



**Projet Financé par l' Agence International pour le Développement
Des Etats Unis**

**Plan de Suivi de Performance du projet
PMP**

**Soumis par
Chemonics International Inc.**

Livrable de TradeMali

Numéro du contrat : 688-03-011-00

Mars 2005

SOMMAIRE

	Page
A. Introduction	1
A1 Objectif du projet	1
A2 Objectif du système de Suivi-Evaluation du projet	1
A3 Les étapes du PMP	2
B. Plan de Suivi de Performance	2
B1 Cadre des résultats	2
B2 Les composantes du PMP	4
B3 Analyse des données et Diffusion des Résultats	5
C. Données de Performance	6
Annexes	31

A. INTRODUCTION

A1. Objectif du Projet

TradeMali est un projet de 5 ans financé par l'USAID et mis en œuvre par Chemonics International en collaboration avec le Gouvernement malien et le secteur privé. C'est un projet qui a démarré en septembre 2003 et s'inscrit dans le cadre de l'Objectif Stratégique (SO) N° 9 : « Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous-secteurs agricoles ciblés » en synergie avec deux autres projets complémentaires à savoir Mali Production et Mali Finance.

L'achèvement de cet objectif stratégique est supporté par trois résultats intermédiaires :

- IR-1 : Production soutenue des produits agricoles sélectionnés ciblés (projet Mali Production);
- IR-2 : Commerce des produits agricoles ciblés amélioré (projet TradeMali)
- IR-3 : Accès au financement amélioré (Projet Mali Finance).

TradeMali contribuera à l'amélioration du commerce des produits agricoles ciblés (IR-2) par la mise en œuvre d'un programme d'activités intégrées pour réaliser les sous résultats intermédiaires suivants :

- Sub IR2.1: Environnement Politique et Institutionnel Amélioré ;
- SubIR2.2: Compétitivité des Agro Entrepreneurs et des Associations Professionnelles renforcé.

A2. Objectifs du système de suivi - évaluation du projet

Le système de suivi-évaluation du projet TradeMali qui se veut participatif s'inscrit dans l'approche globale de suivi-évaluation de l'USAID à travers son plan de suivi de performance (PMP). Pour assurer une performance effective et efficace au projet, TradeMali a intégré la fonction « Suivi-Evaluation » comme un maillon très important dans le processus de gestion du projet. L'Unité de suivi et évaluation est l'une des quatre unités fonctionnelles du projet.

Le système de suivi-évaluation du projet a pour objectif de suivre et d'évaluer d'une façon continue les progrès réalisés dans l'exécution du projet par rapport aux objectifs fixés et d'assurer la diffusion des résultats dans une dynamique de concertation continue. Les activités de l'Unité de suivi-évaluation peuvent être groupées dans 4 grands groupes d'activités opérationnelles à savoir:

1. Tenir régulièrement les outils d'enregistrement des données sur les résultats des activités du projet (ex. nombre de politiques analysées et recommandées, nombres de contrats débouchant sur une transactions commerciale);
2. Organiser et recueillir les données pour l'établissement de la situation de référence et les données sur l'impact réalisé par le projet ;
3. Centraliser ces données au niveau de l'unité de suivi-évaluation dans une procédure qui intègre l'agrégation et le contrôle de fiabilité de l'information;
4. Produire et diffuser au rythme semestriel et annuel des rapports sur les progrès réalisés et le niveau d'atteinte des résultats escomptés.

A3. Etapes de développement du système de suivi-évaluation

Les principales étapes de développement du système de suivi-évaluation du projet se résument comme suit :

- Elaborer le PMP et le valider auprès de l'USAID et éventuellement auprès des partenaires institutionnels;
- Présenter le PMP aux partenaires du projet impliqués dans la mise en œuvre des activités de suivi-évaluation du projet,
- Concevoir un système d'information qui intègre les outils de collecte, d'analyse et de dissémination des résultats,
- Former les partenaires impliqués dans le suivi-évaluation du projet,
- Compléter les données de référence des indicateurs de performance
- Suivre et rapporter périodiquement sur les progrès et les impacts réalisés,
- Evaluer la pertinence des indicateurs pour un réajustement éventuel après une année d'exécution.

Ce document présente les principaux éléments qui composent le PMP du projet TradeMali.

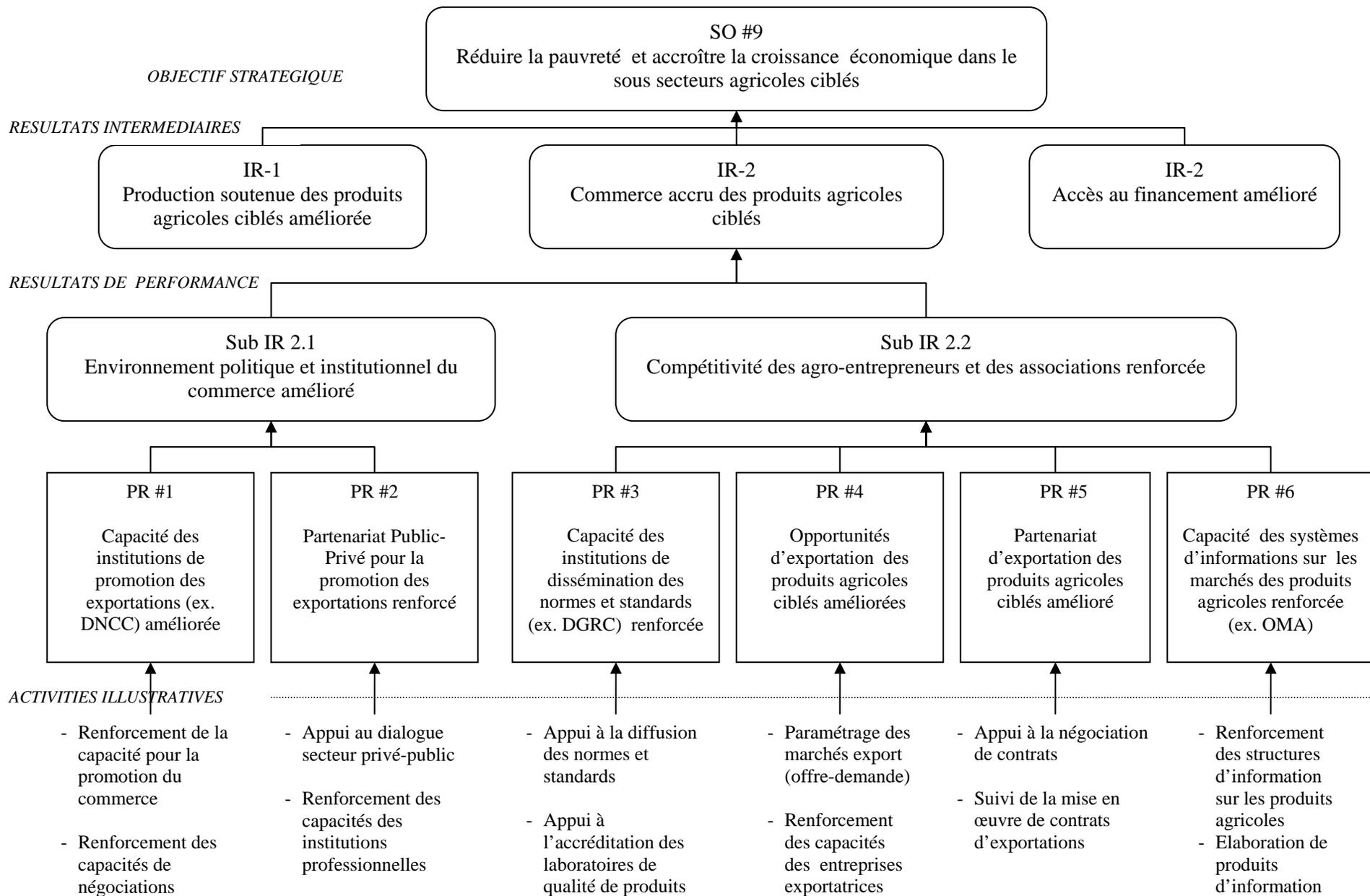
B. Plan de Suivi de Performance (PMP)

B1. Cadre des Résultats

Le cadre des résultats, outil précieux de gestion, constitue l'ossature principale pour le développement du PMP du projet. Il présente de façon succincte l'objectif et les différents niveaux de résultats à atteindre grâce aux activités du projet. L'élaboration de ce cadre dès le démarrage du projet a nécessité une clarification des objectifs et les principaux résultats à atteindre au niveau de toute l'équipe du projet. Les résultats des travaux de réflexion de l'équipe ont fait l'objet de plusieurs séances de validation auprès de l'équipe AEG de l'USAID.

Le diagramme 1 qui fait suite à cette narration illustre de façon pyramidale les liens qui existent entre les différents niveaux de résultats à atteindre grâce à la mise en œuvre du programme d'activités du projet TradeMali. Ainsi, l'objectif stratégique est atteint si et seulement si les résultats des niveaux inférieurs le sont.

Diagramme 1. Cadre des Résultats du projet TradeMali



B2. Les composantes du PMP

Le PMP du projet comprend trois éléments essentiels à savoir :

- Les indicateurs de performance
- L'acquisition des données
- Les données de performance

B2a. Les Indicateurs de Performance

L'objectif à ce niveau est de fournir une liste d'indicateurs de performance pratiques et en relation directe avec la mesure de la performance du projet. Dans ce rapport, nous allons nous limiter à la présentation des indicateurs qui contribuent à la mesure des résultats aux niveaux Sub-IR et IR (ex. Nombre d'institutions de certification de qualité des produits agricoles agréées, nombre de technologies post-récoltes adoptées). Les livrables ou outputs sont présentés dans le plan de travail annuel du projet. Ces livrables sont les résultats directs de la mise en œuvre d'activités spécifiques du projet (ex. nombre d'ateliers organisés, nombre d'études réalisées).

Bien que le choix des indicateurs de performance soit une affaire de bon sens, d'expérience et de connaissance des sources de données, on peut néanmoins appliquer certaines règles empiriques. C'est ainsi que, dans le meilleur des cas, les indicateurs devraient être :

- *Valables* ; c'est-à-dire mesurer effectivement ce qu'ils sont censés mesurer;
- *Fiables* ; c'est-à-dire vérifiables ou objectifs : les conclusions qu'on en tire devraient être identiques lorsque la mesure est faite par des personnes différentes à des moments différents et dans des circonstances différentes ;
- *Pertinents* ; c'est-à-dire se rapporter aux objectifs du projet ;
- *Sensibles* ; c'est-à-dire être sensibles aux changements intervenus dans la situation observée ;
- *Rentables* ; les résultats devraient être à la mesure du temps et de l'argent qui leur ont été consacrés;
- *Actuels*; Il devrait être possible de collecter les données assez rapidement.

Rares sont les indicateurs qui satisfont à tous ces critères. Mais, ils peuvent néanmoins indiquer des orientations à suivre dans le choix des indicateurs.

Dans le tableau de données de performance du projet, on présente généralement les informations suivantes pour chaque indicateur.

- **Définition des indicateurs.** Définition claire et précise de ce qui est mesuré par l'indicateur.
- **Unité de mesure.** L'unité de mesure de la valeur de l'indicateur
- **Justification.** Une justification est donnée qui présente l'utilité de l'indicateur dans la mesure des résultats escomptés.
- **Hypothèses de base:** Les pré requis ou éléments qui peuvent influencer la réalisation des résultats escomptés. La marge de manœuvre des gestionnaires de projet est réduite par rapport à leur contrôle. Ce faisant, il est indispensable de les considérer depuis la phase

de conception du projet en vue de minimiser leur impact sur le bon déroulement des activités.

B2b. Acquisition des données

Dans cette section du tableau du PMP, on présente d'une façon succincte la méthode de collecte des données, les sources de données, et la fréquence de la collecte des données. On indique aussi l'unité de mesure et les personnes responsables de l'acquisition, l'analyse, et la présentation de résultats sur l'indicateur.

Pour TradeMali, l'unité de suivi-évaluation en collaboration étroite avec les autres unités techniques (Unité de politique, TradeLink, et BDS) procédera à la coordination de l'acquisition des données et leur stockage dans des bases des données sur tous les indicateurs de performance du projet. Les unités techniques fourniront des informations par rapport aux indicateurs d'exécution relatifs à leur domaine spécifique en collaboration avec les bénéficiaires et les partenaires du projet.

B2c. Données de performance

Une situation de référence, avant l'intervention du projet, est donnée pour les indicateurs dont les données sont disponibles. Pour, les autres, les données de référence seront collectées ou complétées par l'unité de suivi-évaluation en collaboration avec les unités techniques.

Pour chaque indicateur, les résultats escomptés (cibles) sont présentés. Ils proviennent généralement de l'analyse de l'état actuel et de l'impact escompté par la mise en œuvre des activités du projet. Les valeurs cibles seront comparées d'une façon périodique aux résultats effectivement réalisés à la fin de chaque période de mesure (semestrielle et annuelle). Le bilan annuel portant sur la valeur des indicateurs d'impact peut servir comme un outil d'information utile pour prendre les mesures correctives à temps au niveau de la mise en œuvre des activités du projet.

B3. Analyse et diffusion des résultats

Le rythme de production des rapports sera semi -annuel et annuel. Les différents rapports vont informer sur l'état d'évolution des activités incluant le niveau d'atteinte des résultats. Des notes explicatives seront développées sur les résultats obtenus, ainsi que des indications sur les forces et faiblesses des activités développées en relation avec les résultats escomptés et des propositions d'amélioration de la mise en œuvre du plan de travail.

Dans le cadre du processus d'évaluation, des études d'impact peuvent être programmées afin de faire des analyses des résultats et impacts obtenus. Ces études peuvent servir de base pour rédiger des publications sur des cas de succès du projet.

C. Tables des Données de Performance

Le PMP de TradeMali comprend 4 indicateurs de performance au niveau IR et 15 indicateurs au niveau sub IR (voir diagramme 2) pour 12 sur les 15 indicateurs. Les 3 autres indicateurs sont de nouveaux définis.

Les données sur ces indicateurs sont résumées dans les tableaux présentés dans la section C.

□ Indicateurs IR : Commerce Accru des produits agricoles ciblés

Volume de céréales commercialisées

- *(IR2.1). Volume de riz commercialisé par les organisations de producteurs et les commerçants ciblés*

Volume de produits alternatifs exportés

- *(IR2.2 a). Volume de la pomme de terre exporté par les organisations de producteurs et les commerçants ciblés*
- *(IR2.2 b). Volume de mangues exporté par les organisations de producteurs et les commerçants ciblés*

Volume/Nombre d'animaux et de produits d'animaux exportés

- *(IR2.3) Volume des produits d'animaux de viande exportés par les organisations de producteurs et les commerçants ciblés*

□ Indicateurs Sub-IR

Sub IR 2.1 Environnement politique et institutionnel du commerce amélioré

PR #1. Capacité des institutions de promotion des exportations (ex. DNCC) améliorée

- *(SubIR2.1.1) Nombre de politiques commerciales d'exportations de produits agricoles ciblés recommandées pour adoption*
- *(SubIR2.1.2) Nombre d'accords commerciaux négociés avec succès par le Mali au niveau régional et/ou international*

PR #2. Partenariat Public-Privé pour la promotion des exportations renforcé

- *(SubIR2.1.3) Nombre de politiques ou réglementations influencées par les associations professionnelles pour favoriser l'exportation des produits agricoles*

Sub IR 2.2. Compétitivité des agro-entrepreneurs et des associations renforcée

PR #3. Capacité des institutions de dissémination des normes et standards (ex. DGRC) renforcée

- (SubIR2.2.1) Nombre de certifications obtenues par les entreprises.

PR #4. Opportunités d'exportation des produits agricoles ciblés améliorées

- (SubIR2.2.3) Nombre de nouveaux marchés accessibles aux produits agricoles ciblés
- (SubIR2.2.4-1) Nombre de technologies post-récoltes et/ou de transformations par les associations et agro entrepreneurs assistés par le projet
- (SubIR2.2.4- 1) Nombre d'infrastructures de stockage, de conservation et de commercialisation créées ou améliorées grâce à l'appui du projet
- (SubIR2.2.4 9) Nombre d'associations et de sociétés encadrés pour l'obtention du financement
- (SubIR2.2.4 10) Taux de remboursement du crédit

PR #5. Partenariat d'exportation des produits agricoles ciblés amélioré

- (SubIR2.2.5) Nombre de contrats entre exportateurs et producteurs pour les produits agricoles ciblés

PR #6. Capacité des systèmes d'informations sur les marchés des produits agricoles renforcée

- (SubIR2.2.7) Nombre d'articles de promotion des produits agricoles y compris les informations techniques.
- (SubIR2.2.8) Nombre d'éléments de communication audiovisuelle de promotion des produits agricoles maliens y compris les éléments d'informations techniques.

○ **Nouveaux indicateurs définis**

- Pour le renforcement des capacités:

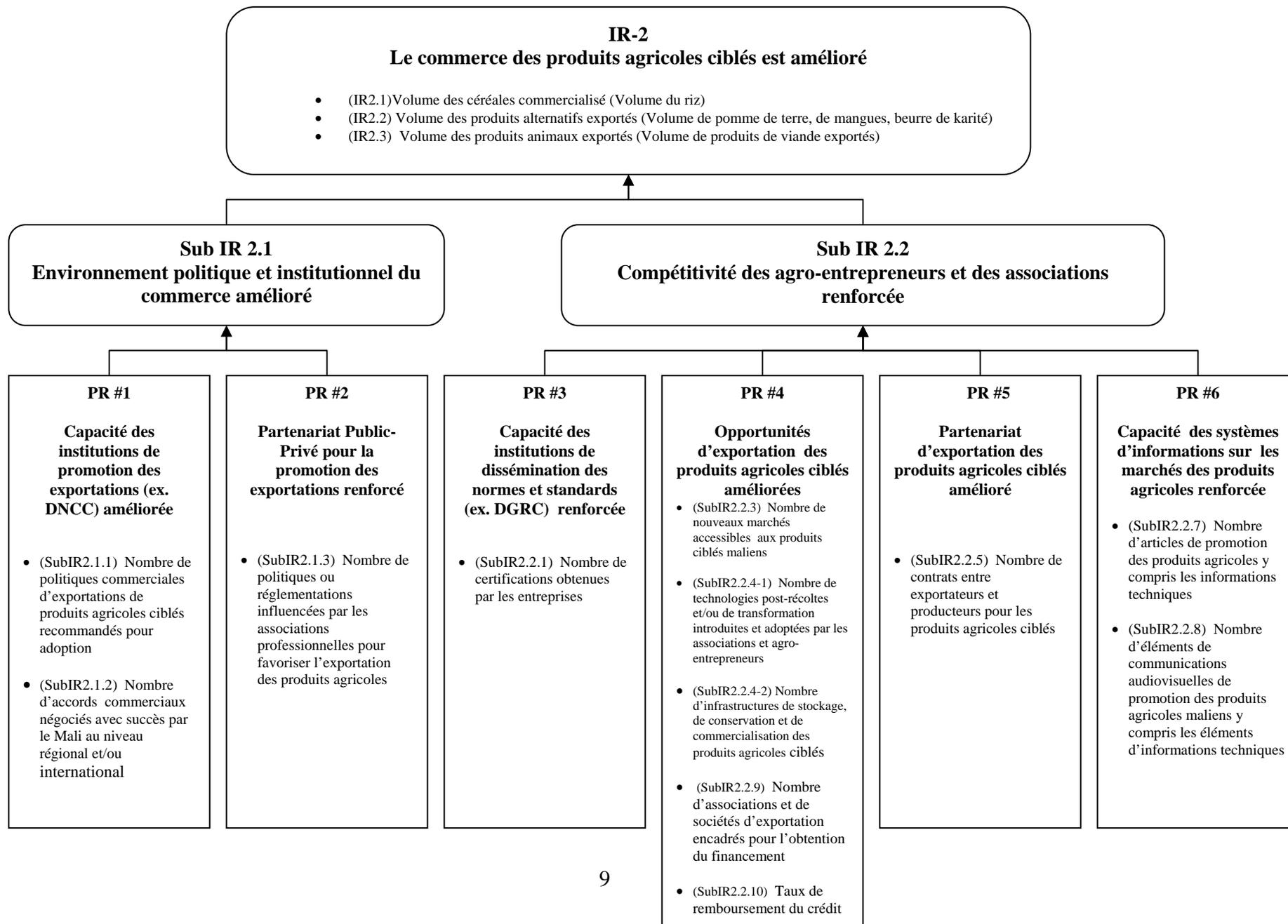
1. Nombre d'agro entrepreneurs formés à l'utilisation des bonnes pratiques agricoles y compris les techniques de récolte, de post récolte, de commercialisation, de gestion et de financement

- Pour le crédit de stockage vivrier:

1. Nombre d'associations villageoises encadrées par le projet
2. Volume de riz stocké par association

Diagramme 2. TradeMali Performance Indicators

Tableaux des données de performance du projet TradeMali



OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.1	Environnement politique et institutionnel du commerce amélioré		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR 2.1.1	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre de politiques commerciales d'exportation de produits agricoles ciblés recommandées pour adoption	Année	Réalisées	Ciblées
<p>DEFINITION: Nombre de politiques ou règlements développées, négociés et recommandées officiellement au Gouvernement du Mali pour adoption grâce à l'appui du projet afin de favoriser l'exportation des produits agricoles. Ces recommandations peuvent concerner soit la mise en œuvre de nouvelles politiques ou le renforcement de politiques existantes.</p> <p>UNITE DE MESURE: Nombre de politiques</p>	2003 Référence		
	2004	0	2
	2005		4
	2006		6
	2007		8
	2008		10
<p>JUSTIFICATION. Il existe plusieurs contraintes politiques et institutionnelles qui entravent le développement des exportations de produits agricoles maliens au niveau régional et international. Pour pallier ces contraintes, TradeMali apportera un appui technique à la DNCC et aux autres agences publiques et privées pour examiner les politiques existantes et en proposer de nouvelles sur la base d'un dialogue élargi afin de contribuer à l'amélioration de l'environnement politique et institutionnel du commerce extérieur des produits agricoles maliens.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE:</p> <p>L'environnement politique au Mali continue à favoriser la libéralisation du commerce agricole au niveau national et international.</p>			
ACQUISITION DE DONNEES			
<p>Méthode: TradeMali assurera le suivi de toutes les politiques analysées et recommandées pour adoption en collaboration avec les institutions privées et publiques concernées (DNCC, DGRC, DNI).</p> <p>Source: TradeMali</p> <p>Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre)</p> <p>Responsabilité: l'Unité Politique en collaboration avec l'Unité de Suivi-Evaluation.</p>			
<p>COMMENTAIRE. Le processus qui conduit à la formulation jusqu'à la recommandation d'une politique nouvelle ou le renforcement de la mise en œuvre d'une politique existante est généralement long car il requiert une concertation élargie aboutissant à un plan d'action qui sert à formuler la politique. Si la 1^{ère} année d'exécution du projet n'a pas enregistré de proposition de recommandation de politique pour adoption, force est de reconnaître que les prémisses de base ont été lancées pour un certain nombre d'actions pour les années à venir suite aux questions soulevées l'année dernière. Ces questions soulevées sont entre autres : les admissions provisoires des matériels de conditionnement pour les exportations de mangues, la réduction des frais de manutention de l'exportation par voie aérienne et les charges et taxes illicites prélevées sur certains corridors. Sur cette base, TradeMali s'emploiera à achever les actions entreprises devant aboutir à la recommandation d'au moins deux politiques par an pour adoption ou pour le renforcement de leur mise en œuvre. Dans son rapport semestriel TradeMali compte décrire l'état d'avancement du processus de développement de chaque politique analysée (identification, analyse, formulation et recommandation, et éventuellement son adoption).</p>			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.1	Environnement politique et institutionnel du commerce amélioré		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.1.2	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre d'accords commerciaux négociés avec succès par le Mali au niveau régional et international	Année	Réalisées	Cibles
<p>DEFINITION : Le nombre d'accords négociés et signés par le Gouvernement Malien au niveau régional et international en relation avec la commercialisation de produits agricoles. Il s'agit aussi d'accords relatifs aux normes et standards.</p> <p>UNITE DE MESURE : Nombre d'accords à désagréger par catégorie.</p>	2003 Référence		
	2004	0	0
	2005		1
	2006		2
	2007		3
	2008		4
<p>JUSTIFICATION. Les pays de l'UMOA ne négocient plus individuellement d'accords commerciaux avec les tiers. Mais, chaque pays peut donner des orientations en sa faveur et qui intègrent les préoccupations de ses opérateurs économiques. Quant au Mali, le gouvernement implique davantage le secteur privé dans les négociations au niveau national pour mieux prendre en compte leurs besoins. Le Mali, à l'instar des autres pays de l'UMOA n'ont plus d'implication directe dans les négociations d'accords commerciaux au niveau international. Ce faisant, il est pertinent de limiter les accords négociés par le Mali au niveau sous régional où se limite son implication. Les mesures d'accompagnement seront à cet égard mises en œuvre par les partenaires du Gouvernement et du privé. Ainsi, les agences d'utilité politique, en association avec le secteur privé malien, doivent être en mesure de faire une relecture des textes régissant le commerce et de les améliorer dans le sens d'un environnement favorable aux exportateurs. TradeMali va assister le Gouvernement dans la formation des négociateurs à l'analyse, la préparation et la négociation des dossiers pour faciliter la promotion des exportations des filières ciblées. Le projet peut aussi faciliter la formulation de nouvelles conventions. Le nombre d'accords signés représente une mesure directe du succès de sa performance.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE:</p> <p>La volonté politique du Gouvernement malien à négocier et à signer des conventions au niveau régional et international.</p>			
<p>ACQUISITION DE DONNEES</p> <p>Méthode: TradeMali suivra toutes les négociations commerciales dans lesquelles participera le Gouvernement participera et rapportera celles qui seront sanctionnées par une signature.</p> <p>Source: TradeMali en collaboration avec la DNCC et les autres institutions concernées.</p> <p>Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre)</p> <p>Responsabilité: l'Unité Politique en collaboration avec l'Unité de Suivi-Evaluation.</p>			
<p>COMMENTAIRE. Autrefois, les accords ou conventions commerciaux étaient négociés seulement par le Gouvernement Malien. Depuis l'avènement de l'UEMOA, ils sont presque exclusivement négociés par la Commission de l'UEMOA au nom de tous les pays membres. Etant donné que ces accords ou conventions touchant les intérêts économiques de plusieurs pays, la Commission permet d'abord à chaque pays de débattre ses accords ou conventions et par la suite la concertation est faite au niveau des représentants des pays pour arrêter une position commune avant de les négocier avec les partenaires. Etant donné que le processus est long à mener, il se peut qu'il ne soit pas possible d'atteindre la finalisation d'accord pendant la 1^{ère} année de mise en œuvre du projet. Toutefois, il préparera le Gouvernement malien à la négociation d'au moins un accord ou une convention par an, soit quatre accords ou conventions au terme de 2008. Dans son rapport semestriel,</p>			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.1	Environnement politique et institutionnel du commerce amélioré		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.1.3	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre de politiques ou réglementations influencées par les associations professionnelles pour favoriser l'exportation des produits agricoles	Année	Réalisées	Cibles
<p>DEFINITION: Il s'agit de recommandations de politiques ou réglementations émanant des associations professionnelles d'exportateurs recommandées pour adoption par le Gouvernement. Les recommandations peuvent concerner de nouvelles politiques ou le renforcement de la mise en œuvre des politiques existantes.</p> <p>UNITE DE MESURE: Nombre</p>	2003 Référence		
	2004	0	1
	2005		2
	2006		4
	2007		6
	2008		8
<p>JUSTIFICATION. Au cours de la première année, il est apparu que les associations professionnelles sont très faibles pour influencer les politiques. C'est pour cette raison que TradeMali a concentré ses efforts sur le renforcement des capacités de ces associations. Ce renforcement qui demande du temps se poursuivra durant 2005. En plus des associations non formelles, il existe déjà des sociétés d'exportation formelles qui ont une meilleure connaissance des problèmes auxquels est confrontée l'exportation des produits agricoles maliens. Elles connaissent bien les textes au Mali qui régissent l'activité et les points qui peuvent être soumis pour amélioration. TradeMali se propose d'élargir le cadre de concertation public privé dont le but est de rendre le secteur privé plus dynamique dans la définition et la formulation de nouvelles politiques commerciales destinées à accroître l'exportation des produits agricoles maliens. L'équipe de TradeMali travaillera de façon à renforcer le dialogue entre les secteurs public et privé pour une meilleure connaissance des enjeux commerciaux en vue de rendre le processus de formulation des nouvelles politiques plus participatif. Pour ce faire, il renforcera la capacité des associations professionnelles à s'impliquer davantage dans le processus d'élaboration de politiques et de décisions qui ont un impact sur l'exportation des produits agricoles.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La volonté du Gouvernement à s'ouvrir au secteur privé dans l'élaboration de politiques de commercialisation. - Les associations professionnelles sont suffisamment organisées et capables de faire leur lobbying pour influencer le développement des politiques en leur faveur. 			
ACQUISITION DE DONNEES			
<p>Méthode: TradeMali suivra, avec les associations professionnelles, toutes les analyses de politiques en relation avec l'exportation des produits agricoles. Il rapportera la liste des recommandations soumises au Gouvernement pour influencer les politiques commerciales existantes.</p> <p>Source: TradeMali, en collaboration avec les associations professionnelles et les institutions gouvernementales concernées.</p> <p>Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre)</p> <p>Responsabilité: l'Unité de Politique en collaboration avec l'Unité de Suivi-Evaluation.</p>			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.1	Environnement politique et institutionnel du commerce amélioré		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.1.3	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre de politiques ou réglementations influencées par les associations professionnelles pour favoriser l'exportation des produits agricoles	Année	Réalisées	Cibles
	<p>COMMENTAIRE Les associations professionnelles existantes sont peu structurées et ne disposent pas de stratégies claires qui leur permettent d'exercer une influence sur le développement des politiques commerciales. Le processus de leur formation et structuration prend du temps. TradeMali vise à accompagner ces associations dans ce processus afin d'arriver à recommander 2 politiques à la fin de l'année 2005. Ce travail de renforcement des capacités va être poursuivi dans les années suivantes afin d'arriver à recommander 2 politiques par an en relation avec leurs activités d'exportation. Ainsi, les cibles seront de 4 pour 2006, 6 en 2007 et 8 au terme du projet en 2008.</p>		

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.2	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre de certifications obtenues par les entreprises	Année	Réalisées	Cibles
DEFINITION: Nombre de certifications obtenues par les entreprises maliennes (EuropGap, BRC, BIO, Max Haver, HACCP,.....ect). Il s'agit des certifications délivrées par les institutions sous régionales et internationales. UNITE DE MESURE: Nombre de certificats désagrégés par produit.	2003 Référence		
	2004		0
	2005		1
	2006		3
	2007		5
	2008		7
JUSTIFICATION. A partir de juin 2005, les sociétés de grandes surfaces ne vont plus acheter les produits qui ne sont pas certifiés par les institutions de certification EuropGap. L'appui de TradeMali consistera à accompagner les producteurs maliens à mettre en place un système de qualité pour l'obtention de certification appropriée. L'accessibilité aux nouveaux marchés et la compétitivité des produits maliens sur les marchés extérieurs sont liées à la capacité de répondre aux normes et standards en vigueur. Ceci passe nécessairement par la formation et l'information des exportateurs. Les exportateurs doivent être en mesure de trouver auprès des structures publiques en charge le contrôle et la réglementation, l'information nécessaire. L'appui du projet TradeMali consistera à renforcer les institutions et les associations chargées de la diffusion des normes et standards (DGRC, DNI, AMAQ, etc.) afin qu'elles puissent rendre des services performants aux agro entrepreneurs, ce qui pourrait se traduire par une augmentation de l'exportation des produits agricoles de qualité certifiée.			
HYPOTHESES DE BASE <ul style="list-style-type: none"> - Que les services du Laboratoire de Technologie Alimentaire et du Laboratoire Central Vétérinaire continuent de démontrer leurs intérêts à rendre des services rapides de certification de conformité exigée par les filières d'exportation - Qu'il y ait un bon feedback entre les exigences des importateurs et la disponibilité des équipements et matériels de certification. 			
ACQUISITION DE DONNEES Méthode: TradeMali en collaboration avec la Direction Générale de la Réglementation et du Contrôle (DGRC), collectera périodiquement l'information auprès des exportateurs appuyés par le projet sur les certificats obtenus pour l'exportation des produits agricoles ciblés. Source: TradeMali en collaboration avec les partenaires du projet (Laboratoires de certification et DGRC). Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre) Responsabilité: l'Unité de BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi-Evaluation.			
COMMENTAIRE. L'obtention de certification est un processus de moyen et long terme dans la mesure où elle exige des entreprises l'acquisition de compétences pour répondre aux normes et standards. Ce processus et la formation des entreprises prennent du temps. Les entreprises existantes sont peu structurées et ne disposent pas de stratégies claires qui leur permettent actuellement de mettre sur les marchés des produits qui répondent aux normes et standards. Le processus de leur formation et structuration prend du temps. TradeMali vise à accompagner les entreprises dans ce processus afin			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.2	DONNEES DE PERFORMANCE		
Nombre de certifications obtenues par les entreprises	(Cumulatives)		
	Année	Réalisées	Cibles
d'arriver à faire obtenir 1 certification par au moins 1 entreprise à la fin de l'année 2005. Ce travail d'accompagnement va être poursuivi dans les années suivantes afin d'arriver à 2 certifications par an. Ainsi, les cibles seront de 3 pour 2006, 5 pour 2007 et 7 à la fin du projet en 2008.			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro-entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.3 Nombre de nouveaux marchés accessibles aux produits agricoles ciblés	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
	Année	Réalisées	Cibles
<p>DEFINITION: Nombre de nouveaux marchés résultant sur au moins une exportation des produits agricoles ciblés. Un nouveau marché est défini comme étant un marché accessible pour la première fois à un produit ou à une présentation nouvelle du produit ciblé.</p> <p>UNITE DE MESURE: Nombre de marchés désagrégé par type de marché et de produit.</p>	2003 Référence		
	2004	0	4
	2005		8
	2006		10
	2007		12
	2008		14
<p>JUSTIFICATION. Traditionnellement, un important volume de produits horticoles ou de cueillette, tels que la mangue, la pomme de terre, le karité et autres était exporté du Mali vers la sous région (Côte d’Ivoire surtout) pour être consommé localement ou être re-exporté vers les marchés européens. Dans le contexte de crise qui persiste en Côte d’Ivoire, il est urgent pour les agro entrepreneurs maliens de diversifier les canaux de distribution et de développer de nouvelles alliances commerciales à l’échelle régionale (UEMOA) et internationale (Europe).</p> <p>Le Mali dispose d’atouts majeurs qui, moyennant certaines conditions, des efforts de diversification de marché et un accroissement notable de la compétitivité de ses produits, pourrait acquérir des parts de marché dans la région et en Europe et par conséquent accroître les exportations de ses produits agricoles.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demande croissante pour les produits ciblés par TradeMali • Compétitivité accrue des produits agricoles du Mali (qualité, prix) • Maîtrise des technologies post-récoltes, en particulier de la chaîne de froid et de la logistique de transport • Environnement propice au commerce international. 			
ACQUISITION DE DONNEES			
<p>Méthode: TradeMali entreprend des entretiens (enquêtes) périodiques auprès des entreprises exportatrices associées au projet sur les activités de prospection commerciale et d’expédition sur de nouveaux marchés.</p> <p>Source: Entreprises exportatrices appuyées par le projet.</p> <p>Fréquence de mesure: semestrielle (mars et septembre de chaque année).</p> <p>Responsabilité: L’Unité TradeLinks en collaboration avec l’Unité de Suivi-Evaluation.</p>			
COMMENTAIRE			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro-entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.4-1 Nombre de technologies post-récoltes et/de transformations adoptées par les associations et agro-entrepreneurs.	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
	Année	Réalisées	Cibles
DEFINITION: Nombre de technologies post-récoltes et/ou de transformation adoptées par les associations et agro-entrepreneurs assistés par le projet. Il s'agit des nouvelles technologies introduites ou des améliorations apportées aux technologies existantes grâce à l'appui du projet. UNITE DE MESURE: Nombre désagrégé par type de technologie et par produit	2003 Référence		
	2004	11	0
	2005		12
	2006		15
	2007		18
	2008		20
JUSTIFICATION : Les produits agricoles maliens ne sont généralement pas compétitifs à cause du manque de technicité des agro-entrepreneurs et de leur non accès aux technologies améliorées. L'appui du projet va consister à former et à amener les agro entreprises à adopter des techniques améliorées de manière à les rendre plus performantes et à offrir des produits compétitifs à l'exportation.			
HYPOTHESES DE BASE			
<ul style="list-style-type: none"> - Facilité d'accès aux sources de financement pour l'adoption de nouvelles technologies, - Existence de la volonté et de la capacité d'investissement du secteur privé. 			
ACQUISITION DE DONNEES			
Méthode: TradeMali entreprendra des entretiens périodiques (enquêtes) auprès des entreprises formées et appuyées dans le cadre de ses activités d'introduction de nouvelles technologies post-récoltes et de transformations des produits agricoles ciblés.			
Source: TradeMali en collaboration avec les associations et agro entreprises partenaires du projet.			
Fréquence de mesure: semestrielle (mars et septembre de chaque année).			
Responsabilité: L'Unité BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi - Evaluation.			
COMMENTAIRE : Des technologies existent au niveau de chaque produit et sont en application par les producteurs. Il suffit de chercher à améliorer l'existant ou à introduire de nouvelles. Pour chaque produit cible, 2 nouvelles technologies sont enregistrables. Il peut s'agir d'une technologie de transformation, de conditionnement ou de conservation par an à partir de la 2 ^{ème} année.			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro-entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.4-2 Nombre d'infrastructures de stockage, de conservation et de commercialisation des produits agricoles ciblés.	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
	Année	Réalisées	Cibles
DEFINITION: Nombre d'infrastructures de stockage, de conservation et de conservation créées ou améliorées grâce à l'appui du projet. Ces infrastructures peuvent concerner des magasins de stockage et de conservation au niveau des villages (pour les céréales ou les produits alternatifs) ou des infrastructures de commercialisation des produits frais en milieu urbain (la viande rouge par exemple). UNITE DE MESURE: Nombre désagrégé par type d'infrastructure et par produit	2003 Référence		
	2004	1	2
	2005		6
	2006		8
	2007		10
	2008		12
JUSTIFICATION. Les producteurs et les exportateurs maliens ne disposent pas généralement d'infrastructures adéquates pour le stockage, la conservation et la commercialisation de leurs produits destinés à l'exportation. L'appui du projet va consister à créer ou améliorer au niveau des villages et/ou des villes des magasins de stockage et/ou des infrastructures de conservation et à encourager les associations de producteurs à stocker leurs productions qui seront vendues à un prix rémunérateur pendant la période de soudure. Les exportateurs des produits frais comme la viande également vont bénéficier de l'appui du projet dans le montage des dossiers la mise en relation avec les commerçants et l'appui accompagnement nécessaire pour l'amélioration de la qualité de leurs produits pour plus de compétitivité sur le marché.			
HYPOTHESES DE BASE			
<ul style="list-style-type: none"> - Facilité d'accès aux sources de financement pour la création et l'amélioration des infrastructures, - Existence de la volonté et de la capacité d'investissement du secteur privé. 			
ACQUISITION DE DONNEES			
Méthode: TradeMali entreprendra des entretiens périodiques (enquêtes) auprès des associations et exportateurs formés et appuyés dans le cadre de la création ou l'amélioration des infrastructures et du montage des dossiers bancables.			
Source: TradeMali en collaboration avec les associations et agro- entrepreneurs partenaires du projet.			
Fréquence de mesure: semestrielle (mars et septembre de chaque année).			
Responsabilité: L'Unité BDS, TradeLinks en collaboration avec l'Unité de Suivi - Evaluation.			
COMMENTAIRE : Des infrastructures de stockage et de commercialisation existent déjà dans certaines zones couvertes par le projet. CARE a financé des infrastructures de stockage dans le cadre du crédit stockage vivrier à Djenné. Les producteurs pourront utiliser les bénéfices tirés de cette activité pour améliorer les magasins existants ou en construire d'autres. Quant aux producteurs de la zone de l'office du Niger et de l'office riz Ségou, des améliorations peuvent être apportées à certains magasins villageois. Aussi, les sociétés d'exportation et les agro entrepreneurs pourront à partir des bénéfices tirés de leurs activités commerciales créer de nouvelles infrastructures ou améliorer celles existantes. Ainsi, il est possible en terme de cibles d'atteindre 6 en 2005 avec une augmentation annuelle de 2 soit 8 en 2006, 10 en 2007 et 12 au terme du projet en 2008.			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.9	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre d'associations et de sociétés encadrés pour l'obtention du financement	Année	Réalisées	Cibles
DEFINITION: Il est question ici des associations et agro entrepreneurs encadrés par le projet (identification, formation, appui dans les négociations avec les institutions de financement et appui accompagnement). UNITE DE MESURE: Nombre d'associations et de sociétés d'agro entrepreneurs encadrés.			
	2004		-
	2005		26
	2006		29
	2007		32
	2008		35
JUSTIFICATION. Les associations et agro entrepreneurs manquent souvent de moyens financiers pour mener à bien leurs activités de commercialisation y compris l'exportation. Cette situation découle du fait que la plupart de ces acteurs n'ont pas la compétence requise pour concevoir des bons dossiers bancaires, mais aussi ils manquent souvent d'accompagnement dans le processus de négociation avec les sources de financement. Pour faciliter l'accès au financement par les associations et les agro entrepreneurs, TradeMali se propose de les former dans le montage des dossiers de business. Une fois, les dossiers conçus, la mise en relation avec les sources de financement et le suivi des dossiers seront faites par TradeMali en synergie avec Mali Finance. Aussi TradeMali se propose de les assister dans la gestion de leurs activités commerciales.			
HYPOTHESES DE BASE <ul style="list-style-type: none"> - Facilité d'accès aux sources de financement, - Volonté des institutions à appuyer le secteur privé. 			
ACQUISITION DE DONNEES Méthode: TradeMali procéderont à une collecte périodique des données auprès des entreprises formées et appuyées dans le cadre de la mobilisation des fonds à leur profit. Source: TradeMali en collaboration avec les associations et agro entreprises partenaires du projet. Fréquence de mesure: semestrielle (mars et septembre de chaque année). Responsabilité: L'Unité BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi-Evaluation.			
COMMENTAIRE : Les zones couvertes par le projet pour cette 1 ^{ère} année d'exécution disposent déjà d'un nombre important d'associations assez bien structurées grâce à l'appui de Care à travers son programme de crédit stockage vivrier. Dans la zone de Djenné, après une étude diagnostique effectuée par les représentants du projet TradeMali sur le terrain, 21 associations ont été retenues dans le cadre du projet en vue du renforcement de leur capacité pour faciliter leur accès à un financement pour sécuriser leur stock. Aussi, le projet a aidé les exportateurs et les commerçants de Sikasso à créer 4 coopératives et à élaborer 4 plans d'affaires dont 1 par coopérative. Avec l'existence de cet acquis dans certaines zones couvertes par le projet, il est possible d'avoir un nombre important d'associations et d'agro entrepreneurs pouvant bénéficier d'un financement avec l'appui du projet à travers l'appui accompagnement qui leur sera apporté par le projet. Ainsi, il est possible cette année d'avoir 26 associations et de sociétés d'agro entrepreneurs encadrés avec une augmentation numérique possible de 10% chaque année soit 29 en 06, 32 en 07, et 35 en 08.			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro-entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2. 2.5 Nombre de contrats pour la commercialisation des produits ciblés	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
	Année	Réalisées	Cibles
<p>DEFINITION: Nombre de contrats (ententes) entre acteurs de la filière appuyés par le projet pour la commercialisation des produits agricoles ciblés. Il s'agit là de tous les contrats entre les différents partenaires d'une chaîne de valeur. Plus spécifiquement entre producteurs et exportateurs ; entre les exportateurs et les importateurs ; entre les emboucheurs et les abattoirs ; entre les exportateurs et les abattoirs ; entre producteurs et pisteurs ; entre pisteurs et exportateurs.</p> <p>UNITE DE MESURE: Nombre désagrégé par produit agricole ciblé et par catégorie d'acteurs.</p>	2003 Référence		
	2004	0	3
	2005		25
	2006		29
	2007		33
	2008		37
<p>JUSTIFICATION. A l'heure actuelle, beaucoup de transactions se font sans contrats fermes entre exportateurs et importateurs. La plupart du temps, les paiements aux exportateurs se font sur la base d'une commission sur les ventes. Il arrive que certains exportateurs aient de la difficulté à se faire payer après livraison des commandes. Les relations entre producteurs et exportateurs sont affectées par les multiples manquements au respect des engagements verbaux pris de part et d'autre. Il est fréquent de constater des modifications unilatérales dans le prix ou le volume négocié avant la commercialisation, ou encore des non paiements, ce qui a pour conséquence de léser l'une des deux parties et d'exacerber le manque de professionnalisme des opérateurs de la filière. Par ailleurs, la compétitivité des agro-entreprises maliennes suppose le respect des cahiers de charges établis par les importateurs. La formalisation des relations commerciales entre les importateurs étrangers et les exportateurs du Mali afin d'amener les différentes parties à respecter les engagements (cahier de charges, délai de livraison, prix, délai de paiement, etc.) contribuera à améliorer les relations de partenariat d'exportation, d'où la motivation des uns et des autres à augmenter le nombre et le volume des exportations. Il s'agit de formaliser les relations entre les principaux acteurs des filières ciblées afin d'éliminer les contraintes actuelles liées au non respect des engagements mutuels. L'augmentation du nombre de contrats ou conventions de commercialisation entre les acteurs de la chaîne de valeur aura certainement un impact positif sur l'amélioration des relations entre les différentes catégories d'acteurs des filières d'une part et sur le volume commercialisé d'autre part.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demande croissante pour les produits ciblés, • Volonté de professionnaliser les échanges commerciaux, • Efficacité du cadre juridique malien pour la résolution des litiges commerciaux et le renforcement du système contractuel. 			
<p>ACQUISITION DE DONNEES Méthode: TradeMali recueillera périodiquement l'information (enquête) sur toutes les transactions commerciales/conventions formalisées entre les producteurs et associations villageoises avec les exportateurs et les associations professionnelles soutenus par le projet. Source: TradeMali en collaboration avec les exportateurs et associations professionnelles partenaires du projet. Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre) Responsabilité: l'Unité TradeLinks en collaboration avec l'Unité de Suivi-Evaluation.</p>			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro-entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2. 2.5 Nombre de contrats pour la commercialisation des produits ciblés	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
	Année	Réalisées	Cibles
COMMENTAIRE. La formalisation d'ententes n'est pas une chose courante au Mali. Des efforts soutenus seront requis pour amener les diverses parties à accepter de mettre par écrit les conditions des échanges. L'analphabétisme des producteurs, de certains acteurs de la filière (exportateurs, pisteurs, emboucheurs ...) représente également un handicap majeur. Bien qu'il n'y ait pas eu de contrats signés en 2004 grâce à l'implication de TradeMali, les transactions commerciales ont eu lieu sur la base des accords verbaux et des relations de longue date. La prise de mesures relatives à la formalisation de ces relations a fait l'unanimité au niveau des différents acteurs des filières ciblées. En effet, les exigences de traçabilité de l'EUROGAP nécessitent la prise de plus de dispositions formelles dans le secteur de la mangue, les exportateurs de pomme de terre se sont érigés en coopératives pour être plus influents ; les producteurs de riz impliqués dans le programme de crédit de stockage vivrier doivent continuer à maintenir les rapports corrects et vérifiables et les exportateurs potentiels de viande rouge aussi bien que les producteurs de bétail cherchent à conclure un accord sur les dispositions contractuelles à long terme. TradeMali dans sa mission d'appui à la promotion du commerce, compte apporter un appui technique aux partenaires du projet afin d'arriver à formaliser au moins 25 contrats cette année avec une augmentation de 4 contrats les années suivantes. Ainsi, les cibles pour 2006, 2007 et 2008 seront respectivement de 29 contrats, 33 contrats et 37 contrats.			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.7	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre d'articles de promotion des produits agricoles y compris les informations techniques	Année	Réalisées	Cibles
<p>DEFINITION: Nombre d'articles relatif à la promotion et à l'information technique (bonnes pratiques agricoles, techniques de récolte de post récolte, de commercialisation, de gestion et de financement) des produits agricoles en général et des produits ciblés en particulier destinés aux marchés locaux, régionaux, et internationaux.</p> <p>UNITE DE MESURE: Nombre d'articles de presse à désagréger par type d'information</p>	2003 Référence : nombre d'articles de presse		
	2004	11	
	2005		26
	2006		41
	2007		56
	2008		61
<p>JUSTIFICATION. Avec la mondialisation, le commerce en général et l'exportation en particulier sont de plus en plus compétitifs et rapides, et les acheteurs plus exigeants. Ces exigences de qualité concernent aussi bien les produits que les services. Pour mieux répondre à la demande des marchés, TradeMali soutient les efforts des exportateurs de produits agricoles en collectant et en diffusant en leur intention des informations sur les opportunités d'affaires commerciales, l'évolution des prix, les normes de qualité et de standard. Ces informations doivent être utiles et ponctuelles et à grande échelle. Pour cela TradeMali diversifie ses canaux de communication parmi lesquels la presse écrite qui est un moyen dynamique de communication de masse. Aussi TradeMali vise la valorisation de produits agricoles ciblés par l'élaboration et la diffusion d'articles de promotion de ces produits dans les revues et journaux nationaux ou internationaux. Par ailleurs, TradeMali en synergie avec Mali finance et PRODEPAM élabore et diffuse un bulletin d'information trimestriel. Ce bulletin qui traite des mêmes d'informations (les opportunités d'affaires commerciales, l'évolution des prix, les normes de qualité et de standard des produits agricoles, la promotion des produits ciblés) est diffusé en ligne et sur support dur gratuitement aux agro entrepreneurs.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE La volonté des agro entrepreneurs d'aller aux informations et les exploiter.</p> <p>ACQUISITION DE DONNEES Méthode: La collecte des données se fera par TradeMali en collaboration avec Mali Finance et PRODEPAM auprès des journaux partenaires des 3 projets Source: TradeMali en collaboration avec Mali Finance, PRODEPAM et les journaux. Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre). Responsabilité: L'Unité BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi - Evaluation.</p> <p>COMMENTAIRE : En 2004, TradeMali a réalisé 11 articles de presse. Avec tous les efforts qui seront déployés dans l'élaboration et la diffusion des bulletins trimestriels, il est possible pour le projet de réaliser 15 articles chaque année. Ainsi, en 2005, ce nombre sera de 26, en 2006 41, en 2007 56 et au terme du projet 67.</p>			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.7	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre d'éléments de communication audiovisuelle de promotion des produits agricoles maliens y compris les éléments d'informations techniques	Année	Réalisées	Cibles
<p>DEFINITION: Nombre d'éléments de communication audio visuelle relatif à la promotion et à l'information technique (bonnes pratiques agricoles, techniques de récolte, de post récolte, de commercialisation, de gestion et de financement) des produits agricoles en général et les produits ciblés en particulier, destinés à des marchés locaux, régionaux, et internationaux.</p> <p>UNITE DE MESURE: Nombre d'éléments de communication audiovisuelle à désagréger par type d'élément.</p>	2003		
	2004	4	
	2005		8
	2006		12
	2007		16
	2008		20
<p>JUSTIFICATION. Avec la mondialisation, le commerce en général et l'exportation en particulier sont de plus en plus rapides, compétitifs, et les acheteurs plus exigeants. Ces exigences de qualité concernent aussi bien les produits que les services. Pour mieux répondre à la demande des marchés, TradeMali soutient les efforts des exportateurs en collectant et en diffusant en leur intention des informations sur les opportunités d'affaires commerciales, l'évolution des prix, les normes de qualité et de standard des produits agricoles. Ces informations doivent être utiles et ponctuelles et à grande échelle, pour cela TradeMali diversifie ses canaux de communication parmi les quels la télévision. Aussi TradeMali vise la valorisation de produits agricoles ciblés par l'élaboration et la diffusion d'articles de promotion de ces produits à la télévision nationale. Par ailleurs, TradeMali élabore des messages thématiques vidéo qui sont diffusés à grande échelle par la télévision ou à proximité par l'intermédiaire de la vidéo didactique dans les stations de conditionnement</p> <p>HYPOTHESES DE BASE La volonté des agro entrepreneurs d'aller aux informations et les exploiter.</p> <p>ACQUISITION DE DONNEES Méthode: La collecte se fera auprès de la télévision et des stations de conditionnement périodiquement. Source: TradeMali en collaboration avec la télévision nationale et les animateurs de communication audiovisuelle. Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre). Responsabilité: L'Unité BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi -Evaluation.</p> <p>COMMENTAIRE : Au cours de l'an I, TradeMali a élaboré et diffusé 10 éléments audio visuels. En maintenant ce rythme, il est possible d'atteindre 50 produits audio visuels d'ici la fin du projet. Une cible de 10 produits par an est raisonnable compte tenu du temps nécessaire pour l'élaboration et la diffusion de messages audio visuels. Ainsi, en 2005, 2006, 2007 et 2008, il y aura respectivement 20 produits, 30 produits, 40 produits et 50 produits.</p>			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR2.2.7	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Nombre d'agro entrepreneurs formés à l'utilisation des bonnes techniques agricoles y compris les techniques de récolte de post récolte, de commercialisation, de gestion et de financement.	Année	Réalisées	Cibles
DEFINITION: Nombre d'agro entrepreneurs formés à l'utilisation des bonnes techniques agricoles y compris les BPA, les techniques de récolte de post récolte, de commercialisation, de gestion et de financement. UNITE DE MESURE: Nombre d'agro entrepreneurs formés par rapport à l'année de référence	2003		
	Référence : nombre d'agro entrepreneurs formés		
	2004	1060	
	2005		2120
	2006		2680
	2007		3240
	2008		3800
JUSTIFICATION. Dans le cadre de ses activités d'appui au secteur d'exportation des produits agricoles en général et des filières ciblées en particulier, TradeMali soutient les efforts des exportateurs à mieux répondre aux exigences des marchés. En effet, avec la mondialisation, le commerce en général et l'exportation en particulier, sont de plus en plus rapide, compétitif et les acheteurs plus exigeants. Ces exigences de qualité concernent aussi bien les produits que les services. C'est pour répondre à ces exigences que TradeMali met en œuvre un programme de renforcement de capacité des agro entrepreneurs à l'utilisation entre autres, des bonnes techniques agricoles y compris les BPA, les techniques de récolte de post récolte, de commercialisation, de gestion et de financement de leur campagne. Les thèmes sélectionnés conformément aux besoins des agro entrepreneurs et aux exigences des marchés de destination sont traités par des spécialistes en la matière (prestataires de services) et font l'objet de diffusion restreinte lors des ateliers et conférences à l'attention des agro entrepreneurs et souvent des séances de démonstration pratique.			
HYPOTHESES DE BASE La volonté des agro entrepreneurs à participer activement aux activités de renforcement de capacité.			
ACQUISITION DE DONNEES Méthode: Le nombre de thèmes techniques traités et d'agro entrepreneurs formés est déterminé en collaboration avec les prestataires de services Source: TradeMali en collaboration avec les prestataires de services. Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre). Responsabilité: L'Unité BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi- Evaluation.			
COMMENTAIRE. Au cours de la première année TradeMali a formé 1060 agro entrepreneurs, on peut maintenir le même rythme pour cette année 2005, et les années suivantes voir ces chiffres à la baisse de la moitié, car au cours de ces années plutôt que de procéder à des nouvelles formations le projet va mettre l'accent sur le suivi des formations déjà réalisées. Ainsi d'ici la fin du projet le nombre d'agro entrepreneurs formés à l'utilisation des bonnes techniques agricoles y compris les BPA, les techniques de récolte de post récolte, de commercialisation, de gestion et de financement aura atteint 3800			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
- Nombre d'associations villageoises	Année	Réalisées	Cibles
DEFINITION: Nombre d'associations qui font le crédit de stockage vivrier encadrés par le projet soit sur fond propre ou sur financement acquis grâce à l'appui du projet. UNITE DE MESURE: Nombre d'associations bénéficiaires du crédit à désagréger par village.	2003 Référence : nombre d'articles de presse		
	2004	19	
	2005		20
	2006		30
	2007		40
	2008		50
<p>JUSTIFICATION. Dans les zones d'intervention de TradeMali, plusieurs villages sont producteurs de riz, et ces producteurs écoulent souvent leurs stocks pour les besoins immédiats d'argent. A cet effet, le CSV initié par TradeMali serait une opportunité pour ces producteurs qui pourront stocker leurs produits et les vendre à un bon prix à temps opportun. L'appui de TradeMali consiste à informer et à sensibiliser les villages producteurs pour leur adhésion au CSV. TradeMali se propose aussi de former les associations dans la gestion de leurs affaires et dans le montage des dossiers de business pour faciliter leur accès au financement.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bonne pluviométrie - Disponibilité de ressources financières pour les activités commerciales pendant le stockage 			
<p>ACQUISITION DE DONNEES Méthode: La collecte des données se fera par TradeMali auprès des associations villageoises dans chaque village Source: TradeMali en collaboration avec les associations villageoises Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre). Responsabilité: L'Unité BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi - Evaluation.</p>			
<p>COMMENTAIRE : Le projet dans le cadre du crédit de stockage vivrier a encadré 19 associations la campagne dernière. Ces bénéficiaires supposés continuer dans l'activité, ne sont malheureusement pas concernés cette année à cause d'une part de la faiblesse des crues qui a sérieusement compromis la campagne et d'autre part de l'invasion acridienne qui a entièrement ravagé les maigres productions existantes dans les champs. Cette situation a conduit à l'identification par le projet dans les régions de Ségou, Mpoti et Tombouctou de zones plus prospères au niveau desquelles déjà une vingtaine d'associations villageoises répondent aux critères du CSV. TradeMali en apportant un appui soutenu à ces groupements identifiés compte faire une augmentation de 10 associations chaque année soit 30 associations en 2006, 40 associations en 2007 et 50 associations au terme du projet en 2008.</p>			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
Volume de riz stocké par les associations villageoises	Année	Réalisées	Cibles
DEFINITION: Volume de riz stocké par les associations villageoises. UNITE DE MESURE: le volume (tonne) est à désagréger par village et par association bénéficiaire.	2003 Référence : nombre d'articles de presse		
	2004	75	-
	2005		100
	2006		150
	2007		200
	2008		250
<p>JUSTIFICATION : En période de bonne pluviométrie, certains villages des régions de Ségou et Mopti sont des zones de production par excellence du riz. Mais, ces villages n'arrivent malheureusement pas à écouler leurs produits à un prix rémunérateur aux producteurs à cause des problèmes d'organisation d'une part et financiers d'autre part. L'ambition de TradeMali alors à travers le CSV est d'amener les associations identifiées et répondant aux critères de sélection à stocker une quantité suffisante de riz à revendre à un bon prix au bon moment. L'intervention de TradeMali consiste aussi à les sensibiliser pour les amener à stocker une quantité suffisante de riz et à les former dans la gestion de leur stock.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bonne pluviométrie - Volonté des producteurs à faire le SCV <p>ACQUISITION DE DONNEES Méthode: La collecte des données se fera par TradeMali auprès des associations villageoises dans chaque village Source: TradeMali en collaboration avec les associations villageoises Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre). Responsabilité: L'Unité BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi - Evaluation.</p> <p>COMMENTAIRE :</p>			

OBJECTIF STRATEGIQUE (SO#9)	Réduire la pauvreté et accroître la croissance économique dans les sous secteurs agricoles ciblés		
RESULTAT INTERMEDIAIRE (IR-2)	Commerce accru des produits agricoles ciblés		
Sub-IR_2.2	Compétitivité des agro entrepreneurs et des associations renforcée		
INDICATEUR DE PERFORMANCE : SubIR	DONNEES DE PERFORMANCE (Cumulatives)		
- Taux de remboursement du crédit	Année	Réalisées	Cibles
<p>DEFINITION: Le taux de remboursement est le rapport entre le montant du crédit octroyé et celui du crédit payé. Cet indicateur est l'élément de mesure directe de l'efficacité du crédit de stockage vivrier. Il est question ici des associations qui ont un financement grâce à l'appui du projet.</p> <p>UNITE DE MESURE: Pourcentage de recouvrement du montant octroyé à désagréger par village et par association.</p>	2003 Référence : nombre d'articles de presse		
	2004	100	-
	2005		95
	2006		95
	2007		95
	2008		95
<p>JUSTIFICATION. Le crédit octroyé par les institutions financières est remboursable selon un délai fixé plus un taux d'intérêt. Le délai fixé pour le remboursement est lié à l'évolution du prix sur le marché. Une fois le prix favorable sur le marché, il faudra procéder à la vente du stock et effectuer le remboursement du crédit à l'institution financière. L'appui de TradeMali consistera à les former à la gestion du stock et des activités initiées avec le crédit. Il s'agira aussi pour TradeMali de les sensibiliser en vue du dénouement correct du crédit. TradeMali apportera le même appui à toutes les associations, coopératives et sociétés d'exportation toujours en vue d'aboutir à un bon niveau de dénouement des financements acquis.</p> <p>HYPOTHESES DE BASE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Disponibilité financière - Volonté des associations à payer à temps leur crédit - 			
<p>ACQUISITION DE DONNEES Méthode: La collecte des données se fera par TradeMali auprès des associations villageoises dans chaque village Source: TradeMali en collaboration avec les associations villageoises Fréquence de mesure: Semestrielle (mars et septembre). Responsabilité: L'Unité BDS en collaboration avec l'Unité de Suivi - Evaluation.</p>			
<p>COMMENTAIRE : Le nantissement du stock est la seule garantie pour l'obtention du crédit. Le remboursement commence dès le démarrage de la commercialisation et au fur et à mesure. Le remboursement est fini avant la fin de la commercialisation. Cette approche est valable aussi pour les autres bénéficiaires des crédits dont les remboursements ont lieu également pendant les campagnes d'exportation. Ceci étant, et avec l'appui de TradeMali aux bénéficiaires, il est possible d'atteindre un taux de remboursement de 95% chaque année. Ce taux est conforme à la réglementation en vigueur relatif au dénouement des crédits octroyés par les institutions de la micro - finance.</p>			

Strategic Objective: Productivity and Incomes Increased in Selected Agricultural Sub-sectors

Intermediate Result: Trade of selected agricultural products increased

Indicator: IR2.1 Volume of rice Cereals traded

DESCRIPTION

Precise Definition(s): Il s'agit pour cet indicateur d'évaluer la quantité de riz commercialisée à l'intérieur du pays par les associations et les agro entrepreneurs encadrés par TradeMali et le volume exporté par les associations et les agro entrepreneurs ciblés.

Unit of Measure: Metric tons (MT) exported and traded nationally

Disaggregated by: export volume of rice by destination and volume of rice traded in national markets.

Justification/Management Utilit : Dans les années 1995, la production du Mali en riz paddy dépassait les 460 000 à 840 000 tonnes. Ce niveau de production en ce moment offrait au Mali beaucoup d'opportunités d'exportation en plus de son autosuffisance alimentaire. La production du riz ces 3 dernières campagnes oscille autour de 940 000 tonnes. Malgré l'évolution croissante de la production du riz, force est de reconnaître que l'exportation du riz n'a pas suivi le même rythme. Des investigations depuis le démarrage du projet à nos jours ont démontré que l'exportation du produit n'est pas très importante à cause du prix non compétitif du riz malien. C'est dans ce contexte que TradeMali et l'USAID proposent en lieu et place de l'indicateur relatif au « volume de riz exporté par les organisations de producteurs et les commerçants ciblés » « le volume de riz commercialisé par les organisations de producteurs et commerçants ciblés ».L'appui de TradeMali consistera à appuyer les groupements villageois de producteurs de riz dans le stockage, la formation et la facilitation de mobilisation de financement pour la réalisation d'activités génératrices de revenus à leur profit. TradeMali par rapport à sa mission de paramétrage des marchés va continuer à explorer les marchés sous régionaux et faciliter les alliances commerciales entre les exportateurs et les importateurs. Il s'agira également pour TradeMali d'assister d'autres groupements structurés impliqués dans la commercialisation du riz par exemple les femmes vendeuses de riz des villages bénéficiaires du CSV et les groupements de femmes vendeuses du riz dans les centres villes. Les activités de ces groupements de femmes seront également soutenues par un programme d'accompagnement qui sera mis en œuvre à leur profit.

PLAN FOR DATA ACQUISITION BY USAID

Data Collection Method: Data will be obtained from OMA and from project beneficiaries.

Method of Acquisition by USAID: Periodic reports and records from TradeMali and OMA

Data Source(s): TradeMali and OMA

Frequency/Timing of Data Acquisition: semi-annual and annual reports (Oct. 1–March 31; April 1–September 30)

Estimated Cost of Data Acquisition: Limited

Responsible Individual(s) at USAID: Amadou Camara and Trade Sub-Team, AEG Team, USAID/Mali

DATA QUALITY ISSUES

Date of Initial Data Quality Assessment: During the 90-day mobilization phase of the contractor

Known Data Limitations and Significance (if any): Expect partner collected data of high quality; national level data accuracy variable.

Actions Taken or Planned to Address Data Limitations: TradeMali results will focus on accuracy of data from trade partners.

Date of Future Data Quality Assessments: Once a year

Procedures for Future Data Quality Assessments: Field visits to value-chain groups directly assisted by TradeMali in assembling, storage, transport, and delivery of target commodities to identified consumer markets. Independent consultancy.

PLAN FOR DATA ANALYSIS, REVIEW, & REPORTING

Data Analysis: Data from private sector groups directly linked with targeted commodity will be obtained by the TradeLink Unit of TradeMali, analyzed and synthesized by them, and reported upon.

Presentation of Data: Table format and/or Graphic format

Review of Data: Semi-annual review by the USAID Trade sub-team/Amadou Camara, and annual review by the SO Team.

Reporting of Data: Data will be used for the Portfolio Implementation Reviews of the Mission and Annual Reporting to AID/W

YEAR/National Exports (MT). Source: OMA						TARGET/PLANNED	ACTUAL	COMMENTS
1998	1999	2000	2001	2002	2003	TradeMali Baseline:		From project assisted exporters
						Target:		

Notes on Baselines/Targets: Baseline data for the redefined indicators needs to be collected and new targets calculated.

Strategic Objective: Productivity and Incomes Increased in Selected Agricultural Sub-sectors

Intermediate Result: Trade of selected Agricultural Products Increased

Indicator: IR2.2 a Volume of Alternative Products Exported (Potatoes)

DESCRIPTION

Precise Definition(s): Volume of Mali grown potatoes exported to sub-regional markets.

Unit of Measure: Metric tons (MT) exported and expressed in value

Disaggregated by: export volume and value by regional market

Justification/Management Utility: Unknown to regional importers until fairly recently, Malian farmers, produced approximately 30,000 MT of potatoes in 2002 as a cash crop (based on extrapolations from seed import data). Significant expansion of this commodity is possible, and with improved post-harvest handling, storage, and transportation transactions, farmers will continue to see increasing farm-level incomes. With the right pricing, Malian exports can compete for the approximately 70,000 MT currently imported from the EU by West African countries, of which 27,381 MT are destined for Senegal and 12,898 MT for Mauritania (Eurostat 2002 data). Furthermore, much of the current potato exports to the Ivory Coast are threatened by the political situation there, because of major disruptions in shipment routes through that country. Therefore it is important to support and find other export markets. En plus de l'exportation, TradeMali s'intéressera aussi au commerce interne pour avoir aider les commerçants de pomme de terre sur l'axe Sikasso-Bamako à s'organiser et à s'ériger en coopérative. Ils bénéficieront aussi de l'appui technique de projet et participeront à cet égard à toutes les activités de formation du projet.

PLAN FOR DATA ACQUISITION BY USAID

Data Collection Method: At least two data collection methods will be used by TradeMali. Exporters will be interviewed to find out about their exports. Reports issued by OMA, ACOD and DNSI will be exploited.

Method of Acquisition by USAID: Periodic reports and records from TradeMali and DNSI.

Data Source(s): TradeMali and DNSI, exporters, OMA, ACOD (through a subcontract with TradeMali) and other secondary sources.

FREQUENCY/TIMING OF DATA ACQUISITION: SEMI-ANNUAL AND ANNUAL REPORTS (OCTOBER 1–MARCH 31; APRIL 1–SEPTEMBER 30)

Estimated Cost of Data Acquisition: limited

Responsible Individual(s) at USAID: CTO and SO Team.

DATA QUALITY ISSUES

Date of Initial Data Quality Assessment: During the 90-day mobilization phase of the contractor

Known Data Limitations and Significance (if any): National level data (DNSI), DGRC (Phytosanitary Services) accuracy variable. Expected data from targeted exporters to be of a higher quality but dependent on openness of partners; expect OMA data to also be dependent on openness.

Actions Taken or Planned to Address Data Limitations: TradeMali will collect data and cross-check from the sources listed above; confidence and openness will increase as relations mature between the project and exporters.

Date of Future Data Quality Assessments: Once a year

Procedures for Future Data Quality Assessments: Field visits to targeted and non-targeted exporters; cross-checking statistics with local sources (e.g. exporters, DGRC)

PLAN FOR DATA ANALYSIS, REVIEW, & REPORTING

Data Analysis: Data from private sector groups directly linked to export of targeted commodity will be obtained by TradeMali, analyzed, and reported upon.

Presentation of Data: Table format and/or graphic format.

Review of Data: Semi-annual review by the CTO and annual review by the SO Team.

Reporting of Data: Data will be used for the Portfolio Implementation Reviews of the Mission and Annual Reporting to AID/W

YEAR/ National Exports (MT). Source : DNSI, exporters, APROFA. AMATEVI/TradeMali							TARGET/PLANNED	ACTUAL	COMMENTS
Exporters ¹	1999	2000	2001	2002	2003	2004	TradeMali Baseline: 6,087MT Target: Yr 1, 2004: 6,087 MT Yr 2, 2005: 7,913 MT Yr 3, 2006: 10,287 MT Yr 4, 2007: 13,373 MT Yr 5, 2008: 17,385 MT		
	-	-	-	-	-	6,087			
<p>Commentaire: La situation de référence est basée sur les données d'exportation de l'année 2004. Ainsi, la détermination des projections de cibles d'année en année a été faite sur une base mathématique à partir de cette situation de référence. Pour mieux planifier la campagne d'exportation 2005, le projet a organisé une série de collectes auprès directement des exportateurs membres des coopératives pour plus de réalisme de d'objectivité dans la détermination des cibles. Ces collectes ont concerné aussi bien les exportations de 2004 que les prévisions de 2005 pour les membres des coopératives sur les corridors Sikasso-Côte d'Ivoire et Sikasso-Burkina. Pour la campagne 2004, les exportateurs membres des coopératives pour tous les axes ayant pratiqué l'activité la campagne dernière ont pu mobiliser un volume total de 6087 tonnes*. Une analyse faite des expériences de la campagne dernière et des capacités de ces coopératives nouvellement créées amène le projet à revoir la base de calcul du projet pour les cibles à définir pour les années futures. Le volume du produit exporté en 2004 par les exportateurs membres des coopératives a été pris comme base de calcul dans la mesure où ce sont ceux –ci qui bénéficieront directement de l'accompagnement du projet. Avec la mise en œuvre du programme de renforcement des capacités et de l'appui accompagnement au bénéfice des exportateurs membres des coopératives, il est possible de faire une augmentation annuelle de 30% sur le volume exporté en 2004. Ainsi, pour les 2005, 2006, 2007 et 2008, les cibles seront respectivement de 7913 tonnes, 10 287 tonnes, 13 373 tonnes et 17 385tonnes.</p>									

* les 6087 tonnes n'incluent pas les quantités exportées par 16 membres de la coopérative Noupansigi sur les 42 qui feront l'activité pour la 1^{ère} fois cette campagne.

<p>Strategic Objective: Productivity and Incomes Increased in Selected Agricultural Sub-sectors Intermediate Result: Trade of selected agricultural products increased Indicator: IR2.2.b Volume of Alternative Products Exported (Mangoes)</p>				
DESCRIPTION				
<p>Precise Definition(s): Volume of <u>fresh mangoes</u> exported to European and regional markets. Unit of Measure: Metric tons (MT) exported and expressed in value Disaggregated by: export volume and value by regional or international market. Justification/Management Utility: Malian mangoes are known regionally and internationally. Annual production is estimated by GOM at about 200,000 metric tons/year, though recent World Bank studies suggest actual production is closer to 50,000 MT/year. Of this only a fraction is currently exported. Providing increasing export volumes of Malian fresh mangoes to regional and European markets responds directly to Mali's strategy in agricultural diversification and poverty reduction. High costs of air shipments, product transit damage, lengthy shipping times, and transaction costs, stricter European regulations, and political instability in Ivory Coast seriously threatens even these modest exported amounts, which would be a serious economic blow to producers. Identifying and strengthening new and less costly outlets, understanding and adhering to market requirements, more timely means of evacuation, with careful attention to maintaining the cold chain from packing house in Mali to final destination, will not only help reduce the threat to current markets, but significantly increase Mali's options and ability to capture added value. New shipping corridors will create market opportunities both in Northern Europe (UK, Netherlands, and Scandinavia) and in coastal West African countries such as Senegal and Mauritania where Malian production complements the local production season. Finally, the development of an efficient sea linkage to Europe will open the way for other fruit and vegetable exports. Pendant toute la campagne, l'appui de TradeMali va consister à continuer à améliorer les capacités d'un certain nombre de sociétés d'exportation qui se sont engagées dans le programme qualité avec le projet.</p>				
PLAN FOR DATA ACQUISITION BY USAID				
<p>Data Collection Method: Data will be collected directly from exporters, and also obtained using both reports issued by DGRC through their technical departments and the database of TradeMali. Method of Acquisition by USAID: Periodic reports and records from TradeMali Data Source(s): TradeMali, targeted exporters, DGRC importers and secondary sources (e.g, Eurostat) FREQUENCY/TIMING OF DATA ACQUISITION: SEMI-ANNUAL AND ANNUAL REPORTS (OCTOBER 1–MARCH 31; APRIL 1–SEPTEMBER 30) Estimated Cost of Data Acquisition: Limited Responsible Individual(s) at USAID: CTO and SO Team.</p>				
DATA QUALITY ISSUES				
<p>Date of Initial Data Quality Assessment: During the 90-day mobilization phase of the contractor Known Data Limitations and Significance (if any): National level data (DNSI), DRRC: Phytosanitary services, and Air France Cargo accuracy variable. Expect data from targeted exporters to be of a higher quality but dependent on openness of partners data to also be dependent on openness. Data on European markets fairly accurate (Eurostat). Actions Taken or Planned to Address Data Limitations: TradeMali will collect data and cross-check from the sources listed above; confidence and openness will increase as relations mature between the project and exporters. Date of Future Data Quality Assessments: Once a year. Procedures for Future Data Quality Assessments: Field visits to targeted and non-targeted exporters; cross-checking statistics with local sources (e.g. Exporters, DGRC, OMA).</p>				
PLAN FOR DATA ANALYSIS, REVIEW, & REPORTING				
<p>Data Analysis: Data from private sector groups directly linked in export of targeted commodity will be obtained by TradeMali, analyzed, and reported upon. Presentation of Data: Table format and/or Graphic format. Review of Data: Semi-annual and annual review by the CTO and SO Team.</p>				
<p>Reporting of Data: Data will be used for the Portfolio Implementation Reviews of the Mission and Annual Reporting to AID/W</p>				
<p>YEAR: National Exports (MT). Source DNSI –CAE - Export Partners, Phytosanitary Services, Air France Cargo.</p>		TARGET/PLANNED	ACTUAL	COMMENTS

	2000	2001	2002	2003			
DNSI	1,148	883	708	700		TradeMali Baseline: 1151 MT	
CAE		622	636	784		Target:	
Exporters		1064,53	1311	1076,43		Yr 1, 2004: 1727 MT	
Phytosanitary						Yr 2, 2005: 3392 MT	
² Services of		ND	ND	917		Yr 3, 2006 : 4410 MT	
DGRC						Yr 4, 2007: 5733 MT	
						Yr 5, 2008: 7453 MT	

Notes: La situation de référence a été mise à jour en intégrant les données de TEM aux données d'exportation des exportateurs. La situation de référence actuelle est de 1151 tonnes en remplacement des 805 tonnes initiales. L'objectif 2004 est obtenu en respectant la même formule de calcul que dans l'ancien PMP. Ceci conduit à une augmentation de 50% sur la situation de référence soit 1727 tonnes pour 2004. Une mise à jour des exportations de 2004 par les exportateurs appuyés par TradeMali donne un volume total de 2609 tonnes. Cette situation fait mention d'une augmentation de 51% sur l'objectif 2004. Compte tenu de ce résultat assez positif, TradeMali prévoit un accroissement de 30% sur le volume exporté de la campagne 2004 par les exportateurs qui vont bénéficier de son appui soit un volume total de 3392 tonnes. Avec le programme qualité mis en route depuis le mois de novembre 2004 en faveur des exportateurs, il est possible d'avoir un accroissement annuel de 30% à partir de l'objectif 2005. Ainsi, les cibles pour 2006, 2007 et 2008 seront respectivement de 4410 tonnes, 5733 tonnes et 7453 tonnes. La construction ou la réhabilitation d'une station de conditionnement avec des chambres frigorifiques à Bamako est un facteur déterminant pour l'atteinte des cibles.

² Export volumes for 2003 (917 ton) are those for air shipment by exporters identified by the Phytosanitary Services of DGRC in the Bamako District..

Strategic Objective: Productivity and Incomes Increased in Selected Agricultural Sub-sectors

Intermediate Result: Trade of selected Agricultural Products Increased

Indicator: Volume of Meat Products Exported by Selected Producer Organizations and Firms (IR2.3 Red Meat)

DESCRIPTION

Precise Definition(s): Red Meat: Volume of the products from the slaughtering of cattle, small ruminants (sheep/goats) considered edible, exported by selected producer organizations and firms. This product includes carcasses, red meat with and without bone, and some internal organs exported by air, rail, or road (in refrigerated trucks)

Unit of Measure: Metric tons (MT) exported and expressed in value

Disaggregated by: type of animal from which meat comes, and destination

Justification/Management Utility: Recent studies (i.e. EAGER, 1999) demonstrated that Mali has a comparative advantage in livestock production in West Africa with a national herd estimated at more than 5,000,000 cattle and 10,000,000 small ruminants. This sector has received international donor support for decades, most oriented towards improving animal health services and promoting the marketing and sales of live animals for domestic and export markets, notably the Ivory Coast. Recent problems in Ivory Coast clearly demonstrated the need to diversify export markets. There appears to be new market opportunities for red meat, particularly in Ivory Coast, Guinea, Ghana, Gabon and Senegal. Therefore, actions geared towards the promotion of red meat exports will be undertaken. According to the EAGER study, *“adding value within Mali by slaughtering livestock, processing byproducts locally, and exporting chilled or frozen meat offers Mali’s economy additional benefits...”*. It creates more jobs, along with businesses in the area of meat processing, conditioning & packaging, conservation, transportation and distribution. A red meat export activity will have significant impacts on the incomes of many people along the value chain. Northern Mali cattle herders, and traders, who already provide special feeding to market destined cattle would certainly channel increasing heads of cattle to in-country slaughterhouses for a red meat market (rather than selling on-the-hoof across borders) should this prove economically advantageous to them. However, to succeed, a number of measures need to be initiated by GOM, specifically the regulation and monitoring of livestock movements and the existing disease situation according to IOE requirements – at least in a defined region around the three identified export-orientated slaughterhouses; the implementation of procedures to ensure conformity with animal and public health norms and standards related to export and trade and the promotion of investments for commercial infrastructures related to the processing, conservation, transport and distribution of red meat products. In terms of penetrating and increasing market share in regional markets over the medium and long term, this is basically a new activity, though periodic, “informal” exports have been undertaken in the past (see note below). Project targets will initially be somewhat conservative until Mali’s competitiveness in specific red meat export markets can be better determined. Le Mali est un pays d’élevage par excellence. Il a beaucoup d’expérience dans l’exportation des animaux vivants dans la sous région. Mais, l’expérience du Mali dans l’exportation de la viande rouge est très faible pour les raisons suivantes :

Les infrastructures existantes ne répondent pas aux normes internationales, les conteneurs frigorifiés ne sont toujours pas disponibles, les coûts de production sont très élevés. Il faut ajouter à ces facteurs, la démotivation des exportateurs professionnels identifiés qui ne sont pas prêts convaincus de la rentabilité de l’activité. Les efforts de TradeMali cette année seront axés sur l’établissement des éléments de base pour l’exportation qui sont entre autres : la prospection des marchés, la formation à la qualité et l’appui aux structures techniques telle que la DNI pour la mise à jour des normes de la viande rouge.

Data Collection Method: Primary data will be obtained from Mali DNSI and exporters.

Method of Acquisition by USAID: Periodic reports and records from TradeMali and DNSI

Data Source(s): TradeMali and DNSI

Frequency/Timing of Data Acquisition: semi-annual and annual reports (Oct. 1–March 31; April 1–September 30)

Estimated Cost of Data Acquisition: limited

Responsible Individual(s) at USAID: Amadou Camara/CTO and Trade sub-team, AEG Team

DATA QUALITY ISSUES

Date of Initial Data Quality Assessment: During the 90-day mobilization phase of the contractor

Known Data Limitations and Significance (if any): Expect exporter and red meat value chain partner collected data to be of high quality; national level data accuracy variable.

Actions Taken or Planned to Address Data Limitations: TradeMali results will focus on accuracy of data from export trade partners in the commodity value chains targeted.

Date of Future Data Quality Assessments: Once a year

Procedures for Future Data Quality Assessments: Field visits to value-chain groups directly assisted by Trade Mali in assembling, storage, transport, and delivery of fresh meat to identified consumer markets. Independent consultancy.

PLAN FOR DATA ANALYSIS, REVIEW, & REPORTING

Data Analysis: *Data from DNSI will be obtained and reported upon.*

Presentation of Data: Table format and/or Graphic format

Review of Data: Semi-annual review by the USAID Trade sub-team/Amadou Camara, and annual review by the SO Team.

Reporting of Data: Data will be used for the Portfolio Implementation Reviews of the Mission and Annual Reporting to AID/W

Year/National Exports (MT)						TARGET/PLANNED	ACTUAL	COMMENTS
Source: DNSI for 2001 & 2002 & exporters for 2003.								
1998	1999	2000	2001	2002	2003			
	NA	NA	7	62	134	<i>TradeMali Baseline: 68</i> <i>Target:</i> <i>Yr. 1, 2004: 75 MT</i> <i>Yr 2, 2005: 93 MT</i> <i>Yr3, 2006: 116 MT</i> <i>Yr 2, 2007: 146 MT</i> <i>Yr 2, 2008: 182 MT</i>		

OTHER NOTES : *The baseline of 68 MT is obtained by computing the average of the three years because there exists a wide variation over those years. The 134 MT indicated in 2003 represents the quantity reported by an exporter who was not paid for the whole shipment. The figure 75 MT for 2004 is derived by applying a 10% increase on the baseline. Targets for the following years are obtained by applying an annual 25% growth rate.*

ANNEXES

ANNEXE 1 DESCRIPTION DU SYSTEME DE SUIVI-EVALUATION

SOMMAIRE

Sigles et Abréviations

Liminaire

- 0. Préambule**
- 1. Caractéristique du système**
- 2. But et Objectifs**
- 3. Approche**
- 4. Composantes**
- 5. Production et Feedback**
- 6. Stockage de l'information**

Encadré N°1

Le montage professionnel d'un projet de développement quel qu'il soit ne garantit pas l'atteinte des objectifs.

Résultant de la coopération entre plusieurs acteurs soumis aux aléas de la conjoncture et aux prérequis, provoquant des effets indirects et souvent imprévisibles, la gestion d'un projet ne saurait être efficiente sans un processus de suivi-évaluation adéquat.

Un projet de développement comme le disait l'autre n'a de chance de réussir que s'il est correctement exécuté ayant en son sein un dispositif efficace de suivi-évaluation.

Les promoteurs du projet Mali Trade, convaincus de cette réalité ont réservé une place prépondérante au « Suivi-Evaluation » dans le système de gestion du projet.

0. Préambule

Le projet TradeMali est un des trois (3) projets initiés par l' US AID qui concourent tous à l'atteinte de l'objectif stratégique de l'institution au Mali à savoir :

« La productivité et les revenus ont augmenté dans les secteurs agricoles sélectionnés ».

Le projet Mali Trade dont la mise en route a été effective en septembre 2003 pour une durée de cinq (5) ans a pour objectif qui tient lieu de Résultat Intermédiaire 2 (IR2) de l'US AID : « Le commerce des produits agricoles sélectionnés a augmenté ».

Pour assurer une performance effective et efficace au projet, la fonction « Suivi – Evaluation » est considérée comme un maillon très important entièrement intégré à son processus de gestion.

La concrétisation de cette approche s'est traduite par la définition d'un système de suivi-évaluation conséquent composé de trois (3) fascicules à savoir :

- Fascicule I : Description du système
- Fascicule II : Suivi-exécution
- Fascicule III : Suivi-Impact.

Le développement du système de suivi-évaluation du projet TradeMali a conduit à la réalisation de plusieurs activités parmi lesquelles, il faut noter :

- La clarification des objectifs et des indicateurs : elle a nécessité plusieurs rencontres entre l'USAID et l'équipe du projet pour une définition pertinente de ces éléments clés,
- L'élaboration et la validation du plan de suivi de performance (PMP) auprès de l'USAID et d'autres partenaires institutionnels....

1. Caractéristiques du système

Le caractère de plus en plus participatif de la plupart des projets de développement est de règle aujourd'hui suite aux échecs répétés des projets top down (clés à main) pendant plus de trois (3) décennies.

Le suivi-évaluation étant une partie intégrante de la gestion de tout projet de développement qui se veut efficace ne peut échapper à cette règle.

Le système de suivi -évaluation du projet TradeMali se situe dans la ligne droite de cette mouvance. Il s'inscrit alors dans une dynamique participatif, créatif et synergique.

Son caractère synergique et créatif lui a valu la possibilité d'être constamment amélioré sans porter préjudice ni aux objectifs ni à l'approche du projet. Système assez rigide de par ses exigences de production et de disponibilité d'informations aux fins des besoins des décideurs, il est aussi flexible à cause de son caractère itératif qui lui confère la possibilité d'être revu chaque fois que cela s'avère nécessaire.

2. Objectifs

➤ Objectif général

Le suivi-évaluation du projet Mali Trade a pour but d'apprécier en permanence les progrès réalisés dans l'exécution du projet par rapport aux objectifs fixés et d'assurer la diffusion des résultats dans une dynamique de concertation continue.

➤ Objectifs opérationnels

Pour l'atteinte de ce but, le projet s'est assigné cinq (5) objectifs opérationnels à savoir:

- Tenir régulièrement les outils d'enregistrement des données d'exécution conçus pour différents niveaux d'exécution du projet à cet effet (nombre de politiques analysées et recommandées, nombre de sessions de formation tenues, nombre de contrats débouchant sur une transaction commerciale ...);
- Organiser et recueillir les données pour l'établissement de la situation de référence et les données sur l'impact réalisé par le projet;
- Centraliser ces données au niveau de l'unité/cellule de suivi-évaluation dans une procédure qui intègre l'agrégation et le contrôle de fiabilité de l'information;
- Produire et diffuser au rythme semestriel et annuel des rapports sur les progrès réalisés et le niveau d'atteinte des résultats escomptés.

NB : la conception d'une base des données informatisée du dispositif de suivi-évaluation pourra être envisagée à partir de la 2^{ème} année d'exécution du projet si cela s'avérerait nécessaire.

3. Approche

Comme stipulé au niveau des caractéristiques du système, l'approche participative est la démarche qui sera de règle pour sa conduite. Elle implique les différents acteurs à tous les niveaux d'exécution du projet.

A cet égard, les niveaux de responsabilité dans la collecte, l'agrégation et l'analyse des données et la remontée de l'information de tous les acteurs seront explicites.

Pour une gestion efficace du système, il sera conçu par catégorie d'acteurs (bénéficiaires, sous-contractants, responsables des unités techniques, des outils appropriés de collecte. Ces différents outils feront l'objet de validation auprès des acteurs concernés.

La spécialiste en suivi-évaluation au niveau centrale procédera à une agrégation, analyse et synthèse finale des données collectées et à leur stockage dans la base des données.

Pour la circonstance, il sera demandé aux chargés de suivi-évaluation au niveau du terrain de faire une première synthèse des données collectées pour leur zone respective.

Un feedback de l'information sera fait à partir du niveau central aux différentes catégories d'acteurs selon leur centre d'intérêt à travers les productions du projet (rapports périodiques, bulletins d'information...).

Les unités techniques fourniront également des informations par rapport aux indicateurs relatifs à leur domaine spécifique. Les bénéficiaires devront aussi fournir les informations sur les données relatives à leurs transactions commerciales.

4. Composantes du système

Le système de suivi-évaluation du projet TradeMali comprend deux (2) composantes à savoir : le suivi-exécution et le suivi-impact/effets.

4.1 Le suivi-exécution

Le suivi-exécution du projet s'attellera à l'appréciation de la valeur des indicateurs d'exécution du projet. Autrement dit, il s'agira là de faire un suivi de la réalisation des activités du projet dans le temps imparti avec les moyens (humains, financiers et matériels) mobilisés à cet effet (cf. PMP). Ce suivi est permanent et régulier et est réalisé pendant toutes les phases de la vie du projet. Il commence dès le lancement du projet avec la réalisation des premières activités.

4.2 Le suivi – impact

Le suivi-impact du projet implique le suivi de la valeur des indicateurs d'impact et d'effets directs induits par le projet sur ses bénéficiaires. Cette composante s'intéressera également à l'appréciation des effets indirects induits par le projet sur son environnement direct et indirect. Contrairement au suivi-exécution, il est périodique et ponctuel. Il impose deux (2) étapes de réalisation.

- 1^{ère} étape : l'établissement de la situation de référence :

La situation de référence est établie une seule fois pour chaque indicateur à partir d'un diagnostic évaluatif ou « **ex-ante** » qui a lieu avant l'intervention. Les éléments de référence permettront d'avoir un repère pour une appréciation objective plus tard de l'évolution de la valeur des indicateurs d'impact définis.

- 2^{ème} étape : Etablissement de bilans périodiques :

Des bilans périodiques seront établis pour suivre l'évolution de la valeur des indicateurs d'impact au cas par cas. La fréquence des bilans sera fonction de la nature des indicateurs et au rythme défini pour la mesure de leur valeur.

Mais l'impact d'un projet n'étant pas perceptible à court terme, il importe que les responsables du projet observent un minimum de temps pour la mesure de la valeur des indicateurs d'impact. Cependant, cela n'exclut pas un enregistrement périodique des données qui sera sanctionné par un rapport de synthèse faisant état selon la nature des produits et du niveau de réalisation de l'objectif fixé.

L'exercice pourra conduire à l'établissement d'une situation annuellement. Et un bilan à mi-parcours pourra être établi la troisième année d'exécution du projet pour les indicateurs de niveau supérieur. Un autre, la dernière année d'exécution du projet servant de bilan final du projet. Ce dernier bilan tenant lieu d'étude d'impact pourra avoir lieu avant l'évaluation finale du projet.

Les effets induits indirects du projet étant généralement imprévisibles sauf quelques rares cas, une collecte et analyse seront faites en temps opportun. Cet exercice pourra suivre le même rythme que les études d'impact (les 3^{ème} et 5^{ème} année) du projet.

Le système de suivi-évaluation du projet prévoit aussi en plus des études d'impact, la réalisation des études de cas de succès. Cette activité va impliquer la collecte des informations sur les cas de succès du projet. Ce genre d'étude pourra être permanente à partir de la 1^{ère} année d'exécution du

projet. Il sera question à ce niveau de saisir toutes les opportunités de succès du projet identifiées par les différentes unités et de les analyser. Des enquêtes légères périodiques auprès des différents acteurs des filières (producteurs, associations, agro – entrepreneurs et exportateurs) peuvent permettre de mieux apprécier les cas de succès enregistrés par le projet.

Encadré N°2

Il est important de signaler que dans la hiérarchie des objectifs, on peut noter deux (2) niveaux d'objectifs ou plus comme par exemple les objectifs à court, moyen et long terme. Ce qui fait que la réalisation des objectifs à court terme conduit à l'atteinte des objectifs d'un niveau supérieur c'est à dire ceux à plus ou moins long terme. Dans ce cas, les objectifs à court terme du niveau inférieur sont des intrants de ceux du niveau supérieur. Tout comme une activité peut avoir un produit intermédiaire, c'est à dire que son produit peut servir d'intrant à une autre activité. Cette logique est valable aussi pour le projet TradeMali qui dispose déjà d'une hiérarchie des objectifs qui illustre de façon pyramidale de la base vers le sommet, les liens hiérarchiques qui existent entre les différents niveaux d'objectifs. *Ainsi, les objectifs du niveau supérieur sont atteints si et seulement si ceux de l'échelon précédent sont réalisés.*

En fonction donc de la nature des activités, des indicateurs et du niveau hiérarchique établi, la fréquence de la collecte sera définie et les outils appropriés de collecte et d'agrégation seront conçus par catégorie d'acteurs.

5. Production et Feedback

Dans le système, différents supports et moyens sont utilisés pour assurer une gestion efficace du projet.

➤ Au niveau central

L'unité de suivi-évaluation s'attellera à diverses productions qui donneront une vision générale ou spécifique de l'évolution des progrès réalisés et les changements induits par les activités du projet sur les bénéficiaires.

A ce titre, il sera produit à un rythme soutenu des rapports spécifiques trimestriels, semestriels et annuels de suivi-évaluation.

Des rapports d'étude d'impact qui pourront être produits deux (2) fois, la 3^{ème} année et 5^{ème} année sont des supports spécifiques qui feront le point par rapport au niveau d'atteinte des objectifs fixés par le projet.

Pour mettre au même niveau d'information tous les acteurs, les productions périodiques seront diffusées au niveau de l'ensemble des intervenants et partenaires du projet.

➤ **L'appui de CARE à l'unité de S&E**

Les chargés de suivi-évaluation produiront à un rythme raisonnable pour l'unité centrale via l'unité de suivi-évaluation de CARE à Bamako, un rapport léger faisant état des informations collectées à la base dans leur zone d'intervention respective. Etant entendu que le projet devra couvrir tout le Mali, les chargés de suivi-évaluation de CARE en plus de la collecte au niveau de leur base respective, pourraient être sollicités par le projet pour la collecte des données dans les zones non couvertes en matière de collecte.

➤ **Au niveau des bénéficiaires**

Une collecte périodique pourra se faire auprès des bénéficiaires en vue de permettre un suivi permanent des progrès réalisés et d'éviter la déperdition de l'information. Il sera conçu à cet effet, des outils légers et appropriés de collecte pour ces derniers en vue d'un suivi de leurs transactions commerciales.

6. Stockage de l'information

Dans un premier temps, les données seront stockées sur des supports conçus à cet effet et faisant le point sur l'évolution de la valeur des indicateurs pendant la première année d'exécution. Au courant de la 2^{ème} année, quand le système aura été fonctionnel, il sera envisagé de mettre en place, un système informatisé de suivi-évaluation qui intègre les deux composantes du système.

7. Les acteurs du système

Compte tenu de la complexité du projet, de la rigueur dans la production des résultats, de ses exigences en collecte, analyse et présentation des résultats, il serait mieux indiqué de mettre en place un dispositif conséquent pour l'animation du système. Pour ce faire, le dispositif pourrait comprendre :

- La spécialiste en suivi-évaluation au niveau de l'unité centrale de suivi-évaluation,
- Les unités techniques du projet,
- Les quatre (4) chargés de suivi-évaluation de CARE dont trois (3) basés dans les régions et un au niveau central à CARE à bamako.
- Les bénéficiaires (associations, agro-entrepreneurs, exportateurs.....)
- Les prestataires ponctuels.

Annexe 2
Guide Méthodologique de collecte des données

Résultats	Indicateurs	Données à collecter	Sources d'information	Outils/Supports	Méthodes	Période de Collecte	Responsable de la collecte
<u>Résultat Intermédiaire 2 (IR2)</u> Le commerce des produits agricoles ciblés est amélioré	Volume de riz exporté a augmenté	Volume de riz exporté	Exportateurs de riz OMA	Fiches de collecte ; cahier de charge des sociétés d'exports, les contrats signés	Entretien, Exploitation documentaire	Après chaque campagne	Trade-Link en collaboration avec S&E
	Volume de produits de viande exportés a augmenté	Volume de viande exportée	Exportateurs de pomme de terre, TradeMali	Fiches de collecte ; cahier de charge des sociétés d'exports, les contrats signés	Entretien, Exploitation documentaire	Après chaque campagne	Trade-Link en collaboration avec S&E
	Volume de mangue frais exporté a augmenté	Volume de mangue exporté	Exportateurs de mangue, DNSI, TradeMali	Fiches de collecte ; cahier de charge des sociétés d'exports, les contrats signés	Entretien, Exploitation documentaire	Après chaque campagne	Trade-Link en collaboration avec S&E
	Volume de pomme de terre exporté a augmenté	Volume de pomme de terre exporté	Exportateurs de pomme de terre, DNSI et TradeaMali	Fiches de collecte ; cahier de charge des sociétés d'exports, les contrats signés	Entretien, Exploitation documentaire	Après chaque campagne	Trade-Link en collaboration avec S&E
	Quantité de beurre de karité exporté a augmenté	Volume de beurre de karité exporté	Exportateurs de beurre de karité AMEPROC, TradeMali	Fiche de collecte; cahier de charge des sociétés d'exports, les contracte signés	Entretien, Exploitation documentaire	Après chaque campagne	Trade-Link en collaboration avec S&E

<u>Résultat de Performance 1</u> Capacité des institutions de promotion des exportations (ex. DNCC)	Nombre de politiques commerciales d'exportation des produits agricoles ciblés recommandés pour adoption	Nombre de politiques ou réglementations analysées et soumises à l'adoption	TradeMali	Copies de documents des politiques ou réglementations	Exploitation documentaire (fiches de collecte de l'unité, rapports projet)	Une fois par semestre	TPS en collaboration avec S&E
	Nombre d'accords commerciaux négociés avec succès par le Mali au niveau régional et/ ou international	Nombre d'accords signés	TradeMali	Copies de documents des accords signés	Exploitation documentaire (fiches de collecte de l'unité, rapports projet)	Une fois par semestre	TPS en collaboration avec S&E
<u>Résultat de Performance 2</u> Partenariat Public Privé pour la promotion des exportations renforcée	Nombre de politiques ou réglementations influencées par les associations professionnelles pour favoriser l'exportation des produits agricoles	Nombre de recommandations de politiques ou réglementations émanant des associations recommandées pour adoption	TradeMali et associations professionnelles et institutions concernées	Rapports du projet et copies signées des politiques ou réglementations influencées par les associations professionnelles	Exploitation documentaire	Une fois par semestre	TPS en collaboration avec S&E
	Pourcentage de réduction du nombre de barrières dans les corridors ciblés	Nombres de barrières routières (douanes, gendarmeries, polices..)	- Directions générale et régionales des douanes, polices et gendarmeries des zones d'intervention du projet, fédération des transporteurs, coordination des chauffeurs	Guide d'entretien Fiche de collecte	Exploitation documentaire	Une fois par trimestre	Unité S&E
<u>Résultat de Performance 3</u> Capacité des institutions des	Nombre d'institutions de certification de conformité des produits agricoles d'exportation reconnues au plan régional et/ou international	Nombres d'institutions agréées par des organismes régionaux ou internationaux	TradeMali et institutions agréées	Rapports du projet et certificats	Exploitation documentaire	Une fois par semestre	Trade-Link en collaboration avec S&E

dissémination des normes et standards (ex. DGRC) renforcée	Nombre de certifications de conformité des produits agricoles délivrées	Nombres de certifications de qualité délivrés	TradeMali et exportateurs	Rapports du projet et fiches de collecte	- Exploitation documentaire - - Fiche de collecte de l'unité	Une fois par semestre	Trade-Link en collaboration avec S&E
<u>Résultat de Performance 4</u>	Nombre de nouveaux marchés accessibles aux produits agricoles ciblés	Nombre de nouveaux marchés résultant au moins une exportation des produits agricoles ciblés	Entreprises exportatrices appuyées par le projet	Fiches de collecte, rapports TradeMali et agro entreprises	Exploitation documentaire	Une fois par semestre	Trade-Link en collaboration avec S&E
Opportunités d'exportation des produits agricoles ciblés améliorées	Nombre de technologies post-récoltes et/ou de transformation introduites et adoptées par les associations et agro entrepreneurs	Nombre de technologies post-récoltes et/ou de transformation introduites et adoptées par les associations et agro entrepreneurs	TradeMali, associations et agro entrepreneurs	Fiche de collecte, rapports TradeMali et agro entrepreneurs	Exploitation documentaire Enquete	Une fois par trimestre	BDS en collaboration avec S&E
	Nombre d'infrastructures de stockage, de conservation et de commercialisation des produits agricoles ciblés	Nombre d'infrastructures de stockage, de conservation et de commercialisation des produits agricoles ciblés créés ou améliorés	TradeMali, associations et agro entrepreneurs	Fiches de collecte, rapports TradeMali et agro entrepreneurs	Exploitation documentaire	Une fois par semestre	Trade-Link et BDS en collaboration avec S&E
	Pourcentage d'augmentation du volume du financement des activités commerciales y comprises les exportations	Nombre d'associations et d'agro-entrepreneurs ayant reçu un financement	TradeMali, associations et agro entrepreneurs	Fiches de collecte, rapports TradeMali et agro entrepreneurs	Exploitation documentaire	Une fois par semestre	BDS en collaboration avec S&E

<u>Résultat de Performance 5</u> Partenariat d'exportation des produits agricoles ciblés amélioré	Nombre de contrats entre exportateurs et producteurs pour les produits agricoles ciblés	Nombre de contrats entre exportateurs et producteurs	TradeMali et producteurs et exportateurs	Rapports TradeMali et contrats signés	- Exploitation documentaire Enquete	Une fois par semestre	Trade-Links en collaboration avec S&E
	Nombre de contrats débouchant sur une transaction commerciale d'exportation des produits agricoles ciblés	Nombre de contrats entre importateurs étrangers et exportateurs appuyés par le projet	TradeMali	Rapports TradeMali et contrats signés	Exploitation documentaire Enquete	Une fois par semestre	Trade-Links en collaboration avec S&E
<u>Résultat de Performance 6</u> Capacité des systèmes d'informations sur les produits agricoles renforcée	Nombre de communiqués radio sur les marchés des produits agricoles ciblés	Nombre de communiqués radio sur les marchés des produits agricoles maliens	TradeMali	Rapports TradeMali	Exploitation documentaire	Une fois par semestre	BDS en collaboration avec S&E
	Pourcentage d'augmentation des utilisateurs des sites Internet concernant l'information sur les marchés des produits agricoles	Pourcentage d'augmentation du nombre de visites	TradeMali	Rapports TradeMali	Exploitation documentaire	Une fois par semestre	BDS en collaboration avec S&E

