

Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger / FCMN – Niya

BP : 11271 – Niamey - Niger
Tel : 20 33 02 88 / 20 33 02 90 / Mobile : 96 22 85 75/90 63 99 87
Email : fcmnniya96@gmail.com / Site web: www.fcmn-niya.org



Rapport d'Expertise

Étude diagnostique de la filière sésame au niveau de l'Union Garbey-Korou, membre de la FCMN-Niya, département de Gothèye



Période : 30 septembre au 9 octobre 2020

par

Josef Garvi

Spécialiste de production alimentaire en zones arides
Entrepreneur en transformation alimentaire de produits locaux

Octobre 2020

Ce rapport a été réalisé dans le cadre du projet « Trois frontières »



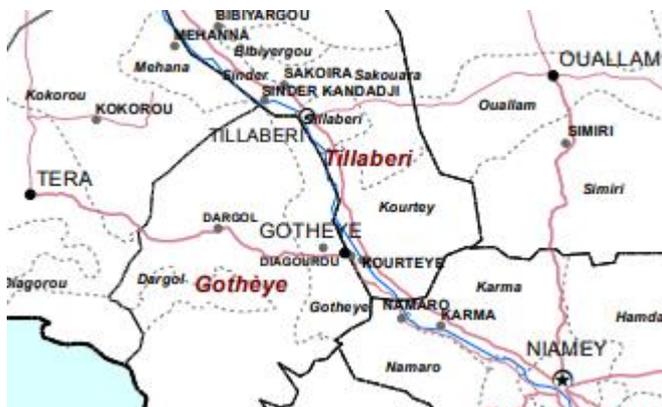
iram

Table de Matières

Sommaire.....	3
Introduction	4
1. Objectifs de la FCMN-Niya sur la filière huile de sésame.....	4
2. Situation de marché du sésame brut	4
3. Organisation actuelle de l'exploitation de FCMN-Niya.....	5
4. Équipements et techniques de fabrication	6
5. Rendements	10
6. Marché.....	11
7. Coûts d'exploitation et opportunités d'optimisation	13
Recommandations	14
Appendix A.....	17
Analyse FFOM	17
Appendix B.....	18
Figure 1 : Schéma de l'extraction de l'huile de sésame par la méthode artisanale « mortier-pilon ».....	18
Figure 2 : Schéma de l'extraction de l'huile de sésame par la méthode artisanale « calebasse ».....	19
Figure 3 : Schéma de l'extraction de l'huile de sésame par la méthode industrielle.....	20
Figure 4 : Schéma de l'extraction de l'huile de sésame par la presse à froid manuelle	
Walkia.....	21

Sommaire

Le sésame est une filière dont la culture est en pleine expansion dans la zone de la Sirba¹. Une activité modeste existe actuellement pour transformer le sésame de la zone en huile, afin de faire bénéficier la région d'une plus grande plus-value.



Cette production concerne deux groupements d'une même union de la fédération FCMN-Niya, à savoir Wafakeye de Tallé et Sirba-Bonkaney de Garbey-Korou (Département de Gothèye)

Cependant, la production actuelle est caractérisée par des faibles volumes de ventes et un manque de synergies émanant de l'action coopérative.

Les équipements actuels, avec le changement de quelques pièces, suffisent pour augmenter sensiblement la production actuelle.

Les coûts d'exploitation peuvent être réduits de 3 950 F CFA par litre à 2 400 F CFA. Ceci permettrait de réduire le prix de vente dans les alimentations de Niamey de 7 500 F CFA à 3 810 F CFA et de positionner l'huile de sésame en dessous du prix de l'huile d'olive.

Cependant, un effort soutenu devra être fait pour augmenter les débouchés de vente et faire croître les volumes vendus progressivement. Il sera aussi essentiel de standardiser la production et de ramener les membres à œuvrer dans les actions coopératives, afin de mieux bénéficier de synergies.

Cette étude pour relancer la chaîne de valeur huile de sésame a été réalisée dans le cadre du **projet « Trois Frontières »** qui vise à contribuer à la stabilisation de la zone du Liptako Gourma, en appuyant son développement socio-économique, et en veillant à un renforcement de la cohésion sociale entre les communautés au Burkina Faso, Mali et Niger. Il est co-financé par l'Agence Française de Développement (AFD) et le Centre de Crise et de Soutien (CDCS) du Ministère Français de l'Europe et des Affaires Etrangères.

Les objectifs globaux du programme Trois Frontières sont de : (i) Satisfaire les besoins les plus urgents exprimés par les communautés, (ii) Soutenir le redémarrage de l'activité économique, (iii) Favoriser le retour de la légitimité de l'action publique et le renforcement de l'Etat de droit dans la zone frontalière.



¹ La rivière Sirba est l'un des principaux affluents du fleuve Niger qui prend sa source au Burkina Faso.

Introduction

La production de sésame, qui était à l'origine une production de case faite par des femmes pour un usage domestique et condimentaire, a pris de l'ampleur au fil des dernières décennies dans la zone de la Sirba. Les superficies cultivées ont augmenté et des nouvelles variétés de meilleur rendement et teneur en huile ont été introduites. Cela a poussé les hommes à rejoindre la culture de cette plante oléagineuse qui autrefois était exclusivement féminine. La production dans la zone de la Sirba a atteint, en 2012, environ 800 tonnes par année, et la production globale de la Région de Tillabéry fut de 5 238 tonnes en 2019.² Le rendement par hectare serait passé de 100-150 kg/ha à 500 kg/ha³. Cependant, la quasi-totalité de cette production est revendue à des commerçants burkinabés et leurs agents, qui exportent le produit à l'état brut. L'objectif de cette expertise est de voir comment dynamiser la transformation et la commercialisation de l'huile de sésame locale afin de retenir une plus grande partie de la valeur ajoutée sur le territoire du Niger.

1. Objectifs de la FCMN-Niya sur la filière huile de sésame

Lors de la réunion de cadrage tenue avec la Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN-Niya), il est ressorti les objectifs pour la dynamisation de la chaîne de valeur de l'huile de sésame suivantes - à la fois d'ordre économique et social :

Les objectifs économiques sont :

1. Augmenter la quantité de sésame produite et écoulée par les membres de la FCMN-Niya et les populations aux alentours.
2. Augmenter le revenu obtenu par les membres de la FCMN-Niya par une valeur ajoutée qui puisse doubler, voire quadrupler le montant du sésame actuellement vendue en vrac.

D'ordre social, les objectifs sont de :

1. Acheter prioritairement les graines de sésame chez les membres de la FCMN-Niya. Ne faire des achats de sésame chez des tierces que comme plan B.
2. Rajeunir le membership des producteurs (aujourd'hui un peu vieillissante) par des jeunes hommes et femmes.

2. Situation de marché du sésame brut

Le prix des graines de sésame dans la zone du Sirba est généralement de 150 F CFA par mesure (cup) en période post-récolte. Il faut deux mesures pour faire un kg, ce qui fait 300 F/kg. Il faut 150 mesures pour remplir un sac, soit 75 kg/sac et un prix de 22.500 F le sac.

Les achats locaux sont fortement concurrencés par des commerçants basés au Burkina Faso. Quel que soit le prix post-récolte, ces derniers proposent un surplus de 50 F CFA par mesure, soit 100 F CFA de plus par kg, ce qui leur permet de collecter facilement les quantités recherchées. En conséquence, ils sont les plus gros acheteurs de la zone. Leurs prix sont souvent même au-dessus de celui du marché international, ce qui peut paraître paradoxal vu qu'ils réexportent en général le produit vers l'Inde. L'explication, semble-t-il, serait qu'ils se ravitaillent principalement sur leur marché intérieur, mais ont fréquemment des problèmes à honorer les engagements de livraisons qu'ils ont pris envers leurs clients d'outre-mer. Ils comblent les quantités insuffisantes en achetant certains stocks à perte, tout en sachant qu'ils gagnent sur l'ensemble de leur opération grâce à leurs achats domestiques moins onéreux. Vu que l'administration locale a tenté de limiter leurs actions sur le marché, ils se sont organisés pour passer leurs commandes par des représentants locaux qui

² Rapport d'évaluation de la campagne agricole d'hivernage 2019 et Perspectives Alimentaires 2019/2020 - Résultats définitifs - Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage - Février 2020

³ Communication de Dr Boukary Hama, FCMN

relaient les produits au pays voisin, rendant difficile de distinguer ces acheteurs locaux au niveau rural, et de passer par une politique qui favorise l'exploitation locale du produit.

3. Organisation actuelle de l'exploitation de la FCMN-Niya

La chaîne de valeur de l'huile de sésame concerne des volumes modestes au niveau de la FCMN-Niya pour l'instant. La transformation du sésame en huile est réalisée intégralement par une union membre de la fédération : l'Union Sirba-Bonkaney.

Cette union est composée de six groupements, dont deux sont engagés dans la transformation et la commercialisation de l'huile de sésame. Il s'agit des groupements de Wafakaye de Tallé et du groupement Sirba-Bonkaney de Garbey-Korou.

Cependant, même au niveau des groupements, l'activité se fait plutôt de façon individuelle par certains membres des coopératives, plutôt que de façon groupée. Par conséquent, on constate, qu'à Tallé, l'activité de transformation est menée par le Secrétaire Général du groupement et sa sœur, qui achètent la matière première, transforment et vendent l'huile entièrement à titre personnel. À Garbey-Korou, 4 transformatrices sont réellement actives. Elles engagent leur capital personnel pour acheter la matière première, transformer et vendre l'huile. Elles vendent la moitié de leur production au titre de l'Union, tandis que l'autre moitié est vendue à titre individuel. Ceci soulève un problème fondamental dans l'organisation de cette chaîne de valeur.

Les ateliers et les machines appartiennent à l'Union Sirba-Bonkaney, qui est membre de la FCMN-Niya. Bien que le logo et le nom de la FCMN-Niya soient utilisés sur les emballages, il ne semble pas y avoir de fonctionnement coopératif réel dans la pratique :

- Les transformatrices achètent les graines de sésame au prix de marché du moment, et selon les mêmes modalités que tout autre acteur économique non membre de la société coopérative. Elles sont soumises aux fluctuations des prix du marché ordinaire selon la période de l'année où elles transforment.
- Chaque membre au niveau des villages de Tallé et de Garbey-Korou stocke son sésame à domicile. Les magasins de l'Union à Sirba-Bonkaney ne sont exploités que pour la récolte des champs collectifs.
- Le capital engagé pour la transformation provient des économies personnelles des transformatrices.
- Les transformatrices, bien qu'elles contribuent aux factures d'électricité de leurs ateliers, ne contribuent pas à l'amortissement des machines d'extraction d'huile exploitées.
- Les produits transformés deviennent la plupart du temps la propriété personnelle des transformatrices ayant assuré leur fabrication.
- La recherche des clients est le plus souvent individuelle, et chacun fait sa distribution et sa vente individuelle.
- Il n'y a pas une qualité standardisée pour l'huile produite, vu que différents individus peuvent travailler par des techniques de transformation différentes.
- Toutes les qualités sont vendues sous le même label « Sirba », mais avec des conditionnements, des modèles d'étiquettes et des contacts-provenance différents selon les personnes.

Cela signifie qu'actuellement très peu de synergies ne sont dégagées dans l'exploitation de cette chaîne de valeur, et la FCMN-Niya fonctionne en quelque sorte plus comme un parapluie qui donne un nom commun à un réseau de micro-entrepreneurs individuels, que d'une mutualisation d'efforts donnant des avantages en performance au-delà du cumul des efforts individuels des membres.

Derrière ceci semble se trouver un manque d'appréciation du rôle que doit jouer une fédération de coopératives : certains membres considèrent plutôt la fédération comme équivalente aux ONGs,

devant avoir comme mandat primordial d'apporter des appuis financiers, matériels et de formations aux coopérateurs, plutôt que de les regrouper et de les organiser en une force commune. Ceci est entre autres illustré par l'étiquette exploitée par le groupement de Tallé, qui cite la FCMN-Niya parmi « leurs partenaires techniques et financiers », à côté d'un projet et d'une ONG.

L'étiquette utilisée par le groupement de Tallé.



La production est organisée selon un modèle Just-In-Time (juste à temps / sans stock d'avance). Les transformatrices ne gardent pratiquement pas de stocks mais attendent à ce qu'une commande se présente. En ce moment, elles répondent rapidement, ravitaillant la matière première et engageant la transformation.

L'opération de la presse à huile est sous-traitée à Garbey-Kourou à deux hommes meuniers, eux aussi membres de la coopérative,

moyennant un paiement de 3000 F.CFA par sac de matière première travaillée. Toutes les autres tâches sont gérées par les transformatrices micro-entrepreneuses. Le délai de livraison est surtout fonction du temps de décantage de l'huile pressée, qui demande trois jours selon le groupement de Tallé, et sept jours selon celui de Garbey-Korou. Ensuite, les transformatrices passent à la livraison directe au client. Elles ne gardent pas de stock de produits finis.

4. Équipements et techniques de fabrication

Les activités de la transformation commencent par le tri des graines, c'est à dire, le nettoyage et le vannage des graines de sésame. Son ampleur dépendra fortement de la propreté de la matière première travaillée, mais demande typiquement trois heures de temps pour un groupe de 10 femmes, soit 30 hommes-heures par sac. Cependant, le degré de propreté requis et donc l'intensité du travail à faire devrait varier un peu selon la technique d'extraction d'huile adoptée, qui est l'étape suivante.

À Tallé, l'extraction de l'huile est faite par le promoteur principal de l'activité, le SG du groupement, tandis qu'à Garbey-Korou, cette tâche est remise à deux meuniers, eux aussi membres de la coopérative, qui travaillent la presse-huile industrielle 6YL-100. L'huile brute est remise aux transformatrices qui la font décanter. Après décantation (repos) pendant 3 à 7 jours dans des tonneaux en plastique, l'huile propre est récupérée en la prélevant soigneusement sans remuer les dépôts du bas. Ensuite, des bouteilles sont remplies et étiquetées.

L'extraction d'huile donne deux sous-produits résiduels : du tourteau provenant de la presse-huile, et de la bourbe⁴ provenant du décantage. Le tourteau sert à l'alimentation bétail tandis qu'avec la bourbe, les transformatrices préparent des savons.

Le tourteau satisfait bien les éleveurs, mais le savon ne donne pas facilement de la mousse et laisse un excès de graisse sur le corps de l'utilisateur. Il fonctionne mieux s'il est battu avec un peu d'eau avant usage. Il serait peut-être possible de revoir sa formulation en augmentant légèrement le dosage de la soude caustique. Mais selon la formation initiale donnée aux transformatrices, le savon devrait se faire avec l'huile plutôt que la bourbe moins pure. L'usage de la bourbe a été employé

⁴ Bourbe est le nom donné aux éléments solides encore contenus dans le liquide

pour des raisons économiques, afin de valoriser un produit résiduel plutôt que l'huile pure, mais ne semble pas avoir donné le résultat voulu.

Les ateliers de travail diffèrent. Le premier atelier à Tallé est construit en tôle, et sera sûrement très chaud à certains moments de la journée. Il combine un moulin de farine avec l'extracteur d'huile semi-artisanal, ce qui risque des contaminations de produits croisés. Le niveau hygiénique dans la salle est médiocre. Le sol cimenté est cassé et ne facilite pas le nettoyage.



Le premier atelier à Tallé



Le moulin partageant l'atelier avec l'extracteur d'huile.

Le deuxième atelier de Tallé contient leur presse-huile moderne. La construction est mieux faite, mais vu que la presse-huile n'a jamais fonctionné, l'atelier est lui aussi presque inexploité. La raison pour laquelle la presse-huile ne fonctionne pas n'est pas connue, et les contraintes de temps ne nous ont pas permis d'examiner ce qui y faisait défaut. Est-ce le compteur ? le moteur ? ou la machine elle-même ?



L'extracteur d'huile semi-artisanal de Tallé



La presse moderne du deuxième atelier de Tallé

Pour Garbey-Korou, l'atelier est propre, bien construit, son sol est carrelé et le local est de bonne taille pour ce genre de projet.

Cependant, une seule presse y est présente : la 6YL-100 généralement utilisée pour les travaux d'extraction. Une presse plus grande existe aussi. Selon ses spécifications, elle devrait pouvoir travailler à double rythme que la 6YL-100. Cependant, son moteur demande une puissance de 30 kW, et le compteur de l'atelier n'en supporte que 18 kW.



L'atelier de Garbey-Korou



Presse-huile industrielle exploitée, la 6YL-100.

Découragés par cet obstacle technique, les membres de l'union l'ont laissé à l'air libre, où elle passe ses journées sous le soleil, le vent, la poussière et la pluie. En la regardant, les dommages de la rouille ne paraissent pas encore trop sérieux, et il semble probable qu'elle puisse être redémarrée avec un petit entretien. Si c'est le cas, elle devra être fixée solidement au sol, car elle vibre beaucoup lorsqu'elle est en marche. Dans tous les cas, il est urgent de la remettre sous un abri adéquat.



La grande presse-huile industrielle inexploitée



La presse d'huile à froid manuelle Walkia

Il existe aussi une presse manuelle, fonctionnant à l'aide d'un cric qui écrase les graines dans un conteneur cylindré, et passant sous le nom de Walkia. Elle n'est pas utilisée parce que c'est physiquement très lourd de travailler le cric à longueur de journée, et le rendement en huile n'est que de 13 %. Cependant, cette presse donne une huile extraite à froid toute claire, sans besoin de décantage. Elle est donc de qualité premium ou supérieure.

Auparavant, les femmes faisaient l'extraction de l'huile par deux méthodes purement artisanales :

- La première à l'aide du mortier et du pilon, consiste à griller les graines, les piler et les associer à de l'eau chaude, et ensuite macérer la pâte obtenue afin d'extraire l'huile. Cette huile est extraite à chaud.
- La deuxième se fait avec une calebasse. On pile d'abord le sésame afin d'obtenir une farine que l'on vanne afin d'écartier le son. Ensuite, on la mélange avec de l'eau tiède, et l'on baratte la pâte obtenue jusqu'à ce qu'une quantité d'huile se sépare.

Les deux techniques sont très intensives en main d'œuvre, et leurs rendements en huile sont très faibles. Cependant, la technique du pilon-mortier s'utilise toujours occasionnellement par le groupement de Garbey-Korou comme un plan B lorsqu'il y a des commandes et que la presse moderne est à l'arrêt.

Le magasin de stockage de 30 tonnes pourrait permettre de stocker la matière première pour 15 mille litres d'huile environ, (par extraction avec les presses industrielles). Cependant, bien qu'il soit propre et équipé de palettes et d'une balance bascule, il reste carrément vide. Les membres de la coopérative disent qu'ils n'apportent pas leurs sacs dans ce magasin dû au risque de cambriolage. Il se peut qu'il y ait d'autres raisons qui jouent au niveau de ce faible intérêt d'exploiter l'aire de stockage en commun, dont nous n'avons pu déceler les détails.



Le magasin de stockage de Garbey-Korou



L'intérieur du magasin de Garbey-Korou



L'intérieure du magasin de Garbey-Korou



La balance bascule du magasin de stockage

Le décantage se fait avec des matériels simples : des tonneaux en plastique pour contenir l'huile en décantation et des petits matériels pour transvaser l'huile propre. Il s'agit d'être bien adroit lors de l'action, afin de pouvoir récupérer l'huile propre sans remuer les dépôts d'en bas.

Le conditionnement se faisait au départ dans des bouteilles en verre recyclées. Ceci fut plus tard que les bidons en plastique ont été utilisés. Les transformatrices constatent cependant que dans les bidons plastique, le goût de l'huile change après sept à huit mois, chose qu'elle ne constatait pas dans les bouteilles en verre. Il semble qu'un phénomène de rancissement à lieu lors du stockage prolongé avec ce nouvel emballage (plastique). Cependant, vu qu'elles se débarrassent occasionnellement en se servant de la technique d'extraction manuelle pilon-mortier, il faudrait s'assurer que ce ne soit pas plutôt les lots produits par cette méthode qui se conservent mal. La technique artisanale pilon-mortier implique l'ajout de l'eau lors de l'extraction. Or, l'eau est connue être un catalyseur du rancissement des huiles alimentaires.

On constate que les tâches sont assez clairement réparties selon le genre : les hommes opèrent sur les machines, les femmes s'occupent du tri, du décantage, du conditionnement et de la valorisation des sous-produits résiduels et la confection de produits alternatifs.

L'huile est parfois transformée en produits dérivés ; plus précisément en pommade. Elle est agréablement crémeuse, de bonne odeur et fond facilement sur la peau. En parallèle, les femmes fabriquent aussi d'autres produits à base des graines de sésame : des biscuits à différentes saveurs (sucre, miel, gomme arabique, citron, sel, tamarin), du luga / toffee, des graines torréfiées et la pâte « digadige ».

5. Rendements

Les transformatrices raisonnent toujours en lots de sacs de matière première lorsqu'elles calculent leurs volumes de production et rendements. Un sac de graines de sésame correspond à 150 mesures, et chacune pèse environ un demi-kilogramme. Les sacs remplis pèsent donc de 75 à 80 kg, dépendant un peu de la variété de sésame stockée et de la saison.

Le rendement en huile dépend fortement des techniques et outils d'extraction utilisés. Chaque sac de graines donne en moyenne les rendements suivants, selon les témoignages des transformatrices :

Machine	Rendement Tallé	Rendement Garbey-Korou	Rendement selon l'animateur de l'union Sirba-Bonkaney	Temps d'extraction d'un sac de 75 kg (hommes-heures)	Qualité
Extraction artisanale « pilon-mortier »		15 à 18 L	10 L	80 h	Chaud, grillé
Extraction artisanale « calebasse »			« Très faible »	160 h	Froid, naturel
Presse semi-artisanale	25 L	18 L	18 L	4 h	Chaud, grillé
Presse 6YL-100		30 L	40 L	6 h	Chaud, naturel
Presse à cric Walkia			10 L	40 h	Froid, naturel

Des expériences sur les rendements des deux dernières presses industrielles manquaient vu que ces dernières n'avaient pas encore pu être exploitées par l'union pour des raisons techniques. Par conséquent, ils ont été omis du tableau.

Nous constatons des témoignages divergents sur la presse semi-artisanale qui sont, soit l'effet d'inexactitudes dans les estimations faites par les différents membres, soit une indication que l'équipe de Tallé arriverait à mieux maîtriser la technique d'extraction par presse semi-artisanale.

Nous constatons aussi une différence entre les rendements actuels sur la 6YL-100 signalés par les transformatrices de Garbey-Korou, et ceux de l'animateur de l'union, qui avait assisté aux premiers tests faits avec la machine. Vu que cette machine a été exploitée durant plusieurs années, il est probable que cette baisse de rendement soit liée à l'usure de la vis sans fin, qui en général se change une fois par année lors d'usage intensif. Aussi, avant de procéder au changement de la pièce, il est souvent possible d'aiguiser la vis sans fin une à deux fois pour prolonger sa durée de vie.

Dans la pratique, le groupement de Garbey-Kourou a dû utiliser un mélange des deux techniques d'extraction au cours de l'année 2020. Les transformatrices ont fait huit extractions, dont cinq ont été faites avec la presse-huile moderne 6YL-100, et trois par extraction artisanale. Elles ont signalé que la méthode artisanale s'imposait à cause des pannes de la machine et des coupures de courant, mais l'animateur de l'union a souligné qu'il s'agirait plutôt d'interdictions à l'exploiter jusqu'à ce que certaines redevances pour la consommation de l'électricité soient réglées.

En faisant la moyenne pondérée de ces huit extractions, on se retrouve avec un rendement moyen de 25,5 litres d'huile par sac de sésame travaillé, ou environ 34 cl par kg de graines.

Les produits résiduels obtenus tournent autour de 40 kg tourteau⁵ et 3 litres de bourbe par sac de graines transformé lors de l'usage de la presse industrielle. Par extraction semi-artisanale ou artisanale, la quantité de tourteau est plus élevée et la bourbe ne s'obtient pas.

6. Marché



En termes de marché actuel, la clientèle est limitée. On constate que les membres du groupement de Tallé transforment et vendent en moyenne 25 litres d'huile par mois⁶. Leurs principaux clients sont deux alimentations haut de gamme à Niamey, Haddad Khalil et Baaklini. Ils leur vendent les bidons à 5 000 F.CFA par litre, et ces derniers sont revendus entre 7 500 et 8 000 F.CFA par litre.

Vu que ces deux alimentations prélèvent probablement la TVA sur le produit, ils retiennent une marge d'environ 23 % pour leur service de vente, ce qui n'est pas onéreux pour des supermarchés à Niamey. Ils prennent quelques dizaines de litres par mois.

Le facteur le plus probable pour la lenteur des ventes est le prix élevé du produit. L'huile de sésame importée n'a pas été retrouvée au Niger, donc la comparaison la plus utile à faire en termes de prix est avec l'huile d'olive. Cette dernière, vendue dans les mêmes alimentations varie de 4 500 F le litre à 13 000 F, ce qui veut dire que l'huile de sésame de la FCMN-Niya est nettement plus chère que les qualités économiques d'huile d'olive.

Huile de sésame de Tallé en vente à Baaklini à côté d'une autre huile locale.

Ajouté à cela, il faut préciser que les emballages qui sont des bouteilles de verre de formes diverses, à bouchons non scellés, et garnis par des étiquettes photocopiées, ne convoient pas l'image d'une huile haut de gamme.

Au début, Haddad Kalil achetait avec les deux groupements transformant l'huile, mais n'a continué

⁵ Les transformatrices n'ont pas pesé les sacs de tourteau, mais déclarent que l'extraction de deux sacs de 75kg de sésame permet de remplir un sac de 40 mesures en tourteaux. Cela devrait s'approximer à 80kg selon nos expériences avec d'autres huiles.

⁶ Communication de Saadou, SG de la coopérative Wafakaye de Tallé

ces dernières années qu'avec celui de Tallé. Le groupement de Tallé a aussi eu à exporter leur produit sur le Togo. Il n'est pas clair si cette exportation est toujours active.

Les transformatrices de Garbey-Korou vendent plutôt leur huile aux foires et aux salons, et à certains clients se trouvant dans les pays voisins : Burkina Faso, Nigeria, etc. Le conditionnement est dans des bidons en plastique, très abordables à l'achat et uniformisés, mais qui convoient l'image d'une huile populaire pour laquelle les attentes en prix seront beaucoup plus basses que le prix actuel. La vente aux expositions se fait au nom de l'Union et concerne environ 200 litres par année, tandis que les autres clients relèvent des affaires individuelles des transformatrices. Ce marché fait environ 200 litres par année aussi.

Plus important, la FCMN-Niya et ses coopératives ont connu des marchés passés et des occasions manquées : des restauratrices et des cadres urbains faisaient des achats réguliers ; une commande d'une tonne d'huile destinée à l'export au Ghana fut enregistrée, mais manquée par incapacité de livrer la quantité demandée. Surtout, la FCMN-Niya utilisait avant trois kiosques qui avaient apporté des résultats intéressants : un au siège à la capitale et deux à Gotheye. Les deux derniers vendaient environ 20 litres d'huile par semaine chacun. Le kiosque au point Bac-Farié de Gotheye profitait particulièrement des personnes qui passaient prendre le bac lors de leurs sorties de weekend, et celui de Gotheye ville bénéficiait de l'attraction vers deux marchés en proximité, qui étaient actifs les lundis et jeudis.

Au niveau des villages producteurs, l'huile de sésame se consomme très peu. On l'utilise à des fins médicinales et on la consomme lorsqu'il y a une mévente, tel qu'après une foire. Pour la consommation quotidienne, les ruraux la considèrent trop chère et préfèrent consommer l'huile de palme importée qui est à 1 000 F.CFA le litre dans la zone.

Bien que les consommateurs nigériens considèrent l'huile de sésame actuellement commercialisée par la FCMN-Niya comme onéreuse, il vaut la peine de se rappeler que par rapport à d'autres marchés au monde, ce prix n'est pas élevé. Par exemple, on note qu'aux Pays-Bas, les grandes surfaces vendent le litre aux alentours de 7 000 F pour la qualité non bio et 16 000 F pour la qualité bio⁷. Le problème de la vision onéreuse repose sur deux facteurs : le pouvoir d'achat généralement faible des Nigériens, et le manque de prise de conscience de la population nigérienne sur la qualité des huiles de sésame, qui sont perçues comme des huiles fines ailleurs au monde.

Au niveau des produits dérivés et résiduels, la pommade se vend bien durant la saison froide. Le tourteau connaît des bons prix, se vendant à 100 F.CFA le kg ou 5 000 F.CFA le sac. Le savon fait à base de la bourbe se vend par contre difficilement. Ceci est lié à ses qualités techniques insatisfaisantes.

Pour les autres produits de sésame non dérivés de la chaîne de valeur des huiles, le plus populaire est le biscuit de sésame, qui est le seul produit à se vendre mieux que l'huile.

7. Coûts d'exploitation et opportunités d'optimisation

En termes de coûts d'exploitation, nous avons d'abord dressé un bilan simple des coûts de la production actuelle, sur base des entretiens à Garbey-Korou. Cela nous a donné un coût d'exploitation, inclus la rémunération aux femmes transformatrices, de 3 950 F par litre.

Cependant, certaines choses pourraient être optimisées, et si ces améliorations étaient mises en place, nous nous retrouverions à un coût légèrement inférieur à 2 400 F par litre. Ceci se traduirait à

⁷ www.jumbo.com, www.ah.nl

un prix de boutique, inclus TVA, de 3 810 F par litre. Les améliorations proposées sont les suivantes :

- réduire le coût d'acquisition du sac de sésame de 45 000 F à 37 500 F ;
- réduire le coût des étiquettes de 200 F par paire à 50 F ;
- réduire la rémunération / le bénéfice des transformatrices de 33 000 F par sac à 25 000 F ;
- et le plus important, améliorer le rendement en huile en utilisant exclusivement la meilleure presse, et en achetant les variétés de sésame à forte teneur en huile.

<i>Situation actuelle</i>			<i>Situation améliorée</i>		
Désigné	Coût par sac transformé (F CFA)	Proportion de la charge (%)	Désigné	Coût par sac transformé (F CFA)	Proportion de la charge (%)
MP	45 000	44,69 %	MP	37 500	37,24 %
MO extraction	3 000	2,98 %	MO extraction	3 000	2,98 %
Électricité	5 000	4,97 %	Électricité	5 000	4,97 %
Entretien Machine	4 500	4,47 %	Entretien Machine	4 500	4,47 %
Bidons	5 100	5,06 %	Bidons	7 000	6,95 %
Étiquettes	5 100	5,06 %	Étiquettes	1 750	1,74 %
Marge			Marge		
Transformatrices	33 000	32,77 %	Transformatrices	25 000	24,83 %
Dépenses	100 700		Dépenses	83 750	
Litres obtenus	25,5		Litres obtenus	35	
Coût par litre	3 949		Coût par litre	2 393	

Une feuille de simulation permettant de calculer ces coûts de manière plus détaillée a été livrée à la FCMN en format numérique.

Celle-ci révèle que la presse actuellement exploitée à Garbey-Korou, la 6YL-100, serait la meilleure parmi les options disponibles, réservation faite pour la presse industrielle de Tallé sur laquelle peu d'informations ont été obtenues. En effet, le 6YL-100 est plus économique que les méthodes artisanale et semi-artisanale pour raison de son rendement d'extraction supérieur.

Ce qui est plus surprenant est qu'il n'est pas non plus évident que la grande presse-huile non exploitée à Garbey-Korou soit plus avantageuse que la 6YL-100. En effet, en se basant sur les références de la machine, il semblerait que son coût moindre en main d'œuvre par litre d'huile produite (les deux opérateurs de la presse travaillent à une cadence doublée), se voit annulé par sa consommation nettement supérieure d'électricité dans un pays où l'électricité coûte cher. Cependant, vu que les chiffres utilisés pour ce calcul sont estimatifs, il serait intéressant de produire un lot sur cette dernière en mesurant les rendements, et en reprenant le calcul avec des chiffres de la vie réelle.

Au niveau de la rémunération des transformatrices, il est possible qu'elle puisse être réduite d'avantage, tout en les laissant avec des marges très raisonnables pour leurs travaux. En effet, quand l'extraction de l'huile se fait avec la machine moderne, la tâche la plus fastidieuse est le tri des graines de sésame. Le décantage et le conditionnement sont des tâches peu exigeantes en main d'œuvre. Cependant, en achetant le sésame auprès des producteurs membres de la FCMN-Niya, il devrait être possible d'obtenir des graines sans sable ni cailloux à la base, vu que ces derniers maîtrisent les bonnes pratiques de récolte. Ceci rendra le travail de tri très facile, et permettrait de réduire sensiblement le coût de la main d'œuvre par litre d'huile transformé. L'impureté la plus importante à éviter, avant de passer les graines dans la presse-huile industrielle, est le sable/petits cailloux. Ceci parce que le sable use vite le vis sans fin.

Recommandations

En tenant compte des objectifs initiaux posés par la FCMN-Niya, il ressort que certains choix stratégiques devront être faits sur la manière à avancer avec la filière sésame dorénavant. Vu que le coût de la matière première est assez élevé dans la zone, et que la matière première et la marge des femmes transformatrices constituent les plus grandes charges de fabrication, la possibilité de réduire le prix de l'huile est limitée sans en même temps réduire le bénéfice des membres de la FCMN-Niya par litre d'huile produite.

De l'autre côté, une augmentation sensible des ventes permettrait de créer plus de valeur totale que ce que fait la filière présentement. Surtout, la quantité totale de travail faite actuellement par les transformatrices dans le processus de la fabrication de l'huile est difficile à évaluer. Le décantage et le conditionnement ne devraient pas être des tâches si intensives. Si le tri reste trop fastidieux, alors il faudrait peut-être regarder la possibilité d'acquérir une trieuse de graines pour économiser le temps sur ce travail, ou ravitailler des graines plus propres à la base. Une bonne trieuse de sésame pourrait d'ailleurs aider la vente générale de la denrée, puisque le plus grand défaut que les consommateurs trouvent dans le sésame au Niger est généralement la présence de grains de sable.

Il faudrait donc que la FCMN-Niya et ses unions se posent les questions stratégiques suivantes :

- À quel point pourrait-il être raisonnable de réduire les coûts des ressources humaines dans le processus de la fabrication ?
- À quel point peut-on réduire le coût d'achat de la matière première sans pour autant appauvrir les producteurs, qu'on est justement mandaté à enrichir ?
- L'activité doit-elle continuer de se faire sous forme d'une série de micro-entreprises, ou est-ce que la FCMN-Niya devrait tenter d'harmoniser les actions, voir même les centraliser, afin d'en tirer les bénéfices d'une action coopérative ?
- Doit-on se contenter de transformer le sésame de la Sirba, ou serait-il stratégique d'intégrer celui d'autres zones tels que Maradi, où les prix de marché sont plus bas ? Voir même relocaliser la transformation vers ces zones ?

Certaines actions ne demandent pas d'interrogation pour être entreprises :

- Toute huile produite ainsi que toute huile vendue par la FCMN-Niya ou ces membres doit être documentée dans des registres appropriés.
- L'hygiène au niveau de l'atelier en tôle à Tallé doit être améliorée.
- La qualité de l'huile doit être standardisée dès qu'elle est vendue sous le nom de FCMN-Niya,
- S'il est nécessaire d'utiliser plusieurs méthodes d'extraction, l'huile issue de chaque processus pourrait être vendue sous un nom différent : « Huile pure de sésame » pour l'huile extraite par les presses à vis sans fin ; « Huile de sésame - grillé traditionnel » pour celle faite à la méthode traditionnelle et « Huile de sésame - pressée à froid » pour celle extraite avec la presse manuelle à cric.

Les équipements déjà existants suffiraient pour augmenter sensiblement la production actuelle. La presse 6YL-100 aurait probablement besoin d'un changement de la vis sans fin. À elle seule, bien entretenue, elle devrait être capable d'assurer une production de 20 tonnes d'huile par année, pourvu que la matière première soit disponible.

L'installation de lampes dans l'atelier d'extraction d'huiles permettrait de prolonger ses heures de service la nuit, au cas où des productions encore plus grandes seraient demandées.

La grande presse industrielle aurait besoin d'être ramenée à l'abri et d'être tournée un peu pour dégager la rouille qui l'a attaquée.

La presse à cric Walkia aurait besoin d'une manche prolongée afin d'obtenir un meilleur effet de levier. Actuellement, elle est trop lourde pour la travailler en longueur de journée.

Le décantage actuel suffit bien pour des volumes modestes, allant jusqu'à 3 ou 4 tonnes d'huile produite par année. Lorsque ces volumes seront excédés, il sera probablement intéressant d'investir dans une machine de filtrage.

Il n'y a actuellement pas de salle de stockage pour les produits finis. Lorsque les volumes de production augmenteront, une telle salle s'imposera, puisque les bidons d'huile ne pourront pas être enlevés à la minute. Aussi, il faudra qu'une salle hygiénique et dédiée soit disponible pour le décantage et les travaux de conditionnement.

Pour la stratégie de marketing, il sera impossible de concurrencer l'huile de palme importée en termes de prix pour l'instant. Il sera probablement très difficile de concurrencer l'huile d'arachide aussi, sauf baisse importante du prix d'achat de la matière première du sésame et de la main d'œuvre / bénéfice des transformatrices. Cependant, ce diagnostic montre qu'il est bel et bien possible de concurrencer l'huile d'olive. Pour faire cela, il faudra mettre un accent particulier sur les aspects qualité et santé de l'huile de sésame dans le marketing. Le fait que certains producteurs cultivent leur sésame en y associant un peu d'engrais non organique pourrait être conflictuel. Si FCMN-Niya vend ces huiles comme étant du « bio » ou de « l'organique », cela passera bien chez les consommateurs nigériens qui cherchent de plus en plus du naturel pour sa santé. Mais il faudra pouvoir assurer que les promesses faites sur l'emballage soient aussi la réalité du terrain.

Vu la situation globale de la filière, le plus urgent pour la redynamiser serait de :

- Demander à ce que tout se passe de nouveau au nom de la société coopérative. Les productions et ventes à titres individuels devraient être réorientées vers des ventes de la coopérative. Cependant, pour bénéficier de l'esprit entrepreneurial des membres qui partent actuellement négocier des ventes à titres personnels, la FCMN-Niya pourrait explorer un système de commissions pour les clients qu'ils remettent à la société coopérative.
- Prélever de l'argent pour l'entretien et l'amortissement des machines sur l'huile écoulée pour assurer leur bonne marche à long terme.
- Standardiser la qualité du produit afin que des extractions par machine moderne et celles qui sont artisanales ne passent pas sous le même nom de produit.
- Construire un réseau de distribution/vente des huiles.
- Réduire le prix de vente de l'huile.

Surtout le travail du développement du réseau de vente et distribution sera un travail de longue haleine. Il demandera des efforts soutenus et montrera ses fruits petit à petit. Dans un premier temps, il serait bon de se mettre un objectif pas trop ambitieux, tel que la vente de deux tonnes d'huile pour l'année 2021, pour ensuite augmenter les cibles les années suivantes. La campagne marketing pourrait mettre en avant l'image de l'exploitation agricole familiale. Pour la clientèle, les priorités à explorer serait :

- Intégrer les produits dans les boutiques de ventes de produits locaux de Niamey (FRONI, Nigérielles, Unital, Komi Local, ProNat Store, Les Saveurs d'Afrique) ;
- Rouvrir le kiosque au siège de la FCMN-Niya ;
- Diversifier les supérettes vendant les produits ;
- Approcher à nouveau les restaurants de Niamey ;
- Créer un réseau de distribution à travers le Niger au niveau des différents locaux de FCMN-Niya.

Pour que le dernier point marche, il faudrait que les points de vente / kiosques créés vendent plus qu'un seul produit afin d'attirer la clientèle. Ceci pourrait se faire en incluant d'autres produits à bonne durée de conservation produits par les membres de la FCMN-Niya, de diverses régions, dans ce réseau de distribution. En ouvrant ce réseau à d'autres producteurs / transformateurs de produits locaux aussi, la FCMN-Niya pourrait rendre leurs kiosques intéressants par la diversité des produits présentés, tout en assurant une position phare à l'huile de sésame.

La FCMN-Niya pourrait étudier l'option de **diversifier la production d'huile vers d'autres spéculations** aussi, telles que l'oseille, l'arachide et l'aduwa ou garbey (*Balanites aegyptiaca*), qui pourraient être travaillées dans les mêmes ateliers que l'huile de sésame. Ceci permettrait d'augmenter l'occupation des meuniers et des transformatrices, et permettrait à la FCMN-Niya de valoriser d'autres spéculations produites aussi par ses membres.



Finalement, la FCMN-Niya devrait considérer de s'engager dans certaines activités de lobbying. Particulièrement, des structures comme le Ministère de l'Agriculture, le Ministère de l'Industrie et le Haut-Commissariat à l'Initiative 3N devraient être ciblées, ainsi que les Députés de l'Assemblée nationale. Des exemples de questions utiles à avancer envers ces structures seraient :

- L'élimination ou la réduction de la TVA sur des produits transformés fabriqués au Niger, à base de matières premières nigériennes.
- Une tarification par tranche unique à la Nigelec pour les petites et moyennes industries n'ayant pas des transformateurs propres à eux. Il est absurde pour une industrie de payer plus par kWh lorsque la production augmente.
- La consommation de produits locaux par les institutions financés par l'argent publique, tels que les écoles à cantine, l'armée, etc.

Appendix A

Analyse FFOM

Forces	Faiblesses
Un grand réseau. Une grande production de sésame.	Coût de sésame relativement cher. Individualisme dans les actions plutôt que l'esprit coopératif. Intérêt plus grand chez les membres envers les appuis et prises en charges que l'activité productive et commerciale.
Opportunités	Menaces
Intérêt croissant aux aliments naturels, bio.	Concurrence d'autres acteurs dans la filière sésame.

Appendix B

Figure 1 : Schéma de l'extraction de l'huile de sésame par la méthode artisanale « mortier-pilon ».

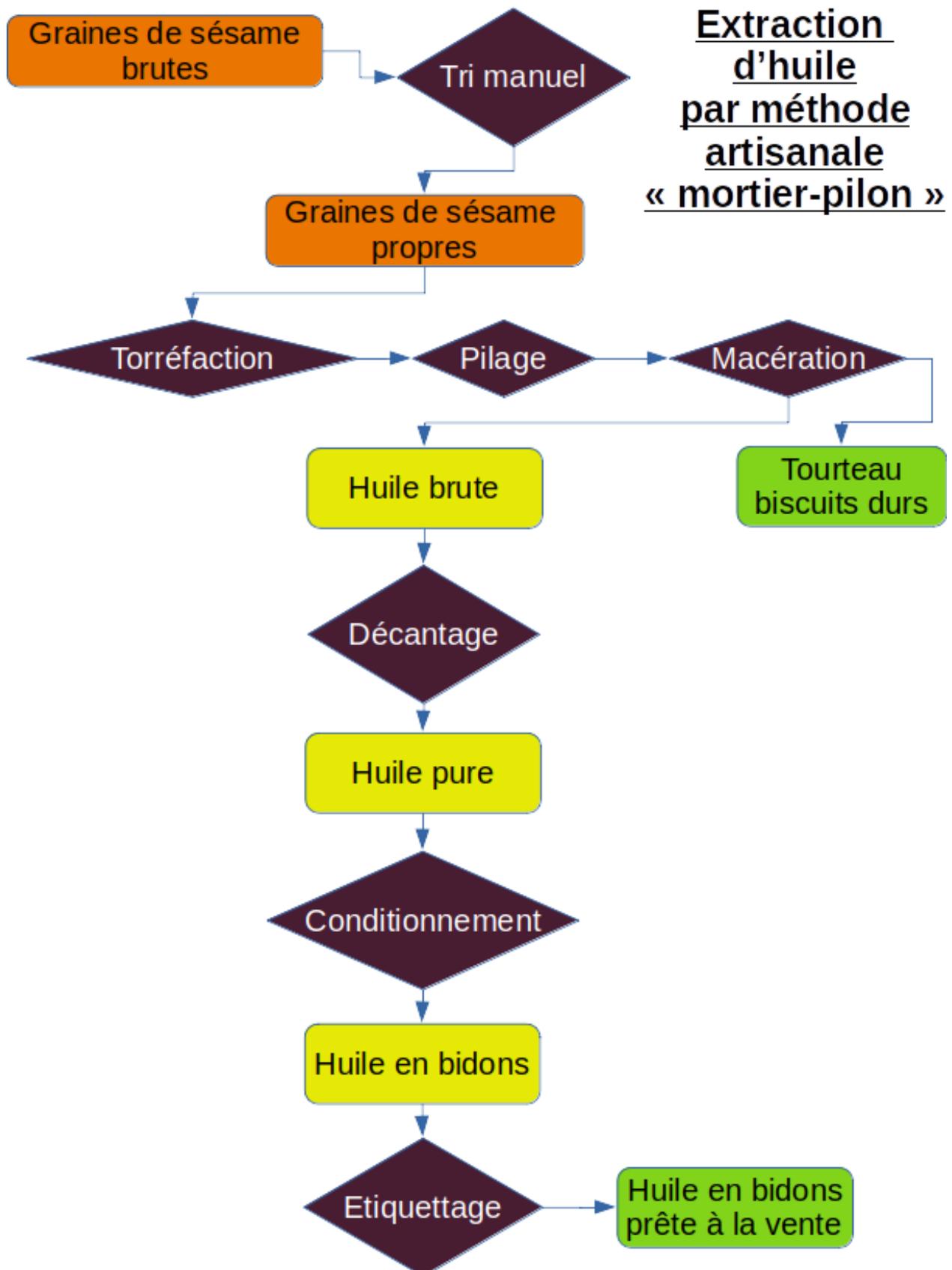


Figure 2 : Schéma de l'extraction de l'huile de sésame par la méthode artisanale « calebasse ».

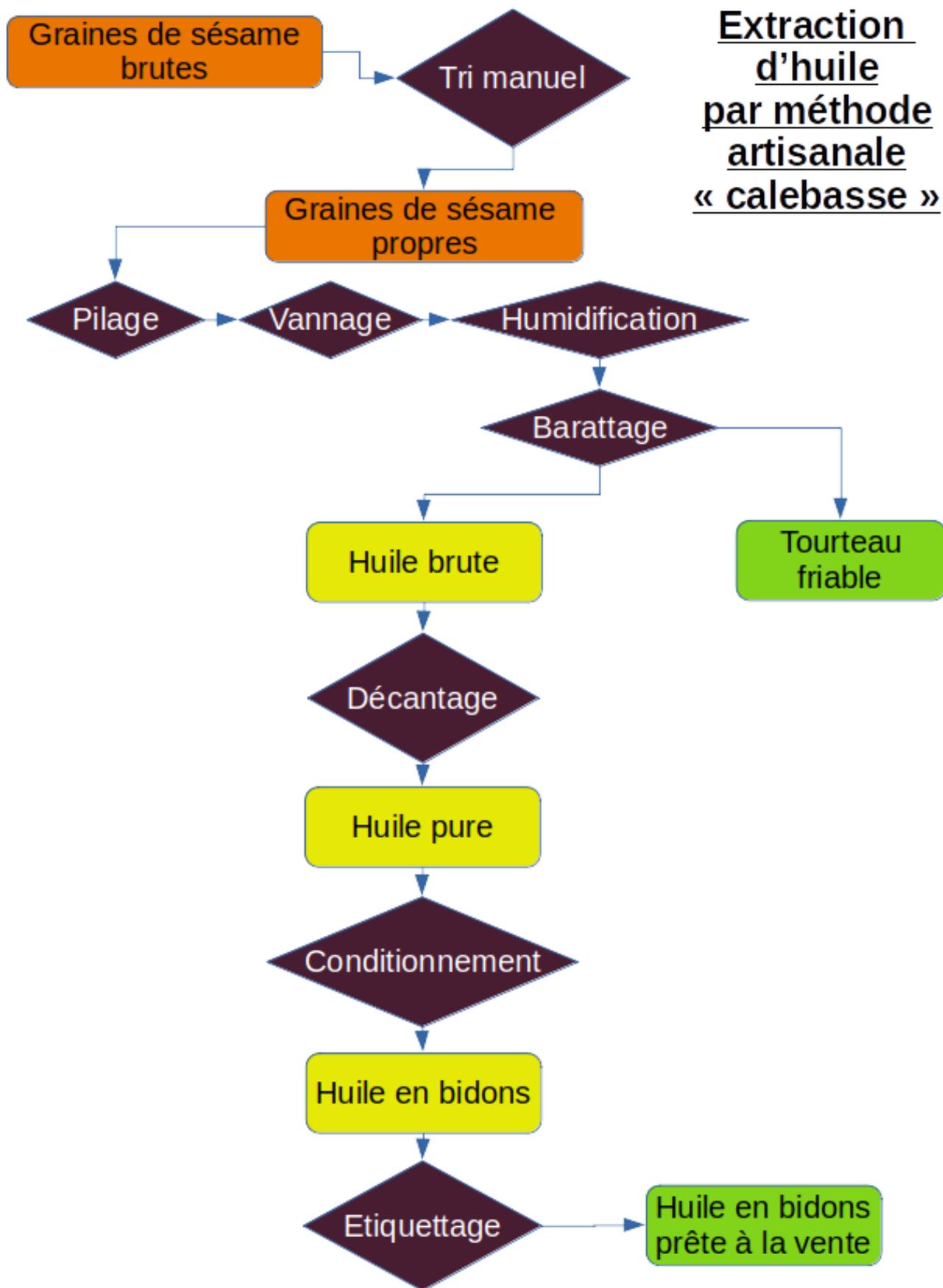


Figure 3 : Schéma de l'extraction de l'huile de sésame par la méthode industrielle.

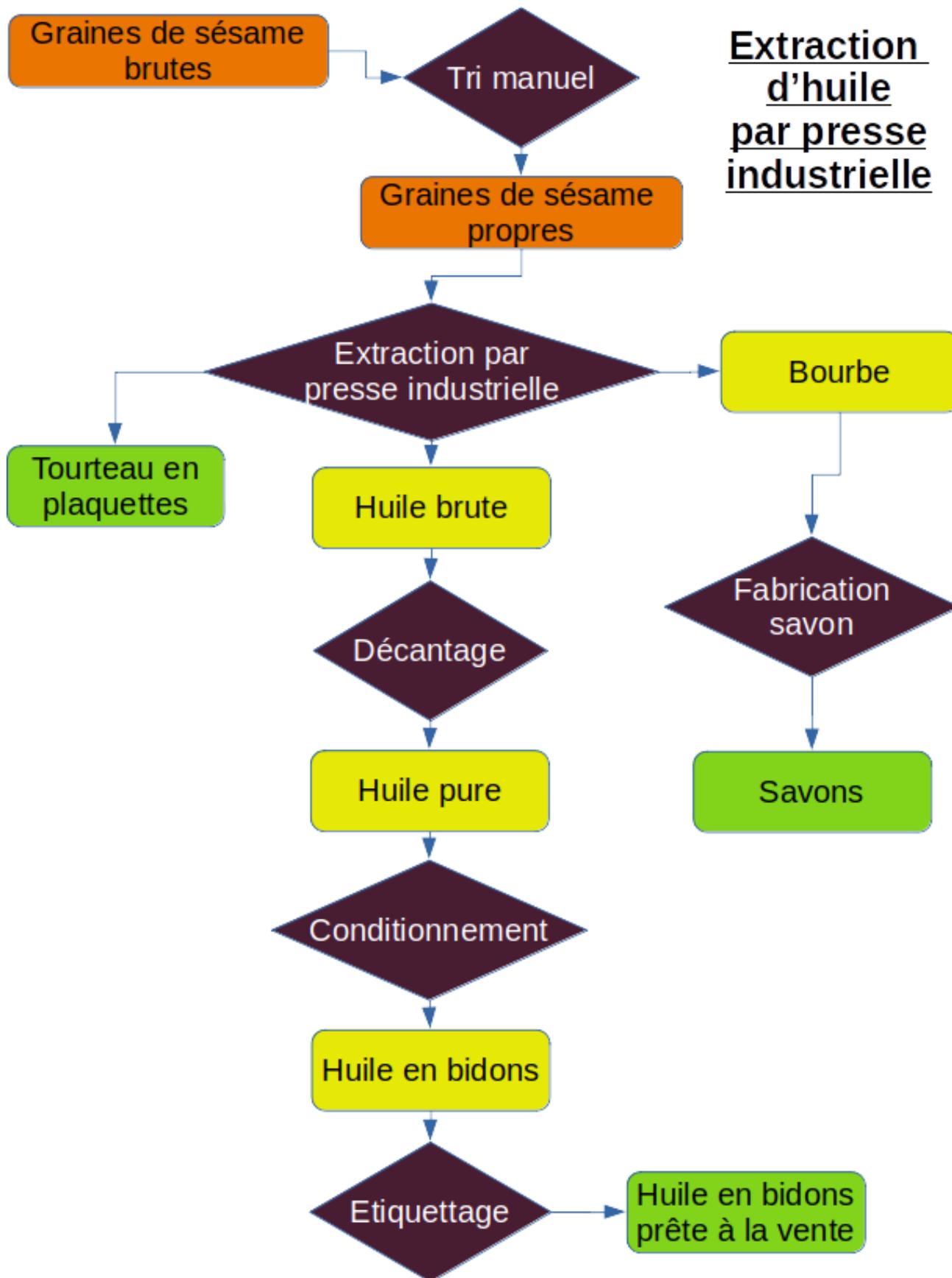


Figure 4 : Schéma de l'extraction de l'huile de sésame par la presse à froid manuelle Walkia.

