



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

PROJET IICEM: RAPPORT TRIMESTRIELLE (MARS 2010- MAI 2010)

Date

This publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by (First author's First Name, Last Name), (Second author's First Name, Last Name), (Third author's First Name, Last Name) IBM Business Consulting Services and Abt Associates Inc..

QUELQUES IMAGES ILLUSTRANT LES ACTIVITES D'IICEM DANS LES CHAINES DE VALEUR RIZ ET POMME DE TERRE



DISCLAIMER

The author's views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of the United States Agency for International Development (USAID) or the United States Government

SOMMAIRE

Sommaire	Error! Bookmark not defined.iii
Acronymes	ixix
Resume exécutif.....	xixi
1. Chaîne de valeur riz.....	1513
1.1 Améliorer l'accès au marché	1513
1.1.1 Revue bibliographique et Enquête sur les marchés nationaux et sous régionaux.....	1513
Bamako.....	1513
Proportion d'évolution des ventes au cours des 3 dernières années.....	1715
Mopti / Nord	1715
1.1.2 Appuyer l'émergence de poles transformateur/producteur, de primes instaurant dans	
une mini rizerie et les producteurs s'engagent à approvisionner les mini rizeries.....	1715
1.1.3 Poursuite de la formation en commercialisation au niveau des nouveaux sites	1816
Sikasso	1917
1.1.4 Faciliter la promotion du riz étuvé par l'introduction de technologies modernes	1917
1.1.5 Former les femmes formatrices en gestion d'entreprise afin d'assurer la maîtrise	
des coûts et une bonne commercialisation du riz étuvé.....	2422
1.1.6 Promotion des achats groupés afin de réaliser des achats à meilleurs prix et en	
quantités plus importantes, et participation de la Coordination aux bourses de céréales	
d'Afrique Verte.....	2423
1.1.7 Facilitation de l'introduction d'équipements modernes de transformation	2423
Évolution des prix de vente dans les sites.....	2624
1.2 Améliorer la productivité.....	2725
1.2.1 Réhabiliter et procéder à des extensions de périmètres villageois et de bas-fonds en	
Haute Intensité de Main d'œuvre.....	2827
1.2.2 Réhabiliter et procéder à des extensions de périmètres villageois et de bas-fonds en	
entreprise.....	Error! Bookmark not defined.27
1.2.3 Rendre disponible les groupes motopompes au Nord Mali.....	Error! Bookmark not defined.27
1.2.4 Renforcer les capacités en gestion des infrastructures et des équipements des PIV	
.....	Error! Bookmark not defined.27
1.2.5 Promouvoir et participer à la mise en place de paysans semenciers.....	Error! Bookmark not defined.27
La certification des semences	2927
Résultat campagne 2009-10. Très bon résultats de la production de semences après	
certification.	3028
1.2.6 Poursuivre le programme de sri sur une grande échelle.....	3130
Élaboration de contrat avec IER et DNA pour la mise en œuvre des activités avec les CRRA et	
DRA dans le cadre du SRI dans les régions de Mopti, Gao, Tombouctou, Sikasso.	3231

Poursuite de la capitalisation en élaborant les manuels et film pédagogiques sur le SRI pluvial	3331
Formation des agents CRRA, DRA, ONG et projets partenaires sur le SRI pour la vulgarisation	3332
distribution des petites équipements sri.....	3433
Introduction du SRI à l'ODRS auprès de 20 producteurs	3533
1.2.7 Introduire de nouvelles technologies agricoles, des équipements agricoles innovateurs auprès des producteurs et productrices.....	3634
les Motoculteurs : acquisition des équipements, formation des conducteurs	3634
1.2.8 Re dynamisation des comités de gestion des eaux du Lotio.....	3836
Kayes.....	3836
1.2.9 Procéder à des études et réhabiliter si possible un ou des périmètres villageois.....	3837
1.3 Améliorer les services financiers.....	3937
1.3.1 Organisation de sessions de formations en alphabétisation fonctionnelle des femmes productrices de riz de la région de Sikasso.....	3938
1.3.2 Faciliter l'accès au financement des intrants agricoles	4038
Accès aux intrants.....	4038
1.3.3 Négocier un partenariat avec WASA dans le cadre de l'appui aux agro dealers	4140
1.3.4 Former et sensibiliser les organisations sur le développement de mécanisme interne de sécurisation des prêts	4240
Kayes.....	4241
1.3.5 Facilitation de l'accès au financement du fonds de roulement nécessaire à l'achat des céréales	4341
1.3.6 Renforcement des compétences de la Coordination et des associations en gestion financière.....	4342
1.4 Améliorer l'environnement agricole et de commerce	4442
1.4.1 Organisation d'une formation sur la Loi d'Orientation Agricole et ses décrets, et les textes relatifs au commerce en vue du plaidoyer afin de faciliter le commerce	4442
1.4.2 Renforcement des compétences organisationnelles et institutionnelles des groupements féminins de la région de Sikasso et des maraichères de Mopti en vue du plaidoyer	4443
Kayes.....	4543
1.4.3 Renforcement des compétences organisationnelles et institutionnelles de la Coordination et des 30 associations membres en vue du plaidoyer	4543
1.4.4 Plaidoyer pour faciliter le commerce avec le Sénégal.....	4544
• La participation active au Congrès africain du riz	4645
• La participation au SIAGRI	4745
A. Suivi de la campagne de contre saison et appui-conseil des producteurs.....	4746
B. La préparation de la campagne hivernale 2010- 11	4846
2. Chaîne de valeur Mil/sorgho.....	5049
2.1 Améliorer l'accès aux marchés	5049
2.1.1 Promotion des ventes groupées et accès au marché	5049
2.1.2 Utilisation d'un produit emballé de qualité pour favoriser la qualité post récolte....	5150
2.1.3 Aménagement et construction des magasins de stockage	5150
2.1.4 Facilitation de l'introduction d'équipements modernes de transformation	5150
2.2 Améliorer la productivité.....	5150

2.2.1	Renforcement des capacités des agents de suivi de la campagne agricole, ainsi que des organisations paysannes	<u>5150</u>
2.2.2	Appui à l'accès en semences améliorées avec INTSORMIL et achat des intrants au niveau des coopératives encadrées.....	<u>5150</u>
	Semences améliorées :	<u>5351</u>
	Engrais :	<u>5352</u>
2.3	Ameliorer les services financiers	<u>5352</u>
2.3.1	Négociation et développement avec les institutions financières des produits de crédit adapté : le crédit campagne et le crédit stockage vivrier pour les céréales sèches (mil et sorgho) <u>5352</u>	
2.3.2	Facilitation de l'accès au financement des intrants agricoles et du stockage.....	<u>5453</u>
2.4	Ameliorer l'environnement agricole et commercial	<u>5453</u>
2.4.1	ameliorer Renforcement des liens de coordination/concertation	<u>5453</u>
3.	Chaine de valeur maïs	<u>5554</u>
3.1	Ameliorer l'accès aux marchés	<u>5554</u>
3.1.1	Lancement de l'étude sur la chaine de valeur.....	<u>5554</u>
	Enquête de marchés pour les produits à base de maïs	<u>5655</u>
	Étude des diverses façons de transformer le maïs.....	<u>5655</u>
3.1.2	Facilitation de la mise en relation d'affaires entre les transformateurs et les producteurs	<u>5655</u>
3.2	Ameliorer la productivité	<u>5756</u>
3.2.1	Introduction de semences ameliores et appui pour l'emergence de semencier prive <u>5756</u>	
	Évaluation de la productivité des différentes variétés de maïs et leur applicabilité au Mali	<u>5756</u>
3.2.2	Contractualisation avec des organisations pour appuyer des producteurs à produire 2 500 hectares de maïs amélioré avec des fertilisants.....	<u>5857</u>
3.3	Ameliorer les services financiers	<u>5857</u>
3.3.1	Facilitation de l'accès au financement des intrants agricoles	<u>5857</u>
3.4	Ameliorer l'environnement agricole et commercial	<u>5857</u>
3.4.1	Renforcement des liens de coordination/concertation.....	<u>5857</u>
4.	Chaine de valeur soja	<u>5857</u>
4.1	ameliorer l'accès aux marchés	<u>5857</u>
5.	Chaine de valeur pomme de terre	<u>5958</u>
5.1	Ameliorer accès aux marchés	<u>5958</u>
5.1.1	Poursuite de l'opération de construction et d'équipement à base communautaire des magasins améliorés de stockage et de conservation de la pomme de terre	<u>5958</u>
5.1.2	Renforcement de la maitrise des techniques de marketing par les organisations de producteurs et des commerçants de pomme de terre	<u>5958</u>
	Formation des membres des comités de commercialisation pour une meilleure organisation de l'écoulement de la pomme de terre des coopératives ciblées.....	<u>5958</u>
5.1.3	Consolidation des ventes groupées par le renforcement de compétences techniques des comites de commercialisation.....	<u>6160</u>
	Promotion de l'exportation de la pomme de terre dans la sous région	<u>6160</u>
5.1.4	Facilitation de la mise en place d'un mecanisme de gestion participative des 32 nouveaux magasins de stockage et de conservation de la pomme de terre construits.....	<u>6261</u>
	Réhabilitation de vingt (20) magasins individuels pour un meilleur stockage et de conservation de la pomme de terre	<u>6261</u>

Lancement des travaux de construction et d'équipement de trente deux (32) magasins communautaires de stockage et de conservation de la pomme de terre	6362
5.2 Ameliorer la productivite	6463
5.2.1 Facilitation de l'accès des producteurs aux intrants.....	6463
5.2.2 Introduction de nouvelles technologies de production de la pomme de terre.....	6463
5.2.3 Test de démonstration sur les bonnes pratiques de productions de la pomme de terre et développement de la culture par les femmes.....	6463
5.2.4 Appui au laboratoire de l'IPR/IFRA de Katibougou pour la production locale de semences de pomme de terre.....	6463
5.2.5 Introduction de la technologie IPM pour la production et la conservation de la pomme de terre.....	6463
5.3 Ameliorer les services financiers	60
5.4 Ameliorer l'environnement agricole et de commerce	60
6. Chaine de valeur mangue	6664
6.1 Ameliorer acces aux marches	6664
6.1.1 Enquête sommaire sur le marché européen sur la mangue séchée, la mangue déshydratée par osmose et la pulpe	6664
6.1.2 Facilitation de la mise en place du système d'approvisionnement au niveau de l'usine de pulpe 6664	
Organisation d'une série de rencontres entre producteurs et COMAFRUIT pour la fixation de prix de ventes des mangues.....	6665
Facilitation de la mise en place du système d'approvisionnement de la usine COMAFRUIT.	6765
Organisation du système d'approvisionnement de la COMAFRUIT :	6766
A. La planification des récoltes selon l'entrée en maturité des mangues.....	6766
B. La formation des producteurs et récolteurs aux techniques de cueillette des mangues	6867
C. La supervision de la collecte des mangues au niveau des vergers et centres de collecte suivi de l'empotage des camions	7068
D. La livraison des mangues au niveau de l'usine dans les camions de 15 tonnes.....	7169
6.1.3 Renouveau des certificats biologiques eco-cert et ajoute des 200 nouveaux.....	7270
Suivie des plantations de mangues ayant obtenues la certification Biologique, et accompagnement des producteurs de mangue pour le renouvellement des certificats biologiques	7270
Renouvellement de la certification biologique.....	7371
Actualisation du système documentaire des producteurs et des unités de transformation afin obtenir le renouvellement de la certification Biologique.....	7371
6.1.4 Appuyer le cercle des transformateurs de mangue sechee du mali a la construction d'un magasin pour le contrôle qualite de la mangue sechee	7472
Appui à l'obtention de contrats fermes afin d'assurer la production annuelle de mangues séchées	7472
Accompagner l'ACTM pour l'amélioration de la qualité et des quantités des mangues transformés	7473
Elaboration des projets de subvention pour le cercle des transformateurs (dépôts de Gaz, magasin de stockage et de contrôle qualité)	7573
Concertation des membres du cercle pour un accord sur l'achat et le choix du site pour la construction du centre.....	7573
Suivis des travaux de construction du centre de stockage, et de contrôle qualité.....	7574
6.1.5 test de la qualite sur des emballages haut de gamme	7675
6.2 Ameliorer la productivite	7776

6.2.1	Facilitation de la mise en place du système d'approvisionnement villageois de la Compabas, le regroupement des coopératives de mangues des 9 communes de Sélingué....	<u>7776</u>
6.2.2	Géo référencement et codification de toutes les plantations encadrées par le projet pour le compte de la Compabas.....	<u>7776</u>
6.3	Ameliorer les services financiers.....	<u>7776</u>
6.3.1	Facilitation de l'accès au financement du fonds de roulement pour les unités de séchage.....	<u>7776</u>
6.4	Ameliorer l'environnement agricole et commercial	<u>7977</u>
6.4.1	Plaidoyer pour améliorer l'environnement des affaires au Mali, afin d'attirer des investissements majeurs en agriculture	<u>7977</u>
	Autres activités	<u>7977</u>
7.	Chaine de valeur échalote	<u>8180</u>
7.1	Ameliorer l'accès aux marchés	<u>8180</u>
7.1.1	Suivi de la promotion des ventes groupées.....	<u>8180</u>
7.1.2	Développement des échalotes de qualité export sur les marchés sous régionaux	<u>8180</u>
	Participation à la rencontre de ATP au Burkina	<u>8180</u>
7.1.3	Suivi des exportations sous régionales à partir des marchés de Bamako	<u>8280</u>
7.1.4	Poursuite de l'opération de construction et d'équipement à base communautaire de 7 magasins améliorés.....	<u>8280</u>
	Suivi des cases de conservation et magasin de stockage mis en place.....	<u>8280</u>
	Echange avec les promoteurs pour les nouvelles cases à mettre	<u>8281</u>
	Elaboration de TDR pour OMA.....	<u>8281</u>
7.2	Ameliorer la productivité.....	<u>8381</u>
7.2.1	Appui à la mise en relation d'affaires avec les paysans semenciers de Niono.....	<u>8381</u>
7.2.2	Introduction d'une nouvelle variété sélectionnée par l'IER au Plateau Dogon	<u>8381</u>
	Suivi de test de variété Tata	<u>8382</u>
7.2.3	Introduction de l'échalote dans 2 PIV de Tombouctou et 2 PIV de Gao.....	<u>8483</u>
7.2.4	Vulgarisation des technologies de séchage d'échalote auprès des productrices de l'OPIB	<u>8483</u>
7.2.5	Introduction de la variété d'oignon hivernal à l'OPIB, à l'ODRS, au Plateau Dogon et à Tombouctou en partenariat avec WASA, ATP et l'IER.....	<u>8483</u>
	Introduction de la variété d'oignon d'hivernage	<u>8483</u>
	Participation à la formation sur les bonnes techniques de production de l'oignon d'hivernage	<u>8583</u>
	Visite d'échange des producteurs de Baguinéda à Bandiagara	<u>8584</u>
7.2.6	Étude pour les travaux de réhabilitation de 10 périmètres d'échalote	<u>8684</u>
7.3	Ameliorer les services financiers.....	<u>8684</u>
7.3.1	Facilitation de l'accès des coopératives au financement des intrants	<u>8684</u>
	Suivi des fonds mis à la disposition de certaines coopératives.....	<u>8684</u>
7.4	Ameliorer l'environnement agricole et commercial	<u>8685</u>
7.4.1	Renforcement des capacités organisationnelles d'une Union du Plateau Dogon	<u>8685</u>
	Participation à la réunion du cadre de concertation de l'oignon/échalote	<u>8785</u>
	Participation à la rencontre de l'Interprofession échalote/oignon	<u>8786</u>
	Participation à la rencontre du comité de suivi de l'interprofession échalote/oignon,	<u>8786</u>
	Difficultés	<u>8886</u>
	Recommandations.....	<u>8887</u>
8.	Chaine de valeur tomate	<u>8987</u>
8.1	Ameliorer l'accès aux marchés	<u>8988</u>

8.1.1 Fourniture de semences de variétés tolérantes.....	8988
1. Des semences tolérantes et résistantes de Heinz et Shasta sont achetées et disponibles pour les distributeur; les quantités sont :.....	8988
8.2 Améliorer la productivité.....	9089
8.2.1 Poursuite de la technique du « Host Free Period » dans la zone de Sélingué.....	9089
Conclusions et recommandations.....	9189
9. Chaîne de valeur ail.....	9290
10. Chaîne de valeur produits horticoles.....	9290
10.1 Améliorer accès aux marchés.....	9391
10.1.1 Prospection pour identifier les produits demandés ou désirés par les consommateurs de la localité.....	9391
10.2 Améliorer la productivité.....	9492
10.2.1 le test des produits maraichers à grande échelle.....	9492
10.2.2 l'appui aux maraichers urbains et périurbains de Bamako.....	9493
Bamako.....	9593
Conclusions et Recommandations.....	9593
11. Chaîne de valeur pois sucre.....	9594
11.1 Améliorer accès aux marchés.....	9594
11.1.1 enquête sur le marché du pois sucre.....	9594
11.1.2 renforcement des producteurs sur les bonnes pratiques de triconditionnement et stockage du pois sucré afin de lutter contre les champignons sécrétant l'aflatoxine.....	9695
11.1.3 Appui à la mise en place de la logistique.....	9796
11.2 Améliorer la productivité.....	9897
11.2.1 facilitation de l'accès des producteurs aux intrants Pour permettre aux producteurs d'accéder aux intrants de qualité et à des coûts plus compétitifs.....	9897
les activités spécifiques suivantes ont été programmées :.....	9897
11.2.2 dissémination des bonnes pratiques pour la production du pois sucre Pour rehausser le rendement du pois sucré, il sera diffusé des meilleures pratiques de production de pois sucré.	9997
les activités suivantes furent programmées:.....	9997
11.3 Améliorer les services financiers.....	9998
CONTRAINTES/RECOMMANDATIONS.....	10099
12. Chaîne de valeur pisciculture et rizi-pisciculture.....	101100
13. Gestion des ressources naturelles, biodiversité, face aux changements climatiques.....	106105

ACRONYMES

ANSSA	Agence Nationale de Sécurité Sanitaire des Aliments
AVPA	l'Association des Vendeurs des Produits Agricoles de Bamako
CONFIAT	
CRRA	Centre Régional de Recherche Agronomique
CSV	Crédit Stockage Vivrier
DAO	Demande d'appels d'offres
DNEF	Direction Nationale des Eaux et Forêts
DRA	Direction Régionale de l'Agriculture
ECOCERT	
FARANFASI SO-OP	Centre de gestion FANFASI SO des Organisations Paysannes
FDR	Fiche Descriptive RAMSAR
GIE RCGOP	Groupement d'Intérêt Economique Réseau Conseil en Gestion des Organisations Paysannes
GIS	Geographical Information System (Système d'information géographique)
GREFA	Groupe de Recherche, d'Etudes et de Formation Agricole
GRN	Gestion des Ressources Naturelles
IB Négoco	Ibrahim Bagayoko Négoco
IER	Institut d'Économie Rurale
IICEM	Integrated Initiatives for Economic Growth in Mali
AOM	Agrume et Oléagineux du Mali
JAAL	Journée Agricole de l'Alimentation (Ouaga)
LOA	Loi d'Orientation Agricole
ODRS	Office for the Rural Development of Sélingué
OHVN	Office de la Haute Vallée du Niger
OMA	Observatoire des Marchés Agricoles
ONG	Organisation non gouvernementale
OP	Organisations paysannes
OPIB	Office du Périmètre Irrigué de Baguinéda
PDCO	Programme de Développement Communautaire
PIV	Périmètre Irrigué Villageois

SICA	Société d'Intérêt Collectif Agricole
SRI	Système de Riziculture Intensive
UCUTOHA	Union des Coopératives de Tondibi et de Ha
URCEP	Union Régionale des Commerçants Exportateurs de Pommes de Terre
USAID	United States Agency for International Development

RESUME EXECUTIF

Ce trimestre se caractérise par la poursuite des activités au niveau des différentes chaînes de valeur.

Au niveau de la chaîne de valeur riz, les activités ont essentiellement porté sur les préparatifs pour l'installation de la campagne d'hivernage 2010-2011, la poursuite de la commercialisation et le renforcement des capacités des producteurs et transformatrices (notamment dans le cadre des techniques d'étuvage à Sikasso).

En effet, par le biais de ses organisations de producteurs encadrées, le projet vise à appuyer la commercialisation de 4 000 tonnes de riz cette année contre 2 685 tonnes en 2008-2009, soit un accroissement de 50 %.

Il faut noter par ailleurs que des enquêtes ont été effectuées sur les marchés de Bamako (par une équipe d'IICEM appuyée par un consultant) pour voir l'évolution des prix du paddy et du riz décortiqué d'une part et d'autre part pour voir les exigences du consommateur en termes de riz. Pour répondre à ces exigences des contacts ont été pris avec la société CAFOND de Niono pour la fourniture de deux mini-rizeries qui vont permettre désormais de fournir une gamme variée de riz aux consommateurs de la région de Mopti puis par la suite au reste du Mali.

Les activités d'irrigation en accompagnement de tout ce processus se sont poursuivies à l'entreprise et en haute intensité de mains d'œuvre (HIMO) avec la participation des bénéficiaires. La réhabilitation des réseaux d'irrigation par le revêtement des canaux est en cours sur 13 sites au Nord. Quant aux travaux d'extension des superficies par les entreprises, ils sont pour la plupart démarrés et ne connaissent de contraintes majeures.

Au niveau de la chaîne de valeur mil/sorgho, les activités se sont surtout focalisées sur la préparation et le lancement de la campagne agricole 2010-2011. Les superficies prévues pour cette campagne 2010-2011 sont de l'ordre de 4.605 ha. Pour ce faire, des missions ont été conduites à Kayes, Diéma, Koutiala, Ségou, Baraouli, Mopti, Douentza, Koro et Bankass, pour rencontrer et discuter avec les producteurs, les ONG partenaires et services techniques, les institutions financières pour discuter et convenir sur les superficies à emblaver, les modalités de financement et les dispositifs à mettre en place pour le suivi des activités.

En vue du développement des marchés des produits transformés, une formation sur la commercialisation a été organisée à Sévaré par le projet transformation-marketing d'INTSORMIL en collaboration avec IICEM. Elle avait pour objectif de donner des outils aux transformatrices afin qu'elles se procurent des céréales de qualité afin de mettre sur le marché des produits de transformation de qualité supérieure et à des prix abordables par les consommateurs.

Au niveau de la chaîne de valeur maïs, les principales activités menées durant ce trimestre se sont essentiellement porté sur le lancement de l'étude sur la chaîne de valeur maïs. Les activités proprement dites ont concerné la revue documentaire, l'élaboration d'un

questionnaire guide, les enquêtes de marché, les contacts avec les partenaires de la chaîne de valeur maïs. Outre l'étude maïs, des actions ont été entreprises dans le sens de l'amélioration de la productivité.

Afin d'améliorer les niveaux actuels moyens de rendement qui tournent autour des 1500 kg/ha, il a été mis à la disposition des producteurs/productrices une cinquantaine de tonnes de semences dont 25 T de chacune des variétés de Sotubaka et de Dembanyuman. La distribution suit son cours normal.

Au niveau de la chaîne de valeur pomme de terre il faut noter que le trimestre a connu une évolution considérable des ventes de la pomme de terre par les producteurs encadrés par le projet. Les ventes ont atteint plus de **91%** des volumes ciblés par le projet. Au même moment les valeurs des ventes ont atteint plus de **98%** de la cible du projet. Cela s'explique par une augmentation considérable des prix d'achat aux producteurs par rapport à la moyenne des trois dernières années qui passe de **125 FCFA/Kg à 180 FCFA/Kg** à la même période soit une croissance d'environ **44%**.

Au niveau de la chaîne de valeur mangue, plusieurs activités concourant à son développement ont été réalisées durant ce trimestre. Des résultats opérationnels ont été atteints en liaison avec le plan de travail 2009-10 et les indicateurs du projet. Pour mieux assoir un système de récolte des mangues, le gestionnaire chaîne de valeur a procédé à une prospection de toutes les zones retenues pour le programme COMAFRUIT.

Au niveau de la chaîne de valeur échalote, les points saillants des activités pour ce trimestre ont porté sur l'élaboration d'un plan stratégique pour l'ULPTE avec l'appui d'un consultant international. Pour effectuer le travail 2 missions ont été effectuées par le consultant au Plateau Dogon. La 1^{ère} mission a conduit à l'élaboration de document sur les grands défis à relever pour la promotion de la chaîne de valeur échalote/oignon au Plateau Dogon. Ces grands défis ont été validés au cours d'une rencontre effectuée dans les 7 zones de productions.

Il faut également retenir la participation des producteurs du plateau dogon à la mise en place de l'interprofession grâce à la contribution d'IICEM au financement de cette activité.

Au niveau de la chaîne de valeur tomate l'essentiel porte sur la poursuite des activités autour du Host free period.

Les activités pour l'horticulture au cours de ce trimestre ont consisté pour l'essentiel à prendre contact avec le syndicat espagnol du pois sucré afin de mieux connaître le cahier de charge et les conditions optimales d'achat du produit. Avec ces données, le projet pourra entreprendre les actions d'amélioration de la productivité.

Les activités programmées dans le domaine de la rizipisciculture pour ce trimestre, ont porté sur l'élaboration du programme d'activités, les visites de prospection de sites, les diagnostics rapides auprès des pisciculteurs, la recherche de documents auprès des structures techniques pour la revue documentaire, l'identification des producteurs d'alevins et de production de poissons, la formation des acteurs clés sur la technique de rizipisciculture et l'aménagement du dispositif de rizipisciculture.

Les activités dans le domaine de la gestion des ressources naturelles, de la biodiversité et de l'adaptation aux changements climatiques, ont pour ce trimestre ont été essentiellement sur l'adoption et la mise en œuvre des conventions locales de gestion des ressources naturelles, l'entretien des palissades et la fixation biologique des dunes au Lac Horo et Tondibi d'une part et la matérialisation des limites provisoires de la forêt galerie de la rivière Bagoé, l'entretien et l'élargissement de pare feu dans le complexe de Bougouni-Yanfolila d'autre part.

I. CHAINE DE VALEUR RIZ

I.1 AMELIORER L'ACCES AU MARCHÉ

Cet ensemble d'activités vise à mieux comprendre la chaîne de valeur riz, le fondement des activités à venir qui vont augmenter la commercialisation et l'accès au marché des acteurs sur cette chaîne de valeur. A travers ses organisations de producteurs encadrées, le projet vise à appuyer la commercialisation de 4 000 tonnes de riz cette année contre 2 685 tonnes en 2008-2009, un accroissement de 50 %. Cette croissance se fait dans le respect de la stratégie d'appui aux organisations paysannes et le développement des efforts de segmentation de la demande, afin de mieux servir le marché final. Ces efforts seront cependant orientés en fonction des différentes études et analyses de marché qu'IICEM entreprendra en début du plan de travail afin d'améliorer la connaissance des acteurs sur les opportunités du marché.

I.1.1 REVUE BIBLIOGRAPHIQUE ET ENQUETE SUR LES MARCHES NATIONAUX ET SOUS REGIONAUX

BAMAKO

L'équipe d'IICEM composée du Consultant et les assistants chaîne de valeur ont mené des enquêtes sur les différents niveaux des commerçants et transformateurs de riz afin que les partenaires d'IICEM comprennent mieux les préférences des acheteurs, leur clientèle ciblée, les attitudes au regard du rapport qualité/prix, la disponibilité du riz préféré, la périodicité et les investissements qu'ils doivent consacrer pour améliorer l'accès à ce riz préféré. Ensuite, mener des enquêtes sur les consommateurs de riz.

Les enquêtes ont eu lieu à Bamako, Mopti et Sikasso.

Les résultats obtenus sont :

A Mopti

Tableau N°1 : Prix de vente des catégories de riz

Riz super	Riz (importé) 100kg et tonne Prix en FCFA	Riz local 100kg et tonne Prix en FCFA
Riz super (25% brisures)	28 000FCFA soit 280 F/kg et 280 000 FCFA/ tonne	/
Riz super (-10 % brisures)	270 FCA/ kg	/
Riz moyen	/	31.000 à 32.000FCFA/sac et 290.000 à 295.000 FCFA/tonne

A Sikasso

Tableau N° 2 : Prix de vente des catégories de riz

Riz super	Riz (importé) 100kg et 50 kg Prix en FCFA	Riz local 100kg et tonne Prix en FCFA	observations
Riz super (25% brisures)	30 000 FCFA soit 300 F/kg et 15 000 FCFA pour le sac de 50 kg.	/	Apprécié pour son aptitude de se gonfler au moment de la cuisson.
Riz moyen	/	30.000 à 31.000FCFA/sac	

Commentaires

En observant les prix pratiqués à partir des résultats des enquêtes sur les différents marchés locaux, nous constatons que :

- Les demi-grossistes vendent le riz par sac de 50 kg et 100 kg.
- Les détaillants vendent à partir de demi-kilo à 25 kg très généralement pour le riz local ou le riz importé
- Les grossistes écoulent le riz à partir de la tonne et plus

PROPORTION D'EVOLUTION DES VENTES AU COURS DES 3 DERNIERES ANNEES

Force est de constater qu'au niveau des commerçants interrogés, la proportion des ventes a décliné de 2007 à 2010 et les prix ont diminué de cette période à maintenant respectivement de 17 000 FCFA/sac de 50 kg à 16 000 F, et de 16 000 F à 15 000 F. Cela est dû au développement et à l'augmentation des aménagements hydro-agricoles au profit des organisations de producteurs de riz dans les régions de Mopti et Sikasso. Ceci explique de fait la disponibilité de riz au sein des ménages pendant une bonne période de l'année.

Il reste à explorer les axes Mopti-Ouagadougou, Gao-Niamey, Kayes- Nord Est du Sénégal.

MOPTI / NORD

1.1.2 APPUYER L'EMERGENCE DE POLES TRANSFORMATEUR/PRODUCTEUR, DE PRIVES INVESTISSANT DANS UNE MINI RIZERIE ET LES PRODUCTEURS S'ENGAGENT A APPROVISIONNER LES MINI RIZERIES

En effet une grande partie du riz transformé au Mali l'est à travers les décortiqueuses traditionnelles qui ont non seulement une faible capacité de transformation, mais aussi et surtout une qualité médiocre du riz transformé qui contient un taux d'impureté allant de 10 à 15%. Ce qui constitue une perte importante pour le consommateur qui paye un tel riz. Cet état de fait a conduit à une faible valorisation du riz local produit dans les régions Nord du Mali. Pour palier à cette insuffisance, une mission d'IICEM composée de représentants du projet, de producteurs et de commerçants transformateurs s'est rendue dans la vallée du fleuve Sénégal et de la Falémé ainsi qu'en zone Office du Niger pour s'enquérir des expériences en matière de transformation et de valorisation du riz local à travers les mini rizeries en vue de le rendre plus compétitif par rapport au riz importé grâce à un meilleur taux de décortilage et à la qualité du riz décortiqué ainsi que la gamme variée qu'elle offre sur les marchés (riz entier très propre, riz intermédiaire et riz brisure). Dans le cadre de la promotion du riz de qualité, le programme IICEM entend mener les activités allant de la prospection à l'installation Complete des unités avec les acteurs.

Les activités réalisées ont porté sur :

- Mission exploratoire au Sénégal;
- Mission exploratoire à L'Office du Niger;
- Choix du partenaire Cafon comme fournisseur des équipements et le service après vente
- Élaboration de TDR suivi du processus administratif d'approbation.

Le dossier est approuvé par l'USAID et nous devons passer à la phase de commande et l'étape du développement du plan d'affaire avec les promoteurs et la définition des aspects socio-organisationnels autour de l'activité avec les parties prenantes.

1.1.3 POURSUITE DE LA FORMATION EN COMMERCIALISATION AU NIVEAU DES NOUVEAUX SITES

Un riz soigneusement décortiqué et ensaché avec logo (tel que discuté au point 1.2) peut constituer un label apprécié par la couche moyenne des centres urbains et ruraux. Pour produire ce label, IICEM et les commerçants qui vont acheter les mini rizeries travailleront en synergie avec les Unions membres de la Fédération des irriguants de la région de Mopti partenaires pour fournir le riz de qualité, Ce processus sera accompagné de :

- La formation des membres des comités de gestion des nouveaux sites en gestion d'entreprises et gestion financière ;
- La formation à l'élaboration des plans de vente ;
- La formation et encadrement à l'élaboration des bilans de campagne et compte de résultats.

Le consultant est identifié et l'activité sera réalisée après la mise en place des aspects socio-organisationnels autour de la mini rizerie.

Identification du consultant et échange sur le contenu des modules

SIKASSO

1.1.4 FACILITER LA PROMOTION DU RIZ ETUVE PAR L'INTRODUCTION DE TECHNOLOGIES MODERNES

Afin de créer une valeur ajoutée dans la filière riz de bas fond au Sud, les activités spécifiques suivantes seront prévues par le projet:

- la signature d'un contrat avec avec l'OMA afin de connaître l'ensemble des informations sur le marché du riz étuvé (fluctuation des prix, différentes destinations du riz étuvé, volumes de riz étuvé commercialisés, etc.) ;
- La collaboration avec l'ANSSA pour le suivi du respect des normes de qualité et sanitaire de l'étuvage du riz ;
- La formation des femmes transformatrices de Zangaradougou sur les bonnes pratiques d'étuvage et séchage du riz ;
- L'information des groupes de femmes sur les demandes de marché et leurs périodicités afin d'établir un planning,
- L'extension de l'introduction de la technologie moderne d'étuvage, et de séchage dans les zones de Niéna, Loutana, M'pegnesso, Finkolo Ganadougou et Nantoumana et formation des femmes concernées ;
- La formation conjointe avec la GTZ sur les pratiques d'étuvage du Bénin ;
- Le développement des marchés de niche pour le riz étuvé ;

Activités réalisées :

Afin de créer une valeur ajoutée dans la filière riz de bas fond au sud, deux formations ont été faites au cours de ce trimestre sur la nouvelle technologie de l'étuvage.

- La formation financée par IICEM a été faite par deux formateurs venant du centre Faranfassi so de Niono sur un nouveau dispositif << barrique avec un foyer amélioré >>
- La seconde l'a été conjointement avec la GTZ sur les pratiques d'étuvage du Bénin.

Résultat obtenu

- ✓ Renforcement des capacités des femmes de Zangaradougou
- ✓ Introduction des techniques d'étuvages sur les sites encadrés par IICEM (Nièna, Nantoumana, Finkolo Ganadougou, Loutana, M'pegnesso)

Plus de 300 femmes formées sur la technologie moderne d'étuvage. Le tableau ci-dessous fait le point de la participation des auditrices par session.

Tableau N° 3 : Nombre de participantes par session de formation

Session	Technologies	Volume	Sites	Effectif	Partenaires
1	Technique de la Barrique	140 Kg	Sikasso 8 villages	250	Consultant Franfassiso Niono
2	Technique de la marmite	40 Kg	Sikasso 8 villages Ségou 7 villages	30 30	Passip / GTZ Lux développement Consultant Benin
				310	

Session 1

La session 1 a été animée par deux formateurs venant du centre Faranfassi so de Niono.

Cette technique utilise une barrique à laquelle est fixée un foyer amélioré et à l'intérieur de la barrique il y a un tamis qui permet de retenir le riz à étuver, sur ce tamis un tuyau percé de petits trous est fixé appelé diffuseur de vapeur. Ce tamis muni du tuyau est supporté par une barre ronde en dessous de laquelle il y a de l'eau. A l'extérieur de la barrique existent des crochets qui permettent son oscillation lors des sorties du paddy.

La barrique est constituée d'un couvercle qui permet de garder la vapeur. A sa base est fixé un robinet qui permet de vider l'eau de la barrique après le trempage et la mise en vapeur.

Session 2 (vulgarisation de la technologie de la marmite) :

En partenariat avec le projet PASSIP/ GTZ et le projet LUX Développement une session de formation a été organisée à l'intention des femmes étuveuses des régions de Sikasso et de Ségou.

La formation avait pour objet l'introduction d'une technologie moderne d'étuvage du riz (celle de la marmite) avec en témoin la technique traditionnelle. Sur le tableau ci-dessous on peut voir le niveau de participation des auditrices par région et par sites aux différents modules dispensés.

Tableau N°4 : Effectif des participants par région et par localité aux différents modules dispensés

Région	Localités	Effectif participants	Modules
Sikasso	Zangaradougou Mègnesso, Loutana Kléla Nantoumana Niéna Finkolo-ganadougou Sélingué	30	- Bonnes pratiques hygiéniques - Technique moderne d'étuvage - Compte d'exploitation
Ségou	Dioro San Tineni Yangasso Pétékelesso Konodimini N'gara	30	-Bonnes pratiques hygiéniques - Technique moderne d'étuvage - Compte d'exploitation
2	15	60	

Dans le souci de l'amélioration des conditions de transformation du riz étuvé dans les zones d'intervention des projets IICEM, PASSIP/ GTZ et le projet LUX Développement au niveau des régions de Sikasso et Ségou, 60 femmes étuveuses ressoissantes de 15 villages ont pris part à la cession susmentionnée. En effet, tous les partenaires sont convenus de la nécessité d'améliorer la qualité du riz étuvé dans les principaux bassins d'étuvage de Sikasso et de Ségou.

Le riz étuvé fait parti du riz haut de gamme car plus nutritif parce que contenant plus de vitamine B et de protéine que le riz ordinaire.

La non maîtrise de la technologie de production du riz étuvé dans des conditions d'hygiène et l'absence d'équipements au niveau des unités de transformation (car pour la plupart artisanales) constituent le goulot d'étranglement pour une meilleure compétitivité du riz étuvé sur le

marché local et sous-régional. En effet, ce marché est caractérisé par une exigence de plus en plus accrue de la qualité du riz étuvé. Le riz étuvé produit par les transformatrices de Ségou et de Sikasso est de qualité inférieure du fait de son odeur un peu désagréable, de sa couleur peu éclatante, de la présence de petits cailloux et de grains de sable. Il se caractérise par ailleurs par un fort taux de brisure pouvant aller jusqu'à plus de 50%. Par contre, sur le même marché notamment à Ségou, on y retrouve le riz burkinabais qui est de qualité meilleure (propre, sans mauvaise odeur et moins de brisure).

La formation sur la technologie a consisté à faire l'étuvage avec la technique traditionnelle et la technique améliorée tout en comparant leurs avantages. Le tableau ci-dessous fait ressortir les appréciations des femmes.

Tableau N° 5 : Impression des auditrices sur les différentes technologies d'étuvage

Paramètres de comparaison	Méthode traditionnelle (trempage paddy à l'eau ordinaire, jarre trouée)	Méthode Traditionnelle (trempage à l'eau chaude, marmite)	Nouveau dispositif
Temps d'étuvage	Long	Court	Très court
Temps de Séchage au soleil	Court	Court	Court
Propreté des produits	moyenne	Moyenne	Très bonne
Pénibilité	Pénible	Moins pénible	Moins pénible
Brisure au décorticage	faible	moyen	Faible
Odeur du riz	mauvaise	bonne	Bonne
Perte de riz pendant l'étuvage	importante	importante	Pas de perte
Couleur	Plus ou moins attrayante	Plus ou moins attrayante	Attrayante

Similitude des 2 technologies

Les deux techniques font à peu près les mêmes opérations mais les matériels diffèrent. Les différentes opérations d'étuvages avec la barrique ou avec la marmite sont :

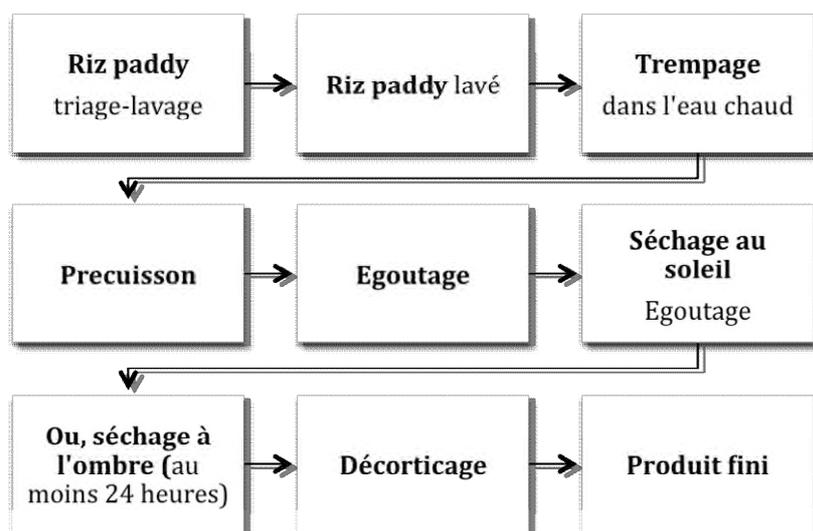


Tableau N°6 : Eléments comparés des techniques traditionnelles et améliorées d'étuvage

Matériels utilisés Barrique Essoreuse Râteau Bâche Bassine Seau Calebasse Pèle Gants	Matériels utilisés Marmite Bac d'étuvage Râteau Bâche Bassine Seau Calebasse Panier Louche
Peut contenir 140 Kg de paddy à étuver	Contient 40 Kg de paddy à étuver
Qualité du produit fini : très bonne	Qualité du produit fini : très bonne

Ces deux techniques permettent d'obtenir du riz étuvé de très bonne qualité plus compétitif sur les marchés sans mauvaise odeur, très propre, sans grains de sable et de petits cailloux et donnent un très faible taux de brisures au décortilage.

120 femmes ont été formées sur les bonnes pratiques d'étuvage du riz et du compte d'exploitation contre 300 prévus.

1.1.5 FORMER LES FEMMES TRANSFORMATRICES EN GESTION D'ENTREPRISE AFIN D'ASSURER LA MAITRISE DES COÛTS ET UNE BONNE COMMERCIALISATION DU RIZ ETUVE

Tableau N°7 : Effectif des femmes formées par région aux différents modules dispensés sur l'étuvage

Sites	Effectif	Modules
Sikasso	30	-Calcul coûts de revient
Ségou	30	-Prix de vente
2	60	-Compte d'exploitation

60 femmes étuveuses des régions de Sikasso et Ségou ont reçu une sur la détermination des coûts de revient et la fixation des prix de vente. Elles ont par ailleurs fait une formation sur la planification des ventes de riz étuvé. La formation a été faite parallèlement à la formation sur la technique d'étuvage améliorée avec la marmites à Sikasso et Ségou

Les résultats obtenus : la formation de 60 femmes sur la gestion d'entreprise et particulièrement sur le compte d'exploitation. Elles ont eu une meilleure compréhension des revenus et de la marge bénéficière.

1.1.6 PROMOTION DES ACHATS GROUPES AFIN DE REALISER DES ACHATS A MEILLEURS PRIX ET EN QUANTITES PLUS IMPORTANTES, ET PARTICIPATION DE LA COORDINATION AUX BOURSES DE CEREALES D'AFRIQUE VERTE

Pas d'activité pour cette rubrique au cours de ce trimestre.

1.1.7 FACILITATION DE L'INTRODUCTION D'EQUIPEMENTS MODERNES DE TRANSFORMATION

2 mini-rizeries ont été commandées et sont en cours de confection pour améliorer la transformation du riz des PIV en vue d'une meilleure valorisation de ce produit dans la région de Mopti. L'un des porteurs de dossier a au cours de ce trimestre procédé à la construction de

magasins de stockage qui vont accueillir son stock de riz pour la transformation. Un stock important de riz est déjà entreposé au niveau du site par le promoteur.

AUTRES ACTIVITES

LA REHABILITATION DE MAGASIN DE STOCKAGE ET PREPARATION DE LA CAMPAGNE DE COMMERCIALISATION CSV A SIKASSO

Tableau N°8 : Situation des magasins réhabilités dans la région de Sikasso

Région	Sites	Capacité de Stockage (T)
Sikasso	Kouroumasso	60
	Loutana	60
	Nantoumana	60
	Ouogan	60
	Zangaradougou	60
	Tiola	60
Total	6	360

Dans le but de conserver le riz pour le vendre à un prix plus rémunérateur, 6 magasins d'une capacité de 60 tonnes chacun sont en construction au profit des groupements féminins de kouroumasso, Loutana, Nantoumana, Ouogan, Zangaradou, Tiola .Ces magasins sont finis à 98%.

Tableau N°9 : Situation du crédit stockage vivrier (CSV) à M'Pégnèso et Loutana

Site	Quantité (Kg)	Valeurs FCFA
M'pégnèso	1.600	408.000
Loutana	2.000	510.000
Total	3.600	918.000

Pour la commercialisation du riz certains groupements féminins ont commencé les activités de déstockage.

Tableau N°10 : Situation de l'évolution des stocks à M'Pégnèso et Loutana

Quantité totale en Stocks (Tonne)	Quantités vendues (T)	Valeurs FCFA
93.484	16.175	2.426.250

Sur une quantité totale en stock de 93, 484 tonnes, 16, 175 tonnes ont déjà été vendues, soit 17%.

Tableau N°11 : Situation de l'évolution des volumes commercialisés en 2010 par région

Situation de l'évolution de la commercialisation par région	Quantité en stock (Tonnes)	Volume commercialisé (tonnes)	Valeur (FCFA)
Sikasso	93.484	16,175	2 426 250
Mopti	1.660,68	1330,00	199 500 000
Tombouctou	45.080,00	9 783,00	135 328 350
Gao		251,60	37 650 000
4		11380,775	374904600

Tableau N°12 : Évolution des prix de vente du riz paddy et celui décortiqué par site et par région

Région	Prix Paddy FCFA /Kg	Prix riz décortiqué FCFA / Kg
Sikasso	150	255- 275
Mopti	150	350
Tombouctou	140 – 180	350
Gao	150	350

KAYES

Les activités d'IICEM se sont étendues sur la région de Kayes. Le partenariat s'est focalisé sur une coordination de 30 associations féminines. Ces groupements de femmes sont spécialisés dans la vente et la transformation des céréales sèches. Elles sont encadrées par l'Ong Afrique Verte. Un entrepôt d'une capacité de 600 tonnes est en construction (sur financement IICEM) pour favoriser le système de vente groupée et accroître leur capacité de stockage.

I.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

Tableau N°13 : Situation de la production campagne 2009-10 au niveau des PIVs

Région	Nombre OP	Sup. exploitée Ha	Production en T	Rendement moyen, T/ha	Rendement maximum, (en T/ha)	Rendement minimum (en T/ha)
Mopti	41	950,72	4 915,68	5,17	7,85	3
Tombouctou	22	1.056,00	5 566,58	5,27	6	3,09
Gao	11	165,93	906,38	5,46	6,95	2,50
Total/Moyenne	74	2.172,65	11.388,64	5,24		

Pour cette campagne 2009-2010, les organisations de producteurs et productrices visaient une production de 12 000 tonnes de paddy contre 8 141 tonnes observées en 2008-2009 soit une croissance prévisionnelle de 47 %. La production réelle obtenue au niveau des 4 zones d'intervention du projet qui abritent les petits périmètres irrigués villageois (PIV) est de 11 388,84 tonnes soit environ 95% de la prévision. Le niveau de productivité observé varie d'une région à l'autre comme on peut le constater sur le tableau ci-dessus.

Tableau N°14 : Situation des réalisations au niveau des bas-fonds en 2009-2010

Region	Nombre OP	Sup. exploitée Ha	Production en T	Rendement moyen, T/ha	Rendement maximum, (en T/ha)	Rendement minimum (en T/ha)
Tombouctou,	1	1.500	3.000	2	2	2
Sikasso	8	1.352	2.366	1,75	2,64	1
Total	9	2.852	5.366	1,88		

Dans les bas-fonds la production totale observée est de 5 366 tonnes au niveau des deux régions concernées par cette activité du projet. La productivité observée dans les bas-fonds est de loin inférieure à celle des PIV ; le rendement moyen obtenu toutes zones condues est de 1,88 T/Ha contre 5,24 T/Ha dans les PIV comme on le constate sur le tableau précédent.. _

Tableau N°15 : Situation de la campagne de contre saison au Nord (période Fev-juin2010)

Région	Nbre sites	Nbre OP	Sup. exploitées	Stade végétatif
Mopti	9	12	137	épiaison
Tombouctou	2	4	73	tallage, initiation paniculaire
Gao	2	2	9	épiaison
Total	13	18	219	

La campagne de contre-saison riz s'est déroulée dans les zones d'intervention du projet au niveau de trois régions (Mopti, Gao et Tombouctou) sur une superficie de 219 ha. Les cultures sont à différents stades de développement : tallage, initiation paniculaire, épiaison.

1.2.1 REHABILITER ET PROCEDER A DES EXTENSIONS DE PERIMETRES VILLAGEOIS ET DE BAS-FONDS EN HAUTE INTENSITE DE MAIN D'ŒUVRE

Les activités dans le domaine de l'irrigation pour ce trimestre porte essentiellement sur le suivi et la coordination des travaux d'extension et de réhabilitation des périmètres irrigués villageois réalisés. Les travaux de revêtement en HIMO sont en cours d'exécution avec des taux d'avancement satisfaisant sur l'ensemble des sites. Ces travaux portent sur 587 ha dont les réseaux d'irrigation sont à revêtir en partie par le béton pour réduire les coûts de production du riz.

1.2.2 REHABILITER ET PROCEDER A DES EXTENSIONS DE PERIMETRES VILLAGEOIS ET DE BAS-FONDS EN ENTREPRISE

A l'instar des travaux en HIMO, ceux à l'entreprise pour les extensions de superficies, se déroulent bien sans grande difficulté. Les différents taux de réalisation sont assez satisfaisants. Les superficies concernées par ces extensions s'élèvent à 494 ha.

1.2.3 RENDRE DISPONIBLE LES GROUPES MOTOPOMPES AU NORD MALI

Le projet a commandé en Europe des motopompes (06 au total) pour les sites d'extension ; cependant, le fournisseur tarde à les livrer.

1.2.4 RENFORCER LES CAPACITES EN GESTION DES INFRASTRUCTURES ET DES EQUIPEMENTS DES PIV

Au cours de ce trimestre des formations ont été données aux producteurs des zones du Nord et du Sud de la zone d'intervention du projet sur la gestion de l'eau et des infrastructures.

PROMOVOIR ET PARTICIPER A LA MISE EN PLACE DE PAYSANS SEMENCIERS

LA CERTIFICATION DES SEMENCES

En vue d'assurer la gestion post récolte et pérenniser la disponibilité de semences améliorées dans les PIV des régions de Tombouctou, Gao, Mopti en partenariat avec l'USB (Unité des Semences de Base) et les services techniques de la DNA. L'USB, en coordination avec la DNA/DRA, gèrera ce programme de mise en place de paysans semenciers. Les activités prévues sont :

- Élaboration de protocoles IICEM – USB- DRA, (un par région);
- Identification conjointe des grosses coopératives semencières pour les régions de Tombouctou et de Gao (et des paysans performants) pour mettre en place un programme de production de semence avec ces producteurs semenciers. Au niveau de Mopti, les coopératives suivantes ont été retenues : Wafa koye à Diogui(15ha), Djiguitougou à Kouakourou (3ha) et Korombana jigi à Korientzé (2ha).
- Poursuite des activités de multiplication des semences pour la variété Nerica 4 sur 15 ha de la région de Sikasso, avec les coopératives semencières de femmes et autres producteurs intéressés.
- Élaboration de plans d'affaires pour permettre aux OP de payer la production de semences au niveau des paysans semenciers; afin d'améliorer leur revenu, condition nécessaire pour la durabilité du mécanisme. Cela permettra une bonne distribution des semences au niveau locale.
- Démonstration de la variété SK au niveau des PIV du Nord, (5 PIV par région);
- Appui aux organisations paysannes à travers le financement d'émissions radio pour informer de la disponibilité et de la localisation des semences;
- Appui aux organisations paysannes pour la tenue de bourses de semences.

Activités réalisées en vue du démarrage de la campagne :

- Examen du Bilan de multiplication de la campagne 2009-10 après certification
- Programmation des activités avec les DRA campagne 2010-11

- Élaboration de protocole de collaboration avec les DRA sur les activités par région adressées à IICEM
- Le processus d'examen et validation des propositions. Cette tâche a pris du retard à cause des contraintes administratives rencontrées par le projet. Les observations faites le 11 juillet 2010 doivent permettre aux services techniques d'améliorer les propositions et signer les contrats avec IICEM.

RESULTAT CAMPAGNE 2009-10. TRES BON RESULTATS DE LA PRODUCTION DE SEMENCES APRES CERTIFICATION.

Dans le cadre de la production de semence de base et la multiplication de semence à base communautaire, il y a lieu de certifier les semences après les récoltes. Cette opération réalisée par Labosem consiste à vérifier la conformité de la semence avec les normes techniques établies pour les variétés pour qu'une graine soit considérée comme semence utilisable. Lors de cette opération des lots sont déclassés et le volume prévisionnel est revu.

Tableau N° 16 : production de semence de base G4 après certification avec CRRA/ Gao

Variétés	Superficie (Ha)		Total	Qté Prévue / Kg	Qté certifié
	SRA/DIRE	SSRA/Bagoundjé			
Nerica IER-L2	0,25	0,25	0,50	1.500	1.250
ADNY 11	0,5	0,25	0,75	2.250	2.025
Wat 310	0,25	0,25	0,50	1.500	1.170
Nionoka	1	0,25	1,25	3.250	2.975
Total	2	1	3	9.000	7.420

Toutes les variétés de semence G4 multipliée au cours de la campagne 2009/2010 au niveau du CRRA de Gao ont été certifiées «Bonne». Sur une quantité totale de 9 000 tonnes soumises à la certification 7, 420 tonnes (soit un taux de réussite de 88%) ont réussi le test et sont disponibles dans les magasins du CRRA de Gao et Diré.

Tableau 17 : Multiplication de semence à base communautaire après certification.

Région	sites	OP	Sup. (ha)	Nre paysan	Variétés	Puction prévue (T)	Qté Réalisé
Mopti	4	8	17	68	Nerica (15 ha) BG-90.2 (2ha)	102	111
Tbouctou	15	17	30	50	BG-90.2, Nionoka, Nerica, Watt 310	150	142
Gao	4	8	15	30	Nerica, Gambiaka Wassa, Nionoka, BG90.2, Adny 11 DM16, Swhetassok2 Khao-G,	75	115
Sikasso	4	4	15	100	Nerica 4	15	19
Total	27	37	77	248	10	347	387

Dans le cadre de la multiplication semencière au cours de la campagne 2009/2010, pour ce qui concerne la certification la presque quasi-totalité des échantillons prélevés au Nord ont été jugés satisfaisante par le LABOSEM de Bamako. Les opérations d'achat ou vente des semences RI ont déjà commencées pour couvrir les besoins de la campagne d'hivernage.

A Mopti la DRA a pu acheter avec les paysans semenciers dont ceux d'IICEM plus de 5 millions de FCFA pour distribuer dans la région dans les zones de Ténékou, Youwarou, et Djenné. Ainsi pour la campagne 2010-11 Mopti ne connaît pas de crise de semence à cause de l'apport des paysans semenciers IICEM.

1.2.5 POURSUIVRE LE PROGRAMME DE SRI A GRANDE ECHELLE

IICEM poursuivra les actions porteuses par les activités suivantes :

- Élaboration de contrat avec l'IER et la DNA pour la mise en œuvre des activités avec les CRRA et DRA dans le cadre du SRI dans les régions de Mopti, Gao, Tombouctou, Sikasso.
- Poursuite de la capitalisation en élaborant les manuels et films pédagogiques sur le SRI pluvial;

- Promotion d'un essai de 36 ha au cours de la contre saison 2010 afin de comprendre la fréquence d'utilisation de la main d'œuvre qu'exige le SRI.
- Conduite du SRI sur des PIV complets en saison 2010. Il s'agit d'axer les efforts sur 2 PIV par région afin d'amener l'ensemble des producteurs à adopter le SRI. Ces PIV constitueront des PIV pilotes pour la promotion du SRI.
- Organisation de visite inter paysannes pour partager les résultats des technologies vulgarisées ;
- Introduction du SRI à l'ODRS auprès de 20 producteurs. On formera l'encadrement qui formera les producteurs identifiés, Les équipements seront confectionnés sur place; organisation de journée porte ouverte;
- Participation au congrès africain du riz au Mali avec la promotion du SRI au niveau Africain.
- Mise en place, sous l'autorité du Ministère de l'Agriculture, mise en place de la Plate forme de coordination sur le SRI (DNA, Africare, Fondation Syngenta, IICEM, etc) pour la capitalisation de l'expérience des intervenants, la mise en place de rencontres périodiques et les visites d'échange des réalisations;
- Promotion du SRI au niveau sous régional avec ATP qui mènera l'activité avec l'appui d'IICEM;

Les activités réalisées :

ÉLABORATION DE CONTRAT AVEC IER ET DNA POUR LA MISE EN ŒUVRE DES ACTIVITES AVEC LES CRRA ET DRA DANS LE CADRE DU SRI DANS LES REGIONS DE MOPTI, GAO, TOMBOUCTOU, SIKASSO.

Pour la mise en œuvre du SRI 2010-11, les structures techniques, partenaire du projet (DRA, CRRA) ont fait des propositions. Vue les contraintes administratives de démarrage d'IICEM2 le processus de négociation et de validation des contrats n'avait pas été entamé. Des observations ont pu être faites, ce qui permettra aux services techniques susmentionnés des 4 régions de finaliser les contrats. Chaque structure a pu démarrer la campagne en attendant la signature de contrat avec IICEM.

POURSUITE DE LA CAPITALISATION EN ELABORANT LES MANUELS ET FILMS PEDAGOGIQUES SUR LE SRI PLUVIAL

L'équipe de la communication a fait une première sortie pour collecter les images du démarrage de la campagne dans la zone de Sikasso. D'autres sorties sont planifiées. A la fin de la campagne le montage sera fait.

PROMOTION D'UN ESSAI DE 36HA PENDANT LA CONTRE SAISON 2010 AFIN DE COMPRENDRE LA FREQUENCE D'UTILISATION DE LA MAIN D'ŒUVRE QU'EXIGE LE SRI

Il avait été programmé de faire le SRI sur 36 ha afin mieux s'exercer aux aspects organisationnels qu'impose l'adoption de la nouvelle technologie. Cependant l'insuffisante disponibilité de l'eau dans le fleuve a fait que la superficie réalisée n'a été que de 9,3 ha.

Tableau N°18 : Le Sri en contre saison chaude (Fev-Juin 2010) dans les 3 régions du Nord

Régions	Sites	OP	Effectif paysan	Superficie (ha)	Observations
Gao	2	2	4	650 m ²	Le riz est au stade épiaison maturation
Mopti	5	5	5	8,40	Le riz est au stade épiaison maturation
Tombouctou	1	1	1	0,25	tallage initiation paniculaire
Total	8	8	10	9,300	

Le SRI de contre saison nouvelle innovation dans le système de production rizicole dans les régions de Mopti, Gao et Tombouctou suscite de plus en plus beaucoup d'engouement chez les riziculteurs. En exemple dans le jardin maraicher de Djidira à Gao, 3 producteurs ont expérimenté le SRI de contre saison sur une superficie de 150 m². Il est à ce jour un champ école pour les élèves des localités avoisinantes.

FORMATION DES AGENTS CRRA, DRA, ONG ET PROJETS PARTENAIRES SUR LE SRI POUR LA VULGARISATION

Il s'agissait de Former 41 agents des services techniques et autres partenaires pour assurer la vulgarisation à grande échelle du SRI sur les sites d'IICEM et ses partenaires avant le début de la campagne prévu en mai 2010.

Tableau N°19 : Formation de l'encadrement technique en SRI (Ségou le 29 mai 2010)

Région	Structure	Effectif	Modules
Mopti	DRA, CRRA, Peenal	10	Présentation IICEM
Gao	DRA, CRRA, Configes	4	Programme SRI/ IICEM
Tbctou	DRA, CRRA, RCGOP	3	Technique du SRI irrigué
Ségou	DRA, ON, ORS, PVM, Lux développement	12	Technique SRI pluvial Visite des parcelles SRI
Sikasso	DRA, CRRA, Grafa, ODRS	8	Confection pépinière et repiquage
Kayes	PDRIK, PDIAM	4	Visite équipement SRI
6	20	41	7

A titre de rappel, signalons qu'en 2009 IICEM avait formé une trentaine de personnes de l'encadrement technique, pour assurer le démarrage du programme. En 2010 dans le cadre de la vulgarisation et de l'extension du SRI sur l'ensemble des zones d'intervention d'IICEM à savoir (kayes, Sikasso, Mopti Gao, et Tombouctou) la formation des autres agents des structures (DRA, ONG, CRRA et d'autres acteurs) était une nécessité pour la couverture géographique en encadrement technique SRI des autres bassins de production de riz.

A cet effet au cours de cette campagne 2010-2011 quarante (41) personnes de différentes structures et autres partenaires seront formées. A leur tour ils formeront les autres sur le terrain. Ainsi, ces différentes formations permettront finalement d'atteindre une large majorité de riziculteurs dans les différentes régions.

DISTRIBUTION DES PETITES EQUIPEMENTS SRI

Pour la campagne 2010-11, Il s'agit de mettre 4 types de petits équipements à la disposition des producteurs afin d'accompagner le processus de vulgarisation à grande échelle du SRI dans 4 régions

Tableau N°20 : Situation de la répartition des petits équipements par région

Petits équipements					
Régions	Sarcleuse	Bois de nivellement	Corde d'alignement	Arrosoirs	Observation
Tbctou	100	100	100	100	Disponible
Gao	100	100	100	100	Disponible
Mopti	100	100	100	100	Disponible
Sikasso	100	100	100	100	Disponible
	400	400	400	400	

Une opération de distribution sur site a été organisée. Présentement les équipements sont sur l'ensemble des sites ciblés.

Le résultat attendu est la poursuite de la diffusion du SRI à grande échelle, sa maîtrise progressive par l'ensemble des producteurs des PIV pilotes. La productivité des PIV est améliorée avec les avantages sur l'économie d'eau et des intrants du PIV. À terme, il est envisagé de faire de ces PIV pilotes d'IICEM des pôles d'excellences pour la promotion du SRI au Mali.

INTRODUCTION DU SRI A L'ODRS AUPRES DE 20 PRODUCTEURS

On formera l'encadrement, qui à son tour formera les producteurs identifiés, Les équipements seront confectionnés sur place; Il y aura l'organisation de journées porte ouverte pour partager les résultats pbtenus avec un grand nombre de producteurs;

Activité réalisées :

- Formation de l'encadrement technique
- Identification de 20 producteurs pour conduire les démonstrations

Résultats : préparatif pour le démarrage du SRI. L'ODRS attend la suite de leur reqête.

1.2.6 INTRODUIRE DE NOUVELLES TECHNOLOGIES AGRICOLES, DES EQUIPEMENTS AGRICOLES INNOVATEURS AUPRES DES PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES

LES MOTOCULTEURS : ACQUISITION DES EQUIPEMENTS, FORMATION DES CONDUCTEURS

Afin d'améliorer les techniques de préparation du sol : planage, nivellement, labour des sols sont appliqués en vue de réduire le drainage abusif des eaux d'irrigation et pour faciliter la gestion intégrée des nuisibles. Le système de labour traditionnel fondé sur le labour manuel et avec la charrue ne permet pas un bon planage, un labour profond et donc, l'enfouissement des nuisibles. Cela provoque le drainage rapide des eaux d'irrigation en dehors de la parcelle, l'utilisation abusive de l'eau comme technique de sarclage et de désherbage, ainsi la permanente présence des femmes dans les périmètres de riz pour le désherbage. Afin d'introduire des technologies motorisées et novatrices agricoles, IICEM entamera les activités suivantes :

- Fourniture et introduction de 2 motoculteurs et leurs accessoires de labour, de planage et de mise en boue dans le SRI dans la région de Mopti et de Sikasso avec formation initiale de CAFON afin de vulgariser la bonne technique de préparation du sol. Cette activité permettra de faire aussi la promotion des motoculteurs auprès des producteurs du Nord et du Sud (pratiquement seulement l'Office du Niger utilise les motoculteurs en ce moment).
- Contractualisation avec le groupe Américain « Briggs and Stratton Corporation » pour faire venir un conteneur de 21 pieds, avec différents équipements : Motoculteurs équipé de sarcleuse, niveleuse et mise en boue, semoir, transplanteurs de riz, mini moissonneuse-batteuse, etc. pour le riz et d'autres cultures céréalières et horticoles.
- Formation initiale par les agents de Briggs and Stratton sur les équipements;
- Allocation des équipements en système de rotation aux organisations paysannes afin de les tester ;
- Organisation de visites inter paysannes pour partager les résultats des technologies vulgarisées.

- Formations des conducteurs;
- Acquisition des équipements ;

Pour améliorer la productivité agricole il est indispensable de réaliser une bonne préparation du sol pour favoriser la germination et le développement correcte des plants. Pour ce faire certaines opérations sont nécessaires dans le cas du riz: le labour profond, l'émottage, le nivellement, la mise en boue ...

Ces opérations ne pouvant pas se faire à la main, il était nécessaire de faire un test d'introduction de motoculteurs afin de faciliter les différentes opérations de la production surtout dans le SRI où le planage et le transport de fumure organique sont déterminants.

Les équipements sont attribués à une OP qui l'utilisera sous forme de prestation de service payante. Les différents besoins exprimés suite à ce test seront financé à partir du fond d'innovation.

Tableau N°20 : Site de test par région

Région	Site	OP	Equipement	Observation
Mopti	Korientzé	yeredeme	Imtoculteur + accessoires	Livré
Sikasso	Finkolo Ganadougou	Féminine	Imtoculteur + accessoires	Livré
Tbouctou	Siboné		Imtoculteur + accessoires Repiqueuse Sarcluse motorisée	Commande en cours
Gao	Danga		Imtoculteur + accessoires Repiqueuse Sarcluse motorisée	Commande En cours

Il est prévu d'acquérir 4 motoculteurs pour les tests dans les 4 régions. 2 motoculteurs ont été commandés sur place avec Cafon et les 2 autres feront l'objet d'une commande à l'extérieur. On profitera de cette commande pour faire venir des équipements comme la sarcluse motorisée et la repiqueuse de riz qui sont essentiels pour améliorer la productivité et favoriser la réalisation du SRI sur de grandes surfaces.

Le résultat attendu est une amélioration de la productivité du repiquage et du désherbage, opérations déterminantes pour augmenter les rendements, économiser le temps et faire de grandes surfaces.

Tableau N° 21 : formation des conducteurs de Motoculteurs.

Région	Site	Effectif formé
Mopti	Korientzé	2
Sikasso	Finkolo Ganadougou	2
Tbouctou	Siboné	2
Gao	Danga et Djeflani	2
4	4	8

Il était nécessaire de former des conducteurs pour le test et assurer le démarrage des travaux de préparation de sol et de transport pour la campagne hivernale prévu pour mai 2010. 8 personnes ont bénéficiées de cette formation par CAFON qui est fournisseur desdits équipements. Ce groupe sera chargé de former les autres une fois de retour.

Les résultats obtenus : Formation de 8 personnes comme conducteurs de motoculteur.

1.2.7 RE DYNAMISATION DES COMITES DE GESTION DES EAUX DU LOTIO

KAYES

Pour cette campagne 2010, le programme IICEM va identifier une organisation de producteurs et productrices à appuyer dans la région de Kayes. Ce sera une première pour IICEM à Kayes, permettant de poursuivre sa stratégie chaîne de valeur dans cette région. Ces producteurs visent une production de 120 tonnes.

1.2.8 PROCEDER A DES ETUDES ET REHABILITER SI POSSIBLE UN OU DES PERIMETRES VILLAGEOIS

Pour la première année d'opération sur la chaîne de valeur riz dans la région de Kayes, le programme travaillera à identifier une organisation de producteurs qui a démontré sa bonne gestion. IICEM mènera les activités suivantes :

- Sélection du ou des nouveaux périmètres à réhabiliter :
- Sélection de l'ONG partenaire, pour la réalisation et l'encadrement des travaux communautaires;
- Sélection des fournisseurs des matériaux et des matériels de construction;
- Construction sous Haute Intensité de Main d'œuvre (HIMO), de mars à juillet;
- Introduction des meilleures pratiques agricoles, dont le SRI, en démonstration;
- Remise officielle des sites réhabilités aux autorités locales.

Le résultat attendu est la réhabilitation de 3 sites et une appropriation des travaux par les autorités locales de Kayes.

I.3 AMELIORER LES SERVICES FINANCIERS

Pour atteindre les objectifs de production et de commercialisation du riz, le projet IICEM appuiera les organisations paysannes afin qu'elles mobilisent 150 millions de F CFA de financement.

I.3.1 ORGANISATION DE SESSIONS DE FORMATIONS EN ALPHABETISATION FONCTIONNELLE DES FEMMES PRODUCTRICES DE RIZ DE LA REGION DE SIKASSO

Afin que les femmes productrices de riz de la zone de Sikasso soient capables de comprendre et d'appliquer les technologies et pratiques de gestion vulgarisées par le projet, les activités suivantes ont été prévues au cours de cette année :

- Organisation des séances de recyclage en alphabétisation de 30 jours pour les groupements déjà formés en An 2, (Bamadougou, Finkolo Village, Gladié, Loutana, M'Pegnesso, Niéna et Nantoumana) ;

- Organisation des séances d’alphabétisation de 45 jours suivies des séances de recyclage de 30 jours pour les groupements restants (Kouroumasso, Ouogan, Finkolo Ganadougou et autres) ;
- Construction en communautaire d’un centre d’alphabétisation équipé en chaises, tables, bancs et tableau pour l’Union des femmes de Finkolo Ganadougou.

Le résultat attendu est que 600 femmes soient alphabétisées (savoir lire et écrire) en langue Bamanankan.

1.3.2 FACILITER L’ACCES AU FINANCEMENT DES INTRANTS AGRICOLES

ACCES AUX INTRANTS

Afin de faciliter l’accès des producteurs aux intrants agricoles, le projet mènera les activités suivantes :

- Appui aux coopératives pour le montage des requêtes de financement et leur initiation au suivi proactif de leurs dossiers auprès des institutions financières ;
- Organisation des rencontres de concertation entre institutions financières et coopératives pour discuter directement des conditions d’octroi des prêts;
- Organisation d’un atelier de mise en relation d’affaire des producteurs, commerçants et banquiers au niveau des sites de Mopti, devant la multiplication des acteurs;
- Élaboration et introduction des modules sur la notion de calcul de redevance par coût au niveau des OP dans le but de faciliter le paiement des redevances et son recouvrement.
- Suivi/conseils des producteurs pour l’utilisation judicieuse des prêts.

Le résultat attendu est une meilleure utilisation des ressources des organisations paysannes par une meilleure planification, afin d’éviter de payer des coûts prohibitifs en intérêts usuriers. Les organisations paysannes crédibles mobilisent 150 millions F CFA.

Activités réalisées :

A Sikasso campagne 20010-11

Les besoins en intrants sont recensés (Herbicide, Engrais DAP et Urée) sur les sites encadrés par IICEM. Sur 939 ha de superficies les besoins en intrants sont les suivants | 667 Kg de phosphate, 2 281Kg en urée, 885 litres d'herbicide.

Tableau N°22 : Liste des besoins en intrants à Sikasso

Communes	Villages	Coopératives	Superficie (ha)	Qté DAP	Qté UREE	Qté herbicides
Kléla	Nantoumana	BENKADI	35	30	94	116
	Loutana	FOKABEN	249	497	503	240
Fama	Kouroumasso	BENKADI	31	52	88	111
Diomatènè	M'pègnèso	BENKADI	144	265	544	146
Finkolo	Finkolo/Gladiè/ougan	Union	371	583	804	272
Nièna	Nièna	COFRN	109	240	248	-
TOTAL	6	6	939	1.667	2.281	885

Le tableau ci-dessus fait ressortir les besoins en intrants de 6 coopératives partenaires du projet dans la région de Sikasso pour la mise en valeur de 939 Ha prévus pour exploitation.

Tableau N°23 : Evolution du de la situation du service financier.

Région	Montant octroyé	Montant remboursé	Observation
Sikasso	6.925.000	3.930.000	Prêt commercialisation La vente continue
Tombouctou	32.118.150	39.123.590	
Gao	3.860.800	2.819.900	
Mopti	67.508.300	59.438.300	
Total	110.412.250	105.311.790	

105.311.790 CFA ont été remboursés sur un montant total de 110 412 250 FCFA de prêts octroyés soit 95%.

1.3.3 NEGOCIER UN PARTENARIAT AVEC WASA DANS LE CADRE DE L'APPUI AUX AGRO DEALERS

L'organisation et l'appui aux agro-dealers constituent une nécessité pour assurer la disponibilité des intrants au niveau des PIV. Pour ce faire, le projet WASA a mis en place un programme

d'appui à ce maillon de la chaîne et intervient cette année pour la première fois à Mopti. WASA mettra en place les activités suivantes auxquelles IICEM participera:

- Identification et diagnostic rapide des commerçants d'intrants/agro-dealers (WASA);
- Formation en gestion de base des agro-dealers retenus (WASA);
- Montage des plans d'affaires (IICEM)
- Mise en relation des agro dealers et des institutions financières afin d'assurer les intrants pour l'ensemble des producteurs (IICEM).

Le résultat attendu est l'identification des agro dealers, leur renforcement et leur mise en relation d'affaires avec les institutions financières. À terme, l'offre et la disponibilité des intrants auprès des producteurs de la région de Mopti est améliorée.

1.3.4 FORMER ET SENSIBILISER LES ORGANISATIONS SUR LE DEVELOPPEMENT DE MECANISME INTERNE DE SECURISATION DES PRETS

Afin de créer et maintenir la confiance entre les institutions financières et les producteurs ciblés. Les activités suivantes sont prévues par le projet :

- Formation des organisations sur la gestion des prêts collectifs;
- Formation des organisations sur la fixation du taux de la redevance;
- Formation des organisations sur les mécanismes de capitalisation et de mobilisation des ressources internes.

Le résultat attendu est le remboursement des crédits, avec un taux minimal de 95% de remboursement visé.

KAYES

Pour atteindre les objectifs de commercialisation du riz (et des autres céréales) de la région de Kayes, IICEM appuiera la Coordination et les associations féminines de transformation, afin qu'ils mobilisent 75 millions F CFA de financement pour les achats de céréales. Les activités suivantes seront effectuées :

I.3.5 FACILITATION DE L'ACCES AU FINANCEMENT DU FONDS DE ROULEMENT NECESSAIRE A L'ACHAT DES CEREALES

Afin de faciliter l'accès des producteurs aux intrants agricoles, le projet mènera les activités suivantes :

- Mobiliser un comptable afin d'obtenir des états financiers certifiés (si possible), afin d'évaluer la capacité financière de la Coordination;
- Appuyer la Coordination afin d'établir un dossier de financement du fonds de roulement nécessaire à l'achat des céréales et l'accompagner à la banque ou une institution de micro finance ;
- Développer avec les associations et la Coordination une redevance sur les ventes adéquates, permettant de capitaliser l'entreprise.

Le résultat attendu est la mobilisation de 75 millions F CFA par la Coordination et ses 30 associations membres.

I.3.6 RENFORCEMENT DES COMPETENCES DE LA COORDINATION ET DES ASSOCIATIONS EN GESTION FINANCIERE

Afin d'améliorer la gestion et la gouvernance au sein ces organisations ci-dessus mentionnées, le projet prévoit la réalisation des activités suivantes :

- Formation de la Coordination et des associations avec des outils didactiques simplifiés et adaptés sur des thèmes variés comme l'élaboration et la tenue des documents de gestion des activités des organisations, la gestion des crédits, l'élaboration et la présentation du compte d'exploitation et du bilan financier.

Le résultat attendu est l'amélioration de la gouvernance au sein de ces organisations féminines par la formation de 50 femmes à l'utilisation d'outils de gestion adaptés.

I.4 AMELIORER L'ENVIRONNEMENT AGRICOLE ET DU COMMERCE

I.4.1 ORGANISATION D'UNE FORMATION SUR LA LOI D'ORIENTATION AGRICOLE ET SES DECRETS, ET LES TEXTES RELATIFS AU COMMERCE EN VUE DU PLAIDOYER AFIN DE FACILITER LE COMMERCE

- Formation sur le respect de la réglementation en matière de commerce et de concurrence ;
- Organisation d'une conférence débat à Mopti sur les textes relatifs au commerce des produits agricoles dans les zones UEMOA et CEDEAO;
- Participer aux différentes rencontres pour la mise en place de l'Interprofession Riz au niveau national.

Le résultat attendu est l'amélioration de l'environnement agricole et commercial. Au sortir de la formation, les Unions peuvent défendre davantage leurs intérêts commerciaux et augmentent le lobbying auprès du Gouvernement. Il y aura formation de dirigeants de 5 unions, pendant 3 jours et l'organisation d'une conférence débat comportant 75 participants. IICEM et ses organisations partenaires participent activement aux rencontres sur l'Interprofession national du riz.

I.4.2 RENFORCEMENT DES COMPETENCES ORGANISATIONNELLES ET INSTITUTIONNELLES DES GROUPEMENTS FEMININS DE LA REGION DE SIKASSO ET DES MARAICHES DE MOPTI EN VUE DU PLAIDOYER

Le projet prévoit la réalisation des activités suivantes:

- Conduite d'un diagnostic organisationnel simplifié (méthode PIVA de l'USAID) en début d'année et en fin d'année, afin d'évaluer la progression des organisations ;
- L'organisation des femmes de Zangaradougou pour la création d'une société coopérative ;

- La formation des femmes sur la vie coopérative et le management des sociétés coopératives (Union de Finkolo Ganadougou, Kouroumasso et les femmes de Zangaradougou) ;
- La formation des maraîchères/productrices de Mopti en gestion coopérative, en genre, en leaderships et en empowerment.

Le résultat attendu est l'augmentation du plaidoyer sur l'environnement agricole suite au renforcement des capacités des organisations féminines. En termes de chiffre, il y aura la formation de 1600 femmes de Sikasso et de 200 femmes de Mopti en gestion coopératives et en empowerment.

KAYES

1.4.3 RENFORCEMENT DES COMPETENCES ORGANISATIONNELLES ET INSTITUTIONNELLES DE LA COORDINATION ET DES 30 ASSOCIATIONS MEMBRES EN VUE DU PLAIDOYER

Cela nécessitera les activités suivantes :

- Conduite d'un diagnostic organisationnel simplifié (méthode PIVA de l'USAID) en début d'année et en fin d'année, afin d'évaluer la progression de la Coordination ;
- Formation sur les rôles et responsabilités des dirigeantes de la Coordination.

Le résultat attendu est le renforcement des capacités des dirigeantes de la Coordination et une compréhension des étapes potentielles pour améliorer l'organisation et le plaidoyer de la Coordination.

1.4.4 PLAIDOYER POUR FACILITER LE COMMERCE AVEC LE SENEGAL

Les efforts seront orientés vers les acheteurs du Sénégal en vue d'établir un partenariat commercial durable et profitable aux femmes.

- Former les femmes au commerce et à la négociation de contrats avec des grossistes de céréales du Sénégal ;
- Participation à l'activité de plaidoyer du programme PROMISAM sur la frontière du Sénégal, afin de faciliter davantage le commerce trans-frontalier ;

- Appuyer les femmes dans le plaidoyer pour faciliter le commerce inter frontalier.

Le résultat attendu est l'amélioration de l'environnement agricole et commerciale, permettant à la Coordination d'effectuer avec moins de tracasseries, à moindre coûts et avec plus de volume du commerce avec le Sénégal.

AUTRES ACTIVITES

• LA PARTICIPATION ACTIVE AU CONGRES AFRICAIN DU RIZ

Le centre du riz pour l'Afrique en collaboration avec le ministère de l'agriculture et l'Institut International de recherche sur le riz (IRRI), ont organisé à Bamako du 22 au 26 mars 2010 à l'Hôtel de l'Amitié, le deuxième Congrès Africain du riz avec comme thème principal « innovation et partenariat pour atteindre le potentiel rizicole en Afrique »

En réponse à la sollicitation de l'institut d'économie rurale (IER) du Mali, IICEM a fait une participation remarquable.

- En contribuant au budget de l'organisation
- En Animant un stand sur la technologie du SRI
- En Contribuant aux débats sur les innovations technologiques, les politiques et partenariats nécessaires en matière d'investissement, d'adaptation aux changements climatiques. IICEM (en tant que projet) était présent à la visite de terrain à l'ON pour observer certaines technologies sur le riz dont le SRI

Résultats obtenus:

Le congrès a permis à IICEM d'avoir :

- Une bonne visibilité des activités riz d'IICEM au plan national et international à travers le stand qui a fait l'objet d'attraction de nombreux visiteurs dont le premier ministre du Mali et les responsables de certaines institutions internationales;
- Des échanges fructueux avec les autres acteurs sur les innovations technologiques dans le riz qui pourraient être utiles pour l'amélioration de la sécurité alimentaire;
- Des relations de partenariat dans le cadre de la sécurité alimentaire.
- Capitalisation de la rencontre sur un CD.

Suite au congrès une commande de motoculteur accompagnée de repiqueuse et sarcluse sont en cours pour faire des tests de mécanisation très attendus par les producteurs des zones d'intervention du projet.

Les participants IICEM (5) : Le Directeur du projet, Le responsable riz, la chargé de communication, les deux spécialiste SRI de la DRA Gao et de l'ONG Peenal.

- **LA PARTICIPATION AU SIAGRI**

En avril s'est tenu à Bamako le troisième Salon International de l'Agriculture du Mali (SIAGRI). IICEM a favorisé la participation des acteurs venus de Sikasso, Bandiagara et Koulikoro.

Le riz était présent dans le stand d'IICEM avec le SRI et les aménagements hydro agricoles. L'occasion a été bonne pour donner une large explication sur le programme d'amélioration de la productivité dont le SRI et les aménagements au président de la république et toute sa délégation.

AUTRES ACTIVITES

A. SUIVI DE LA CAMPAGNE DE CONTRE SAISON ET APPUI-CONSEIL AUX PRODUCTEURS

Pour la campagne de contre saison 2009 il y a eu le suivi de la production et l'appui-conseil aux producteurs qui ont permis l'exploitation de 219 ha au nord avec une production estimée à 1095 tonnes.

Tableau N°24 : Situation de la campagne de contre saison au nord Fev-juin2010.

Région	Nbre sites	Nbre OP	Sup. exploitées	Stade végétatif
Mopti	9	12	137	épiaison
Tombouctou	2	4	73	tallage, initiation paniculaire
Gao	2	2	9	épiaison
Total	13	18	219	

Dans le cadre de la culture de contre saison dans les régions de Mopti, Tombouctou et Gao un total de 219 ha en superficie a été exploitée dont 26 ha et 47 ha de contre saison avancée au niveau respectivement des coopératives de Kanon et de San Haïdara à Tombouctou. Si au

niveau des parcelles de Mopti et Gao le riz est au stade d'épiaison, sur celles de Tombouctou les plants sont au stade du tallage et de l'initiation paniculaire.

B. LA PREPARATION DE LA CAMPAGNE D'HIVERNAGE 2010- 11

Tableau N°25 : Programme prévision de la campagne 2010- 11

Au niveau des PIV

Région	Nbre sites	Nbre OP	Superficie (ha)	Rendement (tonne)	Production (tonne)
Gao	13	13	170,13	6	1.020,78
Tombouctou	24	14	1.253,35	5,37	6.736,75
Mopti	32	43	1.092,25	5,25	5.734,31
Total	69	70	2.515,73	5,54	13.491,84

La campagne agricole au Mali démarre le 15 mai comme date indicative. Cette date correspond bien au cas du riz où les semis commencent de mai –juin sur les PIV du Sud et du Nord. C'est le moment de boucler la campagne antérieure et planifier la nouvelle campagne qui nous donne les résultats suivants.

Le programme prévisionnel 2010/2011 en superficie est de 2 515 ha contre 2 172,61ha pour les réalisations de la campagne 2009/2010, soit une augmentation sensible d'environ 16%. La production attendue est aussi en hausse c'est-à-dire 13 491 tonnes cette année contre 11 388,64 tonnes l'an passé.

Au niveau des Bas fonds

Tableau N°26 : Situation de la production, des rendements et des superficies exploitées à Sikasso et Mopti au niveau des Bas fonds

Région	Nbre sites	Nbre OP	Superficie (ha)	Rendement (tonne)	Production (tonne)
Tbctou	1	1	2.000	2	4.000
Sikasso	8	8	1.352	1,75	2.366
Total	9	9	3.352	1,88	6 366

Tableau N°27 : Programme prévisionnel SRI

Région	Nbre site	Nbre OP	Nbre Paysans	Superficie (ha)	Nbre agent T.	Nbre Agent ong	Stade évolution
Gao	15	12	225	58,5	14	5	Confection des pépinières
Tbctou	14	14	60	15,6	13	5	Piquetage des parcelles mise en place pépinières
Mopti	10	12	107	25,74	10	5	Confection pépinières, mise en place des parcelles
Sikasso ODRS	5	5	30	2	5	3	Préparation du sol
	2	2	10	0,10	4	0	Identifcat° paysan
Kayes	2	2	10	0,10	4	0	Identifcat° paysan
Ségou	4	4	85	2	13	0	Identifcat° paysan
Total	52	51	527	104,04	63	18	

La mise en œuvre du SRI cette campagne ambitionne la pratique du système à grande échelle au niveau sectoriel dans certaines localités comme à Korientzé sur 24,75 ha dont la coopérative a bénéficié d'une dotation en motoculteur et accessoires d'IICEM. Pour les autres localités des régions de Gao et Tombouctou notamment à Danga et Siboné le programme SRI à grande échelle se fera sur de grandes surfaces atteignant 2 ha. Nous pouvons enregistrer déjà la réalisation de 70 m² de SRI à Bagui dans la région de Mopti pour la campagne d'hivernage 2010/2011.

Les nouveaux sites qui sont au démarrage sont listés ci-dessous :

- Région de Ségou : (Dioro ODRS, San ARPASO, DRA/ Lux développement, ON/Bewanie) pour 85 paysans démonstrateurs.
- Région de Kayes : (Kita PDRIK, Manantali PDIAM) soient 10 paysans démonstrateurs
- Région de Sikasso : (Sélingué ODRS soit 10 paysans)

2. CHAINE DE VALEUR MIL/SORGHO

Pendant ce trimestre, les activités de la chaîne de valeur mil/sorgho se sont surtout concentrées sur la préparation et le lancement de la campagne agricole 2010-2011. C'est ainsi que des missions ont été conduites à Kayes, Diéma, Koutiala, Ségou, Baraouli, Mopti, Douentza, Koro et Bankass, pour rencontrer et discuter avec les producteurs, les ONG partenaires et services techniques, les institutions financières pour discuter et convenir sur les superficies à emblaver, les modalités de financement et les dispositifs à mettre en place pour le suivi des activités.

2.1 AMELIORER L'ACCES AUX MARCHES

2.1.1 PROMOTION DES VENTES GROUPEES ET ACCES AU MARCHÉ

Dans le cadre du développement des marchés des produits transformés, une formation sur la commercialisation a été organisée à Sévaré par le projet transformation-marketing d'INTSORMIL en collaboration avec IICEM. Cette formation qui avait regroupé une trentaine de participants comprenait tous les transformateurs et formatrices de céréales locales de la région de Mopti. Elle avait pour objectif de donner des outils à ces acteurs afin qu'ils se procurent des céréales de qualité afin de mettre sur le marché des produits de transformation de qualité supérieure et à des prix abordables par les consommateurs. Au cours de cette formation il avait été annoncé qu'IICEM travaille dans différents chaînes de valeur sur les céréales avec des organisations paysannes chez qui les transformateurs peuvent se ravitailler. Des rencontres seront organisées pour permettre une mise en relation des producteurs et des transformateurs et formatrices.

2.1.2 UTILISATION D'UN PRODUIT EMBALLE DE QUALITE POUR FAVORISER LA QUALITE POST RECOLTE

2.1.3 AMENAGEMENT ET CONSTRUCTION DES MAGASINS DE STOCKAGE

2.1.4 FACILITATION DE L'INTRODUCTION D'EQUIPEMENTS MODERNES DE TRANSFORMATION

2.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

2.2.1 RENFORCEMENT DES CAPACITES DES AGENTS DE SUIVI DE LA CAMPAGNE AGRICOLE, AINSI QUE DES ORGANISATIONS PAYSANNES

Dans le cadre du renforcement des capacités, il est prévu de former les agents facilitateurs des ONG et partenaires techniques d'IICEM sur les politiques et stratégies d'IICEM dans le cadre des chaînes de valeur mil/sorgho, les techniques culturales des variétés retenues, et l'organisation des producteurs en structures coopératives.

2.2.2 APPUI A L'ACCES AU SEMENCES AMELIOREES AVEC INTSORMIL ET ACHAT DES INTRANTS AU NIVEAU DES COOPERATIVES ENCADREES

Par rapport aux intrants, on parlera spécifiquement des semences améliorées et des engrais. Les superficies prévues pour cette campagne 2010-2011 sont de l'ordre de 4.605 ha repartis comme suit :

Tableau N°28 : Situation des superficies par localité et par type de culture

Localités	Variétés	Superficies en ha		Total
		Anciennes	nouvelles	
Kolokani	Ségifa	100	70	170
Diéma	Ségifa	75	200	275
Koutiala	Grinkan	150	2000	2150
Ségou/Barouéli	Toroniou	100	550	650
Ségou/Faso Jigi	Ségifa	375	125	500
	Toroniou	0	500	500
Douenteza (2sites)	Toroniou	60	120	180
Bankass (2sites)	Toroniou	0	120	120
Koro	Toroniou	0	60	60
Total		860	3 745	4 605

Des discussions sont encours avec SSA et Faso Jigi pour concrétiser toutes ces superficies. Pendant le trimestre prochain des précisions seront données sur les superficies totales emblavées, les quantités de semences et d'engrais utilisés.

A Mopti, IICEM est en partenariat avec INTSORMIL sur cinq sites dont deux à Douenteza, deux à Bankass et un à Koro sur la variété de mil Toroniou. A Kayes, c'est trois sites tous localisés dans le cercle de Diéma avec la variété Ségifa.

Faso Jigi qui est dans la commercialisation depuis fort longtemps a compris que le développement de ces activités passe par l'utilisation de nouvelles semences améliorées et la production de céréales de qualités.

SEMENCES AMELIOREES :

Trois variétés de semences améliorées seront utilisées pendant cette campagne. Concernant le sorgho, il s'agit des variétés <<Grinkan>> dans la zone de Koutiala et la variété <<Ségifa>> dans les régions de Ségou et Kayes qui ont des potentielles de production de 2 à 2,5 tonnes à l'ha. Pour le mil, on parle de la variété <<Toroniou>> dans les régions de Ségou et Mopti dont le potentielle de production est de 1 à 2 tonnes à l'ha.

Par rapport à l'accès, un préfinancement d'ICCEM a permis aux producteurs de la zone de Koutiala d'avoir à leur disposition la totalité de leurs semences Grinkan pour une superficie de 2 000 ha. Quant à la variété Ségifa, nous disposons présentement de 9 tonnes et les besoins sont estimés à environ 8 tonnes qui n'attendent que d'être distribuées.

ENGRAIS :

Pour les engrais, il s'agit d'apporter 50 kg de DAP et 50 kg d'urée à l'ha. Tous les producteurs participant au programme ont été sensibilisés par rapport à cette dose.

Concernant l'accès, les ONG partenaires et les partenaires techniques appuient les producteurs pour le montage des plans de campagne. A Koutiala environ 80% des dossiers sont montés et prêts à être présentés aux institutions financières. Parallèlement, une commission d'achat d'engrais est mise en place pour l'achat groupé. Cette commission à la quelle participe IICEM par l'intermédiaire de l'assistant chaîne de valeur mil/sorgho a déjà fait une première réunion. Les besoins d'engrais pour les 2000 ha sont de 200 tonnes. A Baraouli, tous les producteurs sont identifiés, les superficies réparties et les quantités de semences et d'engrais déterminées. Les besoins d'engrais sont de 50 tonnes.

2.3 AMELIORER LES SERVICES FINANCIERS

2.3.1 NEGOCIATION ET DEVELOPPEMENT AVEC LES INSTITUTIONS FINANCIERES DES PRODUITS DE CREDIT ADAPTE : LE CREDIT CAMPAGNE ET LE CREDIT STOCKAGE VIVRIER POUR LES CEREALES SECHES (MIL ET SORGHO)

Les crédits de campagne sont en cours de discussion avec la BNDA pour les producteurs de Koutiala et avec Kondo Jigima pour ceux de la zone de Baraouli. En dépit du fait qu'ILCEM n'a pas de protocole de collaboration avec Kondo Jigima, cette institution financière a accepté faire le financement sans dépôt de fonds de garanti. Le montant du prêt avoisinera les 22 millions de Francs CFA.

2.3.2 FACILITATION DE L'ACCES AU FINANCEMENT DES INTRANTS AGRICOLES ET DU STOCKAGE

A Koutiala pour les 2000 ha, plusieurs rencontres ont eu lieu avec la BNDA et Kaffo Jiginè. Finalement, c'est la BNDA qui a été retenu pour le financement des intrants. Les plans d'affaire sont en cours d'élaboration et doivent être déposés incessamment. Les conditions d'éligible à la BNDA sont :

- Être une coopérative légalement constituée,
- Avoir un compte à la BNDA,
- Ne pas avoir d'impayés au niveau de la Banque,
- Avoir la quottions technique d'AMEDD,

Au niveau de Baraouli, La BNDA est distante des producteurs. Les producteurs de leur côté n'avaient pas des comptes là-bas. Pour faciliter toutes les transactions, nous leur avons conseillé d'ouvrir des comptes.

2.4 AMELIORER L'ENVIRONNEMENT AGRICOLE ET COMMERCIAL

2.4.1 AMELIORER LE RENFORCEMENT DES LIENS DE COORDINATION/CONCERTATION

Les membres de l'association locale des transformateurs sont identifiés, la liste est disponible. Dans les jours à venir, une rencontre sera organisée avec tous les transformateurs afin de

déterminer les besoins en céréale à transformer, les sources d'approvisionnement, les qualités de céréales exigées et le mode de financement des activités de ravitaillement.

3. CHAINE DE VALEUR MAIS

Les principales activités menées durant la période de mars à mai 2010 se résument comme suit:

3.1 AMELIORER L'ACCES AUX MARCHES

3.1.1 LANCEMENT DE L'ETUDE SUR LA CHAINE DE VALEUR

Le lancement de cette étude a commencé par le recrutement de l'expert international, la constitution de l'équipe IICEM. Les activités proprement dites ont concerné la revue documentaire, l'élaboration d'un questionnaire guide, les enquêtes de marché, les contacts avec les partenaires de la chaîne de valeur maïs. Les contacts établis ont porté entre autres sur: les commerçants (grossistes, demi-grossistes et détaillants), les transformateurs (MDS, le groupe AMI-Achkar, les meuniers des quartiers) les services gestionnaires de la chaîne de valeur maïs (Afrique verte, OMA, Programme Maïs et Laboratoire de Technologies Alimentaires de l'IER, compagnie semencière Faso Kaba). La conduite des enquêtes a été faite au niveau des marchés de Bamako, Bougouni, Sikasso, Koutiala, Mopti, Ségou, Kayes et de Kita.

Deux contacts ont pu se faire avec Moulins du Sahel en vue de permettre la détermination des spécifications du maïs pouvant les intéresser. La possibilité d'établir un contrat d'achat des productions de maïs avec les coopératives et organisations paysannes est en bonne voie

L'assistant chaîne de valeur maïs, basé à Sikasso a effectué une mission complémentaire à Koutiala pour s'imprégner de la fonctionnalité des minoteries de Karangana et de Koutiala. Selon lui les 2 minoteries fonctionnent bien.

L'étude est à élargir à la partie Nord du Mali en vue d'avoir une analyse complète de la chaîne de valeur maïs au Mali.

La rédaction du rapport de consultation est en cours et se poursuivra en juin pour permettre les amendements de la part des spécialistes de la chaîne de valeur maïs IICEM.

ENQUETE DE MARCHES POUR LES PRODUITS A BASE DE MAÏS

Cette activité a partiellement été effleurée par la précédente et l'approfondissement est prévu pour septembre-octobre 2010.

Dans la phase étude de la chaîne de valeur maïs il ressort de nos enquêtes menées que les produits à base de maïs sont:

pour la consommation humaine la sémoule (pour la préparation des repas comme 'le to, le couscous, le moni, les galettes et womi, fabrication du pain), les brisures (fine, moyenne et grossière pour la bouillie, couscous et gnègnin kinin). La consommation sous forme de légume est d'une importance capitale dans les grands centres urbains, améliorant du coût le revenu des producteurs/productrices des zones péri-urbaines.

pour la consommation animale les aliments bétail et volaille constituent l'essentiel qui a pu être répertorié.

ÉTUDE DES DIVERSES FAÇONS DE TRANSFORMER LE MAÏS

Cette activité a partiellement été effleurée par la première et l'approfondissement est prévu pour septembre-octobre 2010.

Les façons artisanales du maïs ont tendance à disparaître avec l'émergence des petits moulins aussi bien dans les centres urbains que dans les villages.

Les transformations actuelles pour la consommation humaine concernent la production de farine et de semoule qui se conservent mal dans le temps en raison de la présence des germes dont leur teneur en huile est élevée.

Dans le domaine des consommations animales les transformations actuelles consistent en la fabrication d'aliments bétail et de volaille.

3.1.2 FACILITATION DE LA MISE EN RELATION D'AFFAIRES ENTRE LES TRANSFORMATEURS ET LES PRODUCTEURS

Les ébauches de possibilités de relations d'affaires ont été identifiées par rapport à la production et la commercialisation du maïs.

Mali Biocarburant qui a une convention de financement avec IICEM pour la réalisation de 1000 ha de maïs associé au pourghère a déjà établi un contrat d'achat entre les coopératives de Koulikoro et de Bougouni (particulièrement Koumantou) et les Grands Moulins du Mali. Des démarches sont en cours pour en établir entre les producteurs des coopératives et organisations paysannes de la région de Sikasso et Moulins du Sahel qui a une capacité de transformation journalière de 120 T de maïs et de 140 T de blé.

3.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

3.2.1 INTRODUCTION DE SEMENCES AMELIOREES ET APPUI POUR L'EMERGENCE DE SEMENCIERS PRIVES

CONTRIBUTION A RENDRE DISPONIBLE LES SEMENCES AMELIOREES

Afin d'améliorer les niveaux actuels moyens de rendement qui tournent autour des 1500 kg/ha, il a été mis à la disposition des producteurs/productrices une cinquantaine de tonnes de semences dont 25 T de chacune des variétés de Sotubaka et de Dembanyuman. La distribution suit son cours normal, il reste à signaler l'attaque partielle de la variété Dembanyuman par les charançons.

Il s'agira d'identifier les organisations paysannes et coopératives de production semencière en maïs et de les encadrer pour avoir des semences de très bonne qualité au titre de l'année 2011.

ÉVALUATION DE LA PRODUCTIVITE DES DIFFERENTES VARIETES DE MAÏS ET LEUR APPLICABILITE AU MALI

Cette activité vise la réalisation de 1000 ha de maïs dans la région de Koulikoro et dans le cercle de Bougouni sous la supervision de Mali Biocarburant, 1500 ha dans le cercle de Sikasso sous l'encadrement de GREFA et 1000 ha dans le cercle de Bougouni (encadrement BEACIL). La signature des contrats avec ces ONGs est en cours d'achèvement.

Des missions de prise de contact avec les organisations de producteurs et des coopératives ont été effectuées pour un bon démarrage de la campagne agricole.

3.2.2 CONTRACTUALISATION AVEC DES ORGANISATIONS POUR APPUYER DES PRODUCTEURS A PRODUIRE 2 500 HECTARES DE MAIS AMELIORE AVEC DES FERTILISANTS

3.3 AMELIORER LES SERVICES FINANCIERS

3.3.1 FACILITATION DE L'ACCES AU FINANCEMENT DES INTRANTS AGRICOLES

Des efforts ont été fournis pour la facilitation de l'accès au financement à travers l'organisation d'ateliers à Sikasso dont le premier réalisé en mars dernier a réuni les institutions financières (Banques et Micro-finances de la place), les fournisseurs d'intrants (semences, engrais, herbicides, pesticides etc.) les producteurs (pomme de terre, riz, pois sucré, maïs), les services d'encadrement (DRA, ONGs et IICEM), et le second tenu le 13 mai a réuni les mêmes acteurs sauf que la BNDA était la seule institution financière appelée à se prononcer sur les dossiers de prêts de campagne déjà élaborés et à soumettre pour financement.

3.4 AMELIORER L'ENVIRONNEMENT AGRICOLE ET COMMERCIAL

3.4.1 RENFORCEMENT DES LIENS DE COORDINATION/CONCERTATION

4. CHAINE DE VALEUR SOJA

4.1 AMELIORER L'ACCES AUX MARCHES

5. CHAÎNE DE VALEUR POMME DE TERRE

Plusieurs activités concourant au développement de la chaîne de valeur pomme de terre ont été réalisées durant ce trimestre. Des résultats opérationnels ont été atteints en liaison avec les indicateurs du projet.

5.1 AMELIORER L'ACCES AUX MARCHES

5.1.1 POURSUITE DE L'OPERATION DE CONSTRUCTION ET D'EQUIPEMENT A BASE COMMUNAUTAIRE DES MAGASINS AMELIORES DE STOCKAGE ET DE CONSERVATION DE LA POMME DE TERRE

5.1.2 RENFORCEMENT DE LA MAITRISE DES TECHNIQUES DE MARKETING PAR LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS ET DES COMMERÇANTS DE POMME DE TERRE

FORMATION DES MEMBRES DES COMITES DE COMMERCIALISATION POUR UNE MEILLEURE ORGANISATION DE L'ECOULEMENT DE LA POMME DE TERRE DES COOPERATIVES CIBLEES

Le projet a organisé six (6) sessions de formation au niveau de six (6) communes du cercle de Sikasso sur des thèmes aussi variés comme :

- Mise en place d'un Système d'Information et de Gestion des sociétés coopérative (SIG) y compris la gestion des crédits ;
- Les méthodes de calcul de coût de revient, la notion de marge brute, la fixation des prix de vente, l'élaboration et la présentation de compte d'exploitation,
- Les bonnes pratiques de conditionnement de la pomme de terre,
- Les techniques de recherche de clients et de négociation des prix de vente.

Ces formations in situ ont permis à plus **350 producteurs et commerçants de pomme de terre** des commune de Sikasso, Zangaradougou, Diomaténé, Kafouziéla, Fama, Kléla et Pimperna de maîtriser les notions de coûts de revient et de calibrage de la pomme de terre. Les formations ainsi réalisées par le projet ont permis aux comités de commercialisation de la pomme de terre de contrôler la vente de la pomme de terre des membres. Les tableaux ci-dessous donnent la situation de la commercialisation pour ce trimestre :

Tableau N°29 : Volume et changement des achats des produits ciblés aux producteurs (Tonnes)

IR 2 : Volume et changement des achats des produits ciblés aux producteurs (Tonnes)			
Produit ciblé	Ventes cumulées pour le Trimestre	Volume cible 2009-2010	Taux de réalisation (%)
Pomme de terre	14.967,56	16.390	91,32%

Tableau N°30 : Valeur et changement des achats des produits ciblés aux producteurs (F CFA)

IR 2 : Valeur et changement des achats des produits ciblés aux producteurs (F CFA)			
Produit ciblé	Valeur Cumulée pour le Trimestre	Volume cible 2009-2010	Taux de réalisation (%)
Pomme de terre	2.694.160	2.724.837	98,87%

On constate que le trimestre a connu une évolution considérable des ventes de la pomme de terre par les producteurs encadrés par le projet. Les ventes ont atteint plus de **91%** des volumes ciblés par le projet. Au même moment les valeurs des ventes ont atteint plus de **98%** de la cible du projet. Cela s'explique par une augmentation considérable des prix d'achat aux producteurs par rapport à la moyenne des trois dernières années qui passe de **125 FCFA/Kg à 180 FCFA/Kg** à la même période soit une croissance d'environ **44%**.

Aussi l'augmentation du taux d'écoulement de la production s'expliquerait par cette augmentation sensible des prix d'achat aux producteurs qui est une des conséquences de

organisation de la commercialisation au niveau des coopératives entamée grâce aux actions du projet IICEM.

Aussi, le stockage de la pomme de terre dans les magasins des producteurs individuels réhabilités par le projet et dans les magasins collectifs semble contribuer à régler la mise de la pomme de sur la marché.

5.1.3 CONSOLIDATION DES VENTES GROUPEES PAR LE RENFORCEMENT DE COMPETENCES TECHNIQUES DES COMITES DE COMMERCIALISATION

PROMOTION DE L'EXPORTATION DE LA POMME DE TERRE DANS LA SOUS REGION

L'essentiel des activités a consisté à recueillir et mettre à la disposition des producteurs et commerçants, les informations commerciales sur les marchés de la sous région notamment Abidjan et Ouagadougou en vue de permettre aux bénéficiaires de rentabiliser au mieux les exportations de pomme de terre. Aussi, le projet a facilité la négociation des arrangements commerciaux entre les commerçants Maliens et les clients Burkinabès.

Les tableaux suivants donnent la situation des exportations de pomme de terre durant le trimestre :

Tableau N°31 : Volume et changement des exportations sous régionales des produits ciblés (Tonnes)

IR 2 : Volume et changement des exportations sous régionales des produits ciblés (Tonnes)			
Produit ciblé	Ventes cumulées pour le Trimestre	Volume cible 2009-2010	Taux de réalisation (%)
Pomme de terre	1.878,85	2.800	67,1%

Tableau N° 32 : Valeur et changement des exportations sous régionales des produits ciblés (Millions F CFA)

IR 2 : Valeur et changement des exportations sous régionales des produits ciblés (Millions F CFA)			
Produit ciblé	Ventes cumulées pour le Trimestre	Volume cible 2009-2010	Taux de réalisation (%)
Pomme de terre	488,5	700	69,78%

On constate que le trimestre a connu une évolution timide des exportations de la pomme de terre vers les marchés de la sous région. Les volumes exportés représentent environ 67% des volumes ciblés par le projet. Les valeurs des exportations ont atteints plus de 69, 78% des prévisions. Les exportations réalisées ont été faites sur le seul marché du Burkina Faso (Bobo Dioulasso et Ouagadougou). Pour cette campagne, le marché d'Abidjan semble échapper aux exportateurs Maliens du fait de la concurrence forte de la pomme de terre étrangère (**Afrique du Sud, Hollande et même de la Tunisie**). Toutes les tendances laissent à croire qu'il sera difficile pour les opérateurs d'atteindre l'objectif de 2800 Tonnes exportées.

5.1.4 FACILITATION DE LA MISE EN PLACE D'UN MECANISME DE GESTION PARTICIPATIVE DES 32 NOUVEAUX MAGASINS DE STOCKAGE ET DE CONSERVATION DE LA POMME DE TERRE CONSTRUITS

REHABILITATION DE VINGT (20) MAGASINS INDIVIDUELS POUR UN MEILLEUR STOCKAGE ET CONSERVATION DE LA POMME DE TERRE

Pour améliorer les conditions de stockage et de conservation de la pomme de terre par les producteurs membre de la SICA, le projet LICEM a lancé l'année passée un vaste programme de réhabilitation des magasins traditionnels de conservation de pomme de terre. Cette activité a été appréciée par les bénéficiaires. C'est pourquoi le projet a décidé de reconduire cette opération de réhabilitation des magasins au profit de vingt (20) nouveaux producteurs. Cette réhabilitation est basée sur la diffusion d'une technologie plus simple qui est la conservation de la pomme de terre dans les caisses placées dans des étagères en lieu et place du stockage dans

les magasins et au sol. En plus sur les conseils des techniciens du projet IICEM, le système de ventilation des magasins a été amélioré en faisant des ouvertures sur les deux côtés représentant les longueurs du magasin. Cette activité a permis à IICEM de subventionner la réhabilitation de vingt (20) magasins appartenant aux membres des sociétés coopératives de la SICA.

Comme résultats, il ressort que :

- Vingt (20) magasins sont entièrement réhabilités et dotés en caisses et en étagères pour une meilleure conservation de la pomme de terre,
- Plus de 160 tonnes de pomme de terre fraîche de consommation sont stockées dans les bonnes conditions par les producteurs,
- Les taux de perte de la pomme de terre à la conservation vont baisser considérablement,
- Les producteurs sont dotés de technologies leur permettant d'accroître de plus de 100% le prix de cession de la pomme de terre (*passant de 125 FCFA/kg au moment des récoltes à 250 FCFA/kg au déstockage (fin mai)*).

LANCEMENT DES TRAVAUX DE CONSTRUCTION ET D'EQUIPEMENT DE TRENTE DEUX (32) MAGASINS COMMUNAUTAIRES DE STOCKAGE ET DE CONSERVATION DE LA POMME DE TERRE

Pour favoriser le stockage collectif de la pomme de terre par les organisations partenaires, le projet IICEM a entrepris l'année passée un programme de construction d'une série de magasins de stockage et de conservation de la pomme de terre au profit des organisations coopératives membres de la SICA. Les prototypes de magasins construits ont été fortement appréciés par les producteurs.

C'est ainsi que le projet a décidé d'augmenter le nombre de magasins du même type au profit des organisations de producteurs par la construction de trente deux (32) magasins de plus de 30 tonnes chacun et à coûts maîtrisés avec la participation de la communauté. Tous les magasins sont construits à base de matériaux locaux (brique en terre battue) soutenus par de piliers en béton avec chaînage pour donner de l'étanchéité à l'infrastructure. Les populations ont fourni tous les matériaux locaux (*briques, pierres*) et IICEM a fourni les tôles, fer, chevrons,

ciment, pointes, plafonds. En plus de cette contribution, IICEM va doter l'ensemble des magasins en caisses de conservation et étagères afin de permettre une meilleure conservation de la pomme de terre. Les travaux de magasins réalisés sont à plus de 80% et sont pour les uns et les autres au stade de toiture/finition.

Comme résultats, il ressort que :

- La construction des trente deux (32) magasins sont au stade de finition,
- Les balises sont posées pour la mise en place et la gestion d'un réseau de magasins de conservation de pomme de terre auto gérés par les coopératives de la SICA avec une capacité globale de stockage de plus 960 tonnes de pomme de terre fraîche de consommation par an.

5.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

5.2.1 FACILITATION DE L'ACCES DES PRODUCTEURS AUX INTRANTS

5.2.2 INTRODUCTION DE NOUVELLES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION DE LA POMME DE TERRE

5.2.3 TEST DE DEMONSTRATION SUR LES BONNES PRATIQUES DE PRODUCTIONS DE LA POMME DE TERRE ET DEVELOPPEMENT DE LA CULTURE PAR LES FEMMES

5.2.4 APPUI AU LABORATOIRE DE L'IPR/IFRA DE KATIBOUGOU POUR LA PRODUCTION LOCALE DE SEMENCES DE POMME DE TERRE

5.2.5 INTRODUCTION DE LA TECHNOLOGIE IPM POUR LA PRODUCTION ET LA CONSERVATION DE LA POMME DE TERRE

5.3 AMELIORER LES SERVICES FINANCIERS

5.4 AMELIORER L'ENVIRONNEMENT AGRICOLE ET DE COMMERCE

AUTRES ACTIVITES

Appui au laboratoire de l'IPR/IFRA de Katibougou pour la production locale de semences de pomme de terre afin de poser les bases d'une production nationale de semences améliorées de pomme de terre. Pour ce faire, le projet a réalisé les activités suivantes :

- Visite des installations de l'IPR/IFRA et discussion avec les professeurs du laboratoire d'Agro-Physio-Génétique et de Biotechnologies Végétales,
- Financement d'une visite de terrain à Sikasso pour deux professeurs de l'IPR/IFRA afin de prendre connaissance des prototypes de magasins de stockage construit par le projet,
- Négociation de la signature d'un protocole de collaboration entre IPR/IFRA et IICEM,

Les pistes de collaboration entre IPR/IFRA et IICEM ont été identifiées par les deux parties qui sont :

- L'amélioration des tunnels de l'institut en vu d'accroître la capacité de production de jeunes plan,
- Le développement d'un système national de la certification des semences de pomme de terre,
- L'identification et l'implication des Entrepreneurs intéressés par la production de semences dans la procédure de transfert de technologies aux privés pour assurer la pérennité,
- La mise en place d'infrastructures de stockage adaptées dans les zones de multiplication de semences.

Le processus pour parvenir à une collaboration entre IICEM et IPR va se poursuivre afin de poser les bases tangibles pour une production nationale de semences de pomme de terre.

6. CHAINE DE VALEUR MANGUE

Plusieurs activités concourant au développement de la chaîne de valeur mangue ont été réalisées durant ce trimestre. Des résultats opérationnels ont été atteints en liaison avec le plan de travail 2009-10 et les indicateurs du projet.

6.1 AMELIORER ACCES AUX MARCHES

6.1.1 ENQUETE SOMMAIRE SUR LE MARCHE EUROPEEN SUR LA MANGUE SECHEE, LA MANGUE DESHYDRATEE PAR OSMOSE ET LA PULPE

6.1.2 FACILITATION DE LA MISE EN PLACE DU SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT AU NIVEAU DE L'USINE DE PULPE

ORGANISATION D'UNE SERIE DE RENCONTRES ENTRE PRODUCTEURS ET COMAFRUIT POUR LA FIXATION DE PRIX DE VENTES DES MANGUES.

Le projet a identifié deux grandes organisations de producteurs dans le cadre du programme COMAFRUIT. Plusieurs actions ont été entreprises pour préparer au mieux cette campagne des mangues 2010 qui démarrera au début du mois d'avril. C'est pour cela que le projet a réuni sur une même table les représentants des organisations des producteurs et les dirigeants de la COMAFRUIT dans le but de fixer le prix d'achats des mangues aux producteurs.

Après plusieurs échanges entre responsables des organisations de producteurs et la COMAFRUIT, les deux parties ont retenus les prix suivants :

- 30 et 25 FCFA le kilogramme de mangue respectivement pour Sélingué et Kita. Pour les villages situés au delà de 20 Km des deux zones retenues (Sélingué et Kita) les prix proposés sont respectivement de 25 et 20 FCFA. Cette différence de 5 FCFA s'explique par le fait que les transporteurs augmentent le transport quand ils vont au delà des zones retenues pour le programme.

FACILITATION DE LA MISE EN PLACE DU SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT DE L'USINE COMAFRUIT

Mise en place des centres de collecte des mangues ; Pour permettre aux producteurs de mieux écouler leur mangue et faciliter la collecte des fruits par l'usine COMAFRUIT, le projet a facilité la mise en place des centres de collecte des mangues dans toutes les communes productrices de mangues du cercle de Kita. Les activités suivantes ont été réalisées :

- A. Organisation des séances de sensibilisation des producteurs sur la nécessité des centres de collecte
- B. Echanges sur la productivité des zones pour déterminer le village qui abritera le centre de collecte

Tous les producteurs ont compris que les centres de collecte permettront d'accélérer l'achat et l'empotage des camions qui sont à leur avantage car cela évite aux mangues de murir sur les pieds et permet d'écouler la majeure partie des mangues. Ce sont 25 centres de collecte qui ont été installés au niveau de 14 communes dans le cercle de Kita.

ORGANISATION DU SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT DE LA COMAFRUIT :

A. LA PLANIFICATION DES RECOLTES SELON L'ENTREE EN MATURETE DES MANGUES

Pour mieux assoir un système de récolte des mangues, le gestionnaire chaîne de valeur a procédé à une prospection de toutes les zones retenues pour le programme COMAFRUIT. Cette prospection a permis de savoir qu'il y avait au niveau de Sélingué deux floraisons cette année. Ce qui sous entend que les récolteurs devront être très vigilants pour ne pas récolter des fruits immatures qui entraîneront des pertes au niveau de l'usine. Outre cela, l'un des constats était la précocité des mangues dans cette zone par rapport aux années précédentes, ce qui a justifié le démarrage rapide de la campagne de collecte des mangues au niveau de la coopérative. Après avoir prospecté toutes les zones le calendrier suivant a été établi et communiqué au niveau de tout les villages concernés par les radios locales de la zone de Sélingué :

Tableau N°33 : Calendrier de collecte des mangues

Cercle	Commune	Villages	Distance	Niveau de production en %	Date de récolte des mangues
Yanfoliila	Baya	Dalabala, Kangare	02 KM	45,50%	20 Avril
		Sanakoroni, Seligue, Kibarou	02 km	40%	15 Avril
Yanfoliila	Tangadougou	Farabacourani	8 KM	60%	15 Avril
		Balama	15 KM	Moyenne 50 %	15 Avril
		Tanga	45 KM	60%	10 Avril
		Dalagbai	48 KM	60%	15 Avril
Kati	Faraba	Lasan	46 KM	40 %	10 Avril
		Bayabougou		40 %	10 Avril
	Kourouba	Gnamalo	100 KM	40%	10 Avril
		Gouala		45%	12 Avril
Kati	Niagadina	Citola	100 KM	50 %	10 Avril
		Mafra		60%	11 Avril
		Nanguila		50 %	10 Avril
	Selefougou	Sansadoh		60%	20 Avril
		Sanakoro-Bougou		45%	15 Avril
		Selefougou		60 %	15 Avril
	Maramandougou	Maninkoura	40 KM	50 %	20 Avril
		Kolena		50 %	10 Avril
		Kotouba 3		45 %	10 Avril
	Maramandougou	Fuiguira Tomou	55 KM	55 %	20 Avril
		Sirani		60 %	10 Avril
	Kagnongon	Faraba-Diaban	55 KM	50 %	20 Avril
Kati	Dialakoro	Dialakoro	07 KM	40 %	10 Avril
		Kameneguella	09 KM	40 %	01 Avril
		Neneko	15 KM	50 %	10 Avril
		Sankama	20 KM	60 %	14 Avril

B. LA FORMATION DES PRODUCTEURS ET RECOLTEURS AUX TECHNIQUES DE CUEILLETTE DES MANGUES

Au niveau de Sélingué, 30 centres de collecte ont été installés pour servir d'endroit de groupage des mangues. Le système de collecte prévu était d'amener les producteurs à récolter

eux mêmes leurs mangues et ensuite les acheminer au niveau des centres de collecte. Pour qu'ils arrivent à procéder aux récoltes sans endommager les mangues ou récolter des fruits immatures, le gestionnaire chaîne de valeur mangue a procédé à la formation des producteurs par groupe de 20 personnes au niveau des 10 communes de la coopérative. Les thèmes abordés au cours de ces différentes séances de formation ont porté sur la reconnaissance des différents stades de maturités et ensuite les techniques de coupe et de collecte des mangues.

Les personnes formées devraient durant la campagne servir de guide ou d'encadreurs afin que les récoltes se fassent correctement sans beaucoup de rejets pour le bonheur de tous. Mais la campagne a permis de constater qu'ils y avaient certaines difficultés au niveau des producteurs concernant la récolte des mangues. Parmi ces difficultés on note le manque de ressources humaines chez certains producteurs qui vivent seul avec leurs épouses dont les enfants sont mineurs.

Ces producteurs ne peuvent donc pas récolter leurs mangues et les acheminer au centre de collecte. Outre cela, on a aussi noté le fait que compte tenu des quantités des mangues achetées par l'usine chaque producteur voulait commercialiser le maximum de fruits avant qu'il n'y ait des problèmes souvent causés par le vent, la pluie ou bien que l'usine renonce à acheter les mangues. Ces différentes raisons ont amené certains producteurs à ne pas respecter les consignes de récolte car ils acheminaient au niveau des centres de collectes des mangues blessées et souvent même ramasser au sol. Notons que la COMAFRUIT a payée toutes les mangues au comptant ce qui est une première au niveau des producteurs et c'est pour cette raison que chacun voulait tirer le maximum de profit car cette opération a été tellement rentable qu'ils ne croyaient pas à sa poursuite. Au niveau des premiers arrivages de mangues au niveau de l'usine, on a constaté des problèmes de qualité dus aux nombreuses manipulations des mangues surtout qu'ils n'y avaient pas de caisses de récolte. Les formations certes ont permis aux producteurs de maîtriser la maturité des fruits à récolter mais les problèmes de grattages de peau dus à l'absence des caisses de récolte et aux conditions de transport n'ont pas permis d'avoir la qualité des mangues souhaitées et le produit final présentait de points noirs. Pour remédier à cela, le projet a octroyé 3200 Caisses de récolte à l'usine qui ont véritablement permis de relever le niveau de la qualité des lots reçus au sein de l'usine.

Ce sont au total 300 producteurs de mangues des zones de Sélingué et de Kita qui ont pris part aux différentes séances de formation organisées par le projet. Ces formations bien que n'ayant

pas touchés l'ensemble des producteurs qui ont prit part au programme de récolte ont certes permis aux bénéficiaires de maîtriser surtout la maturité des fruits qui est la base de toutes opérations de récolte.

C. LA SUPERVISION DE LA COLLECTE DES MANGUES AU NIVEAU DES VERGERS ET CENTRES DE COLLECTE SUIVI DE L'EMPOTAGE DES CAMIONS

Conformément au système de collecte bâti par le gestionnaire chaîne de valeur du projet, les producteurs devaient récolter et acheminer leurs mangues au niveau des centres de collecte. Les techniciens dans ce schéma avaient donc pour mission d'encadrer la récolte et superviser les arrivages de mangues au niveau des centres de collecte. Au niveau de la plupart des villages ce schéma à été respecté sauf que dans certaines localités, il y'a eu des problèmes car des producteurs ne possédant pas de charrettes ne pouvaient pas joindre les centres de collecte.

Rappelons que la COMAFRUIT envisageait acheter cette saison 5 000 tonnes de mangues au niveau producteurs. N'ayant pas prévu de faire appel aux pisteurs, il était de la responsabilité des techniciens d'encadrer toutes les opérations de récolte au niveau des 10 communes de la coopérative de Sélingué. Avec seulement quatre techniciens, il était difficile de suivre toutes les opérations de récolte. C'est dire qu'il faut impérativement que l'usine arrive à constituer ces équipes propres à elle pour arriver à superviser toutes les opérations de récolte dans le but d'assurer la qualité au niveau paysan. La tâche de supervision des récoltes a été très difficile compte tenu du fait que les producteurs ont l'habitude de récolter les mangues en remuant les arbres. Ce système est très rapide mais détériore la plupart des mangues qui n'étaient pas refusées par les commerçants locaux et sous régionaux. Avec notre système de collecte ou il faut récolter une à une les mangues, certains producteurs ont trouvé cette technique trop lente et complexe car c'était la toute première fois qu'on leur exigeait ce système de récolte.

Au niveau des centres de collecte les techniciens ont eu beaucoup de difficultés dans la sélection des fruits car tous les fruits qui présentaient des blessures étaient automatiquement écartés et les rejets au niveau des centres de collecte étaient souvent élevés. Il a fallu une semaine pour que les producteurs comprennent que seul une meilleure technique de récolte pouvait leur permettent d'avoir beaucoup plus d'argent car les fruits étant payés par kilogramme, ceux qui avaient le moins de rejets obtenaient beaucoup plus d'argent.

D. LA LIVRAISON DES MANGUES AU NIVEAU DE L'USINE DANS LES CAMIONS DE 15 TONNES

Tableau N°34 : Situation de l'approvisionnement de l'usine en mangues par zone

Dates	Zones de Récolte	Quantité payé au producteur en Kg	Montant payé au producteur	Montant payé au Transporteur	Main d'œuvre récolteurs	TOTAL
30/04/10	Balama	25.920	777.600	150.000	45.000	972.600
03/05/10	Sélingué(Séléfougou)	12.090	362.700	150.000	45.000	557.700
05/05/10	Séléfougou	12.600	378.000	150.000	45.000	573.000
06/05/10	Fuiguira Tomou	12.600	315.000	150.000	45.000	510.000
08/05/10	Fuiguira Tomou	11.300	282.500	150.000	45.000	477.500
09/05/10	Sélingué	14.900	447.000	150.000	45.000	642.000
10/05/10	Sélingué	11.000	330.000	150.000	45.000	525.000
12/05/10	Sanakoroni	14.070	422.100	150.000	45.000	617.100
12/05/10	Sélingué	11.200	336.000	150.000	45.000	531.000
14/05/10	Fuiguira Tomou	12.060	301.500	150.000	45.000	496.500
15/05/10	Balama	13.080	392.400	150.000	45.000	587.400
18/05/10	Fuiguira	14.280	357.000	225.000	45.000	424.500
18/05/10	Sélingué	13.280	398.400	225.000	45.000	668.400
30/05/10	Dalaghai	30.200	755.000	200.000	45.000	1.000.000
02/06/10	Dalaghai	11.520	288.000	200.000	45.000	533.000
TOTAUX Sélingué		220.100 Kg	6.143.200 F	2.500.000 F	675.000 F	9.115.700 F
TOTAUX KITA		235.690 Kg	5.892.250 F	3.825.000 F	500.000 F	10.217.250 F
SELINGUE + KITA		455.790 Kg	12.035.450 F	6.325.000 F	1.175.000 F	19.332.950 F

Cette année, deux zones ont été retenues pour le programme COMAFRUIT (Sélingué et Kita). Compte tenu des réalités des zones, les prix d'achat des mangues bord champs n'étaient pas les mêmes car à Sélingué le prix d'achat bord champs était compris entre 30 et 25 f le kilogramme de mangue.

Par contre à Kita le prix d'achat était compris entre 25 et 20 f le kilogramme. Il y'a deux prix par zone car certains villages sont très éloignés. Pour les villages qui sont au delà de Vingt kilomètres de Sélingué et de Kita, il y'a une différence de cinq francs par Kilogramme. Aussi entre les deux zones le coût du transport n'est pas le même. Le voyage à Sélingué est à 150 000 f et par contre à Kita le voyage de mangue par camions de 15 tonnes coûtent 225 000 FCFA.

6.1.3 RENOUELEMENT DES CERTIFICATS BIOLOGIQUES ECO-CERT ET AJOUTE DES 200 NOUVEAUX

SUIVIE DES PLANTATIONS DE MANGUES AYANT OBTENUES LA CERTIFICATION BIOLOGIQUE, ET ACCOMPAGNEMENT DES PRODUCTEURS DE MANGUE POUR LE RENOUELEMENT DES CERTIFICATS BIOLOGIQUES

Au cours de ce trimestre, le projet IICEM a réalisé, plusieurs activités portant sur le suivi des producteurs de mangues ayant obtenus la certification biologique. Les activités réalisées par le projet IICEM ont touchés plus de 406 producteurs de mangue biologique appartenant à la société Agrume Oléagineux du Mali (AOM) dans la région de Sikasso, en plus des 100 producteurs bio de la zone de Sélingué appartenant à l'exportateur IB Négoce à Bamako. L'assistance du projet au niveau de la productivité agricole a consisté à sensibiliser et former les producteurs sur l'adoption des techniques de bonne pratique de production de la mangue et surtout sur les normes requises par l'agriculture biologique. En d'autres termes les gestionnaires chaîne de valeur ont sillonnés tous les vergers candidats à la certification pour s'assurer de leurs conformités par rapport aux exigences requises en termes d'entretien des vergers, de la non utilisation des pesticides ou produits phytosanitaires non autorisés pour l'agriculture biologique ainsi que l'enregistrement de toutes les opérations effectuées dans le verger ou à proximité du verger.

Toutes ces actions menées par le projet qui concourent à rendre apte les candidats à la certification biologique ont concerné plus de 500 producteurs biologiques des régions de Sikasso et Koulikoro pour une superficie de plus de 828 hectares.

Au sortir de cette activité, les résultats suivants ont été atteints :

Plus de **5** coopératives sur un effectif 506 producteurs de mangue biologique ont été sensibilisés et formés sur les techniques de bonne pratique culturale de la production biologique.

RENOUVELLEMENT DE LA CERTIFICATION BIOLOGIQUE

ACTUALISATION DU SYSTEME DOCUMENTAIRE DES PRODUCTEURS ET DES UNITES DE TRANSFORMATION AFIN OBTENIR LE RENOUVELLEMENT DE LA CERTIFICATION BIOLOGIQUE

Concernant les unités de transformation de la région de Sikasso et Koulikoro, le projet IICEM a réalisé plusieurs activités pour la mise à jour de la documentation des unités de KÉNÉ YIRIDEN, du GIE/AGSA, et l'Association BALIMAYA et d'US TAKO. A cela, plusieurs visites ont été effectuées par les gestionnaires chaîne de valeur dans les différentes unités concernées, pour s'assurer que tout soit fin prêt avant l'arrivée de l'inspecteur. Des rencontres ont été réalisées sur la conduite du personnel par rapport aux respects des normes hygiéniques conformément aux exigences biologiques.

- Inspection des unités de transformation

Pendant ce trimestre, les unités de transformation encadrées par le projet IICEM dans la région de Sikasso et Koulikoro, ont été inspectées pour le renouvellement de la certification biologique 2010.

Au total, ce sont (4) unités, dont la société Kéné Yiriden, le GIE/AGSA, l'association Balimaya, et US TAKO qui ont été auditées pour le renouvellement de la certification biologique. Au cours de l'inspection, un cas identique de non-conformité mineur a été relevé dans chacune des unités de transformation qui devra être levé avant la remise du nouveau certificat.

Les systèmes documentaires des différentes unités ont été mis à jour. 4 unités de transformation ont été auditées avec succès pour le renouvellement de la certification 2010.

6.1.4 APPUYER LE CERCLE DES TRANSFORMATEURS DE MANGUES SECHES DU MALI A LA CONSTRUCTION D'UN MAGASIN POUR LE CONTROLE QUALITE DE LA MANGUE SECHEE

APPUI A L'OBTENTION DE CONTRATS FERMES AFIN D'ASSURER LA PRODUCTION ANNUELLE DE MANGUES SECHES

Depuis la visite d'échange effectuée au Burkina Faso, les gestionnaires chaîne de valeur sont restés en contact permanent avec Gebana pour finaliser et harmoniser les points de vues des uns et des autres énumérés lors de la rencontre avec les transformateurs. Notons que le client Gebana souhaite vivement travailler avec l'association des transformateurs car ce regroupement témoigne de l'engagement des acteurs à travailler correctement afin de propulser la mangue séchée Maliennes à l'effigie internationale. Les débats ont surtout porté sur les délais d'enlèvement des mangues par l'équipe technique de Gebana mais surtout sur le contrôle qualité qu'effectue Gebana sur les lots dans son entrepôt à Bobo ainsi que sur le prix d'achats et le mode de paiement.

Les quatre unités de séchage encadrées par le projet et membres de l'association du cercle des transformateurs ont toutes obtenues des contrats fermes de Gebana. Ce sont 25 Tonnes de mangues séchées qui ont été commandées par Gebana Afrique pour la campagne 2010. Cette commande avec l'insistance du projet IICEM a été contractualisée entre les transformateurs et le client et répartie sur deux variétés de mangue à savoir l'Amélie et le Brooks.

ACCOMPAGNER L'ACTM POUR L'AMELIORATION DE LA QUALITE ET DES QUANTITES DES MANGUES TRANSFORMEES

Cette année, le projet IICEM a décidé de construire à Sikasso, un centre de stockage et de contrôle qualité de la mangue séchée pour les membres de l'Association du Cercle des Transformateurs du Mali (ACTM). Au cours de ce trimestre les activités du projet ont été consacrées à l'élaboration des dossiers de subvention pour la construction d'un magasin et la mise à disposition du gaz butane à moindre coût auprès des unités membres de l'Association du Cercle des Transformateurs.

ELABORATION DES PROJETS DE SUBVENTION POUR LE CERCLE DES TRANSFORMATEURS (DEPOTS DE GAZ, MAGASIN DE STOCKAGE ET DE CONTROLE QUALITE)

Pendant ce trimestre, des dossiers de subventions ont été élaborés et soumis pour approbation auprès des bailleurs (USAID et ABT), afin de permettre le démarrage des activités pour la construction du magasin et la facilitation de l'accès au Gaz butane pour les membres de l'association du cercle des transformateurs de mangue séchée.

CONCERTATION DES MEMBRES DU CERCLE POUR UN ACCORD SUR L'ACHAT ET LE CHOIX DU SITE POUR LA CONSTRUCTION DU CENTRE

Après la validation du dossier de subvention pour le compte de l'A.C.T.M, le projet IICEM a organisé une rencontre d'échange au niveau régional avec les membres du cercle sur le choix et l'achat du site sur lequel devra être construit le futur centre de stockage et de contrôle qualité.

Au cours de cette rencontre, les membres du cercle ont trouvé à l'unanimité une parcelle accessible proposée par la mairie régionale de Sikasso. A cet effet, la parcelle du centre de stockage et de contrôle qualité a été achetée sur fonds propre par les membres de l'association avec la mairie de Sikasso.

Les dossiers de subvention pour le gaz et la construction du magasin de stockage et de contrôle qualité du cercle des transformateurs ont été approuvés.

Un site pour la construction du centre de stockage et de contrôle qualité a été identifié et l'achat du site a été effectué avec tous les documents relatifs au nom de l'ACTM.

SUIVIS DES TRAVAUX DE CONSTRUCTION DU CENTRE DE STOCKAGE, ET DE CONTROLE QUALITE

Pour la réalisation des activités de construction du centre de stockage et de contrôle qualité, le projet IICEM participe aux suivis des travaux de la construction du centre. Présentement, les activités de construction avancent rapidement et un délai de 3 mois est fixé pour la fin des travaux dudit centre.

APPUI POUR ASSURER LA CAUTION DU GAZ AUPRES DE LA SOCIETE TOTAL AFIN DE REDUIRE DE FAÇON CONSIDERABLE LE PRIX DU GAZ POUR LES MEMBRES DE L'ACTM

Dans le secteur de la transformation, l'une des plus grandes contraintes qui contribue à la réduction de la marge bénéficiaire des transformateurs, est l'indisponibilité et la cherté du gaz butane au Mali. C'est pourquoi cette année, le projet IICEM comme mentionné dans son plan de travail, a décidé de mettre fin à cette difficulté. Durant ce trimestre, le projet IICEM a mené plusieurs démarches de négociations auprès de certaines sociétés de distribution de GAZ telles que TOTAL GAZ et SODIGAZ dans le but de résoudre pour le compte des transformateurs les problèmes liés à l'approvisionnement et la cherté du Gaz.

En définitif, Le projet IICEM a subventionné 300 bouteilles de Gaz en faveur des membres de l'Association du Cercle des Transformateurs du Mali (ACTM), à hauteur de **3.750.000 FCFA** comme caution versée à la société TOTAL GAZ. En effet, cette subvention octroyée par le projet IICEM permettra aux transformateurs d'éviter les ruptures en gaz et d'être approvisionnés à temps jusque dans les unités de séchage par la société Total.

Il faut noter que cela est une première au Mali et par cet acte le projet IICEM vient de lever l'une des contraintes les plus récurrentes au niveau de la transformation des mangues.

Aussi, le projet a contribué à la négociation du prix du gaz qui a considérablement baissé en faveur des transformateurs membres de l'ACTM en passant de 2750 FCFA à 1600 FCFA, soit une réduction de plus de 50%.

300 bouteilles de gaz à hauteur de 3.750.000 FCFA octroyées comme subvention aux membres de l'ACTM par IICEM. Les unités de transformation sont dorénavant approvisionnées directement par la société Total Gaz et la baisse considérable du prix du gaz auprès des unités partenaires qui passe 2750 à 1600FCFA grâce à l'appui du projet IICEM.

6.1.5 TEST DE LA QUALITE SUR DES EMBALLAGES HAUT DE GAMME

Le projet IICEM dans le cadre de ses appuis à la chaîne de valeur mangue à travers la transformation, a décidé de mettre à la disposition des unités de transformation partenaires,

des emballages adéquats pour permettre une meilleure conservation et durable de la mangue séchée.

Pour cela, les activités suivantes ont été réalisées : Identification d'un fournisseur d'emballage de qualité permettant l'exportation des produits transformés.

Le projet IICEM au cours de ce trimestre, a participé à la foire d'Africa Food Park qui a eu lieu au Sénégal. Une foire à laquelle, étaient présents presque tous les fournisseurs et fabricants d'emballage d'Afrique de l'Ouest et des pays Européens. Durant ces journées, l'équipe du projet IICEM, a rencontrée plusieurs fournisseurs d'emballages et même des fournisseurs d'équipements de transformation, tels que les soudeuses à vide. Au cours des échanges, des propositions ont été faites sur le model d'emballages que recherche les transformateurs, suivis des motifs dont des échantillons sont attendus auprès des différents fournisseurs.

Au sortir de cette activité, plusieurs fournisseurs d'emballages ont été identifiés. Des échantillons d'emballages haut de gamme sont attendus auprès des fournisseurs.

6.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

6.2.1 FACILITATION DE LA MISE EN PLACE DU SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT VILLAGEOIS DE LA COMPABAS, LE REGROUPEMENT DES COOPERATIVES DE MANGUES DES 9 COMMUNES DE SELINGUE

6.2.2 GEO REFERENCEMENT ET CODIFICATION DE TOUTES LES PLANTATIONS ENCADREES PAR LE PROJET POUR LE COMPTE DE LA COMPABAS

6.3 AMELIORER LES SERVICES FINANCIERS

6.3.1 FACILITATION DE L'ACCES AU FINANCEMENT DU FONDS DE ROULEMENT POUR LES UNITES DE SECHAGE

Pour faciliter l'accès au financement des unités de transformation auprès des institutions de micro finance dans les régions de Sikasso et Koulikoro, afin de permettre aux unités membres de l'ACTM d'atteindre leur objectif de production de 25 Tonnes de mangues séchées, le projet a réalisé plusieurs activités visant à faciliter l'accès aux financements auprès des banques et institutions de micro finance.

Pour cela, les activités relatives à la demande de financement au cours de ce trimestre, ont été consacrées aux suivis des dossiers de demande de financement que le projet avait élaboré et soumis auprès des banques et institutions de micro finance.

Et c'est ainsi que dans la région de Sikasso et Koulikoro, 4 unités de transformation ont bénéficiés du crédit campagne d'un montant total de Quinze millions trois cent mille (15.300.000) FCFA octroyer par Kafo Jiginew, la BMS et Soro Yiriwasso.

Quinze millions trois cent mille (15.300.000) FCFA de crédit ont été obtenus comme fonds de roulements auprès de Kafo Jiginew et la BMS, et de Soro Yiriwasso dans les régions de Sikasso et Koulikoro pour permettre aux unités de transformation de bien mener leurs activités afin de pouvoir satisfaire les besoins de leur client.

Au niveau de la mangue fraîche, le projet travaille avec trois exportateurs de mangues qui grâce aux appuis financiers du projet exportent beaucoup plus de mangues vers les marchés Européens. Ces exportateurs depuis près de trois ans ont grâce au projet tissées des relations solides avec les banques et les institutions de micro finance qui procèdent au financement de ceux-ci sans grandes difficultés. Ce sont donc des montants de 25 millions et 17, 5 millions qui ont été respectivement octroyés aux exportateurs YAFFA et Moussa Tamboura (Sahel fruit)
Résultats atteints : pour la chaîne de valeur mangue, ce sont près de 58 millions de FCFA qui ont été accordés aux opérateurs pour mener à bien les activités de production et de commercialisation des mangues.

6.4 AMELIORER L'ENVIRONNEMENT AGRICOLE ET COMMERCIAL

6.4.1 PLAIDOYER POUR AMELIORER L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES AU MALI, AFIN D'ATTIRER DES INVESTISSEMENTS MAJEURS EN AGRICULTURE

AUTRES ACTIVITES

FORMATION DES UNITES DE TRANSFORMATION AUX TECHNIQUES DE SECHAGE COUPE ET CONDITIONNEMENT DE LA MANGUE SECHEE

Pour permettre aux unités de transformation de renforcer leur capacité technique, le projet IICEM durant ce trimestre, a réalisé plusieurs formations, portants sur les techniques de bonne pratique de séchage et du conditionnement de la mangue. La formation a touché plus de 160 personnes, dont 80% des femmes qui en ce moment maîtrisent de plus en plus mieux l'ensemble du processus normal pour produire des mangues séchées de qualité. Actuellement, les unités de transformation membre de l'association du cercle des transformateurs, sont en pleine campagne de séchage de mangue. Ce sont la variété Amélie qui est présentement en cours de transformation comme indiqué dans les bons de commandes.

Ce sont plus de 160 agents de conditionnement qui ont été formés par le projet, sur les techniques de coupe, séchage et du conditionnement.

APPUIS CONSEILS DES UNITES DE TRANSFORMATION POUR AMELIORER LA QUALITE DES PRODUITS TRANSFORMES, ET AU RESPECT DU CAHIER DE CHARGE DU CLIENT GEBANA

Dans la région de Sikasso et Koulikoro, 4 unités de transformation ont été accompagnées par le projet IICEM, dans le suivi qualité pour le séchage de la mangue. Ces suivis ont portés sur :

- Les conditions de stockage des mangues,
- Comment veiller sur l'état de maturité des mangues destinées pour la transformation,

- La manière d'inciter les agents de conditionnement à respecter les dimensions des coupes comme indiquées dans le cahier de charge.

Au sortir de cette activité, 87 agents de conditionnement des unités Kéné Yiriden, du GIE/AGSA, de l'Association Balimaya, et d'US TAKO, ont été sensibilisés sur le respect des règles d'hygiène et ont adopté le contenu du cahier de charge. Les produits transformés sont de qualité conformément aux attentes du client.

Actuellement, les suivis du projet IICEM durant ce trimestre, ont permis aux unités de produire une quantité de plus 4,5 tonnes de mangues séchées pour la variété Amélie.

Comme difficulté rencontrée, l'Association Balimaya de Bougouni n'a pas pu réaliser sa campagne d'Amélie au cours de ce trimestre, compte tenu du retard que son crédit campagne a connu, avec l'institut de micro finance (Soro Yriwasso) avant d'être validé.

Plus de 4,5 tonnes de mangues séchées, sont déjà disponible auprès des membres de l'ACTM.

VOYAGE D'ETUDE AU MEXIQUE SUR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES DU TRAITEMENT DE LA MANGUE A L'EAU CHAUDE

Au cours de ce trimestre, le projet IICEM a effectué une mission au Mexique, afin de s'inspirer, des nouvelles technologies sur le traitement de la mangue à l'eau chaude. Cette visite réalisée au Mexique avait pour objectif, de s'inspirer de la nouvelle technologie adoptée par les exportateurs Mexicains sur le traitement de la mangue à l'eau chaude, permettant de lutter contre l'évolution de la larve de la mouche des fruits. Au cours de cette mission l'équipe du projet IICEM était composée de 4 membres, dont le gestionnaire de la chaîne de valeur mangue de Sikasso, 2 exportateurs et 1 producteur. Au cours de cette visite, 4 structures d'exportations de la mangue fraîche et 3 plantations de mangue ont été visités. Il faut noter que cette mission au Mexique a été très importante, car ce pays demeure l'un des plus grands exportateurs de la mangue au monde. A cet effet la mission a pu voir quelques démonstrations sur la technologie du traitement à l'eau chaude et les résultats apportés aux exportateurs

mexicains. Aussi, la mission s'est inspiré de certaines technologies de la lutte contre la mouche des fruits avec la confection des équipements plus simples et traditionnels à coup moyen qui pourrait être appliqué auprès de nos producteurs.

INTENSIFICATION DE L'UNITE DE SECHAGE DE LA SOCIETE KENE YIRIDEN DANS LA REGION DE SIKASSO

Ce trimestre ci, le projet IICEM à octroyer à la société de Kéné Yiriden, une subvention de dix million (10.000.000) F CFA , lui permettant d'augmenter la capacité de production de son unité, avec l'installation de 6 séchoirs supplémentaires. Cette année, grâce à la subvention du projet IICEM, la société kéné Yiriden envisage, augmenter sa capacité de production, en passant de 6 à 18 tonnes. Mais pour l'instant, les activités d'installations des équipements sont en cours de finitions.

7. CHAINE DE VALEUR ECHALOTE

7.1 AMELIORER L'ACCES AUX MARCHES

7.1.1 SUIVI DE LA PROMOTION DES VENTES GROUPEES

7.1.2 DEVELOPPEMENT DES ECHALOTES DE QUALITE EXPORT SUR LES MARCHES SOUS REGIONAUX

PARTICIPATION A LA RENCONTRE D'ATP AU BURKINA

Du 18 au 19 Mai, trois commerçants (02 du Plateau Dogon et 01 de Ségou) ont participé à l'atelier d'information sur la contractualisation et la mise en relation d'affaire en faveur des acteurs de la chaîne de valeur Oignon/échalote impliqués dans l'exportation – importation sous régionale. La chargée du renforcement des capacités d' IICEM a participé à cette rencontre en plus des commerçants.

Cet atelier a été initié par ATP au Burkina et a eu lieu à Ouahigouya.

7.1.3 SUIVI DES EXPORTATIONS SOUS REGIONALES A PARTIR DES MARCHES DE BAMAKO

7.1.4 POURSUITE DE L'OPERATION DE CONSTRUCTION ET D'EQUIPEMENT A BASE COMMUNAUTAIRE DE 7 MAGASINS AMELIORES

SUIVI DES CASES DE CONSERVATION ET MAGASIN DE STOCKAGE MIS EN PLACE

La conservation des échalotes fraîches est en cour chez les promoteurs des cases mises en place. La stratégie adoptée par certaines coopératives est l'achat de l'échalote sur fond propre ou sur crédit BNDA, ou l'apport de la production propre pour alimenter la case de conservation.

Ces échalotes conservés serviront de semence dans certains villages ou seront vendu sur le marché pour d'autres.

ECHANGE AVEC LES PROMOTEURS POUR LES NOUVELLES CASES A METTRE EN PLACE

Des échanges avec les promoteurs devant bénéficier des cases ont été effectués pour expliquer les nouvelles conditions de mise en place des cases et magasins de stockage. Une mission sera organisée avec le service financier pour approfondir les informations sur les fonds disponibles à IICEM.

AUTRES ACTIVITES

ELABORATION DE TDR POUR L'OMA

Un TDR a été élaboré, ce TDR doit être soumis à l'observatoire des marchés agricoles pour rechercher des informations sur la fluctuation des prix de l'échalote/oignon au niveau sous – régional.

Compte tenu de la campagne avancé de l'échalote, cette activité sera remise à 2011 sur proposition du Directeur.

7.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

7.2.1 APPUI A LA MISE EN RELATION D'AFFAIRES AVEC LES PAYSANS SEMENCIERS DE NIONO

7.2.2 INTRODUCTION D'UNE NOUVELLE VARIETE SELECTIONNEE PAR L'IER AU PLATEAU DOGON

SUIVI DU TEST DE LA VARIETE TATA

La récolte des tests d'échalote Tata a été faite (Voir résultat des tests dans les différents sites) Dans l'ensemble, la variété Tata a donné le meilleur résultat comparé à la variété Kamasèguè.

Tableau N°35 : Résultat des tests sur la variété Tata dans les différents villages

Villages	Répétition	Quantité/kg/Variétés	
		Tata	Kamasèguè
Wolo - Wolo	1	5.500	3.500
	2	7.250	2.750
	3	6.000	3.250
	4	4.500	1.500
Konsogou	1	19.200	15.900
	2		
	3		
	4		
Anakanda	1	5.000	2.000
	2	3.250	2.500
	3	6.500	4.750
	4	6.250	4.500
Kokodiogou	1	7.750	5.000
	2	5.000	4.750
	3	5.500	4.500
	4	*	*

Au niveau de Konsogou par peur des animaux (divagation) les paysans ont récoltés et regroupés par variété ensuite ont informé l'encadrement.

Au niveau de Kokodiogou une des répétitions a été dévastée totalement par les animaux, il s'agit de la répétition 4.

Avis des producteurs :

- Production élevée de Tata plus que Kama Sèguè,
- Bulbes plus grosses chez Tata que Kama Sèguè,
- Besoin en eau élevé chez Tata que Kamasèguè,
- Tata plus piquant par rapport à Kama Sèguè,
- Croissance plus rapide chez Tata que chez Kama Sèguè,
- Tata plus sensible aux nuisibles que Kama Sèguè,
- Ecartement entre les plants ont eu un impact sur la grosseur des bulbes au niveau des 2 variétés,
- Niveau pépinière : Tata talle mieux que Kama Sèguè.

7.2.3 INTRODUCTION DE L'ECHALOTE DANS 2 PIV DE TOMBOUCTOU ET 2 PIV DE GAO

7.2.4 VULGARISATION DES TECHNOLOGIES DE SECHAGE D'ECHALOTE AUPRES DES PRODUCTRICES DE L'OPIB

7.2.5 INTRODUCTION DE LA VARIETE D'OIGNON D'HIVERNAGE A L'OPIB, A L'ODRS, AU PLATEAU DOGON ET A TOMBOUCTOU EN PARTENARIAT AVEC WASA, ATP ET L'IER

INTRODUCTION DE LA VARIETE D'OIGNON D'HIVERNAGE

Identification des producteurs dans les zones de Baguinéda, Sélingué, Palteau Dogon, Tombouctou, Gao et Bamako Péri - urbain

110 producteurs ont été identifiés dans les 6 zones citées pour le test d'oignon d'hivernage.

Des visites de site ont été effectuées pour voir la disponibilité et l'engagement des producteurs à conduire le test.

PARTICIPATION A LA FORMATION SUR LES BONNES TECHNIQUES DE PRODUCTION DE L'OIGNON D'HIVERNAGE

11 participants repartis entre 6 zones de production (Baguinéda, Sélingué, Bamako, Tombouctou, Gao, Plateau Dogon) ont pris part à la formation des formateurs sur les bonnes techniques de production de l'oignon d'hivernage à Ouaga. Cette formation a regroupé 27 participants repartis entre différentes zones de production du Burkina et du Mali et s'est tenue du 7 au 11 Juin 2010 dans la salle de réunion d'ATP. Les participants étaient composés de producteurs, d'agents d'encadrement et de fournisseurs de semences. Elle était assurée par 3 agents de l'INERA de Ouaga.

A la fin de la formation chaque participant a reçu une attestation et est chargé à son tour de répliquer cette formation. Pour l'application des techniques des sessions de formation ont été initiées à l'intention des producteurs retenus dans les 6 zones pour le test de la variété.

VISITE D'ECHANGE DES PRODUCTEURS DE BAGUINEDA A BANDIAGARA

Dans le cadre du renforcement de capacité 21 personnes de la zone Office du Périmètre Irrigué de Baguinéda (OPIB) composé de producteurs, encadreurs, maçons ont effectué une visite d'échange à Bandiagara pour s'entretenir avec les producteurs du Plateau Dogon sur les aspects de production, de conservation, de commercialisation et d'accès au financement.

Une des recommandations de cette visite a été la réplification des techniques et technologies apprises au Plateau Dogon dans la zone OPIB.

Formatted: Highlight

7.2.6 ÉTUDE POUR LES TRAVAUX DE REHABILITATION DE 10 PERIMETRES D'ECHALOTE

7.3 AMÉLIORER LES SERVICES FINANCIERS

7.3.1 FACILITATION DE L'ACCES DES COOPERATIVES AU FINANCEMENT DES INTRANTS

SUIVI DES FONDS MIS A LA DISPOSITION DE CERTAINES COOPERATIVES

Au total 6 coopératives féminines ont bénéficié de financement avec l'appui du projet. Ces financements varient de 1.500.000 à 2.000.000 FCFA. Pour 5 des coopératives l'échéance était prévue pour le mois de juin et pour le 6^{ème} c'est le mois de Décembre. Le fond a servi à l'achat de semence pour certaines coopératives (05) et la commercialisation pour d'autres (01). De nos jours les 5 coopératives ont remboursé à 100%.

7.4 AMÉLIORER L'ENVIRONNEMENT AGRICOLE ET COMMERCIAL

7.4.1 RENFORCEMENT DES CAPACITES ORGANISATIONNELLES D'UNE UNION DU PLATEAU DOGON

Un consultant a été chargé d'élaborer un plan stratégique pour l'ULPTE. Pour effectuer le travail 2 missions ont été effectuées par le consultant au Plateau Dogon.

La 1^{ère} mission a conduit à l'élaboration de document sur les grands défis à relever pour la promotion de la chaîne de valeur échalote/oignon au Plateau Dogon. Ces grands défis ont été validés au cours d'une rencontre effectué dans les 7 zones de productions.

Pour la 2^{ème} mission, les partenaires techniques (Wassa, DRA, IER, PACR, PRBP, YA G TU, APH) ont été rencontrés pour échanger avec eux sur les axes possibles de collaboration avec l'ULPTE.

En plus de ces rencontres avec les partenaires, les membres (CA et CS) de l'ULPTE ainsi que 02 coopératives ont également été rencontrées.

Avec le CA et le CS de l'ULPTE il leur a été demandé de faire un inventaire des équipements et infrastructures disponibles, des partenaires d'appui, de leur domaine d'intervention et des coopératives membres.

Il leur a également été demandé de procéder au recouvrement des cotisations des coopératives membres, de rencontrer le préfet pour lui expliquer ce que l'union veut, à savoir que FACGEST reste une structure d'encadrement pur et simple.

AUTRES ACTIVITES

PARTICIPATION A LA REUNION DU CADRE DE CONCERTATION DE L'OIGNON/ECHALOTE

Cette rencontre tenue dans les locaux de la DRA Mopti a regroupé les intervenants dans la chaîne de valeur échalote/oignon. Au cours de la rencontre chaque intervenant a présenté ses activités prévues pour 2010 concernant l'échalote en générale et l'ULPTE particulier. Ces différentes présentations ont permis de dégager des axes d'intervention de chaque intervenant dans la filière échalote/oignon et les axes possibles de synergie entre intervenants. Une commission de médiation a été mise en place pour trouver une solution à la situation ULPTE, FACGEST (fusion des deux organisations).

PARTICIPATION A LA RENCONTRE DE L'INTERPROFESSION ECHALOTE/OIGNON

IICEM a participé à la prise en charge des frais d'organisation de la rencontre de mise place de l'interprofession échalote/oignon en collaboration avec le PCDA et l'APH ainsi qu'à l'animation des ateliers au cours des travaux de groupe.

PARTICIPATION A LA RENCONTRE DU COMITE DE SUIVI DE L'INTERPROFESSION ECHALOTE/OIGNON,

Cette rencontre s'est tenue le 07 Mai dans la salle de réunion de la chambre régionale d'agriculture de Ségou et a regroupé les partenaires techniques et financiers, les commerçants, les membres des faitières, les CRA et DRA des régions de Ségou et Mopti, l'Office du Niger.

Les activités de la rencontre ont porté sur les aspects suivants:

- La mise en place des comités et sous comité,
- Le mode de partage des informations,
- La révision du plan d'action,
- La budgétisation du plan d'action.

Au cours de la rencontre il a été convenu de rencontrer les différents partenaires techniques et financiers pour le partage du budget prévu pour les différentes rencontres du comité et sous comités.

DIFFICULTES

- Absence d'ONG partenaire au Plateau Dogon pour le suivi et la mise en œuvre des activités,
- Absence de contrat avec les services de l'Etat (CRRA, DRA),
- Le changement de stratégie pour la mise en place des cases et magasins de stockage.

RECOMMANDATIONS

Mise en place d'une ONG pour l'exécution des activités avec les coopératives membres au Plateau Dogon,

Signature des contrats avec les services (CRRA, DRA) pour la conduite et le suivi des tests,

Etendre la mise en place des cases de conservation à d'autres régions (Tombouctou, Gao).

8. CHAINE DE VALEUR TOMATE

Le projet IICEM en partenariat avec IPM/CRSP a contribué à l'amélioration de la production de la tomate dans la zone de Baguineda encadrée par l'OPIB, à travers la mise en place de la technique du host free period pendant 2 ans. Cette technique citée parmi les techniques de lutte, les plus efficaces contre le Tylcv et qui en même temps préserve l'environnement, a permis une réduction importante de la maladie virale de la tomate. Fort de cette expérience, le projet a voulu étendre cette activité à d'autres zones de production comme Selingué afin d'améliorer la production. C'est ainsi que le « host free period » a été adopté l'année dernière à 60% par les producteurs de tomate de la zone de Selingué. Pour consolider ces acquis IICEM doit accompagner les paysans pour mettre en place un système d'acquisition durable de semences; ce qui consiste soit à mettre en place un réseau de distribution durable des semences des variétés tolérantes importées, soit acquérir des variétés ouvertes de tomates résistantes au Tylcv que les paysans peuvent multiplier et produire la semence, soit continuer à identifier des fournisseurs agréés comme Technisem, pouvant assurer l'approvisionnement à un coût abordable pour les paysans.

8.1 AMELIORER L'ACCES AUX MARCHES

8.1.1 FOURNITURE DE SEMENCES DE VARIETES TOLERANTES

IICEM et IPM/CRSP ont introduit des variétés tolérantes et résistantes à la virose. Il est apparu que les semences bien qu'appréciées par les producteurs reviennent très chères. Afin de rendre davantage disponible ces semences, il y a lieu de diversifier les sources d'approvisionnement afin de faire une distribution plus large des produits dans les différentes zones. Pour atteindre ce objectif les activités suivantes ont été menées :

1. Des semences tolérantes et résistantes de Heinz et Shasta sont achetées et disponibles pour les distributeurs; les quantités sont :

- Shasta = 15 millions de semences (en sachet de 10 gramme l'unité);
 - Heinz = 3 de millions semences (en sachet de 10 gramme l'unité)
2. Les semences des variétés tolérantes de Technisem (Nadira et Jaguar) ont été testées et appréciées par les producteurs de la zone ODRS;
 3. Les producteurs ont noté un meilleur rendement de Jaguar par rapport à Nadira, ducertainement au retard encaissé dans l'obtention des semences de Nadira
 4. Quatre distributeurs de semences ont été identifiés pour ravitailler les bassins de production de tomate de l'OBIP et de l'ODRS; ce sont : Nakoshi, Comptoir 2000, Faso Kaba et le revendeur de Sélingué.
 5. Des protocoles d'ententes sont élaborés et envoyés aux intéressés. Technisem s'engage à ravitailler les bassins de production, soit directement soit à travers d'autres firmes de distribution avec les variétés Jaguar et Nadira qui ont démontré l'année dernière une certaine tolérance au Tylcv dans la zone ODRS et IICEM se charge de faire la promotion de ces variétés;

Les semences Heinz et Shasta achetées par IICEM en Amérique, sont disponibles pour la redistribution par les vendeurs intéressés au coût de revient calculé par IICEM et un représentant des firmes ; ils doivent fixer leur marge de bénéfice sous la supervision de IICEM.

8.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

8.2.1 POURSUITE DE LA TECHNIQUE DU « HOST FREE PERIOD » DANS LA ZONE DE SELINGUE

En juillet-août 2009, les 22 villages de l'ODRS ont commencé à appliquer le « Host Free Period » avec l'appui d'IICEM. Cette activité adoptée déjà à 60% par les paysans, mérite d'être poursuivie pour une deuxième fois afin de consolider les acquis et préserver les zones déjà protégées tout en réduisant l'incidence de la maladie d'une manière générale dans le pays. Il est donc important de finaliser l'adoption de la technologie par les 22 villages choisis ; Mais à cause des problèmes administratifs et financiers, internes à IICEM, les activités n'ont pas démarré comme elles ont été programmées:

Formatted: Highlight

- Les brigades des 22 villages n'ont pas été formées avant le début du « host free period »;
- Le lancement officiel prévu en juin n'a pas eu lieu
- L'ODRS a commencé les sensibilisations à la radio et à travers les anciennes brigades
- La quantité de semences capable de fournir la zone ODRS est disponible et sera donnée sous forme de subvention pour les démonstrations à grande échelle auprès de 200 producteurs;

Formatted: Highlight

Pour le suivi évaluation et restitution des résultats du « HFP », IPM/CRSP a déjà pris contact avec le chargé de la production végétale de l'ODRS comme convenu dans le plan de travail 2010 de IPM/CRSP, ils prendront en charge le suivi évaluation.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Pendant ce premier trimestre du projet, il a été très difficile de mener les activités comme planifiées à cause des problèmes administratifs, la plupart des partenaires sur la tomate étant les services étatiques. Certaines activités comme le host free period de Selingué vont en pâtir énormément et les résultats escomptés seront difficilement acquis. Ceci est à déplorer surtout avec la présence d'une usine de transformation, prête à s'engager dans la transformation de tomate pour combler le vide laissé entre les différentes campagnes de mangue. Il existe aussi le projet de construction d'une usine de transformation de la tomate par l'Inde, qui a été voté devant l'assemblée. Le projet IICEM déjà reconnu comme acteur important dans l'amélioration de la productivité dans la zone de Baguineda devra s'investir pour satisfaire les besoins des différentes unités de transformation et consolider la chaîne de valeur tomate par la même occasion.

9. CHAINE DE VALEUR AIL

10. CHAINE DE VALEUR PRODUITS HORTICOLES

L'horticulture joue un rôle important dans l'accroissement des revenus des petits producteurs au Mali, aussi bien dans les zones de production maraichères, et les zones péri urbaines que dans les zones de production du riz ou les paysans s'adonnent à cette activité entre 2 campagnes de riziculture. En même temps dans un pays où la malnutrition sévit encore la cultures des légumes pourra permettre d'améliorer la qualité nutritionnelles des plats traditionnels.

Pour les produits horticoles, il est important de comprendre la situation des parcelles de maraichages péri urbaines qui sont limitées en termes d'espace par la pression de l'urbanisation intensive des villes maliennes. Les parcelles soumises à une utilisation continue sans rotation ni jachères s'épuisent rapidement sous le poids de la surexploitation et les rendements baissent. Les changements climatiques et la mauvaise gestion des ressources naturelles ont conduits à la dégradation de l'environnement qui est l'une des grandes causes de réduction de la sécurité alimentaire. Dans cette lancée, il est important de combiner de manière harmonieuse la production horticole et la gestion durable de l'environnement en pratiquant une agriculture biologique, diversifiée et respectueuse de l'environnement. Ce projet de diversification horticole est important non seulement pour couper le cycle des nuisibles et réduire leur pression, mais aussi pour améliorer la qualité nutritionnelle des produits consommés. Enfin, il permet d'améliorer le revenu des producteurs afin qu'ils puissent accéder physiquement et économiquement à une alimentation quantitative, mais aussi qualitative leur permettant de mener une vie saine, active et productive.

La non maîtrise des bonnes pratiques de production particulièrement l'accès aux semences performantes, la gestion des nuisibles, la gestion des ressources naturelles utilisées et la non maîtrise des informations des marchés limitent le potentiel de production des producteurs qui s'adonnent à cette pratique. Pour renverser cette tendance afin de faire de l'horticulture une source de création de revenus pour les producteurs, le projet IICEM envisage développer la production et la commercialisation de tous produits horticoles dont le marché est jugé porteur.

10.1 AMELIORER L'ACCES AUX MARCHES

10.1.1 PROSPECTION POUR IDENTIFIER LES PRODUITS DEMANDES OU DESIRES PAR LES CONSOMMATEURS DE LA LOCALITE

Le TDR sur l'étude du marché n'est pas encore approuvé; mais des échanges avec l'équipe BDS et la direction devront permettre de trouver la bonne formule pour mener ces études par les techniciens d'IICEM.

Au cours de quelques prospections menées dans la zone ACI, 2 restaurants et une promotrice de vente de légumes frais ont été contactés pour échanger sur les possibilités de contractualisation entre les producteurs et ces restaurants; les 2 restaurants sont partants pour l'idée. La promotrice de vente de légumes frais est en déplacements.

- L'Étude du marché d'importations de légumes et des possibilités de substitution de ces marchés n'est pas faite;
- La réalisation des enquêtes sur le marché international pour les produits favorables à l'exportation est reportée à une date ultérieure au cours du prochain trimestre ;
- Le recensement des exigences des consommateurs en produits frais n'est pas encore fait;
- Le TDR pour la formation en compostage est approuvé
- La sensibilisation des producteurs et productrices sur les besoins et les exigences du marché est faite désormais pendant les rencontres et toutes les formations.
- La formation en Plaidoyer lobbying est reportée au trimestre prochain

- L'office Malien du tourisme a été contacté et s'est engagé à soutenir et appuyer les efforts du projet dans l'introduction des notions d'écotourisme chez les restaurants et les grandes chaînes hôtelières du Mali afin de créer un marché stable pour les produits de qualité fournis par les maraichers du péri urbain de l'ACI 2000.

10.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

Afin d'augmenter la productivité et les revenus des productrices des sites maraichers encadrés, IICEM va concentrer ses activités sur :

10.2.1 LE TEST DES PRODUITS MARAICHERS A GRANDE ECHELLE

IICEM vise l'introduction d'au moins 5 nouvelles spéculations horticoles identifiées comme produits à opportunité commerciale intéressante dans les zones encadrées par le projet. Les spéculations potentielles visées par le projet sont : les poivrons colorés jaunes et rouges, le piment en différentes variétés, dont le piment oiseau, les nouvelles variétés de cucurbitacées, de fraise, de raisin, les choux rouges et les choux brocoli, les carottes et tomates hivernales, les tomates cerises, les cornichons, les champignons, etc. Pourtant il est important d'associer les résultats d'études de marché au choix final de ces produits cela permettra de mieux connaître le marché pour chaque produit et mieux rentabiliser le produit. Cette activité va mieux démarrer le trimestre prochain.

La commande des semences sera lancée aussitôt à la fin de l'étude de marché; en attendant toute opportunité de marché avec possibilité de contractualisation sera soutenu.

10.2.2 L'APPUI AUX MARAICHERS URBAINS ET PERIURBAINS DE BAMAKO

BAMAKO

Dans le but d'améliorer le revenu des producteurs maraichers de l'ACI 2000, IICEM a procédé dans un premier temps à un appui aux producteurs limitrophes ses bureaux. Les activités suivantes ont été exécutées :

- Fourniture de semences d'oignon hivernal aux maraichers du péri urbain
- Octroi d'équipements pour mener l'activité de compostage
- Des protocoles de collaborations sont élaborés et doivent être approuvés pour initier l'Installation des parcelles de démonstration au niveau du jardin en collaboration avec AVRDC, WASA et IER. ;
- Le TDR pour la formation des producteurs et productrices sur les bonnes pratiques de compostage est élaboré.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS.

Ce premier trimestre a surtout servi à bien identifier les contraintes. Mais il est important d'approuver rapidement l'étude de marché quel que soit le cheminement choisi afin de lancer la commande de semences et les avoir au moment opportun.

II. CHAINE DE VALEUR POIS SUCRE

Pour mieux promouvoir le pois sucré, le projet va mettre l'accent sur l'amélioration de sa qualité par les producteurs. Les résultats attendus sont l'exportation de 800 tonnes de graines de pois sucré vers le marché d'Espagne.

II.1 AMELIORER L'ACCES AUX MARCHES

II.1.1 ENQUETE SUR LE MARCHÉ DU POIS SUCRE

Il s'agit de prendre contact avec le syndicat espagnol du pois sucré afin de mieux connaître le cahier de charge et les conditions optimales d'achat du produit. Avec ces données, le projet

pourra entreprendre les actions d'amélioration de la productivité. Les actions suivantes seront entreprises :

1. Discussion avec l'exportateur malien sur ses contacts et clients:

- Un premier contact a été pris avec les 2 exportateurs de pois sucré à Sikasso ; les contraintes dans l'exportation sont identifiées et les solutions envisageables sont discutées ; pour le plus important exportateur, Mr Arouna Konate il n'ya aucun problème avec le client importateur espagnol ; Tandis que Mr Sow a eu des différends avec certains importateurs espagnols. A ce jour aucun contact n'a été pris directement avec le client espagnol pour connaître son cahier de charge.

2. Évaluation de la pertinence de contractualiser directement afin d'éviter les intermédiaires:

- Les producteurs nous ont signifiés que pour le moment ils ne sont pas en mesure de contractualiser directement avec les clients espagnols car ils n'ont pas de fonds disponibles pour la commercialisation (le stockage, le contrôle de qualité et le transport) donc pour cela il va falloir que l'union mette en place un système de capitalisation de fonds.

3. Établir un plan d'action pour améliorer le climat des affaires

- Non encore exécuté.

Mais les producteurs maliens ont exprimé leur volonté d'avoir un représentant au sein du Syndicat Espagnol de producteurs de pois sucré

11.1.2 RENFORCEMENT DES PRODUCTEURS SUR LES BONES PRATIQUES DE TRICONDITIONNEMENT ET STOCKAGE DU POIS SUCRE AFIN DE LUTTER CONTRE LES CHAMPIGNONS SECRETANT L'AFLATOXINE

La formation des producteurs sur les bonnes pratiques de séchage des graines de pois sucré prévue à cet effet n'est pas encore exécutée; la spécialiste de contrôle de qualité vient juste de rejoindre l'équipe LICEM, mais elle va proposer un programme de formation qui prendra en compte cet aspect

1. Conseil sur la mise en place d'un système de traçabilité des différents produits depuis l'acquisition des semences de pois sucré jusqu'à la commercialisation, avec notion de labellisation:
 - Non encore exécuté car le recensement des besoins en intrants n'est pas encore terminé ; et cet aspect aussi sera pris en compte par la spécialiste contrôle de qualité.

2. Appui à la mise en place d'un comité de contrôle de la qualité du pois sucré qui sera exporté:
 - Le contact a été pris avec le laboratoire de technologie alimentaire et le laboratoire de nutrition animale de l'IER qui en collaboration avec la spécialiste du projet vont mettre en place un système de contrôle de qualité post récolte et pré exportation ; donc cette activité est à son début.

3. Préparation et diffusion d'un guide sur les itinéraires techniques de pois sucré de qualité :
 - Cette activité qui doit se faire avec les services technique de la recherche et la vulgarisation va pouvoir démarrer donc maintenant après l'approbation d'ABT pour collaborer avec les services étatiques.

11.1.3 APPUI A LA MISE EN PLACE DE LA LOGISTIQUE

1. Réhabilitation et construction de 5 magasins d'une capacité d'environ 150 tonnes/magasin dans les grands centres de production de pois sucré:
 - Les villages dans lesquels les magasins doivent être réhabilités sont identifiés comme: Farakala, Molasso, Fanterela, Lobougoula et Natien.
Ces villages ont été retenus sur la base que leurs coopératives sont les plus dynamiques et respectent les délais de remboursement des prêts.

2. Participation au coût d'achat de 10 trieuses pour permettre le calibrage des graines de pois sucré:

- Cette activité n'est pas exécutée ; bien que l'USAID ne recommande pas les consultations, il est important soit d'embaucher un consultant pour identifier les équipements de production, récolte conditionnements et transformations adaptés, soit envoyer une mission de techniciens à Valences pour rechercher ces équipements.

AUTRES ACTIVITES

Entretien avec 3 transformatrices de pois sucré pour l'élaboration d'un Business Plan

11.2 AMELIORER LA PRODUCTIVITE

11.2.1 FACILITATION DE L'ACCES DES PRODUCTEURS AUX INTRANTS POUR PERMETTRE AUX PRODUCTEURS D'ACCEDER AUX INTRANTS DE QUALITE ET A DES COUTS PLUS COMPETITIFS

LES ACTIVITES SPECIFIQUES SUIVANTES ONT ETE PROGRAMMEES :

1. Formation des producteurs sur la connaissance et le dosage des engrais spécifiques pois sucré:
 - Non encore exécuté.
2. Contractualisation écrite entre l'exportateur et les organisations de producteurs:
 - Non encore exécuté.
3. Formation sur le processus d'achats groupés des intrants agricoles:
 - 60 producteurs et 2 agents de GREFA ont été formés sur le processus d'achats groupés des intrants agricoles.

Les objectifs de la formation étaient de permettre aux producteurs de :

- Connaître la période adéquate de commande des intrants pois sucré,
- Connaître les engrais recommandés pour la production du pois sucré,
- Maitriser les démarches nécessaires des procédures d'achats groupés.

Résultats attendus : 60 producteurs et 2 agents de GREFA ont maîtrisé les procédures d'acquisition des intrants pois sucré ainsi que les procédures d'achats groupés des intrants.

11.2.2 DISEMINATION DES BONNES PRATIQUES POUR LA PRODUCTION DU POIS SUCRE POUR REHAUSSER LE RENDEMENT DU POIS SUCRE, IL SERA DIFFUSE DES MEILLEURES PRATIQUES DE PRODUCTION DE POIS SUCRE.

LES ACTIVITES SUIVANTES FURENT PROGRAMMEE:

1. Installation des parcelles d'apprentissage sur la Gestion Intégrée de la production du pois sucré (fertilisation et itinéraire technique):
 - Non encore exécutée.
2. Formation sur la détermination participative des coûts de production:
 - Non encore exécutée.
3. Organisation des journées paysannes pour visiter les résultats des tests d'apprentissage ;
 - Non exécutée.
4. Signature de protocole avec le Laboratoire de Technologies Alimentaires pour l'analyse de la qualité du pois sucré produit et de sa qualité nutritionnelle ;
 - Le TDR est en cours d'élaboration.

11.3 AMELIORER LES SERVICES FINANCIERS

Pour atteindre les objectifs de production et de commercialisation, IICEM réalisera des activités permettant de faciliter l'accès des producteurs et l'exportateur au financement de la chaîne de valeur pois sucré. Les activités suivantes sont planifiées :

1. Renforcement des compétences des producteurs en matière de gestion financière:
 - Non exécutée.
2. Montage de dossiers pour la requête de crédit-intrants et suivi conseils:
 - Non exécuté.

Par contre au niveau du financement les activités suivantes ont été menées:

Le repérage des coopératives qui n'ont pas encore remboursé leurs crédits. En somme, deux (2) coopératives sur vingt (20) sont encore endettées d'où un ratio de non remboursement de 10% du crédit total de la campagne précédente.

La Participation à la journée de négociation BNDA et Organisations Paysannes partenaires d'IICEM sur le financement des intrants agricoles. Au cours de cette journée, la BNDA s'est engagée à financer toutes les organisations paysannes qui n'ont pas d'antécédent avec des institutions financières.

CONTRAINTES/RECOMMANDATIONS

- La non existence de fiches techniques sur l'itinéraire de la production de pois sucré. IICEM doit collaborer avec l'IER pour mettre en place des tests et élaborer les fiches techniques avec les techniques des meilleurs résultats
- Pas de matériels adéquats pour la récolte car la récolte est très pénible. Solliciter un consultant ou envoyer une équipe en Espagne pour adopter les techniques de production, récolte et transformation adaptées.
- La difficulté d'accès aux intrants de qualité car les semences sont vieillissantes. Renouveler les souches de semences à travers l'IER pour l'introduction de nouvelles variétés, l'IPR pour le renouvellement des vieilles souches pour la culture du méristème et en vitro
- La non utilisation de l'engrais spécifique à la production du pois sucré. Trouver en collaboration avec l'IER les dosages et les compositions d'engrais adaptés à la culture. Tester le compost industriel et comparer avec l'engrais
- La réticence des producteurs quand à l'apport de 20 % par coopérative suggéré par le projet dans le coût de construction des magasins de conservation de pois sucré.
- Le faible niveau d'organisation de l'Union. Former en renforcement de capacités;
- La vétusté des magasins de conservation de pois sucré. Adapter les magasins de stockage aux normes requises.
- La nécessité du recrutement d'un Secrétaire Exécutif pour une bonne gestion et une meilleure capitalisation des retenues de l'Union sur la commercialisation du pois sucré.

- Le retard de paiement du pois sucré exporté vers l'Espagne par l'exportateur Malien. Soutenir les opérateurs auprès des banques pour acheter chez les producteurs;
- La prospection des circuits de commercialisation du pois sucré dans les pays de la sous régions (Libéria, Burkina, Sénégal et Guinée).
- La mise en relation des producteurs de pois sucré avec certains gros transformateurs de Bamako en vue de la transformation du pois sucré.

12. CHAÎNE DE VALEUR PISCICULTURE ET RIZI- PISCICULTURE

Pour relever le défi du développement de la pisciculture au Mali, le projet IICEM a, dans son plan de travail 2010, envisagé l'intégration de la pisciculture dans le système de production agricole afin de stimuler la croissance économique des filières piscicole et rizicole. Le développement de cette activité contribuera à l'amélioration du revenu des producteurs d'une part et à l'amélioration de la qualité nutritionnelle d'autre part.

Les activités programmées pour la période allant de mars à juillet 2010, ont été focalisées sur l'élaboration du programme d'activités, les visites de prospection de sites, les diagnostics rapides auprès des pisciculteurs, la recherche de documents auprès des structures techniques pour la revue documentaire, l'identification des producteurs d'alevins et de production de poissons, la formation des acteurs clés sur la technique de rizipisciculture et l'aménagement du dispositif de rizipisciculture.

La mission de prospection et de diagnostic rapide effectuée à Mopti a permis d'identifier :

- Certaines opportunités : engouement /engagement pour l'activité, existence de sous produits agricoles et agro-industriels, de déchets d'élevage et existence de structures techniques ;
- Des contraintes majeures au développement de la pisciculture à Mopti (inexistence de source d'eau pérenne dans la plus part des localités visitées, alimentation et vidange des

Formatted: Highlight

étangs par système de pompage, problème d'approvisionnement en alevins, insuffisance voire manque de formation des pisciculteurs) ;

- Les besoins prioritaires de formation et d'appui /conseil et ;
- Des thèmes pour la conduite des tests de pisciculture.

Les activités réalisées de mars à juillet se présentent comme suit :

Formatted: Highlight

I. RECONNAISSANCE DES MILIEUX ET PRISE DE CONTACT AVEC LES PRODUCTEURS D'ALEVINS ET DE POISSONS EN ETANGS

Au cours de la mission de prospection de sites et de diagnostic rapide les visites de terrains et les rencontres ci-après ont été réalisés à Mopti.

Visites de terrain

- Une (1) mare avec aménagement de trous à poissons, Chez Mr Modibo Traoré,
- Quatre (4) étangs piscicoles dans le périmètre des femmes veuves regroupées en association dénommée DEMESSO,
- Les étangs piscicoles de la recherche à Gnimitongon (près du village de Tongonrongo) où se fait la production d'alevins en partenariat avec le PCDA ;
- Cinq(5) étangs de la société coopérative PAGOU de Korientzé ;
- Les trois (3) bassins Piscicoles de Mr Waigalo à Sendegué,
- Deux (2) étangs dans le village de Kouakourou et également d'un site proposé pour la rizipisciculture dans le périmètre rizicole de Kouakourou,
- Neuf (9) étangs piscicoles dont huit (8) aménagés par le PACR à Sahonna,
- L'abattoire de Sévaré pour l'estimation du disponible en fumure organique qui rentre dans la fertilisation des étangs pour la production du plancton qui est l'aliment primaire des poissons ;
- Et à la mini rizerie de Sévaré pour chercher des informations sur le son ou la farine basse de riz.

Rencontres:

Les rencontres ci-après ont eu lieu :

- Rencontre avec les producteurs de poissons dans les mares et en étangs de Mopti et banlieue a eu lieu à Mopti à l'école de Médine en présence du Directeur Régional de la pêche, du chef du service locale de la pêche et du représentant du PADEPECHE ;
- Rencontre avec onze (11) membres de la coopérative PAGOU de Korientzé dont 4 femmes, en présence des représentants du service local de la pêche de Mopti et de Korientzé, du programme ressources Halieutiques du Centre Régional de la Recherche Agronomique de Mopti et du GIE PEENAL partenaire d'IICEM dans la mise œuvre du projet.

Sur le plan de la production d'alevins, seul le Programme Ressources Halieutiques (PRH) du CRRR/Mopti en partenariat avec le PCDA est en train de produire des alevins d'*Oreochromis niloticus* encore appelé *Tilapia nilotica* ou carpe essentiellement pour les besoins des tests du PCDA. Les pisciculteurs rencontrés s'approvisionnent à partir des ouvrages de vidange des casiers rizicoles, des mares ou des cours d'eau les plus proches.

Une prise de contact a été faite avec le PRH qui est prêt à nous fournir les alevins pour le site de rizipisciculture de Kouakourou .

2. ACQUISITION D'INTRANTS (PRODUITS AGRICOLES ET INDUSTRIELS, FERTILISANTS ET PETITS EQUIPEMENTS) POUR LA FORMATION ET L'INTRODUCTION DE NOUVEAUX ESPACES DE PISCICULTURE

Les intrants nécessaires pour la conduite des tests de pisciculture et pour la formation pratique des acteurs ont été acquis. La situation de la répartition des intrants, équipements et petits matériels acquis pour Mopti figure dans le tableau qui suit

Tableau N°36: Situation de la répartition des intrants et équipements entre les sites de tests à Mopti.

Désignation	Korientzé	Kouakourou	Quantité Totale
Alevins (en Kg)	180	50	230
Son de riz (en Kg)	9922	242	10164
Farine de Poisson (Kg)	255	45	300
Tourteau d'arachide de coton (en Kg)	255	45	300
Chaux vive (en Kg)	25		25
Polyéthylène noire (en mètre)	40	20	60
Balance de précision** (en nbre)	1	1	2
Louches plastiques (en nbre)	1	1	2
Panier de compostage (en nbre)	20	4	24

NB : le tourteau de coton et la farine de poisson acquis a été utilisés dans la formulation de l'aliment poisson.

Deux (2) lots d'équipements et matériels de travail (un lot par région) ont été également acquis pour les travaux de collecte, de transport et de pêche de contrôle au niveau des sites de tests. La composition du lot d'équipement et de matériel acquis pour Mopti figure dans le tableau n° 2 qui suit.

Tableau N°37 : Composition du lot d'équipements et matériels acquis pour Mopti

Désignation	Mopti
Double bassine plastique (en nbre)	3
Poubelle plastique 200 l (en nbre)	1
Seaux plastiques de 20l (en nbre)	3
Règles de mensuration pour les pêches de contrôle (en nbre)	1
Boîte de protection à l'arrivée de l'eau dans les parcelles de rizipisciculture	2
Épuisettes	2
Éperviers pour les pêches de contrôle	1

3. FORMATION DE L'ENCADREMENT TECHNIQUE, DES ONG, DES PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES AUX TECHNIQUES DE RIZIPISCICULTURE, EN PARTENARIAT AVEC LE AQUA CRSP (A TRAVERS LES FORMATIONS ET VISITES D'ECHANGE D'EXPERIENCE)

Dans le cadre du renforcement de capacités des acteurs intervenants dans la pisciculture Seize (16) personnes ont été formées. La situation des personnes formées figure dans le tableau qui suit.

Tableau N°38 : Situation des personnes formées sur la rizipisciculture par catégorie sociale

Thèmes de formation	Lieu de formation	Participants encadrement			Participants Pisciculteurs et Producteurs de riz			Total
		Hommes.	Femmes.	Total	Hommes	Femmes	Total	
Formation sur la technique de rizipisciculture	Salle de réunion IICEM Mopti	5	1	6	8	2	10	16

Seize (16) personnes : dix (10) producteurs et six (6) agents des ONG partenaires de Gao, Tombouctou, du GIE/PEENAL et un (1) cadre de la coordination IICEM/Mopti, ont été formées sur la technique de rizipisciculture du 14 au 18 juin 2010. La phase théorique a été faite dans la salle de réunion de la coordination IICEM de la zone nord à Sévaré/Mopti les 14 et 15 juin 2010 et l'application pratique a eu lieu sur une parcelle de 1200 m² à Korientzé du 16 au 18 juin 2010.

Formatted: Highlight

La formation a été animée par le Directeur Régional de Pêche de Koulikoro qui a bénéficié récemment d'une formation sur cette technologie en chine, à travers le programme CRSP Aqua Fish.

Les dispositifs de rizipisciculture ont été installés à kouakourou et à Korientzé. Des dispositions ont été prises pour le stockage d'alevins et tous les autres intrants ont été acquis pour la conduite des tests de rizipisciculture et de pisciculture.

13. GESTION DES RESSOURCES NATURELLES, BIODIVERSITE ET ADAPTATION FACE AUX CHANGEMENTS CLIMATIQUES

Les activités réalisées au cours de ce troisième trimestre ont été essentiellement focalisées sur l'adoption et la mise en œuvre des conventions locales de gestion des ressources naturelles, l'entretien des palissades et la fixation biologique des dunes au Lac Horo et Tondibi d'une part et la matérialisation des limites provisoires de la forêt galerie de la rivière Bagoé, l'entretien et l'élargissement de pare feu dans le complexe de Bougouni-Yanfolila d'autre part.

ACTIVITES PLANIFIEES

CONSERVATION DE LA BIODIVERSITE

- Matérialisation des limites provisoires de la Bagoé;
- Élargissement et entretien des pare feu dans le complexe de Bougouni-Yanfolila;
- Finalisation de la Fiche Descriptive Ramsar de la plaine inondable du Sourou.

GRN

- Adoption des conventions locales de gestion des ressources naturelles;
- Suivi des conventions locales approuvées antérieurement;
- Attribution du marché des travaux de fixation biologique et d'entretien des palissades de la dune au Lac Horo;
- Attribution du marché des travaux de protection biologique et mécanique du Bani à Touara;
- Identification des groupements féminins dans le cadre de la reforestation de la cuvette entre la dune de sable et le canal périphérique du Lac Horo;
- Identification des groupements féminins dans le cadre de la réalisation de la ceinture verte autour de Diré.

RESULTATS ATTEINTS

CONSERVATION DE LA BIODIVERSITE

- Matérialisation des limites provisoires de la Bagoé :
A l'issue d'un appel d'offres, après la publication de l'avis de manifestation d'intérêt dans le journal L'Essor, l'entreprise EBT a été adjudicataire du marché des travaux de matérialisation des limites de la bande à classer de la galerie forestière de la Bagoé dans les cercles de Bougouni, Kolondiéba, Kadiolo et Sikasso. Les travaux sont en cours.
- Élargissement et entretien des pare feu dans le complexe de Bougouni-Yanfolila :
En 2008-2009, un pare-feu de 10 mètres de largeur a été ouvert sur les limites conventionnelles des forêts classées et aires protégées du complexe de Bougouni-Yanfolila. Compte tenu de la hauteur du tapis herbacé dans la zone (plus de 2 mètres souvent), l'élargissement de 10 autres mètres a été souhaité par la Direction Nationale

des Eaux et Forêts (DNEF). Ces travaux d'élargissement devaient se poursuivre concomitamment avec l'entretien des pare feu réalisés.

Les travaux d'élargissement sont réalisés par ESMD et ceux de l'entretien par ECUR.

Le taux d'exécution des travaux était de 47% à la date du 15 Mai 2010 pour un délai consommé de 63%. Ce retard est dû aux arrêts incessants des travaux à cause des pluies précoces et au refus des populations du village de Sandougoula d'accompagner l'équipe de délimitation sur la partie les concernant (forêt classée de Diangoumérila). Face aux menaces des populations, il a été décidé de surseoir à l'ouverture de ce tronçon et de faire, en compensation, les pistes allant du village de Kouroulamini au Baoulé et du hameau Satigui ka bougouda à la forêt de Djinétoumanina.

La contrainte majeure rencontrée dans l'exécution de cette activité est l'hivernage. En effet, les travaux sont très interrompus, pour 2-3 jours, à cause de fortes pluies.

- Élaboration de la Fiche Descriptive Ramsar de la plaine inondable du Sourou
La Fiche Descriptive Ramsar (FDR) élaborée par l'équipe pluridisciplinaire a été validée par le Comité National Ramsar le 1^{er} février 2010 puis transmise par le Ministère de l'Environnement et de l'Assainissement au Ministère des Affaires Étrangères et de la Coopération Internationale. Ce département, à son tour, doit faire suivre la FDR au Secrétariat de la Convention Ramsar en Suisse.

Rappelons qu'en cas d'avis favorable, la superficie de la plaine inondable (29 940 ha) sera déclarée « zone biologique sensible » sur le plan international. Par conséquent, les activités des populations riveraines doivent tenir compte de la sauvegarde de la diversité biologique.

GRN

- Adoption des conventions locales de gestion des ressources naturelles :
Les conventions locales deviennent de plus en plus des instruments dans les communautés riveraines aux ressources naturelles ou des collectivités territoriales pour régler l'exploitation. Cependant, les textes sont totalement muets sur le cadre législatif en général et sur les instances d'approbation en particulier. En ce qui concerne

les conventions élaborées avec l'appui financier et technique d'IICEM, il a été convenu avec les intervenants (services techniques, administration, collectivités décentralisées) de les faire adopter par le conseil communal (en session ordinaire ou extraordinaire) et approuver ensuite par la tutelle administrative qu'est le Préfet.

A cet effet, IICEM a pris en charge la session extraordinaire du conseil des communes des cercles au niveau des régions repertoriées sur le tableau ci-dessous :

Tableau N°39 : Situation des conventions des communes prises en charge par IICEM par région

Régions	Cercles	Communes	Nombre de conventions	Observations
Sikasso	Sikasso	Zangaradougou	5	Adoptées
Mopti	Mopti	Korombana	3	Adoptées
Gao	Gao	Soni Ali Ber	1	Adoptée
		Gabéro	1	Non adoptée
Total			10	

L'adoption de la convention de gestion de la bourgoutière communautaire de Dongomé a été remise à une autre session car certains conseillers, pour des raisons inavouées, ont souhaité se rendre dans le village aux fins de s'assurer eux-mêmes de l'inexistence de conflits autour de la parcelle concernée.

- L'attribution du marché des travaux de fixation biologique et d'entretien des palissades de la dune au Lac Horo :
A l'issue d'un avis de manifestation d'intérêt dans le quotidien national « L'Essor » et d'un appel d'offres restreints entre les postulants, l'entreprise ERKAWAL a été adjudicataire du marché de réalisation des travaux d'entretien des palissades et de fixation biologique de la dune de sable au lac Horo pour un montant global de quatorze millions cinq cent quatre vingt mille (14 580 000) francs CFA. La superficie totale à traiter est de quarante (40) hectares.
- L'attribution du marché des travaux de protection biologique et mécanique du Bani à Touara :
A l'issue d'un avis de manifestation d'intérêt dans le quotidien national « L'Essor » et d'un appel d'offres restreints entre les postulants, l'activité a été purement et

simplement abandonnée car le montant le moins disant est estimé à plus de **cent soixante dix millions**.

- Identification des groupements féminins dans le cadre de la reforestation de la cuvette entre la dune de sable et le canal périphérique du Lac Horo :

Pour mieux protéger le lac Horo contre l'ensablement, les populations des villages de Maritondi et d'Echell ont sollicité l'appui financier d'IICEM, à travers l'UCAMHO, pour la reforestation de la cuvette située entre la dune fixée et le canal périphérique.

Ainsi, la superficie totale de la cuvette en question a été évaluée avec le GPS à 293 ha. Après la visite du site, les échanges avec les responsables de l'UCAMHO, les services techniques et les populations locales, il a été constaté que le facteur limitant de la réalisation de l'activité est le manque d'eau. Pour résoudre ce problème crucial d'eau, il a été décidé de réaliser pour cette 1^{ère} année, seulement 6 ha pour le groupement féminin de Maritondi.

Par ailleurs, l'apport d'eau sera fait avec 2 charrettes citernes offertes par IICEM.

Avec un écartement de 4mx4m, le nombre total de plants est estimé à 3750. Les espèces choisies sont : Eucalyptus sp. (50%), Prosopis juliflora (25%) et Piliostigma reticulata (25%).

- Identification des groupements féminins dans le cadre de la réalisation de la ceinture verte autour de Diré :

IICEM a apporté un appui très apprécié à la mairie de la commune urbaine de Diré dans la réalisation de 2 km de ceinture verte sur 36 km en 2008-2009 à travers 09 groupements féminins. Compte tenu du taux de réussite des arbres et de l'engagement des groupements féminins et des autorités communales, 4 autres km supplémentaires seront réalisés cette année. Pour ce faire, 08 groupements féminins sont de nos jours identifiés et 07 restent à déterminer.

La largeur demeure toujours la même (100m) ainsi que l'espèce (Eucalyptus sp.).

L'écartement de 3mx3m a été retenu ; le nombre total de plants s'élève donc à 44 444.

La contrainte majeure rencontrée lors de la première expérience a été la divagation des animaux. Pour résoudre ce problème, il a été décidé d'ériger une haie vive avec le *Prosopis juliflora* sur le périmètre avec un écartement de 1m x 1m.