

A large pile of brown, textured sugar beans (pois sucre) is shown on a concrete floor. The beans are piled high and spread out, with a white rectangular box containing text overlaid in the center. The background shows a concrete floor and a metal pipe on the left side.

# PRESENTATION CHAINE DE VALEUR POIS SUCRE

# HISTORIQUE DU POIS SUCRE

- Le Pois Sucré est cultivé dans trois pays (*Mali, Burkina Faso et Niger*) de la sous région. Au Mali, il est cultivé seulement dans les cercles de Sikasso et de Kadiolo. Traditionnellement, la production et la commercialisation du pois sucré étaient une activité strictement féminine.
- Mais depuis quelques années, face à une forte demande du marché l'extérieur (*Espagnol, Ghanéen, Libérien, Burkinabé, Sénégalais*) et à la rentabilité adéquate qui découle de ce marché, allié à la baisse des revenus du coton, les hommes se sont lancés dans la production du pois sucré.



# PROBLEMATIQUE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Selon des études, la commercialisation nationale et les exportations du pois sucré génèrent plus de **500 Millions de FCFA** de revus directs aux producteurs. Malgré, cette manne financière, la CDV a d'énormes difficultés:

- ⊙ La faiblesse de rendement (**2,5 tonnes/ha**) actuel en comparaison à celui des pays voisins (**Niger 5 à 7 Tonnes/ha**),
- ⊙ Le faible niveau d'organisations autour du produit, aussi bien dans la production que dans la commercialisation,
- ⊙ Les équipements de récoltes inadéquats et l'absence d'infrastructures de stockage,
- ⊙ La non maîtrise des critères de qualité pour le marché international,
- ⊙ La faiblesse de l'appui technique aux acteurs de la chaîne de valeur

# OBJECTIFS D'IICEM

- Produire 1 790 tonnes
- Augmenter le rendement de la production de 3,5 Tonnes/ ha
- Commercialiser 1 400 tonnes dont 900 tonnes à l'exportation et 500 tonnes au niveau de la sous région
- Encadrer 545 producteurs avec environ 841 ménages sur une superficie 540 ha

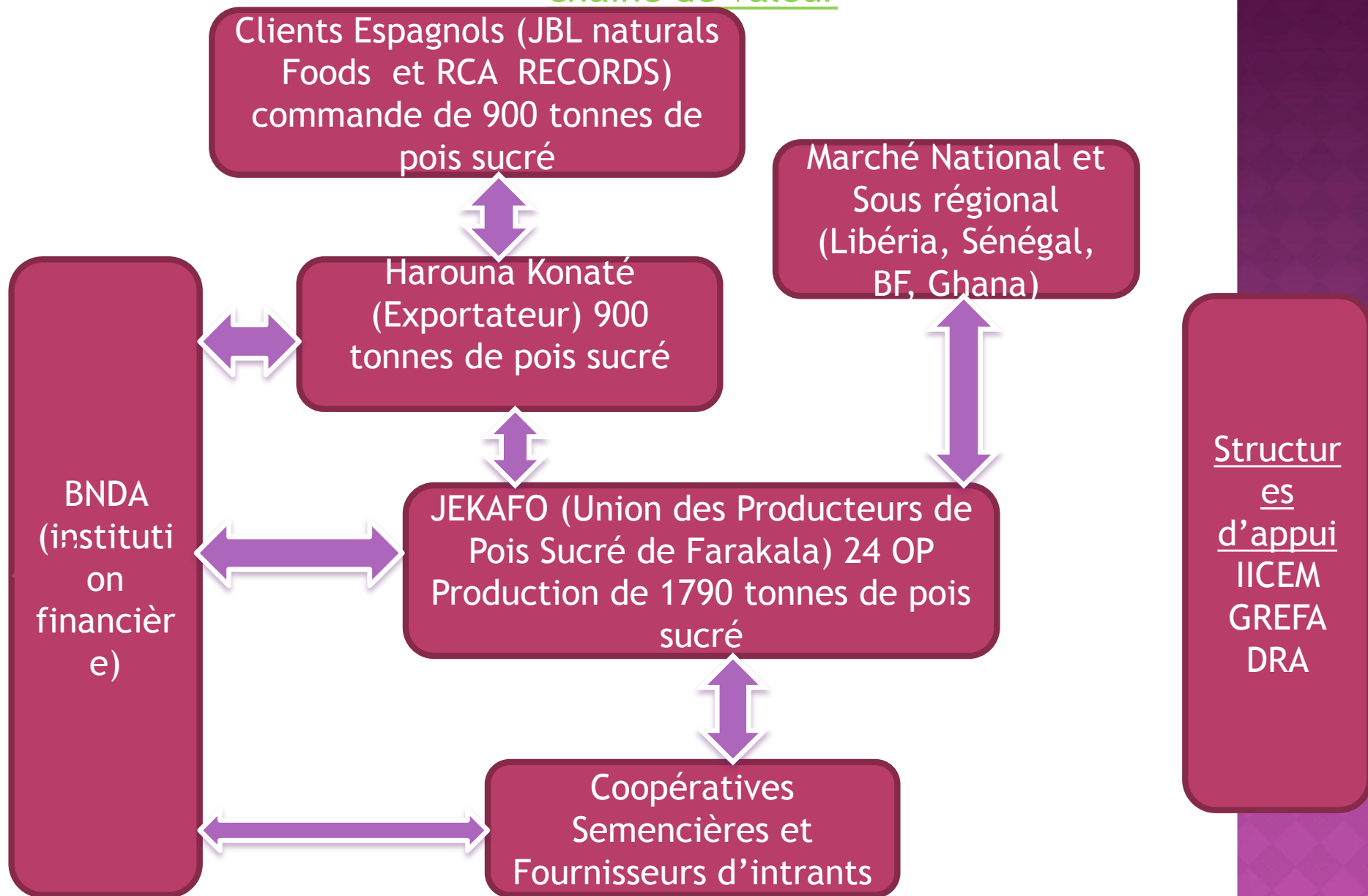
# STRATEGIE ET MISE EN OEUVRE

Intégrer les activités des différents acteurs de la chaîne de valeur Pois Sucré avec un objectif commun de la satisfaction du marché.

Cette stratégie sera de:

1. Développer des marchés (national et sous régional) par la mise en relation d'affaire entre l'Union et l'Exportateur d'une part et d'autre part entre l'exportateur et les Clients Espagnols par la signature des contrats d'achat de pois sucré,
2. Faciliter l'accès au financement des acteurs (Producteurs : crédits intrants; Exportateur : crédit commercialisation), . Améliorer les conditions de stockage, de conditionnement et de conservation du pois sucré dans les zones de production,
4. Augmenter la production et de la productivité par la diffusion des formules d'engrais adaptées,
5. Renforcer les compétences techniques, organisationnelles et institutionnelles des producteurs.

## Schéma de mise en relation des différents acteurs intervenant dans la chaîne de valeur



# LES RESULTATS OBTENUS

## ○ IR1 . AMELIORATION DE LA COMMERCIALISATION

### I. Le développement des marchés

- ❖ Bons de commandes de (900 tonnes) des Clients Espagnols (JBL, Natural Foods 500 Tonnes et RCA RECORDS 400 Tonnes)
- ❖ Signature de contrats d'achat entre JEKAFO et Exportateur (Harouna Konaté) portant sur 900 Tonnes de pois sucré
- ❖ Développement des liens commerciaux avec les clients sous régionaux
- ❖ Renforcement de la capacité de négociation de l'union à travers le processus d'achat Groupé des intrants et de vente groupé du pois sucré (réduction des prix d'achat de 17.500 à 16.000 FCFA/ Sac et une augmentation du prix de vente de pois sucré 225.000 CFA à 240.000 FCFA/Tonne)

## II. Renforcement des producteurs sur les bonnes pratiques de tri-conditionnement et stockage du pois sucré

- ❖ Formation des producteurs sur les bonnes pratiques de séchage des graines de pois sucré
- ❖ Réhabilitation et construction de **5 magasins** d'une capacité d'environ **150 tonnes/magasins** dans les grands centres de production de pois sucré
- ❖ Création de la valeur ajoutée grâce à l'amélioration de la qualité par une maîtrise des bonnes techniques de trie, de conditionnement et séchage effectuées par l'union à travers les Ops de base



## ◉ IR2. AMELIORATION DE LA PRODUCTION

### I. Facilitation de l'accès des producteurs aux intrants

- ❖ Formation des producteurs sur la connaissance et le dosage des engrais spécifiques pois sucré ;
- ❖ Formation sur le processus d'achat groupé des intrants agricoles
- ❖ Environ 540 ha de pois sucré ont été emblavées

### II. Dissémination des bonnes pratiques pour la production du pois sucré

- ❖ Installation des parcelles d'apprentissage sur la Gestion Intégrée de la production du pois sucré (fertilisation et itinéraire technique)
- ❖ Formation sur la détermination participative des coûts de production
- ❖ Organisation des journées paysannes pour visiter les résultats des tests d'apprentissage
- ❖ Signature de protocole avec le Laboratoire de Technologies Alimentaires pour l'analyse de la qualité du pois sucré produit et de sa qualité nutritionnelle
- ❖ Union JEKAFO a produit **1790 Tonnes**

### IR3. AMELIORATION DES SERVICES FINANCIERS

- ❖ Montage de dossiers pour la requête de crédit-intrants et suivi conseils (31 518 250 FCFA ont été financés par la BNDA au profit de 24 OP)
- ❖ Montage de dossier pour la requête d'une ligne de crédit pour l'exportation du pois sucré sur l'Espagne (20 000 000 FCFA ont été financés par la BNDA au Profit de Harouna KONATE)
- ❖ Capitalisation de l'Union:
  - ❑ Prélèvement de 2,5 FCFA/kg de pois sucré vendu au nom de l'Union JEKAFO (Montant capitalisé 2 250 000 FCFA)
  - ❑ Versement à l'Union de 1000 FCFA par sac d'engrais demandé dans le crédit intrants (montant capitalisé 1 500 000 FCFA)

**MERCI DE VOTRE ATTENTION!!!**