

Guide de l'artisan exportateur

Avant propos

Tactique Ethique est une association française visant à promouvoir les initiatives éthiques en Afrique de l'Ouest dans une optique de développement durable et de lutte contre la pauvreté. Le commerce équitable, au travers des échanges Nord/Sud, est une de ces initiatives qui, chaque année, prend un peu plus d'ampleur. Il semble cependant que les artisans maliens ne parviennent pas, pour le moment, à en tirer profit par manque d'informations à ce sujet.

En venant au Mali notre volonté était d'ouvrir de nouveaux horizons aux artisans maliens en leur faisant prendre conscience des opportunités d'exportation de leurs produits vers la France. Une collaboration fructueuse avec la société Axe Formation nous a permis de rencontrer des artisans, d'échanger avec les structures publics et privés du secteur de l'artisanat pour mieux appréhender les obstacles à l'exportation des produits d'artisanat maliens.

Ainsi les informations contenues dans ce guide visent principalement à:

- ◆ sensibiliser les artisans à l'idée de "commerce équitable"
- ◆ encourager le regroupement et la formation des artisans
- ◆ informer les artisans des structures de soutien financier, matériel et humain à leur disposition

Axe Formation, acteur du développement local au Mali et en Afrique et auteur du site www.penserpouragir.org, nous a apporté son soutien pour l'élaboration de ce guide. Les informations contenues dans ce guide sont également disponibles sur leur site: une interface dynamique pour valoriser les initiatives de développement local et engager un dialogue constructif entre ses acteurs.

Axe Formation
Korofina Sud, rue 96, N° 561
Bamako, BP 9081
Mali

Axe Formation

Association Tactique Ethique
13 rue Nicolas Boileau
78590 Noisy Le Roi
France



Tél: 224-98-22
axe@penserpouragir.org
www.penserpouragir.org

Tél: 00 33 (1) 34 62 98 24
www.chez.com/tacticethic
tacticethic@yahoo.fr

Guide de l'artisan exportateur

Le guide de "l'artisan exportateur" tente d'informer et de répondre aux interrogations des artisans maliens désireux de connaître et d'exploiter les opportunités d'exportation de leur produits.

Aujourd'hui le circuit du commerce dit "équitable" a pour but d'instaurer des relations étroites, éthiques et durables entre producteurs locaux et vendeurs internationaux. Nous reviendrons sur cette idée de commerce équitable, ses avantages par rapport au commerce traditionnel et les engagements réciproques qu'artisans et distributeurs doivent s'efforcer de respecter au travers de la charte du commerce équitable. La mise en place d'un commerce équitable est certes la voie à encourager. Mais les débouchés étant encore limités et les circuits de distribution peu rôdés, il s'avère indispensable de vous informer des autres opportunités de commercialisation de vos produits en France.

A travers ce guide, nous souhaitons également évoquer les critères de réussite préalables à une activité d'exportation: se regrouper en associations, se former, avoir accès à l'information, sont autant de démarches essentielles permettant de poser des bases solides et pérennes. A travers nos rencontres avec les artisans un problème majeur est revenu fréquemment, celui de l'accès au financement: nous évoquerons donc les différentes solutions qui se présentent à vous pour financer vos activités.

Ce guide cherche à promouvoir et à encourager les démarches entrepreneuriales. Fort d'un secteur artisanal structuré et de produits de qualité, l'artisanat d'art malien gagne à être connu à l'étranger.

Les informations contenues dans ce guide sont à destination de tous les artisans bien que les opportunités d'exportation concernent essentiellement l'artisanat d'art (et non utilitaire), à savoir sculpture, peinture, teinture, bijouterie, poterie, art récupératif, textile

Table des matières

I. Pourquoi exporter ?	5
II. Une opportunité nouvelle et juste: le commerce équitable	6
1. Qu'est ce que le "commerce équitable"?	6
2. La charte du commerce équitable: les droits et devoirs des acteurs du commerce équitable	6
3. Les organismes français de commerce équitable	8
4. Le commerce équitable en France	8
5. Des exemples concrets	9
III. Les critères de réussite	10
A/ SE REGROUPER	10
1. Les formes de regroupement	10
2. Pourquoi se regrouper?	10
3. Comment se regrouper ?	11
4. Un exemple de regroupement	12
B/ SE FORMER	12
1. Les types de formation	12
2. Pourquoi se former?	12
3. Les formations proposées	13
4. L'expérience d'une couturière	15
C/ LIER DES CONTACTS	15
1. Pourquoi lier des contacts?	15
2. Comment s'informer des opportunités extérieures?	16
3. Calendrier 2003 des manifestations commerciales au Mali.	16
4. Carnet d'adresses des importateurs:	17
D/ LES CONDITIONS PROPRES AU PRODUIT	19
IV. Le financement de vos projets	20
1. Regrouper vos ressources financières	20
2. Solliciter un prêt auprès d'une mutuelle de micro finance.	20
3. La caution solidaire	20
4. Les subventions d'organismes privés ou publics	21
V. Annuaire de vos interlocuteurs maliens	21
1. La FNAM -Fédération Nationale des Artisans du Mali-	21
2. CNPA -Centre National Pour la Promotion de l'Artisanat-	23
3. Les Chambres de Métiers	23
4. RAC -Réseau d'Animation et de Conseils-	24
5. BGECO -Boutique de gestion d'échanges et de conseils-	25
6. ONG Guamina	25

I. Pourquoi exporter ?

Les débouchés pour l'artisanat d'art malien restent jusqu'à présent trop limités et ce pour plusieurs raisons:

- Le marché local n'offre pas de débouchés suffisamment importants
- La concurrence mondiale pénalise les exportations de produits maliens
- La demande étrangère est de plus en plus exigeante quant à la qualité des produits et leur caractère standardisé (capacité de produire un même produit en grande quantité).

Pour vous artisans, l'exportation reste une étape importante du développement de votre activité. Vendre ses produits à l'étranger permet d'accéder à une clientèle bien plus importante que celle du marché local. Mais le succès d'une telle démarche demande une organisation particulière et du sérieux. Nous verrons donc plus tard les critères de réussite d'une activité exportatrice.

Cette activité d'exportation est d'autant plus importante que depuis quelques années un changement s'opère : les consommateurs français prennent conscience de l'inégalité du commerce Nord/Sud et souhaitent agir en conséquence en privilégiant les produits issus du sud ayant été produits dans des conditions "équitables". Un nouveau marché à l'exportation est donc en train de se développer mais les exigences des consommateurs n'en restent pas moins strictes.

Il est important pour vous de distinguer deux types d'activités exportatrices:

- **l'exportation classique** : les produits sont commercialisés sur les foires, salons internationaux et dans des boutiques d'artisanat en France. Ce type de commerce offre des débouchés ponctuels mais ne permet pas dans la plupart des cas à un artisan de subvenir pleinement à ses besoins et aux besoins de sa famille.
- **le commerce équitable** : c'est une nouvelle forme de commerce en pleine essor, liée à des exigences particulières du consommateur étranger, caractérisée par un partenariat durable avec le distributeur et des conditions commerciales plus justes.

II. Une opportunité nouvelle et juste: le commerce équitable

1. Qu'est ce que le "commerce équitable"?

Visant à établir un rapport d'échange juste pour tous, du producteur au consommateur, le commerce équitable est fondé sur les grands principes suivants : assurer une juste rémunération du travail des producteurs, garantir le respect des droits de l'homme, instaurer des relations durables entre les partenaires, favoriser la préservation de l'environnement, proposer aux consommateurs des produits de qualité.

Exporter via des circuits du commerce équitable permet d'atteindre une clientèle directement concernée par les difficultés de pays du sud et des artisans. De plus en plus de consommateurs ne veulent plus faire leur achat simplement en fonction du prix ou des caractéristiques du produit mais intègrent dans leur décision d'achat ces grands principes éthiques.

2. La charte du commerce équitable: les droits et devoirs des acteurs du commerce équitable

Il existe des règles bien précises (établies par l'ensemble des organismes français du commerce équitable) qu'il est impératif de respecter.

Ces règles sont regroupées dans la "Charte du commerce équitable" disponible sur le site www.commerceequitable.org et dont les principaux points sont repris ici.

Des engagements impératifs

✓ L'objectif du commerce équitable est avant tout d'engager un partenariat **durable**.

Ainsi le producteur et l'acheteur s'engagent à établir des relations commerciales à long terme permettant au producteur d'envisager des projets sur la durée grâce à des commandes régulières, et à l'acheteur d'avoir un approvisionnement constant répondant à ses besoins.

✓ La production des produits destinés à des échanges équitables doit se faire dans le **respect de la dignité humaine**.

Ainsi, les producteurs s'engagent à refuser systématiquement une quelconque forme d'esclavage ou de travail forcé, y compris l'exploitation des enfants. Un artisan malien peut bien évidemment prendre en charge un apprenti mais a dans ce cas une responsabilité d'éducation sociale de l'apprenti.

✓ Comme dans tout échange commercial, les différents acteurs établissent un contrat fixant les **garanties** en terme de :

- **Prix du produit**, qui doit permettre **une juste rémunération** des producteurs et vendeurs. Ainsi ce prix doit prendre en compte à sa juste valeur le travail fourni par le producteur, et répondre à ses besoins et ceux de sa famille en terme de formation, de santé, de protection sociale... Mais ce prix doit également prendre en compte les

exigences des marchés occidentaux afin de permettre au vendeur de trouver des débouchés tout en lui assurant une marge suffisante pour régler ses différents frais.

- **Qualité** des produits avec un engagement à maintenir cette qualité dans le temps.
 - **Versements éventuels d'acomptes** lorsque les organisations de producteurs n'ont pas le fond de roulement nécessaire pour acheter la matière première, ou pour vivre tout simplement entre la commande et le règlement final.
 - **Délai de livraison.**
- ✓ Ces échanges, basés sur la confiance réciproque, doivent se faire dans la **transparence**. Ainsi, le producteur s'engage à donner toutes les informations sur sa production, les conditions de travail, les salaires... De même, l'acheteur doit pouvoir fournir au producteur les informations concernant la vente de son produit, le prix, les quantités vendues, les marges effectuées. A tout moment, chacun doit pouvoir bénéficier de toutes ces informations.
- ✓ Les acteurs doivent accepter un **contrôle** sur le respect de ces différents engagements, qu'il s'agisse d'un contrôle interne ou externe.

Ces engagements constituent la base du commerce équitable sans laquelle une relation saine ne peut pas être engagée.

Une volonté de changement à long terme : les critères de progrès

Les engagements cités précédemment sont ceux sans lesquels une activité de commerce équitable ne peut pas être envisagée. Les critères suivants correspondent plus à des objectifs à long terme, que le commerce équitable doit permettre d'atteindre.

- ✓ Le producteur, qu'il s'agisse d'une entreprise individuelle, d'une association ou d'une coopérative doit **organiser son activité de façon démocratique**, de façon à ce que chacun ait droit à la liberté d'expression et puisse exprimer son avis.
- ✓ Chacun doit être **respecté**, sans aucune discrimination.
- ✓ Le **travail des enfants doit être banni** autant que possible. Il ne peut être toléré que dans une période transitoire, en vue d'une scolarisation ou d'une formation.
- ✓ **Les potentiels locaux** des producteurs doivent être valorisés : utilisation de matières premières et de savoirs-faire locaux.
- ✓ Une production **respectant durablement l'environnement** : le producteur doit utiliser de manière raisonnée les matières premières et les sources d'énergie, et s'assurer de leur renouvellement.
- ✓ **Diminuer** autant que possible **le nombre des intermédiaires** afin de simplifier les circuits de distribution et rendre le plus proche possible les producteurs des consommateurs.

- ✓ Encourager les producteurs à **développer leur activité locale** pour leur assurer une autonomie vis à vis de l'exportation. L'activité économique doit être rentable en elle-même, et donc parfaitement distincte d'autres formes de financements.
- ✓ Engagement des acteurs envers leur environnement socio-économique. Les producteurs doivent **réinvestir les bénéfices** dans leur entreprise ou agir pour le développement de leur communauté :
 - En incitant d'autres producteurs à s'organiser et en soutenant toute initiative allant dans ce sens.
 - En la faisant bénéficier des revenus générés par la vente des produits, au travers de projets d'éducation, de santé, de développement agricole, etc.

3. Les organismes français de commerce équitable

- Les **enseignes de la grande distribution** (Monoprix, ATAC, Leclerc, Carrefour...) qui commencent à distribuer quelques produits alimentaires (café, thé...). Les normes à respecter en matière de produits alimentaires restent cependant extrêmement strictes.
- Un réseau de 102 **boutiques "Artisans du Monde"**, gérées par des bénévoles. Artisans du monde, association de solidarité internationale, importe et vend des produits artisanaux et alimentaires en provenance de 100 groupes de producteurs d'Afrique, d'Asie et d'Amérique Latine. Les débouchés restent très limités et les boutiques artisans du monde privilégient une relation durable avec quelques producteurs. Ces derniers sont sélectionnés par rapport à la qualité de leur produit mais aussi et surtout par rapport au projet de développement social qu'ils exposent. Les bénéfices dégagés par la vente devront permettre par exemple de construire une école ou un centre de soins.
- Des **boutiques spécialisées** comme Boutic Ethic, Artisans du sahel, Artisans du Soleil
- De la **vente par correspondance** : Artisanat SEL

La liste des points de vente, des catalogues et adresses des sites internet ayant rapport au commerce équitable est disponible sur le site internet www.commerceequitable.org

4. Le commerce équitable en France

- 9.15 millions d'Euros de chiffre d'affaire en 2000
- 120 boutiques de commerce équitable
- des sociétés de vente par correspondance (ex: Artisanat SEL)
- de la vente en ligne sur internet
- des associations de bénévoles pour sensibiliser, informer et vendre des produits issus du commerce équitable.

5. Des exemples concrets

L'association des villageois de N'DEM (Sénégal)

Le village de N'DEM au Sénégal est situé dans une région qui souffre de sécheresse dévastatrice. Les habitants de ce village, soit environ 300 personnes, ont décidé de se mobiliser en créant une association qui améliorerait leur conditions. Ils ont créé un centre des métiers regroupant des ateliers de couture, d'artisanat, de teinture, de menuiserie. L'artisanat est commercialisé localement et en Europe par l'intermédiaire des magasins Artisans du Monde. Grâce à ces nouveaux revenus, l'association a pu construire un dispensaire, une maternité et installer l'eau courante.

Union des Groupements des Artisans du Nord (Côte d'Ivoire)

C'est en 1983, à Korhogo, qu'a été créé l'UGAN. Elle regroupe plusieurs coopératives spécialisées et travaille avec plus de 300 artisans. L'UGAN veut promouvoir le développement de l'artisanat, cette activité étant une source de création d'emplois et une solution à l'exode rural. Elle propose également aux artisans un encadrement technique et se charge de la commercialisation de leur produits, notamment vers les pays d'Europe.

Noah's Ark (Inde)

Ziauddin est artisan à Moradabad, au nord de Delhi. Il est spécialisé dans la sculpture sur bois et l'incrustation du laiton. Longtemps exploité par son patron, il décide de se sortir de la pauvreté. Il contacte Noah's Ark, coopérative locale qui travaille en lien avec les structures européennes de commerce équitable.

Celle-ci lui passe des commandes et lui avance l'argent pour l'achat et le séchage du bois. Cette rencontre va bouleverser sa vie : aujourd'hui ses conditions de vie se sont améliorées et ses trois filles peuvent enfin aller à l'école. Comme Ziauddin, Noah's Ark a redonné espoir aux 200 familles auxquelles elle fait bénéficier des avantages du commerce équitable.

Cependant pour pouvoir bénéficier des circuits d'exportation du commerce équitable ou des circuits traditionnels, il est nécessaire de bien s'y préparer. L'exportation est une phase complexe du développement d'une activité artisanale. Aussi avons nous souhaité à travers ce guide vous mettre en garde en vous exposant les critères de réussite qu'il est nécessaire de remplir avant même de penser à exporter ses produits. Répondre à ces critères demande certes du travail, du sérieux et de la motivation mais vous n'en serez que mieux récompensés.

III. Les critères de réussite

Les conditions suivantes nous paraissent être des critères importants à remplir avant d'entamer une démarche d'exportation.

Ces conditions sont exposées sous quatre aspects différents :

- Se regrouper: rassembler les forces pour augmenter ses capacités.
- Se former : pour être plus productif, pour mieux gérer son activité.
- Les conditions propres au produit : cibler le marché, adapter son produit aux exigences des clients.
- Lier des contacts

A/ SE REGROUPER

1. Les formes de regroupement

Il existe différentes façons de se regrouper. Les artisans peuvent se rassembler au sein d'associations ou de Groupements d'Intérêt Economique (GIE).



2. Pourquoi se regrouper?

Augmenter ses capacités financières

En mettant en commun ses ressources, il est plus facile pour les artisans de :

- Avoir accès aux crédits. En effet, le principal frein pour l'accès au financement par les banques reste le manque de garanties fournies par les artisans. Ainsi les garanties soumises par un groupement d'artisans peuvent être suffisantes pour obtenir un crédit.
- Réaliser des lourds investissements tels que l'achat de machine et outillage, la location de locaux...

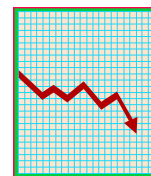


Augmenter ses capacités de production

En mettant en commun leurs moyens de production, les artisans peuvent répondre à des commandes plus importantes. Par ailleurs, plus les commandes sont importantes, plus les achats de matière première se négocient à meilleur prix.

Diminuer les coûts.

Le regroupement d'artisans permet de réduire les coûts de production et les coûts nécessaires au fonctionnement de l'activité.



- Coûts de production : Achat des matières premières à meilleur prix...
- Coûts nécessaires au fonctionnement de l'activité : loyer, entretien, communication...

Augmenter sa taille pour peser d'avantage sur le marché.

- En se regroupant, on devient accessible plus facilement auprès des acheteurs et on accroît sa crédibilité. Il est avantageux de se présenter auprès des acheteurs comme une entreprise regroupant plusieurs artisans. C'est une preuve de fiabilité qui mettra en confiance le client. Cela augmente donc les chances d'accéder à de nouveaux débouchés.
- En se regroupant, on accroît son influence dans son corps de métiers. Il est plus facile d'exprimer ses revendications. Le groupement ou l'association gagne en poids dans les négociations.
- Un artisan isolé ne peut dans la plupart des cas produire en grande quantité dans un temps limité. L'apport du groupement est de permettre d'accéder à de nouvelles opportunités. La réalisation d'une commande importante renforcera l'image et le poids du groupement d'artisans sur le marché.



3. Comment se regrouper ?

- Parmi les appuis dont vous disposez, le **Centre National de Promotion de l'Artisanat (CNPA)** et le **Réseau d'Animation et de Conseils (RAC)** vous aident à la mise en place de la structure de votre association. Ainsi le RAC propose une formation à la vie associative constituée d'appui aux associations de base pour l'élaboration de leurs statuts, des règlements intérieurs, organisation de leurs assemblées, réunions et l'obtention de leur récépissé.
- Une autre façon de se regrouper peut simplement consister dans le fait de s'inscrire à la **Chambre des Métiers** locale ou à la **Fédération Nationale des Artisans du Mali (FNAM)** pour ainsi bénéficier d'une certaine représentativité et reconnaissance.
 - Ainsi l'inscription auprès de la Chambre des Métiers permet de faire reconnaître son activité par l'état et être ainsi répertorié dans le registre de la Chambre des métiers. Il s'agit donc d'une reconnaissance officielle de votre activité.
 - En adhérant à la FNAM, principal syndicat représentant les artisans, vous pouvez exprimer vos besoins et revendications : besoins en formation, conditions de travail...L'adhésion à la FNAM nécessite d'être regroupé en association ou GIE.
- Rejoindre une association existante.

4. Un exemple de regroupement

Dans un village situé à 30 km de Bamako, des femmes spécialisées dans la confection de bogolan ont décidé de se réunir et de créer leur propre association. Les formations suivies sur la création et le fonctionnement de la vie associative auprès de l'ONG Guamina les ont appuyées dans la création de leur groupe.

Dès lors, les opportunités de développement sont apparues. (la gamme des vêtements proposés s'est enrichie, la capacité de production est devenue plus importante).

Aujourd'hui, l'association est sur le point d'intégrer un circuit de commerce équitable avec des distributeurs européens.

B/ SE FORMER

1. Les types de formation



Nous détaillerons trois types de formation :

- la formation technique: apprentissage et perfectionnement dans son corps de métier

➤ L'apprentissage :

Il s'agit d'une méthode d'enseignement duale. Elle se décline sous deux formes : une partie théorique (20 % du temps) en salle de travail et une partie pratique (80% du temps) en atelier. La période d'apprentissage est généralement fixée à 3 ans. A son terme, l'apprenti reçoit une qualification reconnue dans son corps de métier et accréditée par l'Etat.

➤ Le perfectionnement :

Cet enseignement est généralement destiné aux artisans expérimentés d'un même corps de métier désirant se mettre aux faits des dernières évolutions de leur secteur d'activité (contexte et méthodes de travail).

- la formation à la gestion de l'entreprise : comptabilité, promotion des produits, élaboration d'un plan d'affaires, recherche de financement
- la formation à la vie associative: élaboration des statuts, gestion des conflits, tenue des assemblées, développer des partenariats, négociation

2. Pourquoi se former?

Les artisans doivent attendre de la formation qu'elle leur ouvre de nouvelles perspectives en terme de production, qu'elle les interroge sur le mode de fonctionnement de leur commerce.

La formation technique

- Se perfectionner dans son activité permet d'améliorer la qualité de la production. De plus, une formation reconnue et certifiée permet d'améliorer la perception du produit auprès des acheteurs potentiels.
- La formation a également pour but de modifier les méthodes de travail afin de réaliser des économies de temps et de coûts.

La formation à la gestion de l'entreprise.

Gérer son activité en tant qu'entrepreneur c'est agir dans le seul but de pérenniser et de développer son métier. La gestion de l'entreprise comporte l'aspect comptable relatif à la maîtrise des coûts et l'aspect commercial relatif à la mise en valeur de son activité.

- La comptabilité permet de dégager un prix de revient pour chaque unité produite. Responsable de son activité, l'artisan doit pouvoir en établir périodiquement la situation financière. Ce diagnostic a pour but de déterminer la marge de manœuvre dont dispose l'artisan et de fixer des objectifs de développement en conséquence.
- La formation aux méthodes de commercialisation doit permettre à l'artisan d'accéder à de nouveaux marchés, qu'ils soient locaux ou tournés vers l'exportation. L'accès à l'information reste dans ce domaine un critère de réussite essentiel. Les foires, les expositions offrent à l'artisan la possibilité de se faire connaître au delà du marché local.

La formation à la vie associative

- Cette formation permet aux représentants de pouvoir assurer l'existence et la pérennité de l'association. Ainsi, la tenue des assemblées mensuelles et annuelles, les élections des gérants, la mise à jour de documents comptables garantiront la bonne conduite de l'association.
- Grâce à cette formation, les membres sont à même de prendre plus d'initiatives au sein de l'association, de rendre le groupement plus dynamique.

3. Les formations proposées

Nous avons recensé ci dessous quelques organisations proposant des formations (technique, gestion, vie associative).

- Comment accéder à la formation technique ?

La **Fédération Nationale des Artisans du Mali** s'est associée à plusieurs centres de formation afin d'améliorer ses services aux artisans. Ainsi, plusieurs modules en rapport avec une dizaine de corps de métiers ont déjà été mis en place. Les artisans peuvent faire la demande de formation auprès de la direction de la FNAM.

Soit des formations correspondantes ont déjà été mises en place, soit l'équipe de la formation se réunira afin d'étudier les possibilités de création d'un nouveau module. Ces formations sont destinées aux apprentis (formation duale) et aux maîtres (perfectionnement).

ONG Guamina propose également des formations techniques par l'intermédiaire de l'Union pour la Formation et l'Appui aux Entreprises.

L'ONG GUAMINA recueille les demandes de formation. Lorsqu'un groupe d'une dizaine de demandes identiques est constitué, elle transmet la requête auprès de l'UFAE.

Après un délai de réflexion et de mise en place du programme de perfectionnement, la formation débute.

Des formations pour les jeunes apprentis sont également mises en place.

L'état a mis en place un système d'aide financière à la formation par l'intermédiaire du **FAFPA** (Fond d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage). Ainsi, cet organisme subventionne à hauteur de 75% les formations décrites ci-après.

L'organisme d'aide aux artisans (FNAM/GUAMINA) prend en charge 13% des frais.

Le bénéficiaire de la formation paie 12% du coût, correspondant finalement aux déplacements et aux frais de restauration.

Le **RAC** (Réseau d'Appui et de Conseil) dispense également des formations techniques, suivant les besoins exprimés .

➤ La formation à la gestion.

La **BGECO** (Boutiques de Gestion, d'Echanges et de Conseils) propose des formations à la gestion. Il s'agit de stages de 10 jours répartis en 6 modules dont la gestion des stocks, planification financière, le marketing (promotion/vente), la comptabilité, la communication... le coût de ces formations est d'environ 300 000 Francs CFA (dont 75% sont pris en compte par la FAFPA).

L'objectif de la BGECO est également d'assurer un suivi de proximité des artisans formés tout en leur garantissant un partenariat dans la durée. Ainsi, aujourd'hui, 33 artisans du district de Bamako bénéficient du soutien de la BGECO (109 artisans au Mali). La BGECO dispose d'antennes régionales à Ségou, Koutiala, Mopti et Kita.

L'ONG GUAMINA propose également des formations à la gestion. Celles ci s'organisent en trois modules:

- niveau 0 : alphabétisation (durée 1 an, coût 400 000 FCFA)
- niveau 1 : comptabilité élémentaire de base (durée 3 semaines, coût 80 000 FCFA)
- niveau 2 : tenue d'un compte d'exploitation et élaboration d'un plan d'affaires (durée :10 jours, coût 30 000 FCFA)

Le coût de la formation est pris en charge par la FAFPA et GUAMINA, 12% des frais revenant à l'artisan.

Les demandes en formation à la gestion peuvent également être adressées au **FAFPA** qui se charge de recenser les demandes et de trouver les organismes susceptibles de dispenser ces formations.

Par ailleurs, **l'APCMM (Assemblée Permanente des Chambres de Métiers du Mali)** propose une aide à la préparation de foires et salons. Il s'agit d'encourager la recherche de partenaires commerciaux extérieurs, la mise en place de politique commerciales définies au cours de ces expositions afin d'en tirer le maximum de bénéfices.

➤ La formation à la vie associative

Le réseau d'animation et de conseil (RAC) et l'ong GUAMINA proposent une formation à la vie associative.

Ces formations vous apprennent à élaborer les statuts de création de l'association, assurer la vie associative (assemblées, négociations), tenir la comptabilité, et enfin gérer les relations et les conflits entre les membres du groupement.

Ces formations font également l'objet de subventions par le FAFPA.

4. L'expérience d'une couturière

Une couturière de Bamako, voyant ses ventes stagner, décide de faire appel aux services de la BGEKO. Ses entretiens avec un conseiller lui ont permis de réfléchir sur l'état de son commerce et de trouver des solutions pour le dynamiser.

Parrallèlement à cela la couturière a suivi une formation en gestion: technique de vente, gestion des coûts, gestion des stocks.

L'aide apportée par la BGEKO a permis de mettre en relief les faiblesses de son activité, et notamment la nécessité d'améliorer la promotion de ses produits.

Elle a réalisé un projet d'investissement : dossier retraçant le montant des dépenses futures, et les retombées en terme de chiffre d'affaire et de clientèle d'un tel investissement. Après analyse de ce plan d'affaires, la BGEKO décide d'apporter son soutien financier. Actuellement, les travaux de rénovation de sa vitrine et l'agrandissement de ses locaux ont débuté.

C/ LIER DES CONTACTS

1. Pourquoi lier des contacts?

Il s'agit là encore d'un critère très important à respecter pour pouvoir développer une activité à l'exportation. Ceci pour plusieurs raisons :

- Arriver à établir un partenariat durable avec un interlocuteur de confiance.
- Eviter ainsi la multiplication d'intermédiaires : en connaissant directement son client, on évite de dépendre d'autres personnes qui pourraient réclamer des commissions, ou faire avorter des négociations en se retirant du circuit.
- Créer un réseau d'échanges solide qui en variant les débouchés permet de pérenniser l'activité.
- Limiter les déplacements coûteux. En effet, le partenaire pourra s'assurer de la distribution des produits sans que de nouvelles rencontres soient nécessaires.

2. Comment s'informer des opportunités extérieures?

Ceci représente un aspect très important pour quiconque souhaite trouver des débouchés pour son activité.

- A cet effet, il peut être utile de contacter la FNAM, le CNPA, l'APCMM ou la représentation locale des Chambre de métiers qui servent de relais pour l'information. En effet, ce sont eux qui centralisent les offres des différentes foires ou salons à l'étranger et au Mali.
- Internet représente également un moyen d'accéder à l'information concernant ces événements, ou de communiquer avec des acteurs du commerce équitable en France. Enfin à votre initiative vous pouvez profiter de ce moyen de communication pour informer diverses entreprises de votre activité et de votre offre de produits.

Il est possible de mettre ses produits sur internet. Le site www.promali.org recense notamment l'offre de produits de plusieurs artisans maliens.

- Enfin, en rencontrant d'autres artisans qui ont déjà eu des expériences de commerce vers l'international, vous pouvez bénéficier de leur expérience et éventuellement de leur réseau.

3. Calendrier 2003 des manifestations commerciales au Mali.

22-30 janvier : Foire régionale de SIKASSO

22-29 mars: foire artisanale et commerciale de Bamako

11-17 avril: marché nationale des arts plastiques-Bamako

22-25 mai: salon de la créativité-Bamako

10-11 septembre: forum des investisseurs au Mali –Bamako

11-22 septembre: semaine nationale des arts et de la culture -Bamako

2-4 octobre: salon de smétiers artisanaux de l'habitat -Bamako

3-12 octobre: semaine commerciale SECO –Tombouctou

Novembre: foire internationale de Bamako

4-7 Décembre: salon des métiers artisanaux, de l'ameublement et de la décoration -Bamako

15-31 Décembre: la rencontre des artisans -Bamako

25-30 Décembre: la foire frontalière de Sikasso

4. Carnet d'adresses des importateurs:

➤ Les distributeurs français de la plateforme du commerce équitable

Andines

6, rue Arnold Géraux
93450 L'Île Saint Denis
Tél: 01 48 20 48 60
Mail: andines@neuronnexion.fr
www.andines.com

Artisanat Sel

BP 21002 ZAC Le Tourneau Pannes
45701 Villemandeur Cedex
Tél: 02 38 89 21 00
Mail: artisanat_sel@compuerve.com

Artisans du soleil

10, rue du Roule
75011 Paris
Tél: 01 40 26 02 28
Mail: echoppe@wanadoo.fr
www.artisans-du-soleil.com

Bouthic Ethic

1, Place de l'école militaire
75007 Paris
Tél: 01 45 55 56 06
Mail: Ouake@aol.com
www.bouticethic.com

Fédération Artisans du monde

3, rue Bouvier 75011 Paris
Tél: 01 43 72 37 37
Mail: artisans-du-monde@globenet.org
www.artisansdumonde.org

Solidar'monde

86, rue Berthie Albrecht
94400 Vitry Sur Seine
Tél: 01 45 73 65 43
Mail: solidarmonde@wanadoo.fr
www.solidarmonde.fr

➤ Les grands magasins

Les adresses suivantes sont celles de grands magasins français distribuant des produits de décoration d'intérieur pour la maison et d'artisan en tout genre.

HABITAT

RN 13 Route de quarante sous
78630 Orgeval
tel : (33) 1 39 22 44 44
fax : (33) 1 39 22 46 45

GALERIES LAFAYETTES

Service des Expositions 32 rue Blanche
75009 Paris
tel : (33) 1 42 82 34 56
fax: (33) 1 42 82 80 23

LE PRINTEMPS

Centrale d'achat 102, rue de Provence
75009 Paris
tel: (33) 1 42 82 50 55
fax: (33) 1 42 82 47 04

Attention ! Ces enseignes étant de grands établissements de vente aux détails disposant chacun de plusieurs dizaines de magasins en France, il est clair que leurs exigences en terme de qualité des produits sont très strictes.

➤ Une opportunité d'export aux USA : L'AGOA

L'AGOA est une loi votée en 2000 par le congrès Américain. Elle a pour but d'accroître les exportations de pays africains (dont le Mali) vers les Etats Unis. Ainsi il est possible d'exporter plus de 6000 produits aux USA, produits d'artisanat d'art inclus.

Cette loi visant à encourager les initiatives d'export exempt les produits africains de droit de douane. De plus, la loi ne fixe pas de plafond aux quantités exportées. Cependant, les exigences du marché américain demanderont pour les producteurs une finition de grande qualité.

En contrepartie, les états signataires de l'AGOA s'engagent à respecter certaines conditions, comme le maintien de la démocratie, la lutte contre la corruption et le renforcement des mesures économiques d'aide au développement local.

Il est possible d'obtenir des informations complémentaires auprès de l'ambassade des Etats-Unis au Mali. L'ambassade vous donnera des contacts avec les acheteurs américains et vous informera des formalités pour l'obtention d'un visa. La FNAM et l'APCMM peuvent également vous orienter et répondre à vos demandes d'information.

D/ LES CONDITIONS PROPRES AU PRODUIT

Dans le cadre d'une activité d'exportation, les centrales d'achat européennes exigent des produits certains critères.

1. Le producteur doit être en mesure de proposer un produit type (de caractéristiques identiques) ou une gamme de produits type. Sur une grande quantité offerte, les produits doivent être similaires et de qualité égale.
2. Le producteur doit être en mesure de répondre à des commandes importantes dans un délai limité. Plusieurs moyens de réaliser ces quantités :
 - Moderniser l'outil de production
 - Former des unions de production le temps de répondre à la commande, ou de manière plus prolongée en donnant un cadre légal à ce regroupement (association, GIE, coopérative).
3. Par ailleurs, les normes internationales (américaines, union européenne) liées à la sécurité, l'environnement sont également à prendre en compte.
4. Les artisans doivent faire preuve de flexibilité par rapport à la nature du produit afin de prendre en compte les exigences des clients. En effet, les centrales d'achat prennent en considération les goûts des consommateurs occidentaux. Certaines modifications peuvent être demandées afin de mieux faire correspondre le produit aux attentes de leurs clients.
5. Un exemple

Un créateur de produits textiles de Bamako a parfaitement su adapter son offre à la demande occidentale sans faire perdre au produit son identité malienne. C'est au cours des salons et foires internationaux que cet artisan a pu échanger avec des clients potentiels et prendre en compte leurs préférences en terme de couleurs ou de matières textiles.

Le créateur a ainsi mis en place une gamme de produits répondant aux attentes de potentiels acheteurs:

- Produits en série ou personnalisés
- Capacité de production importante
- Produits lavables à la machine
- Produits à forte identité africaine. Mode occidentale

IV. Le financement de vos projets

Vous disposez de possibilités très différentes selon vos besoins :

1. Regrouper vos ressources financières

Regrouper ses ressources financières avec plusieurs artisans peut permettre de réaliser des investissements plus importants (achat de machine, matière première...)

2. Solliciter un prêt auprès d'une mutuelle de micro finance.

Ces institutions sont regroupées au sein de APIM Mali (Associations des Professionnels des Instituts de Micro finance). L'APIM peut vous communiquer les coordonnées des différentes institutions de micro finance. Ces organismes octroient des prêts à partir de l'épargne collectée auprès de ses membres. Le membre peut participer à la vie et au fonctionnement de l'institution à laquelle il est rattaché.

Les demandes de crédits sont nombreuses pour peu d'abouties et afin d'augmenter ses chances de succès il est recommandé :

- D'épargner préalablement dans la caisse. Dans la plupart de ces institutions, il est nécessaire d'épargner durant une certaine période avant de pouvoir demander un prêt.
- De présenter son projet d'investissement comprenant le montant requis, expliquant comment vont être employées les sommes, montrant enfin l'impact financier sur l'activité d'un tel investissement.

Exemple de fonctionnement: les CAEC (Caisses Associatives d'Epargne et de Crédit):

- Taux d'intérêt annuel offerts: de 18% à 24% selon la nature de l'emploi des sommes.
- Sommes moyennes attribuées: 650 000 F CFA.
- Durée du prêt: maximum trois ans.
- Remboursements: dès le 1^{er} mois. Il est possible cependant de demander un délai de trois mois avant le premier remboursement. Avant toute demande de prêt il est nécessaire d'avoir épargné pendant 3 mois dans une des caisses du réseau CAEC.
- Une caution de l'ordre de 10 à 30% du montant emprunté est demandée. En cas de défaut de paiement, la CAEC se réservera cette somme.

Il est indispensable de monter un projet d'investissement avant d'effectuer la demande de prêt.

3. La caution solidaire

Afin de ne pas avoir comme frein d'accès au crédit le problème de la caution ou de la garantie, il peut être utile de se réunir à plusieurs et de présenter comme garantie une caution solidaire au nom de plusieurs artisans. Mais cela nécessite une confiance totale entre les différents membres et un projet dont les chances de réussite sont optimales.

4. Les subventions d'organismes privés ou publics

- La BGECO

La BGECO peut dans certains cas attribuer des subventions dans le cadre de sa mission de conseil auprès de ses membres. Elle les aide ainsi à la réalisation de projets dont elle est convaincue.

- Le Programme de Développement du Secteur de l'Artisanat : PDSA

Dans le cadre du PDSA, le ministère attribue des subventions pour les artisans participant aux foires et salons à l'étranger.

Comment bénéficier de ce régime de faveur ?

Il est nécessaire de faire une demande préalable auprès de votre chambre des métiers ou auprès de la fédération des artisans du Mali. Vous remplirez une fiche préliminaire de demande de crédit. Votre dossier sera étudié par la FNAM et l'APCMM. Ceux-ci, à la vue de la faisabilité de votre projet décideront d'en donner suite ou non. Aussi, il peut être utile de joindre des informations complémentaires à la fiche préliminaire si celle-ci vous semble incomplète.

En cas de sélection de votre dossier, une deuxième étude de votre projet sera faite par les membres de la CAEC. En s'appuyant sur les avis de la FNAM et de l'APCMM, votre demande sera dans la plupart des cas appuyée.

- Vous aurez accès au crédit.
- A un taux avantageux de 11%.

V. Annuaire de vos interlocuteurs maliens

1. La FNAM -Fédération Nationale des Artisans du Mali-

BP 1502
Bamako-Hamdallaye
Tél: 229 84 58
E mail: artisan@spider.toolnet.org
Site internet: www.promali.org/fnam

La Fédération Nationale des Artisans du Mali fédère 700 associations d'artisans dans toutes les régions du Mali: 171 corps de métiers y sont représentés. La FNAM est une structure indépendante du gouvernement malien.

Quel est son rôle ?

Les services proposés par la FNAM sont multiples:

- défendre les intérêts des membres auprès des pouvoirs publics
- favoriser le développement de la formation professionnelle
- apporter un appui technique aux membres et les former à la gestion de leur association

- engager des liaisons dans la sous région et au niveau international
- appui à la commercialisation, à l'épargne et au crédit
- favoriser la concertation sur les structures organisationnelles les plus efficaces
- favoriser l'échange d'informations et d'expériences entre les groupements via notamment le bulletin d'information "l'artisan du mali"

Comment bénéficier des services de la FNAM ?

Il est nécessaire d'y adhérer: les frais d'adhésion sont de 15000 FCFA. Chaque mois une cotisation de 1500 FCFA doit être versée.

Quels types de formations sont proposées par la FNAM ?

a. des formations techniques qui sont destinées à deux types d'artisans :

- les apprentis, qui suivront une formation "dual": 80% de leur formation dans l'atelier du patron et 20% du temps restant en centre de formation pour un apprentissage plus théorique.
- les patrons, qui pourront suivre une formation de perfectionnement

b. des formations à la gestion:

- comment maîtriser ses dépenses ?
- comment tenir la comptabilité de son activité ?
- comment gérer ses stocks ?
- comment faire la promotion de ses produits ?

c. des formations à la vie associative:

- comment se regrouper en association, en GIE ou en PME ?
- comment dynamiser son association

Comment financer ces formations ?

Ces formations ont un coût qui ne pourrait être pris en charge entièrement par une association d'artisans. Ainsi, le Fond d'Appui à la Formation Professionnelle (FAFPA) finance ces formations à hauteur de 75%. Les 25% restant seront à la charge des artisans.

Comment faire une demande de formation?

Vous pouvez vous adresser:

- à la FNAM si vous en êtes membres
- à votre chambre de métiers

2. CNPA -Centre National Pour la Promotion de l'Artisanat-

BP 257 Bamako
Tél: 222 07 67
E-mail: cnpa@cefib.com

Le CNPA est une structure étatique sous l'égide du ministère de l'artisanat. Il applique la politique nationale pour le développement de l'artisanat définie par le ministère. Le CNPA est également le représentant de la promotion de l'artisanat malien dans la sous région et dans le monde.

Quel est son rôle ?

- former et conseiller en vue de l'amélioration de la qualité des produits
- appuyer l'organisation d'artisans en association, GIE ou PME
- faciliter l'accès au crédit
- promouvoir l'exportation en encourageant et en appuyant la participation aux manifestations commerciales (foires, salons).

Lors de l'organisation d'une foire ou d'un salon, le CNPA sélectionne les groupements d'artisans les plus motivés, les mieux préparés, c'est à dire ceux qui apparaissent comme des professionnels dans leur branche d'activité. C'est important pour l'image de l'artisan malien à l'étranger.

3. Les Chambres de Métiers

APCMM (Assemblée Permanente des Chambres de Métiers du Mali)
Imm. Coulibaly, avenue Cheick Zayed
Hamdallaye ACI 2000, Bamako
Tél: 229 61 71

Les missions de l'APCMM:

- organiser l'apprentissage dans le secteur des métiers
- favoriser la formation professionnelle des artisans et des salariés du secteur de l'artisanat
- contribuer à l'expansion des métiers et au maintien ou à l'élargissement des débouchés, notamment par l'organisation d'exposition, de foires artisanales et la recherche et l'attribution de marchés.
- Contribuer au perfectionnement des technologies et des méthodes de production et de commercialisation.

Il existe une chambre des métiers pour chacune des 6 communes de Bamako. Les chambres de métiers sont également présentes au niveau de chaque région du Mali. Elles permettent de faire circuler l'information des artisans vers les instances qui définissent la politique à suivre et inversement.

Ainsi, les chambres de métiers sont l'intermédiaire privilégié entre l'artisan et les pouvoirs publics.

Les chambres de métiers ont mis en place un comité préparatoire aux foires et salons. Les salons et foires ne doivent pas être uniquement une occasion ponctuelle d'écouler ses produits mais également une opportunité pour tisser des relations durables avec d'autres artisans ou d'éventuels clients.

Pourquoi être membre d'une chambre des métiers ?

Etre membre d'une chambre des métiers permet de bénéficier de formations, d'accéder à denouveaux débouchés (foires, salons). Pour cela il est nécessaire de payer une cotisation.

Etre membre d'une chambre des métiers permet d'être répertorié dans les registres de la Chambre des Métiers de sa commune. Le fait d'être immatriculé permet d'officialiser son activité.

Toutes les informations concernant la politique nationale pour le développement de l'artisanat transitent par les chambres de métiers

4. RAC -Réseau d'Animation et de Conseils-

BP 1502 Bamako

Tél: 229 26 02

E-mail: artisan@spider.toolnet.org

Site Internet: www.promali.org/artisan

Le RAC est un service technique de la FNAM qui apporte un appui organisationnel.

Quel est son rôle ?

- apporter un appui organisationnel aux associations
- formation technique, formation à la vie associative, formation en gestion
- mettre en relation les artisans avec des fournisseurs de matériels et d'équipements à l'intérieur et à l'extérieur du pays

Une partie des frais de formation peuvent être pris en charge par le FAFPA (cf p.)

Le RAC a créé un catalogue de l'artisanat malien sur le site internet suivant : www.promali.org , une manière de rapprocher l'artisans de ses clients potentiels.

5. BGECO -Boutique de gestion d'échanges et de conseils-

BP 2008 Bamako
Tél: 229 17 95
E-mail: bgeco@afribone.net.ml
Site internet: www.promopme.net

La BGECO a pour objectif l'appui à la petite et moyenne entreprise émergente.

Les prestations sont payantes mais le Fond d'Appui à la Formation Professionnelle (FAFPA) peut parfois prendre en charge jusqu'à 75% du coût total.

Le coût d'une formation est de 300 000 FCFA pour une formation de 15 jours en gestion, comptabilité et marketing. Suite à cette formation, la BGECO assure un suivi personnalisé de proximité sur long terme auprès de l'artisan.

6. ONG Guamina

B.P 27 44 Bamako
Tél: 229 59 10
Fax: 229 59 10
E-mail: guamina@datatech.toolnet.org

Guamina est une ONG malienne intervenant dans le secteur social et de l'économie solidaire dont l'artisanat.

Quels sont ses objectifs ?

- appui aux artisans en terme de formation (technique, gestion d'entreprise, dynamique associative)
- contribuer à la mobilisation des ressources financières et matérielles
- soutenir la création et le développement des micro entreprises artisanales

Les formations proposées

- formation à la gestion et l'organisation de l'entreprise: élaboration d'un plan d'affaires, utilisation des outils comptables, suivi de l'activité, promotion des produits
- formation à la dynamique associative: gestion des conflits internes, négociation avec les partenaires, rédaction des statuts
- formation technique