

**COMMUNICATION DE Mr. OUMAR B
SISSOKO PRODUCTEUR NEGOCIANT**

A L'ATELIER DE

**LA STRATEGIE SECTORIELLE
POUR LA GOMME ARABIQUE
AU MALI**

PLAN DE L'EXPOSE

A- INTRODUCTION.

**B- PRESENTATION DES ACTEURS DE
LA FILIERE.**

C – LA CHAINE DE PRODUCTION.

D- REMARQUES.

E- LA COMMERCIALISATION.

F- CONCLUSION.

A. INTRODUCTION

Le secteur de la gomme arabique représente dans la région de Kayes une source de revenu pour un grand nombre de producteurs et collecteurs, qui travaillent pour la plupart de façon informelle. Il dispose d'un potentiel très important et suscite un réel intérêt dans tout le pays. Les acteurs du secteur ont besoin de s'organiser afin de développer des activités pertinentes, leur permettant de réunir les conditions économiques qui peuvent structurer le secteur et le rendre compétitif sur le marché international .

suite

Pour cela:

**Deux principales questions doivent être
répondues, a savoir:**

- L'augmentation des volumes de production.**
- l'amélioration de la qualité de gomme
produite.**

B- Présentation des acteurs.

La filière de la gomme arabique fait intervenir les acteurs suivants dans la chaîne de production :

1 -Les cueilleurs ou producteurs de premier ordre: D'une manière générale les maures et les peuls(nomades) sont les principaux¹ acteurs de la cueillette.

Les femmes et les enfants participent aussi à la cueillette selon que la zone soit d'accès facile et proche des villages.

2-Les collecteurs: de premier niveau (qui sont généralement les soninké sédentaires).

suite

3-Les collecteurs de deuxième niveau(intermédiaires travaillant à leur propre compte ou bien employés).

4-Les grossistes centralisateurs considérés comme les collecteurs de dernier niveau, généralement composés de commerçants installes pour la plupart à Kayes et Nioro.

C-LA CHAINE DE PRODUCTION.

1) LES CUEILLEURS OU PRODUCTEURS DE PREMIER ORDRE.

La cueillette n'étant pas leur activité principale, ils le font au cours des différents déplacements (les cueilleurs sont généralement des nomades), et consiste à ramasser la gomme dans la nature sous les peuplements naturels de gommiers. L'intérêt pour la cueillette dépend de la possibilité d'écoulement du produit, surtout si le prix est incitateur. Chaque cueilleur peut ramasser entre 50 et 300 Kg. Ils sont en général les plus démunis et ne dispose d'aucun moyen pour mener à bien leur activité.

2) LES COLLECTEURS

- **Ils sont de trois ordres.**
- **Les collecteurs de premier niveau ou collecteurs primeurs. Achètent directement la gomme avec les cueilleurs et l'envoient aux commerçants des villes.**
- **Les collecteurs de deuxième niveau.(sédentaires)**

Ils financent les cueilleurs maures et peuls pendant la saison des pluies et ceux-ci leur apportent de la gomme a hauteur des financements reçus, et cela au moment de la cueillette . Ils achètent aussi avec les cueilleurs,

Suite

et aussi dans les foires hebdomadaires. Ils peuvent souvent être les représentants des commerçants installés à Kayes et Nioro.

- Les grossistes centralisateurs:

Considérés comme les collecteurs de dernier niveau, ils achètent les stocks constitués par les autres collecteurs.

3) Les producteurs de deuxième ordre.

L'ensemble de la filière gomme arabique repose sur la production, à cet effet les producteurs doivent être considérés comme les tous premiers acteurs de la dite filière. alors ils doivent en priorité bénéficier des appuis; et de l'état et des partenaires ,si non ils se confondront toujours avec les collecteurs.

En se basant sur les renseignements disponibles nous constatons que de mille neuf cent quatre vingt quinze à maintenant les peuplements de gommiers ont diminués de plus de quarante pour cent, du fait de la déforestation sauvage(pratiquer souvent même par les acteurs de la filière en quête de revenus complémentaires), de la sécheresse et de la pression humaine sans cesse croissante.

suite

En comparaison; la production des deux exportateurs principaux à Kayes à passer de 300 tonnes en 1995 à moins de 60 tonnes en 2009 soit cinq fois moins.

Il est clair que la filière gomme arabique ne peut plus se développer à partir de la seule production des peuplements naturels, pour la simple raison que leur nombre diminue d'année en année et aussi de leur vieillissement. Alors les mesures suivantes doivent être sérieusement envisagées:

- Doter les producteurs de moyens conséquents .
- Encourager le renouvellement des peuplements par la plantation de nouvelles parcelles viables de production.
- Introduire de nouvelles variétés de gommiers plus productifs et plus rapides

Suite

- Favoriser l'émergence des plantations privées.
- protéger les peuplements existants.
- Inciter les ruraux a s'intéresser d'avantage au produit.
- Créer des cadres juridiques et institutionnels favorisant une protection plus renforcée du gommier.

suite

- Créer un cadre de concertation et de coopération intercommunale, autour des activités touchant la gomme dans son ensemble.**
- former les producteurs à la technique de saignée,de tri , d'emballage et de stockage.**

D.REMARQUES.

Sur la base des informations recueillies et des données exploitées , nous pouvons dire que la bande nord de la région est la principale zone de production de la gomme a Kayes. Malgré les potentialités, les initiatives pour valoriser la filière reste latentes. Les difficultés majeures sont au niveau de la production en effet on constate le manque d'appui aux producteurs(appui technique et financier). Au point que ces derniers se sont confondus avec les collecteurs.

suite

Il est obligatoire de préciser que ; le développement de la filière passe par la création des plantations privées, la formation des acteurs , la protection des peuplements existants , la création d'une interprofession des acteurs , le développement d'un partenariat public/privé et la coordination du développement des zones de production.

Nous constatons que la faible rémunération des producteurs, pousse certains d'entre eux à couper les pieds de gommiers pour vendre en bois de chauffe et tirer a l'occasion un revenu complémentaire.

suite

Enfin on constate pour le plus grand plaisir de tous ,l'émergence de nouvelles entités de production comme:

**NARAGOMME, MALI ACACIA SENEGAL
DEGUESSI VERT** et très récemment
L'ASSOCIATION KAMBERE installée à
Kayes qui se positionne pour planter deux
mille cinq cent hectares sur l'axe Kayes
HAOUROU.

E- LA COMMERCIALISATION

Dans le contexte actuel, la commercialisation de la gomme arabique est tellement mal structurée que certains acteurs se trouvent au début et à la fin de la filière. On constate alors:

1) Les collecteurs au niveau local:

Ceux sont ceux qui achètent la gomme directement aux cueilleurs dans les villages et aux foires hebdomadaires (souvent les échanges se font par troc). Ils sont généralement les représentants des commerçants exportateurs des villes. ceux sont aussi souvent des boutiquiers exerçant le commerce général.

Suite

2) **Les commerçants exportateurs.**

Ils exercent leurs activités dans les grandes villes (Kayes Nioro) et exportent la gomme vers la MAURITANIE et le SENEGAL. A cet niveau on rencontre généralement des intermédiaires qui travaillent au compte des sociétés mauritaniennes , sénégalaises ou Européennes. Ils sont approvisionnés par leurs représentants sur le terrain ou par les collecteurs au niveau local. En comparaison, la gomme dure a été vendue à Kayes en 1995 a 1600Fcfa et moins de 1000Fcfa en 2009 toujours a Kayes.

Suite

3) Les marchés de la gomme.

Caractérisé par son aspect informel et son manque de dynamisme ils passent à coté de ce qu'ils pourraient offrir aux populations en terme de satisfaction.

Les principaux marchés de la région sont:

Les marchés de Djéma, Béma, Torodo, Haourou, Bafarara et le marché central de Kayes; a ceux-ci s'ajoutent les foires hebdomadaires de certains villages comme Grouméra, Camico

Debo , Fasoun , Troungoumbé et gogui etc.

Suite

Les principaux clients sont les collecteurs locaux, les représentants des commerçants des villes et les mauritaniens qui font généralement les meilleurs prix.

Les prix sont très variables et très influencés par les négociants extérieurs.

Les marges bénéficiaires varient entre 5 à 10% pour les collecteurs et 30 à 40% pour les commerçants exportateurs.

Suite

Les prix pratiqués en 2009.

En Janvier – Février.

La gomme dure a été vendue en moyenne entre 450Fcfa et 500Fcfa a Kayes.

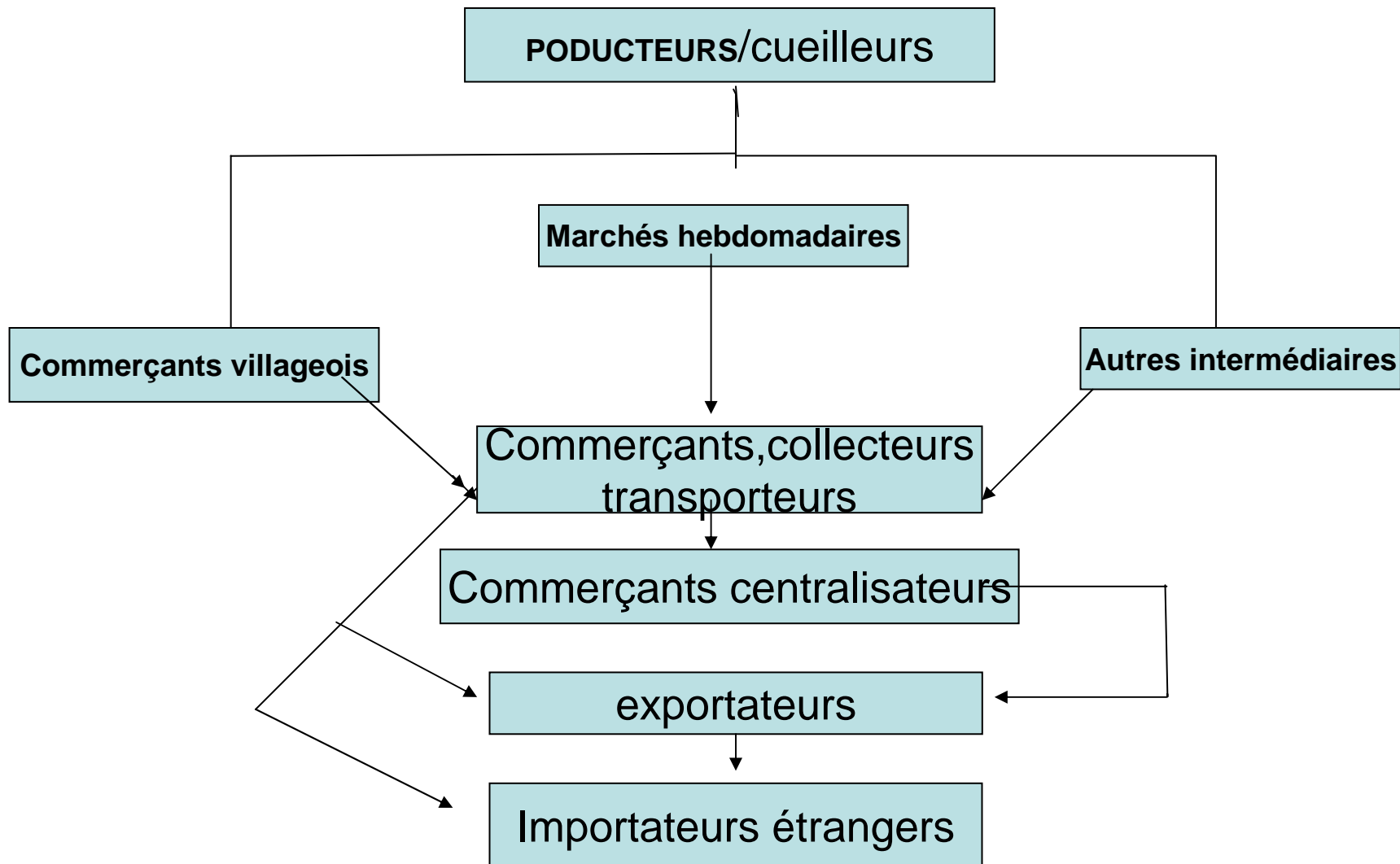
La gomme friable a été vendue en moyenne entre 250Fcfa et 300Fcfa a Kayes.

En mai – juin.

La gomme dure a été vendue en moyenne entre 750 et 800Fcfa.

La gomme friable entre 375 et 400Fcfa.

CHEMAT DU CIRCUIT DE LA GOMME



-F Conclusion

Il faut revoir le schéma organisationnel de la filière afin d'autonomiser et responsabiliser chaque acteur selon sa spécificité. Cela permettra la verticalité de l'information et la meilleure maîtrise des activités. Pour ce faire, chaque acteur doit être associé afin de mieux savoir dans quel domaine spécifique son apport sera bénéfique.

**MERCI DE VOTRE
ATTENTION**