



2 Novembre 2015 / Rédaction Aïssa Kimba (RECA) Roukiatou Abdourahamane et Mariama Iboune (CRA Niamey)

Si l'on parle beaucoup des chaînes de valeur des produits agricoles, il semble que l'emballage soit le « maillon » oublié. En tout cas, pour toutes les unités de transformation artisanale rencontrées au cours de ce travail du RECA et de la Chambre Régionale d'Agriculture de Niamey, **c'est le véritable casse-tête qui occasionne pertes de produits, pertes de temps et pertes de marchés.**



Pour tous les responsables de ces unités, en majorité des femmes, chacun doit se débrouiller et personne n'est là pour les conseiller et les aider à trouver les bons fournisseurs avec des emballages de qualité et réglementaires qui permettront à leurs produits de gagner des parts de marché au niveau de la distribution.

Le RECA est engagé dans le Programme de Promotion de l'Emploi et de la Croissance Economique dans l'Agriculture (PECEA) qui se propose d'aller vers la stimulation du secteur privé, impliqué dans la transformation / commercialisation des produits agricole. Les initiatives et les capacités des acteurs des chaînes de valeurs seront renforcées afin de développer la production de valeur ajoutée créatrice de croissance et d'emplois. Il s'agit notamment de renforcer la compétitivité des entreprises / des exploitations Agricoles des chaines de valeur et d'améliorer l'environnement direct des chaînes de valeur retenues.

Ce n'est pas le seul programme qui est positionné sur les chaînes de valeur et vise l'augmentation de la valeur ajoutée par la transformation des produits agricoles.

Le Salon de l'Agriculture, de l'Hydraulique, de l'Environnement et de l'Elevage (SAHEL 2015) avait pour thème « valorisation des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques locaux ». La quasi-totalité des transformatrices présentes a systématiquement mis en avant **les problèmes qu'elles rencontraient pour se procurer des emballages adaptés et à un coût raisonnable.**

C'est suite à ces remarques et doléances entendues lors du SAHEL 2015 que le RECA est allé rencontrer certaines transformatrices pour recueillir leurs expériences, et savoir comment elles s'organisent pour trouver des emballages.

Ce travail d'enquête sur les problèmes d'approvisionnement en emballages que rencontrent les unités de transformations artisanales de produits agricoles, en priorité des activités menées par des femmes, et sur les solutions que celles-ci ont essayé ou trouvé, a été réalisé dans le cadre du **Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO Niger).**

## 1. L'emballage pourquoi faire<sup>1</sup> ?

- L'emballage doit avant tout conserver et protéger le produit alimentaire qu'il contient jusqu'à sa consommation.
- Mais actuellement, cette fonction n'est plus la seule : l'emballage doit aussi attirer et informer le consommateur, l'aider à utiliser le produit et, après sa consommation, pouvoir éventuellement lui être utile ou, du moins, ne pas lui devenir nuisible en dégradant son environnement.

L'emballage est en quelque sorte le dernier " maillon " de la chaîne de fabrication d'un produit alimentaire. **Or, il est très souvent et fort injustement négligé.**

- L'emballage doit contribuer à la conservation du produit, c'est-à-dire maintenir le plus longtemps possible son plus haut degré de qualité, en agissant pour ralentir ou supprimer les effets des mécanismes physico-chimiques ou microbiologiques d'altération.
- En outre, il est le premier élément avec lequel le consommateur est en contact et il entre pour une large part dans sa décision d'achat.
- Enfin, l'emballage représente également la plupart du temps la seule voie de communication entre le fabricant et le consommateur.

Bref, **l'emballage est essentiel**, il est indissociable du produit alimentaire lui-même. Il mérite toujours largement l'investissement qui lui est consacré.

- L'emballage a une fonction technique. C'est un contenant, un " récipient " de volume ou de poids normalisé dans lequel on place le produit à vendre.

Les aliments préemballés que l'on trouve dans les boutiques sont conditionnés en volumes (bouteilles de 50 cl ou 1 litre, bocaux de 50 cl, sachets plastiques de 250 ou 500 g, voire 1 kg). La vente au détail autorise une multitude de formats (mini-doses de 10 ou 20 g, pots plastiques de 20 cl, etc.) pour répondre aux besoins quotidiens des consommateurs.

L'emballage peut protéger le produit de deux manières :

- de manière passive, en constituant une simple barrière entre le produit et le milieu extérieur. Pour cela, l'emballage doit être résistant mécaniquement, pour protéger le produit contre les chocs et pressions, les insectes qui peuvent le percer, mais aussi pour préserver l'intégralité de ses propriétés ;
- il doit aussi être imperméable pour éviter les échanges de micro-organismes ou de matières (oxygène ou eau sous forme vapeur ou liquide) et opaque-isolant pour protéger le produit contre les effets de la lumière ou de la chaleur.

Chaque emballage est conçu pour un procédé donné de production et de conditionnement. Par exemple, l'emballage d'un produit riche en matières grasses insaturées devra limiter la pénétration de lumière et d'oxygène pour réduire la vitesse d'oxydation des acides gras insaturés et préserver ainsi plus longtemps les qualités nutritionnelles. Un produit sec ou très humide nécessitera l'utilisation d'un emballage imperméable à la vapeur d'eau pour limiter la reprise en eau ou, au contraire, le dessèchement de l'aliment.

---

<sup>1</sup> Ce paragraphe est extrait du Bulletin du Réseau TPA n°16 - Mars 1999 / Nathalie Gontard, Ensia, chercheur associé Cirad, Montpellier.

## 2. L'emballage : le problème majeur des transformatrices (et même des transformateurs) de produits agricoles

L'équipe du RECA a toujours été bien accueillie par les transformatrices visitées en mentionnant le thème de la rencontre car **POUR TOUTES LES TRANSFORMATRICES ARTISANALES, L'EMBALLAGE EST LE VERITABLE CASSE TÊTE.**

Elles essayent de se débrouiller avec les pays voisins, les difficultés de langues, de monnaies, de textes réglementaires... Ces femmes estiment toutes qu'elles ont besoin d'un appui pour les conseiller, trouver les produits et les fournisseurs adaptés et si possible accéder à des fonds de roulement pour des commandes groupées.

En effet, l'achat directement à des usines fabriquant des emballages demande des commandes importantes.

## 3. Réflexion sur les emballages : un premier travail de l'INRAN

*Entretien avec Monsieur Kaka Saley, Responsable du Laboratoire de Technologie Alimentaire de l'INRAN (96 98 18 47)*

Il n'existe pas d'unité de fabrication d'emballages à Niamey. Dans le souci d'étudier le comportement ou la réaction de la clientèle sur la présentation des produits sur le marché, l'INRAN a initié une expertise de recherche d'emballages en 2009 et a sillonné les différentes unités de fabrication des emballages plastiques de la sous-région à savoir Maradi côté Niger, Kano (Nigeria) et le Burkina Faso. L'INRAN a centré ses efforts par rapport aux produits agricoles transformés par les femmes.

Il y a plusieurs types d'emballage : les emballages plastiques, les emballages en carton et les complexes multicouches (qui sont une association des deux premiers ou carton avec aluminium, etc.). Parmi ces emballages, c'est le plastique qui est le plus couramment utilisé.

Les emballages en plastique sont aussi subdivisés en plusieurs catégories :

- les polyéthylènes (parmi lesquels on trouve les polyéthylènes de basse densité – sachets - et les polyéthylènes de haute densité – casier de bouteilles)
- et les polypropylènes.

**Le polypropylène** est un plastique translucide à opaque, hydrophobe, dur, semi-rigide et très résistant à l'abrasion. Le polypropylène présente de nombreux avantages : il est bon marché, alimentaire (inodore et non toxique), indéchirable, très peu dense, chimiquement inerte, stérilisable et recyclable. Par contre, il est difficile à coller.

Le **polyéthylène**, est un des plastiques les plus simples et les moins chers. Il est thermoplastique, translucide, chimiquement inerte (il est plus résistant aux oxydants forts que le polypropylène), facile à manier et résistant au froid. Il compose notamment la moitié des emballages plastiques (films à usage alimentaire, agricole, etc.). L'utilisation la plus visible du polyéthylène est les sacs plastiques.

La différence entre les emballages se trouve au niveau de l'épaisseur et de la densité. Généralement, c'est du polyéthylène qui est utilisé.

La recherche a donc voulu tester tous ces emballages et savoir où les trouver et à quel coût ?

- La société Niger Plastic de Maradi a été la première à être contacté. Cette unité de fabrication ne fabriquait pas d'emballage mais était capable de fabriquer le polyéthylène à

basse et haute densité supérieur ou égal à 80 microns à un coût exorbitant de 75 F.CFA le sachet de 1 kg.

- En 2009, à Kano au Nigeria, il n'y avait pas de polypropylène mais plutôt du polyéthylène à un coût de 10 F.CFA le sachet de 1 kg. Ce qui était 7 fois moins cher qu'au Niger.
- Au Burkina Faso aussi il n'y avait pas de polypropylène en 2009, seulement du polyéthylène à 11 F.CFA le sachet.
- C'était seulement le Ghana qui fabriquait du plastique à base de polypropylène. Ainsi, 25.000 sachets de 1 kg de polypropylène ont été commandés au Ghana via le Burkina Faso qui a servi d'intermédiaire. Ces sachets, rendus à Kantchari, ont eu un coût unitaire de 16 F.CFA le sachet de 100 microns.

Le polypropylène est plus avantageux que le polyéthylène. En effet, il a une protection plus élevée et présente mieux le produit.

Le sachet a été rétrocédé à 20 F.CFA à crédit aux groupements des transformatrices d'Afrique verte. La qualité de l'emballage était irréprochable mais les femmes ont trouvé le prix trop cher.

#### **4. Entretien avec des transformatrices membres de groupements féminins appuyés par l'ONG AcSSA Afrique verte**

Les personnes rencontrées

- Mariama Oumarou, Responsable formation Afrique verte
- Madame Hamidou Fati, Présidente du Groupement des femmes transformatrices de céréales « Lakalkaney »
- Madame Ursille Ountédji, Présidente du Groupement Homothumadon
- Madame Rabé Rakia, Ministère de la Jeunesse, responsable du centre de jeunes de Talladjé.

##### **• L'appui d'AcSSA Afrique verte**

Avant le projet d'appui aux femmes transformatrices d'Afrique verte, l'emballage des produits transformés était le sachet plastique blanc simple (type emballage sucre en poudre) et une ficelle pour l'attacher. Cela n'était pas de bonne qualité.

Afrique verte Niger a demandé à l'INRAN de mener une recherche sur l'approvisionnement des emballages. Il s'agissait de commander soit au Nigeria soit à Maradi. Finalement, le choix s'est porté sur le Nigeria. Mais, le plastique fourni n'était pas transparent et la soudure n'était pas impeccable.

Parallèlement, les agences d'Afrique verte du Burkina et du Mali avaient les mêmes problèmes de conditionnement des produits transformés. Les analyses ont montré que les emballages employés dans ces pays n'étaient pas conformes pour une bonne conservation des céréales transformées (poreux à l'air et à la lumière). De plus, la faible transparence du plastique ne favorise pas la présentation des produits.

Aussi Afrique verte France a lancé une étude sur le circuit d'approvisionnement des emballages en Afrique de l'Ouest et le choix s'est porté sur le Ghana. Afrique verte a passé une grosse commande afin de constituer un fonds de roulement pour les unités de transformation (UT) des quatre pays. Les quantités suivantes ont été achetées :

- Emballages, sachets de 1 kg : 200.000 pièces
- Emballages, sachets de 500 g : 90.000 pièces
- Emballages, sachets de 250 g : 60.000 pièces

Le stock a été distribué aux unités de transformation ou aux Unions à crédit, mais le circuit Ghana a été abandonné au profit d'achats au Burkina Faso.

Afrique verte leur vendait les emballages sans bénéfice (prix du marché), achetait le carton de 5.000 emballages de capacité d'un kg à 50.000 F.CFA et leur revendait au même prix. Le carton contient 50 paquets et chaque paquet contient 100 sachets d'emballage ce qui fait que le carton contient 5.000 sachets, soit 10 F par sachet de 1 kg.

Si Afrique verte fait les achats, la gestion du stock est confiée aux fédérations de transformatrices. Chaque union achète ensuite à sa fédération et les fonds recueillis sont utilisés pour réaliser un autre achat groupé. Cette opération a permis une réduction du coût des emballages grâce à la commande groupée, une disponibilité de sachets de qualité pour les UT, et visait la mise en place d'un mécanisme durable d'approvisionnement grâce au fonds de roulement.

Afrique verte a également recherché une amélioration de la qualité de l'étiquetage et de l'information des consommateurs. L'étiquette doit porter toutes les mentions légales (poids, composition, qualités nutritives, coordonnées de l'unité productrice, mode de préparation, date de fabrication, date limite de consommation).

Par la suite, les femmes du Réseau Afrique verte ont demandé à ce qu'elles soient responsabilisées pour l'approvisionnement des emballages. C'est ainsi, qu'après épuisement du stock d'Afrique verte, l'achat des emballages fut confié aux unions des femmes dans chaque pays.

Au Niger, les unions disposaient déjà d'un fonds d'appui qui servait à acheter le mil. Comme le stock de mil qu'elles recevaient ne leur suffisait pas, les femmes ont demandé d'avoir plus de mil que d'emballages. C'est ainsi que le fonds destinait à l'achat de mil et des emballages a été jumelé pour servir uniquement à l'achat de mil. Il n'y a plus eu de fonds réservé à l'achat des emballages.

Il faut également mentionner qu'avec l'interdiction de fabrication du sachet plastique au Burkina, l'approvisionnement à partir du Burkina devient de plus en plus difficile. Les femmes se sont tournées vers le Ghana ou la Côte d'Ivoire où les usines fabriquent maintenant des plastiques biodégradables.

#### ● **A l'heure actuelle**

Il existe deux circuits d'approvisionnement mis en place par deux transformatrices membres des unions.

Depuis 2013, une première transformatrice s'est lancée et spécialisée dans la commercialisation des emballages. Elle est devenue un fournisseur des emballages pour les groupements des femmes Afrique verte de Niamey. Elle approvisionne également l'ONG RESEDA et l'Union des femmes d'Agadez. La commande se fait une fois par mois et la capacité de la promotrice se situe entre 15 à 20 cartons soit 75.000 à 100.000 emballages.

#### – **Types d'emballages**

Deux types de plastiques sont fabriqués par la même usine en Côte d'Ivoire mais l'approvisionnement se fait via le Burkina. Ces emballages sont utilisés pour les couscous de mil, sorgho, riz, maïs, le dégué, le bissap, la farine de boule ou bouillie, etc.



- une première marque dénommée « la Paix » de la société SAFPLAST. Cet emballage est plus large et moins épais.
- et une 2<sup>ème</sup> dénommée « Meilleur choix » de la même société. Cet emballage est plus épais et moins large que le 1<sup>er</sup>.

D'après cette transformatrice, « Meilleur choix » est plus prisé que « la Paix » mais la plupart de temps la qualité Meilleur choix est en rupture.

En comparaison, les emballages fabriqués au Ghana sont très secs et se déchirent très facilement c'est pourquoi tous les emballages qu'on utilise viennent de la Côte d'Ivoire.

La promotrice a expérimenté un emballage en carton pour les farines fortifiées mais ce type est arrêté à cause des coûts de l'impression.

#### – Les prix en fonction de la capacité des emballages

Suite à l'interdiction de fabrication des sachets plastiques, le prix des emballages a augmenté pour atteindre 65.000 F.CFA au Burkina Faso parce que l'usine a été contrainte de fabriquer des sachets biodégradables. La promotrice achète donc ces emballages à 65.000 F.CFA le carton au Burkina et revend à 75.000 voire 80.000 F.CFA en fonction de la quantité demandée. Il ya 2 sortes d'emballage :

- une capacité de 1 kg dont le sachet de 100 emballages est revendue à 2.000 FCFA l'unité soit 20 F pièce ;
- une capacité de 500 g dont le sachet de 100 emballages est revendu à 1.000 F.CFA l'unité soit 10 F pièce.

#### – Difficultés rencontrées

En principe, l'achat se fait au comptant mais certains groupements prennent à crédit, ils ne remboursent que quand leur stock d'emballage est épuisé et qu'ils ont besoin d'un nouveau ravitaillement. Cela pose un petit problème de recouvrement pour la promotrice en charge l'approvisionnement des emballages. La seule contrainte est le non recouvrement à temps des crédits par les clientes.

Une seconde transformatrice assure également un approvisionnement en emballage.

#### – Circuit d'approvisionnement des emballages

Le groupement *Homothumadon* (qui signifie commun accord) est l'un des 3 groupements que compte l'union des « Femmes battantes 3 » de la commune 4 de Niamey. Ce groupement a été créé en 2005. Toutes les femmes de l'union s'approvisionnent en emballage par le canal de la présidente du groupement. Elles ne font pas de commande groupée.

En effet, en cas de besoin en emballage des femmes de l'union, la présidente envoie les besoins à son frère qui réside au Burkina Faso. Ce dernier achète le carton de 50 paquets à 50.000 FCFA, hors taxe, hors frais de douane. Les frais de douane ne sont pas payés sur les emballages car le nombre de carton acheté par commande est faible. Par contre, elles payent pour le transport.



Les emballages plastiques sont des marques « la Paix », « Meilleur choix », fabriqués en Côte d'Ivoire et un plastique de Blowplast industries, Rubber et Plastica fabriqué au Ghana. Il est également acheté des pots pour les poudres d'épices.

Ce groupement a développé, pour la première fois sur son initiative propre, un emballage en carton pour les farines fortifiées lors d'un concours organisé par Afrique verte où il a remporté le 1<sup>er</sup> prix. Il s'agissait d'un emballage carton de 500 g pour emballer leur couscous et les farines fortifiées.



C'est un neveu de la présidente qui a fait le design et la fabrication de l'emballage. Cependant ces cartons d'emballage ne sont pas encore au point parce que le sachet fin, qui devrait contenir le produit avant de le mettre dans le carton, n'est pas encore disponible au Niger. Faute de ce sachet fin, lors de la foire, elles ont dû mettre le couscous dans 2 sachets plastics ordinaires blancs avant de mettre le tout dans le carton.

Le groupement a dépêché une mission au Ghana à la recherche du papier ou sachet fin mais le prix qui a été proposé a conduit l'abandon de cette piste d'approvisionnement car l'emballage en carton va revenir plus cher au groupement. Pour palier à ce problème, la Présidente a demandé à son neveu d'approcher les restaurant « Turkischiken » et « Amandine », le supermarché Hadad à Niamey pour avoir des renseignements sur là où elles peuvent s'approvisionner en sachet fin car ces trois exercent dans l'agroalimentaire et respectent les normes. Jusqu'à là ces informations ne sont pas encore remontées.

Cependant la marque « Meilleur choix » est plus appréciée que les autres car on enregistre moins de pertes en sachets défectueux et en produits transformés reconditionnés. Avec la marque « la Paix », il faut prendre le soin de ressouder en utilisant la soudeuse avant de placer le produit transformé car on n'est jamais confiant avec la qualité de l'emballage qui n'est pas bien soudé et qui ne s'étire pas bien aussi. Cela engendre des coûts additionnels en électricité avec la ressoudure. Lors d'une rupture d'approvisionnement de ces deux marques, le fournisseur a envoyé la marque « Roi Lion » qui est à sa première commande. Le sachet se ferme hermétiquement et donc il est bien apprécié par les utilisateurs.

#### – Les prix en fonction de la capacité des emballages

Elle importe plusieurs sortes de plastiques :

- ✓ Le plastique « la Paix » de la société SAFPLAST (Côte d'Ivoire). Cet emballage est plus large.
- ✓ Le plastique « Meilleur choix » de la même société plus épais et moins large que le 1<sup>er</sup>.
- ✓ Le plastique « Roi lion » de la société ESIEN STP de la Cote d'ivoire
- ✓ Un dénommé PPBAG de Blow Plast Industries Ltd du Ghana qu'elle n'a pas encore utilisé.

|   |   |  |   |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| La paix   | Meilleur choix  | Roi Lion CI  | Blow Plast Ghana  |

#### – Contraintes

La principale contrainte relevée est la rupture des emballages au niveau du Burkina. Aussi, certaines voies s'élèvent pour dire que ces emballages ne sont pas alimentaires au cours d'une des formations donnée par Afrique verte. À cet effet, elle a eu à participer à un voyage sur Bamako pour discuter avec les fabricants d'emballages afin de trouver avec ces derniers les voies et moyens pour palier à ce problème.

### 5. Rencontre avec la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat du Niger

L'équipe du RECA a rencontré la CCIAN pour se renseigner sur les fournisseurs d'emballages au Niger. C'est la responsable en charge de l'entrepreneuriat féminin qui a reçu les membres de l'équipe. Elle est en contact avec les femmes transformatrices et elle est consciente des problèmes des emballages que vivent les transformatrices. Pour pallier à ce problème, elle compte organiser un voyage d'échanges à l'attention des femmes transformatrices au Ghana. L'objectif est de nouer les contacts de partenariat avec les usines ghanéennes afin d'assurer un approvisionnement régulier en emballages plastics et pots.




### 6. Entretien avec Madame Sandrine Mesnard de l'unité de transformation : Fromage du Niger (FRONI)

Froni transforme le lait en yaourt et fromage. Au démarrage de son activité, elle s'approvisionnait en emballage avec un fournisseur du grand marché qui s'approvisionne au Nigeria. Elle reconditionne ses produits dans des pots transparents de la marque Okayplast. Cette usine est présente au Nigeria et au Cameroun.

Ce sont des pots plastics de contenance de 125 g, 250 g et 900 g. Ils sont transparents donc ils sont plus appropriés pour la commercialisation du yaourt. La taille est convenable pour le chargement du réfrigérateur car ils prennent moins de place.

Contraintes : Le couvercle des pots d'Okayplast ne se ferme pas hermétiquement. Il y a des pertes occasionnées durant le transport. Cependant, un seul fournisseur du grand marché fournit ces contenants. Il y a toujours un problème de rupture de stock. En plus, l'usine du Nigeria a arrêté de fonctionner.



|   |   |  |   |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| Pot opaque avec clip<br>Côte d'ivoire   | Pot de 900 g<br>Okayplast Nigeria   | Pot de 250 g<br>Okayplast Nigeria  | Pot de 125 g<br>Okayplast Nigeria   |

Avec la rupture des pots de provenance du Nigeria, la promotrice a cherché d'autres contacts pour pouvoir s'approvisionner. Ainsi, elle a trouvé par internet les contacts d'une usine de la Côte d'Ivoire qui lui a donné le contact de leur répondant au Burkina Faso. Par une description du type d'emballage, l'usine lui a proposé un contenant dont la taille est plus grande mais qui possède un clip qui lui permet de bien fermer hermétiquement. Les pots sont rangés dans un carton et les frais de transport varient de 8.000 à 10.000 F selon que les emballages soient confiés à une compagnie de transport ou un transporteur privé.

Contraintes : La difficulté au début est l'acceptation du contenant qui apparaît aux yeux des consommateurs comme un nouveau produit. En plus, il est opaque et le produit ne se voit pas à travers. De plus, ces pots occupent trop de place pendant le chargement au réfrigérateur. Comparativement au premier type dont le chargement est 32 pots, le nombre de pots pour le nouveau par chargement est de 16.

Prix des pots : Il existe 3 tailles de pots utilisés par la promotrice. La douzaine du plus petit s'achète à 900F ; la douzaine du moyen à 1.100F et la douzaine du plus grand à 2.500F le prix en gros en ce qui concerne les pots de provenance du Nigeria. Les pots de provenance du Nigeria reviennent à 75F le petit pot de 125 g, 92F le moyen de 250 g et 208F le plus grand de 900g.

Les pots de provenance de la Côte d'Ivoire via le Burkina s'achètent à 150 F l'unité sans le prix de transport.

## **7. Entretien avec Madame Soumana Ramatou, Présidente du Réseau nigérien des femmes formatrices, artisanes, commerçantes et chefs d'entreprise (Reniftace)**

Madame Soumana Ramatou est formatrice des jus de fruits et lauréate du SAHEL 2015. Elle fait également des sirops, des arômes naturels et des épices.

- Les jus sont reconditionnés dans des bouteilles recyclées d'oriba et d'eau minérale.
- Les sirops sont mis dans les bouteilles en verre de Gin qu'elle récupère avec les hôtels à raison de 150F l'unité.
- Elle a l'habitude de commander des bidons en plastique d'un litre du Burkina à 200 F l'unité. Le problème avec ces bidons plastiques est la difficulté de placer et coller des étiquettes.

Egalement le temps de conservation de sirop ou jus dans les bidons plastiques est limité, moins long que les sirops en bouteilles.

- Les arômes naturels sont emballés dans des papiers aluminium.

## 8. Entretien avec Madame Ibro Souradja promotrice de la gamme de produits « Idées Féminines »

En 2007, au tout début de son activité, elle utilisait des sachets plastiques et ficelles pour emballer ses produits. Par la suite, dans un souci d'améliorer la qualité de présentation des produits, elle a laissé les sachets plastiques au profit des pots ou des bouteilles en verre recyclés et des pots plastiques.

### – Pots en verre ou bouteilles recyclés



Au démarrage, elle faisait du porte à porte chez ses voisins, aux restaurants pour collecter les bouteilles de mayonnaise, de moutarde et d'olives utilisées lors des cérémonies de mariage et baptême. Progressivement, elle partait au marché pour acheter auprès des revendeurs à 60 F l'unité, ce qui lui a permis de tisser un contact avec une femme qui par la suite lui livrait tous les deux jours les pots en raison de 75 F.CFA l'unité car au fil du temps elle manquait de temps pour se rendre sur le marché.

Contraintes : La principale contrainte en ce qui concerne les pots en verre est le tri. En effet, le recyclage de ces pots demande un travail pénible allant du tri des couvercles à celui des pots eux-mêmes et en passant par le lavage en plusieurs étapes puis trempage dans l'eau de javel, le séchage et le nettoyage. Tout ce dispositif de recyclage engendre beaucoup de pertes puisque sur 200 pots elle peut jeter 20 à 30 pots soit 10 à 15% de perte.



### – Pots en plastique

Ces pots ne sont pas disponibles au Niger. Pour s'en procurer, Madame Souradja a d'abord eu à profiter d'une mission à Cotonou pour explorer le marché. De là, une femme formatrice l'a mise en contact avec un commerçant qui fait de l'import-export vers le Ghana où les pots sont fabriqués. Les pots sont vendus à l'usine à 65 FCFA l'unité et elle s'est entendue avec ce fournisseur sur un prix de livraison à Cotonou à 100 F.CFA l'unité. Une fois à Cotonou, ces pots sont acheminés sur Niamey par le biais d'une compagnie de transport avec qui elle s'est entendue sur un prix de 15.000 voire 20.000 FCFA selon la quantité de la commande. A l'intervalle de 30 à 40 jours, la formatrice fait venir 200 pots. Ces pots sont de bonne qualité, ils sont légers, pas encombrants pour les femmes sur les étagères de la cuisine et les couvercles se ferment bien.



Pour diminuer les frais de transport, Mme Souradja est allée voir un fournisseur à Niamey qui importait ces marchandises en plastique du Ghana. Ce fournisseur a promis de lui livrer ces pots à 100 FCFA l'unité arrivé à Niamey. Il y avait eu une seule commande de 500 pots avec ce fournisseur parce qu'il a dit que les pots sont trop encombrants et par conséquent occupent trop d'espace dans le container. En plus, la grande contrainte est le fait de se rendre obligatoirement à l'usine pour avoir la commande et le fournisseur a dit de ne pas disposer de ce temps. Il a rompu le contrat. Elle a contacté un deuxième fournisseur à Niamey qui se dit prêt à lui livrer ces pots au même prix 100 F l'unité. Il ne lui a pas encore rien livré. Elle attend toujours.

Dans la même lancée, elle a contacté l'usine au Ghana afin de se faire livrer sans intermédiaire et la conservation s'est faite en anglais. A ce niveau, l'usine a posé 2 conditions :

- Il faut d'abord qu'elle ait un compte en banque puisque le paiement se fera en ligne.
- Ensuite il faut une certaine quantité de commande. L'usine va envoyer au moins 10.000 pots, voir au-delà par livraison.

L'entreprise n'a pas assez d'espace pour le stockage des pots. Cette démarche de contractualiser avec l'usine reste un projet, sa faisabilité est toujours douteuse.



Tous ces paramètres font qu'elle continue de traiter avec le fournisseur de Cotonou et la compagnie de transport.

Contraintes : La contrainte des pots en plastique est leur fragilité : les pots se cassent ou se gâtent en cours de route engendrant des pertes. Le transport se fait au compte-goutte (par tranche) et tantôt c'est uniquement les couvercles qui viennent avec l'envoi tantôt ce sont les pots. C'est difficile de les avoir ensemble. La distance est une grande contrainte ce qui engendre toujours des accidents liés au transport (déformation ou cassure des pots).

#### – Les étiquettes

A l'installation de l'activité, la formatrice faisait des étiquettes en noir et blanc. Elle a d'abord fait des recherches sur internet pour avoir les images des épices qu'elle transforme et leurs vertus thérapeutiques afin de confectionner le modèle de l'étiquette.

Pour encore embellir la présentation de ses produits, elle a décidé de faire des étiquettes en couleur qui coûtaient beaucoup plus chères. Il faut bien présenter pour bien vendre. On lui faisait la copie à 1.000 F.CFA. Cette copie comprend 6 exemplaires d'étiquettes pour les pots en plastics (mais la copie pour les pots en bouteilles un peu plus grand comprend 5 exemplaires).

Par la suite, elle a pu avoir une imprimerie à Cotonou qui lui a livrée 5.000 étiquettes à 100.000 F.CFA soit 20 F.CFA par étiquette.

Actuellement, avec la baisse du prix de la copie en couleur, elle a trouvé à Niamey une imprimerie qui lui fait la copie à 200 F.CFA soit 20 F.CFA l'étiquette.

#### – Les prix en fonction de la capacité des emballages

Le pot en plastique (photos ci-dessous) coûte 100 F.CFA sans frais de transport. Avec l'étiquette et le transport, le pot revient à 225 F.CFA l'unité. Elle fait des reconditionnements de 100 g.

Le pot en verre (photo à gauche) ou bouteille coûte 75 FCFA si on ajoute le prix de l'emballage cela revient à 95 F.CFA le pot en verre, elle fait des reconditionnements de 350 g. Ce poids concerne le poids du produit et celui de l'emballage.

#### – Produits transformés

La gamme de produits transformés est très diversifiée, du poivre au piment en passant par le cumin, le persil, le céleri et le curcuma. Avant, la promotrice transformait plus de 20 produits. Mais, avec la lenteur d'écoulement de certains produits, le choix s'est porté sur ceux qui s'écoulent plus facilement et l'abandon des autres.



Seuls les persil-céleri sont emballés dans des sachets plastiques de la marque « Roi lion » de la Côte d'Ivoire et de « 100 EUROS » de la Guinée. Ces plastiques sont tous achetés à partir du Burkina Faso via une connaissance de Mme Souradja.

« Au cours d'une foire à Niamey, les Togolais ont vendu des sachets avec des étiquettes dessus et c'était très attirant. L'idéal est de trouver des emballages avec des étiquettes imprimées sur le sachet ».

Contraintes : Certains emballages ont du mal à se souder et au cours de l'entreposage les sachets s'ouvrent ce qui donne un taux de perte important.

D'autres sont trop secs et se cassent facilement. Les emballages sont des simples plastiques transparents et ne sont pas « parlants ». Ils n'attirent pas la clientèle.

Au cours d'une formation, il nous a été dit que les plastiques utilisés ne sont pas adaptés à l'alimentation.

Les plastiques coûtent chers et ce n'est pas de la qualité. En soudant les plastiques, il se dégage de la fumée et cela s'explique soit par la mauvaise qualité des plastiques soit par la soudeuse.

## 9. Entretien avec Mme Rabé Rakia, Ministère de la Jeunesse, responsable du centre de jeunes de Talladjé.

La promotrice est la présidente du groupement Toundahiné créé en 2003. Ce groupement est membre de l'Union femmes battantes 3 de la commune 4 de Niamey. Il est le dernier groupement à entrer dans la transformation parmi les 3 groupements membres de l'Union. Le groupement collabore avec un centre de jeunes de Niamey. La coopération espagnole a construit un centre en construisant un local servant de kiosque pour les produits transformés. Chaque membre transforme et écoule ses produits au niveau du centre. Egalement, chaque utilise ses connaissances pour élargir sa clientèle. Par ailleurs, le groupement est informé que les plastiques à l'alimentation se confectionnent au Maroc. Le groupement écoule ses produits à Komabangou.

### – Circuit d'approvisionnement des emballages

Le groupement a démarré les activités de transformation en utilisant l'appui en emballage subventionné d'Afrique verte avant qu'il ne soit arrêté.

Le groupement est confronté à un problème de rupture d'emballage sur le marché. Egalement, le groupement arrive à s'approvisionner grâce à la solidarité entre les membres de la Fédération des femmes formatrices qui s'approvisionnent au Burkina. Récemment, Rakia a acheté 7 paquets avec Fati Hamidou du groupement Lakal kaney qui s'est spécialisée dans la commercialisation des

plastiques de provenance du Burkina. Mme Fati a demandé de faire mes besoins en plastiques pour sa prochaine commande.

Au cours d'une foire à Niamey, les Togolais ont vendu des sachets avec des étiquettes dessus et c'était très attirant. L'idéal est de trouver des emballages avec des étiquettes collées dessus.

#### – Les prix en fonction de la capacité des emballages

Les membres du groupement n'ont pas une grande capacité de transformation. Elles achètent quelques sachets pour emballer leurs produits. Le sachet est acheté à 2.000 F.CFA.

#### – Produits transformés

Principalement, le groupement transforme le mil, le sorgho, les produits maraîchers et le riz. Les produits transformés sont le dégué, le couscous de riz, le couscous 3 céréales, le bassi de mil, le séchage de persil, céleri, oignon, poivron et les jus instantanés (bissap, pain de singe et tamarin). Le groupement a une faible capacité car il a débuté avec quelques tias de céréales mais il a évolué vers un sac surtout pour le mil.

Contraintes : Certains emballages ont du mal à se souder et au cours de l'entreposage les sachets se cassent ce qui donne un taux de perte important. D'autres sont trop secs et se cassent facilement. Les emballages sont des simples plastiques transparents et ne sont pas parlants. Ils n'attirent pas la clientèle.

Au cours d'une formation, il nous a été dit que les plastiques utilisés ne sont pas adaptés à l'alimentation. Les plastiques coûtent chers ce n'est pas de la qualité. En soudant les plastiques, il se dégage de la fumée et cela s'explique soit par la mauvaise qualité des plastiques soit par la soudeuse.

### 10. Rencontre avec M. Oumarou Moussa, gérant de la coopérative la Laitière de Say



Selon le gérant de cette laiterie, le manque de disponibilité en emballages appropriés les amène à « 1000 pas en arrière ». Le manque d'emballage est la cause du faible avancement de la chaîne de valeur transformation du lait local. Le mois d'octobre correspond à la pleine production laitière et, faute d'emballages de qualité, la coopérative n'est pas en mesure d'acheter la totalité du lait de ses membres.

Le litre du lait est acheté à 350 F au niveau des collecteurs, à la laiterie. Les laiteries de Niamey achètent le lait local à 300 F, c'est pourquoi la laiterie de Say est obligée de développer la vente directe et la transformation pour commercialiser sa production et offrir un prix rémunérateur aux éleveurs.

#### – Circuit d'approvisionnement des emballages

Les premiers emballages utilisés et les ferments pour la transformation ont été fournis par les Italiens qui, au démarrage, ont appuyé et appris l'activité aux promoteurs.

En 2013, la Laitière de Say a bénéficié de l'appui de la SNV en emballages. Ces emballages sont achetés au Burkina Faso avec l'aide d'un technicien qui sert d'intermédiaire. La commande demande un temps plus long (40 à 50 jours) avant d'arriver au niveau de la Laitière. Au jour de la

visite, il y a plus de 20 jours que la structure est en rupture d'emballages, ce qui réduit considérablement sa capacité d'achat aux éleveurs qui sont en pleine production.



#### – Les prix en fonction de la capacité des emballages

L'unité de transformation utilise deux types d'emballages plastiques.

Le petit format (photo à gauche) pour les emballages de yaourt et le lait pasteurisé de provenance du Burkina et le plastique grand format pour emballer le fromage de provenance d'Italie.

Le plastique vient par rouleau de 25 kg et le kg revient à 300 F en ce qui concerne le yaourt et le lait pasteurisé. L'étiquette est imprimée directement sur le plastique. Les conditionnements sont en ¼ litre et ½ litre.

Depuis un moment la chaîne d'approvisionnement de ces emballages est en rupture à partir du Burkina.

Cela a amené le président du conseil d'administration à négocier une commande de plastique à partir de Maradi par l'intermédiaire d'un commerçant de Say.

Ce plastique vient avec un rouleau de 50 kg. Ce nouvel emballage est de moins bonne qualité que le premier et opaque. Les consommateurs ne peuvent pas différencier le yaourt et le lait pasteurisé. De plus, ce type d'emballage ne permet pas l'impression des logos, prend plus de temps pour la soudure et manque de solidité ce qui entraîne des pertes significatives. Enfin, le lait pasteurisé se gâte vite dans ce sachet.

En conclusion, l'unité ne fait presque plus du lait pasteurisé à cause de deux raisons : la mauvaise qualité du plastique et, aussi, la panne de la pasteurisatrice.

#### – Produits transformés

Les produits transformés sont le yaourt, le lait pasteurisé, le fromage Mozzarella (sur commande) et le lait frais. L'unité dispose de deux points de vente à Niamey : Alimentation SAHARA derrière le Lycée Korombé et au Château I avec un commerçant. Un stock de 200.000 à 500.000 F s'épuise avant le lendemain et le réapprovisionnement n'est pas immédiat à cause de la non disponibilité et la rupture des emballages.

#### – Contraintes

Le délai de livraison est long et les plastiques coûtent chers. La mauvaise qualité des emballages dont les soudures sont fragiles (sur 200.000 F, les pertes peuvent atteindre 25%).

La rupture des plastiques : à titre d'exemple, la capacité de production des produits transformés de la Laitière devrait augmenter en cette période avec la disponibilité abondante du lait.

Le manque d'encadrement technique (les agents de l'élevage ne viennent que pour s'approvisionner en lait et non pour s'enquérir des réalités de la production).

Le vieillissement de la pasteurisatrice d'une capacité de 300 litres par jour et qui date de 1950 et tombe chaque fois en panne. C'est une dotation de l'Italie. Présentement elle a été remplacée par une petite pasteurisatrice avec des panneaux solaires mais d'une capacité de 60 litres simplement pour toute la journée, c'est un équipement fourni par la SNV. Afin de réduire le temps de travail et répondre aux demandes, la coopérative utilise parallèlement un réchaud à gaz dont la fumée noircit les casseroles et l'hygiène n'est pas totale.

## 11. Entretien avec le réseau des femmes transformatrices de Maradi (REFAM)

Le groupement féminin REFAM a été créé en 2008 avec 25 femmes. Les domaines d'activités de ce groupement sont : la transformation, l'embouche, le petit commerce et la couture.

### – Circuit d'approvisionnement des emballages :

- ✓ le Burkina à travers une connaissance à qui elles envoient de l'argent pour des achats en cas de besoin ;
- ✓ le Nigeria à travers un commerçant qui fait l'import export entre Maradi et le Nigeria.

Les plastiques et les pots de qualités sont les types d'emballage difficiles à trouver sur ces marchés. Les plastiques sur les marchés ne répondent pas aux attentes parce qu'ils se déchirent facilement. Les femmes du REFAM préfèrent les emballages bien adaptés avec toutes les informations dessus pour une meilleure présentation de leurs produits. A cet effet, des discussions, entre un commerçant du Nigeria et ces femmes, sont en cours pour leur fournir ce genre de plastiques. Cependant, pour que ce commerçant leur fournisse ces emballages, il faut une grande commande de 500 à plus de ces sachets de 100 unités soit 50.000 sachets.

La fréquence d'approvisionnement des emballages n'est pas régulière et ces emballages sont toujours disponibles sur le marché.

### – Produits transformés

La principale denrée transformée par les femmes REFAM est le niébé avec 10 sacs par mois. Le niébé est transformé en spaghettis, biscuits, farine et couscous. Elles font aussi des gâteaux, jus et des yaourts qu'elles conditionnent dans des pots.

Contraintes : Les différentes contraintes que rencontrent ces femmes dans leur activité sont :

- ✓ le manque d'emballages adéquats ;
- ✓ la Faible connaissance de leurs produits par la population ;
- ✓ le manque de publicité sur leurs produits.

## 12. Entretien avec le groupement Tchallé Katambo (Maradi)

Le groupement Tchallé Katambo a été créé en 2007 avec 20 femmes. Ces femmes pratiquent la production et la transformation du niébé. Les activités du groupement ont commencé en 2011 par la production du niébé appuyé par IARBIC à travers les CEP durant 3 ans. En 2013 le groupement a commencé la transformation. 4 mois sur 12 le groupement est dans la production du niébé et 8 sur 12 mois il procède à la transformation de la production obtenue.

### – Circuit d'approvisionnement

Les emballages sont achetés au marché auprès d'un commerçant nommé Abdou Moumouni, boutique Wadata en face du grand marché Maradi. Ce sont des plastiques fragiles et rugueux qui se déchirent rapidement. De plus les plastiques de 1 kg sont difficiles à trouver sur le marché. Les emballages de qualité en général sont difficiles à trouver.

Les types d'emballage qui ressemblent à ceux qu'on retrouve à l'intérieur du paquet de lait sont ceux que préfèrent ces femmes.

Les emballages ne sont pas toujours disponibles sur le marché. Parfois il y a rupture d'emballage sur le marché surtout à l'approche de certains grands événements comme le SAFEM. Il faut donc prévenir à temps le commerçant pour avoir une commande.

Chaque mois, 200 sachets ou 2 paquets de 100 emballages sont achetés par les femmes Tchallé Katambo.

#### – Produits transformés

Le niébé est le principal produit transformé par ces femmes avec un sac par mois. Le niébé est transformé en couscous, farine biscuit, bassi et beroua.

Contraintes : Les problèmes qui entravent la bonne marche des activités de ces femmes sont :

- ✓ la mauvaise qualité des emballages (emballages de petite taille, se déchirant facilement, les produits changent de goût facilement avec l'humidité une fois gardés longtemps dans le plastique) ;
- ✓ le manque d'étiquette attirante ;
- ✓ le manque de structure ou d'orientation pour l'emballage de qualité.

### 13. Entretien avec Mme Salaou Safiatou, membre du groupement Eden appuyé par Afrique verte

Mme Safiatou est membre du groupement féminin Eden. Ce groupement a été créé en 2004. Cette femme a adhéré au groupement en 2005. La principale activité du groupement est la transformation du riz en couscous.



L'adhérente est tentée par la transformation des céréales en général, pour cela, elle fait un peu du tout. Elle transforme un peu de riz qui est la spécialité de son groupement et surtout le mil, le sorgho, le niébé par ordre d'importance. Si l'occasion se présente c'est-à-dire quand elle reçoit des commandes, elle fait des jus.

Les produits transformés à base de mil sont le dégué, le grimo ou bouillie aux graines (surtout pendant la période de ramadan), le couscous, le foura ou boule, les biscuits, les gâteaux et le bassi. Le dégué est plus acheté par les femmes qui le mélangent avec le yaourt. Le mil est la céréale la plus transformée et la plus vendue. Les produits à base de sorgho sont le grimo de sorgho, le couscous et le dégué qui sont très prisés par les diabétiques. Une fois transformés, les produits à base de mil peuvent être conservés jusqu'à 18 mois sans être périmés en cas de mévente. Cette formatrice peut écouler 100 à 200 kg de produits à base de mil par mois.

Le niébé est transformé en mottol Bali ou niébé décortiqué, la farine 100 % niébé pour les beignets, farine enrichie avec farine de manioc ou farine de blé + natron + poudre des feuilles de baobab couramment appelé « danwatché ». Ce ne sont pas les seuls dérivés de niébé mais ce sont les produits qu'elle transforme. Environ 5 tias de niébé sont transformées par mois. Ces 5 tias transformées peuvent faire un trimestre sans être écoulerées. En plus, le niébé ne se conserve pas pendant longtemps comme le mil ou le sorgho. Le niébé n'est pas transformé en grosse quantité à cause du manque de débouchés. Beaucoup des formatrices ne transforment le niébé que sur commande ou pendant les foires. Au moment des foires, le stock de farine de niébé toute sorte est tout le temps épuisé quelque soit la quantité produite. Un constat est que le niébé transformé n'est pas trop consommé mais on ignore la raison. Par contre le niébé non transformé (les graines) est très prisé par les consommateurs.



Le principal problème que rencontrent les transformatrices, est la mauvaise qualité des emballages de reconditionnement de ces produits transformés. La plupart de ces emballages sont soit approvisionnés en Côte d'Ivoire soit au Ghana. Les distributeurs se plaignent également de la mauvaise qualité des emballages qui se cassent vite.

#### **14. Entretien avec Mme Savadogo Binta , Responsable du Faso RI-SONGO (Ouahigouya) et Mme Oudraogo Nikiéma (Ouagadougou) Burkina Faso**

Au cours de la 9<sup>ème</sup> édition du SAFEM 2015, les femmes du Burkina étaient au rendez-vous. C'est ainsi que Mme Sawadogo, transformatrice de céréales a accordé un entretien sur leur système d'approvisionnement en emballages à l'équipe du RECA.



Selon cette transformatrice, il existe deux fournisseurs de bons emballages au Burkina. Ils se sont spécialisés dans l'approvisionnement de ces emballages et ont été autorisés à importer les emballages alimentaires et biodégradables. Ces emballages proviennent de la France. Avant les transformatrices se sont rendues sur le marché de la Côte d'Ivoire pour se ravitailler en emballages mais elles n'ont pas trouvé des sachets de bonne qualité qui leur permettent d'avoir un emballage irréprochable pour une commercialisation dans les supermarchés.

Le Burkina dispose d'une usine de fabrication des emballages (Fasoplast) mais les femmes trouvent ces emballages de faible qualité pour conditionner leurs produits.

Ces femmes du Burkina sont dans la transformation des produits agricoles depuis plus de 20 ans. Elles décrivent toujours le problème des emballages. Lors de la rencontre annuelle du monde rural avec le Président de la République « La journée du paysan », les femmes ont toujours évoqué le problème d'emballages. On dirait que le problème n'a pas bougé depuis 20 ans.

Le Gouvernement à travers la Direction de l'Agriculture a sélectionné un certain nombre de femmes choisies à cause de leur expertise dans la transformation. Ces femmes ont été accompagnées et suivies pendant un an. Après l'accompagnement, elles ont bénéficié d'un appui en emballages plastiques et cartons. Ces emballages ont été acquis par appel d'offre et ils sont de mauvaise qualité donc ils ne sont pas meilleurs que les plastiques de Fasoplast qui ont été toujours critiqués et refusés. Les femmes bénéficiaires ont reçu de grosses quantités de cet appui en emballages du Gouvernement mais dont elles ont préféré les mettre de côté à cause de la mauvaise qualité et passer de nouvelles commandes sur fonds propres. A titre d'exemple, une bénéficiaire dit d'avoir reçu plus de 15.000 emballages en carton qu'elle n'a jamais utilisé car les produits ne sont pas visibles de l'extérieur. Cela diminue la capacité de commercialisation.

Pour ces femmes, l'idéal est de s'unir et faire des commandes groupées et l'Etat devrait les accompagner dans cette optique par des subventions. Car, toujours selon ces femmes, si l'Etat les laisse à leur sort et à la merci des commerçants, elles vont toujours souffrir.

Avec les plastiques biodégradables, les femmes transformatrices arrivent à exporter leurs produits jusqu'en Europe car ils sont alimentaires, présentent bien le produit et ils sont conformes à la législation de ces pays. C'est pourquoi les transformatrices se battent pour accéder à des emballages de qualité.

Les emballages du Fasoplast se cassent facilement à la soudure et même pendant le stockage il faut également doubler chaque sachet pour éviter que le produit ne se déverse.

Bien qu'il y ait seulement deux fournisseurs des emballages de qualité, la promotrice dit ne pas rencontrer un problème de rupture car elle achète un grand stock qui lui permet d'attendre le nouvel arrivage.

– **Les avantages**

Les emballages de qualité gardent mieux et protègent les produits transformés de l'humidité. Alors que les emballages de Fasoplast, en plus du taux élevé de perte du à la cassure, permettent à l'humidité de pénétrer dans le sachet. De plus ces emballages embellissent les produits et sont adaptés à l'alimentation.

– **Les prix des emballages et conditionnement**

Les emballages de bonne qualité sont en lot de 100 à 105 sachets. Il existe trois types d'emballages :

- le plastique blanc de taille 1 kg dont le paquet est vendu à 4.000F soit **40F le sachet** ;
- l'emballage avec un côté aluminium et un côté plastique dont le paquet est vendu à 6.000 F soit **60 F le sachet** ;
- et enfin le sachet de petit format vendu par rouleau. A la dernière commande, à cause des plaintes des transformatrices pour la difficulté et la coupe non homogène du rouleau, le fournisseur a adapté le sachet à la demande et proposé des sachets facilement utilisables selon ces femmes.

Une difficulté évoquée est l'étiquette en couleur qui permet de bien présenter le produit. Là, également le fournisseur propose à ces femmes d'imprimer directement les emballages avec leur logo ou étiquette. L'avantage, cela va réduire le temps que ces femmes passent à coller les étiquettes sur les sachets, mais aussi d'avoir des emballages personnalisés et la reconnaissance de leurs produits.

|   |   |                            |
|---|---|----------------------------|
|   |   |                            |
| <p>Sachet de 1 kg permettant une conservation de deux ans</p> | <p>Sachet de 1 kg avec un côté aluminiums</p> | <p>Sachet petit format</p> |