

## Analyse des chaînes de valeur des jus de *Borassus aethiopum* et *Saba senegalensis* au Sud du Mali

Siaka Drissa TRAORE<sup>1,\*</sup>, Amadou Malé KOUYATE<sup>1</sup> et Abasse TOUGIANI<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Institut d'Economie Rurale, Sikasso, Mali

<sup>2</sup> Institut de Recherche Agronomique de Niamey, Niamey, Niger

\* **Contact auteur** : [tsiaka96@gmail.com](mailto:tsiaka96@gmail.com)

Au Sud du Mali, les jus de *Borassus aethiopum* et de *Saba senegalensis* sont considérés comme une source potentielle de revenu et de réduction de la malnutrition. Le présent travail a cherché à caractériser et cartographier les chaînes de valeur, à inventorier les unités de transformation et à caractériser les canaux de commercialisation des jus de *B. aethiopum* et *S. senegalensis*. Des enquêtes ont été réalisées auprès de 100 exploitantes, 119 transformatrices et 12 commerçants. Les données primaires ont été collectées à l'aide d'un questionnaire semi-structuré, à raison d'un questionnaire par type d'acteur. Les résultats ont montré que les exploitantes des fruits des deux espèces sont majoritairement adultes et illettrées (73 %) sur l'ensemble des villages, à l'exception de Kalifabougou où les jeunes sont majoritaires. Au niveau de la transformation, les acteurs impliqués sont des femmes majoritairement illettrées (77 %). Les unités de transformation des fruits des deux espèces en jus sont au nombre de 15 dans la zone inventoriée dont 7 sont localisés à Koutiala, 4 à Sikasso et 4 à Bougouni. En ce qui concerne la commercialisation des jus de *B. aethiopum* et *S. senegalensis*, elle est entre les mains des femmes, à l'exception des forains collecteurs de *S. senegalensis* qui sont des hommes. Le circuit de commercialisation est composé de plusieurs acteurs : les collecteurs, les forains-collecteurs, les détaillants, les transformatrices, les semi-grossistes, les grossistes et les consommateurs. L'analyse des comptes d'exploitation des chaînes de valeur des deux jus a montré que leur exploitation, leur transformation et leur commercialisation sont rentables. Pour une gestion durable et une meilleure utilisation nutritionnelle de ces deux espèces disposant d'un grand potentiel, des stratégies doivent être développées pour accroître la disponibilité de ces jus et compétitif.

**Mots clés** : Commercialisation, Enquêtes, Exploitation, Produits Forestiers Non Ligneux, Rentabilité, Transformation

In southern Mali, *Borassus aethiopum* and *Saba senegalensis* juices are considered a potential source of income and reduction of malnutrition. This work aimed to characterize and map value chains, inventory processing units and characterize marketing channels for the two juices. Surveys were conducted on 100 female operators, 119 processors and 12 traders. Primary data were collected using a semi-structured questionnaire, with one questionnaire per type of actor. The results showed that women fruit growers of both species are mostly adults and illiterate (73%) in all villages, except Kalifabougou where young people are the most important group. In the field of processing, the actors involved are women who are mostly illiterate (77%). There are 15 fruit processing units of both species in the study area from which 7 are located in Koutiala, 4 in Sikasso and 4 in Bougouni. The results showed that the marketing of both juices is a female activity, while the fairground collectors of *S. senegalensis* juice are men. The marketing circuit is composed of several actors, including collectors, fairground collectors, retailers, processors, semi-wholesalers, wholesalers and consumers. The analysis of the exploitation accounts for the value chains between the two juices showed that their exploitation, processing and marketing are profitable. For sustainable management and better nutritional use of these two species with high potential, some adequate propagation strategies must be developed to make them available and competitive.