Commerçants (es)	MARCHE GOURO	Mme Nanti en bon connaisseur a apprécié très positivement le Riz Gambiaka. Elle attend d'ailleurs une offre définitive des commerçants maliens, pour pouvoir se prononcer sur une commande éventuelle, qu'elle souhaite gérer à travers le ROESAO. Sur son marché le riz local côtoie l'importé et selon les revendeurs il y a des clients entièrement fidélisés à l'achat des variétés locales. Sa coopérative au niveau du marché GOURO, voudrait aussi recevoir des offres pour le bétail sur pied et de légumes (notamment pour la tomate fraîche). Compte tenu de la force de vente que cette coopérative peut représenter, il y a là un intérêt certain pour des actions futures de promotion du riz malien, que le ROESAO – Mali devrait considérer avec attention.
*** Réunion Plénière	Membres Bureau	ROESAO - CI	
TRAORE Mariam TA Bi To SAKI Guy ; TRAORE Malick ; TOURE Yacouba ; ZAH Christine ; TAILLE Marie-Cécile ; YOUANSI Alexis ; KOUADIO Caroline ; CISSE Ibrahima ; SAWADOGO Harouna ; TRAORE Mamadou ; DONGUI Koffi ; KONAN Léon ; MESSOU Madiara ; GUEDOU Monin ; AMOIKON B. Koffi ; COULIBALY K. Ibrahim ; KOUBLE Noël ; KORE Elisabeth ; BAROAN Zézé ; BAMBA Yacouba	Commerçants Céréales	Boutique Vente Gros ; 1/2 Gros ; Détail ; Coopératives ;	Organisée pour informer sur la mission notamment la présentation des propositions d'offres de riz du mali, elle a permis d'échanger pendant trois heures d'horloge, sur des questions importantes concernant le nouvel élan à donner aux échanges commerciaux au sein du ROESAO. Les opérateurs présents (une vingtaine de grossistes et détaillants de céréales) ont eu des appréciations positives sur la qualité des produits présentés. Mais à l'unanimité, ils ont trouvé le prix départ de Niono (275 FCFA / kg), extrêmement élevé en comparaison aux même type importé d'Asie. Sur la question des quantités que le Mali pourrait régulièrement offrir, les attentes sont en milliers de tonnes, sous réserve d'une baisse très importante du prix. Le ROESAO – CI attend aussi des offres détaillées pour analyser la rentabilité de l'opportunité d'affaire proposée par leurs homologues du Mali. Le ROESAO - CI est favorable pour des échanges dans les deux sens. Ils veulent s'impliquer particulièrement dans la promotion des céréales, du Bétail, du Mali, dans le cadre d'un partenariat dynamique entre les membres. Le ROESAO – CI a demandé que leurs homologues du Mali s'impliquent pour la commercialisation de certains produits ivoiriens où ils ont des excédents commercialisables : Attiéké, Banane Poyo, Avocat, Ananas, Cola, Maïs, Igname, Huile de Palme. Les intérêts des deux réseaux peuvent converger très rapidement pour des échanges croisés de produits. Ils devront donc s'activer pour multiplier les rencontres d'affaires avec l'appui des programmes et projets qui les assistent techniquement, pour rendre plus visibles et plus concrets les échanges commerciaux de produits agricoles entre le Mali et la Côte d'Ivoire.

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
GARANGO Yaya	Commerçant	Boutique 1/2 Gros et Détail	<p>D'origine malienne, ces commerçants établis en RCI depuis longtemps, sont spécialisés dans le commerce général de produits alimentaires. On y retrouve certains très actifs pour la commercialisation de riz asiatiques importés et, des céréales sèches et d'autres produits du cru en provenance du Mali ou du Burkina. Ils ont une bonne maîtrise des circuits d'approvisionnement et de ventes au détail. Leurs volumes d'affaires pour le riz importé toutes variétés confondues sont en moyenne d'une centaine de tonnes par mois. Sur la base des échantillons mis à leur disposition par la mission, ils sont d'avis que c'est un riz qui peut capter une certaine part de leur demande pour le riz de luxe. A l'évocation des prix les choses sont plus difficiles, en général ils estiment qu'une fourchette raisonnable de prix au détail devrait être entre 300 et 400 FCFA, dans le cas d'Abidjan, ce qui nous fait supposer un prix départ de Niono autour de 225 FCFA par kg au maximum. Notre Riz Brisure est considéré comme semi-luxe à Abidjan avec un prix cible au détail entre 240 et 275 FCFA / kg.</p> <p>Il faut effectivement admettre que face à la présence abondante de riz asiatique (visuellement de qualité supérieure) sur ce marché notre riz est difficilement compétitif sur le plan rapport qualité-prix.</p> <p>Les commerçants maliens et l'ensemble des autres acteurs de la filière, devront donc s'atteler à l'amélioration de ce rapport, et c'est probablement dans ces conditions que des segments de clientèles rattachés plus ou moins au considérations d'origine ethnique du riz et de goût particulier du riz local pourront être capturés.</p>
*** Visite Marchés Populaires	Commerçants (es)	Distributeurs 1/2 Gros et Détail	
SYLLA Abdramane	Directeur Commercial	DTE - CI	<p>C'est une société qui intervient dans la commercialisation d'équipements agricoles, sollicitée par CAE en 2000, pour assurer le service après-vente (pièces de rechange des décortiqueuses du Test Riz à Niono). Elle offre pour l'usinage du riz une gamme variée de machines vendues entre 3,5 et 20 Millions (de la petite décortiqueuse familiale à la mini-rizerie clé en main). Actuellement leader en RCI pour la fourniture d'unités de décortication, DTE a placé plus de 500 installations à petite et moyenne capacité d'usinage. Elle vient d'ouvrir une représentation à Bobo-Dioulasso, et envisage prochainement la même chose pour le Mali (probablement à Sikasso, où des négociations sont très avancées avec un groupement de paysans motorisés dans la filière coton).</p> <p>DTE est favorable pour faire avec un diagnostic sur l'usinage du riz en zone Office du Niger, en vu de faire des offres d'équipements et services après-vente.</p>
TOURE Mamadou	Chargé Programme	OIKOCREDIT	<p>Institution financière qui collabore déjà avec CAE, M. TOURE a été contacté pour information de OIKOCREDIT sur les objectifs de notre mission, et pour un entretien sur l'état d'avancement du dossier de la COPAK avec M. Benoko COULIBALY (membre de la mission et responsable de la Coopérative des Commerçants de Produits Agricoles de Koutiala, Promotrice du Projet de Stockage et Commercialisation des Céréales en instruction).</p>

II – Suite) Synthèse des rencontres au BURKINA (Voir les coordonnées de contacts en annexes I).

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
SAWADOGO Alizéta	Présidente Nationale	ROESAO -BF	<p>Elle est la Présidente actuelle du Réseau au niveau régional. En prenant le riz comme cas précis les discussions ont porté, sur les formes de collaboration et de partenariat que les membres doivent engager. De façon volontariste les entreprises membres peuvent s'épauler pour faciliter la commercialisation des produits : au moyen d'un partage d'informations à travers les coordinations des pays. Les SIM contribuent actuellement à améliorer cette pratique, mais adhérents au réseau doivent se montrer plus dynamiques sur ce plan. Avec l'appui du SIM / SONAGESS, elle a accompagné la mission pour les entretiens et confirmer les rôles que le ROESAO peut jouer dans les mises en relation commerciale. Avec la contribution du ROESAO des accords privilégiés peuvent être négociés pour renforcer la promotion des échanges entre les commerçants de la sous-région. Compte tenu de la situation générale sur le marché du riz, le facteur prix n'est pas avantageux pour le mali même au niveau du segment riz de luxe. Mais des améliorations technologiques dans la production (aux niveaux variétaux et des quantitatifs) et la dans transformation (efforts de finition et de standardisation des produits) pourront donner des arguments supplémentaires pour la création d'une niche de marché. C'est sur ces améliorations en amont qu'une stratégie pour la filière riz doit se bâtir aussi au Mali qu'au Burkina, afin de donner une meilleure chance de commercialisation rentable pour le riz local.</p>
ZIGANI Mathias SY Mamadou	Directeur d'Exploitation Coordinateur - SIM	SONAGESS	<p>La structure assure la gestion du stock nationale de sécurité et pilote les questions de la politique nationales de sécurité alimentaire. C'est aussi le point focal du système d'information de marché (SIM). Le responsable chargé du SIM a discuté avec la mission l'ensemble des éléments caractéristiques sur le profil du riz au Burkina. Ces informations ont été très utiles pour l'appréciation du contexte du marché et les comparaisons par rapport au Mali :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Situation des productions nationales en céréales ; • Importations de riz et connexions au marché ; • Acteurs de la commercialisation des céréales, etc. <p>Les prix discutés selon les origines et les qualités montrent clairement que dans la conjoncture actuelle le Mali est hors de la fourchette de négociation : le prix en cours pour la qualité comparable à notre échantillon (ELB Gambiaka) est négocié chez les importateurs à moins de 250.000 FCFA la tonne, le riz avec brisures (35%) autour de 195.000 FCFA pour l'origine Thaïlandaise et bien moins vers 135.000 FCFA pour l'Indienne. On a confirmation qu'en terme de consommation la taille du marché dans la gamme des riz de luxe est négligeable. Les données SIM n'en font pas cas en termes quantitatif et circuits de distribution.</p>

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
VELEGDA Mamounata ZOUNGRANA Denis KANAZOE Inoussa BOUDA Victor NANA Boureima ZANGRE Ousmane OUEDRAOGO Raphael NANA Adoul Aziz SANOU Karidia ZOMA Joël SAWADOGO Mahamadi BARRO Dianguinaba	PDG PDG PDG PDG PDG PDG Directeur PDG Directrice Directeur PDG PDG	Ets VELEGDA Ets ZOUNGRANA Denis KANIS INTERNATIONAL CORAM GROUPE NANA INDUSTRIE Ets ZANGRE E.O.T.R SO.NA.ZIF Ets SANOU KARIDIA Agence CORAM SMAF Sté BARRO & Cie	<p>Tous opérateurs importants dans le commerce d'import et export, ils ont une bonne connaissance du marché mondiale du riz. Ils détiennent régulièrement des informations sur les offres des « bateaux flottants », niveau auquel ils négocient leurs approvisionnements en riz d'origine asiatique. Leurs transactions individuelles sont en milliers de tonnes, depuis la disparition du monopole de l'Etat sur l'importation du riz.</p> <p>Des entretiens individuels réalisés avec ces spécialistes de l'importation du riz, il ressort des renseignements utiles quant à la position du riz de luxe malien et plus concrètement sur son prix :</p> <ul style="list-style-type: none"> Sur le profil du marché et en rapport avec le segment de luxe que nous ciblons : l'image qui reste du rapport qualité-prix est : « Quelle que soit la qualité du riz ici vous ne pourrez le négocier à plus 250.000 FCFA la tonne » la référence pour le Burkina étant dans la classification internationale, le riz thaïlandais de grade A et B. Les commandes dans cette gamme de qualité sont très faibles malgré le prix relativement bas proposé. Par exemple pour le grade B (visuellement de meilleure qualité que l'ELB Gambiaka), il se vendait lors de notre passage chez l'importateur à 225.000 FCFA la tonne, et évolue dans le circuit de distribution pour se vendre au consommateur à 260 FCFA le kg. Mais bien que considéré comme relativement restreint par les importateurs (environ 5% des commandes) ce segment du riz de semi-luxe et luxe pèse entre 5.000 et 6.000 Tonnes annuellement (au moins un milliard de chiffre d'affaires dans le total de la facture de 20 Milliards en riz importés) ; En général, ils n'ont pas le sentiment que le Mali (connaissant un déficit céréalier !!) puisse faire face et satisfaire régulièrement à leurs besoins en quantités mais surtout en terme de prix. Ce sentiment est d'autant plus renforcé qu'ils ont été pratiquement tous directement ou indirectement sollicités pour des réexportations vers le mali. Et les négociations ont bien abouti pour certains à des contrats de vente de riz à des opérateurs maliens (à confirmer, mais probablement pour des quantités totales aux environs de 30.000 T entre juin et juillet 02) ; En majorité, ils ne connaissent pas l'Office du Niger : évocation du riz au Mali, et ignorent les possibilités de production au Mali ; Certains pour avoir séjourné dans les pays asiatiques gros producteurs de riz, pour des voyages d'affaires, voient mal la stratégie et les mesures concrètes d'accompagnement qu'on pourrait mettre en œuvre pour être plus compétitif. A ce sujet, ils attendent sur la base des échantillons présentés, des offres commerciales définitives pour pouvoir se déterminer ; Sur la question des prix, pour simplifier l'équation ou pour raccourcir notre entretien, un de nos interlocuteurs, par un calcul démonstratif rapide tire ses conclusions : « si je prends votre riz à 250 au lieu des 275 que vous proposez à Niono. Voilà ce qui va se passer : le transport à 30.000 par tonne, 30.000 de frais de transit par camion, diverses taxes à 7% de la valeur CAF en douane, mes frais financiers 3%, en gros on a 50.000 de frais par tonne. En attribuant 10% pour l'ensemble de la distribution, je dois vendre hors TVA à 320.000 FCFA la tonne, c'est à dire 16.000 F par sac de 50 kg. Tenez actuellement, je vends la même qualité de riz une variété parfumée d'origine Thaï, à 11.500 FCFA, le sac. Admettez avec moi que pour un commerçant qui veut faire du profit, ça veut dire simplement ... Allez droit au mur » ; On en déduit qu'il faudrait offrir à Niono, ce riz au prix de 150.000 FCFA la tonne. En considérant, un rapport de conversion pour la transformation du paddy en riz de luxe dans les conditions actuelles à Niono, (même favorable de 2 entre le prix du paddy et le prix de revient du riz usiné), cela signifie qu'il faut acheter le bon paddy au plus à 75.000 FCFA la tonne. En conclusion, c'est cela le véritable enjeu du débat sur les prix d'exportation du riz malien vers les marchés de la sous-région. Pour l'essentiel les questions qui restent encore à être mieux gérées sont bien en amont du marché.

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
BERTHE Lancina ZERBO Hamidou SANOU Salia	Bureau Exécutif	CIR – B	<p>Le Comité Interprofessionnel du Riz du Burkina, crée en mai 2001, est une association qui regroupe l'ensemble des acteurs de la filière. Il constitue actuellement le principal cadre de concertation pour la relance de la filière. Sa cellule de pilotage des activités, bénéficie du soutien technique et financier du Projet d'Appui à la Filière Riz (PAFR). Principal interlocuteur de l'Etat, le CIR contribue à la définition des grandes orientations stratégiques et opérationnelles de la filière. Ces orientations sont élaborées par un Comité de pilotage triparti (CIR, Etat et Partenaires au Développement).</p> <p>Le CIR-B est surtout d'avis qu'il faut élaborer une véritable politique sous-régionale de développement de la filière riz : accroissement de la production et de la compétitivité, et l'émergence d'un cadre institutionnel favorable à la promotion de la filière par rapport à la commercialisation du riz local et la politique d'importation des pays. Le Comité exécutif du CIR est en contact avec le comité équivalent au Sénégal (CIRIS) et souhaite engager des contacts avec l'interprofession au Mali, en vue de la mise en place d'un réseau de communication et d'informations commerciales entre les acteurs.</p>
Commerçants détaillants		Marchés Ouaga et Bobo	<p>Suite à distribution d'échantillons aux détaillants, nous recueillons des appréciations favorables au de la qualité des produits. Mais au niveau de ces marchés les avis sur un prix de vente indicatif de l'ordre de 350 à 400 FCFA par kg pour le riz entier sont négatifs. Les prix que nous avons relevés pour les meilleures qualités offertes étaient entre 250 et 275 FCFA par kg. Et selon les détaillants, les achats dans cette gamme sont occasionnels par petites quantités de quelques kg. En raison de l'écoulement lent, ils ne constituent pas de stocks mais gardent juste quelques sacs pour satisfaire les rares cas d'achats pour ce type de riz. Ils estiment qu'avec une proposition entre 250 et 275 FCFA le kg, c'est une variété que certains clients vont adopter, mais ils ne sont pas nombreux : on peut vendre un à deux sacs par semaine.</p>
KONE Mahamadou	DGA	SOPROFA	<p>Société d'économie mixte au capital de 500 Millions CFA détenu à 75% par AIGLON Holding un groupe privé de droit suisse et 25% par l'Etat, elle est un des principaux investisseurs au niveau des filières agricoles du Burkina. Officiellement en activité depuis janvier 2002, SOPROFA intervient sur plusieurs produits et fonctions des filières à travers ses départements : Semences, oléagineux, Céréales. Basée dans la ville de Bobo, sa direction technique coordonne un ensemble d'activités de production, transformation et commercialisation. Un vaste programme d'investissements industriels en cours de réalisation concerne la réhabilitation et l'extension de rizeries, la réhabilitation de la SAVANA pour la transformation de fruits et légumes (conserves de tomate et jus de fruits). La planification de commercialisation de la prochaine campagne agricole concerne :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 35.000 Tonnes collectées (3,5 Milliards CFA injectés) auprès de 19.000 exploitants sur 370 sites de production en riz de bas-fonds et irrigué (sur 10.000 ha avec des rendements moyens de 3,5 T / ha) ; - Autres céréales : commercialisation de 100 Mille tonnes ; - Oléagineux : intervention sur la collecte et l'exportation de 3.000 T d'arachide, 25.000 T de soja, 15.000 T de sésame (dont une part expérimentale en production biologique) ; - Productions horticoles : 22.000 T de tomate, 8.000 T de mangue. <p>S'agissant du riz, la société fait part des entraves au niveau de l'organisation de la production de paddy de bonne qualité industrielle et de mévente du riz local en raison de la forte concurrence des importations. Le paddy est acquis en moyenne à 100.000 CFA la tonne et le riz usiné ordinaire cédé entre 200.000 et 210.000 FCFA. Pour le moment la société se concentre sur les questions d'amélioration et d'organisation de la production de paddy avec la collaboration des services techniques de l'agriculture. La stratégie de commercialisation ne vise pas le segment particulier du riz de luxe, du fait des nombreux problèmes de qualité à résoudre au niveau de la matière première.</p>

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
GE Shungum	Coordinateur	DTE - BF	(Voir étape RCI pour DTE). Ici nous avons des entretiens avec l'équipe commerciale sur les prix et performances de décortiqueuses vendues par DTE. Sur la question du service après vente qui reste très critique pour les riziers du Mali, l'assurance est donnée sur la disponibilité en pièces de rechange et la possibilité d'assistance sur place pour des besoins de montage de réparation et même de formation en technologie d'usinage du paddy.
ZOMA Jean Baptiste	Directeur	Projet PAF-B	En collaboration avec CAE, pour des échanges d'expériences et d'informations techniques (en juin 02 CAE a reçu une mission d'opérateurs de la filière lait encadrée par PAF), notre entretien avec le Directeur a porté sur des informations générales par rapport aux marchés et la commercialisation des produits agricoles.

II – Suite) Synthèse des rencontres au Sénégal (Voir les coordonnées de contacts en annexes I).

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
CISSE Moussa	Coordinateur SIM	CSA	<p>Il a guidé la mission pour l'ensemble des contacts et donné les premières informations utiles sur le profil du marché au Sénégal. Le Commissariat à la Sécurité Alimentaire est l'Institution spécialisée dans la gestion de toutes les informations sur les marchés des produits agricoles.</p> <p>Nos discussions ont porté sur la situation de la production nationale, des importations de riz, l'organisation de la commercialisation, l'analyse des prix dans le système de distribution et la stratégie des acteurs.</p> <p>Il a salué cette démarche des commerçants maliens qui viennent de manière pragmatique observer le marché du riz à Dakar, écouter, discuter et se rendre compte concrètement si l'on peut offrir mieux que la situation actuelle. Ainsi la situation pour la filière locale a été abordée par rapport à la forte concurrence des riz étrangers et son manque de compétitivité, ce qui amène les autorités à donner des directives pour sauver la commercialisation du riz local. Or les données sur l'offre malienne ne permettent pas dans la situation actuelle d'envisager un écoulement facile des produits (prix, quantités qui ne sont adaptés). La qualité apparente des grains est bien appréciée pour l'entier, mais la brisure comporte quelques défauts au niveau propreté, homogénéité par rapport exigences. Les visites au niveau des marchés avec M. CISSE, nous ont permis de faire les comparaisons nécessaires et confirmer quelques insuffisances pour l'offre malienne (prix et échelle quantitative d'intervention). A travers l'OMA (Salif DIARRA) il est disponible pour donner toutes informations dont les commerçants pourront avoir besoin ultérieurement.</p>
NDIAYE Oumar Samba KA Moustapha DEME Amadou Moctar D'ALMEIDA Gisèle LOPEZ	Coordinateur Conseiller Conseiller Coordinatrice	SIM – Riz CCIA CCIA Interface	<p>SIM – Riz assure le suivi rapproché et l'évaluation des indicateurs du marché de riz. Il produit régulièrement les notes de conjoncture pour expliquer aux décideurs les faits saillants et les changements importants sur le marché local et international. Il fait des propositions de mesures d'accompagnement en cas de nécessité pour les besoins de régulation du marché. Il participe aussi à la tenue des cadres de concertation au niveau interprofessionnel.</p> <p>Selon nos interlocuteurs le Sénégal compte de ses besoins, voudrait effectivement si cela est possible être ravitaillé en priorité à partir de sa production nationale de la sous région. Mais cela est – il objectivement réalisable ? Les coûts de production, de transactions, et bien d'autres risques naturels obligent à se tourner vers des importations massives à partir du marché international. La filière locale n'offre pas les même garantie d'approvisionnement régulier, de prix abordables, etc. Il y a encore un cumul d'obstacles qui n'incite pas les commerçants à faire des affaires commerciales rentables.</p> <p>Pour ces structures d'appui, les questions du riz ne sont que un problème de volonté, mais de réalisme aussi, il faut avoir le savoir-faire pour améliorer la qualité de l'offre en riz local mais aussi avec des prix abordables. Le riz gambiaka offert est de bonne qualité, mais avec les frais d'approche il ne sera pas vendable au Sénégal.</p>

Contacts (NOMS Prénoms)	Titres	STRUCTURES	RESUME / Opinions Recueillies
NDIAYE Dame DIOP Médoune DIAGNE Ndèye G. KHOUMA Falou DIOUF Ibrahima BA Ibrahima CISSE Ousmane NDIAYE Dame Jr. GAYE Ndackté	Président National Secrétaire Elu Directrice Générale Directeur Commercial Secrétaire Permanent Responsable GRAINS Responsable Marchés Coord. Mutuelle Journaliste	UNACOIS	L'Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal, est association de défense des intérêts de ses adhérents (gestion des revendications des opérateurs économiques, par voie de requêtes et d'interpellations adressées au Gouvernement). Elle compte plus de 70.000 membres d'origines diverses (grandes sociétés commerciales aux petits détaillants). Cette composition a donné à l'association une force commerciale effective dans la distribution à grande échelle et, conduit ses responsables à la création de l'UNACOIS SA, avec un capital actuel de 380 Millions CFA, et d'une Mutuelle pour faciliter l'accès des membres qui n'ont pas un pouvoir de négociation au niveau bancaire, d'avoir l'opportunité d'accès au crédit à des conditions plus souples. L'UNACOIS importe et commercialise annuellement près de 100.000 T de riz. Les responsables analysent ce marché du riz comme très instables en terme de prix, avec une forte concurrence entre les importateurs, et très sensible aux pressions sociales et politiques. Au niveau de la consommation de brisure (plus de 95% du marché), la référence est la qualité Thai – Super A1 qui la plus vendue dans tout le pays. Une brisure améliorée dite de luxe (une variété parfumée) connaît une croissance de part de marché surtout à Dakar, mais son prix actuel (au détail entre 190 et 210 FCFA le kg) ne laisse aucune chance pour le produit malien similaire.
KANE Saër SADY Talla	Commerçant Grossiste Directeur	Magasin Central SEPA SA.	Les demi-grossistes et les détaillants rencontrés confirment la complexité du système d'approvisionnement. Le nombre d'intermédiaires est très élevé, ce qui entraîne un cumul de frais de distribution que le consommateur paye. Ils pensent que même si c'est possible de vendre un tel produit, il faut tenir compte ces différentes marges pour que son prix de départ soit pour la chaîne de d'approvisionnement qui sera mis en place par les commerçants maliens. Pour les importateurs qui assurent leurs approvisionnements réguliers ont des opportunités d'achats sur le marché international qui correspondent mieux à leurs besoins quantitatifs, leurs politiques de prix et leurs stratégies financières. La filière locale n'est pas capable de satisfaire à l'ensemble de ces exigences.
DIOH Bineta DIALLO FAYE Astou DEME Aïssatou	Gérante Gérante Directrice	Restau Le Point ? AFRES FWS – Kumba	Le développement rapide des petits restaurants modernes offre une possibilité de placement. Ces restaurants s'organisent pour la création de centrales d'achats en divers produits. Leurs exigences pour la qualité du riz sont importantes. Mais des raisons évidentes de rentabilité, elles achètent principalement du riz asiatique importé (variétés parfumées en brisures et entiers) dont les prix sont plus abordables et la qualité plus régulière que ceux de la filière locale. Pour des questions d'ordre culinaire les produits présentés peuvent les intéresser si les prix devenaient plus réalistes.
DIAKITE Sanoussi	Expert	Equipementier	Consulté en marge de la mission, nos entretiens ont porté sur les améliorations technologiques en cours sur les épierreurs de mils sorgho conçus par le Projet ROCAFREMI. Le nettoyage des mils et sorghos est une composante du programme d'action CAE, pour les céréales. M. Diakité est en contact avec l'IER et l'IMS pour des échanges d'informations sur la transformation et la valorisation des céréales.

III) Exemples de Normes Riz Marchand / Standard International

1.2. Normes adoptées au Sénégal :

TITRE TEXTE : Décret n° 99-998 du 5 octobre 1999 portant application des normes NS 03-28 et 03-29 juin 1996 relatives au riz paddy et riz usine.

Article premier.- L'application des normes sénégalaises NS03-028 juin 1996 sur le riz usiné ci-annexées est rendue obligatoire à compter de la date d'entrée en vigueur du présent décret.

Art. 2.- Toute infraction aux dispositions du présent décret sera sanctionnée suivant les textes en vigueur, notamment la loi n° 66-48 du 27 mai 1966 relatives au contrôle des produits alimentaires et à la répression des fraudes et la loi 94-63 du 22 août 1994 sur le prix, la concurrence et le contentieux économique.

Art. 3. - Le Ministre d'Etat, Ministre de l'Agriculture, le Ministre de l'Economie, des Finances et du Plan, le Ministre de l'Energie, des Mines et de l'Industrie, le Ministre de la Santé et le Ministre du Commerce et de l'artisanat sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret qui sera publié au Journal officiel.

NS 03 - 028 Juin 1996

RIZ PADDY

NS 03-029

1. DEFINITION RIZ PADDY

Riz muni de sa balle ou enveloppe externe après battage.

2. DOMAINE D'APPLICATION

La présente norme fixe les spécifications minimales du riz paddy destiné à la transformation en vue de la consommation humaine et faisant l'objet de commerce.

3. SPECIFICATIONS

3.1 Caractéristiques générales, organoleptiques et sanitaires

Les grains de riz paddy doivent être propres, sains, entiers et homogènes sans modifications organoleptiques, de couleur, d'odeur ou dénotant une altération.

Le mélange de variétés n'est pas autorisé. Les additifs et les résidus de pesticides et autres contaminants ne doivent pas excéder les limites maximales admises par la réglementation en vigueur.

La présence d'insecticides vivants, visibles à l'œil nu, n'est pas tolérée.

3.2 Caractéristiques physiques et chimiques

3.2.1 La teneur en eau du riz paddy, déterminée conformément à la norme en vigueur ne doit pas être inférieure à 12 % et supérieure à 15 %.

3.2.2 La teneur maximale en matières étrangères ne doit pas excéder 2 % (m/m).

4. EMBALLAGE ET TRANSPORT

Les emballages ne doivent communiquer aucune odeur et aucun goût, et de ne doivent pas contenir de substances pouvant endommager le produit ou présenter un risque pour la santé. Si des sacs sont utilisés, ils doivent être propres, suffisamment résistants et convenablement cousus.

Le riz paddy transporté en vrac doit respecter les conditions d'hygiène requises.

5. REFERENCE

- norme internationale ISO 7301

- Board of trade de Thaïlande

- Décret national 66-292 du 23 avril 1966 fixant les normes de commercialisation du paddy.

NS 03 - 035 JUIN 1996

RIZ USINE

1. DEFINITIONS

- 1.1 Riz décortiqué ou riz cargo : riz paddy dont la balle seule a été éliminée.
- 1.2 1.2 Riz usiné : riz obtenu après opération d'usinage qui consiste à débarrasser le riz décortiqué de tout ou partie du son et du germe. Il peut, de plus, être classé selon les degrés d'usinage suivants :
- a) riz demi-usiné : riz obtenu par usinage du riz décortiqué mais à un degré insuffisant pour être considéré comme riz bien usiné ;
 - b) riz bien usiné : riz obtenu par usinage du riz décortiqué dont on a éliminé une partie du germe, toutes les couches extérieures et une grande partie des couches intérieures du son.
 - c) Riz très bien usiné : riz obtenu par usinage de riz décortiqué dont on a éliminé presque tout le germe, toutes les couches extérieures du son, ainsi que quelques fragments d'albumen.
- 1.3 Riz étuvé ou riz prétraité : riz dont l'amidon a été entièrement gélatinisé par trempage dans l'eau du riz paddy ou du riz décortiqué suivi d'un traitement à la chaleur, puis d'une opération de séchage.
- 1.4 1.4 Riz gluant : variétés particulières de riz (*Oryza sativa* L. *glutinosa*) dont les grains ont un aspect blanc et opaque. L'amidon du riz gluant est presque entièrement constitué d'amylpectine. Il a tendance à prendre en masse après la cuisson.

2. DOMAINE D'APPLICATION

La présente norme fixe les spécifications minimales du riz présenté sous les types suivants : riz décortiqué, riz étuvé décortiqué, riz usiné et riz étuvé usiné, destinés à l'alimentation humaine soit directement, soit après usinage, faisant l'objet de commerce.

3. DIMENSIONS DES GRAINS, DES BRISURES ET FRAGMENTS

- 3.1 Grain entier : grain dont la longueur est supérieure ou égale aux trois quarts de la longueur moyenne d'une graine.
- 3.2 Grosse brisure : partie de grain dont la longueur est inférieure aux trois quarts mais supérieure à la moitié de la longueur moyenne du grain entier correspondant.
- 3.3 Brisure moyenne : partie de grain dont la longueur est inférieure ou égale à la moitié mais supérieure au quart de la longueur moyenne du grain entier correspondant.
- 3.4 Brisure fine : partie de grain dont la longueur est inférieure ou égale au quart de la longueur moyenne du grain entier correspondant, mais ne passant pas à travers un tamis métallique à trous ronds de 1,4 mm de diamètre.
- 3.5 Fragment : partie de grain passant au travers d'un tamis métallique à trous ronds, de 1,4 mm de diamètre.
- 3.6 Matières étrangères : éléments organiques et non organiques autres que les grains de riz entiers ou brisés :
- a) pour les matières étrangères organiques : graines étrangères, balles, sons, fragments de paille, etc.
 - b) pour les matières étrangères non organiques pierres, sables, poussières etc.
- 3.7 Grains échauffés : grains ou parties de grains dont la coloration naturelle a changé sous l'effet de la chaleur, cette catégorie comprend les grains ou parties de grains présentant une coloration jaune due à une altération. Les grains de riz étuvé dans un lot de riz non étuvé, sont compris également dans cette catégorie.
- 3.8 Grains endommagés : grains ou parties de grains présentant distinctement une détérioration provoquée par l'humidité, les déprédateurs, les maladies ou d'autres causes, mais qui ne sont pas des graines échauffés (3.7)
- 3.9 Grains immatures : grains ou parties de grains, non mûrs et/ou mal développés.
- 3.10 Grains crayeux : grains ou parties de grains, sauf pour le riz gluant, dont au moins les trois quarts (3/4) de la surface présentent un aspect opaque et farineux.
- 3.11 Grains rouges : grains ou parties de grains présentant une coloration rouge sur plus d'un (1/4) quart de leur surface, mais qui ne sont pas de grains échauffés (3.7) .
- 3.12 Grains striés de rouge, grains ou partie de grains présentant des striés rouges dont la longueur est supérieure ou égale à la moitié de celle du grain entier mais dont la surface occupée par ces striés rouges est inférieure au quart de la surface totale.
- 3.13 Grains noirs d'étuvage : grains ou parties de grains de riz étuvé dont plus d'un quart de la surface présente une coloration noire ou marron foncé.
- 3.14 Autres sortes de riz.

3.14.1 Le riz paddy dans le riz décortiqué, le riz étuvé décortiqué, le riz usiné et le riz étuvé usiné.

3.14.2 Le riz décortiqué dans le riz étuvé décortiqué, le riz usiné et le riz étuvé usiné.

3.14.3 Le riz usiné dans le riz étuvé décortiqué et le riz étuvé usiné.

3.14.4 Le riz gluant dans le riz non gluant

4. SPECIFICATIONS

4.1 Caractéristiques générales, organoleptiques et sanitaires.

Les grains de riz étuvés ou non, décortiqués ou usinés, entiers ou brisés, doivent être sains, propres, sans odeurs étrangères ou dénotant une altération.

Les additifs et les résidus des pesticides et autres contaminants ne doivent pas excéder les limites maximales admises par la réglementation nationale du pays destinataire ou à défaut, par la commission mixte FAO / OMS du Codex Alimentarius.

La présence d'insectes vivants, visibles à l'œil nu n'est pas tolérée.

4.2 Caractéristiques physiques et chimiques

4.2.1 La teneur en eau : elle est déterminée conformément à la norme en vigueur et ne doit pas excéder 14 % (m/m).

4.2.2 Les teneurs maximales en matières étrangères, grains défectueux et autres sortes de riz dans le riz décortiqué et usiné, étuvé ou non, déterminées conformément à la méthode décrite en annexe A, ne doivent pas être supérieures aux valeurs fixées dans le tableau 1 (annexe A et tableau 1 joints).

4.2.2.1 Souillures : impuretés d'origine animale (insectes morts) = 0,1 % maximum).

4.2.2.2 Autres matières étrangères organiques : (graines d'autres plantes, paille,...)

Niveau maximum toléré :

- riz décortiqué : 1,5 %

- riz décortiqué étuvé : 1,5 %

- riz usiné : 0,5 %

- riz usiné étuvé : 0,5 %

4.2.2.3 Matières inorganiques : (pierre, sable, poussière...)

La limite maximale est fixée à 0,1 % pour toutes les catégories de riz destinés à la consommation humaine.

4.2.3 Chaque contrat commercial devrait indiquer d'une manière claire le pourcentage total autorisé de brisures classées selon les catégories retenues, ainsi que les matières étrangères et de grains défectueux, déterminés conformément à la méthode décrite en annexe A.

La proposition de fragments ne doit pas dépasser 0,1 %.

5. CLASSIFICATION

Le riz fait l'objet d'une classification en trois catégories définies ci-après :

Catégorie 1 Entier : 0 % à 15 % de brisure

Catégorie 2 Intermédiaire : 15 % à 55 % de brisure

Catégorie 3 Brisure : 55 % à 100 % de brisure.

6. ECHANTILLONNAGE

Il doit être effectué conformément à l'ISO 950.

7. METHODE D'ESSAI

Les essais doivent être effectués en utilisant les méthodes prescrites dans l'ISO 712 et dans l'annexe A.

8. CONDITIONNEMENT, EMBALLAGE ET TRANSPORT

8.1 Le riz doit être emballé dans les contenants propres à préserver les qualités hygiéniques, nutritionnelles, technologiques et organoleptiques des produits.

8.2 Les contenants doivent être fabriqués avec des matériaux sans danger et convenant à l'usage auquel ils sont destinés. Ils ne doivent transmettre au produit aucune substance toxique, ni aucune odeur ou saveur indésirable.

8.3 Lorsque le produit est préemballé ou conditionné dans des sacs, ceux-ci doivent être propres, robustes et solidement cousus ou scellés.

9. MARQUAGE ET ETIQUETAGE

Les récipients ou emballages renfermant des produits destinés à l'alimentation humaine ou animale détenus en vue de la vente mise en vente ou vendus, doivent porter de façon permanente, soit par l'étiquetage, soit par l'impression directe les mentions suivantes qui

doivent être inscrites en langue française.

- a) le nom, l'adresse du fabricant (ou la raison sociale) ;
- b) la dénomination du produit ;
- c) la marque du produit (éventuellement) ;
- d) le poids net (ou brut, avec indication de la tare) ou la contenance du récipient.

10. REFERENCE

- Norme internationale ISO 7301 Riz 1988 - Spécifications
- Board of trade de Thaïlande
- Décret 66-292 du 23 avril 1966 fixant les normes de commercialisation du paddy.

1.2. Normes Appliquées par une Société Thaïlandaise :

QUALITY APPROVED BY:

Department of Agriculture, Ministry of Agriculture and Co-Operative
The Rice Inspection Committee of Board of Trade of Thailand
SGS and/or Bureau Veritas with full quality and quantity certificates

Thai Jasmine (Hom Mali) Long Grain White Rice
<p>Thai Jasmine Rice also called "Hom Mali" or "Fragrant Rice", is recognized world wide as Thailand's Specialty Rice with a natural aroma and flavor similar to that of roasted nuts or popcorn.</p> <p>General qualification is that the rice is specially soft and fragrant when cooked. Thai Jasmine rice is categories according to their quality:</p>
<p>EXPORT GRADE : The Jasmine rice that mixed with 8% or less other breeds of rice compared by the total weight and Jusmine must be 92% pure call for a common standard for Export or Domestic use.</p>

Thai Long Grain White Rice (TWR): Specification Standard 1997

Rice Types / Broken Standard / Analysis	5%	10%	15%	25%	35%	45%
LONG GRAIN / CLASS 1 > 7.0mm Not less than, %	20.0	10.0	5.0	**	**	**
SHORT GRAIN < 6.2mm, % Maximum	10.0	15.0	30.0	50.0	50.0	50.0
WHOLE KERNELS Not less than, %	60.0	55.0	55.0	40.0	32.0	28.0
Broken & Small, Broken C1, % Maximum	7.0	12.0	17.0	28.0	40.0	50.0
Red and/or Under-milled Kernels, Not exceeding, %	2.0	2.0	5.0	7.0	7.0	7.0
Yellow Kernels, Not exceeding, %	0.5	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Chalky Kernels, Not exceeding, %	6.0	7.0	7.0	8.0	10.0	10.0
Damage Kernels, Not exceeding, %	0.25	0.5	1.0	2.0	2.0	2.0
White Glutinous Rice, Not exceeding, %	1.5	1.5	2.0	2.0	2.0	2.0
Undeveloped, Immature, other seed and Foreign Matter singly or combined Not exceeding, %	0.3	0.4	0.4	2.0	2.0	2.0
Paddy (Grain per 1 kg of rice) or % Maximum	10.0	15.0	15.0	20.0	20.0	20.0
Moisture, % Maximum	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
Milling Degree *	B	B	C	D	D	D

* Milling Degree: A = Extra Well Milled B = Well Milled C = Reasonably Well Milled
D = Ordinarily Milled
** Long grain class 1, class 2 and class 3 either singly or combined.

White Rice 100 % Grade A

- Long grain class 1 not less than 70.0%, the rest shall be Long grain class 2
- Of all these there may be Long grain class 3 not exceeding 5.0%
- Whole kernels not less than 60.0%
- Size of Broken having the length ≥ 5.0 / < 8.0 mm not exceeding 4.0%
- Size of Head rice ≥ 8.0 mm
- Chalky kernels not exceeding 3.0%
- White glutinous rice not exceeding 1.5%
- Paddy not exceeding 5 grains per 1 kg. of rice
- Extra well milled

White Rice 100 % Grade B

- Long grain class1 not less than 40%, the rest shall be Long grain class2 / class 3
- Of all these there may be Short grain not exceeding 5.0 %
- Whole kernels not less than 60.0 %
- Size of Broken having the length ≥ 5.0 / < 8.0 mm not exceeding 4.5%. Of this may be broken having the length not reaching 5.0 parts and not pass through sieve No.7 not exceeding 0.5%, and Small white broken C1 not exceeding 0.1 %
- Size of Head rice ≥ 8.0 mm
- Yellow kernels not exceeding 0.2 %
- Chalky kernels not exceeding 6.0 %
- Damaged kernels not exceeding 0.25 %
- White glutinous rice not exceeding 1.5 %
- Paddy not exceeding 7 grains per 1 kg of rice
- Undeveloped kernels, Immature kernels, Other seeds and Foreign matter either singly or combined not exceeding 0.2 %
- Extra well milled

White Rice 100 % Grade C

- Long grain class1 not less than 30 %, the rest shall be long grain class 2 / class 3
- Short grain not exceeding 5.0 %
- Whole kernels not less than 60.0 %
- Broken having the length ≥ 5.0 / < 8.0 parts not exceeding 5.0 %. Of this may be broken having the length not reaching 5.0 parts and not passing through sieve No. 7 not exceeding 0.5 %, and Small white broken C1 not exceeding 0.1 %
- Size of Head rice having the length as from 8.0 parts onward
- Yellow kernels not exceeding 0.2 %
- Chalky kernels not exceeding 6.0 %
- Damaged kernels not exceeding 0.25%
- White glutinous rice not exceeding 1.5 %
- Paddy not exceeding 7 grains per 1 kg of rice
- Undeveloped kernels, Immature kernels, other seeds and foreign matter either singly or combined not exceeding 0.2 %
- Milling degree as Extra well milled

Thai Parboiled Rice (TPBR)	100% Sorted	5 % Sorted	10 % Sorted	15 % Sorted	25 %
Long Grain Class 1 & Class 2 * Not less than, %	60.0	45.0	30.0	25.0	20.0
Short Grain, % Maximum	10.0	20.0	20.0	30.0	30.0
Whole kernels, % Minimum	80.0	80.0	75.0	70.0	60.0
Size of Broken, parts	4.0	7.0	12.0	18.0	28.0
Size of Head rice, parts	8.0	7.5	7.0	6.5	5.0
Red / Under milled Kernels, Not exceeding, %	0.5	1.0	2.0	5.0	7.0
Yellow Kernels, % Maximum	0.25	0.5	0.75	2.0	3.0
Black Kernels, % Maximum	0.1	0.15	0.2	0.5	0.75
Party black/Peck kernel, % Max Party black kernels, % Max	1.5 0.5	2.0 0.75	2.5 1.0	4.0 2.5	4.5 3.0
Damaged kernels, % Maximum	1.0	1.0	1.5	1.5	1.5
Glutinous rice, % Maximum	1.5	1.5	1.5	2.5	2.5
Paddy, grain per 1 kg , Max	3	5	5	10	10
Undeveloped, Immature, kernels, Other seeds and Foreign matter, singly or combined, % Maximum	0.2	0.2	0.4	0.7	1.0
Milling degree **	A	B	B	B	D

Parboiled Broken Rice A1

Parboiled broken rice A1 is obtained from the milling of Parboiled rice of various grades and shall have Grain composition as follows:

Grain Composition, composition of:

Brokens having the length not reaching 6.0 parts and not passing through sieve No.7 for the entire quantity. Of this there may be brokens having the length as from 6.0 parts onward and Whole kernels combined not exceeding 10.0%, and Small parboiled brokens C1 not exceeding 6.0%

Matter that may be present:

Other seeds and Foreign matter not exceeding 1.0%

* The rest shall be long grain class 3

** A = Extra well milled B = Well milled C = Reasonably well milled D = Ordinary milled

IV) Hypothèse de Calcul des Prix du riz

Hypothèse de Calcul des Estimations de Prix (Comparaison Thaï et Niono)						
Désignations	Thaï / Abj.	Niono / Abj.	Thaï / Ouaga	Niono / Ouaga	Thaï / Dkr	Niono / Dkr
Mise en CAF / Fret	31500	35000	55000	30000	30000	35000
Droits et Taxes (TEC)	12,50%	2,5%	10%	2,5%	10%	2,5%
TVA (Normalement 20%)	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Frais Financiers	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Marges commerciales	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Marges (Grossistes)	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Marges (Détaillants)	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Taux (\$)	700					

Ont participé à cette mission :

- **Amadou Sékou DRAMÉ, Président du CONOESAM ;**
Commerçant de Céréales à Ségou, Tél. 232 03 86 / 678 01 61

- **Souleymane NIMAGA, Vice-Président du CONOESAM ;**
Commerçant de Céréales à Bamako, Tél. 221 06 11 / 672 00 23

- **Soumaïla COULIBALY dit Benoko, Trésorier du CONOESAM ;**
Commerçant de Céréales à Koutiala, Tél. 264 01 17

- **Souleymane KEÏTA, Membre du CONOESAM ;**
Agriculteur à Kati, Tél. 227 21 85

- **Amadou SYLLA, Chargé Filières Céréales au CAE.**
Ingénieur Industries Agricoles et Alimentaires, Tél. 224 11 10
Email : asylla@caemali.org