



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

13716-F

Distr. RESTREINTE

PPD/R.40
25 avril 1990

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

ETUDE D'OPPORTUNITE POUR LE DEVELOPPEMENT
DE L'INDUSTRIE TEXTILE TRADITIONNELLE EN AFRIQUE

Rapport technique : Conception et commercialisation des textiles traditionnels
au Burkina Faso, au Mali et au Sénégal

Fondé sur les travaux de M. Feliccia S. Johansen, expert en conception
et commercialisation des textiles artisanaux

6/ +3

ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT - AMORCE DE PROGRAMME POUR LES PAYS LES MOINS AVANCES

Le document présenté dans la présente série est dû à l'initiative du coordinateur du Service des pays les moins avancés, Division des programmes par région et domaine, avec la coopération du Service des études de faisabilité. C'est la première ébauche de projet qui, estime-t-on, pourrait stimuler l'apparition de nouvelles orientations des projets dans les pays les moins avancés, sans débouchés maritimes ou insulaires. Le document, élaboré par le Secrétariat de l'ONUDI, est fondé sur les travaux d'un expert qui a participé à des activités de coopération techniques conduites par le coordonnateur du Service des pays les moins avancés. Il contient en germe un programme qui devrait intéresser un très grand nombre de ces pays. De caractère exploratoire et préliminaire, il a pour thème la promotion de l'industrie et de l'investissement. Il ne reflète pas nécessairement les vues de l'ONUDI.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La mention de raisons sociales ou de produits commerciaux n'implique aucune prise de position de l'ONUDI en leur faveur.

Le présent document n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

Première partie

CONCEPTION ET COMMERCIALISATION DES TEXTILES TRADITIONNELS AU BURKINA FASO, AU MALI ET AU SENEGAL

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	1
A. Objectifs de l'étude d'opportunité	1
B. Conclusions	2
C. Recommandations	3
II. ENQUETE : "LA DECOUVERTE DES TEXTILES TRADITIONNELS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST ET DE LEUR POTENTIEL"	7
A. Introduction	7
B. L'artisan et l'entrepreneur	8
C. Le concepteur et l'entrepreneur contemporains du textile africain	13
D. Le produit	15
1. Introduction	15
2. Coton et fibre de coton	16
3. Fibres de coton teint	17
4. Tissage à la main - les tisseurs de bandes	18
5. Etoffes imprimées : "Tie-and-Dye"	21
6. Tissu imprimé à la main - Batik	23
7. Paniers et nattes	24
E. Formation régionale	25
F. Le marché - Diversification et stratégies	26
1. Introduction	26
2. Le marché national	27
3. Le marché régional africain	28
4. Le marché international	28
III. CONCLUSION : ACTIONS DE SUIVI	32
A. Caractéristiques et stratégies du programme régional proposé pour développer l'artisanat et la petite industrie du textile africain	32
B. Recommandations pour les études d'opportunité et/ou de faisabilité	34
ANNEXES	
I. Liste des personnalités rencontrées : niveau gouvernemental	36
II. Liste des personnalités rencontrées : organisations non gouvernementales et assistance bilatérale	38
III. Liste des personnalités rencontrées : Nations Unies	39
IV. Liste des personnalités rencontrées : artisans et entrepreneurs	40
V. Liste des personnalités rencontrées : exportateurs	41

Deuxième partie

RAPPORTS DE MISSION

TABLE DES MATIERES (suite)

	<u>Page</u>
Rapports de mission	43
Rapport de mission au Burkina Faso	45
Rapport de mission au Mali	73
Rapport de mission au Sénégal	122

Première partie

CONCEPTION ET COMMERCIALISATION DES TEXTILES TRADITIONNELS AU BURKINA FASO, AU MALI ET AU SENEGAL

I. INTRODUCTION

A. Objectif de l'étude d'opportunité

1. L'artisanat et la petite industrie des textiles traditionnels d'Afrique sont une source clé d'emploi pour les artisans et les entrepreneurs qualifiés, en particulier pour les femmes, qui vivent dans les villages et les zones urbaines. Il y a aujourd'hui de grandes perspectives d'expansion de l'industrie textile africaine : la demande, au niveau national comme international, dépasse de beaucoup le niveau des exportations et la capacité de production des produits finis dans lesquels entrent ces textiles. Une assistance technique internationale devrait être apportée d'urgence pour répondre à cette demande grâce à une production industrielle accrue - qui ne porterait pas atteinte à l'environnement culturel - et pour faire de l'artisanat traditionnel une entreprise rentable, source de revenus stables pour les artisans et les entrepreneurs.

2. J'ai été invitée par l'ONUDI à effectuer du 19 décembre 1989 au 17 janvier 1990 une étude d'opportunité au Burkina Faso, au Mali et au Sénégal. A titre de concepteur américain des textiles et de consultant commercial, j'ai en effet directement participé à l'heureuse évolution que connaît depuis 1975 l'industrie textile traditionnelle du Pakistan et de l'Inde.

3. J'ai été priée d'évaluer le potentiel de l'industrie textile traditionnelle africaine, compte tenu des points suivants :

- a) politique et appui gouvernemental pour développer cette industrie dans les secteurs urbains et ruraux,
- b) perspectives commerciales, demande nationale, africaine et internationale, analyse de la qualité, de la conception, des prix et des produits finis,
- c) formes d'assistance propres à améliorer les perspectives commerciales,
- d) capacité actuelle de production face à la demande,
- e) possibilités d'emploi que pourraient ouvrir le développement de l'industrie textile et l'aide qui lui serait apportée,
- f) définition des formes d'assistance technologique et commerciale d'intérêt pratique, ainsi que des stratégies applicables dans l'immédiat et à long terme, après m'être familiarisée avec les méthodes et les conditions de la production traditionnelle,
- g) ressources financières dont disposent actuellement les producteurs qui soutiennent les entreprises.

4. J'ai eu l'occasion d'examiner la question avec de hauts fonctionnaires gouvernementaux qui représentaient les Ministères de l'industrie, du commerce et de la promotion des exportations, ainsi qu'avec de hauts fonctionnaires qui participaient à l'élaboration de politiques gouvernementales axées sur le développement du potentiel artisanal. Ils ont analysé et spécifié les formes d'assistance internationale qui catalyseraient le mieux ce développement (annexe 1).

5. J'ai rencontré des représentants du PNUD et d'autres institutions des Nations Unies, parfaitement informés des questions de promotion et de développement de l'artisanat et de la petite industrie. Je me suis mis au courant de leurs politiques et de leurs efforts (annexe 3).

6. Je me suis entretenue avec des représentants d'organisations non gouvernementales qui s'intéressaient ou qui participaient au développement des petites entreprises et des programmes d'artisanat traditionnel. Plus précisément, j'ai eu des entretiens avec les Directeurs de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international et du Peace Corps. Nous avons défini les stratégies et les principes fondamentaux d'une collaboration mutuelle (annexe 2).

7. J'ai passé la plupart de mon temps à visiter les artisans sur leurs lieux de production. J'ai observé les méthodologies et les conditions actuelles, ainsi que les relations traditionnelles entre artisans et entrepreneurs. Tout en évaluant leur production du point de vue technologie et vente, je leur ai demandé de définir les formes d'assistance qui leur seraient les plus utiles (annexe 4).

8. Je me suis également entretenue avec des exportateurs (annexe 5).

B. Conclusions

1. Tous ceux qui prenaient part à l'élaboration des politiques gouvernementales, tous ceux qui s'occupaient de son exécution, de la production et du commerce sur les marchés nationaux et internationaux, toute l'intelligentsia - Africains ou visiteurs internationaux - ont été unanimes à conclure :

a) que notre hésitation à fournir une assistance directe pour protéger et favoriser l'évolution du précieux bien que constituent l'artisanat et la petite industrie textile africains perpétue une grande tragédie,

b) que la stagnation de l'industrie et de l'artisanat africains du textile - alors que les pays en développement de l'Asie et de l'Amérique du Sud connaissent dans ce domaine un fructueux développement depuis une trentaine d'années - tient en particulier au fait que l'Afrique de l'ouest, n'a pas de contact avec le marché international et ne connaît pas ce marché, dans lequel entrent les pays de la CEE, les pays industrialisés de l'Asie, tels que le Japon, et surtout les pays de l'Amérique du Nord, le marché américain étant particulièrement mentionné,

c) que la plupart des efforts déployés par le passé par les importateurs et les exportateurs ont porté sur la vente des produits textiles actuels. Très peu ont visé à modifier les dimensions du marché ou à l'orienter vers les produits finis, d'une vente pourtant beaucoup plus prometteuse.

2. Les politiques gouvernementales sont sans réserve favorables à l'évolution de l'industrie textile traditionnelle, cette évolution coïncidant avec la priorité qu'ils accordent :

a) à la création d'emplois semi-qualifiés dans le secteur rural et le secteur urbain de la population - surtout pour les femmes - c'est-à-dire à la promotion d'un développement industriel à forte intensité de travail, représentant davantage d'emplois par unité de capital investi,

b) au freinage de l'exode rural,

c) au développement de l'esprit d'entreprise dont l'industrialisation a pourtant grand besoin,

d) à la préservation d'une culture traditionnelle et à la catalysation de son expansion,

e) au développement du secteur de la petite entreprise pour transformer le coton brut en produits finis plus demandés et rapportant plus,

f) à l'accroissement d'une productivité spécifique de l'exportation en vue d'investissements monétaires internationaux fiables/sûrs. Les hauts fonctionnaires gouvernementaux sont parfaitement conscients des succès de l'Inde, de la Chine, du Pakistan et de l'Indonésie. Ils réalisent que la porte est grand ouverte pour réussir sur le marché international.

3. Aujourd'hui, le succès et la rapidité du développement de l'industrie textile traditionnelle dépendent d'une assistance internationale hautement spécialisée, informée et respectueuse de la tradition artisanale comme de la méthodologie technique, pour choisir à coup sûr :

a) un programme intégré de développement de l'artisanat et de la petite industrie du textile, couvrant les questions financières, infrastructurelles et institutionnelles,

b) une méthode de collecte d'informations sur les types de textiles qui pourraient être produits,

c) les produits finis qui seraient les mieux reçus sur le marché international (conception, qualité et prix),

d) les intrants technologiques nécessaires pour intensifier la production de ces produits,

e) les stratégies commerciales les plus favorables à la capitalisation fondée sur la demande la plus sophistiquée,

f) les débouchés les mieux appropriés à la capacité de production et à son expansion,

g) une assistance à la conception afin de traduire les spécifications du marché en termes concrets et sûrs pour les producteurs,

h) des programmes de formation appropriés en matière de finance et de production pour aider les producteurs et les entrepreneurs à porter à leur maximum les capacités de production et les bénéfices monétaires tout en observant les normes internationales de qualité,

i) des arrangements financiers encourageants, avec des systèmes de crédit plus souples et plus simples à l'intention des petites entreprises et de l'artisanat.

C. Recommandations

1. Une stratégie holistique, pratique et réaliste est à mettre au point afin de faciliter le développement des petites industries et de l'artisanat des textiles. Une telle approche renforcerait les maillons de la chaîne qui connecte les producteurs aux acheteurs; elle conduirait à établir une base solide de relations fructueuses et permanentes.

2. L'étape préliminaire, agréée par tous ceux que j'ai rencontrés au cours de ma mission, a été le choix de marchés internationaux en vue d'une étude

d'opportunité pilote. Ont été retenus les pays de la CEE, le Japon et les Etats-Unis d'Amérique. L'étude porterait initialement sur un seul pays afin d'établir un modèle de stratégie de recherche de marchés utilisable en vue d'une enquête internationale effectuée pendant la durée du projet. Le premier pays suggéré a été les Etats-Unis. Le marché américain, avec son ouverture, son extrême diversification et ses liens culturels avec l'Afrique noire, assure une publicité profitable et raffinée aux textiles africains. L'étude se déroulerait en deux phases :

a) Phase I - présentation de mon choix d'échantillons de textiles aux importateurs de vêtements, d'art décoratif indigène et de produits de conception autochtone. Evaluation de la conception, de la capacité de production projetée et du niveau des prix :

i) la réaction du marché sera étudiée par le concepteur de textiles et le consultant commercial de l'ONUDI afin d'élaborer les bases conceptuelles et techniques d'une meilleure commercialisation des produits, finis ou non,

ii) les résultats de l'étude seront communiqués aux producteurs; des prototypes de textile seront conçus et exécutés conformément aux spécifications commerciales du spécialiste de l'ONUDI.

b) Phase II - aider les producteurs et les exportateurs de textile à établir des relations avec les importateurs. Les producteurs pourront ainsi mieux mettre en relation les réactions du marché et les produits favorables à la diversification des ventes. Ils connaîtront mieux les procédures d'exportation :

i) en suivant les résultats des foires, expositions et séminaires commerciaux, et avec l'assistance directe de l'ONUDI en matière de stratégies de conception, de commercialisation et de gestion,

ii) en poursuivant les activités définies par les exportateurs participant au Pragma Corporation's "Developing Country Handicraft Exporters Programme" qui se tiendra à Los Angeles du 18 au 25 juillet 1990,

iii) en collaborant avec le personnel de l'ONUDI pour exposer les produits textiles sophistiqués, pendant les phases I et II, au "2ème Salon international de l'artisanat de Ouagadougou" en octobre 1990. Le concepteur de textile et le consultant commercial de l'ONUDI pourraient participer à cette exposition pour analyser les stratégies expérimentales de commercialisation, les rétroactions du marché, ainsi que pour enrichir les connaissances des producteurs et des exportateurs,

iv) en acceptant des commandes pilotes reflétant les interactions avec le marché international.

c) La phase II définira les produits et les producteurs qui doivent recevoir une assistance prioritaire pour développer l'industrie textile.

d) Pour chaque catégorie de produits, on évaluera les techniques de commercialisation et les débouchés, afin de faire le meilleur choix concernant :

- i) les méthodes de distribution, par exemple, vente directe au détail, voies de distribution,
 - ii) les spécialisations préférées : intérieur, vêtements, arts décoratifs indigènes,
 - iii) les expositions culturelles stratégiques, les foires commerciales et la publicité.
- e) La coordination des efforts d'interprétation des intérêts du marché et des spécifications commerciales sera effectuée et un plan d'assistance sera formulé.
- f) Des mesures propres à améliorer la production et à contrôler la qualité seront définies et l'assistance nécessaire sera conceptualisée.
- g) Des études d'opportunité et/ou de faisabilité concernant le développement d'une production appropriée seront définies et présentées en vue d'examen.
- h) Des schémas d'assistance financière aux entrepreneurs et aux artisans seront envisagés afin de conseiller aux gouvernements africains un plan d'action viable permettant aux petits entrepreneurs d'obtenir des prêts à long terme. On s'attachera surtout à la création d'un système de garanties pour les prêts accordés par les institutions financières locales.
- i) En tirant parti de l'expérience acquise pendant les phases I et II, proposer une assistance technique, conceptuelle et commerciale en vue d'un projet à long terme de l'ONUDI, avec la participation des pays concernés.
- j) Un descriptif de projet sera élaboré, qui couvrira les activités associées à Un programme pour la décennie du développement industriel de l'Afrique, sections 212-217.
3. On ne touchera pas au mode de vie et à la technologie traditionnelle des artisans et des entrepreneurs organisés en coopératives et/ou en petits ateliers. L'assistance sera conçue pour :
- a) transformer la production en produits de meilleure vente,
 - b) accroître la productivité,
 - c) améliorer les compétences en matière de financement et de gestion,
 - d) accroître l'autosuffisance pour que les bénéfices monétaires augmentent,
 - e) faciliter l'accès aux lignes commerciales de crédit, en vue d'une expansion de la productivité.
4. Le Burkina Faso, le Mali et le Sénégal ont été choisis pour tester mon étude d'opportunité concernant l'industrie textile traditionnelle en Afrique de l'ouest. Ils ont en commun bien des caractéristiques et quoique uniques dans leurs traditions de production textile, ils ont besoin des mêmes formes d'assistance. Il leur est recommandé d'envisager leur évolution dans le cadre d'un programme régional. Unis, ils pourraient plus facilement :

- a) obtenir les crédits bancaires internationaux dont les producteurs ont besoin pour étendre leur capacité de production actuelle,
- b) dans la branche du textile, coordonner la formation, la conception des produits et les méthodes modernes de commercialisation sur le marché international, grâce au centre régional du textile ESITEX (Segou, Mali), fruit des efforts conjugués de sept pays de l'Afrique de l'ouest. La formation dispensée irait aux leaders de la future Afrique et la valeur de l'assistance de l'ONUDI serait garantie,
- c) procéder à des études de marché dans le cadre de coentreprises qui permettraient d'en réduire le coût,
- d) organiser des expositions et des foires régionales plus diversifiées que dans le cas d'un seul pays, et mieux attirer l'attention de l'audience internationale. Le résultat pourrait être la signature plus rapide de contrats commerciaux fructueux,
- e) coordonner au niveau régional une technologie et des normes de contrôle de qualité, condition essentielle de l'essor de l'industrie, de la normalisation de la production et de la bonne réputation des produits nouvellement introduits sur le marché international. La qualité maximale est en l'occurrence une obligation; c'est le facteur décisif des exportations industrielles,
- f) améliorer la technologie des fibres grand teint, condition fondamentale de bonnes exportations. Une solution régionale pourrait être d'une extrême utilité pour résoudre un problème commun,
- g) coordonner la commercialisation pour éviter une compétition des prix entre les pays membres, en particulier dans le cas de produits communs à toute la région et offerts sur le marché international,
- h) participer à des activités régionales recommandées, dans un cadre institutionnel, comme on le voit dans Un programme pour la décennie du développement industriel de l'Afrique, sections 217, i-1, et 218.

II. ENQUETE : "LA DECOUVERTE DES TEXTILES TRADITIONNELS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST ET DE LEUR POTENTIEL"

A. Introduction

1. Si l'attrayante diversité des textiles de coton du Burkina Faso, du Mali et du Sénégal provient en Afrique de l'ouest de traditions techniques et conceptuelles héritées d'une culture qui remonte à plus de 2000 ans, elle témoigne aussi de l'évolution contemporaine de cette culture.
2. L'assistance internationale doit préserver et développer ces deux précieuses caractéristiques, de sorte que l'originalité soit non seulement appréciée mais devienne la marque de fabrique indubitable des produits finis. Une telle synthèse garantit le patronage permanent de l'audience internationale, constamment à la recherche de pareilles transformations ethniques.
3. Dans ce contexte, un plan d'assistance internationale en matière de technique et de marketing se doit d'être sensible et approprié au caractère ethnique des textiles, en même temps qu'à la mentalité, au potentiel et aux besoins des artisans et des entrepreneurs qu'il faut encourager à préserver leur authenticité et à étendre leur productivité. En même temps, l'assistance doit catalyser la transformation de la production en produits utilitaires appropriés à la demande nationale et internationale des années 1990. L'assistance doit en outre être consciente des besoins et du développement potentiel des institutions gouvernementales, lesquelles pourront être guidées afin de mieux servir l'industrie textile.

Ma mission en Afrique de l'ouest, jointe aux quinze années d'une expérience acquise au Pakistan et en Inde dans le domaine des textiles et de l'évolution du marketing, m'a montré la voie d'une stratégie concrète visant à accroître la productivité grâce à une collaboration entre les gouvernements des pays de l'Afrique de l'ouest et l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.

4. Dans "La découverte des textiles traditionnels de l'Afrique de l'ouest et de leur potentiel" est décrite en détail la façon d'accroître la productivité, considérant :
 - a) les artisans et les entrepreneurs traditionnels, en analysant les aspects opérationnels contemporains, y compris les modes de vie ruraux et urbains, les moyens de production et les organisations de producteurs. Des formes d'assistance sont proposées.
 - b) Les concepteurs/artistes/entrepreneurs contemporains qui ont déjà "passé le pont" en transformant les textiles traditionnels africains en produits finis vendables. Parmi leurs nouveaux besoins, citons les suivants :
 - i) accès plus large aux producteurs, y compris ceux qui vivent dans des zones rurales où prédomine un artisanat particulier et qui pourraient partager leurs concepts de production,
 - ii) rétroaction professionnelle, technique et conceptuelle, générée par le marché international,
 - iii) moyens de production multifonctionnels pour la conception et la fabrication de produits finis conformes aux normes de qualité internationales,

iv) assistance financière pour promouvoir la capacité de production et l'importance des opérations,

c) le produit textile, en décrivant les catégories de produits et en suggérant la diversification des produits, ainsi qu'en envisageant des intrants tels que conception, teintures, matières premières et moyens de transformation, équipements de production modernes et formation,

d) les techniques de marketing qui élargiraient les débouchés, diffusés conformément à des programmes de formation adaptés à cette fin.

5. Les discussions régionales seraient suivies d'un rapport établi pour chaque pays visité; dans ces rapports seraient soulignés les caractéristiques et les besoins de chaque pays.

6. Mon intention est de présenter un document complet et cohérent tel que les priorités suggérées au titre d'"activités de suivi" dans la partie III puissent être passées en revue, sélectionnées et mises en application dans un contexte tangible et réaliste.

B. L'artisan et l'entrepreneur

1. La plupart des artisans avec lesquels je me suis entretenu pendant ma courte mission vivaient dans de grandes villes. D'autres venaient de zones rurales et travaillaient comme artisans pendant l'hiver, dans des locaux urbains temporaires d'où il leur est plus facile d'avoir directement accès aux contrats, aux entrepreneurs, aux concepteurs et aux marchés. J'ai appris que les artisans ruraux :

a) qui migrent vers les villes ne représentent qu'une très petite fraction des artisans ruraux,

b) demeurent pour la plupart très isolés, sans contact avec le marché,

c) sont disséminés dans tout le pays et que le recensement de leur production et de leurs compétences, actuelles ou potentielles, par les services gouvernementaux n'en est encore qu'à ses débuts,

d) produisent des textiles originaux et vendables, et ont un grand potentiel d'expansion de leur capacité de production,

e) sont sous-employés en travaillant comme fileurs/fileuses,

f) pourraient, si un système de production accrue était appliqué, être employés à l'année dans les zones rurales d'où ils viennent, ce qui :

i) freinerait l'exode rural,

ii) remédierait aux problèmes économiques qui se posent en cas de mauvaises récoltes,

iii) accroîtrait la production rurale en faisant passer les artisans des zones rurales, surpeuplées pendant la période des travaux agricoles, aux emplois de la profitable industrie textile du coton, changement d'activité que bien des habitants des zones rurales accueilleraient avec soulagement.

2. Tous les artisans traditionnels, du secteur urbain ou du secteur rural, sont organisés en réseaux de production artisanale :

a) certains sont membres d'un organisme coopératif, souvent établi par une organisation, gouvernementale ou non gouvernementale, qui améliore les aspects opérationnels de la production en établissant :

- i) une installation de production commune et en fournissant souvent des équipements autrement inabordables,
- ii) des contrats et en offrant un débouché défini à ses membres,
- iii) des achats groupés de matières premières, à des prix de gros.

b) la plupart des artisans travaillent chez eux ou dans les locaux d'entrepreneurs privés qui

- i) vendent la production,
- ii) fournissent la matière première,
- iii) payent les artisans à la pièce, système satisfaisant pour tous à condition que la demande soit constante,

c) la plupart des moyens de production, qu'il s'agisse de tissage, d'impression ou de teinture, se trouve à l'extérieur, dans une cour ou dans un champ où un nombre variable d'artisans (de 1 à 20) créent des textiles de grande qualité en utilisant le maigre équipement traditionnel. Le travail n'est possible que par beau temps et cesse pendant plusieurs mois, pendant la saison des pluies,

d) presque tous les entrepreneurs sont des femmes

- i) qui engagent des parents ou des ouvriers (hommes et femmes) pour produire des ouvrages spécifiés contre une commission,
- ii) qui disposent rarement des ressources financières nécessaires au réapprovisionnement des stocks, de sorte que les artisans ont des emplois sporadiques, dictés par la demande au jour le jour,
- iii) qui ne choisissent pas et ne peuvent se permettre de vendre la production sur le marché national privé, selon la pratique traditionnelle du dépôt qui n'assure pas la rentrée d'espèces,
- iv) qui vendent non seulement à une clientèle locale et privée, mais aussi à l'occasion d'expositions locales,
- v) qui ont souvent du succès lors d'expositions tenues dans d'autres pays africains et parfois en Europe, notamment en France,
- vi) qui participent parfois à des programmes patronnés par le gouvernement pour développer la capacité des entreprises.

3. J'ai tenté d'étudier les petites unités industrielles d'où sortent des textiles artisanaux traditionnels, mais je n'en ai découvert qu'un petit nombre. Elles sont capables

- a) d'acheter des équipements plus modernes et plus coûteux,

- b) de procurer de l'emploi toute l'année, les travaux se faisant à l'intérieur,
- c) d'engager du personnel plus diversifié pour s'acquitter de la conception, de la comptabilité, de la gestion, de la commercialisation et de la production,
- d) d'avoir plus facilement accès aux institutions financières, leurs biens et leur structure de gestion financière incitant à leur faire crédit,
- e) d'établir un capital roulant qui leur permet
 - i) de planifier et de mettre en oeuvre des programmes plus ambitieux de production annuelle,
 - ii) de s'approvisionner,
 - iii) de capitaliser en conséquence sur un programme d'activités commerciales rapportant plus de bénéfices,
- f) d'organiser et d'approvisionner, dans leurs locaux, de petites expositions pour promouvoir et vendre leur production, permettant ainsi des ventes directes sans frais généraux.

4. Conclusions

a) La valeur de l'organisation traditionnelle des moyens de production artisanaux est souvent mise en question, surtout par ceux qui s'attachent à une rapide évolution des artisans, membres créatifs et doués de la couche la plus pauvre de la population des pays en développement. Bien des concepts et des programmes d'assistance aux artisans traditionnels ont pour point focal la modernisation des technologies et des méthodes traditionnelles et l'établissement de petites et moyennes entreprises industrielles pour accroître la capacité de production. Cette conception sert de base concrète à l'évaluation des "profits" découlant de l'investissement dans des transferts de technologie avancée et dans des intrants tels qu'équipements plus coûteux et plus efficaces. En même temps, certains aspects (qualité, normalisation des produits, programmes de production, etc.) deviennent d'un contrôle plus facile.

Cette orientation semble logique et bénéfique tant que l'on n'examine pas et n'évalue pas de plus près les avantages de l'industrie artisanale. Quand on connaît mieux les artisans du textile, dans les zones urbaines et surtout dans les zones rurales, on prend conscience des nombreuses et précieuses caractéristiques d'un style de vie fort goûté et d'une qualité de vie qu'il serait vain de dénier et très difficile de modifier. Les alternatives coûteuses ne toucheraient qu'une proportion insignifiante de la population mais, même théoriquement mises en oeuvre, elles entraîneraient le déracinement d'une population pleine de ressources - quoique illettrée - qu'elles arracheraient à leur culture et à leur mode de vie coutumiers.

Les entretiens avec des artisans, des entrepreneurs africains et avec des personnes connaissant bien le style de vie africain ont abouti à une conclusion unanime : pour être utile, l'assistance doit conduire à l'amélioration des conditions de vie et non à la disparition de l'ancien système de production artisanale organisée qui seul :

- i) procure aux membres de la famille un revenu commun sans entraver le mode de vie traditionnel et le programme des activités familiales. Cela est particulièrement intéressant pour les artisans et les entrepreneurs du sexe féminin auxquels incombe en premier lieu le soin des enfants, de la famille et du foyer,
 - ii) crée des emplois à temps partiel pour les personnes âgées et les enfants, sans porter atteinte à leur éducation ou à leur rôle familial,
 - iii) procure des emplois indépendants et des rémunérations monétaires directes dus à des initiatives personnelles. Une production accrue est source de profits directs pour les artisans et les entrepreneurs,
 - iv) réduit les frais généraux. La production familiale élimine la location de locaux extérieurs, les frais de transport et les autres coûts entraînés par le travail à l'extérieur,
 - v) donne aux enfants une formation professionnelle qui commence très tôt. Cet apprentissage familial renforce les liens familiaux et assure la survivance des traditions familiales,
 - vi) se prête à la dispersion géographique de la population artisanale là où le développement d'une industrie plus formelle est impossible,
 - vii) permet un emploi saisonnier qui laisse place aux activités agricoles.
- b) On peut considérer une stratégie réaliste d'assistance directe à l'artisanat traditionnel du textile en Afrique en se référant à l'extraordinaire succès remporté par l'Inde et le Pakistan où la productivité s'est développée chez une population d'artisans aussi vaste que dispersée. L'artisanat demeure la forme la plus viable de la production organisée.

Un exemple suffit : celui d'un grand commerçant pakistanais qui exporte annuellement pour plusieurs millions de dollars* / de tapis noués à la main. Il gère la production de 5,000 métiers. Les artisans et leurs familles sont retenus des années à l'avance et ils travaillent à 100 pour cent chez eux, organisés en industries artisanales. On leur donne les matières premières, les spécifications, des avances et on leur promet un point de vente. Le contrôle de qualité est assuré par l'observance des spécifications de production. Le finissage des tapis s'opère dans des installations industrielles de petite ou de moyenne dimensions. Le débouché se trouve dans un centre urbain qui regroupe la clientèle internationale la plus raffinée.

Quelles que soient les insuffisances d'un tel arrangement, il faut admettre qu'il serait assez difficile d'améliorer cette forme viable et traditionnelle d'emploi organisé, où un employeur peut faire vivre 5,000 familles dont la plupart habitent dans des zones rurales écartées.

* / Sauf indication contraire, le terme "dollar" s'entend du dollar des Etats-Unis d'Amérique.

c) Les compétences des entrepreneurs sont remarquables, comme la facilité avec laquelle ils absorbent l'assistance à la formation afin d'accroître la productivité en multipliant et en améliorant les moyens de production et en adaptant la gestion de l'exploitation à l'augmentation de la demande. Les entrepreneurs sont capables et désireux :

- i) de participer à des réseaux de communication organisée, associés à des programmes d'assistance, pour synchroniser leurs concepts avec les spécifications du marché,
- ii) d'acquérir des notions de comptabilité pour améliorer la gestion que nécessite l'assistance financière,
- iii) d'organiser un système coopératif de promotion du marketing, tel qu'organisation de foires pour les producteurs et les entrepreneurs,
- iv) de se mettre au courant des conditions et des procédures standard relatives aux exportations et aux expéditions,
- v) de développer l'expérience et le savoir-faire au plan international.

d) Nombre d'organisations non gouvernementales alimentées par une assistance nationale ou bilatérale, ainsi que par certaines églises, ont établi des industries artisanales et des micro-entreprises. Bien organisées à la base, leur manque d'expérience en matière de conception et de marché en a cependant sérieusement limité l'efficacité. Elles se sont avec enthousiasme déclarées prêtes à participer à un programme qui coordonnerait et élargirait leur action. Leur apport principal serait d'encourager les entrepreneurs à monter de petites affaires en leur offrant une formation propre à les rendre autonomes et efficaces dans leur domaine d'activité.

e) Les conditions à remplir pour améliorer l'exploitation seraient notamment les suivantes :

- i) construction d'abris étanches de prix modique pour que le travail se poursuive toute l'année dans les cours des maisons,
- ii) services de finissage à bas prix organisés pour la fabrication de détail,
- iii) débouchés centraux sophistiqués pour promouvoir les ventes et la production destinée à la clientèle locale, aux touristes, à la communauté internationale et aux importateurs itinérants.

f) Faute de recherches, les données disponibles quant à l'identité, l'emplacement, la production et la capacité des artisans et des entrepreneurs - surtout dans les zones rurales - étaient rares. Recherches et informations faciliteraient cependant l'analyse et la fourniture d'une assistance coordonnée qui devrait aller aux entrepreneurs et aux producteurs d'articles textiles d'un intérêt potentiel. On pourrait peut-être identifier les produits les plus intéressants offerts sur les marchés des grandes villes ou exposés dans des galeries ou des collections et s'enquérir en priorité de leurs origines et de leurs producteurs.

g) L'accès aux services bancaires tels que prêts et lignes de crédit (sans exiger de garanties excessives) était très difficile. La disponibilité de prêts et de crédits serait pourtant propice :

- i) à l'établissement de plus nombreuses industries artisanales par les entrepreneurs concernés,
- ii) à l'extension des facilités de production, de façon à accroître la productivité : achat d'équipements, construction d'abris étanches permettant une production à l'année,
- iii) à la constitution de stocks, notamment en vue d'expositions, de ventes pendant la saison des pluies (non productive), de foires, etc.
- iv) à l'achat en gros de matières premières telles que fibres de coton, tissus et teintures, pour réduire le coût de la production,
- v) à l'établissement de centres de promotion et de vente des produits. Organisés sous la forme de coopératives d'entrepreneurs, ces centres demanderaient le financement de la construction ou le partage du loyer, l'achat de matériel d'exposition et de stocks.

h) Les politiques gouvernementales du Burkina Faso, du Mali et du Sénégal étaient favorables à toute initiative visant à l'exécution d'un programme d'assistance directe aux partisans et aux entrepreneurs, qui stimulerait la production des textiles artisanaux traditionnels. Les représentants des pouvoirs publics ont exprimé le sincère désir de coordonner et d'appuyer une entreprise cohésive avec l'ONUDI, l'exécution de tels programmes étant une démarche assez nouvelle dont le développement et la bonne marche nécessitent une assistance professionnelle internationale.

C. Le concepteur et l'entrepreneur contemporains du textile africain

1. Parmi les rencontres les plus marquantes de ma mission, je compte celle des concepteurs et des entrepreneurs contemporains du textile africain. J'ai eu la chance de discuter des questions de collaboration avec des professionnels qui, attachés à leur héritage culturel, consacraient leur activité à la production des textiles traditionnels de la plus haute qualité et se mesuraient à un défi : comment transformer des techniques et des conceptions exotiques en produits finis d'une valeur mondialement reconnue ?

De la façon la plus nette, ils m'ont convaincue de leur capacité à déclencher une évolution indispensable, en soulignant l'urgente nécessité de les aider à établir les services et les installations appropriés à ce développement industriel. Cette "réalisation" a succédé chez moi à l'idée initiale de concentrer mes efforts sur l'exportation de la plupart des textiles, à l'intention de concepteurs et de fabricants internationaux qui garantiraient le succès de la transformation.

Bien qu'un système conçu pour stimuler le développement d'une industrie africaine capable de produire les produits finis "haut de gamme" appropriés au marché international demande un programme d'assistance internationale très ambitieux, les bénéfices escomptés semblent dignes d'être pris en considération. Un tel système :

- a) élargit de beaucoup les possibilités d'exportation, étant donné l'ampleur et la diversification de la demande de produits finis,
- b) accroît spectaculairement les bénéfices tirés de l'exportation, la marge de bénéfice étant beaucoup plus grande dans le cas des produits finis que dans celui des produits semi-finis,

c) approvisionne en produits finis le marché national et le marché africain où ils sont très demandés, par exemple, sous la forme d'objets utilitaires bien conçus et bien façonnés. J'ai constaté une grande pénurie de tels objets, pourtant recherchés par les Africains, les touristes et la communauté internationale qui devaient se contenter d'objets importés ou industriellement fabriqués,

d) développe et promeut l'artisanat et la petite industrie, créant des emplois pour les travailleurs qualifiés ou semi-qualifiés, non seulement dans la production artisanale de textile, mais aussi dans les industries des produits de finissage : couture, ameublement, objets et accessoires,

e) préserve les traditions culturelles en donnant aux artisans un rôle vital dans le développement industriel, à la différence de la modernisation qui, dans bien des pays industrialisés, fait généralement disparaître les anciennes valeurs artisanales,

f) fait de l'industrie textile traditionnelle un guide pour d'autres industries nationales qui peuvent avancer en transformant les produits de l'artisanat en produits finis de grande valeur grâce à des services de finissage de petites ou moyennes dimensions,

g) promeut le rôle du concepteur industriel et encourage sa formation dans des centres techniques ou universitaires. On sait que, dans des pays en développement tels que l'Inde, le nombre croissant des artisans indigènes qui ont bénéficié d'une formation est l'un des facteurs de l'accélération de la croissance industrielle.

2. Conclusion

Dans l'Afrique contemporaine, les concepteurs et entrepreneurs du textile sont un maillon indispensable de la chaîne qui va des artisans aux marchés. L'assistance qui leur serait apportée doit développer leurs compétences et actualiser leur rôle. Les conclusions sont les mêmes, qu'il s'agisse d'artisans, d'entrepreneurs ou de concepteurs. Ces derniers ont fait part de leurs préoccupations et suggéré des formes viables d'assistance internationale, par exemple :

a) améliorer les relations avec les marchés internationaux diversifiés, ouverts et sophistiqués, y compris les contacts avec les concepteurs innovateurs, les importateurs, les galeries, les expositions, les foires commerciales et les spécialistes de la grande publicité, y compris aussi des visites bien organisées sur les lieux de marché, de façon à développer le sens de la qualité souhaitée, de la conception du produit et du prix,

b) leur procurer données et accès à la population dispersée du secteur informel des artisans qu'ils pourraient engager ou qui pourraient utilement être formés pour développer eux-mêmes une production plus vendable,

c) coordonner leur participation aux programmes de formation nationaux, africains et internationaux, dans le domaine du marketing, de la gestion de la production et du transfert de technologie,

d) accorder des prêts et/ou des crédits pour la construction ou la location de locaux adéquats où ils pourraient économiquement transformer leur production en produits finis; dans ces locaux pourraient se trouver :

- i) un centre de conception pour leur propre production et pour celle des entrepreneurs et des artisans moins compétents auxquels ils prêteraient leurs services,
- ii) des installations de production comprenant des équipements de transformation en produits finis : dessin, coupe, couture, etc. ainsi que travail du bois, du cuir, etc. utilisés comme accessoires,
- iii) salles d'exposition, peut-être dans leur domicile, pour promouvoir la production et les ventes.

D. Le produit

1. Introduction

a) La caractéristique essentielle des textiles artisanaux de l'Afrique de l'ouest est leur conception exotique et infiniment diversifiée, comme les combinaisons de couleurs utilisées qui vont des plus subtiles aux plus audacieuses. Ils ne sont pas seulement d'une extrême beauté; ils sont aussi les plus admirables du point de vue de la qualité et de l'emploi raffiné des techniques les plus complexes. Ils sont devenus le centre de ma perception visuelle de la culture africaine quand je les ai vus si élégamment portés par les hommes et les femmes de toutes les couches de la société sous la forme de batik ou d'imprimés.

b) Dans les pagnes des femmes (jupes traditionnelles), les boubous (longues et amples robes et écharpes assorties drapées de mille façons autour de la tête) et les longues robes brodées des hommes, j'ai découvert toute une gamme de textiles qui pourraient être transformés en produits finis pour le vêtement et l'ameublement, bouleversant ainsi l'industrie textile internationale,

c) Mes entretiens avec la communauté internationale et les touristes d'Afrique ont confirmé mes impressions et mes opinions. Tous partageaient non enthousiasme. Nous imaginions tous dans les vitrines des boutiques et des magasins les plus élégants des vêtements, des accessoires et des meubles occidentaux dans lesquels on retrouverait les tissus traditionnellement utilisés pour les pagnes et les boubous. Le caractère spécifiquement africain de ces tissus, de leur conception et de la façon dont ils sont travaillés permet d'envisager le succès de ces produits utilitaires.

d) Cette évaluation positive montre qu'il convient non seulement de développer l'industrie en question et l'exportation des produits finis, mais aussi de prendre des mesures pour formuler un projet d'assistance internationale axé sur la conception, le développement industriel et les stratégies de recherche de marchés appropriées. En matière d'assistance internationale, les efforts porteraient principalement sur la définition des transferts de technologie, le contrôle de qualité, l'accroissement de la productivité, la conception et la production des produits finis.

e) Du point de vue conception, couleur et technique, le tissage et l'impression des textiles reposent au Burkina Faso, au Mali et au Sénégal sur des traditions communes. Une conception spécifique est dans ces trois pays la marque de fabrique des produits; il conviendrait d'accentuer cette spécificité pour arriver à une diversification qui ouvrirait toutes grandes les portes des marchés.

f) On trouvera plus loin la définition des différents produits régionaux, compte tenu des techniques, de la teneur en matière première, des produits finis, de la capacité de production et du niveau approximatif des prix. Le développement potentiel sera analysé du point de vue demande, débouchés et transformation en produits finis. Dans la conclusion seront recommandées les formes d'assistance appropriées à chaque produit : amélioration de qualité, transferts de technologie nécessaires et modification de conception. Les recommandations relatives aux produits finis porteront sur les types aujourd'hui les plus demandés et que concurrencent le moins les exportations d'autres pays en développement. Pour les évaluations précises, je me suis fondée sur le marché américain, celui que je connais le mieux.

g) Les produits propres à tel ou tel pays seront étudiés dans les rapports par pays.

h) Pour finir, un programme régional de formation sera proposé, pour examen, à ESITEX, le nouveau centre régional du textile, récemment établi.

2. Coton et fibre de coton

a) La production de textile artisanal du Burkina Faso, du Mali et du Sénégal provient du coton indigène. Le textile est d'une qualité supérieure, tout comme les fibres, filées à la main ou à la machine. La brièveté de ma mission ne m'a pas permis d'explorer à fond l'industrie cotonnière et je n'ai rien à signaler en ce qui concerne l'amélioration éventuelle de la culture ou de la filature du coton. La matière première m'a semblé arriver sans encombre chez les tisserands.^{2/}

b) Le coton, filé à la main ou à la machine, était utilisé pour la trame; le coton filé à la machine était toujours utilisé pour la chaîne. Dans la plupart des cas, la production actuelle utilise le coton filé à la machine pour la trame et la chaîne: la clientèle africaine semble en effet le préférer; le fil, plus fin, donne des tissus plus légers, mieux appropriés aux tropiques. Les tisserands le préfèrent aussi : il est plus facile de le travailler et peut-être de se le procurer.

c) A titre de concepteur international du textile et de consultant en marketing, j'ai pensé à une plus grande diversité de texture et de poids des fibres filées à la machine, pour rendre encore plus attrayant le produit tissé à la main. Un programme de développement du textile pourrait étudier la question dans le cadre de la conception du produit.

d) Je prévois une chose plus importante : une demande et des gains croissants dus à la production et à l'utilisation accrues des fibres filées à la main. En effet :

- i) il existe dans le secteur rural de chaque pays un grand nombre de fileuses habiles et sous-employés. Le gouvernement a l'intention d'accroître la productivité de ce secteur, surtout dans les entreprises de produits finis,
- ii) le développement de cette industrie pourrait entraîner la production de marchandises exportables à bon prix,
- iii) les textiles faits de fibres filées à la main et tissés à la main sont plus rares et plus précieux que les autres; ils peuvent faire monter les ventes et les prix des tissus tissés à la main sur le

marché international. La préférence qui va aux tissages africains traditionnels est en partie due à l'emploi de fibres filées à la main. Les mêmes tissages, faits de fibres filées à la machine, plaisent beaucoup moins,

- iv) la différence de coût entre le coton filé à la main et le coton filé à la machine est insignifiante si l'on considère la nette augmentation des prix et des ventes que peut rapporter le coton filé main.

3. Fibres de coton teint

a) La plupart des tisserands urbains achètent des fibres de coton industriellement teint (je n'ai pas cherché à connaître le pourcentage de teinture à la main dans les secteurs urbains et ruraux). Une constatation générale m'a fait découvrir dans tous les pays un très grave problème, dû aux difficultés d'approvisionnement en un grand nombre de couleurs et au manque de fibres grand teint. On sait que nombre de couleurs fondamentales pâlisent ou "coulent". Le problème demeure actuellement sans solution, ce qui incite les acheteurs indigènes à acquérir des textiles importés d'une qualité plus sûre.

L'étude des problèmes fondamentaux dépassait le cadre de ma mission, mais j'ai découvert que des filatures industrielles tentaient d'améliorer les procédés de teinture.^{3/}

Les marchés internationaux actuels rejettent les textiles dont la teinture est de mauvaise qualité. Les textiles de coton - surtout les vêtements - sont généralement conçus pour le lavage à la machine; un léger progrès serait réalisé s'ils pouvaient être nettoyés à sec et s'ils étaient vendus avec les instructions de lavage appropriées. Il faut absolument mettre en oeuvre de strictes mesures de contrôle de qualité avant d'exporter les produits. Un défaut ne s'oublie pas, on ne peut que difficilement le réparer et il peut porter atteinte à l'exportation régionale pendant des années.

L'amélioration de la technologie des teintures vient donc au premier rang des recommandations concernant le programme de l'ONUDI pour le développement de l'industrie traditionnelle du textile en Afrique.

b) Les fibres teintées par le secteur informel correspondent à une autre réalité. Tous les teinturiers interrogés utilisaient des teintures importées Ciba Geigy, BASF et Santose. J'ai appris que nombre de tisserands s'adressaient à ces firmes pour se procurer les couleurs grand teint indisponibles dans le secteur industriel. Ces tisserands déclaraient toutefois avoir peine à trouver tout l'éventail des couleurs et se plaignaient des prix, imprévisibles et souvent inabordables, en partie du fait des droits élevés à payer - sans parler des fantaisies des intermédiaires.

Un autre grand problème est celui de la mauvaise utilisation des teintures par les teinturiers qui ne rincent pas les fibres assez longtemps pour en éliminer l'excès de teinture. En Afrique comme en Asie, les consommateurs connaissent le problème et lavent ou rincent encore une fois le tissu, avec du vinaigre et des sels qui fixent les couleurs. Cette opération doit cependant être effectuée par les producteurs avant l'exportation; le contrôle de qualité doit être sérieusement renforcé.

On pourrait être conduit à accompagner les produits d'un label de qualité international. Cela peut se faire dans un atelier de finissage distinct où seraient aussi emballés et expédiés les produits, conformément aux normes internationales pertinentes, surtout lors des premières phases de développement et en particulier dans le cas des producteurs disséminés du secteur rural qui auront besoin d'une longue formation avant d'acquérir le savoir-faire voulu.

c) Teinture à l'indigo. Les artisans de l'Afrique de l'ouest perpétuent l'art de la teinture à l'indigo naturel. C'est une technologie pratiquement éteinte en Asie. Son application aux tissus imprimés est plus loin discutée en détail. Les fibres filées à la main et teintées à l'indigo pourraient se révéler d'une exportation très fructueuse. Le Japon a manifesté un intérêt concret et l'idée pourrait se vendre dans l'hémisphère nord, peut-être dans les pays de la CEE. Une étude d'opportunité est en l'occurrence vivement recommandée; elle pourrait couvrir aussi les fibres de laine.

Comme dans le cas des fibres teintées par le secteur informel, l'ensemble des teinturiers à l'indigo n'a pas appris à éliminer la teinture en excès. Bien des produits teintés à l'indigo perdent leur attrait parce que la couleur s'enlève par frottement. Il est facile d'y remédier.

4. Tissage à la main - les tisseurs de bandes

a) Le plus souvent, les tisserands sont des hommes et les entrepreneurs sont des femmes, bien que des coopératives aient été établies pour les femmes. Les produits tissés à la main sont traditionnellement des bandes de 3 à 6 pouces de large qui, cousues ensemble, donnent la largeur finale de plus d'un mètre. L'étrécissement de la bande est dictée par celle du métier couramment utilisé.

Les chaînes sont très longues, puisqu'elles doivent couvrir de cinq à sept bandes de tissu. Ainsi, si l'étoffe a un mètre de large, un pagne traditionnel de deux mètres de long, composé de bandes larges de 4 pouces demandera une chaîne de 20 mètres. On utilise généralement une chaîne pour tisser plusieurs pagnes. La chaîne est mesurée au moyen de piquets amovibles fichés dans le sol. Le tisserand fait passer les fils par les piquets, selon la technique traditionnelle. La chaîne est attachée à un poids, souvent une lourde pierre, puis étendue dans un champ ou une cour. La pierre est rapprochée du métier pour donner la tension appropriée à mesure que le matériau tissé pend à l'avant du métier.

On obtient des dessins intriqués en utilisant le métier à deux harnais et des techniques de chasse où interviennent des bâtonnets ou des harnais flottants. On peut de la même façon obtenir des dessins incrustés, ainsi que des dessins à double face. On obtient facilement bien des effets de couleur au moyen d'un tissage où domine la chaîne, ce qui crée des bandes verticales de la couleur de la chaîne. Chaque village a son style et ses couleurs préférées pour tisser les bandes; la variété des fils choisis crée des textures et des poids très divers. Les tisserands sont d'une extrême habileté pour modifier les choix de couleurs et de dessin selon les spécifications des entrepreneurs.

Les bandes sont généralement cousues à la machine par un façonnier. La qualité des coutures est très variable. Il est à noter que cette étape de finissage joue un très grand rôle dans la conceptualisation du produit

final. On relève dans des spécimens plus anciens et plus artistiques de tissage de bande des coutures à la main d'une très grande finesse. Il convient donc de considérer soigneusement la conception et les spécifications de normalisation applicables en l'occurrence.

b) Les produits finis faits de bandes tissées à la main sont actuellement les suivants :

- i) pagnes (2 mètres)
- ii) boubous (de 4 à 6 mètres)
- iii) nappes et serviettes de table
- iv) couvertures
- v) tapis de coton
- vi) tentures.

c) Les prix de tous les produits étaient extrêmement variés et d'une évaluation difficile, les cours étant fondés sur de petites commandes familiales. Quoique relativement élevés par comparaison avec ceux de l'Asie et de l'Amérique du Sud, les prix pourraient cependant être :

- i) acceptables si les produits étaient de haute qualité, convenablement transformés en produits finis et dûment commercialisés,
- ii) réduits si les matières premières étaient achetées en gros et si les producteurs étaient exemptés des taxes à l'importation sur les intrants,
- iii) réduits si l'on commandait aux artisans de grandes quantités de produits, ce qui ferait baisser les gages des tisserands, assurés d'un travail plus régulier.

d) Les points de vente se trouvent actuellement dans le pays; il y a des exportations/importations entre pays africains et on mentionne des ventes occasionnelles aux pays de l'ouest. Les tisserands souffraient beaucoup de la concurrence des tissus à la machine, localement produits ou importés d'Europe. Selon eux, l'offre dépasse la demande. Les tisserands sont visiblement sous-employés.

e) Comme dans tout l'artisanat du textile, il est très difficile d'évaluer avec précision la capacité de production ou son potentiel. Il est toutefois certain qu'une demande accrue entraînerait une productivité accrue pour toute une population de tisserands habiles et aujourd'hui sous-employés. Il est recommandé de recueillir des renseignements, y compris dans les régions rurales, sur les tisserands de produits qui présenteraient de l'intérêt sur le marché international, afin de déterminer la capacité de production.

f) Etant donné l'étroitesse des bandes de coton tissé, les perspectives du marché semblent extrêmement limitées. De nombreux projets ont tenté d'équiper les tisserands africains de métiers plus larges installés dans de petites unités industrielles. Comme on l'a mentionné au cours de discussions précédentes, la solution ne toucherait qu'une très faible proportion de la population. Cela pourrait cependant être une solution pour certaines productions, par exemple, les tissus d'ameublement (rembourrage, rideaux, etc.).

Ma réaction, confirmée par les réponses des personnes interrogées, a été que le charme et l'originalité des tissus africains tiennent justement

à ces bandes cousues ensemble. La technique et la qualité de la couture jouent évidemment un grand rôle mais si le même tissu était produit en plus grande largeur, il se froterait à la concurrence de produits asiatiques comparables, beaucoup moins chers et déjà solidement implantés sur le marché international. Une alternative digne de considération demande des concepteurs du textile, du vêtement et de l'aménagement domestique pour diriger les bandes tissées vers les produits finis, tels que :

- i) vêtements : jaquettes, chemises, robes et jupes, qui mettraient en valeur la composition en bandes,
 - ii) bandes non cousues utilisables comme ceintures par les fabricants de vêtements ou comme produits d'ameublement : rideaux et couvre-lits,
 - iii) nappes et serviettes de table,
 - iv) combinaisons originales de diverses bandes de tissu pour la décoration d'intérieur chez les ensembliers : couvre-lits, rideaux, couvertures de coton et oreillers; les ensembles se vendent relativement bien,
 - v) petits produits finis : étuis à lunettes, trousse à maquillage, porte-monnaies,
 - vi) produits pour l'industrie de la literie au Japon et en occident, sous forme d'ensembles de couvre-lit et d'étoffes du type "quilt" pour les oreillers et autres accessoires,
 - vii) sarongs cousus ou non, jupes de plage et robes d'intérieur (les pagnes peuvent facilement se transformer en sarongs),
 - viii) châles et écharpes (dans des journaux de mode français, les pagnes servent de châles),
 - ix) ameublement, par exemple sièges rembourrés, en utilisant des tissus plus lourds spécialement conçus.
- g) Parmi les recommandations relatives à l'assistance se trouvent les suivantes :
- i) étude d'opportunité de recherche de marchés pour déterminer les produits qui se vendraient le mieux sur le marché national et le marché international,
 - ii) étude d'opportunité pour déterminer le potentiel des tisserands du secteur rural en matière de produits jugés "vendables" au cours de l'étude d'opportunité de recherche de marchés,
 - iii) un concepteur de produits pour l'habillement et un concepteur de produits domestiques pour définir les produits et les facilités de production nécessaires,
 - iv) établissement d'ateliers de finissage, dans les locaux de l'entrepreneur, en sous-location chez des façonniers, ou dans de nouvelles constructions,

- v) consultant pour le marché international, afin de multiplier les contacts et de faire apprécier l'industrie du textile tissé à la main,
- vi) modification de la conception - la conception, fondée sur les spécifications appropriées aux marchés envisagés, serait encore améliorée par l'étude des tissages plus anciens, au musée national du Mali (Bamako) et dans les collections des Etats-Unis et d'Europe. J'ai eu l'occasion de voir une partie des collections du Mali et de me représenter comment modifier la couleur, la qualité et la texture des tissages contemporains pour faire revivre un art authentique. Ces modifications donneraient une plus-value aux produits.

5. Etoffes imprimées : "Tie-and-Dye" (teinture à l'indigo, en Afrique)

a) L'impression à l'indigo, traditionnelle en Afrique occidentale, donne des produits d'une conception bien particulière, allant des dessins les plus élaborés, d'une monochromie raffinée, à des compositions audacieusement multicolores en forme de grands médaillons, marquées du plus grand exotisme qui soit. Une teinturière m'a montré 80 spécimens de sa collection. Elle travaille sur commande et emploie 20 teinturiers.

En général, on "réserve" des parties de tissu en les entourant de fils imperméables bien serrés. L'étoffe est plongée dans un bain de couleur qui laisse intactes les parties réservées. Si l'étoffe doit passer par plusieurs bains, on commence par les couleurs les plus claires. Après la seconde opération, les parties claires se détachent sur le fond. La technique est universelle, mais ses résultats sont d'une étonnante originalité, surtout en raison de leurs majestueuses proportions.

On obtient des résultats différents, mais d'une égale beauté, par des coutures à la machine. Dans les deux méthodes, les fils sont retirés au finissage.

Dans la majorité des cas on utilise du damassé importé d'Europe. L'emploi de ce tissu de coton, ressemblant à du damas, est traditionnel. Le damassé, orné de dessins "blanc sur blanc", a des reflets de satin. Il est vendu en trois qualités, dont la plus chère coûte aujourd'hui plus de 12 dollars le mètre. La plupart des boubous sont faits de damassé imprimé.

Les impressions à l'indigo sur des bandes tissées à la main donnent des résultats très différents. Le produit est souvent employé pour les pagnes mais les femmes nomades et rurales l'emploient aussi pour les boubous.

b) Les teinturiers urbains, hommes et femmes, travaillent généralement sous la direction d'un entrepreneur du sexe féminin. L'étoffe est utilisée par les Africaines (5,5 mètres pour le boubou, 0,5 mètre pour l'écharpe de tête assortie). Selon la finesse du dessin et la qualité du damassé, les boubous vendus au détail coûtent de 20 à plus de 100 dollars.

La technique "tie-and-dye" est également appliquée pour produire du linge de table et des vêtements occidentaux, y compris tee-shirts, pyjamas et kimonos, qui se vendent dans le pays et en Afrique. Les exportations, très minces, vont surtout vers la France. Le tissu est demandé mais les entrepreneurs pensent qu'ils pourraient tripler leur production si le marché international était plus ouvert. Ils ajoutent que le marché local

serait plus actif si la réduction du coût des intrants faisait baisser les prix de vente. L'exemption de la taxe à l'importation de la teinture et du damassé ferait automatiquement baisser les coûts.

Les Africains sont très attachés à leurs boubous à l'indigo, portés dans toutes les classes de la société.

c) La productivité serait stimulée par l'élargissement du marché international, ce que favoriserait la vente de produits finis. Il n'en est pas moins recommandé de tester la demande de pagnes et de boubous sans couture.

Outre les produits finis suggérés dans le cas des bandes tissées, on pourrait envisager la fabrication :

- i) d'écharpes de dimensions standard, par exemple, 42 x 42 pouces, 36 x 36 pouces et 14 x 72 pouces, et de châles rectangulaires 72 x 42 pouces,
 - ii) de coussins décoratifs, de forme et de dimensions élégantes fondées sur les études de marché,
 - iii) de vêtements tels que kimonos, pantalons de femme, pyjamas et robes de bain.
- d) La qualité des vêtements irait de la tenue ethnique coutumière à l'objet le plus élégant selon l'étoffe de base employée. Certains produits, d'abord exclusifs et chers, pourraient par la suite sortir en grande série.

L'étoffe teinte à l'indigo naturel, l'un des plus originaux tissus de l'Afrique de l'ouest, pourrait être lancée sur le marché sous forme de pagnes ou de produits finis. Le produit est unique et il plaît; il serait donc justifié d'en développer l'industrie. La combinaison du tissage et de l'impression à la main en fait un objet parfait. Il est vivement recommandé de procéder à une étude d'opportunité.

e) Recommandations pour l'assistance :

- i) mettre au point des étoffes qui, produites par l'industrie nationale, remplaceraient le damassé; le produit se prêterait à l'exportation si le prix du tissu de base n'était pas excessif. Les tissus de remplacement devraient avoir les mêmes reflets que le satin et ressembler à du chintz. Il est recommandé d'expérimenter sur le marché des produits imprimés à l'indigo, en utilisant des damassés de moins haute qualité,
- ii) améliorer la qualité de la teinture avant de penser à des exportations de grande ampleur. Les teintures utilisées dans les pays visités ont la réputation de se faner. Nombre d'Africains doivent reteindre tous les ans des articles de damassé. Il faudrait aussi étudier la réaction du "tie-and-dye" au nettoyage à sec.
- iii) trouver des méthodes de rinçage pour éliminer l'excès de teinture et des méthodes de fixation de la couleur,
- iv) identifier les produits finis appropriés au marché international. Ces produits devraient avoir le même succès en Afrique.

6. Tissu imprimé à la main - Batik

a) L'impression au batik est souvent pratiquée par les artisans qui produisent les tissus "tie-and-dye". On applique de la cire fondue sur la partie de l'étoffe qui doit résister à la teinture; le tissu est plongé dans un bain de teinture froide. Une seconde application de cire peut suivre la première pour maintenir la couleur du bain froid. Le second bain est de couleur plus foncée. L'opération, répétée, permet d'obtenir une étoffe multicolore. Un bloc de métal plongé dans la cire chaude sert à imprimer le tissu. L'étoffe imprimée au bloc se présente en modules répétés de 4 x 4 pouces. Des blocs différents sont utilisés pour donner des couleurs distinctes qui se marient parfaitement avec celles employées en vue d'effets multicolores.

Une autre technique courante de batik consiste à peindre à la cire et au pinceau les motifs sur l'étoffe. On peut ainsi obtenir des compositions aussi raffinées que dans un tableau. Un grand nombre d'artisans, hommes ou femmes, perpétuent la tradition des compositions narratives; certains sortent de grandes écoles des beaux arts. Leurs compositions figuratives témoignent de l'évolution de la culture africaine.

b) Pour le batik, on utilise généralement du coton indigène tissé à la machine. L'étoffe imprimée est vendue en longueurs de 6 mètres pour les boubous. Les produits finis sont notamment les suivants:

- i) nappes et serviettes de table,
- ii) vêtements : robes, jupes, chemises, jaquettes, pantalons, kimonos,
- iii) tentures murales.

c) Les prix varient énormément, selon la qualité du tissu de base, la finesse et l'originalité de la décoration. Au détail, le prix d'un batik de qualité moyenne, imprimé au bloc, était de 3 dollars le mètre.

d) La vente se fait surtout dans le pays. Il y a aussi des exportations de batik entre pays et on a fait mention d'exportations à destination des pays occidentaux de la CEE et de l'Amérique du Nord. La production urbaine suffit au marché national et à une exportation substantielle.

e) La demande potentielle dépend de la plus ou moins grande disponibilité de produits finis, des niveaux des prix et de la solidité de la couleur. L'originalité des métrages de batik devrait leur ouvrir la porte des exportations. La concurrence est toutefois vive avec la Malaisie et l'Indonésie, exportateurs bien établis de produits de qualité. Les prix sont très compétitifs, surtout quand le tissu de base est de grande qualité. Plusieurs alternatives méritent d'être considérées :

- i) le procédé du bain froid et de l'indigo naturel est d'une application facile pour les teinturiers. Le produit serait intéressant et original,
- ii) d'autres teintures naturelles pourraient être employées pour donner des effets aussi particuliers,
- iii) des dessins et des couleurs soigneusement choisis, imprimés sur du coton de la plus haute qualité - peut-être tissé à la main - pourraient créer un produit haut de gamme sans équivalent.

f) On pourrait tester sur le marché des prototypes de produits finis susceptibles de susciter une demande internationale, tels que :

- i) abat-jours bien conçus et bien construits, sur une carcasse de bois ou de bambou,
- ii) rideaux,
- iii) nappes, serviettes de table et ensembles de sets et de chemins de table,
- iv) housses et couvre-lits, coussins et couvertures assorties,
- v) vêtements ordinaires et vêtements haut de gamme,
- vi) tentures murales bien travaillées et choisies pour leur valeur artistique dont certaines pourraient être exposées dans des musées et seraient proposées dans des galeries d'art,
- vii) écharpes - dont les dimensions conviennent à l'impression au batik - de l'article simple à l'article très élégant.

g) Recommandations pour l'assistance :

- i) assistance à la conception, pour choisir des motifs propres à accentuer le caractère africain et pour fabriquer des produits finis,
- ii) étude de marché pour élargir les débouchés et évaluer les niveaux des prix,
- iii) amélioration et normalisation de la technique de teinture.

7. Paniers et nattes

a) La vannerie fait partie du programme régional du textile parce qu'elle est faite avec des fibres, qu'elle est vendue sur le même marché et qu'elle s'écoule facilement. Les paniers sont confectionnés dans les villages par les hommes et les femmes et se vendent en tas pittoresques à tous les coins de rue, le long de toutes les routes et dans toute l'Afrique de l'ouest. On trouve généralement des paniers de fabrication locale mais on trouve aussi des articles vendus par de grands producteurs qui les proposent dans tout le pays ou qui les exportent. Les paniers sont des objets utilitaires et décoratifs que l'on rencontre dans la plupart des foyers africains; ils attirent l'acheteur étranger.

Les techniques et les caractéristiques de la vannerie sont traditionnelles.

Les formes et les dimensions sont adaptées à une utilisation pratique, y compris dans le monde moderne. On peut rencontrer dans les plus élégants salons occidentaux les paniers solides et frustes qui servent en Afrique à transporter des produits agricoles : en occident, ils deviennent des objets décoratifs ou servent à ranger les revues.

La technique de la vannerie couvre l'enroulage, le tressage et l'entrelacement. Les matériaux utilisés sont très divers; on peut relever l'emploi de rameaux et de feuilles de palmier.

b) On a déjà noté l'avidité du marché et le fait qu'une innombrable population rurale peut facilement participer à une production profitable, à forte intensité de travail et qui demande un minimum d'installations ou d'équipements.

c) Puisque la demande de vannerie africaine dépasse toujours l'offre, il est recommandé que l'assistance internationale couvre :

- i) l'organisation de la productivité et la coordination avec les producteurs et les distributeurs ruraux,
- ii) le choix des modèles les plus appropriés, d'un prix concurrentiel sur le marché international,
- iii) l'élargissement des contacts commerciaux et l'aide aux transactions initiales,
- iv) la manufacture de paniers gigognes, pour réduire les frais de transport qui ont fait échouer de nombreuses tentatives de vente à des prix raisonnables,
- v) la transformation des tapis de prière en produits finis tels que stores, tapis de sol ou de plage de dimensions appropriées, sets de table.

E. Formation régionale

1. Le directeur d'ESITEX est Die Roger PARE, le chef du projet. ESITEX est un institut régional du textile établi par et pour les membres de la CEAO afin d'assurer enseignement, formation et recherche dans le cadre de la culture africaine. Il encourage les efforts des membres associés dans tous les pays d'Afrique et échange des programmes avec de nombreux instituts français. Les motifs de l'établissement d'ESITEX sont les suivants :

- a) le succès de l'industrie textile en Afrique de l'ouest peut entraîner une forte croissance économique qui aura de profondes répercussions sur le développement de la région,
- b) la coopération régionale est le meilleur moyen d'assurer une croissance économique rapide et soutenue, ainsi qu'un transfert de technologie,
- c) le succès de l'industrie textile dépend des capacités novatrices et de la formation professionnelle de ses futures gestionnaires, à tous les niveaux. ESITEX a pour maxime "L'avenir de l'industrie textile africaine est dicté par le développement des ressources humaines",
- d) les membres ne disposent pas d'instituts nationaux du textile,
- e) la production annuelle de coton brut s'élevant dans la région à 250 000 tonnes, 10 pour cent seulement étant transformés, il convient d'augmenter cette proportion.

2. ESITEX sera opérationnel en 1990. Cet institut international possède 50 hectares et met à la disposition de 180 à 200 stagiaires les services les plus modernes et les équipements les plus avancés; il compte 25 enseignants venus de toutes les branches de l'industrie.

3. ESITEX travaille principalement au développement industriel de la production de textile mais il travaille aussi au développement artisanal des tissus à la main. Il créera un musée des textiles traditionnels.

4. M. Pare a exprimé le vif désir de mettre au point avec l'ONUDI un programme de collaboration qui couvrirait les points suivants :

- a) formation dans le domaine des stratégies de marketing international et de la conception des produits finis,
- b) développement d'un centre de conception,
- c) conception de prototypes fondés sur les spécifications commerciales, à l'intention des artisans traditionnels,
- d) amélioration des techniques de teinture, à l'intention du secteur informel,
- e) séminaires organisés pour inculquer aux artisans les connaissances nécessaires,
- f) séminaires organisés avec l'appui de professionnels internationaux du textile.

F. Le marché - Diversification et stratégies

1. Introduction

a) L'affluence de textiles industriellement produits, importés ou confectionnés sur place, réduit de beaucoup la demande de textiles artisanaux qui répondaient auparavant à la demande de toute la population. Les produits industriels, non seulement sont moins chers, mais attirent l'acheteur parce qu'ils représentent à ses yeux la haute technicité du monde moderne. C'est là un fait inévitable dans la plupart des pays en développement, mais particulièrement prononcé en Afrique de l'ouest où les textiles artisanaux n'ont pas encore été transformés en produits finis utilitaires. En Afrique de l'ouest, l'artisanat et les manufactures doivent s'adapter aux tendances modernes en matière de vêtement et de décoration et créer de nouveaux types de produits aussi bien pour l'acheteur africain que pour la clientèle internationale. Ma mission m'a portée à croire que le meilleur catalyseur de cette évolution, prometteuse pour l'économie africaine, serait une assistance internationale dans le domaine de la technique, de la conception et du marketing.

b) La question des marchés - national, régional et international - serait résolue par la diversification des produits, pour tenir compte d'une demande à laquelle ne répondent pas les offres. Il est suggéré d'envisager des stratégies de marché et de considérer une assistance pour élargir les principaux marchés.

c) Avant une grande transformation des textiles en produits finis, il convient d'analyser les résultats des phases I et II de l'étude d'opportunité de recherche de marchés. Mon étude d'opportunité concernant l'artisanat, les moyens de production et les débouchés africains du Burkina Faso, du Mali et du Sénégal a toutefois mis en lumière ce qui suit.

2. Le marché national

a) Les textiles tissés à la main de l'Afrique de l'ouest vont pour la plupart à la confection de vêtements. L'étoffe est travaillée par un tailleur local, conformément aux spécifications de forme et de dimensions. L'industrie du prêt à porter de style traditionnel ou international n'existe pas encore, surtout en ce qui concerne les textiles artisanaux. Cette industrie mériterait cependant d'être étudiée, analysée et secondée.

b) D'une égale importance est la demande de produits finis d'ameublement sur le marché national. L'acheteur se procure difficilement les produits qui répondent à ses goûts. Le développement de cette industrie permettrait pourtant à de nombreux artisans d'accroître leur productivité.

i) Quand je suis allée au Pakistan, en 1975, deux grands producteurs de textiles tissés et imprimés à la main approvisionnaient le marché national en tissus d'ameublement (capitonnage et coussins pour la maison et l'extérieur, rideaux, couvre-lits et taies, etc.). Une classe moyenne éclairée, de riches Pakistanais, la communauté internationale et des hôtels étaient leurs seuls clients. Ils élargissaient leurs débouchés en créant des galeries d'exposition dans les villes principales.

ii) On compte aujourd'hui plus de 50 entreprises de capacité variable. Elles prospèrent et créent leurs propres produits, exposés dans toutes les villes dans des boutiques et des salons.

c) Les pays africains visités ressemblent au Pakistan de 1975. La demande de produits étant comparable, il est recommandé que l'assistance internationale s'attache à développer les textiles indigènes traditionnels pour répondre à une visible demande nationale.

d) L'industrie des produits finis - peut-être à l'exception des meubles rembourrés - demande un minimum d'installations de finissage. L'assistance aux concepteurs indigènes irait à la technologie des textiles, de façon à fournir des étoffes d'un poids et d'une solidité garantissant la durabilité du produit.

e) On peut encore suggérer, pour les produits finis d'ameublement visiblement attendus par la clientèle nationale :

i) des tapis et des nattes de coton, de laine ou de fibres naturelles (y compris herbacées et feuilles de palmier), semblables aux tapis de prière traditionnels. L'adaptation demande que la technologie modifie le poids des fibres disponibles et crée des produits de conception et de dimensions appropriées, à des prix abordables,

ii) nappes et accessoires, tels que serviettes de table, sets et chemins de table,

iii) tentures murales, avec finitions appropriées,

iv) abat-jours.

f) La promotion et la vente des produits textiles demandent des centres d'exposition plaisants. Leur insuffisance actuelle tiendrait au manque de capitaux nécessaires pour couvrir les frais généraux et l'approvisionnement. Une assistance financière, internationale et gouvernementale, peut

susciter le développement de ce maillon de la chaîne et la création de coopératives d'entrepreneurs qui exposeraient leurs produits dans des centres élégants. L'opération aurait d'heureuses retombées économiques sur le marketing, puisque :

- i) les frais généraux pourraient être partagés,
- ii) les dépenses de personnel seraient éliminées, les entrepreneurs assurant tour à tour l'exploitation et la gestion,
- iii) les intermédiaires seraient éliminés, ce qui ferait baisser de beaucoup les prix de vente au détail,
- iv) la location d'espaces à des non membres rapporterait de l'argent,
- v) le choix de quartiers commerçants attirerait la clientèle et les touristes aisés,
- vi) les marchés d'essai de nouveaux produits ou de produits finis ne demanderaient pas d'investissements supplémentaires de capitaux.

3. Le marché régional africain

Le développement des produits finis destinés au marché national permettrait de définir les produits préférés et les possibilités d'une production accrue en vue d'exportation vers d'autres pays africains. Des foires et des expositions africaines donneraient l'occasion de présenter ces produits et d'en assurer la promotion. Il est recommandé que l'assistance internationale s'étende aux exposants de sorte qu'ils poussent leur production au maximum afin de bénéficier de ces contacts.

4. Le marché international

a) Il existe sur le marché international une importante demande de produits finis faits de textile tissé à la main. Le développement de cette industrie exige une stratégie précise dont les étapes prioritaires sont à évaluer. Etant donné que l'Afrique de l'ouest n'en est qu'au début du développement des exportations et des installations nécessaires à la conception et au finissage des produits, comme de la coordination des activités commerciales, il pourrait être intéressant de faire porter les efforts sur le marché de l'ameublement. Cette approche est recommandée :

- i) parce que la demande est permanente,
- ii) parce que la vente est plus sûre que celle des vêtements, industrie vulnérable à la mode qui rend imprévisible son succès à long terme. Des changements annuels de la demande exigent une vive et constante attention, ainsi qu'un contact permanent avec les importateurs. Il est beaucoup plus simple d'ajuster ou de créer des produits conçus pour la maison. Une demande permanente est assurée.

b) Les contacts avec le marché international ont été très limités. Je décris la situation pour suggérer des alternatives viables appropriées à une stratégie que l'étude d'opportunité de l'ONUDI pourrait faire démarrer:

- i) la langue parlée étant le français, les contacts avec l'Amérique du Nord, les pays industrialisés de l'Asie (Japon, par exemple) et nombre de pays de la CEE (Angleterre, Italie, Allemagne, par exemple) ont été très restreints,
 - ii) les textiles tissés à la main traditionnels ne sont pas encore transformés en produits utilitaires durablement demandés,
 - iii) ces textiles sont plus chers que les textiles artisanaux en provenance de l'Inde, du Pakistan, de l'Indonésie, de la Chine, du Guatemala et du Mexique,
 - iv) les facilités et la connaissance des normes internationales de contrôle de qualité sont embryonnaires,
 - v) les gouvernements de l'Afrique de l'ouest ne maîtrisent pas les techniques du marketing et de la publicité internationaux, alors qu'en Inde, par exemple, le marketing et la publicité ont catalysé le développement du pays,
 - vi) le suivi des expositions internationales, mieux organisé, permet de tirer le maximum de bénéfices des contacts,
 - vii) les gouvernements de l'Afrique de l'ouest commencent tout juste à apporter une assistance financière et professionnelle aux producteurs et aux exportateurs qu'il convient cependant d'encourager à visiter les marchés étrangers pour se mettre directement au courant des stratégies d'interaction appropriées.
- c) Jusqu'à présent, les tentatives d'amélioration des contacts avec un plus large marché international sont restées modestes et isolées. Si l'on veut encourager le développement de l'exportation pour multiplier la productivité de l'industrie traditionnelle des textiles, il faut mettre au point une stratégie qui tienne compte des points énumérés plus haut. Un programme international d'assistance peut :
- i) amenuiser les conséquences de la barrière linguistique (voir, par exemple, le cas de la Chine). Les premières étapes du programme peuvent ne porter que sur un petit nombre de pays,
 - ii) favoriser la transformation en produits finis les plus demandés sur le marché international, grâce à une aide en matière de conception, de méthodologie et de marketing,
 - iii) éviter une rivalité avec les autres pays en développement en retenant une gamme de textiles et de produits finis originaux et de la plus haute qualité, ainsi que des débouchés très exclusifs où les prix seront relativement indépendants et où les petites quantités seront les bienvenues,
 - iv) choisir pour chaque produit les pays qui conviennent; rechercher les marchés tropicaux sophistiqués tels que Hawaï, des points de vente raffinés tels que la Californie, la Floride et des centres de villégiature européens ou asiatiques où les élégants vêtements de coton et les articles pour décoration d'intérieur plaisent le plus,

- v) faire la distinction entre recherche de marchés et développement des produits convenant à des marchés spécifiques. Signalons que les textiles de l'Inde sont demandés sur une grande variété de marchés. Pour chaque débouché :
 - vi) choisir les canaux de distribution qui conviennent le mieux aux différents produits, compte tenu de la production existante et des cibles du futur développement. Il faut, par exemple, étudier les avantages et les inconvénients respectifs de la distribution directe par des importateurs qui ont leurs propres points de vente au détail et la distribution par des vendeurs en gros. Aux Etats-Unis, la distribution de gros l'emporte de beaucoup sur la première. Bien des magasins exclusifs qui n'achètent que des petites quantités - voire limitées à un seul article par type - ne s'adressent qu'aux marchands de gros (par exemple, aux Etats-Unis, la section de vente dans les musées). Ces magasins créent cependant un marché très appréciable pour les produits textiles travaillés à la main et vendus à l'échelon international. La plupart d'entre eux s'approvisionnent chez les distributeurs en gros. Par ailleurs, dans le cas de la distribution directe, les prix de détail sont trois fois plus élevés que les prix FOB alors qu'ils ne sont souvent que deux fois plus élevés quand le produit est distribué par les vendeurs en gros,
 - vii) élaborer des politiques de contrôle de qualité bien documentées et bien suivies afin que l'Afrique de l'ouest soit réputée pour la bonne qualité de ses produits,
 - viii) appliquer une politique publicitaire économique mais efficace pour promouvoir l'industrie textile traditionnelle de l'Afrique. Voir les textiles et comment ils sont produits captive à peu de frais le public international. La publicité peut, par exemple, emprunter la voie de revues raffinées et distribuées dans une clientèle choisie : art, décoration, mode, ameublement, anthropologie, etc. Si des articles spécialisés peuvent être écrits, illustrés et appréciés, ils doivent néanmoins aller de pair avec des contacts commerciaux fiablement établis dans les pays intéressés. Ce type de stratégies doit être mis au point et coordonné par le programme international.
 - ix) Parmi les activités coordonnées, relevons les suivantes :
- d) Un programme de formation au marketing sera d'une importance vitale pour le développement du marché international. Il peut se concentrer sur :
- i) l'étude de l'"effet de vague" qui explique comment une demande en provenance de la clientèle la plus aisée prolonge de beaucoup la durée de vente du produit,
 - ii) l'exploration du marché pour découvrir les canaux de distribution les plus ouverts, les plus fructueux et qui ont la réputation de donner le ton. Par exemple, les riches Noirs des Etats-Unis seraient les plus influents et les mieux disposés à l'égard des produits utilitaires africains, notamment en matière de vêtements,
 - iii) des visites dans les marchés, avec un représentant professionnel national qui pourrait nouer des contacts et organiser des visites dirigées,

- iv) la participation à la présentation des produits disponibles à un importateur et l'interprétation des retombées du marché pour spécifier des prototypes appropriés et suivre les transactions commerciales. La participation à des foires promotionnelles et à des expositions patronnées par le gouvernement se prêterait à l'expérience. Le personnel du projet de l'ONUDI pourrait participer à la formation en guidant les activités de suivi.

III. CONCLUSION : ACTIONS DE SUIVI

A. Caractéristiques et stratégies du programme régional proposé pour développer l'artisanat et la petite industrie du textile africain

1. Il faut d'abord décider de la philosophie générale des opérations, de façon à coordonner et à mettre en oeuvre les activités du projet dans un cadre pragmatique stimulant, propre à garantir l'efficacité et le bon déroulement des travaux.

2. Un programme visant à déclencher et à maintenir le développement, fondé sur l'interaction commerciale, doit fonctionner avec l'esprit novateur d'une nouvelle et ambitieuse entreprise. La méthodologie applicable doit être extrêmement souple. Elle doit permettre de profiter des occasions et de faire face à des situations imprévues, souvent sans garantie de bénéfices financiers concrets.

3. Le projet doit être conçu de sorte qu'il donne en permanence accès à la production traditionnelle du textile et qu'il étende cette production. Il doit en même temps favoriser l'établissement des installations et services appropriés et assurer le transfert de technologie propice à la conception de produits finis.

4. Il est vivement recommandé que le programme régional dispose de deux bases, surtout au début de ses activités; l'emplacement de la base africaine est à déterminer; la seconde base pourrait initialement se trouver aux Etats-Unis s'il était décidé que le programme commence par une étude approfondie d'opportunité pour le marché américain.

a) Le concepteur de textile et le consultant commercial de l'ONUDI, connaissant à fond les opérations sur le terrain et la méthodologie appropriée, pourraient être priés d'organiser la base à l'emplacement choisi pour étudier la recherche de marchés, afin de faciliter les contacts et de développer le commerce. Les fonctions seraient les suivantes :

- i) importer et présenter des prototypes de textile aux importateurs et aux consommateurs; diriger le programme de recherche,
- ii) communiquer à la base africaine, pour diffusion aux producteurs, les réactions, les spécifications du marché et les suggestions de prototypes, y compris de produits finis,
- iii) fournir des directives concernant les procédures commerciales et les transactions pour l'exportation sur les lieux de marché,
- iv) inventorier et programmer la participation aux foires commerciales et aux expositions appropriées,
- v) concevoir et proposer des mesures publicitaires pour toutes les activités, ainsi que pour l'introduction générale des textiles,
- vi) suggérer des produits en vue d'une assistance prioritaire par le programme basé en Afrique,
- vii) procéder à des études d'opportunité pour d'autres pays de l'Afrique de l'ouest et suggérer leurs formes de participation au programme. Etant donné leurs riches traditions et leurs besoins d'assistance, le Bénin, la Sierra Leone, le Togo, la Côte d'Ivoire, la Gambie et la Guinée ont déjà été suggérés,

- viii) participer au développement de liens commerciaux avec de nombreux pays. La plus haute priorité pourrait aller au Japon qui a déjà fait connaître son intérêt envers des produits textiles particuliers (indigo, fibre de coton filée à la main, étoffes tissées à la main, textiles "tie-and-dye" de haute qualité). Le Japon se révèle être l'un des plus grands amateurs actuels de textiles tissés main, de qualité supérieure, produits au plan international,
- ix) coordonner et superviser les programmes de formation ESITEX et encourager la participation au projet international,
- x) les contacts directs avec le marché peuvent se maintenir longtemps et demeurer opérationnels pendant la durée du projet.

b) La base africaine coordonnera toutes les activités générées par la "base internationale" et mettra en oeuvre des plans d'aide aux producteurs afin qu'ils puissent répondre aux demandes spécifiques du marché national et du marché international. Elle favorisera le développement de l'industrie en :

- i) transmettant les spécifications du marché, grâce à la création d'un réseau d'antennes de communication et d'assistance, notamment dans les zones rurales,
- ii) procédant à des études d'opportunité pour déterminer les perspectives de collaboration avec les organisations non gouvernementales (ONG) et assurer une assistance de base,
- iii) recommandant une formation appropriée pour les producteurs, les entrepreneurs et les exportateurs,
- iv) définissant les types d'intrants technologiques qui amélioreraient la production,
- v) définissant et effectuant des études d'opportunité et de faisabilité pour développer et étendre l'industrie,
- vi) coordonnant la publicité basée sur l'Afrique, à l'occasion de foires et d'expositions, pour catalyser les ventes nationales et africaines de textiles traditionnels,
- vii) participant au développement de points de vente de détail, appartenant à des coopératives qui les gèrent, pour fournir à la clientèle nationale, aux touristes et aux importateurs en visite des produits de la plus haute qualité,
- viii) développant les moyens d'exportation et la formation en procédures d'exportation : emballage, expédition et documents,
- ix) aidant les producteurs et les commerçants à communiquer leurs besoins aux institutions et aux décideurs,
- x) formulant des recommandations afin que les gouvernements prévoient des encouragements financiers à l'exportation, par exemple
- xi) pour la construction d'abris étanches qui permettraient aux producteurs de l'artisanat de travailler toute l'année à l'extérieur.

5. L'assistance internationale n'en est encore qu'à ses débuts. Les projets et les programmes consacrés au développement de cette assistance ont été isolés, fragmentaires et n'ont pas eu d'impact significatif. Le besoin fondamental est celui d'un projet à long terme de l'ONUDI qui aiderait l'Afrique de l'ouest à se lancer dans une politique rationnelle de développement du secteur entier. Un tel projet pourrait :

a) créer une base d'approche globale et devenir un centre de ressources, pour les autres institutions et pour les promoteurs privés, qui deviendrait le mieux qualifié pour :

i) articuler les demandes de transfert de technologie,

ii) aider et coordonner les activités et les efforts de tous les ministères et de toutes les organisations gouvernementales,

b) rassembler les données, existantes ou nouvelles, sur le secteur informel des artisans, ainsi que sur les producteurs et fournisseurs établis,

c) communiquer aux investisseurs intéressés les propositions et les stratégies de programme concret, ainsi que les recherches en cours sur les marchés,

d) coordonner les projets satellites et indiquer initialement aux producteurs et aux fournisseurs la conception des produits, puis prendre part au développement d'un centre de conception qui reprendrait les travaux,

e) diffuser des informations sur les foires et les expositions et entreprendre des programmes de formation,

f) communiquer des informations concernant l'assistance financière; encourager de nouvelles stratégies.

B. Recommandations pour les études d'opportunité et/ou de faisabilité

1. Il est recommandé de procéder à des études d'opportunité et/ou de faisabilité, phase initiale d'un programme à long terme de développement de l'artisanat et de la petite industrie des textiles travaillés à la main. Le cadre et les activités du projet seront ainsi définis.

2. Etudes suggérées :

a) définition des contre-parties gouvernementales, de l'infrastructure : interactions, intrants financiers gouvernementaux et recrutement du personnel,

b) sélection de projets en cours, des institutions des Nations Unies et des organisations non gouvernementales dont les activités pourraient être coordonnées par le projet; définition des conditions de collaboration,

c) collaboration avec ESITEX pour la formation régionale (y compris des branches telles que la conception du produit et le marketing international),

d) installations de finissage; définition du cadre et des intrants pour la manufacture des produits finis,

- e) technologie de la teinture; identification de l'assistance technique appropriée à l'amélioration des facilités industrielles et à la formation du secteur informel. L'étude pourrait s'étendre
- i) à la participation de l'ONUDI et d'ESITEX pour le secteur industriel,
 - ii) à la participation de Ciba Geigy, BASF et Santose pour le secteur informel,
 - iii) à la participation du Bangladesh où les teintures pour coton sont de grande qualité,
- f) conception des produits pour définir les intrants nécessaires à l'établissement des facilités; cadre général du programme de formation,
- g) stratégies de développement rural, y compris des recherches
- i) dans les régions nord du Burkina Faso pour les tisserands de couvertures et dans d'autres régions,
 - ii) dans les régions Segou et Mopti du Mali,
 - iii) dans la région de Casamance, au Sénégal;
- h) programme de développement du coton filé à la main, localiser les régions appropriées, formuler une stratégie d'assistance et procéder à la recherche de marchés,
- i) produits à l'indigo naturel et localisation des emplacements appropriés à l'assistance,
- j) bourses d'études, traitements, etc. pour évaluer l'assistance financière à la formation dans différentes branches : technologie du textile, marketing, questions financières et conception,
- k) installations de contrôle de qualité existantes; formuler le programme de formation et les intrants,
- l) centres d'exposition; participation à la création d'emporiums élaborés pour les producteurs ruraux et urbains; étude de faisabilité de coopératives d'entrepreneurs et d'artisans,
- m) faisabilité d'une assistance à la construction d'abris étanches, pour encourager la production à l'année.

ANNEXE I

Liste des personnalités rencontrées : niveau gouvernemental

Représentants du Gouvernement : Burkina Faso

Ministère de la promotion économique
Direction de l'artisanat

M. Thomas Sanon, Ministre

Mme Oediagogo, Joséphine, née Sounon,
Directeur

M. Sanou Salia, Economiste,
Administrateur du programme de dévelop-
pement

M. Harold Ptisterer, Consultant résident
Assistance et coopération techniques
allemandes

Centre artisanal féminin de Goughin

Mme Ouediaogo Fatima ta, Directeur

Ministère du travail, de la sécurité
sociale et de la fonction publique :
Office national pour la promotion
de l'emploi (ONPE)

Mme Sanon, Hortense, Directeur

Office national du commerce extérieur
(ONAC)

M. Zambramba, Benoît, Directeur général

Chambre du commerce, d'industrie et
d'artisanat

Mme Sylvie F. Kabore, Secrétaire général

Faso Dan Fani

Mme Jeanne Coulibaly, Directeur

Représentants du Gouvernement : Mali

Ministère de l'industrie (MIHE)

M. Dramone Traore, Conseiller technique

Chambre du commerce et de l'industrie

M. Daba Traore, Secrétaire général

M. Marie André Coulibaly, Chef du Ser-
vice de la promotion industrielle et de
l'artisanat

Centre malien du commerce extérieur
(CMCE)

M. Hama-Ag Haqq, Directeur général

M. Abdoulaye Sanoko, Chef de la Division

M. Souleymaore Sangaré, Chargé d'étude,
Bureau de l'artisanat

Centre d'études et de la promotion
industrielle (CEPI)

M. Sy Sada Diane, Directeur général
adjoint

Musée national du Mali

M. Samuel Sidibe, Directeur

Représentants du Gouvernement : Sénégal

Ministère de l'industrie

M. Tschor, Directeur, industrie

M. Mathiam Thiam, Directeur, artisanat

M. Michel David, Conseiller auprès du
Ministre, coopération française

Société nationale d'études et de
promotion industrielle (SONEPI)

M. Sakho, Directeur général

Cellule de restructuration industrielle

M. Djibril Naiaye, Directeur national
MDIA

Emplacements industriels du Sénégal
pour le développement des petites
entreprises, (SODIDA)

Mme Ndiaye Khourdia Kholle,
Directeur général.

ANNEXE II

Liste des personnalités rencontrées :
organisations non gouvernementales et assistance bilatérale

ONG et assistance bilatérale : Burkina Faso

Système intégré de gestion et de
négoce pour l'utilisation des
ressources

Mme Françoise de Chevigny, Chargée de programmes

ONG allemandes

Mme Eva Marie Bruchaus, Consultant

Institution canadienne d'assistance
(SDID - Canadian Aid Agency)

Mme Anne-Marie Blouin, Directeur de programmes

Agence des Etats-Unis pour le
développement international

M. Wilbur Thomas, Directeur

Mme Jeanne-Marie Zongo, fonctionnaire chargé de la formation

ONG : Mali

Ecole supérieure des industries
textiles ESITEX

M. Die Roger Pare, Chef du projet

Banque mondiale

M. Mama Garba Jabo

ONG et assistance bilatérale : Mali

Peace Corps

M. Hilary Whittaker, Directeur

Mme Jill Donahue, Directeur adjoint, développement des petites entreprises

Mme Mary de Witt, fonctionnaire hors siège, développement des petites entreprises (SED)

Agence des Etats-Unis pour le
développement international

M. Dennis Brennan

Interprètes

Mme Korotimy Thera

M. Chekene, CITRI

ONG et assistance bilatérale : Sénégal

Agence des Etats-Unis pour le
développement international

M. Julius Coles, Directeur

M. Terry (Desaix) Meyers, chef du Bureau d'élaboration des projets

Peace Corps

M. Buddy Shanks, Directeur

Cynde Robinson, Directeur associé

Demba Balde, Directeur associé.

ANNEXE III

Liste des personnalités rencontrées : Nations Unies

Nations Unies : Burkina Faso

Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD)

M. Toe, Représentant résident du PNUD

Nations Unies : Mali

Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD)

M. Peter Gil, Représentant résident adjoint principal

Mme Cecilia Berthaud, Représentant résident assistant

M. Oumar Sako, Représentant résident du PNUD

Mme Konate, Administrateur de programmes

Nations Unies : Sénégal

ONUDI

M. Norbert Mühlenbach, Conseiller industriel principal hors siège

Mme Yutta Nopper, Administrateur auxiliaire

Mme Jenny Bie, Secrétaire.

ANNEXE IV

Liste des personnalités rencontrées : artisans et entrepreneurs

Artisans et entrepreneurs : Burkina Faso

Coopérative Faso Dan Fani

Mme Ouedraogo, Anasthasie

Entrepreneurs de batik

Mme Felicité Nakoulma

M. Minoungou Djibril

Faso Masiri Art de la teinture burkinabe

Artisans et entrepreneurs : Mali

Nieleni, Tapis de Segou

Mme Awa Cisse, artiste "tie-and-dye" à Badalobougou

Servulart, Segou

M. Mamado Aguibou Ba, Coordonnateur

Coopérative artisanale de couture (COOPAC)

Mme Fatou D'Piaye, Directeur

Beauté Mah

Mme Fatoumata Mahdrame

Coopérative Dingongola, Markola

Mme Aissata Traore, Directeur

Artisans et entrepreneurs : Sénégal

ACOMA, Dakar

Mme Anne-Marie Dian

M. Ibou Souare

AMK

Aissa Djionne

Manufactures sénégalaises des arts décoratifs

Papa Ibra Tall

ANNEXE V

Liste des personnalités rencontrées : exportateurs

Exportateurs au Burkina Faso

Créations d'artisanat burkina (BAC)

M. Kambire Maurice

Mme Annick Gireaudau

Mme Kathy Muntch

Prodia Gemunag

M. M. Nielander

Exportateurs au Mali

M. Mamadou Traore

Mme Fatozmata Mahdrane

M. Issa Sako

M. Omar Cisse

Deuxième partie

RAPPORTS DE MISSION

RAPPORT DE MISSION A OUAGADOUGOU, BURKINA FASO

22 - 29 décembre 1989

Table des matières

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	47
A. Objectif de l'étude d'opportunité	47
B. Stratégie nationale de développement	47
C. Production de coton et potentiel de l'industrie textile traditionnelle	48
II. REUNIONS AVEC DES REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT	49
A. Direction générale de la promotion de la femme	49
B. Ministère de la promotion économique, Direction de l'artisanat	49
C. Centre artisanal féminin de Goughin	50
D. Office national pour la promotion de l'emploi	51
E. Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat	52
F. Office national du commerce extérieur (ONAC)	52
III. PROGRAMMES D'ASSISTANCE DES ONG ET D'ASSISTANCE BILATERALE	54
A. Introduction	54
B. Système intégré de gestion et de négoce pour l'utilisation des ressources (SIGNUR)	54
C. Institution canadienne d'assistance (SDID - Canadian Aid Agency)	55
D. Mme Burchaus, Consultant allemand	55
E. Fédération des Eglises et Missions évangéliques (FEME)	55
F. GREFFA	56
G. NAAM et SIXS, Ouagadougou et province Yatenga	56
H. Agence des Etats-Unis pour le développement international	56
IV. LES TEXTILES DE COTON TRADITIONNELS, TRAVAILLES A LA MAIN, AU BURKINA FASO	57
A. Introduction	57
B. Faso dan Fani, organisation nationale établie par la Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat	57

RAPPORT DE MISSION A OUAGADOUGOU, BURKINA FASO

Table des matières (suite)

	<u>Page</u>
C. Couvertures de bandes de coton tissées	58
D. Batik	59
E. Tie-and-dye	59
F. Paniers, vannerie	59
V. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS RELATIVES AUX ACTIVITES DE SUIVI	60
A. Conclusions	60
B. Recommandations relatives aux activités de suivi	60
 ANNEXES	
I. Liste des personnalités rencontrées	63
II. Organisations non gouvernementales et assistance bilatérale	64
III. Le produit : entretiens avec des artisans et des entrepreneurs	65

I. INTRODUCTION

A. Objectif de l'étude d'opportunité

1. Le rapport global pour le Burkina Faso, le Mali et le Sénégal sera lu en premier. On y trouvera les buts de ma mission, des observations, des conclusions et des recommandations formulées dans la perspective d'un programme à long terme de l'ONUDI, destiné à faciliter le développement et l'accroissement de la productivité de l'industrie traditionnelle du textile en Afrique. Il peut être spécifiquement utilisé par le Gouvernement du Burkina Faso.

2. Contenu du rapport qui va suivre :

a) vues et politiques du Gouvernement du Burkina Faso - aspects généraux et aspects spécifiques concernant l'industrie traditionnelle des textiles de coton et son développement. Questions examinées avec des représentants du Gouvernement, y compris celle de la coordination des programmes et celle de l'assistance internationale nécessaire au développement des produits et de la production, du marketing, des exportations et de la formation (annexe 1),

b) récapitulation des organisations non gouvernementales et d'assistance bilatérale. Passage en revue de leurs méthodologies, programmes et expériences pour mieux comprendre comment aider les artisans (surtout dans les populations dispersées du secteur rural) et tirer parti d'une collaboration mutuelle (annexe 2),

c) description des textiles de coton traditionnels du Burkina Faso. Entrevues avec des artisans, des entrepreneurs et des exportateurs pour connaître les conditions de leurs activités. Conclusions et suggestions pour les activités de suivi (annexe 3).

B. Stratégie nationale de développement

1. La stratégie nationale de développement du Burkina Faso, décrite par le Représentant résident du PNUD, M. Metcalf, et par le Conseiller industriel principal hors siège à Abidjan, M. Oliver, dans le rapport du 30 octobre 1989, vise à promouvoir les capacités de la population pour mettre le pays en valeur; la responsabilité du développement repose donc sur le secteur privé. Le Gouvernement a mis en oeuvre des programmes de réformes pour faciliter la tâche de la population. C'est ainsi qu'il met l'accent sur la formation, le rôle des femmes, l'adoption de nouveaux codes d'investissement et la réorganisation des institutions publiques.

2. Cela étant, le Plan quinquennal de développement et le quatrième Programme national, qui vont jusqu'à 1992, ont pour principaux objectifs :

- l'accroissement et la garantie de la production nationale,
- l'allègement progressif de la dépendance vis-à-vis de l'étranger,
- la mobilisation de l'épargne au plan national,
- la promotion de l'emploi,
- l'accroissement des revenus et la sauvegarde du pouvoir d'achat de la couche la plus déshéritée de la population.

3. Le quatrième Programme national a pour thème central le renforcement de la capacité des services administratifs de l'Etat qui gèrent les principaux secteurs de l'économie, ainsi que les programmes et projets de développement.

En ce qui concerne le secteur industriel, l'assistance de l'ONUDI irait surtout à la formation du personnel national qui serait chargé de superviser les projets de développement et de résoudre les problèmes de gestion ou de caractère technique.

4. Les projets confiés à l'ONUDI sont destinés à promouvoir les petites et moyennes entreprises.

5. Le Ministère de la promotion économique a demandé de l'aide pour créer un centre de tissage destiné aux femmes. L'objectif final est la création d'un centre de formation et de production. Il définirait les articles à produire, y compris des textiles d'utilisation courante qui pourraient remplacer les articles textiles importés. Le projet pertinent est intitulé "BKF/88-001/Unité de métiers à tisser manuels".

6. La Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat et l'Office national du commerce extérieur ont récemment demandé l'assistance du PNUD pour établir un grand centre national (Village artisanal) à l'intention des artisans burkinabe. Le mandat de ce centre couvrirait la formation, le transfert de technologie, la conception des produits et le contrôle de qualité. Des fonctionnaires internationaux aideraient les artisans à interpréter les demandes du marché international et à s'y adapter.

C. Production de coton et potentiel de l'industrie textile traditionnelle

1. Le Burkina Faso produit annuellement de 160 000 à 180 000 tonnes de coton brut de grande qualité. L'industrie nationale n'en utilise que 2000 tonnes, dont seulement une fraction par les artisans. Le reste du coton brut est exporté. Le fait qu'il ne soit pas transformé en produits finis pour la clientèle nationale ou internationale porte grand préjudice à l'économie.

2. Les représentants du Gouvernement se préoccupent beaucoup de la situation et s'intéressent vivement aux programmes qui intensifieraient la transformation.

3. Ils savent combien il importe de choisir les technologies qui conviennent, de façon à ne pas aggraver le chômage qui prévaut actuellement.

4. Il est urgent de développer les activités des artisans du textile au Burkina Faso afin d'utiliser le coton brut dans des entreprises à grande intensité de travail et d'améliorer les revenus des couches les plus défavorisées de la population.

5. On compte que 50 pour cent des 525 000 artisans burkinabe travaillent dans la production de textiles de coton : tissage à la main, impression, filage, teinture et couture; 160 000 de ces artisans s'occupent de filage.

II. REUNIONS AVEC DES REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT

A. Direction générale de la promotion de la femme

1. Le séminaire "Pour l'intégration de la femme au processus de développement en avant" a été patronné par le FNUAP à l'intention des institutions gouvernementales qui s'occupent de ce développement et de l'éducation. Parmi les orateurs invités à la cérémonie de clôture du 22 décembre 1989, se trouvaient M. Elies Sare, Ministre d'Etat à l'action sociale, Mme Fatima Legina, Directrice de l'Association des femmes du Burkina Faso, et le Directeur de la formation agricole.

2. Les questions à traiter d'urgence par les pouvoirs publics étaient les suivantes :

- a) études de marché et de faisabilité pour les entrepreneurs et spécifiquement pour les femmes,
- b) actualisation des politiques gouvernementales afin de donner aux femmes les mêmes possibilités d'accès à l'économie,
- c) accès aux crédits bancaires, en particulier pour les femmes,
- d) mesures générales d'appui aux programmes de développement destinés aux femmes.^{1/}

B. Ministère de la promotion économique, Direction de l'artisanat

M. Thomas Sanon, Ministre

Mme Ouediagogo, Joséphine, née Sanon, Directeur

M. Sanon Salia, Economiste, chargé du développement des programmes

M. Harold Ptisterer, Consultant résident, assistance et coopération techniques allemandes

1. J'ai rencontré M. Sanon Salia et M. Harold Ptisterer qui m'ont expliqué que l'organisation avait pour principale tâche d'établir le plan directeur des politiques gouvernementales visant à aider la population burkinabe à développer l'artisanat et la petite industrie. Elle doit coordonner les activités des institutions gouvernementales en matière de développement économique, de promotion, de commerce et de formation; elle doit aussi faire déboucher les politiques sur des programmes d'action. Les interlocuteurs ont souligné l'importance des premières étapes de la mise en application, afin de donner plus de latitude aux producteurs et aux exportateurs. Le rôle du Gouvernement est de faciliter la connaissance :

- de la conception des produits internationaux,
- des normes de qualité,
- du niveau des prix,
- du développement des produits,
- des contacts commerciaux,
- des possibilités d'importations détaxées pour les producteurs.

2. L'assistance de l'ONUDI est en particulier requise en vue :

^{1/} On peut se procurer le texte de cette allocution en s'adressant à l'UNAP, au siège du PNUD à Ouagadougou.

- a) de transfert de technologie,
- b) de mesures concrètes pour développer les produits de coton. C'est là la question prioritaire puisque 50 pour cent des artisans travaillent déjà dans cette industrie,
- c) d'organiser et de soutenir financièrement la visite d'importateurs internationaux au Salon de l'artisanat, Ougadougou, 27 octobre - 3 novembre 1990 (annexe 4).

3. L'appui donné aux promoteurs privés jouerait un grand rôle :

- a) pour développer l'industrie du coton filé à la main, accroître la productivité et apporter des revenus dans le secteur rural. On compte environ 160 000 fileurs. La fibre filée à la main serait utilisée par les tisseurs ou exportée. La recherche de marchés pourrait rendre crédible cette politique gouvernementale,
- b) pour remplacer sur le marché national des produits finis importés par des produits indigènes,
- c) pour améliorer la technologie de la teinture dans l'industrie et le secteur informel,
- d) pour établir des institutions qui développeraient les moyens d'exportation et les exportations et orienteraient les produits vers l'exportation,
- e) pour faciliter la réorientation de la formation et élargir les activités du centre artisanal féminin de Goughin (institut gouvernemental du textile) en couvrant la conception du produit et le marketing.

C. Centre artisanal féminin de Goughin

Mme Ouediaogo Tatima ta, Directeur

1. Des représentants du PNUD et du Gouvernement m'ont suggéré de visiter ce Centre, d'évaluer la formation dispensée et les conditions de la production ainsi que de faire des recommandations concernant le futur programme. L'école était malheureusement fermée pendant la période des vacances. J'ai pu visiter les locaux et l'impressionnant hall d'exposition, mais le Directeur, Mme Ouediaogo Fatima ta, était en congé. J'ai eu avec elle un bref entretien officieux, chez elle, dans la soirée qui a précédé mon départ mais je n'ai pas eu d'échanges plus approfondis au sujet du Centre avec les hauts fonctionnaires responsables.
2. Le Centre se trouve dans un collège créé par des religieuses catholiques qui ont organisé l'apprentissage du textile. Encore aujourd'hui, les jeunes filles peuvent travailler chez elles ou au Centre. Dans les deux cas, elles peuvent exposer leur production dans le hall d'exposition. L'école est devenue en 1983 une institution gouvernementale.
3. L'architecture des bâtiments est remarquable. La construction est d'excellente qualité, comme les équipements, et tout est organisé pour assurer une productivité et une formation hors pair.
4. Au Centre étaient exposés des nappes et des accessoires brodés, ainsi que des tapis noués à la main. Les motifs, inspirés des masques et de la symbolique naturelle reflétaient les origines culturelles du pays. Le tissu de fond des

broderies, de la plus haute qualité, était fait de coton tissé à la machine à Koudigou. Les broderies, du meilleur goût, étaient bien exécutées.

a) Une nappe de dimensions moyennes (250 x 150 cm), avec huit serviettes de table, coûte 120 dollars. Il y en avait en vente une grande quantité. On m'a informée que les religieuses avaient établi des canaux de distribution; le Gouvernement n'a pas été aussi heureux. Les prix semblaient honnêtes, mais trop élevés pour créer une demande sur le marché local. La revente de la production par un importateur m'a parue peu probable.

b) La seconde production - les tapis noués à la main - est faite de laine importée. Ils sont esthétiques et de très haute qualité. Je n'ai pas pu savoir si l'offre dépassait la demande. Les tapis sont appréciés par la société aisée du Burkina Faso et par la communauté internationale. Toutefois, ils sont beaucoup plus chers que les tapis marocains comparables et, sur le marché international, les tapis plus fins en provenance de l'Inde, du Pakistan et de la Chine sont, à qualité et à nombre de noeuds égaux, moins coûteux. Je n'ai pas eu l'impression que l'exportation des tapis du Burkina Faso serait florissante.

c) La conclusion a été la suivante : la formation des jeunes femmes serait plus lucrative si les produits étaient modifiés.

5. Il est recommandé de réorganiser les activités du Centre pour répondre à la demande du marché. Pour ce faire :

a) l'ONUDI pourrait participer à la réorientation de la formation. Une assistance internationale à la conception pourrait aboutir à la révision du programme d'apprentissage pour faire des étudiants des concepteurs de produits finis et stimuler les artisans burkinabe en vue d'une productivité accrue qu'accueillerait le marché,

b) le Centre pourrait faire la liaison entre les points d'étude du marché et les étudiantes ou diplômées de l'école, qui transformeraient la production en prototypes de produits finis,

c) un centre de production pourrait rassembler le Faso dan Fani, le batik et le "tie-and-dye" provenant de producteurs dispersés, qui seraient transformés en produits finis, puis revendus.

6. Une étude d'opportunité est recommandée; elle porterait sur la faisabilité des mesures préconisées et sur une possible collaboration entre le Centre et ESITEX.

D. Office national pour la promotion de l'emploi (rattaché au Ministère du travail, de la sécurité sociale et de la fonction publique)

Mme Sanon Hortense, Directeur de l'ONPE

1. L'ONPE a été créé en 1970 pour intégrer les femmes dans les entreprises et organiser des programmes de formation. Il est orienté vers le secteur privé.

2. Le programme ONPE des artisans a débuté en 1979. Les femmes travaillent chez elles; elles ont accès à un point de vente, propriété privée. L'ONPE a lancé et géré une production féminine (paniers et poterie) de 1982 à 1985, mais il a souffert d'un manque d'assistance et de savoir-faire. Des tentatives de percée sur le marché local et aux Etats-Unis ont également échoué. On trouve dans le futur programme la formation au marketing.

E. Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat

Mme Sylvie Kabore, Secrétaire générale

Mme Kabore m'a décrit l'expérience du Burkina Faso en matière de stratégies de marketing et de promotion de la productivité, fondées sur l'expansion des débouchés. L'ONAC organise des expositions nationales et internationales; elle a apporté un appui financier aux entrepreneurs et artisans participants. Bien des questions doivent être résolues avant de lancer un programme de développement de grande envergure :

- a) Le contrôle de qualité doit être organisé de sorte que les teintures et les autres produits soient conformes aux normes internationales.
- b) La conception des produits, une fois réalisée, doit être suivie de leur production,
- c) Le marketing sera prudent quand la vente pourra être mince,
- d) Pour faciliter le travail et l'expansion de l'artisanat, les organisations gouvernementales et l'assistance internationale doivent aider financièrement les entrepreneurs,
- e) Un centre national doit être établi pour exposer les produits et promouvoir l'artisanat. Ce centre comporterait des services de formation, de transfert de technologie, de conception des produits et de contrôle de qualité afin de mieux faire comprendre aux artisans burkinabe la demande du marché international.

F. Office national du commerce extérieur (ONAC)

M. Zambramba Benoît, Directeur général de l'ONAC

1. La discussion a été axée sur les préoccupations du Gouvernement, éloquentement décrites par Mme Sylvie Kabore. M. Benoît m'a informée que l'ONAC avait demandé l'assistance internationale du PNUD pour exécuter son plan de grand complexe artisanal.

M. Benoît m'a fait entrevoir une méthodologie d'assistance : participer au suivi des activités de promotion du marché soutenues par le Gouvernement, là où des contacts sont établis entre entrepreneurs, artisans et importateurs internationaux. Il a suggéré que le programme de l'ONUDI comprenne cette importante fonction des spécialistes internationaux. Le programme des activités de promotion comprend :

- le Salon international de l'artisanat, Ouagadougou, 27 octobre - 3 novembre 1990. Des Africains venus de nombreux pays exposent et vendent leurs produits à des importateurs internationaux invités au Salon,
- l'Exposition brésilienne, organisée par le Brésil en 1990,
- l'Exposition canadienne en 1990,
- l'Exposition des Etats-Unis en 1990,
- la Journée annuelle de l'Afrique, en février,
- l'Exposition des textiles traditionnels - modernes et classiques - avant la fin d'avril 1990, pour encourager la consommation nationale.

3. La coopération de l'ONUUDI s'étendra :

- a) à une assistance technique et commerciale pour faire connaître les répercussions des expositions sur le marché,
- b) à l'information du personnel international, en matière de production et d'interaction potentielle,
- c) à la traduction des réactions en termes concrets pour les activités de suivi, dans le cadre du programme international de développement.

III. PROGRAMMES D'ASSISTANCE DES ONG ET D'ASSISTANCE BILATERALE

A. Introduction

1. Le Burkina Faso possède une grande richesse, encore inexploitée, de textiles artisanaux vendables. Le pays commence juste à développer les maillons de la chaîne qui va des producteurs aux marchés national, africain et international.
2. Pour être pratique, un programme de développement suppose la soigneuse coordination des efforts. Il faut en particulier coordonner les programmes d'assistance aux producteurs et aux entrepreneurs qui ont beaucoup à faire avant d'accéder directement aux débouchés commerciaux, en particulier aux importateurs internationaux les plus difficiles qui peuvent le mieux répondre à leurs besoins.
3. Pour établir les liaisons intermédiaires entre les uns et les autres, on peut envisager différentes solutions :
 - a) l'établissement d'institutions gouvernementales qui recueilleront des données permettant de repérer les producteurs, d'évaluer leur potentiel et de définir les intrants nécessaires au développement,
 - b) des services de consultants du secteur privé, expérimentés en la matière, qui transmettront aux producteurs les spécifications du marché et leur procureront des intrants de matière première de qualité,
 - c) le recours à des exportateurs privés ayant établi un réseau de collecte des produits en provenance de producteurs dispersés, notamment dans le secteur rural (annexe 5),
 - d) l'aide d'ONG nationales et internationales et de programmes d'assistance bilatérale,
 - e) l'intervention du projet ONUDI proposé, pour coordonner les fonctions et les apports de tous dans le cadre d'un plus vaste programme.
4. On trouvera ci-après l'indication des contacts que j'ai eus pendant ma brève mission à Ouagadougou. Je suggère qu'une future étude d'opportunité évalue le rôle qu'ils pourraient jouer dans un programme de développement à long terme et identifie les moyens appropriés.

B. Système intégré de gestion et de négoce pour l'utilisation des ressources (SIGNUR)

Mme Françoise de Chevigny, administrateur de programmes

1. SIGNUR organise la production et le ramassage des produits d'artisanat pour exportation vers les pays de la CEE et de l'Amérique du Nord. Il s'intéresse à la broderie, aux tapis, aux paniers et aux bronzes.
2. M. Abdoulaye Barry, Directeur général, effectuait un voyage de promotion aux Etats-Unis et en Europe. J'ai donc rencontré sa collaboratrice, Mme Françoise de Chevigny.
3. Tous deux ont dix ans d'expérience des zones rurales où ils ont travaillé pour que des programmes de développement stimulent la productivité des artisans. Mme de Chevigny est toute disposée à mettre ses compétences au service d'un programme international qui encouragerait les artisans/agriculteurs en les aidant à

trouver des débouchés et à modifier leur production (pour tenir compte des spécifications du marché, des besoins exprimés, du contrôle de qualité, etc.) (annexe 5).

4. Il est recommandé qu'une étude d'opportunité détermine comment SIGNUR pourrait prêter main forte et/ou participer à un projet de l'ONUDI.

C. Institution canadienne d'assistance (SDID - Canadian Aid Agency)

Mme Anne-Marie Blouin, Directeur du programme COPAFO

1. COPAFO est à Ouagadougou une coopérative privée qui compte 35 femmes; elle dispose aussi d'un centre d'exposition à Yatenga. COPAFO supervise actuellement la construction d'un grand bâtiment avec hall d'exposition et studios. Les femmes travaillent dans les locaux de COPAFO ou chez elles. Toutes vendent leur production au centre COPAFO.

2. Les femmes - propriétaires de la coopérative - sont formées en comptabilité, ont accès aux sources de crédit et de financement, apprennent à concevoir et à confectionner des produits finis dan fani, batik et "tie-and-dye", exclusivement pour les vendre dans le pays.

3. En deux ans, les femmes ont atteint leurs buts : assurer une formation professionnelle et créer des emplois pour les membres de la coopérative. La production est de grande qualité. Mme Blouin est d'avis que les activités pourraient s'étendre si la conception des produits et le marketing bénéficiaient d'une assistance professionnelle.

4. A l'Ambassade du Canada, les contacts avec les programmes canadiens de coopération sont :

M. George Barchehat, Directeur
Mme Fati Ouedraogo, administrateur de programmes féminins.

D. Mme Burchaus, Consultant allemand

1. Depuis 1970, Mme Burchaus est consultant indépendant ONG pour les institutions allemandes. Elle a travaillé au développement et à l'exécution de projets. Elle connaît bien l'histoire des programmes ONG au Burkina Faso.

2. Elle a suggéré de s'adresser aux ONG indiquées ci-après pour formuler un plan d'action visant à développer les coopératives rurales d'artisans et à définir les possibilités de collaboration.

E. Fédération des Eglises et Missions évangéliques (FEME)

Mme Micheline Yameogo et Mme Bernadette Palle, Office du développement

FE.E est une organisation religieuse locale, établie en 1986-87. Elle a organisé une coopérative de 200 femmes tisserandes ou entrepreneurs (50 pour cent dans le tissage). Elle a mis au point 70 modèles de Faso dan Fani (coton tissé à la main) qui ont été très bien accueillis en Allemagne. Elle a besoin d'une assistance pour concevoir des produits finis de haute qualité.

F. GREFFA

Mme Bernadette Palle, Secrétaire générale, Secrétaire exécutif

GREFFA est une ONG regroupant cinq ou six spécialistes qui étudient les activités et les coopératives féminines. Il leur est recommandé de procéder à des études de faisabilité.

G. NAAM et SIXS, Ouagadougou et province Yatenga

Mme Ramata Sawadogo

NAAM et SIXS est une organisation rurale qui encourage les mouvements coopératifs dans l'agriculture, l'artisanat et la petite industrie, pour les artisans des deux sexes.

H. Agence des Etats-Unis pour le développement international

M. Wilbur Thomas, Directeur

Mme Jeanne-Marie Zongo, fonctionnaire chargé de la formation

1. M. Wilbur Thomas a décrit le programme de l'Agence des Etats-Unis dont le but est de venir en aide aux très petites et aux petites industries du Burkina Faso. Le programme de formation est axé sur le rôle des femmes dans l'emploi et la productivité. Des programmes destinés aux artisans et aux entrepreneurs couvrent la formation commerciale et le développement des exportations vers les Etats-Unis.
2. L'Agence des Etats-Unis finance la participation d'entrepreneurs à des programmes internationaux de formation, y compris celui de la Corporation Pragma "Developing Country Handicraft Exporters' Program" qui doit se dérouler du 18 au 25 juillet à Los Angeles. L'Agence des Etats-Unis organise aussi des séminaires au Burkina Faso, tels que "How to do Business in the United States".
3. M. Thomas a souligné la nécessité d'établir des stratégies et des programmes pratiques pour surmonter l'obstacle de la langue française, ainsi que de payer des guides et des interprètes pour les entrepreneurs et les exportateurs pendant leurs tournées internationales.
4. Selon M. Thomas, les talents et les compétences abondent dans le pays. Le principal travail est de développer la conceptualisation de produits finis appropriés à un marché international très concurrentiel.
5. M. Thomas était tout disposé à collaborer et à coordonner les activités de l'Agence des Etats-Unis avec l'ONUDI et ses futurs programmes.

IV. LES TEXTILES DE COTON TRADITIONNELS, TRAVAILLES A LA MAIN,

AU BURKINA FASO

A. Introduction

1. Le Gouvernement attache une grande importance au développement de l'industrie du tissage à la main et à l'établissement de coopératives. La priorité va à Faso dan Fani, aujourd'hui véritable label de qualité national. J'ai été encouragée à procéder à une évaluation détaillée de l'organisation nationale Faso dan Fani; le présent rapport servira de prototype pour définir les conditions et les possibilités de création d'une infrastructure adaptée à d'autres produits textiles :

- coton filé à la main,
- couvertures de coton tissé à la main,
- batik,
- tie-and-dye,
- vannerie.

2. Ces catégories seront discutées. Les entretiens que j'ai eus avec des artisans et des entrepreneurs seront pris en considération, ainsi que mes évaluations (annexe 3).

3. Les conclusions et les recommandations relatives aux activités de suivi suggéreront des études d'opportunité et de faisabilité intégrées dans un programme international d'assistance. Mon rapport global, pour le Burkina Faso, le Mali et le Sénégal, contient des indications beaucoup plus détaillées que dans la présente section, en particulier dans la partie II "Découverte des textiles traditionnels de l'Afrique de l'ouest et de leur potentiel".

B. Faso dan Fani, organisation nationale établie par la Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat

Mme Jeanne Coulibaly, Directeur

1. La tradition du Faso dan Fani, bandes de coton tissées à la main, a été encouragée par le Gouvernement de Sankara qui a lancé une politique autoritaire selon laquelle la population devait porter des vêtements faits d'étoffe indigène tissée à la main. Le Gouvernement suivant a levé cette obligation, à la suite de quoi les ventes et la production des tisserands sont tombées en chute libre.

2. Le Ministère de la sécurité sociale a encouragé Mme Jeanne Coulibaly à organiser des coopératives de femmes tisserandes. Les grands centres, éloignés de leurs lieux d'habitation, étaient incommodes et donnaient aux femmes une impression de dépaysement.

3. Mme Jeanne Coulibaly dirige actuellement "Faso dan Fani", organisation nationale qui s'occupe - comme son nom l'indique - de la promotion, de la production et de la distribution du faso dan fani. L'organisation supervise la distribution des matières premières et exploite un centre national qui sert de point de vente, qui stocke les étoffes et qui passe des commandes aux tisserands.

4. L'organisation compte une vingtaine d'employés, pour les services opérationnels et pour les centres d'exposition. Quinze travaillent à Ouagadougou, cinq à Babajeuellaso, à 350 km de Ouagadougou. Un nouveau centre d'exposition s'ouvrira bientôt à l'aéroport de Ouagadougou.

5. "Faso dan Fani" dessert 10 coopératives qui comptent 150 membres (elles en comptaient récemment 350 mais la demande nationale a diminué et il n'y a pas de débouchés extérieurs importants pour écouler les produits).

6. En général, les tisserands travaillent par trois, dont un entrepreneur qui travaille également comme artisan. Le groupe est habituellement installé dans la cour du logis de l'entrepreneur qui lui prête ses métiers.

7. Les tisserands membres de l'organisation sont réputés pour la qualité de leur production. Faso dan Fani applique en effet de strictes règles de contrôle de qualité.

8. Les membres sont mieux payés que les non membres. Deux pagnes (jupes de 120 x 180 cm) rapportent en moyenne un bénéfice de 1250 CFA (4,5 dollars) à l'entrepreneur et aux tisserands si chaque pagne est vendu 2500 CFA (9 dollars) et si l'ouvrage demande 1,5 paquet de fil de coton coûtant 3750 CFA (13,5 dollars).

9. Un bon tisserand peut produire au maximum 4 pagnes par jour, soit 1200 par an en travaillant à plein temps 6 jours par semaine. Son revenu annuel est au maximum de 750 000 CFA (environ 2 680 dollars).

10. Autres produits confectionnés et exposés au centre :

- nappes et serviettes de table de coton tissé à la main, avec broderies,
- tapis de bandes de coton aux couleurs vives, pour le sol et les murs; des tapis sur mesure sont exécutés sur commande.

11. Pour plusieurs raisons, l'assistance à l'organisation "Faso dan Fani" a la priorité absolue :

a) le Gouvernement, accordant cette priorité, a demandé qu'une étude de faisabilité définisse l'assistance nécessaire pour accroître la productivité en améliorant la conception des produits et en stimulant la confection de produits finis, dans l'espoir de meilleurs débouchés sur le marché national, africain et international.

b) La matière première de base (fil de coton produit par la filature KOUDOUGOU du Burkina Faso) n'est pas de couleur stable. Bien des tissus déteignent ou se fanent et certaines couleurs manquent par moments. Les prix ne sont pas plus stables. L'assistance en matière de teinture est d'une importance fondamentale pour la vente du Faso dan Fani.

C. Couvertures de bandes de coton tissées

1. Nombre de tisserands, surtout dans la partie nord du Burkina Faso, appartiennent à la tribu des Peulh, population nomade du Sahel, du Sénégal au Tchad. Ce sont des artisans renommés et leurs couvertures tissées à la main sont l'un de leurs produits les plus remarquables. Je m'y suis intéressée en raison de leur beauté et des possibilités de transformation en de nombreux produits finis capables d'attirer la clientèle internationale.

2. C'est au grand marché de Ouagadougou que j'ai vu les spécimens de couvertures de la meilleure qualité. J'ai appris qu'elles avaient été tissées dans le village de Tiebele.

3. Mme Françoise de Chevigny, administrateur de programmes pour SIGNUR, a travaillé avec "Sauvez les enfants" pour développer l'emploi et la formation des

artisans de la région nord et, ces dix dernières années, elle a travaillé avec les tisseurs de couvertures. Françoise a compris mon intérêt et m'a assurée que l'assistance de l'ONUDI aurait indubitablement des effets favorables sur l'emploi et la productivité des artisans, surtout si le programme diversifiait les produits finis et élargissait les débouchés. Elle s'est déclarée disposée à participer à un tel programme.

4. Modifications de conception :

- diversification du produit en faisant varier la composition des bandes cousues,
- diversification du poids des fibres et des combinaisons de couleurs,
- confection de produits finis tels que ceintures, couvre-lits, coussins aux couleurs assorties et tentures murales.

D. Batik

1. La décoration et la qualité des batiks étaient hors pair. Les produits finis, confectionnés en petite quantité, étaient extrêmement raffinés, y compris les vêtements de femme exécutés sur commande. C'est là un exemple du succès que pourrait remporter l'industrie locale sur le marché international où elle écoulait nappes, chemises d'homme, chemisiers de femme, tentures murales, etc.

2. Cette industrie n'est visiblement pas exploitée, faute d'organiser la promotion et la vente d'une production dispersée.

3. Il faudrait étudier et essayer sur le marché l'emploi de l'indigo naturel et de l'étoffe tissée à la main.

4. Une étude d'opportunité est recommandée afin de développer l'industrie du batik du point de vue produits, contrôle de qualité et marketing.

E. Tie-and-dye

1. Les "Tie-and-Dye" du Burkina Faso présentent autant d'intérêt que ceux du Mali et du Sénégal. Bien que les teintures soient d'une qualité douteuse, et demandent une mise au point, l'industrie mérite que l'on prête attention à son développement et à sa promotion.

2. Si l'on utilisait un damassé moins cher, les prix à l'exportation seraient plus concurrentiels.

F. Paniers, vannerie

1. Les paniers du Burkina Faso sont renommés dans le monde entier. Je n'ai pas pu étudier la production dans les zones rurales mais des spécimens en vente au grand marché de Ouagadougou m'ont persuadée que l'industrie progresserait facilement si les contacts avec le marché international étaient moins rares.

2. Les paniers connaissant une grande vogue dans les pays industrialisés, il est recommandé de procéder à une étude d'opportunité pour développer la production et le marketing.

V. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS RELATIVES AUX ACTIVITES DE SUIVI

A. Conclusions

1. Le Burkina Faso connaît actuellement de graves problèmes qui empêchent le développement de l'industrie textile traditionnelle. On sait pourtant que l'assistance à l'industrie créerait des emplois pour la couche déshéritée de la population, que le développement de l'artisanat et de la petite entreprise intéresse un nombre significatif de travailleurs qualifiés ou semi-qualifiés et que le développement de l'industrie sauvegarderait la valeur culturelle des textiles traditionnels.
2. La demande nationale de Faso dan Fani a décliné. Il faudrait d'autres produits finis et de plus nombreux contacts commerciaux pour que les tisserands retrouvent de l'emploi.
3. Il n'existe au Burkina Faso aucun centre gouvernemental ou privé qui encouragerait le développement des produits finis issus de l'industrie du textile traditionnel. Un tel centre pourrait aussi assurer la confection de produits adaptés à la demande actuelle.
4. Il n'existe pas de programmes coordonnés de façon à atteindre les artisans ruraux. Leur production devrait beaucoup intéresser le marché international mais elle atteint au mieux - et à grand peine - le grand marché de Ouagadougou.
5. Il n'existe pas dans le pays de centre d'exposition ou de point de vente organisés à l'intention des artisans du batik et du tie-and-dye.
6. Il n'existe pas au Burkina Faso d'instituts de formation pour améliorer et développer les textiles traditionnels.
7. Les normes appliquées à la technique de la teinture, dans le secteur industriel et le secteur informel, ne sont pas cohérentes; elles devraient être améliorées pour faciliter la vente des textiles traditionnels.

B. Recommandations relatives aux activités de suivi

1. Une assistance professionnelle internationale est demandée pour aider le Gouvernement du Burkina Faso à élaborer des politiques et des stratégies de gestion en vue d'un programme propre à stimuler l'évolution et la productivité de l'industrie textile traditionnelle. Les textiles et les produits finis qui se vendent le mieux sont les suivants :
 - fibres de coton filé à la main,
 - étoffe tissée à la main, Faso dan Fani, couvertures composées de bandes tissées, tapis
 - tissu imprimé (batik et "tie-and-dye")
 - vannerie (couffins).
2. Un programme global d'assistance internationale prévoirait les activités nécessaires au développement :
 - a) collecte de données
 - i) pour évaluer les capacités de gestion du Gouvernement et du secteur privé, déterminer l'infrastructure nécessaire à la création d'un réseau reliant les producteurs aux marchés et évaluer la formation requise,

- ii) pour identifier et enregistrer dans tout le pays les entrepreneurs existants ou potentiels dans l'artisanat et la petite industrie, à l'intention des artisans du textile,
 - iii) pour établir des associations d'industrie rurale qui pourraient être reliées aux marchés,
 - iv) pour développer l'industrie des couvertures tissées dans les régions rurales du nord.
- b) activités de suivi pour développer les produits et les moyens de production signalés par un programme de recherches de marchés,
- c) établissement de centres d'exposition bien agencés pour encourager la consommation nationale de textiles tissés et imprimés à la main,
- d) établissement de programmes d'assistance pour aider l'organisation Faso dan Fani:
- i) à atteindre une plus grande proportion des tisserands disséminés,
 - ii) à intégrer des fibres filées à la main dans les tissus, pour en diversifier la texture,
 - iii) à produire des articles finis pour vendre davantage de faso dan fani,
- e) facilités de crédit pour que les entrepreneurs agrandissent leurs installations, développent leur production et participent aux activités internationales promotionnelles,
- f) programmes et institutions de formation pour garantir le futur développement de l'industrie. Les institutions existantes pourraient être réorientées, comme au Centre artisanal féminin de Goughin, pour établir :
- i) des centres de conception des produits, pour venir en aide aux artisans traditionnels,
 - ii) une technique du textile donnant une meilleure qualité.
- g) participer à des activités promotionnelles générées par des expositions internationales organisées par le Gouvernement afin que les artisans et les entrepreneurs trouvent de meilleurs débouchés; assurer le suivi de ces activités,
- h) adoption, par le Gouvernement, de mesures applicables aux taxes à l'importation d'intrants tels que teintures et damassé, pour faciliter le contrôle des prix et des bénéfices,
- i) accès plus régulier aux teintures importées utilisées par le secteur informel,
- j) organisation de services de contrôle de qualité.

3. Etudes d'opportunité et/ou de faisabilité recommandées :

- a) programme de recherches sur le marché international,
- b) organisation gouvernementale Faso dan Fani,
- c) amélioration des teintures,
- d) SIGNUR,
- e) coordination et collaboration des activités avec les ONG,
- f) développement du batik et du "tie-and-dye", organisation d'un centre d'exposition national - peut-être sur le modèle de l'Organisation Faso dan Fani, ou propriété d'une coopérative d'entrepreneurs,
- g) assistance au Centre artisanal féminin de Goughin,
- h) développement de la vannerie et assistance au marketing.

ANNEXE I

Liste des personnalités rencontrées - (Etude d'opportunité Burkina Faso)

A. NATIONS UNIES

Programme des Nations Unies
pour le développement (PNUD)

M. Toe, Représentant résident, PNUD

B. REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT

Ministère de la promotion économique
Direction de l'artisanat

M. Thomas Sanon, Ministre

Mme Ouedraogo, Joséphine, née Sounon,
Directeur

M. Sanou Salia, Economiste, responsable
du développement des programmes

M. Harold Ptisterer, Consultant rési-
dent, Assistance et coopération techni-
ques, Allemagne

Centre artisanal féminin de Goughin

Mme Ouedraogo Fatima ta, Directeur

Ministère du travail, de la sécurité
sociale et de la fonction publique
Office national pour la promotion de
l'emploi (ONPE)

Mme Sanon, Hortense, Directeur

Office national du commerce extérieur
(ONAC)

M. Zambramba Benoît, Directeur général

Chambre de commerce, d'industrie et
d'artisanat

Mme Sylvie F. Kabore, Secrétaire général

Faso dan Fani

Mme Jeanne Coulibaly, Directeur

C. ARTISANS ET ENTREPRENEURS

Coopérative Faso dan Fani

Mme Ouedraogo, Anasthasie

Entrepreneurs de batik

Mme Félicité Nakoulma

M. Minoungou Djibril

Faso Masiri, art de la teinture burkinabe

D. EXPORTATEURS

Burkina Artisanats Creation (BAC)

M. Kambire, Maurice

Mme Annick Gireaudau

Mme Kathy Muntch

Prodia Gemumag

M. M. Nielander

Interprète

M. Yameogo J.S. Désiré

ANNEXE II

Organisations non gouvernementales et assistance bilatérale

Système intégré de gestion et de
négoce pour l'utilisation des
ressources (SIGNUR)

Mme Françoise de Chevigny, chargée de
programmes

ONG allemandes

Mme Eva Marie Bruchaus, Consultant

Ambassade du Canada

Mme Fati Ouedraogo, administrateur de
programmes féminins

Institution canadienne d'assistance
(SDID - Canadian Aid Agency)

Mme Anne-Marie Blouin, Directeur de
programmes

Ambassade des Etats-Unis

Agence des Etats-Unis pour le
développement international

M. Wilbur Thomas, Directeur

Mme Jeanne-Marie Zongo, fonctionnaire
chargée de la formation

ANNEXE III

Le produit : entretien avec des artisans et des entrepreneurs

PRODUIT	:	Faso dan Fani - bande d'étoffe tissée à la main
Emplacement	:	Bilbalgo, Secteur 2
Autres emplacements	:	10 coopératives à Ouagadougou
Nom du producteur rencontré	:	Ouedraogo. Anasthasie, entrepreneur et tisserande
Technique	:	tissage à la main sur un métier de métal 12" - 15", 2 harnais, 2 pédales. largeur maximale de tissage : 40 cm, préparation de la chaîne, mesurée sur des piquets enfoncés dans le sol, bobinage sur 4 che- villes de bois
Matière première	:	coton
Tissu (produit non fini)	:	longueur : 180 cm. 4 bandes, largeur : 30 cm
Dimensions traditionnelles	:	4 bandes larges de 30 cm, cousues ensemble : 120 cm, longueur : 180 cm
Produits finis courants	:	pagnes (jupes traditionnelles)
Prix approximatif	:	2 500 CFA (9.00 dollars)
Débouchés		
nationaux	:	coopérative de Ouagadougou (diminution de la demande)
africains	:	
internationaux	:	
Nature de la production	:	cour du logis de l'entrepreneur, coopérative d'ar- tisanat, 3 tisserands; la coopérative spécifie la plupart des produits mais Ouedraogo crée aussi certains de ses produits; l'acheteur porte les bandes au faconnier qui les coud
Capacité actuelle de production	:	journée de 9 heures (7-12, 14-17; production maxi- male : 2 pagnes par jour et par tisserand, lequel est sous-employé)
Potentiel	:	peut facilement être adapté au marché interna- tional, en modifiant la combinaison des couleurs et en diversifiant la texture des bandes
Appréciation	:	pas aussi apprécié que les produits finis, dont la diversification pourrait intensifier les ventes. Les tissus légers conviennent aux vêtements tropi- caux.
Produits finis suggérés	:	1) nappes et accessoires, 2) couvre-lits et oreillers, 3) vêtements tels que kimonos, robes de bain, robes d'intérieur

Prix suggérés :
Débouchés suggérés :
1) vente directe/
distribution
2) ameublement : X
3) vêtements, : X
4) art indigène : X

Spécification régionale :
Offre et demande du
produit : A Ouagadougou, l'offre dépasse actuellement de
beaucoup la demande

Recommandations relatives
à l'assistance : Assistance à la conception

Amélioration de la qualité : Les teintures du secteur industriel ou informel ne
sont pas sûres. Le teinturier privé dispose d'une
plus large gamme de couleurs

Installations de finissage : Aucune. L'aide peut venir d'installations extérieu-
res

Modification de conception : La conception n'est pas assez originale pour
l'exportation, mais il serait facile de la modifier

Assistance au marketing : Demande imprévisible sur le marché local

Divers : Les prix du coton sont très fluctuants et le tisse-
rand ne peut pas acheter en gros.

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS POUSSEE

PRODUITS : pagnes, boubous, linge de table

Emplacement : Ouagadougou, section 5

Autres emplacements :

Nom du producteur rencontré : Cde Nignan A. (dite Mama)
Faso Maziri
Art de la teinture burkinabe

Technique : batik et "tie-and-dye"

Matière première : coton tissé à la machine, importé (damassé) ou pro-
duit dans le pays

Tissu (produit non fini) : boubous et pagnes

Dimensions traditionnelles : 6 mètres et 2 mètres x 120 cm

Produits finis courants : nappes avec 8 serviettes de table, ou set de 8

Prix approximatifs : pagnes - 3 000 CFA (10,75 dollars)
boubous - 6 000 CFA (21,50 dollars)
nappe - 10 000 CFA (35 dollars)
chemise d'homme - 1 500 CFA (5,30 dollars)

Débouchés : nationaux : commandes et expositions nationales
africains : Expositions de Dakar et de Lomé, parrainées par l'ONAC
internationaux : Allemagne, mais la barrière des langues est gênante (l'ONAC a fourni au groupe les services d'un traducteur)

Nature de la production : Etabli en 1979. Tous les travaux sur commande, mais des stocks pour les expositions. Deux ans après, 10 employés du sexe masculin.

Capacité actuelle de production : 110 pagnes par jour (11 par homme); 300 au maximum

Potentiel : l'assistance au marketing permettrait une grande extension de la production et, par conséquent, des exportations.

Appréciation : Très bonne

Produits finis suggérés : les mêmes

Prix suggérés : les mêmes

Débouchés suggérés

- 1) Vente directe/distribution: Vente directe
- 2) ameublement : X
- 3) vêtements : X
- 4) art indigène : X

Spécification régionale :
Offre et demande des produits : L'offre dépasse de beaucoup la demande

Recommandations relatives à l'assistance :

Amélioration de la qualité : Excellente qualité

Installations de finissage : Agrandir les locaux pour loger plus de personnel et d'équipements

Modification de conception : Peut insister sur les produits finis

Assistance au marketing : contacts internationaux et accès aux salles d'exposition

Divers : Besoins : 1) assistance au marketing, 2) contrôle du gouvernement sur les importations de teinture (chère, difficile à obtenir), 3) accès aux facilités de crédit

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS POUSSEE : X

PRODUIT : Batik

Emplacement : Ouagadougou (B.P. 512) 9e district

Autres emplacements :

Noms des producteurs rencontrés : M. et Mme Robert Nakovlma Félicité

Technique : application de cire avec bloc de métal; fils de coton teint pour les tisserands: "tie-and-dye" sur commande: garantie couleurs grand teint

Matières premières : étoffe de coton tissée à la machine, teintures importées (Ciba Geigy, BASF), paraffine

Tissu (produit non fini) : 2 mètres x 120 cm

Dimensions traditionnelles : 4 bandes, 30 cm de large, cousues ensemble : 120 cm, longueur 180 cm.

Produits finis courants : pagnes (jupes traditionnelles)

Prix approximatifs : en gros: 1250 CFA (4,50 dollars) pour un pagne de 2 m

Débouchés
nationaux : demande saisonnière, sporadique
africains
internationaux

Nature de la production : Un imprimeur travaillant sous un toit de tôle et de chaume dans la cour de l'entrepreneur: celui-ci imprime aussi: 3 tisserands plus lui-même

Capacité actuelle de production : 10 - 60 pagnes par jour par travailleur qualifié (10 par jour pour des décorations multicolores compliquées: 60 par jour pour un motif unicolore, simple répétition)

Potentiel

Appréciation : Très apprécié pour les vêtements au Burkina Faso, mêmes possibilités d'exportation que pour le batik

Produits finis suggérés : Aucune installation et aucune expérience du finissage

Prix suggérés :

Débouchés suggérés :

- 1) vente directe/distribution
- 2) ameublement : X
- 3) vêtements : X
- 4) art indigène : X

Spécifications régionales :

Offre et demande du produit : L'offre dépasse de beaucoup la demande.
: L'entrepreneur pourrait étendre ses activités si la demande était plus forte

Recommandations relatives à l'assistance

: Très attachés à la production artisanale mais ont besoin d'une assistance au marketing pour accroître la productivité. Très capables d'organiser une beaucoup plus grande protection

Amélioration de la qualité :

Installations de finissage :

Modification de conception : Les motifs peuvent être choisis dans la collection. Choisir le tissu de base afin de faire valoir le produit

Assistance au marketing : Besoin d'assistance financière pour installer une salle d'exposition ou établir un centre gouvernemental d'exposition

Divers : L'approvisionnement en étoffe et en teintures pose des problèmes. Les teintures importées, dont la distribution n'est pas organisée, coûtent extrêmement cher. On compte sur des commerçants qui font la navette avec la Côte d'Ivoire

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS PUSSEE

: Assistance en matière de crédit bancaire pour rendre l'exploitation plus rentable : 1) permettre l'achat de stocks. 2) permettre l'établissement de centres d'exposition, 3) participer plus activement à la recherche de marchés en vue d'étendre les débouchés.

PRODUIT : Pagnes de batik et de "tie-and-dye"

Emplacement : Ouagadougou, B.P. 2512

Autres emplacements :

Nom du producteur rencontré : Minoungou Djibril

Technique : batik et "tie-and-dye"

Matière première : étoffe de coton tissée à la machine

Tissu (produit non fini) : 2 mètres

Dimensions traditionnelles : largeur 120 cm, longueur 180 cm

Produits finis actuels : vêtements de femme (mode traditionnelle et mode internationale)

Prix approximatif : 1250 CFA (4,5 dollars) pour un pagne de 2 m

Débouchés
nationaux : X
africains
internationaux

Nature de la production : Un entrepreneur et 3 apprentis, travail sur commande

Capacité actuelle de production : 20 pagnes - production journalière moyenne;
80 pagnes par jour maximum, 30 représente mieux le potentiel

Potentiel : L'entrepreneur, connaissant beaucoup d'artisans sans emploi, pourrait organiser une production beaucoup plus grande. La production dépend entièrement de la demande

Appréciation : Produits de valeur internationale. Teintures de bonne qualité, produits grand teint

Produits finis suggérés : Vêtements

Prix suggérés

Débouchés suggérés :
1) vente directe/distribution
2) ameublement :
3) vêtements : X
4) art indigène :

Spécification régionale :

Offre et demande de produits : La capacité potentielle dépasse de beaucoup la demande

Recommandations relatives à l'assistance : Besoin de crédits pour accroître la production

Amélioration de la qualité : Nécessité d'une assistance à la conception, mais l'exploitant est un maître façonnier

Installation de finissage : Très petite boutique

Modification de conception : Peut insister sur les produits finis

Assistance au marketing : N'a accès qu'aux commandes dans le pays. Pas d'installation d'exposition. Locaux éloignés du centre commercial.

Divers :

**NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS PUSSEE** : X

PRODUIT : Paniers

Emplacement : Ouagadougou B.P. 4512

Autres emplacements

Noms des producteurs rencontrés Exportateur : Burkina Artisanat Creation (BAC)
M. Kambire Maurice
Mme Annick Gireaudau
Mme Kathy Muintch

Technique : tressage, enroulement, entrelacement

Matières premières : fibres naturelles et Calebasses

Tissu (produit non fini) :

Dimensions traditionnelles : diverses

Produits finis courants :

Prix approximatifs

Débouchés
nationaux
africains : X
internationaux : X

Nature de la production : BAC collecte et exporte les paniers. Selon BAC, très forte production, demandant un important débouché

Capacité actuelle de production

Potentiel : Bien des marchés internationaux ne peuvent se procurer la quantité de paniers demandée; les contacts commerciaux sont très limités

Appréciation : La conception, la qualité et les prix sont très appréciés

Produits finis suggérés :

Prix suggérés :

Débouchés suggérés

- 1) vente directe/distrib. : Distribution
- 2) ameublement : X
- 3) vêtements : X
- 4) art indigène : X

Spécification régionale :

Offre et demande du produit :

Recommandations relatives à l'assistance :

Amélioration de la qualité :

Installations de finissage :

Modification de conception : spécifier une conception plus appréciée

Assistance au marketing : X

Divers :

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS PUSSEE : X

RAPPORT DE MISSION AU MALI

29 décembre 1989 - 10 janvier 1990

Table des matières

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	73
A. Objectif de l'étude d'opportunité	73
B. Stratégie de développement national	73
C. PNUD	74
II. RENCONTRES AVEC DES REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT	75
A. Ministère de l'industrie (MIHE)	75
B. Centre malien du commerce extérieur (CMCE)	75
C. Centre malien du commerce extérieur (CMCE)	76
D. Chambre de commerce de l'industrie du Mali (CCIM)	77
III. TEXTILES TRADITIONNELS DE L'ARTISANAT MALIEN	78
A. Textiles traditionnels de l'artisanat rural, potentiel et stratégies de développement	78
B. Producteurs et concepteurs urbains - Produits finis	79
C. Textiles traditionnels de l'artisanat du Mali	81
D. Débouchés	84
IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS RELATIVES AUX ACTIVITES DE SUIVI	86
A. Conclusions	86
B. Recommandation	86
ANNEXES	
I. Liste des personnalités rencontrées	89
II. Liste des artisans, entrepreneurs, importateurs et exportateurs	91
III. Le produit : entretiens avec des artisans et des entrepreneurs	92
IV. SEGOU DALI FANI- Tissage à la main	102
V. Assistance apportée par des organisations non gouvernementales	103

RAPPORT DE MISSION AU MALI

Table des matières (suite)

ANNEXES (suite)	<u>Page</u>
VI. Promoteurs de micro-entreprises	105
VII. Carte administrative du Mali	106
VIII. Les tissages Dogon de la région de Mopti	108
IX. ESITEX - Ecole supérieure des industries textiles	109

I. INTRODUCTION

A. Objectif de l'étude d'opportunité

1. L'objectif de l'étude d'opportunité, les considérations, les activités de suivi recommandées et les conclusions figurent dans le rapport qui couvre le Burkina Faso, le Mali et le Sénégal. On le lira en premier et on pourra le considérer comme un programme d'assistance à long terme de l'ONUDI pour promouvoir et accroître la productivité de l'industrie traditionnelle des textiles travaillés à la main au Mali.

2. Le présent rapport porte :

a) sur l'attitude et les politiques du Gouvernement malien face à la question spécifique de l'industrie textile traditionnelle du coton et des stratégies propres à la développer. Les discussions qui ont eu lieu avec des représentants du Gouvernement et du PNUD sont résumées, comme les suggestions avancées au sujet de l'assistance internationale au développement des produits et de la production, du marketing, des exportations et de la formation (annexe 1),

b) sur l'examen des stratégies de développement des textiles ruraux, y compris l'identification des produits d'une certaine valeur potentielle et des lieux de production,

c) sur les vues des concepteurs installés en ville et sur la manufacture des produits finis (annexe 2),

d) sur la description des textiles traditionnels du Mali. Les entretiens avec des artisans, entrepreneurs, exportateurs et importateurs donneront quantité d'indications pertinentes (annexe 3),

e) sur les débouchés actuels et sur leur développement possible,

f) sur les activités de suivi recommandées en conclusion.

B. Stratégie de développement national

1. La stratégie de développement national du Mali est décrite par le Représentant résident du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), M. Gitara, et résumée par Mme Martin, ONUDI, Vienne, dans le rapport de novembre 1989. On y lit que le principal objectif de l'assistance du PNUD au quatrième programme national, approuvé en juin 1987, est de concourir au développement des institutions et des ressources naturelles du Mali. Le programme insiste sur un renforcement de la capacité du Gouvernement à planifier, gérer et stimuler le développement du pays, ainsi qu'à dispenser une formation productrice d'emploi, notamment pour :

- la population rurale, dans des activités à forte intensité de travail,
- l'appui des initiatives partant de la base,
- la priorité du rôle des femmes dans ces initiatives.

2. Les considérations relatives à l'emploi et la promotion du secteur privé viendront probablement au premier plan pendant le 5e cycle CIP (Chiffre indicatif de planification).

3. Les thèmes du projet, discutés avec l'ONUDI en mai 1989, comprennent une assistance à la Direction nationale des industries en vue de planifier les activités et d'établir l'infrastructure nécessaire à la promotion des petites entreprises.

C. PNUD

M. Peter Gil, Représentant résident adjoint principal

1. Les discussions avec M. Peter Gil ont abouti à l'élaboration d'un cadre concret pour développer la petite industrie et, en particulier, l'emploi des talentueux artisans maliens.

2. Les stratégies de développement doivent absolument considérer que les entrepreneurs n'ont guère le sens des affaires et qu'il faut leur dispenser une formation en matière de gestion financière et de marketing.

3. M. Gil m'a parlé de la réussite de projets de développement de petites entreprises qui transforment les tissus traditionnels en produits vendables sur les marchés national et international. Nous avons discuté vêtements et ameublement (introduire le capitonnage dans l'industrie indigène des meubles de bambou), ainsi que de quantités d'articles domestiques qui manquent sur le marché national.

4. M. Gil a souligné l'importance de l'approche "à la base" qui prend la prépondérance pour la Banque mondiale et d'autres programmes d'assistance internationale. Il m'a suggéré de rencontrer Mme Mary de Witt qui gère à Segou, pour le Peace Corps (annexe 5), un programme de développement de la petite entreprise (SED).

5. M. Gil m'a fait connaître un fonds de micro-capitaux actuellement établi par le PNUD pour accorder de modestes capitaux afin de mobiliser des projets d'auto-assistance. Il est conçu pour octroyer rapidement des subventions et des crédits. Les programmes de formation des entrepreneurs, tels que Peace Corps, ont besoin d'un financement extérieur, pour développer leurs projets; ils peuvent être candidats aux facilités accordées par le fonds (annexe 6).

6. M. Gil m'a suggéré de rencontrer les fonctionnaires de l'ONUDI qui participaient le 29 février 1990 à la Table ronde pour l'emploi, organisée à Bamako, ou de leur faire tenir mon étude d'opportunité, pour examen pendant la conférence. Le développement de la micro-entreprise, fondé sur des programmes artisanaux, présente un grand intérêt, comme le font les programmes d'ensemble qui tentent d'exercer une influence significative sur l'industrie.

II. RENCONTRES AVEC DES REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT

A. Ministère de l'industrie (MIHE)

M. Dramone Traore, Conseiller technique du MIHE

1. J'ai fréquemment rencontré M. Dramone Traore; il a coordonné mon programme.
2. Le coton est une matière première de grande exportation : 35 000 000 000 CFA (125 000 000 dollars) par an. Seule une proportion de 5 pour cent est transformée en produits.
3. Un objectif prioritaire est la transformation du coton en produits finis par les secteurs formel et informel de l'industrie textile.
4. M. Dramone Traore souhaitait qu'une infrastructure soit créée pour assurer le développement et la promotion à long terme des textiles artisanaux traditionnels du Mali. Nous avons envisagé la création d'une organisation autonome rattachée au Ministère afin de coordonner, avec l'assistance de l'ONUDI, les différentes activités ministérielles.
5. M. Dramone Traore a accepté de superviser l'élaboration du projet, en coordonnant la participation des ministères concernés. Il coordonnera aussi les activités du programme international de recherche de marchés proposé au titre des phases I et II du rapport sur l'étude d'opportunité régionale.
6. Le projet de l'ONUDI peut couvrir une assistance spécifiquement axée sur la promotion de l'industrie textile, pendant la foire commerciale du textile malien, en 1991. Cette assistance aurait comme objectif particulier de faciliter la participation des importateurs internationaux.

B. Centre malien du commerce extérieur (CMCE)

M. Hama-Ag Mahmoud, Directeur général

M. Abdoulaye Sanoko, Chef de la Division échanges commerciaux et études

1. La CMCE a pour fonction de promouvoir et de développer les produits d'exportation, de réduire les importations et d'encourager la productivité nationale.
2. M. Mahmoud était tout disposé à collaborer avec l'ONUDI pour :
 - a) dispenser aux artisans une formation qui leur fasse connaître les complexités du marché international,
 - b) organiser la production accrue de produits de haute qualité,
 - c) adapter la production aux résultats des études de marché, afin de savoir quels produits conviennent à la clientèle nationale, africaine et internationale.
3. M. Mahmoud s'est préoccupé de coordonner ma visite avec le CCIM et son programme promotionnel.
4. M. Mahmoud a spécifié la nécessité d'une assistance internationale afin que la publicité et les publications attirent l'attention sur les textiles traditionnels du Mali.

C. Centre malien du commerce extérieur (CMCE)

M. Abdoulaye Sanoko, Chef de la Division échanges commerciaux et études
M. Souleymane Sangare, Chargé d'étude, Bureau de l'artisanat

1. M. Sanoko et M. Sangare m'ont beaucoup aidée au cours de ma mission; ils ont participé à mes entretiens avec M. Dramone Traore (MIHE), M. Dada Traore (CCIM) et Mme Mahdrame (Musée national du Mali) pour coordonner mes activités en vue d'un suivi concret de la part des ministres et des participants concernés.

2. Ils élaborent actuellement un "Inventaire des potentialités de l'artisan malien". J'ai pris connaissance de leurs recherches et de leurs publications concernant les textiles et la vannerie à la main. Les informations portent sur:

- l'identification des produits,
- les lieux de production,
- les matières premières et leurs origines,
- le programme de la productivité rurale,
- la capacité de production,
- les prix FOB.

3. M. Sanoko était désireux d'étendre ses recherches pour y inclure les produits que j'estimais potentiellement intéressants pour l'exportation; il est convenu de la nécessité de concevoir ou de modifier des produits finis.

4. Il souhaite qu'un programme global d'assistance aux artisans, en particulier dans le secteur rural, assure :

a) la coordination avec le Ministre de l'intérieur, la Direction nationale de l'action coopérative et la Direction nationale de la formation et de l'animation rurale,

b) le développement d'une infrastructure permettant d'établir un réseau d'activités, y compris :

- i) la collecte et le contrôle de la qualité des matières premières et de la production,
- ii) l'organisation d'informations en retour provenant des expositions et diffusion de ces informations chez les producteurs intéressés,
- iii) l'organisation d'une association d'exportateurs qui pourraient aussi participer à la formation des producteurs,
- iv) l'arrangement et l'extension de facilités bancaires afin que les petits producteurs puissent payer les intrants au prix de gros, développer leurs moyens de production, acheter des équipements et multiplier les contacts commerciaux.

4. M. Souleymane Sangare m'a accompagnée au Musée national du Mali, où :

a) j'ai recherché des spécimens anciens et authentiques de grande valeur pour servir de prototypes,

b) j'ai identifié des textiles ruraux intéressants pour la vente, l'évolution de la production actuelle et un renouvellement potentiel,

c) j'ai étudié la collection des tisserands Dogon, à photographier pour suivi immédiat, l'étoffe montrant l'utilisation de coton filé à la main, de teinture à l'indigo naturel et de motifs brodés très originaux.

5. M. Sanoko a mentionné la possibilité de faire appel à la Société générale de surveillance multinationale européenne avec laquelle le Gouvernement malien a récemment passé un contrat pour obtenir des facilités de contrôle de qualité.

D. Chambre de commerce de l'industrie du Mali (CCIM)

M. Daba Traore, Secrétaire général,

M. André Coulibaly, Chef du service de la promotion industrielle et artisanale

1. J'ai plusieurs fois eu l'occasion de discuter avec M. Traore d'une future collaboration. Il a eu l'amabilité d'organiser mes contacts avec des artisans et des entrepreneurs. A l'heure actuelle, il se préoccupe en particulier du secteur des artisans dont la promotion mériterait plus d'attention, ainsi que de l'élaboration de programmes d'assistance technique.

2. Il m'a rappelé un programme d'assistance allemand, coordonné avec le Gouvernement du Mali, pour que la Banque africaine accorde des prêts aux artisans et aux entrepreneurs. Le programme prévoyait aussi une formation en matière de gestion financière. Ce programme a pris fin.

3. M. Daba Traore s'est récemment rendu aux Etats-Unis pour étudier les occasions de développer l'activité commerciale d'entreprises privées du Mali. Il a souligné que la recherche de marchés dans les pays industrialisés - notamment les Etats-Unis - pourrait servir à lancer un programme concret d'assistance à long terme. Il est conscient des multiples aspects d'une étude approfondie à laquelle il entend participer activement.

4. M. Daba Traore prévoit de coopérer avec d'autres hauts fonctionnaires du Gouvernement pour proposer à l'ONUDI des stratégies de collaboration mutuelle afin de développer et de promouvoir l'industrie textile traditionnelle.

III. TEXTILES TRADITIONNELS DE L'ARTISANAT MALIEN

A. Textiles traditionnels de l'artisanat rural, potentiel et stratégies de développement

1. Les artisans du secteur rural produisent toute une variété de textiles originaux qui représentent une bonne proportion de l'industrie textile traditionnelle du Mali. Nombre de ces textiles ont été très bien accueillis au plan international et sont exportés par les commerçants qui les rassemblent. La demande internationale dépasse nettement l'offre actuelle; elle augmenterait encore moyennant une modification appropriée des produits, ainsi que leur transformation en produits finis. Cette évolution suppose :

a) un accès plus facile aux zones rurales, grâce à une infrastructure permettant d'établir un réseau de communication entre le marché et les producteurs ruraux,

b) que les commerçants soient encouragés à développer le secteur rural en l'aidant à étendre ses contacts commerciaux,

c) que des programmes d'assistance à la base, plus nombreux, intensifient la productivité des artisans, mieux organisés,

d) des stratégies à long terme incitant les producteurs ruraux à devenir des commerçants autosuffisants,

e) un encouragement sous la forme d'une assistance financière apportée par le Gouvernement, les Nations Unies et d'autres sources.

2. Pendant ma courte mission, j'ai relevé plusieurs exemples d'articles textiles produits dans le secteur rural.

a) Dans la liste de ces articles - liste non exhaustive - figurent les produits suivants :

- i) fibre de coton filée à la main,
- ii) textiles à l'indigo naturel,
- iii) tous les textiles aux teintures naturelles,
- iv) bogolantani,
- v) couvertures de laine (khasa),
- vi) bandes de coton tissée (dali fani, coba, petite bande, couvertures et tapis).

b) Ce sont là les articles prioritaires recommandés dans un programme de développement rural.

3. Le secteur rural produit bien d'autres articles textiles, souvent de fabrication locale, qui n'atteignent que rarement les marchés urbains. Ce sont les vestiges de traditions vénérées, cités dans les ouvrages consacrés à l'histoire du textile malien. On en trouve des spécimens dans les musées internationaux. Il mériteraient que l'on cherche comment les faire revivre et les produire en quantité, notamment comme articles de grande exportation.

4. Il est recommandé de poursuivre les recherches au Musée national du Mali afin d'identifier d'autres produits ruraux potentiellement vendables.

a) Le Mali a la chance de posséder la célèbre collection des textiles traditionnels de l'Afrique de l'ouest, au Musée national du Mali qui a des liens étroits avec le Musée d'histoire culturelle de l'Université de Californie à Los Angeles.

b) Le Directeur, M. Samuel Sidibe, m'a permis de voir la collection des antiques et des textiles du début du siècle. On pourrait les étudier pour repérer les traditions rurales dignes de préservation et de développement.

c) Les pièces du Musée pourraient également servir de modèles pour diversifier les produits contemporains, en mettre la couleur en valeur, en améliorer la qualité et en renouveler les motifs. Leur caractère authentique est des plus précieux et pourrait être repris dans une production contemporaine fondée sur les teintures naturelles, la fibre filée à la main et le tissage à la main.

d) les régions Segou et Mopti sont recommandées en priorité; elles disposent en effet d'une grande population d'artisans producteurs de textiles très variés :

i) Segou : bogolantani, bandes de coton tissé : coba, petite bande, couvertures de coton,

ii) Mopti : khasa, bogolantani, tissage et broderie Dogon.

e) Les tissages Dogon (villages de la 5e région : Koro, Bankass, Bandiagara, etc. voir la carte de l'annexe 8) ont donné des pagnes et des châles à l'indigo d'une grande beauté. Les Dogons ornent aussi de broderies extrêmement originales des étoffes filées et tissées à la main.

i) le tissage Dogon est de grande valeur; un programme de développement rural est recommandé en priorité pour les tisserands Dogon (annexe 8),

ii) le marché potentiel s'étend à l'exportation. Les pagnes et les châles s'y vendraient bien, tels quels ou transformés en produits finis : vêtements, housses, couvre-lits, sacs à main, etc.

5. Une étude de faisabilité est recommandée pour ces régions du secteur rural du Mali et pour leurs produits potentiellement vendables.

B. Producteurs et concepteurs urbains - Produits finis

1. Bamako est un grand centre de production des textiles artisanaux du Mali. C'est aussi le principal débouché de la production nationale, où l'on trouve :

- "tie-and-dye",
- batik,
- bandes tissées à la main : coton, dali fani et tapis.

2. Mes entretiens avec des artisans, concepteurs et entrepreneurs urbains m'ont appris qu'ils :

a) sont sous-employés et pourraient produire beaucoup plus s'ils avaient plus de contacts commerciaux,

b) sont sous-équipés et connaissent mal la conception des produits finis sophistiqués,

- c) réussissent mieux quand ils sont organisés en coopératives, lesquelles montrent la voie pour l'avenir,
- d) ont besoin d'une assistance professionnelle et financière pour étendre leurs activités,
- e) dépendent de l'assistance gouvernementale pour promouvoir leur production, surtout au plan international.

3. J'ai rencontré bien des artisans capables d'initiative, mais je n'en ai rencontré qu'un qui fabrique des vêtements exclusifs et connaisse bien le marché international.

a) Mme Fatoumata Mah Drame, de Bamako, est une couturière expérimentée; c'est également le président de l'AFCEM - Association des femmes, coopérative des entrepreneurs du Mali.

Elle a voyagé en Europe et aux Etats-Unis pour faire connaître sa production, axée sur la mode internationale. Elle crée des modèles exclusifs, de style africain ou international, plus ou moins habillés.

Mme Mah Drame est une célébrité, qui a été retenue pour des programmes internationaux de formation financés par l'Agence des Etats-Unis pour le développement international et par la CCIM; les expositions promotionnelles organisées par ces deux organismes font connaître sa production,

b) Elle a réussi à manufacturer des produits d'exportation et à les vendre à l'étranger. Elle rapporte d'une tournée récente plusieurs commandes, dont une de 600 vêtements pour un importateur de Cleveland (Ohio). Sa collection est impressionnante. Un incendie récent a malheureusement détruit les locaux de Mme Mah Drame et les pertes s'élèvent à 7 000 000 CFA (25 000 dollars) de stocks.

c) M. Dramone Traore, conseiller technique du MIHE, a suggéré que Mme Mah Drame et moi-même envisagions une stratégie de développement de l'industrie textile, y compris par la voie d'une assistance au programme de Mme Mah Drame :

- i) comme première mesure, rechercher un marché qui offrirait une base plus large aux futurs contrats maliens,
 - ii) services de contrôle de qualité coordonnées par du personnel parfaitement au courant des textiles artisanaux et des produits finis; Mme Mah Drame a suggéré de les organiser sous sa supervision,
 - iii) conception et production de prototypes de produits finis (en particulier écharpes et vêtements) qui pourraient être confectionnés sous la supervision et dans les locaux de Mme Mah Drame,
 - iv) assistance financière aux activités de Mme Mah Drame.
- d) Une étude d'opportunité/faisabilité est recommandée pour aider Mme Mah Drame à élargir sa production et son expérience du marketing, ainsi qu'à coordonner la production de prototypes pour la recherche de marchés (phases I et II du rapport régional).

4. Bamako est l'endroit où l'on pourrait le mieux organiser le développement de la manufacture des produits finis. On y trouve de nombreux façonniers habiles et talentueux sous-employés à des travaux de routine. Ils pourraient facilement devenir des sous-traitants et, avec le temps, s'équiper pour exploiter de petites unités industrielles produisant plus, et plus efficacement.

Les mesures préliminaires au développement de cette industrie seraient les suivantes :

- a) tester le marché pour déterminer les produits les plus demandés,
- b) resserrer les contacts avec le marché pour que les entrepreneurs identifient les productions les plus profitables,
- c) assistance professionnelle internationale pour participer à l'établissement des facilités nécessaires,
- d) appui financier, y compris accès aux prêts bancaires.

C. Textiles traditionnels de l'artisanat du Mali

1. Introduction

- a) Mon rapport global sur le Burkina Faso, le Mali et le Sénégal donne des renseignements plus détaillés que dans la présente section, surtout dans la partie II "Découverte des textiles traditionnels de l'Afrique de l'ouest et de leur potentiel".
- b) Je mentionnerai les caractéristiques distinctives de la teinture, du batik, des tissages à la main et de la vannerie, ainsi que des textiles que l'on ne trouve qu'au Mali.
- c) J'ai résumé les entretiens que j'ai eus avec des artisans et des entrepreneurs, ainsi que les évaluations pertinentes (annexe 3).

2. Etoffe faite de bandes de coton tissées à la main

- a) Dali Fani
 - i) des bandes tissées sont cousues ensemble pour former des motifs propres aux régions d'origine. On en fait des pagnes, des boubous et des robes longues pour homme. La fibre utilisée est filée soit à la main soit, le plus souvent, à la machine,
 - ii) les tisserands travaillent sur commande et tentent de vendre leurs surplus les jours de marché. On trouve à Bamako une variété sans fin de produits (annexe 4).

Segou, une région productrice de dali fani pour pagnes, en produit quatre grandes variétés.

- iii) La qualité du dali fani est unique, comme sa conception. L'offre dépasse de beaucoup la demande nationale, au point que de nombreux tisserands abandonneront bientôt leur métier pour chercher d'autres sources de revenus.

- b) Couvertures et tapis faits de bandes de coton tissé

- i) De nombreux tisserands du secteur rural viennent à Bamako y confectionner des tapis et des couvertures pendant la saison sèche. J'ai appris que la production est commune à de nombreux villages, en particulier là où s'est fixée la tribu Peuhl,
- ii) dans la production contemporaine, une composition courante utilise des fibres filées à la machine et des couleurs primaires criardes. La qualité du tissage demeure remarquable, comme les techniques complexes appliquées pour créer des motifs avec intercalation de bandes de proportions contrastées. Les tapis et les couvertures plairaient cependant plus à la clientèle internationale si les fibres étaient filées à la main et si les couleurs étaient plus subtiles, comme dans les spécimens plus anciens du Musée national du Mali,
- iii) une étude d'opportunité est recommandée pour que les tisserands cherchent des moyens de promotion efficaces, identifient de meilleurs modèles de produits finis et déterminent les potentiels d'exportation de leurs produits, finis ou non finis.

3. Khasa (couverture de laine)

a) Le khasa se vend sur les marchés de l'Afrique de l'ouest et s'exporte depuis des années dans de nombreux pays. Selon les exportateurs, la quantité a cependant diminué ces trois dernières années (annexe 2).

b) Les raisons possibles de ce déclin sont les suivantes :

- i) le goût de la clientèle pour les produits exotiques s'est tourné vers les produits finis utilitaires,
- ii) la laine est très rêche et bien des pays en développement offrent des laines plus douces,
- iii) les coins de la couverture ne restent pas plats, le lacet de bordure de la trame étant trop tendu,
- iv) sans contrôle de qualité, la production courante est peu soignée.

c) Une étude d'opportunité est recommandée pour trouver comment inculquer aux tisserands les spécifications propres à améliorer la qualité et à mettre au point des produits finis.

4. Bogolantani (tissu teint à la boue)

a) Le bogolantani, produit exclusif du Mali, est exporté avec succès, sous forme de pagnes, aux Etats-Unis et en France. Les couturiers et les assembleurs transforment l'étoffe en produits finis exclusifs; les pagnes se vendent bien dans les boutiques d'artisanat en vogue.

b) L'attrait du bogolantani réside dans sa décoration exotique, peinte sur des bandes de coton filé et tissé à la main et assemblées par des coutures également faites à la main. Il tient aussi à la complexité de la teinture, fondée sur des produits naturels :

- i) le motif est peint en noir sur une étoffe teinte en jaune, au moyen de limon ou d'argile. Les tons de noir sont obtenus par oxydation de l'argile combinée à une teinture jaune naturelle, le galamar,

- ii) le jaune est ensuite éclairci au moyen de soude caustique, au point d'arriver même au blanc,
 - iii) si le galamar n'est pas passé par la cuisson, on peut obtenir des couleurs plus légères et plus vives.
- c) Dans un spécimen, le motif linéaire récurrent est censé représenter le corps d'un crocodile, les motifs en double zig-zag représentent les pattes d'un criquet. Les explications données sur un label de tissu ajouté aux Etats-Unis sont un bon moyen publicitaire d'attirer la vente.
- d) Les réactions du marché américain montrent que l'étoffe a beaucoup de succès. La demande dépasse nettement l'offre. Le produit serait encore plus attrayant si :
- i) une décoration plus diversifiée tirait parti de l'abondance des motifs traditionnels,
 - ii) les prix reflétaient la complexité du travail et la qualité du tissu,
 - iii) le jaune de base était éclairci jusqu'au blanc ou à l'écru,
 - iv) on produisait plus de tissus bruns ou noirs, en utilisant traditionnellement le "kola" pour le brun. On trouve rarement ces tissus sur le marché,
 - v) on recherchait d'autres teintures naturelles pour étendre la gamme des couleurs.

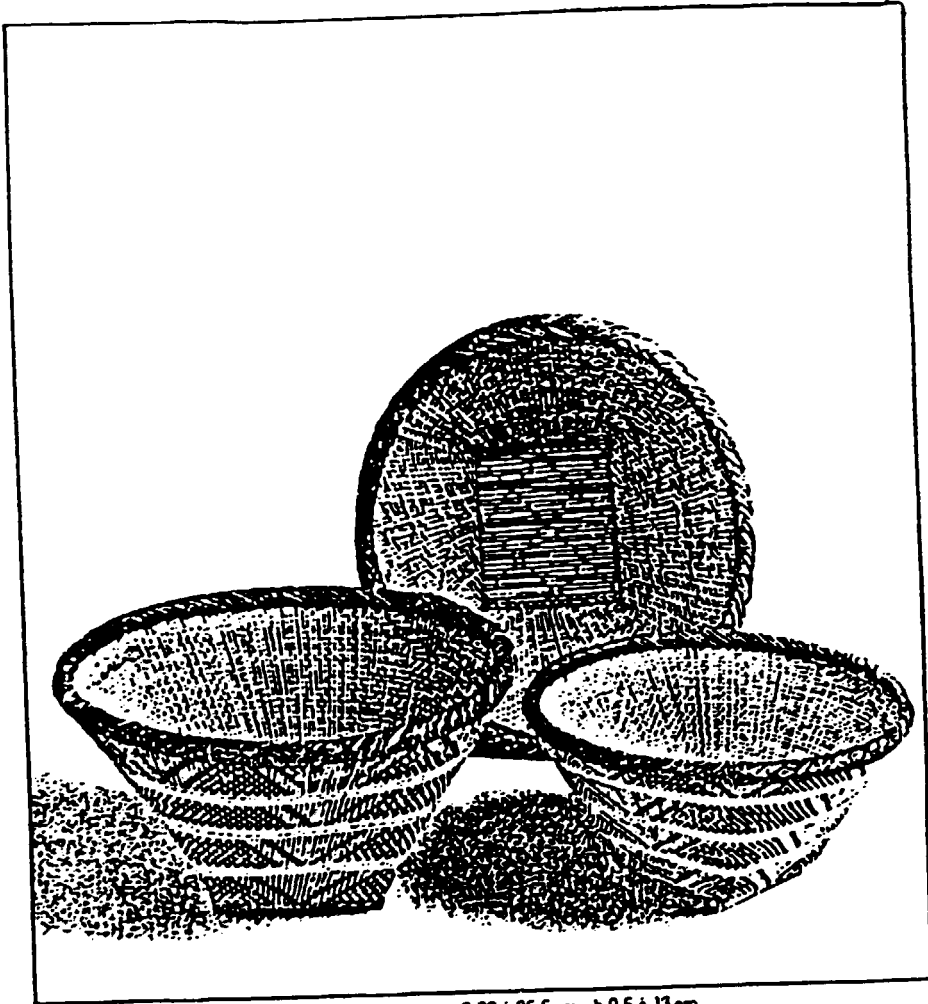
Le bogolantani de bonne qualité est actuellement revendu 52,00 dollars quand il est passé par des grossistes. Le niveau des prix n'est pas excessif.

e) Le bogolantani est produit dans des villages dont chacun a ses motifs distinctifs. Il est tissé par les hommes, avec des fibres de coton filé à la main par les femmes. Ce sont également les femmes qui teignent l'étoffe et peignent les motifs. Les lieux de production sont les suivants :

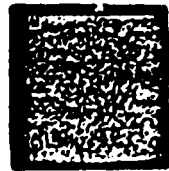
- i) San : 100-120 familles travaillent à la production. Un revendeur peut rassembler 400 pagnes par mois. Il peut vendre 120 pagnes par mois, et souvent moins.
- ii) Banamba : la coopérative Sirakorola, comptant de 20 à 25 femmes, travaille toute l'année et produit 100 pièces par mois,
- iii) Kolokani,
- iv) Markala : la coopérative Dingongola, regroupant 50 artisans du bogolantani, produit 160 pièces par mois.

5. "Tie-and-dye"

Le Mali produit deux produits "tie-and-dye" qui pourraient avoir un grand succès à l'étranger. Le développement et la promotion de l'industrie méritent qu'on y prête attention.



fed 9042 - Mali - Corbeilles gigognes Bobo bicolores - Ø 22 à 25,5 cm - h 9,5 à 13 cm



a) Le "tie-and-dye" malien employé pour les boubous est connu dans toute l'Afrique de l'ouest. Pour exporter davantage, on pourrait utiliser du damassé moins cher et, dans l'avenir, du tissu de fabrication indigène. L'étoffe doit avoir les reflets du damasse pour mettre la décoration en valeur.

b) D'un égal intérêt - surtout pour l'exportation - sont les "tie-and-dye" sur coton filé et tissé à la main et teint à l'indigo naturel. Utilisés pour les pagens et les boubous, leur production n'est guère développée. Il est recommandé d'étudier d'autres teintures naturelles convenant à la technique du "tie-and-dye".

c) Avec les tissus "tie-and-dye", on peut aussi confectionner les écharpes de différentes dimensions en vogue à l'étranger. C'est là une industrie florissante.

d) Le "tie-and-dye" est recommandé pour l'ameublement.

6. Batik

Je n'ai trouvé comme batiks exceptionnels que des batiks teints à l'indigo naturel. Il faut comparer les prix et la qualité avec ceux du Burkina Faso et des produits asiatiques exportés de Malaisie et d'Indonésie.

7. Vannerie

L'exportation des corbeilles du Mali réussit. Pour accroître la production et la vente, un programme recommande plusieurs modèles.

a) La production pourrait être la suivante :

- i) calebasses montées sur cuir, avec couvercle de vannerie.
- ii) grands paniers rustiques demandés à l'étranger.
- iii) nattes transformées en stores, tapis de plage, abat-jours et sets de table.

b) Les paniers gigognes sont commodes pour les expéditions et les étales. La CMCE a cité l'exportation en Allemagne, en 1987, de jeux de quatre calebasses (dimension maximale : 60 cm), FOB 6000 CFA (21,00 dollars).

c) La vannerie malienne connaît un grand succès à l'étranger; des contacts commerciaux plus serrés pourraient catalyser l'accroissement de la production.

D. Débouchés

1. Le développement de points de vente attrayants, tels que les grands magasins où les produits exposés donnent de nouvelles idées en matière d'habillement et de décoration, crée une ambiance favorable à la consommation. Ces points de vente attirent les touristes et les importateurs qui découvrent toute la gamme des produits offerts et qui prennent contact avec les producteurs. Il faut absolument aider le secteur privé à organiser ces lieux de rencontre pour catalyser le développement de l'industrie textile artisanale.

2. Débouchés actuels

- a) Grand marché de Bamako - Des boutiquiers présentent une collection d'objets artisanaux, y compris des objets d'artisanat rural. L'un de ces boutiquiers est un exportateur expérimenté.
- b) Maison des artisans - M. Yama dou Racine Keita, Directeur - Il s'agit d'un établissement semi-privé, propriété du Gouvernement, rattaché au Ministère de la culture et associé à l'Institut national des arts.
- c) La Paysanne - Etabli par les Quakers vers 1970 pour aider les groupes de femmes rurales à vendre leurs textiles à Bamako. Depuis 1979, l'Institution de l'Eglise protestante allemande pour la coopération finance le centre d'exposition, de concert avec Christian Aid (Angleterre) qui s'occupe des tisserands de Segou, NIE LENI.
- i) Les Allemands enseignent la technologie de la teinture pour améliorer la qualité du "tie-and-dye".
 - ii) La Paysanne ouvre un débouché aux producteurs tels que NIE LENI, aux artisans du bogolantani de la coopérative Markala, aux artisans du "tie-and-dye" et aux couturiers qui utilisent des tissus imprimés à la main,
 - iii) Les vêtements simples ont du succès, mais pourraient être plus élaborés grâce à l'assistance d'un concepteur professionnel.
- d) Jours de marché - Les artisans apportent leur production sur un marché en plein air ouvert tel et tel jours de la semaine. Les commerçants viennent s'y approvisionner.
- J'ai été à Segou un jour de marché. L'offre de textiles - tissés à la main, très beaux - dépasse largement la demande. La concurrence est donc vive et les prix baissent au point de ne plus guère rapporter aux tisserands.
- e) Les artistes et entrepreneurs urbains du Mali exposent leurs produits dans des institutions, des hôtels et des établissements officiels - tels que le Centre culturel français - et participent aux foires promotionnelles, nationales et internationales, organisées par la CCIM.
- f) La plupart des artisans, couturiers et entrepreneurs exécutent à la commande des travaux sur mesure.

IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS RELATIVES AUX ACTIVITES DE SUIVI

A. Conclusions

1. Les textiles traditionnels, originaux et variés, que produisent les artisans du Mali, sont connus dans le monde entier. Bien que les Maliens et les Africains de toutes les classes sociales soient très attachés à leurs étoffes et portent fièrement les vêtements qui en sont faits, la capacité de production actuelle est bien supérieure à la consommation. L'exportation se fait en petites quantités, sans rapport avec la demande.

Le tragique résultat est que les artisans chôment ou sont si sous-employés qu'ils peuvent à peine survivre et qu'ils cherchent d'autres métiers, souvent avec aussi peu de succès. Si l'on ne prend pas d'énergiques mesures pour leur venir en aide, bien des traditions du textile disparaîtront rapidement.

2. Un programme global de développement de l'industrie textile devrait remédier aux problèmes et aux lacunes indiqués ci-après :

- a) manque d'une infrastructure gouvernementale qui aiderait le secteur privé à promouvoir et à accroître sa production.
- b) appui insuffisant aux programmes de base.
- c) manque du sens des affaires chez les entrepreneurs.
- d) manque de publicité et d'expositions internationales, empêchant les activités promotionnelles d'atteindre leur but.
- e) manque de centres gouvernementaux ou privés pour encourager la conception de produits finis dans l'industrie textile traditionnelle. Ces centres pourraient aussi faire connaître la demande actuelle aux producteurs.
- f) manque d'institut de formation pour améliorer et développer les textiles traditionnels et les capacités de gestion.
- g) manque d'installations adéquates pour les importateurs. On ne trouve pas dans les points de vente toute la gamme de la production nationale.
- h) manque de contrôle de qualité pour assurer aux importateurs que les normes internationales sont en permanence observées.
- i) le meilleur moyen de transport des exportations est l'avion.
- j) bien que le prix du fret aérien soit raisonnable, par rapport à d'autres pays en développement (par exemple, Bamako - New York, 3.00 à 4.00 dollars le kilo, selon le poids total), les exportateurs maliens doivent payer une taxe gouvernementale de 8 pour cent - et de 20 pour cent sur certains articles. Cette taxe fait monter les prix à tel point que les prix FOB finals ne peuvent concurrencer ceux des autres pays de l'Afrique de l'ouest.

B. Recommandations

1. Donner aux artisans maliens de meilleures conditions de travail assurerait une industrialisation du coton brut, à grande intensité de travail, et un surplus de revenus à la couche la plus défavorisée de la population.

2. Une assistance professionnelle internationale devrait aider le Gouvernement du Mali à formuler les lignes directrices et l'orientation d'un programme qui permettrait au secteur privé de développer et d'accroître la productivité de l'industrie textile traditionnelle.

3. Les produits qui pourraient se vendre le mieux et dont la manufacture aurait besoin d'une assistance sont les suivants :

- a) fibres de coton filées à la main,
- b) textiles teints avec des produits naturels, en particulier l'indigo,
- c) bogolantani,
- d) tissages Dogon,
- e) "tie-and-dye",
- f) bandes de textile tissées à la main,
- g) vannerie.

4. Pour aider la CMCE à inclure dans son "Inventaire des potentialités de l'artisan malien" les textiles ruraux qui pourraient être ranimés en raison de leur valeur commerciale potentielle, des prototypes pourraient être utilisés dans la recherche de marchés.

5. Identifier les produits finis dont le développement pourrait avoir la priorité, en se fondant sur les résultats de l'étude d'opportunité de l'ONUDI.

6. Utiliser le Musée national du Mali pour identifier les modifications et les produits entrant dans les projets de développement des textiles ruraux.

7. Coordonner les activités de conception des produits.

8. Remplacer par des produits indigènes le damassé importé qu'utilisent les artisans du "tie-and-dye", en particulier pour les exportations.

9. Etendre l'assistance pour organiser la promotion de l'industrie textile à l'occasion de la foire au textile du Mali, en 1991.

10. Etendre les points de vente et les expositions de textiles pour attirer au Mali la clientèle aisée et les voyageurs. Les exportations en seraient facilitées. On pourrait envisager que des entrepreneurs travaillent en copropriété. Les facilités nécessaires aux artisans ruraux pourraient leur être louées.

11. Identifier ou établir les services appropriés de contrôle de qualité, surtout pour les produits exportés.

12. Identifier un système de facilités bancaires pour que les producteurs étendent leurs activités.

13. Identifier et établir des programmes de formation pratique à l'intention des membres de l'industrie textile traditionnelle, des exportateurs aux artisans et aux étudiants.

14. Nombre de teinturiers du secteur informel sont très versés en technologie de la teinture. Leur production augmenterait s'ils fournissaient des produits grand teint à la population dispersée des tisserands.
15. La technologie de la teinture COMATEX devrait être améliorée avant que des fibres industrielles soient utilisées pour l'exportation. Rechercher l'assistance du Gouvernement français, Banque de développement.
16. Les activités promotionnelles doivent recourir à une publicité professionnelle pour attirer davantage de commerçants. Les défilés de mode, mettant en valeur les styles traditionnel et international, peuvent assurer une promotion internationale.
17. Encourager le Gouvernement à détaxer les intrants importés et les textiles exportés.
18. Il est recommandé de procéder à une étude d'opportunité/faisabilité :
 - a) programme de recherche de marchés,
 - b) programme de développement rural,
 - c) assistance au développement d'un centre moderne de présentation des textiles artisanaux nationaux; ce centre pourrait être la propriété de coopératives d'entrepreneurs,
 - d) facilités disponibles et/ou recommandées pour le contrôle de qualité : la Société générale de surveillance,
 - e) assistance à Mme Mah Drame,
 - f) assistance aux producteurs
 - i) de bandes de coton et de laine tissées à la main,
 - ii) de "tie-and-dye",
 - iii) de bogolantani,
 - iv) de tissages Dogon,
 - v) de teintures et de textiles naturels, en particulier l'indigo.

ANNEXE I

Liste des personnalités rencontrées (Etude d'opportunité - Mali)

NATIONS UNIES

Programme des Nations Unies
pour le développement (PNUD)

M. Peter Gil, Représentant résident adjoint
principal

Mme Cecilia Berthaud, Représentant résident
assistant

M. Oumar Sako, Représentant PNUD

Mme Konate, administrateur de programmes

REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT

Ministère de l'industrie, MIHE

M. Dramone Traore, Conseiller technique

Chambre de commerce et
d'industrie

M. Daba Traore, Secrétaire général

M. Mary André Coulibaly, Chef du service de
la promotion industrielle et artisanat

Centre malien du commerce
extérieur, CMCE

M. Hama-Ag Haqq, Directeur général

M. Abdoulaye Sanoko, Chef de la Division

M. Souleymane Sangare, Chargé d'étude, Bureau
Artisanat

Centre d'études et de promotion
industrielles, CEPI

M. Sy Sada Diane, Directeur général adjoint

Musée national du Mali

M. Samuel Sidibe, Directeur

AUTRES

Ecole supérieure des industries
textiles, ESITEX

M. Die Roger Pare, Chef du projet

Banque mondiale

M. Mama Garba Jabo

ONG ET ASSISTANCE BILATERALE

Peace Corps

Mme Hilary Whittaker, Directeur

Mme Jill Donahue, Directrice adjointe,
Développement petites entreprises

Mme Mary de Witt, fonctionnaire des services
extérieurs, Développement petites entreprises

Agence des Etats-Unis pour le
développement international

M. Dennis Brennan

INTERPRETES

Mme Korotimy Thera
M. Chekene, CITRI

ANNEXE II

Liste des artisans, entrepreneurs, importateurs et exportateurs

(Etude d'opportunité - Mali)

ARTISANS ET ENTREPRENEURS

<u>NIELENI</u> , tapis de Segou	Mme Awa Cisse, Artiste "tie-and-dye" à Badalobougou
<u>SERVULART</u> , Segou	M. Mamadu Aguibou Ba, Coordonnateur
<u>Coopérative artisanale de couture, COOPAC</u>	Mme Fatou D'Piaye, Directeur
<u>Beauté Mah</u>	Mme Fatoumata Mahdrane
<u>Coopérative Dingongola, Markola</u>	Mme Aissata Traore, Directeur

EXPORTATEURS

Mali

M. Mamadou Traore
Mme Fatoumata Mahdrane
M. Issa Sako
M. Oumar Cisse

New York

M. Peter Nelson

Institut smithsonien,
Washington, D.C.

Mme Andrea Snyder, acheteur

Agnès B., Paris

M. Frederic Alcanta

DISTRIBUTION

M. Dramone Traore, Conseiller technique MIHE
M. Daba Traore, Directeur général CCIM
M. Hanna-Ag Mahmoud, Directeur général CMCE
M. Die Roger Pare, Directeur ESITEX
M. Peter Gil, PNUD

ANNEXE III

Le produit : entretiens avec des artisans et des entrepreneurs

PRODUIT	: Bandes tissées pour tapis, pagnes dali fani
Emplacement	: Bamako
Autres emplacements	:
Noms des producteurs rencontrés:	
Technique	: tissage à la main
Matière première	: coton filé à la machine
Tissu (produit non fini)	: bandes larges au plus de 6 1/2 pouces
Dimensions traditionnelles	:
Produits finis courants	: pagnes et tapis
Prix approximatif	: tapis - 6000-8000 CFA (21,50 - 30,50 dollars)
Débouchés	
nationaux	: X
africains	: X
internationaux	: X
Nature de la production	: Chaque homme se procure lui-même les matières premières et vend lui-même ses produits. Au nombre de 75 à 100, ils viennent de la région de Bamako, louent quelques hectares de terrain hors de la ville et travaillent par groupes de 3 se faisant face. Ils arrivent à la saison sèche et retournent chez eux s'occuper d'agriculture pendant la saison des pluies.
Capacité actuelle de production:	Des façonniers, sur place, cousent les bandes
<u>Potentiel</u>	: Non réalisé
<u>Appréciation</u>	: Le décor est exceptionnel, comme la qualité.
Produits finis recommandés	:
Produits finis suggérés	: Faso dali fani - nappes, vêtements, ceintures Tapis - garniture de fauteuils de plage et de jardin, couvre-lits.
<u>Débouchés suggérés</u>	
1) Vente directe/distribution	: X
2) Ameublement	: X
3) Vêtements	: X
4) Art indigène	: X
Spécification régionale	:

- Offre et demande : L'offre dépasse la demande
- Recommandations relatives à l'assistance
- Amélioration de la qualité : Etude de la couleur grand teint. Les coutures des bandes peuvent être améliorées
- Finissage : Les couleurs, criardes, devraient être diversifiées. Etudier des modèles plus anciens
- Modification de conception : Les bandes peuvent être conçues pour être assemblées et combinées afin de diversifier les motifs
- Assistance au marketing : Moyennant une assistance, il existe un marché potentiel de grandes quantités de produits

Divers

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS PUSSEE

-
- PRODUIT : khasa
- Emplacement : région Mopti
- Autres emplacements :
- Noms du producteur rencontré : marché de Bamako
- Technique : tissage à la main
- Matières premières : laine; souvent chaîne de coton
- Tissu (produit non fini) : couverture; couleur du fond : blanc (couleur la plus typique), gris ou noir
- Dimensions traditionnelles :
- Produits finis courants : aucun
- Prix approximatif : FOF 8 000 - 25 000 CFA (28,00 - 89,00 dollars)
- Débouchés
- nationaux : X
- africains : X
- internationaux : X
- Nature de la production : artisanat dans le secteur rural

Capacité actuelle de production: Une personne met deux semaines à tisser un khasa. Un marchand peut en rassembler 100 par mois et en commander 100 à confectionner dans les deux mois. La production du village est au total de 300 par mois (50 % de moins pendant la saison des pluies)

1. Dialloube - 120 par mois
2. Djenne - 120 par mois
3. Ouromodi - 50 par mois
4. Sendengue - 50 par mois

Potentiel

: Le khasa, auparavant très prisé, connaît un déclin. Se vendrait peut-être mieux si les dimensions étaient modifiées et si la laine était de meilleure qualité

Appréciation

Produits finis suggérés : enveloppes de coussins, objets plus petits : sacs, sacs à provisions; avec un tissu plus lourd : tapis de sol; avec de plus grandes dimensions : couvertures pour le marché international

Débouchés suggérés

- 1) Vente directe/distribution : vente directe
- 2) Ameublement : X
- 3) Vêtements :
- 4) Art indigène : X

Spécification régionale :

Offre et demande du produit : L'offre dépasse la demande

Recommandations relatives à l'assistance

Amélioration de la qualité : Améliorer la qualité de la laine; les coins ne restent pas plats

Installation de finissage : aucune

Modification de conception :

Assistance au marketing :

Divers :

**NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS POUSSEE**

PRODUIT : **Bogolantani**

Emplacement : **Markala**

Autres emplacements :

Noms du producteur rencontré : **Aissata Traore, coordonnateur de la coopérative Dingongola, 100 femmes dont 50 produisent le bogolantani. Deux centres**

Technique : **impressions aux teintures naturelles. Base jaune avec galamar; le noir utilisé pour peindre le motif provient de l'oxydation d'une combinaison de boue ou d'argile avec le galamar**

Matière première : **coton filé et tissé à la main**

Tissu (produit non fini) : **tenture murale ou pagne**

Dimensions traditionnelles :

Produits finis courants : **tentures murales**

Prix approximatifs : **simple : 2500-5000 CFA (9 - 18 dollars)
complexe : 15 000 CFA (53,50 dollars)**

Débouchés

nationaux : **Paysanne, à Bamako, et sur commande**

africains : **X**

internationaux : **Etats-Unis, France**

Nature de la production : **Les femmes travaillent dans les locaux de la coopérative, bâtiment de ciment bien construit avec pièces, véranda et cour spacieuses. Un article demande de 7 à 15 jours de travail, selon la complexité de la décoration**

Capacité actuelle de production: **50 femmes - de quatre à deux par mois
3 femmes travaillent aux pièces les plus complexes dont elles produisent 6 par mois**

Potentiel : **La vente serait meilleure si les contacts avec l'exportation se développaient**

Appréciation : **Très bonne**

Produits finis suggérés

Débouchés suggérés

1) **Vente directe/distribution** : **Les deux**

2) **Ameublement** : **X**

3) **Vêtements** : **X**

4) **Art indigène** : **X**

Spécification régionale :

Offre et demande du produit : **La demande est beaucoup plus forte que l'offre du produit de grande qualité qui arrive sur le marché international**

Recommandations relatives
à l'assistance

- : étendre les contacts commerciaux
- Amélioration de la qualité : X
- Finissage : X
- Modification de conception : X
- Assistance au marketing : X
- Divers : Depuis l'établissement de la coopérative, en 1975, le succès de Dingongola s'est lentement affirmé. Les 8 premières années n'ont pas été rentables mais les moyens de marketing des Paysannes ont beaucoup contribué à la réussite
- NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS POUSSEE : X

-
- PRODUIT** : Fil de coton tissé à la main
- Emplacement : Servulart, Segou
- Autres emplacements :
- Noms du producteur rencontré : Mamaku Aguibou Ba, coordonnateur
- Technique : tissage à la main
- Matière première : fil COMATEX
- Tissu (produit non fini) :
- Dimensions traditionnelles :
- Produits finis courants :
- Prix approximatif :
- Débouchés : production difficile à commercialiser - 20 %
vendus à Segou
- nationaux : 60 % vendus à Bamako par les distributeurs
COMATEX contre 7 % de commission
- africains : Salon international de l'artisanat du Burkina
Faso
- internationaux :
- Nature de la production : Servulart est une petite unité industrielle
comptant 60 métiers de fabrication indigène.
Les artisans utilisent des fibres filées à la
machine et tissent des coupes de tissu. Les
hommes tissent, les femmes préparent les fils
et apportent de l'aide

Capacité actuelle de production: 50 % des métiers sont opérationnels. Les bénéfices ont baissé de 8 % depuis 1986

Potentiel : L'entreprise, bien organisée, est équipée pour produire de l'étoffe tissée à la main de 120 cm de large. Le produit se vendrait peut-être mieux s'il était conçu pour répondre aux demandes nationales telles que rideaux et capitonnage

Appréciation

Produits finis suggérés

Débouchés suggérés

- 1) Vente directe/distribution : les deux
- 2) Ameublement :
- 3) Vêtements :
- 4) Art indigène : X

Spécification régionale :

Offre et demande du produit :

Recommandations relatives à l'assistance :

Amélioration de la qualité :

Installations de finissage :

Modification de conception : Assistance nécessaire pour réorienter la production. Par sa qualité et son caractère, l'étoffe ressemble à un tissu de conception industrielle et pourrait être plus chère

Assistance au marketing : L'assistance française au projet devait arranger des débouchés commerciaux mais elle a pris fin avant d'en arriver à cette phase

Divers : Le projet, lancé par CEPI, a été financé pendant 8 ans par la Banque mondiale. L'assistance technique française a appris aux artisans à travailler sur des métiers plus larges. L'entreprise produit traditionnellement des bandes tissées pour pagnes et boubous. Métiers modernes financés par la Banque mondiale. COMATEX distribue le produit contre 7 % de commission et échange des matières premières contre du tissu fini. Association de travailleurs (CALAIBATON) qui procure des matériaux et se charge du marketing, de la comptabilité et des relations extérieures

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS POUSSEE :

PRODUIT : Boubous et pagnes "tie-and-dye"

Emplacement : Badalobougou, Bamako

Autres emplacements : Berges du Niger et locaux de Mme Awa Cisse

Nom du producteur rencontré : Mme Awa Cisse

Technique : "tie-and-dye"

Matières premières : damassé importé et teintures allemandes

Tissu (produit non fini) : boubous

Dimensions traditionnelles : 6 m

Produits finis courants :

Prix approximatif : damassé de 1ère qualité : 22 000 - 25 000 CFA
(78,50 - 89,00 dollars)
damassé 2ème qualité : 16 500 CFA

Débouchés

nationaux : X

africains : Burkina Faso, Côte d'Ivoire

internationaux : Allemagne

Nature de la production : 13 artisans cousent à la machine ou nouent à la main l'étoffe qui est teinte dans des bains chauffés au bois le long de la berge. Le tissu est rincé dans le fleuve. Mme Awa Cisse travaille exclusivement à la commande.

Capacité actuelle de production: 13 artisans - de 50 à 100 boubous par jour, selon la complexité de la décoration et la demande. En moyenne, 450 m par jour

Potentiel : Mme Awa Cisse peut faire travailler 25 artisans mais elle a besoin d'assistance bancaire pour étendre sa production

Appréciation : Les produits sont parmi les plus beaux "tie-and-dye" de l'Afrique de l'ouest; ils sont très diversifiés. Le damassé fait monter le prix de 10 dollars par mètre, soit de 60 dollars par boubou. Un autre tissu pourrait rendre les prix très intéressants.

Produits finis suggérés

Débouchés suggérés

1) Vente directe/distribution : X

2) Ameublement : X

3) Vêtements : X

4) Art indigène : X

Spécification régionale :

Offre et demande du produit :

Recommandations relatives
à l'assistance

Amélioration de la qualité :

Installation de finissage :

Modification de conception : Pour les exportations vers les Etats-Unis et l'Allemagne. Mme Awa Cisse pourrait remplacer le damassé importé par de l'étoffe indigène tissée à la main, ce qui rendrait le produit plus plaisant et moins cher

Assistance au marketing

Divers : Une assistance bancaire est nécessaire pour accroître la production

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS POUSSEE :

PRODUIT : Vêtements brodés et crochetés, objets ménagers

Emplacement : Bamako

Autres emplacements :

Nom du producteur rencontré : COOPAC, Coopérative artisanale de couture,
Mme Fatou N'Diaye, Directeur

Technique : crochet, teinture, tricot, broderie

Matières premières : étoffes et fils à la machine

Tissu (produit non fini)

Dimensions traditionnelles

Produits finis courants : nappes, couvre-lits, châles

Prix approximatifs

Débouchés : Expositions dans des hôtels de Bamako et au Centre culturel français. Vend surtout sa production à la communauté diplomatique

nationaux : X
africains :
internationaux :

Nature de la production : Les femmes se réunissent dans un petit magasin pour apprendre et produire (crochet, tricot). Elles financent l'entreprise. La formation dure deux ans. Actuellement, 15 membres, 10 stagiaires. Il y a 10 coopératives semblables à Bamako

Capacité actuelle de production: 15 femmes gagnaient 1 500 000 CFA (1 786,00 dollars) avant l'incendie de 1989

Potentiel : La coopérative donne les moyens de produire et pourrait se développer si des concepteurs professionnels apportaient leur assistance

Appréciation : marché national

Produits finis suggérés

Débouchés suggérés

- 1) Vente directe/distribution : X
- 2) Ameublement : X
- 3) Vêtements : X
- 4) Art indigène : X

Spécification régionale : X

Offre et demande du produit :

Recommandations relatives à l'assistance

: Prêts: les crédits bancaires sont actuellement très difficiles à obtenir

Amélioration de la qualité :

Installations de finissage :

Modification de conception :

Assistance au marketing :

Divers :

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS POUSSEE :

ANNEXE IV

SEGOU DALI FANI - Tissage à la main

Le Segou, une région produisant du dali fani de haute qualité pour faire des pagnes, en confectionne quatre grandes variétés :

1. Caba traditionnel - bandes de 7.5 pouces en sous-bandes de 3 couleurs
2000 CFA (7.00 dollars)
2. Caba moyen - bandes de 3 pouces intercalées de noir uni
3000 CFA (10,70 dollars)
3. Petite bande - bandes de 2.25 pouces avec incrustations de motifs complexes
4. Bande "Sussi" - bandes décorées de 7 pouces
2500 CFA (9,00 dollars)

ANNEXE V

Assistance apportée par des organisations non gouvernementales

Peace Corps

Mme Hillary Whittaker, Directeur
Mme Jill Donahue, Directeur associé.
Développement des petites entreprises
Mme Mary de Witt, Fonctionnaire hors siège pour le
développement des petites entreprises, Segou

1. Avant d'être envoyés sur le terrain, les volontaires du Peace Corps reçoivent une solide formation en matière de langue française et de traditions culturelles. Ils sont pour la plupart attachés au secteur agricole mais quelques volontaires organisent aussi, dans la Chambre de commerce locale, des cours dispensés dans le cadre du SED (projet de développement de la petite entreprise). Pour encourager les entrepreneurs à devenir auto-suffisants, l'Agence des Etats-Unis pour le développement international finance les traitements d'enseignants maliens qui donnent des cours sur le marketing, l'approvisionnement et les stocks, la comptabilité et la fiscalité.
2. Le programme prévoit plusieurs niveaux d'instruction. Une formation est également dispensée dans le domaine de l'organisation coopérative et de l'enseignement. Mme Whittaker espère catalyser un développement plus marqué des coopératives d'artisans pour que les agriculteurs disposent d'un revenu annuel plus stable.
3. Mme Whittaker est très favorable à une collaboration avec un programme global d'assistance qui pourrait apporter une aide professionnelle en matière de marketing, de conception et de technologie. A son avis, ces intrants pourraient être gérés par des volontaires qui s'efforceraient de créer le plus efficacement possible un sentiment d'auto-suffisance chez les entrepreneurs.
4. Comme M. Peter Gil, elle a recommandé que je rende visite à Mme Mary de Witt, à Segou, pour que je connaisse mieux le SED et l'assistance que Mme de Witt apporte avec un esprit novateur à une coopérative de tissage.
5. Les travaux de Mme de Witt portent essentiellement sur le SED. Elle a participé à l'organisation d'un groupe d'hommes, Soundiata, comptant 24 tisserands. Ils ont reçu un don de 600 dollars d'une organisation ayant son siège en Amérique. "Aid to Artisans", afin d'acheter assez de matière première pour que les stocks suffisent à la production.
6. Mme de Witt a organisé une recherche de marchés pour déterminer les produits qui rapporteraient le plus et les tisserands produisent maintenant de la "petite bande". Ils tissent 40 pagnes par jour pour un profit de 650 CFA (2.30 dollars) par pagne. Ils vendent leur production à des commerçants qui viennent à Segou les jours de marché. La production dépasse nettement la demande et la concurrence entraîne des niveaux de prix trop bas pour laisser un bénéfice.

Agence des Etats-Unis pour le développement international

M. Brennan, Directeur

1. Nous avons discuté du rôle du développement de la petite entreprise dans la création d'emplois. Les artisans maliens ont grand besoin d'une assistance qui leur apporterait des revenus plus stables s'ils étaient mieux organisés et si on les aidait à répondre à la demande potentielle d'un marché plus ouvert.
2. M. Brennan appuie l'idée d'un programme international qui développerait à la base des stratégies axées sur le marché international il s'est déclaré prêt à envisager des efforts coordonnés avec les programmes du Peace Corps.

ANNEXE VI

Promoteurs de micro-entreprises

Fondation pour le développement de l'Afrique

Mme Wendy Wilson, Directeur régional pour le Sahel
Mme Jennifer Astone, analyste des dons

1. La Fondation pour le développement de l'Afrique est soutenue par le Congrès; son siège se trouve à Washington, D.C. Elle finance des groupes privés aux idées novatrices pour le développement des entreprises privées. Elle dessert 22 pays africains et elle a établi un réseau de bureaux nationaux où travaillent des fonctionnaires indigènes. Les subventions vont de 25 000 à 250 000 dollars et sont destinées à des projets d'artisanat et de petite industrie.

2. La Fondation fournit une assistance pour le développement de la planification, de la technique et de l'exploitation. Un projet fondé à Bamako (Mali) a été une coopérative de "tie-and-dye", le BGTB, coordonné par Assiaton Diallo pour 20 femmes. Le résultat a été excellent et les femmes continuent à vendre leur production sur les marchés nationaux et à la communauté malienne.

3. Mme Jennifer Astone a déclaré que ses efforts se consacraient aux projets individuels. Il n'existe pas de projets coordonnés pour agrandir les débouchés sur le marché international, malheureusement peu développé. Mme Astone a, de plus, déclaré que l'industrie textile africaine pourrait connaître une grande expansion si les artisans concevaient et manufacturaient des produits finis.

APDF : service de promotion et d'investissement en Afrique

M. S. Soumahoro - affecté en Côte d'Ivoire

Les organisations suivantes accordent des prêts aux artisans :

FED - Federal European Development Fund

Aid to Artisans

Mme Claire Smith, Connecticut, Etats-Unis, a signalé de petites dons (600 dollars).

SPAF - Small Project Assistance Fund

M. Gary Vizzo, Segou, a indiqué la disponibilité de prêts pour les projets du Peace Corps, financés par l'Agence des Etats-Unis pour le développement international (500 000 CFA ou 1785 dollars).

M A L I

Carte administrative

ANNEXE VII

Carte administrative du Mali

- Frontières
- Limites de Région
- Limites de Cercle
- Capitale
- Chef-lieu de Région
- Chef-lieu de Cercle
- Ⓜ IV Numéro des Régions



ANNEXE VIII

Les tissages Dogon de la région de Mopti

Spécimens de tissu de coton indigo, dans la collection du Musée national du Mali - à étudier avant de dispenser une assistance à la conception du produit, et pour connaître la tradition suivie par les Dogons.

Parmi les pièces de référence se trouvent les suivantes, indiquées par leur numéro :

- | | |
|--------------|---|
| 88 - 2 - 97 | bandes de teintés indigo |
| 86 - 2 - 99 | bandes de teintés indigo |
| 88 - 2 - 44 | bandes avec appliqué |
| 88 - 2 - 35 | bandes avec décoration écossaise (voir la photo d'un spécimen contemporain) |
| 88 - 2 - 93 | bandes avec broderie |
| 88 - 2 - 93 | |
| 88 - 2 - 61 | |
| 88 - 2 - 59A | |
| 88 - 2 - 67 | |

Les femmes aisées du peuple Dogon utilisent le tissu comme châles et comme pagnes.



École Supérieure des Industries Textiles

- République du Mali

SOMMAIRE

	Pages
I. NAISSANCE D'UN PROJET	
II. UNE ÉCOLE AU CŒUR DE LA C.E.A.O.	
III. ESITEX : HORIZON FUTUR, LES MOYENS DE DEMAIN	
IV. SECTIONS D'ENSEIGNEMENT	
V. LA FORMATION CONTINUE	
VI. AU SERVICE DE LA PROFESSION TEXTILE	
VII. LABORATOIRE D'ANALYSES D'ESSAIS ET DE CONTRÔLES TEXTILES	
VIII. DÉBOUCHÉS	
IX. EXTRAITS DU RÉGLEMENT INTÉRIEUR	

Naissance d'un projet

Les pays de la COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST : LE BÉNIN, LE BURKINA FASO, LA CÔTE-D'IVOIRE, LE MALI, LA MAURITANIE, LE NIGER ET LE SÉNÉGAL, déjà unis par l'histoire et la géographie, partagent la même conviction profonde qu'une croissance plus rapide, plus soutenue et mieux équilibrée de leurs économies, commande la réalisation entre leurs États, d'une zone d'échanges organisée et la mise en œuvre, au niveau régional, d'une politique active de coopération.

C'est pourquoi, après avoir consacré les premières années de son fonctionnement au développement des échanges intra-communautaires, la C.E.A.O. a décidé d'accorder la priorité des priorités au développement des ressources humaines indispensables dans les principaux secteurs de leurs économies : former d'abord les gestionnaires de notre développement.

La cohérence de cette démarche a conduit, dans le domaine du textile, à la création de l'ESTEX, institution spécialisée de la C.E.A.O. en matière d'enseignement, de formation et de recherche, à vocation inter-africaine.

L'industrie textile a largement contribué au développement industriel des États de l'Afrique de l'Ouest.

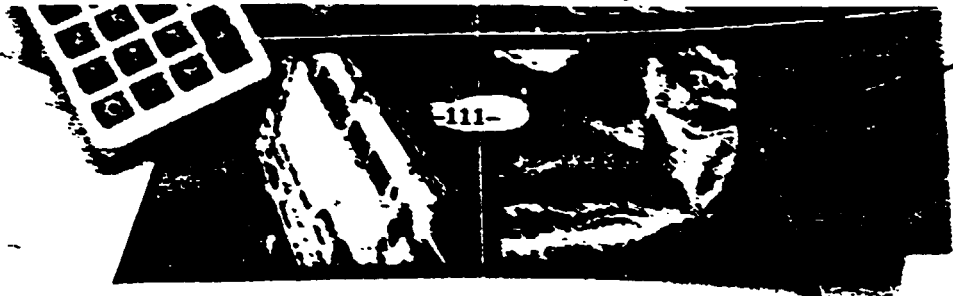
Réduite à quelques complexes au lendemain des indépendances, cette industrie s'est développée pour atteindre aujourd'hui la dimension internationale.

Plus que dans d'autres domaines industriels, les pays de la sous-région ouest-africaine pourraient maîtriser dans le secteur textile, la totalité de la filière. Mais cette maîtrise suppose celle des moyens et des stratégies.

C'est dire, combien notre compétitivité, notre capacité d'innover tant dans le domaine des produits que dans celui des méthodes de production, notre crédibilité et notre professionnalisme sont des facteurs indispensables à la survie et au développement de notre industrie textile. Cette réussite passe nécessairement par l'acquisition de la compétence, en d'autres termes, par la FORMATION permettant de disposer de nos propres équipes d'animateurs.

L'Afrique de l'Ouest possède, en effet, trois atouts majeurs susceptibles d'assurer à son industrie textile une expansion soutenue :

— premièrement, son marché du textile, déjà potentiellement considérable, est en augmentation rapide du fait de la poussée démographique dans la zone géographique concernée. La consommation de fibres textiles est, actuellement, estimée à 3 kg par habitant contre 15 kg pour l'Europe et 16 kg pour l'Amérique du Nord. Pour les seuls pays de la C.E.A.O., une étude récente a révélé l'existence d'un marché de plus de 300 milliards de francs CFA, alors que le chiffre d'affaires global des usines implantées dans la zone n'est que de 100 milliards de francs CFA. La production est donc loin de couvrir les besoins ;



— deuxièmement, on dit textile dans notre région, pense avant tout COTON. Plus de 250 000 tonnes de coton fibre sont produites par campagne dans les pays de la C.E.A.O. Seulement 10 % font l'objet d'une transformation industrielle ;

— troisièmement, l'existence d'une industrie textile employant plus de 20 000 personnes et totalisant en 1985 plus de 100 milliards de francs CFA d'investissement.

Et pourtant, en dépit de ces atouts, malgré les investissements importants en matériel qui ont été réalisés et les études de conception de produits et de recherche de nouveaux marchés, on constate que l'industrie textile ouest-africaine ne se développe pas suffisamment et manque de compétitivité. Une analyse du secteur montre que cette industrie est largement sous encadrée.

Devant une telle situation et convaincus que le potentiel en cadres techniques d'une entreprise est à la fois une conséquence de son niveau de développement et un facteur important de ce développement, les Chefs d'Etat de la C.E.A.O. ont décidé la création d'une structure de formation professionnelle et de perfectionnement de techniciens et de cadres de haut niveau aptes à animer et gérer avec efficacité le développement de la branche textile.

Des études ont donc été menées et ont abouti à la signature le 31 octobre 1983, par les Chefs d'Etat du BURKINA FASO, de la CÔTE-D'IVOIRE, du MALI, de la MAURITANIE, du NIGER et du SÉNÉGAL, de l'ACCORD CONSTITUTIF portant convention de création et statuts d'une École Supérieure des Industries Textiles (ESITEX) à implanter à Ségou au Mali.

Cette importante décision vient combler à souhait le vide que constitue l'absence d'une structure de formation textile dans cette partie de l'Afrique.

L'ESITEX qui ouvrira ses portes en 1989, est une institution spécialisée de la Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest en matière d'enseignement, de formation et de recherche textile, qui ambitionne de se hisser rapidement à un niveau de compétence internationale.

L'AVENIR DU TEXTILE OUEST-AFRICAIN EST AUX RESSOURCES HUMAINES !

Le Chef du Projet ESITEX
PARE Dié Roger



Une Ecole au cœur de la C.E.A.O.

Situation privilégiée :

La première Ecole Textile Internationale Africaine pour la formation des Cadres est implantée à Ségou. L'ESTEX est à 230 km de BAMBAKO, capitale du Mali, et au cœur de la C.E.A.O. Elle bénéficie ainsi d'un environnement communautaire favorable privilégié. Son site, en bordure du Niger, large d'un kilomètre, apporte le calme et la fraîcheur indispensables à une réussite scolaire de haut niveau.

Vocation et objectifs de l'ESTEX :

Aux termes de l'accord consultatif signé par les États membres fondateurs, la vocation première de l'ESTEX est d'assurer l'enseignement, la formation, le perfectionnement et la recherche/développement avec pour objectif de fournir à l'Industrie Textile, un personnel technique d'encadrement, de direction, de conception et d'éducation de haut niveau suffisamment qualifié pour mettre en œuvre les programmes et les techniques de production dans les principaux secteurs de l'Industrie Textile.

A cette fin, elle accomplit notamment les missions suivantes :

- 1) Formation initiale ou « formation première » - de longue durée, s'adressant à des élèves issus du milieu scolaire et débouchant sur un diplôme :
 - d'ingénieur textile,
 - de technicien supérieur des Industries Textiles.
- 2) Formation continue, s'adressant à un public issu des entreprises et débouchant sur un perfectionnement et une promotion professionnelle et permettant d'obtenir :
 - le brevet d'agent de maîtrise,
 - le brevet d'agent de maintenance,
 - le certificat d'aptitude professionnelle de régular.
- 3) Recherche appliquée en liaison étroite avec les industries et les administrations.
- 4) Information, documentation, conseil et expertise dans divers domaines textiles.
- 5) Collaboration avec les institutions nationales, régionales et internationales devant directement ou indirectement dans une des activités sus-mentionnées.



Membres :

- 1) L'ESTEX est composée de membres fondateurs et éventuellement de membres associés.
- 2) Les membres fondateurs sont les États membres de la Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O.).
- 3) Les membres associés sont tous les autres États africains, désireux de participer à l'ESTEX et ayant été agréés par la Conférence des Chefs d'État de la C.E.A.O.

Statut juridique :

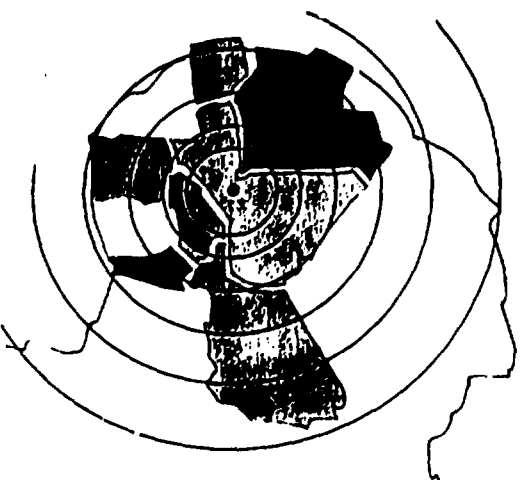
L'ESTEX est un établissement spécialisé de la Communauté en matière d'enseignement de formation et de recherche, doté de la personnalité morale, de l'autonomie financière et administrative.

Régime de l'école et capacités d'accueil :

L'École peut accueillir 180 à 200 élèves encadrés par 25 enseignants. Le régime est l'internat.

Diplômes et certificats :

Les diplômes ou certificats délivrés par l'ESTEX sont admis en équivalence avec ceux délivrés par les établissements comparables, nationaux ou étrangers dans tous les États membres.



Organes :

Les organes de l'ESTEX sont :

- la Conférence des Chefs d'État de la C.E.A.O.,
- le Conseil des Ministres de la C.E.A.O.,
- le Conseil d'Administration,
- le Conseil de Perfectionnement,
- la Direction,
- le Comité d'Enseignement.



ESITEX : Horizon futur, les moyens de demain

Une étude très approfondie réalisée par une équipe d'une grande compétence a permis de concevoir et de réaliser l'ESITEX

1 - Locaux :

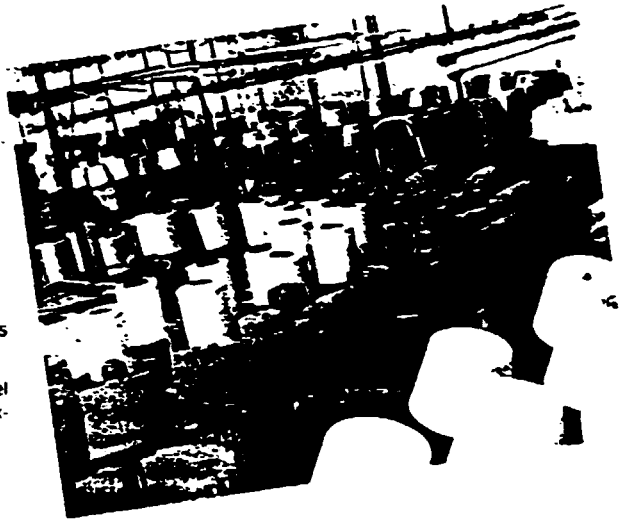
Un ensemble immobilier d'une conception moderne de plus de 5 000 M² couverts sur un site de 50 hectares abrite

- l'administration.
- les locaux d'enseignement (salles de cours, laboratoires, salles de travaux pratiques, bibliothèque).
- l'hébergement des élèves, le restaurant et le foyer.
- un plateau sportif complète ces installations

2 - Équipements :

Pour atteindre ses objectifs l'ESITEX s'est doté des équipements les plus modernes existants sur le marché de la machine textile

Ce sont plus de 1.500.000.000 F CFA qui ont été investis en matériel pour la filature, le tissage, l'ennoblissement, les laboratoires (métrologie textile, chimie, automatisme, informatique, mécanique, électricité, etc.).



3 - Corps enseignant :

Un corps professoral composé d'ingénieurs et de techniciens textiles ayant une expérience confirmée dans la profession et une formation pédagogique complémentaire assurera l'enseignement spécialisé.

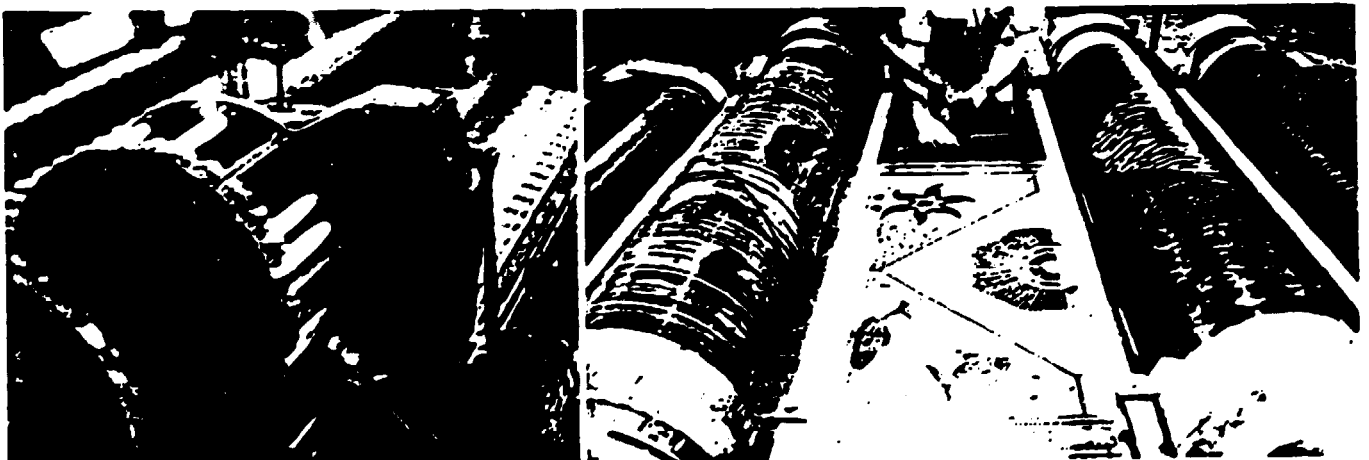
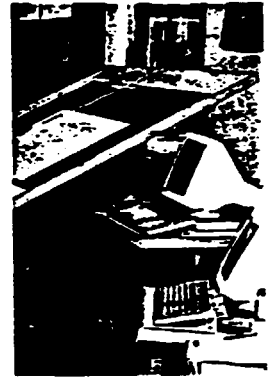


4 - Premiers partenaires :

Des accords inter-établissements pour des échanges pédagogiques ont été passés avec les écoles suivantes :

- l'École Supérieure des Industries Textiles d'Épinal (ESITE) ;
- l'École Nationale Supérieure de l'Industrie Textile de Mulhouse (ENSITM) ;
- l'École Supérieure des Techniques Industrielles et Textiles à Villeneuve-d'Ascq (ESTIT) ;
- l'École Nationale Supérieure des Arts et Industries Textiles à Roubaix (ENSAIT) ;
- l'Institut Universitaire de Chimie de Lille ;
- l'Institut Textile et Chimique de Lyon (ITEC)

Dans le cadre de ces accords inter-Établissements, ces partenaires s'engagent à assurer pendant plusieurs années, une assistance technique pédagogique. Ceci constitue un atout pour la réussite et la crédibilité de l'ESITEX. Pour atteindre l'objectif d'efficacité et de qualité qu'elle s'est fixée, l'ESITEX se veut plus qu'une institution. Elle est équipée pour organiser des séminaires, colloques et conférences pouvant regrouper des instituts similaires, des constructeurs de matériel textile, des industriels. Elle sera le lieu de rencontre privilégié des professionnels de l'industrie textile.



SECTIONS D'ENSEIGNEMENT

Ingénieurs Diplômés ESITEX

Durée des études :

3 années dont 2 à l'École et 1 année de recherche appliquée en entreprise.
Un stage de 1 mois en entreprise est effectué à la fin de la première année.

Conditions d'admission :

- a/ Sur titres après examen du dossier scolaire pour :
 - les titulaires d'un DUT technologique ou scientifique
 - les titulaires d'un DEUG
- b/ Sur concours pour :
 - étudiants de maths spéciales
 - titulaires BTS technologique ou scientifique.

Sanction des études :

Diplôme d'Ingénieur de l'École Supérieure des Industries Textiles, délivré à la suite d'un contrôle continu des connaissances tout au long de la scolarité et à l'issue de la présentation des travaux de recherche appliquée réalisés en 3^e année.

Ce diplôme délivré par l'ESITEX est admis en équivalence avec ceux délivrés par les établissements comparables nationaux ou étrangers dans les États membres.

PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT

1^{re} et 2^e années

• Formation scientifique

Méthodes statistiques.
Physique-chimie.
Mécanique.
Électricité - électronique automa-
tisme - informatique.
Dessin industriel.

• Formation technique

Matières premières naturelles et chimiques.
Les filés - procédés de filature :
fils continus, fibres courtes et
longues.
Les surfaces textiles : tissus, tri-
cots, non-tissés.
Les traitements de finition : blan-
chiment, teinture, apprêts.
Les matériels pour réaliser ces
fabrications.
Les contrôles de fabrication.
Initiation aux techniques de la
confection et des techniques de
la maille.
Ordonnancement - ingénierie.
Ces cours comportent une large
part de travaux pratiques en ate-
liers et laboratoires.

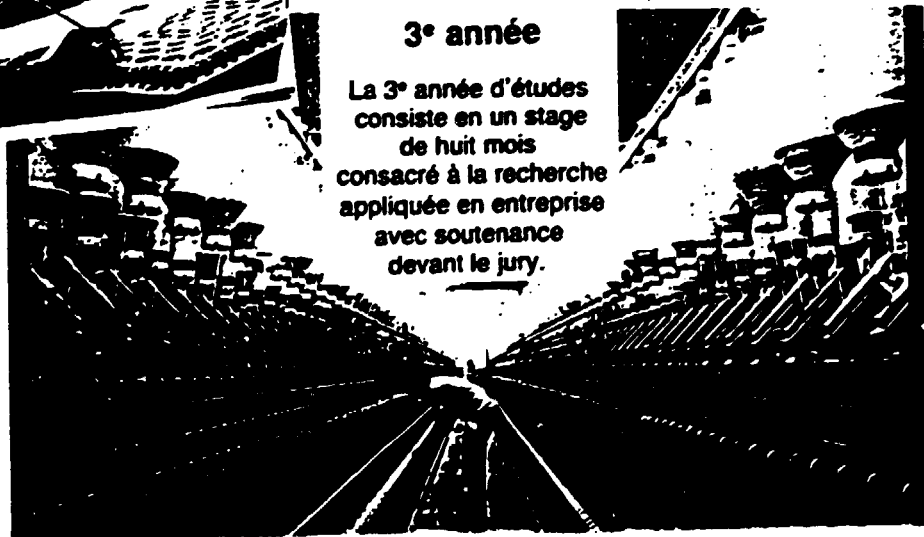
• Formation économique, sociale et humaine

Expression écrite et orale : cor-
respondance, comptes rendus,
exposés oraux.
Langue étrangère (anglais).
Législation du travail.
Organisation.
Économie et gestion d'entrepri-
ses.
Ce programme est complété par
des conférences à l'école et vis-
ites d'usines.



3^e année

La 3^e année d'études
consiste en un stage
de huit mois
consacré à la recherche
appliquée en entreprise
avec soutenance
devant le jury.



Techniciens Supérieurs ESITEX

TEXTILE et ENNOBLISSEMENT

Durée des études :

L'ensemble du programme est réparti sur deux années scolaires. Un stage ouvrier d'un mois dans une entreprise textile avant la 1^{re} année et un stage de 1 à 2 mois en fin de 1^{re} année seront réalisés et feront l'objet d'un rapport qui sera présenté et noté par le Chef d'Entreprise et par les professeurs de l'École.

Conditions d'admission :

- a/ Sur titre pour les titulaires du baccalauréat (séries scientifique ou technologique) ou brevet de technicien à caractère industriel.
- b/ Sélection sur dossier d'après les résultats scolaires des deux dernières années.

Sanction des études :

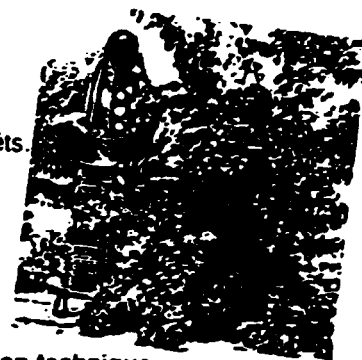
Le brevet de technicien supérieur est délivré à la suite d'un contrôle continu des connaissances tout au long de la scolarité.

Ce brevet délivré par l'ESITEX est admis en équivalence avec ceux délivrés par les établissements comparables nationaux ou étrangers dans les États membres.

Options :

Deux options sont prévues :

- une option "textile" filature et tissage
- une option "ennoblissement" blanchiment teinture impression et apprêts.



PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT

1^{re} et 2^e années

I. Tronc commun aux deux options

• Formation scientifique : 576 heures

Mathématiques statistiques.
Électricité - électronique
Mécanique.
Automatismes - régulation.
Informatique.
Dessin industriel.
Physique-chimie.

• Formation sciences humaines économiques et sociales : 320 heures

Expression écrite et orale.
Langue étrangère (anglais).
Comptabilité, gestion économique.
Commerce.
Travail, hygiène, sécurité.
Organisation, ordonnancement,
ingénierie.
Créativité.
Relations humaines.

II. Formation technique 1 024 heures

2.1. Option filature tissage

Matières textiles
Métrologie textile
Filature
Tissage - non tissés
Chimie initiation
Bonneterie - confection (imitations)
Maintenance
Contrôle de fabrication

2.2. Option ennoblissement

Métrologie textile
Chimie
Chimie minérale
Chimie organique
Chimie macromoléculaire
TP chimie
Chimie traitement textile
Maintenance
Filature tissage
Bonneterie - confection (imitations)
Contrôle de fabrication
Ces cours comportent un large part de travaux pratiques en ateliers et laboratoires.
Ce programme est complété par des conférences à l'école et des visites d'usine.



Agents de Maîtrise

Durée de la formation :

Pour un cycle complet, durée 40 semaines, soit 1 200 heures.

Conditions d'admission :

Etre titulaire du BEPC ou équivalent et justifier d'une expérience professionnelle réelle.

Sanction des études :

L'ESITEX délivre à la suite d'un contrôle général, le "Brevet d'Agent de Maîtrise".

PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT :

La formation des Agents de Maîtrise est décomposée en quatre modules de durée identique à savoir 300 heures chacun. Dès que le stagiaire a satisfait aux épreuves d'un module et acquis les connaissances requises, il passe au module 2 et ainsi de suite.

MATIÈRES ENSEIGNÉES :

Module 1 :

- calcul de base
- expression écrite et orale.

Module 2 :

- mécanique et dessin industriel
- électronique - électrotechnique
- automatisme
- TP maintenance

Module 3 :

- chimie et/ou technologie des machines
- travaux pratiques
- contrôle

Module 4 :

- commandement
- pédagogie
- hygiène sécurité
- législation du travail



Agents de Maintenance

Durée de la formation :

Durée totale 40 semaines de 30 heures, soit 1 200 heures de cours.

Conditions d'admission :

Etre titulaire d'un CAP mécanique ou électricité ou niveau équivalent.

Sanction des études :

L'ESITEX délivre un "Brevet d'Agent de Maintenance".



PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT :

L'enseignement se répartira de la façon suivante.

Enseignement général scientifique : 480 heures

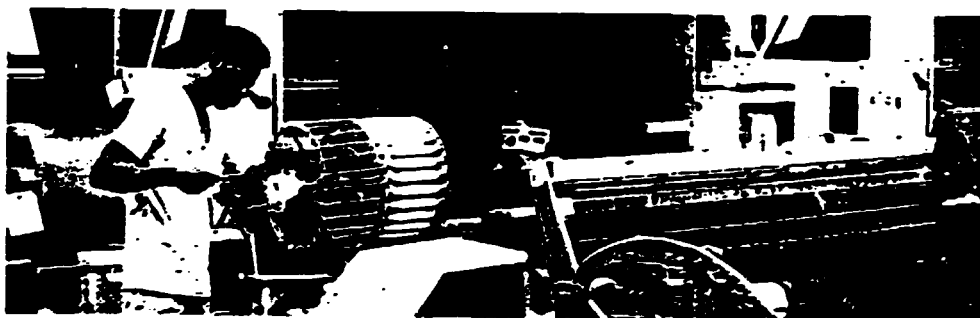
Calcul.
Mécanique.
Électricité.
Électrotechnique - électronique.
Automatismes pneumatiques.
Dessin industriel.

Relations humaines : 320 heures

Commandement.
Pédagogie.
Expression écrite et orale.
Hygiène et sécurité.
Organisation législation.

Travaux pratiques de maintenance : 400 heures

Métrologie.
Filature.
Tissage.
Électricité électronique.
Automatisme - pneumatique.



Régleurs

Durée de la formation :

La formation est réalisée sur une durée de 20 semaines soit 660 heures d'enseignement.

Conditions d'admission :

Titulaire du certificat étude primaire ou avoir le niveau équivalent et ayant une expérience en entreprise.

Sanction de la formation :

L'ESITEX délivre après contrôle des connaissances un "Certificat d'Aptitude Professionnelle".

PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT :

La formation se réalise suivant deux options :

- option filature
- option tissage.

Les cours d'enseignement général sont communs aux deux options.

I. Enseignement général et scientifique : 320 heures

Calcul.
Mécanique et dessin industriel.
Électricité.
Automatisme.
Hygiène et sécurité.

II. Enseignement textile : 280 heures

Filature ou tissage.
Technologie des machines.
Travaux pratiques textiles.
Métrologie.

Les travaux pratiques représentent 65 % de l'enseignement textile.

La Formation Continue

TEXTILE et ENNOBLISSEMENT

Entretien et perfectionnement des connaissances :

2 formules de stage :

- inter-entreprises à l'ESITEX ou autre localité suivant effectif à former.
- intra-entreprises sur demande et sous forme d'interventions adaptées à des besoins spécifiques.

Domaines d'intervention :

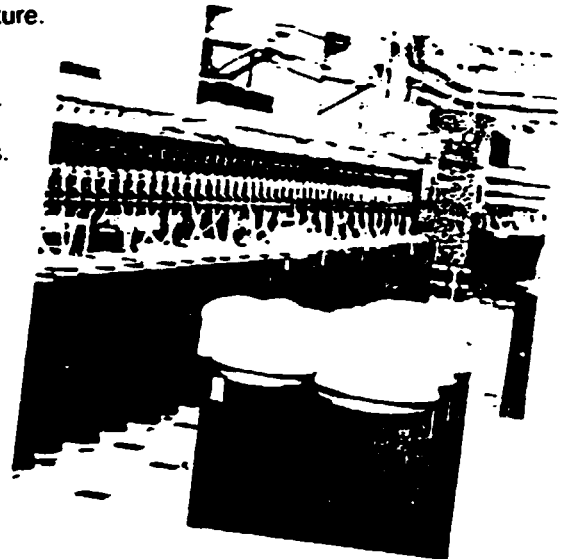
- Perfectionnement des régleurs et agents de maîtrise pour la filature (coton) et le tissage.

Filature : soigneurs de machines à filer

formation à l'électronique des machines textiles.

Tissage : tisserands, échantillonnage, fabrication préparation CAO/DAO appliquée au textile.

- Métrologie textile.
- Perfectionnement agent laboratoire chimie textile et teinture.
- Maintenance mécanique, électricité, automatismes.
- Informatique, productive.
- Formation à la connaissance de l'Entreprise (Économie).
- Prix de revient - productivité.
- Formation de base du personnel des Entreprises textiles.
- Initiation textile pour utilisateurs et vendeurs.



Au service de la Profession Textile

Domaines d'intervention :

- Filature.
- Tissage.
- Métrologie textile.
- Chimie textile.
- Laboratoire teinture.
- Maintenance.
- Formation de base du personnel des Entreprises Textiles.
- Connaissance des textiles pour utilisateurs et vendeurs.
- Recherche développement.

Sections d'enseignements :

Formation première :

- Ingénieurs diplômés.
- Techniciens supérieurs option "Textile".
- Techniciens supérieurs option "Ennoblement".
- Agents de Maîtrise.
- Régleurs filature-tissage.
- Agents de maintenance.

Formation continue :

100 à 150 stagiaires par an.

Entretien et perfectionnement des connaissances.

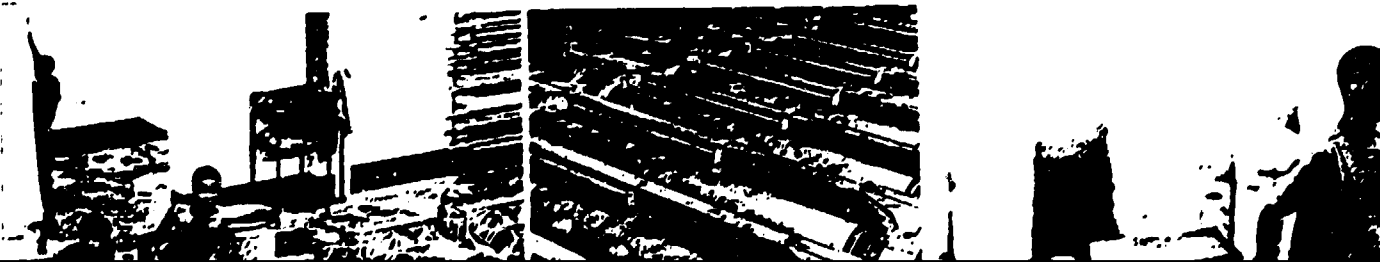
2 formules de stage :

- inter-entreprises à l'ESITEX à Ségou ou autre lieu éventuellement,
- intra-entreprises sur demande et sous forme d'interventions adaptées à des besoins spécifiques.

Service aux entreprises :

Les laboratoires de l'ESITEX peuvent intervenir pour les contrôles de fabrication et pour l'analyse des matières premières textiles et des produits finis.

- Essais sur cotons et filés.
- Essais sur tissus.
- Essais divers, solidité teinture, analyse de tissus teints.
- Traitement des eaux, etc.



Laboratoire d'Analyses, d'Essais et de Contrôles Textiles

Les laboratoires de l'ESITEX interviennent pour le contrôle de fabrication et dans l'analyse des produits finis.

De la matière première au produit fini teint et/ou imprimé.

- Analyses coton
 - longueur des fibres
 - résistances des fibres
 - pourcentage de déchets, etc.
- Analyses des filés
 - titre
 - régularité
 - torsion
 - résistance
 - taux de reprise, etc.
- Essais sur tissus
 - analyse contexture, titre chaîne et trame
 - comptage
 - résistance dynamométrique
 - abrasion
 - éclatement, déchirure, hydrofugation, etc.
- Essais sur tissus finis
 - solidité à la lumière
 - dosage des fibres dans un mélange
 - composition colorimétrie, etc.



Débouchés

- Filature.
- Tissage.
- Ennoblement.
- Laboratoires de contrôle.
- Technico-commercial.
- Engineering et assistance technique.
- Service des douanes.
- Services hospitaliers.
- Achats et entretiens des produits textiles et hygiène pansements
- Intendance.
- Enseignement.
- Laboratoire de recherche.

L'école interviendra pour faciliter le placement des élèves dans l'Industrie.

ESTES



EXT

Le régime de
de l'école. Les co
de cours par sem

La présence a

La réussite de
vail régulier cont

Moyenne gér
que pour le rapp
pour toutes les m
toutes les autres

Le redoublen
du conseil des p

Les décisions

Les élèves de
Ingénieur, ne pe
avis favorable du
toirement dans l

Les stages e
toires et font l'ob





ÈGLEMENT INTÉRIEUR

t. Les élèves prennent leurs repas au restaurant
ipe de 8 h à 11 h et de 15 h à 18 h, soit 33 heures
de sport obligatoires.

pratiques et visites d'usines est obligatoire.

d pas d'un examen de fin d'année, mais d'un tra-
l'année par des interrogations (notées de 0 à 20).

e 12/20 pour chacune des années d'études (ainsi
d'études Ingénieur) sans moyenne inférieure à 10
et sans moyenne particulière inférieure à 5 pour

ré exceptionnellement une seule fois après avis

appel.

ant se présenter au concours d'entrée en section
candidature qu'à la condition d'avoir obtenu un
seurs, à l'issue de la 2^e année TS et d'être obliga-
classement général.

nseignement pendant les vacances sont obliga-
sera remis au professeur principal.



RAPPORT DE MISSION AU SENEGAL

10 - 17 janvier 1990

Table des matières

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	122
A. L'industrie textile traditionnelle du Sénégal et la stratégie du développement national	123
B. Objectif de l'étude d'opportunité	123
II. RENCONTRES AVEC DES REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT	125
A. Ministère de l'industrie	125
B. Cellule de reconstruction industrielle	126
C. Société nationale d'études et de promotion industrielle (SONEPI)	126
III. LES TEXTILES ARTISANAUX TRADITIONNELS DU SENEGAL	127
A. Introduction	127
B. Les tisserands de Casamance	127
C. Capitonnage et rideaux	129
D. Batik	131
E. Tapisserie	131
IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS RELATIVES AUX ACTIVITES DE SUIVI	133
A. Conclusions	133
B. Recommandations	134
 ANNEXES	
I. Liste des personnalités rencontrées : PNUD, Gouvernement	136
II. Liste des personnalités rencontrés : artisans et entrepreneurs	137
III. Le produit : entretiens avec des artisans et des entrepreneurs	138
IV. Assistance financière, prêts et subventions	140

I. INTRODUCTION

A. L'industrie textile traditionnelle du Sénégal et la stratégie de développement national

1. On trouve au Sénégal une autre variété de textiles contemporains de l'Afrique de l'ouest. Par comparaison avec le Burkina Faso et le Mali, le Sénégal représente l'essence de l'évolution créative des traditions culturelles. Dans ma quête de productions traditionnelles de l'artisanat, j'ai découvert des artistes et des concepteurs de textile capables de créer de très nombreux emplois pour les artisans du pays. Ces membres semi-qualifiés de la population ont aujourd'hui besoin de directives concrètes pour tirer de leurs dons des produits finis vendables qui répondent aux besoins des consommateurs nationaux et qui plaisent aux touristes internationaux de passage à Dakar.
2. C'est là une situation sans précédent où une assistance professionnelle internationale doit aider les concepteurs indigènes les mieux placés pour mettre en oeuvre des stratégies pratiques de développement de l'industrie textile traditionnelle.
3. A l'heure actuelle, la plupart des artistes du textile sénégalais travaillent seuls ou aidés de quelques artisans pour produire leurs collections exclusives. Le Ministère de la culture apporte quelque assistance financière et organise quelques expositions promotionnelles. La communauté internationale et les Sénégalais aisés patronnent directement les artistes.
4. La production artisanale est cependant sous-développée. Un programme d'assistance internationale est recommandé pour ouvrir des perspectives de vente de produits appropriés sur une plus large base commerciale. Pour que ce programme porte ses fruits, une assistance financière et technique est absolument nécessaire.
5. Il faudrait aussi qu'un programme d'assistance permette au Gouvernement sénégalais d'établir une infrastructure favorable aux initiatives du secteur privé. Les politiques gouvernementales reconnaissent aujourd'hui qu'il est urgent d'aider les petites entreprises, gardiennes de la tradition et génératrices d'emploi au moment où sévit le chômage. Le développement de ces entreprises artisanales fait en outre entrevoir une importante contribution aux exportations nationales de coton et de produits finis, et aux activités des secteurs urbain et rural, notamment en offrant aux femmes le rôle de producteurs qualifiés.

B. Objectif de l'étude d'opportunité

1. Le rapport global sur le Burkina Faso, le Mali et le Sénégal serait lu en premier. On y trouvera consignés l'objectif de ma mission, des conclusions, des observations et des recommandations concernant un programme d'assistance à long terme de l'ONUDI qui développerait et accroîtrait la productivité de l'industrie textile traditionnelle de l'Afrique. Ce rapport pourrait être spécifiquement utilisé par le Gouvernement du Sénégal.
2. Le rapport qui suit porte sur :
 - a) les préoccupations et les politiques du Gouvernement sénégalais en ce qui concerne cette industrie et les stratégies visant à son développement. Les questions discutées avec les représentants du Gouvernement montrent que l'accent porte sur la nécessité de programmes coordonnés d'assistance internationale au développement des produits, de la productivité, du marketing, des exportations et de la formation (annexe 1).

b) les textiles artisanaux du Sénégal : description, entretiens instructifs avec des artisans et des entrepreneurs. Pour finir, conclusions et recommandations relatives aux activités de suivi (annexes 2 et 3).

II. RENCONTRES AVEC DES REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT

A. Ministère de l'industrie

M. Tschor, Directeur, industries
M. Matbiam Thiam, Directeur, artisanat
M. Michel David, Conseiller du Ministre, coopération française

1. M. Tschor a déclaré que le rapport DiGrande de la Banque mondiale, visant au développement de l'industrie textile, a été rejeté parce qu'il ne convenait pas au Sénégal. L'industrie aurait besoin d'un développement préalable à l'application de la stratégie recommandée et le coût serait inabordable du point de vue financier et technique. De plus, ce développement demanderait les services d'un effectif important de personnel international.
2. M. Michel David a parlé des politiques gouvernementales axées sur :
 - a) la création d'emploi pour les artisans, actuellement sous-employés,
 - b) la formation des entrepreneurs dans le domaine de la recherche de marchés et des contacts, ainsi que de la conception des produits.
3. M. Michel David a expliqué l'infrastructure et les fonctions de la Chambre des arts :
 - a) organisation autonome dirigée par ses membres, artisans producteurs,
 - b) budget et orientations contrôlés par le Gouvernement,
 - c) dix bureaux sur tout le territoire sénégalais. Ils dirigent les centres d'exposition appelés "Villages d'artisanat". M. Michel David a ajouté que la Chambre des arts et les villages d'artisanat réussissaient mieux quand ils appartenaient à une organisation gouvernementale. Ils manquent de fonds et de services directeurs; ils ont besoin d'assistance pour devenir dynamiques et productifs.
 - d) La Chambre des arts emploie du personnel technique et chaque bureau dispose d'un technicien,
 - e) elle aide les artisans en organisant des expositions promotionnelles au Sénégal.
4. M. Michel David a demandé une étude de faisabilité par l'ONUDI, afin :
 - a) d'aider les artisans à accroître leur productivité,
 - b) d'évaluer les besoins de développement des installations de production de produits finis et des services de contrôle de qualité,
 - c) d'identifier l'infrastructure gouvernementale qui guiderait le développement de l'industrie.
5. M. Michel David a examiné des formes de collaboration avec Mme Aissa Djionne:
 - a) Mme Aissa Djionne a demandé une assistance pour identifier les sources d'assistance financière aux taux d'intérêt les plus bas. M. Michel David a décidé d'arranger des contacts pour et avec elle,

b) elle s'est adressée au Ministère de l'industrie pour recevoir les conclusions des études d'opportunité de recherche de marchés proposées dans le cadre de la phase I du programme d'assistance de l'ONUDI au développement de l'industrie textile, et de la production des produits finis dans le cadre de la phase II.

c) M. Michel David et Mme Aïssa Djionne ont décidé de coordonner leurs demandes d'assistance de l'ONUDI avec M. Ndiaye Djibril, avant son départ pour Vienne, prévu pour la fin de février 1990.

B. Cellule de reconstruction industrielle

M. Ndiaye Djibril, Directeur national MDIA

1. M. Ndiaye Djibril a expliqué que le rapport DiGrande de la Banque mondiale, proposant un programme de développement de l'industrie textile, a été rejeté par le Gouvernement sénégalais parce que le rapport ne tient pas compte des conditions préalables de développement qui devraient précéder la mise en oeuvre des propositions.

2. M. Djibril penche pour l'établissement progressif de liaisons entre producteurs et marchés, ce qui suppose :

a) un programme fondamental de développement pour orienter et organiser les producteurs artisanaux de la petite entreprise. M. Djibril apprécie la coordination avec les organisations non gouvernementales établies dans les régions rurales - le Peace Corps, par exemple - qui peuvent venir en aide aux artisans ruraux,

b) la recherche de marchés, pour identifier :

i) les produits qui se vendraient le mieux, et aux meilleurs prix,

ii) les débouchés qui accueilleraient toutes les quantités de production actuellement disponibles,

c) le développement d'installations et de services de production, compte tenu du succès des ventes, à l'intention des producteurs capables de répondre à la demande.

3. M. Djibril s'est déclaré très intéressé par une collaboration avec l'ONUDI dans un programme de développement de l'industrie textile traditionnelle. Il espère discuter d'une approche viable pendant sa visite à Vienne, fin février 1990.

C. Société nationale d'études et de promotion industrielle (SONEPI)

M. Sakho, Directeur général

1. M. Sakho a souligné que le Gouvernement s'attache maintenant au développement des industries culturelles et des petites entreprises afin de réaliser la valeur potentielle des conceptions traditionnelles.

2. La production peut répondre à l'énorme demande nationale de produits finis pour la maison (rideaux, capitonnage, couvre-lits, etc.). Le tourisme peut également absorber des produits finis de grande qualité. De petites entreprises peuvent se tourner vers les travaux de finissage.

3. Pour faciliter cette nouvelle orientation du développement industriel, l'assistance de l'ONUDI pourrait travailler à la conception de nouveaux produits et à l'identification de leurs possibilités de commercialisation.

III. LES TEXTILES ARTISANAUX TRADITIONNELS DU SENEGAL

A. Introduction

1. On trouve dans les grands marchés de Dakar et dans de petites boutiques d'artisanat africain les vestiges des traditions du textile artisanal sénégalais : étoffe tissée à la main, imprimées à la main, "tie-and-dye", batiks etc. Les Villages artisanaux visités à Dakar et à Thies présentaient une petite variété de textiles représentatifs de productions à petite échelle. Il était évident que les artisans traditionnels avaient besoin d'une assistance professionnelle pour améliorer leur capacité de production et la qualité de leurs produits finis.

B. Les tisserands de Casamance

1. Les textiles indigènes les plus remarquables étaient les tissages à la main produits par les tisserands de Casamance qui vendent dans une série de stalles du marché Achelan de Dakar leur production rurale de bandes de tissu extrêmement élaborées. Certains tisserands sont aussi installés dans la ville où ils vendent des produits plus raffinés et transformés en produits finis.

2. Technique

a) Les tisserands contemporains de Casamance ont maîtrisé les techniques de tissage les plus sophistiquées, classées en doubles et triples tissages. La sélection de couleurs franches et l'exécution sans défaut des articles marquent leur répertoire, original et diversifié, de motifs géométriques et figuratifs.

b) Le plus impressionnant a été la découverte de leur méthode de production. Un maître tisserand, formé à l'art du textile dans une école supérieure occidentale, demanderait au moins un métier à huit harnais et à dix pédales pour produire des produits comparables. Les tisserands de Casamance accomplissaient cet extraordinaire travail sur un métier rustique à deux harnais et à deux pédales. Le motif était créé par le passage du fil par une série de harnais multiples manipulés à la main par un assistant. Si le contrôle de la tension est indispensable à ces tissages complexes et demande un métier perfectionné à lourds ourdissoirs, les tisserands de Casamance obtiennent cette tension au moyen de pierres simplement attachées à la chaîne, tendue dans la cour. Le même équipement donne des bandes étroites de 10 cm aussi bien que larges de 80 cm. Il est à noter que les tisserands sont assez habiles pour que leur production quotidienne, au moyen d'un métier primitif, soit sans doute égale à celle d'un artisan chevronné équipé d'un matériel beaucoup plus compliqué.

c) Les tisserands de Casamance sont aussi renommés comme teinturiers. Tous leurs produits sont grand teint.

3. Les circonstances

a) Malgré leur talent et leur habileté exceptionnels, les tisserands de Casamance souffrent d'un grave sous-emploi. Les facteurs de cette regrettable situation sont les suivants :

i) manque de débouchés rentables, en raison du prix élevé de la production actuelle. Un pagne de qualité est vendu au détail au moins 35,00 dollars, ce qui est trop cher pour la clientèle nationale,

- ii) comme le montre la faible production d'ACOMA, à Dakar, les produits finis sont très chers, même pour le tourisme international. Un mètre de tissage de haute qualité, large de 12 cm, coûte 10,00 dollars. Une nappe de même qualité est vendue au détail 100,00 dollars.
- iii) on ne trouve pas encore de produits vendables à des prix raisonnables. Les produits finis pourraient être utilisés pour border ou orner des tissages moins coûteux. Les produits de petites dimensions sont également recommandés : étuis à lunettes, porte-monnaies, enveloppes de coussins, etc.
- iv) les débouchés qui peuvent promouvoir la vente de produits finis de très haute qualité n'ont pas encore été explorés,
- v) les concepteurs sénégalais qui peuvent prendre comme sous-traitants les tisserands n'ont pas les ressources financières voulues pour développer ces tentatives; ils n'ont pas non plus accès aux études de marché pour identifier l'éventail des alternatives possibles,
- vi) on manque de données sur la production rurale de la région de Casamance; on ne peut en évaluer le potentiel ni l'assistance qui permettrait de la rendre plus fructueuse.

4. Stratégies de développement pour la région de Casamance

- a) Une étude d'opportunité approfondie est recommandée pour la région de Casamance, y compris l'évaluation des textiles et des moyens de production (en particulier à Keur Mowar Sair et à Kaolack) :
 - i) pour trouver, au marché local des bandes tissées de Bounkiling, des commerçants qui identifieraient d'autres villages de production intéressante,
 - ii) pour avoir un entretien avec Adama Gudiabi, résident qui soutient les artisans locaux en organisant des facilités de production et des expositions en France. Il a également organisé la construction d'un centre de tourisme et d'un hôpital. Il est l'auteur de "La Casamance ouvre ses cases".
 - iii) pour étudier l'utilisation du coton brut produit dans la région et la méthode locale de sa transformation en fibre,
 - iv) pour étudier le filage à la main et son développement potentiel,
 - v) pour étudier les méthodes et le matériel de la teinture,
 - vi) pour formuler des recommandations relatives au développement de l'organisation de la production,
 - vii) pour déterminer la nécessité de programmes fondamentaux d'assistance aux tisserands et suggérer la participation d'ONG sénégalaises et internationales telles que Peace Corps dont les volontaires sont déjà affectés à la région,
 - viii) pour identifier des relations viables avec les marchés,

- ix) pour évaluer les stratégies de manufacture de produits finis, compte tenu du développement possible des installations locales,
- x) pour évaluer le besoin d'une assistance internationale dans le domaine financier et professionnel.

C. Capitonnage et rideaux

1. Aissa Djionne, artiste renommée de peinture et de batik, a participé au séminaire organisé à Abidjan par l'ONUDI à l'intention des entrepreneurs africains. Elle a récemment établi une petite entreprise, AMK, de tissus d'ameublement exclusifs (meubles rembourrés, rideaux) qui emploie dix tisserands de Casamance. L'hôtel Novotel lui a récemment confié la décoration du restaurant. Elle a procédé à l'aménagement artistique de bureaux et de banques. La communauté internationale et les Sénégalais aisés sont ses clients et ses promoteurs.

2. Plans d'expansion à SODIDA

a) Mme Aissa Djionne a récemment pris une option pour l'achat de 600 m² de terrain dans la zone industrielle de SODIDA. Avec l'assistance professionnelle du Ministère de l'industrie, elle a dressé les plans d'une petite unité qui lui permettrait d'accroître sa capacité de production et de moderniser ses installations actuelles. Aux termes du contrat, les travaux de construction doivent commencer en mai 1990.

b) Les installations couvriront :

- i) un centre de conception de la production pour utiliser les tisserands à la main dans des produits finis tels qu'articles d'ameublement, sacs, bagages et vêtements,
- ii) des locaux où travailleront à l'abri 20 tisserands qui pourraient produire 1240 m de tissage par mois,
- iii) des équipements de fabrication de produits finis, y compris des équipements de teinture des fibres de coton,
- iv) des salles d'exposition.

3. Plans pour l'avenir

a) Aissa Djionne est un exemple parfait de la façon dont un concepteur indigène novateur peut catalyser le développement de l'industrie textile en utilisant les compétences traditionnelles pour confectionner des produits finis plaisants et rentables. Sa réussite est un modèle et une source d'inspiration pour les Sénégalais, en particulier les concepteurs et les entrepreneurs.

b) L'objectif spécifique de Mme Djionne - étendre l'industrie textile traditionnelle du pays - est centré sur l'emploi des tisserands de Casamance et d'une installation de finissage ultra moderne.

c) Mme Djionne entend engager des tisserands et des artisans ruraux des zones productrices de coton du sud et sud-est :

- i) pour produire annuellement 300 000 m de tissage représentant 1 000 000 000 CFA (3.571.430 dollars). Cet objectif initial, pour 20 unités, pourrait lentement être porté à 100 unités;

- ii) pour développer les unités de filage à la main,
 - iii) pour développer la teinture à l'indigo naturel pour le coton filé à la main et les tissus imprimés à la main.
- d) Dakar serait le centre de la conception et de la fabrication de produits finis d'origine rurale. Les installations de Dakar permettraient une capacité de production accrue, grâce à des équipements des plus modernes, facteurs de commodité, de rapidité et d'efficacité. Elles comprendraient :
- i) une unité de conception pour traduire les résultats des études de marché en une série de produits finis spécifiquement orientés vers l'exportation et fabriqués avec des textiles fondés sur les méthodes traditionnelles,
 - ii) une petite unité de transformation du textile en articles d'ameublement, rideaux, sacs, valises et vêtements, y compris le traitement contre le feu et les éraflures internationalement exigé pour l'ameublement et les rideaux,
 - iii) une grande salle d'exposition pour promouvoir la production et attirer les importateurs du monde entier.

4. Recommandations

- a) Le succès remporté par Mme Djionne dans son rôle d'artiste et d'entrepreneur, ainsi que dans celui de catalyseur de la croissance de l'industrie textile du pays, la met en mesure de concevoir et de diriger un programme pratique de développement.
- b) Le terrain de SODIDA retenu par Aissa Djionne jouxte le bâtiment du FED (Fonds européen de développement) utilisé pour un projet de promotion de l'artisanat. Son utilisation future est à définir. Le Gouvernement sénégalais peut autoriser Mme Djionne à utiliser les locaux pour qu'elle réalise plus rapidement son programme.
- c) Une assistance à la formation est sollicitée sous forme de bourse d'étude permettant à Mme Djionne :
 - i) d'élargir ses connaissances du tissage, y compris la technologie des fibres et la finition des textiles. Visites à Lyon (France), en Belgique et en Italie où se trouvent des entreprises de tissage hautement perfectionnées,
 - ii) d'étudier les marchés en Amérique du Nord, au Japon et dans certains pays de la CEE, afin d'établir des contacts et des stratégies de développement,
 - iii) de visiter d'autres pays africains engagés dans des programmes de développement analogues, tels que le Burkina Faso, le Mali et le Nigeria.
- d) Une assistance financière servirait à étendre les activités de Mme Djionne; elle serait définie dans une future étude de faisabilité.

D. Batik

1. Les artistes de Dakar créent au batik des compositions où se reflète l'évolution contemporaine des arts du textile africain. Les batiks du Sénégal peuvent attirer l'attention du monde entier sur l'industrie textile traditionnelle de l'Afrique de l'ouest. Les artistes du batik sont en outre capables de concevoir des produits finis appropriés à l'exportation et de produire des vêtements, ainsi que des accessoires destinés à la décoration d'intérieur. L'industrie pourrait de beaucoup s'étendre si ces concepteurs étaient encouragés à organiser de petites entreprises. Il faudrait des études de marché pour identifier les produits finis les plus appréciés et les plus rentables du point de vue consommation nationale et exportation.

2. Les batiks d'Aïssa Djionne sont exposés dans le monde entier; ils la mettent au rang des plus grands artistes de l'Afrique contemporaine. Si elle a consacré ses talents à la promotion du tissage à la main, elle n'en est pas moins en mesure de former des étudiants et des artisans à la technique du batik, en même temps que d'en concevoir la production.

3. Ibou Souré est un artiste consommé en matière de batik et un élève de l'académie des beaux-arts. Son impressionnante collection contient des spécimens de vêtements et d'accessoires qui ont eu un grand succès lors d'expositions organisées à Dakar.

Il souhaite qu'une assistance financière lui permette d'ouvrir une unité de production de produits finis en batik qui comprendrait une salle d'exposition. Il lui a été jusqu'ici impossible d'obtenir des crédits bancaires et sa production est en conséquence très limitée.

4. Anne-Marie Diam est un peintre et une artiste du batik qui enseigne les arts du textile dans un institut de Dakar. Elle a souvent exposé à Dakar et, avec grand succès, à Abidjan. Ses oeuvres sont très délicates : elle produit des écharpes, des vêtements et des métrages de grande qualité en recourant aussi aux techniques "tie-and-dye". Elle est en mesure de diriger et de faire marcher une importante production mais ses ressources financières lui interdisent d'employer plus de deux teinturiers. Elle tirerait grand profit d'une assistance financière au marketing.

E. Tapisserie

1. La manufacture sénégalaise des arts décoratifs de Thies, dirigée par M. Papa Ibra Tall, est un atelier de tapisseries de grand prix dont les cartons sont exécutés par des peintres sénégalais renommés et par des étudiants des beaux-arts. La production est en permanence exposée au Musée de la manufacture et des expositions ont eu un grand succès international. Les travaux de la manufacture sont l'un des fleurons de la production artistique du Sénégal.

2. Les locaux comprennent un centre de dessin où les cartons sont reproduits en grand format à l'intention des tisserands. La technique va des méthodes traditionnelles aux méthodes internationales de production. La tapisserie est tissée sur des métiers professionnels perfectionnés, comme dans le cas des plus fines tapisseries françaises.

3. La capacité de production permet à 40 tisserands de produire chacun 1 m² par mois. Les étudiants s'initient à la technique qu'ils doivent maîtriser sous la direction de M. Tall, peintre de renom et maître artisan.

4. Des commandes parviennent de nombreux pays; les tapisseries sont également vendues à Thies et dans des expositions. M. Tall a été détaché pendant ces cinq dernières années au Ministère de la culture. Il a demandé une assistance pour élargir les contacts avec le marché.

5. M. Tall s'intéresse aussi à la production de produits textiles moins coûteux destinés à l'exportation. Il a demandé une assistance en recherche de marchés pour définir les stratégies les plus favorables à ce développement.

6. La collection peut être un grand facteur publicitaire du Sénégal, montrant la profonde évolution culturelle de l'art des textiles dans l'Afrique d'aujourd'hui.

7. Une étude d'opportunité est recommandée pour promouvoir l'industrie et trouver des débouchés aux produits de conception nouvelle (annexe 3).

IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS RELATIVES AUX ACTIVITES DE SUIVI

A. Conclusions

1. Le Sénégal possède une richesse encore inexploitée de textiles originaux et de produits artisanaux capables d'attirer la clientèle. Les maillons de la chaîne qui va des producteurs aux marchés national, africain et international commencent seulement à se former.

2. Un programme pratique de développement suppose la coordination attentive de tous les efforts visant à renforcer l'industrie textile indigène, en particulier la coordination entre les programmes de base d'aide aux producteurs et aux entrepreneurs qui doivent encore beaucoup évoluer avant de trouver des débouchés directs sur les marchés qui conviennent - surtout auprès des importateurs internationaux qu'une offre originale peut le plus intéresser.

a) Les maillons intermédiaires dignes d'attention semblent être les suivants :

- i) agences gouvernementales établies à cette fin. Elles pourraient recueillir des données permettant de localiser les producteurs, d'évaluer leur potentiel et de définir les intrants nécessaires au développement,
- ii) consultants du secteur privé capables d'exercer les fonctions mentionnées ci-dessus, de faire connaître aux producteurs les spécifications du marché et de fournir à ces producteurs des intrants de matières premières de bonne qualité,
- iii) exportateurs privés disposant d'un réseau de collecte des produits en provenance de producteurs géographiquement dispersés, surtout dans les zones rurales,
- iv) organisations non gouvernementales nationales et internationales et programmes bilatéraux,
- v) projet ONUDI qui pourrait coordonner toutes les activités ci-dessus mentionnées dans le cadre d'un plus large programme.

b) Pendant ma brève mission au Sénégal, je n'ai pas pu identifier les personnes et les organisations qui pourraient jouer les rôles indiqués plus haut.

c) En ce qui concerne les organisations sans but lucratif, j'ai eu l'occasion de rencontrer M. Jules Coles, Directeur de l'Agence des Etats-Unis pour le développement, et M. Buddy Shanks, Directeur de Peace Corps. Après avoir examiné la question, nous avons considéré :

- i) que l'Agence des Etats-Unis pourrait appuyer et financer les initiatives et les programmes de Peace Corps qui visent à faciliter, à l'intention des artisans, le développement de l'industrie textile artisanale,
- ii) que Peace Corps met actuellement au point des programmes destinés aux petites entreprises et envisage d'organiser à Dakar des expositions semestrielles de la production des villages d'artisans,

iii) que les volontaires peuvent fournir des renseignements sur les artisans des villages, en particulier dans la région de Casamance.

3. On est parfaitement conscient de l'utilité d'une aide à l'industrie textile traditionnelle; en effet :

- a) cette industrie peut créer des emplois dans la couche la plus défavorisée de la population,
- b) le développement de l'artisanat et de la petite entreprise donne du travail à un nombre appréciable d'artisans qualifiés ou semi-qualifiés,
- c) cette industrie assure la pérennité des traditions culturelles en matière de textiles artisanaux.

4. La demande nationale augmente, surtout à Dakar; elle porte essentiellement sur les tissus d'ameublement (coussins, rideaux, etc.) et pourrait avantageusement se substituer à la demande de produits importés.

5. Le Sénégal manque de centres d'exposition ou de boutiques attrayantes pour promouvoir les textiles et les produits finis utilisables dans la décoration d'intérieur ou l'habillement. Les touristes venus au Sénégal pourraient être une source de substantiels revenus s'ils avaient accès aux textiles raffinés; il en va de même pour l'exportation.

6. Le Sénégal manque de centres de conception qui permettraient aux artisans de bénéficier d'assistance pour produire des produits finis vendables.

7. La technologie de la teinture ne répond pas aux normes internationales et doit être améliorée, en particulier pour l'exportation.

B. Recommandations

1. Une assistance professionnelle internationale devrait aider le Gouvernement sénégalais à mettre sur pied et à gérer un programme propre à accroître la productivité de l'industrie textile traditionnelle. Les textiles et articles à base de textile recommandés sont notamment les suivants :

- a) tissages de Casamance,
- b) capitonnage et rideaux,
- c) fibres de coton filées à la main,
- d) tissus teints à l'indigo naturel,
- e) batiks,
- f) tapisseries de laine.

2. Un programme international d'assistance pourrait couvrir les activités visant à développer :

- a) des centres d'exposition modernes où l'on verrait des textiles traditionnels tissés et imprimés à la main utilisés dans l'habillement et la décoration d'intérieur :

- i) les Villages d'artisans établis dans les principaux centres du Sénégal peuvent faire connaître les producteurs et les produits les plus élaborés qui plaisent particulièrement aux touristes,
 - ii) les artistes peuvent recevoir une assistance financière afin d'ouvrir des boutiques où ils feraient connaître et apprécier leur travail,
- b) des facilités bancaires et des crédits qui permettraient aux artistes et aux entrepreneurs d'étendre leur production et de participer à des activités de promotion internationale,
 - c) l'organisation de services de contrôle de qualité,
 - d) la technologie de la teinture,
 - e) les caractéristiques techniques des métiers pour qu'ils puissent tisser les larges bandes de tissu nécessaires au capitonnage et aux rideaux. Les nouveaux métiers pourraient être testés par AMK; les métiers suédois sont recommandés parce qu'ils peuvent être les mieux appropriés et qu'il est facile de les reproduire,
 - f) des variétés de fibres filées à la main ou à la machine qui donnent au coton brut sénégalais son aspect chatoyant.

3. Etudes de faisabilité

- a) manufacture sénégalaise des arts décoratifs - assistance au marketing et à la promotion de produits nouveaux orientés vers l'exportation,
- b) Chambres des arts - évaluation de l'assistance appropriée et activités de contre-partie,
- c) tisserands de Casamance à Dakar et dans le secteur rural - programme de développement,
- d) production actuelle de l'artisanat et de la petite entreprise - textiles traditionnels et identification des programmes d'assistance, en particulier pour le batik et le "tie-and-dye" à l'indigo naturel, facilités de finissage et contrôle de qualité,
- e) AMK - Mme Aissa Djionne afin qu'elle étende ses installations à SODIDA et qu'elle mène à bien un programme à long terme de développement de l'industrie textile dans la région de Casamance.

ANNEXE I

Liste des personnalités rencontrées - PNUD et Gouvernement

NATIONS UNIES - ONUDI

M. Norbert Muehenbach, SIDFA

Mme Yutta Nopper, GTO

Mme Jenny Bie, secrétaire

REPRESENTANTS DU GOUVERNEMENT

Ministère de l'industrie

M. Tschor, Directeur, industrie

M. Mathiam Thiam, Directeur, artisanat

M. Michel David, conseiller auprès du Ministre,
coopération française

Société nationale d'études
et de promotion industrielle,
SONEPI

M. Sakho, Directeur général

Cellule de reconstruction
industrielle

M. Djibril Naiaye, Directeur national MDIA

Zones industrielles sénégalaises
pour le développement de la
petite entreprise, SODIDA

Mme Ndaye Khourda Kholle, Directeur général

ANNEXE II

Liste des personnalités rencontrées - artisans et entrepreneurs

ACOMA

Km 1, route de Ouakam
BP 3313
Dakar

Anne-Marie Diam

Villa N° 977, HLM Grande-Médine
Cité Gazy
Dakar

M. Ibou Souaré

AMK (Mme Aissa Djionne)

Cité Comacico N° 5
rue Gx 2, point E
Dakar

Manufacture sénégalaise
des arts décoratifs

(M. Papa Ibra Tall)

38, Bd de la République
Dakar

ANNEXE III

Le produit - entretiens avec des artisans et des entreprises

PRODUIT	Tapisseries
Emplacement	: Thies
Autres emplacements	:
Nom du producteur rencontré	: M. Papa Ibra Tall, Directeur de la manufacture sénégalaise des arts décoratifs
Technique	: tapisseries tissées à la main
Matières premières	: trame de laine et chaîne de coton
Tissu (produit non fini)	:
Dimensions traditionnelles	:
Produits finis courants	: tentures murales
Prix approximatifs	: 3000 dollars (pour 6' x 4') ou plus 1000 dollars (pour 3' x 4')
Débouchés	
nationaux	: X
africains	: X
internationaux	: X très renommé
Nature de la production	: Les tapisseries sont exécutées d'après des cartons dus à des peintres sénégalais. Grand centre de dessin, locaux pour 40 tisserands. Métiers français et de fabrication sénégalaise
Capacité actuelle de production	: 1 tisserand = 1 m ² par mois
<u>Potentiel</u>	: La qualité artistique et la finesse de la technique résultent de la formation dispensée par M. Tall. Il est difficile de dire dans quelle mesure la production pourrait augmenter. La manufacture sert de centre des beaux-arts pour exposer des produits de la culture sénégalaise. A promouvoir.
<u>Appréciation</u>	: de renommée internationale
Produits finis suggérés	: M. Tall s'intéresse, pour l'exportation, à des produits moins chers, mais toujours de caractère exclusif
Prix suggérés	:

Débouchés suggérés

- 1) vente directe/distribution : vente directe
- 2) décoration d'intérieur : X
- 3) vêtements :
- 4) art indigène :

Spécification régionale :

Offre et demande du produit : L'offre dépasse la demande actuelle

Recommandations relatives à l'assistance :

Amélioration de la qualité :

Installations de finissage :

Modification de conception :

Assistance au marketing : X

Divers : Si l'assistance au marketing et à la promotion donnait ses fruits, les installations pourraient s'étendre pour former plus d'étudiants et accroître la production

NECESSITE D'UNE ETUDE
OPPORTUNITE/FAISABILITE
PLUS PUSSEE : X

ANNEXE IV

Assistance financière : prêts et subventions

Service de promotion et de développement des investissements en Afrique

M. André Cracco, Représentant régional
Abidjan

BICIS

M. Pierre Fina
Directeur du département de la clientèle privée

CITIBANK, N.A.

El-Hadj Amadou Gveye, Directeur

Agence des Etats-Unis pour le développement international

M. Jules Coles, Directeur

1. financement de prêts aux entrepreneurs
2. formation d'exportateurs d'artisanat pour entrer sur le marché des Etats-Unis (Los Angeles)
3. financement de la formation au niveau des villages, directives de production et d'organisation des petites entreprises, par l'intermédiaire d'ONG (par exemple, Peace Corps).