

PA-ABH-1014
ISN 70823

**RECOMMANDATIONS POUR UNE STRATEGIE
DE PRIVATISATION EN ZONE OHV**

Préparé par

H Schar

PROJET DE DEVELOPPEMENT DE LA HAUTE VALLEE (688-0233)

L'Agence Américaine pour le Développement International

Bamako, Mali

**Contrat Experience, Inc
No. 688-0233-C-00-9044-00
Projet EI No. 2164**

Septembre 1990

EXPERIENCE inc.

**RECOMMANDATIONS POUR UNE STRATEGIE DE
PRIVATISATION EN ZONE OHV**

Préparé par
H Schar

006682
000125
S

PROJET DE DEVELOPPEMENT DE LA HAUTE VALLEE (688-0233)

**L'Agence Américaine pour le Développement International
Bamako, Mali**

Contrat Experience, Inc
No. 688-0233-C-00-9044-00
Projet EI No. 2164

Septembre 1990

TABLE DES MATIERES

ACRONYM	i
SOMMAIRE	1
INTRODUCTION	1
ORGANISATION RURALE: LA STRUCTURE ET LE ROLE DES AV	2
1. Orientation des Activités des AV	4
2. Activités Economiques et Commerciales	4
ROLE DU SECTEUR PRIVE	8
1. Le Secteur Informel	8
2. Accès à des Services Améliorés	11
3. Commercialisation des Céréales	13
CADRE INSTITUTIONNEL	15
1. CMDT	15
2. Corps de la Paix	15
3. Services Financiers	16
Banques	16
Le Marché Financier Informel	17
4. OPAM/Système d'Information sur le Marché	17
5. Le Secteur Privé	18
Services Techniques de Ciba-Geigy	18
COMADIS	19
ARARA-Mali	19
CONCLUSIONS	20
1. Associations Villageoises	20
2. Le Secteur Privé	21
3. Dévolution des Activités de l'OHV	22
RECOMMANDATIONS POUR UNE STRATEGIE DE PRIVATISATION EN ZONE OHV	24
1. Objectif	24
2. Stratégie	24
Programme Expérimental de Réinsertion dans le Secteur Privé	25
Formation pour le Réembauchage	26
Exécution	26
L'Approche de Vulgarisation de l'OHV	27
Formation	28

ANNEXES

ANNEX I BIBLIOGRAPHIE ET REFERENCES

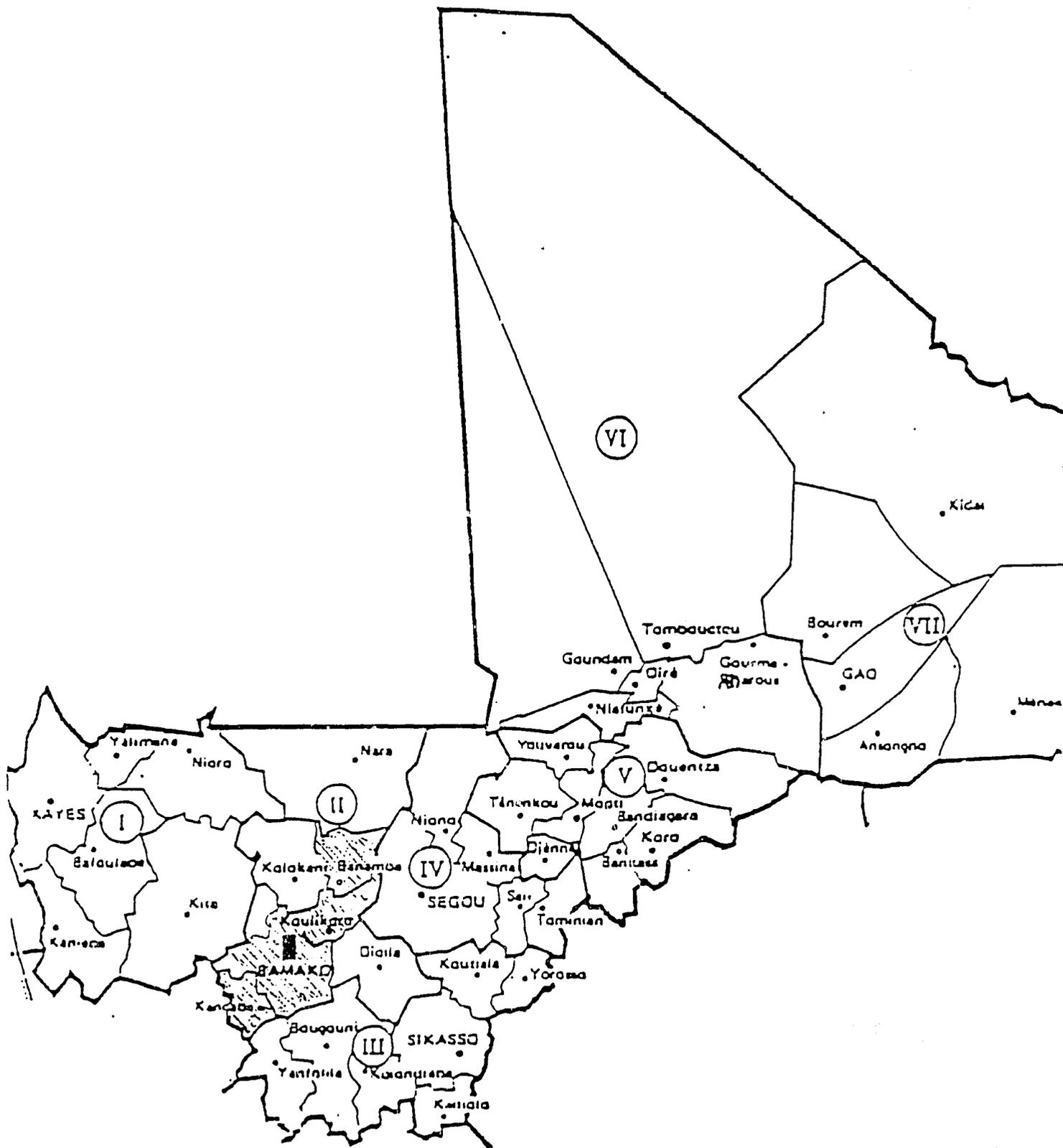
- a -

ACRONYMS

AV	Association Villageois (Village Association)
BIAO	Banque Internationale de l'Afrique de l'Ouest (The International Bank of the the West African Countries)
BMCD	Banque Malienne de Credit et de Depot (The Malian Bank for Credit and Deposits)
BNDA	Banque Nationale de Developpement Agricole (The National Agricultural Development Bank)
CLUSA	Cooperative League of the United States of America
CMDT	Compagnie Malienne de Developpement de Textile (The Malian Company of Textile Development)
DHV	Development of the Haute Vallée - USAID Development of the Upper Niger River Valley Project
FEWS/SAP	Famine Early Warning System/Système d'Alerte Précoce
NCBA	National Cooperative Business Association
OHV	Opération de la Haute Vallée (The Haute Vallée Operation)
OPAM	Office des Produits Agricoles du Mali (The Malian Office for Agricultural Products)
PAM/WFP	Projet Alimentaire Mondiale (The World Food Program)
PCV	Peace Corps Volunteer
SIM	Système d'Information de Marché. (The Market Information System)
USAID	United States Agency for International Development

MAP No. 1 : MALI ADMINISTRATIVE MAP

- Capital
- Regional Capital
- Cercle Administrative Center
- (IV) Region Number



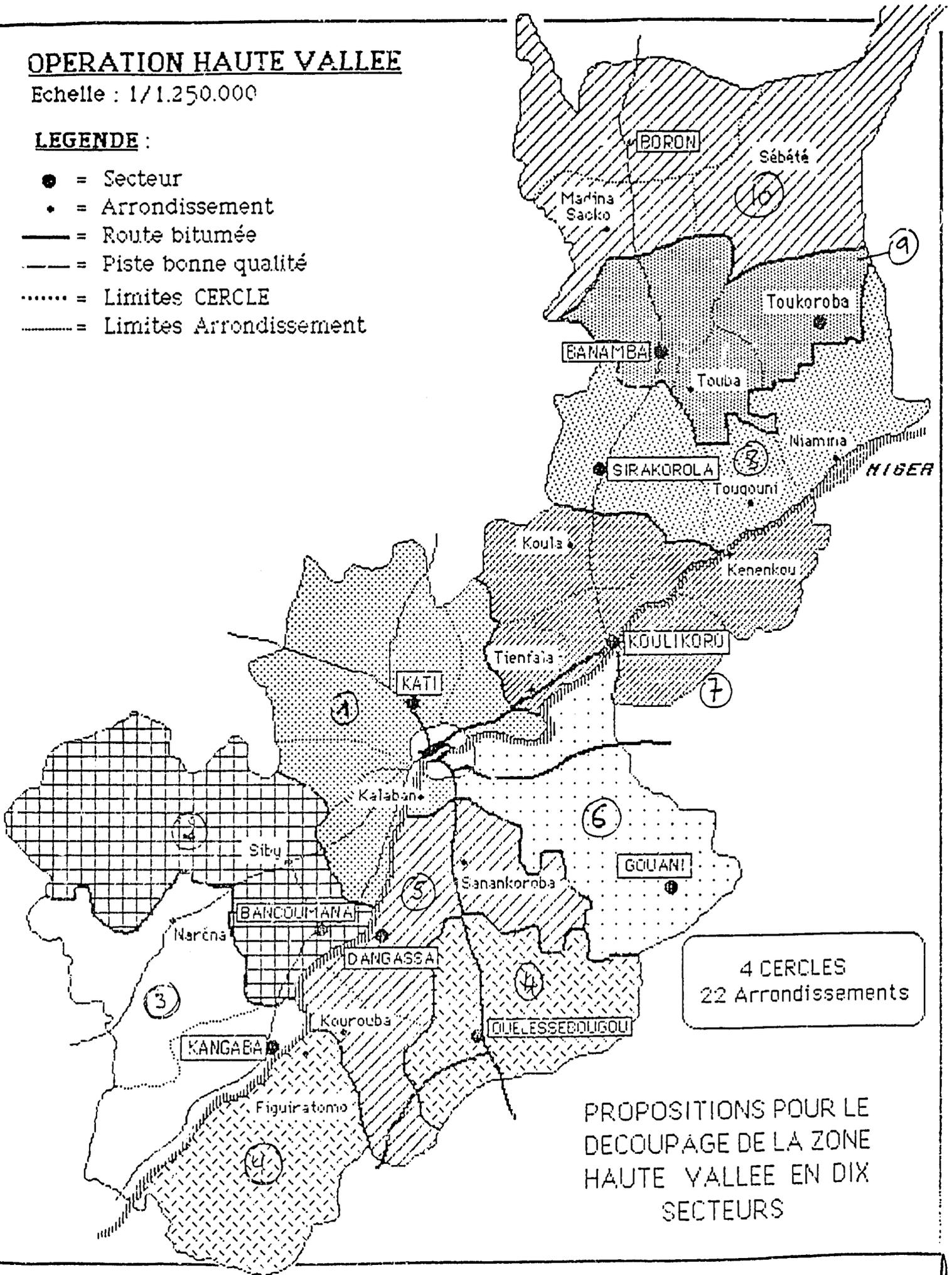
- C

OPERATION HAUTE VALLEE

Echelle : 1/1.250.000

LEGENDE :

- = Secteur
- = Arrondissement
- = Route bitumée
- - - = Piste bonne qualité
- = Limites CERCLE
- = Limites Arrondissement



4 CERCLES
22 Arrondissements

PROPOSITIONS POUR LE
DECOUPAGE DE LA ZONE
HAUTE VALLEE EN DIX
SECTEURS

Handwritten signature

SOMMAIRE

Etant donné le nombre assez élevé des objectifs décrits dans les Termes de Référence de la présente étude, on a procédé par un calendrier serré de travaux sur le terrain et d'interviews avec les opérateurs économiques des secteurs public et privé tout en utilisant la méthode de Reconnaissance Rapide. On a jugé opportune cette méthode, surtout à cause du volume important de documents déjà disponibles sur le sujet.

Conformément aux points de vue du personnel technique de l'OHV et de la CLUSA, l'étude sur la Privatisation et la Commercialisation a essayé de mettre l'accent sur de possibles rôles que les Associations Villageoises (AV) doivent jouer dans deux domaines économiques importants: la Commercialisation et le Développement des Petites Entreprises. L'objectif général de l'étude fut ainsi de dégager les activités qu'on aurait bien fait de laisser au secteur privé et celles qui pourront être entreprises utilement par les AV.

Afin de pouvoir accomplir cette délimitation il a fallu qu'on dégage les points essentiels suivants:

- Une évaluation de l'aptitude du secteur privé à entreprendre certaines activités économiques dans la zone OHV, comportant des estimations concernant celles qui peuvent s'accomplir dans le court terme (transport?) et celles pour les moyen et long termes (gestion du crédit, achat d'intrants, et commercialisation de produits autres que le coton).
- Une analyse des possibilités réelles en vue d'une privatisation accrue des activités économiques dans la zone OHV. Les domaines traités ont porté sur le système de distribution de crédit/intrants, la commercialisation des produits agricoles -- particulièrement les céréales, et le développement du secteur privé rural -- à savoir, les activités d'appui telles que l'achat et la réparation de machines, les infrastructures villageoises et les frais sociaux généraux, et le potentiel de vente ou de location à bail au secteur privé de structures telles que les magasins de village de l'OHV.
- Une évaluation des systèmes actuels de la prévision des récoltes et d'information sur le marché en vue de faciliter l'accès et la collaboration de ces structures pour les cultivateurs, les agents vulgarisateurs et opérateurs économiques du secteurs privé de la zone OHV.

On a aussi tenté de donner une définition du rôle éventuel que doit jouer l'OHV vu qu'elle se dépouille de beaucoup de ses activités intermédiaires d'antan dans l'économie rurale (à savoir, la commercialisation des récoltes, le crédit, la provision d'intrants, et l'entreposage). Les achats de coton et de tabac demeurent la base de la balance fiscale de l'OHV, mais il va falloir prendre des décisions quant au volume de subvention qui sera nécessaire ou souhaitable afin de sauvegarder la mission de vulgarisation rurale de l'OHV. Un problème s'y rapportant est la réorientation possible de ces activités de vulgarisation vers une approche de Gestion des Ressources Naturelles basée sur les capacités et exigences locales pour l'utilisation de la terre (Gestion de Terroirs Villageois).

INTRODUCTION

La Haute Vallée du Fleuve Niger possède une base de ressources humaine et naturelle qui font d'elle potentiellement une des régions les plus productives du Mali. Le développement agricole et rural de la Haute Vallée a été confié à l'organisme autonome de développement rural, l'Opération Haute Vallée (OHV). La zone OHV couvre une superficie de 31,500 km² dans la Deuxième Région du Mali et compte une population rurale de plus de 500.000 personnes. Cette population est répartie entre environ 41.000 fermes exploitant presque 150.000 ha. (1.500 km³). Elle comprend les zones urbaines de Kati et Koulikoro (55.000, population totale). En outre, La Haute Vallée est à cheval sur le marché urbain principal du pays, Bamako, avec une population d'environ 650.000 personnes.

Malgré les conditions géographiques favorables et l'infrastructure routière relativement bonne lui offrant l'accès à un marché considérable, le potentiel commercial agricole de la Vallée du Haut Niger est resté en grande partie inexploité. Il est maintenant devenu évident que le mandat compréhensif de l'OHV et l'approche étatique mis en application par le passé dans ses propres politiques et celles du gouvernement ont compromis la réalisation de sa fonction de développement économique. Ceci combiné à une crise fiscale aiguë au niveau du gouvernement national, ont abouti à une réorientation de la politique de développement rural en ce qui concerne la Haute Vallée. On prend de plus en plus conscience au Mali du rôle que doit jouer le secteur privé dans le domaine du développement.

L'OHV a bénéficié pendant plus de dix ans de l'assistance de l'USAID. Elle a récemment entamé un nouveau projet -- le Projet de Développement de la Haute Vallée (DHV) -- qui possède deux objectifs principaux:

- Restructuration organisationnelle de l'OHV elle-même;
- Réorientation des activités de développement dans la zone OHV vers le développement des entreprises et institutions rurales.

Ce second objectif implique des volets d'activités dans les domaines du rajustement de la politique de crédit, le développement d'organisations coopératives ou villageoises et le transfert de certaines activités de l'OHV aux opérateurs économiques du secteur privé. Le présent rapport abordera d'une certaine manière tous les aspects de l'objectif de développement des entreprises et institutions rurales, mais il vise principalement à dégager les grandes lignes d'une stratégie de privatisation pour l'OHV basée sur le renforcement de la commercialisation des produits agricoles par les producteurs de la région et des facteurs de production par les fournisseurs du secteur privé.

ORGANISATION RURALE: LA STRUCTURE ET LE ROLE DES AV

Depuis 1985 le Mali a entrepris un effort de décentralisation de son appareil administratif et de développement. En ce qui concerne le développement rural, ce processus a impliqué la promotion d'organisations quasi-coopératives au niveau du village connues sous le nom d'Associations Villageoises (AV). Comme l'indique la Table 1., ceci s'est déroulé à pas mesuré dans la zone OHV.

Table 1
Développement des Associations Villageoises
en Zone OHV

Récolte	Nombre d'AV Mises en place
1982/83	2
1983/84	6
1984/85	11
1985/86	11
1986/87	16
1987/88	13
1988/89	21
1989/90	10
1990/91	25
Total	115

Actuellement, d'un total de 825 villages dans la zone, seuls quelques 120 ont été organisés en AV. Ils sont tous situés dans les secteurs que l'on peut considérer comme constituant la zone cotonnière de l'OHV.

Le sous-projet de développement des coopératives du Projet DHV est actuellement en cours d'exécution par l'Association Nationale des Actions Coopératives (NCBA - National Cooperative Business Association), mieux connue localement sous le nom CLUSA. La NCBA donne de la formation en gestion et développement des entreprises à 73 Associations Villageoises en zone OHV.

Table 2.**Projet de Développement de la Haute Vallée (DHV)
Développement des Organisations et Coopératives Rurales**

Secteur	Population	Nombre de Villages	Nombre des AV	Nombre Fermes
Koulikoro	53.800	120	4 (4)	6.400
Sirakorola	57.500	130	-	6.300
Banamba	58.700	80	-	5.000
Boron	51.200	95	-	3.400
Kangaba	56.000	65	12 (11)	3.100
Kati	66.000	80	7 (5)	5.800
Gouani	24.500	40	19 (16)	2.100
Bancoumana	41.600	55	12 (9)	2.200
Ouelessebougou	40.800	85	45 (32)	2.700
Dangassa	53.400	75	21 (18)	4.200
Total	503.500	825	121 (95)	41.200

Source: OHV, Section Statistiques.
Les parenthèses indiquent les AV reconnues par l'OHV.

1. Orientation des Activités des AV

Le concept d'Association Villageoise devait tirer sur la structure organisationnelle traditionnelle du village, tout en lui donnant une connotation de développement économique plus "moderne". Cependant, et malgré de véritables progrès dans la mise en oeuvre des activités économiques et commerciales, la plupart des AV gardent généralement une orientation sociale bien distincte. Une étude de 1986 sur les organisations paysannes en zone OHV a conclu que pendant que les AV constituent "un cadre adéquat et un instrument potentiel pour la réalisation de la politique d'auto-développement", leur structure actuelle "ne semble pas être bien adaptée aux traditions et à la mentalité des communautés rurales" (McCorkle, p. 69.).

Les Associations Villageoises continuent à accorder une plus grande importance à la sauvegarde du bien-être et de la solidarité du village, malgré une dépendance croissante sur certaines activités économiques (spécialement la production de coton et la commercialisation). Les paysans ont cité, à McCorkle aussi bien qu'à l'auteur de ce présent rapport, la réalisation de la solidarité de la communauté comme étant le plus important des bénéfices résultant des AV. Les villages considèrent cet esprit de communauté indispensable pour la "réalisation des projets publics importants" (Ibid., p. 71.). En fait, ceci ne devrait pas être très surprenant. Dans une atmosphère de désengagement, engendrée par un effondrement de la gestion fiscale par le gouvernement, les premiers services à interrompre sont inévitablement ceux portant sur les infrastructures sociales rurales. Toutefois, on ne peut pas surestimer l'importance que les communautés rurales accordent à l'amélioration de la qualité de vie engendrée par des fonds sociaux généraux tels que l'éducation, les services de santé, et les communications. En l'absence des ressources du gouvernement pour la construction de telles infrastructures, les communautés rurales consacreront une part considérable de leurs propres ressources limitées à ces fins. Même dans les villages où il n'existe pas d'AV officielles, il existe des organisations traditionnelles orientées vers la réalisation des objectifs sociaux locaux.

2. Activités Economiques et Commerciales

La structure actuelle des AV officiellement reconnues dépend en grande partie de certaines activités économiques bien précises. Comme le montre la Table 3., la zone OHV produit des quantités importantes d'une gamme assez variée de produits agricoles. Le coton constitue le principal produit de la région destiné à la vente. En plus, la production de coton est en grande corrélation avec l'existence d'une AV. Par exemple, dans les trois secteurs de l'OHV où il n'existe pas d'Associations Villageoises officielles (voir Table 2. ci-dessus), il n'existe pas non plus de production de coton. Ceci s'explique par le fait que la structure organisationnelle verticalement intégrée de la production de coton lui a traditionnellement conféré une place privilégiée comme condition sine qua non d'accès aux genres de crédit de production qui permettent aux paysans d'acheter de l'équipement et d'accroître la production d'ensemble des cultures.

Table 3

Production des Cultures et Utilisation de la Terre

Cultures		Moyenne 80-85	86/87	87/88	88/89	89/90
Mil/ Sorgho	Ha.	90.300	101.000	100.000	105.750	112.200
	T	67.700	93.000	92.900	113.300	108.200
Mais	Ha.	11.200	12.200	11.200	11.700	11.400
	T	12.300	19.000	16.550	14.100	13.600
Riz	Ha.	3.000	3.100	3.500	3.000	3.700
	T	2.550	2.900	3.250	3.200	3.400
Coton	Ha.	6.800	6.050	7.300	9.200	9.800
	T	6.600	7.100	9.500	10.300	11.500
Arachide	Ha.	10.500	10.800	10.400	11.200	12.100
	T	8.400	9.500	11.000	11.600	11.000
Tabac	Ha.	200	215	250	250	240
	T	270	400	450	500	400
Total	Ha.	122.000	133.400	132.700	149500	141.100

Source: OHV, Division Statistiques.

L'association technique de l'acquisition des facteurs de production améliorés et des crédits de production avec le coton a mené au concept actuel des associations villageoises au moment où l'impératif financier pour donner une garantie raisonnable de remboursement des crédits nécessitait la création d'un moyen pour exploiter la solidarité de groupe. Dans la zone OHV, 70% des Associations Villageoises gèrent maintenant la vente de coton à l'OHV ainsi que les remboursements de leur propre crédit (voir Table 4., ci-dessous).

Table 4
Gestion de Credit
dans la Zone OHV

Récolte	Crédit Total (FCFAX1000)	Géré par les AV	%	Géré par l'OHV	%
1984/85	131.801	27.623	21	104.178	79
1985/86	209.224	85.682	41	123.542	59
1986/87	256.137	136.820	53	119.317	47
1987/88	307.019	176.121	57	130.898	43
1988/89	397.863	263.711	67	134.152	33
1989/90	409.996	297.732	73	112.264	27

Source: OHV Bilan et Annexe.

L'action des Associations Villageoises en matière de commercialisation des produits agricoles autres que le coton et le tabac est de peu sans équivoque. Beaucoup d'AV prennent part à une certaine forme de "commercialisation" de céréales. Cependant, on peut rarement classer ces transactions comme de véritables opérations commerciales. Une étude récente sur les stratégies de la production et du revenu des ménages en zone OHV a révélé que presque tous les ménages participaient à la fois à l'achat et la vente des grains. En effet, on a découvert qu' "au cours des trois années de l'étude, presque la moitié des ménages pris en échantillon étaient des acheteurs nets de céréales", quelque fut leur niveau d'auto-suffisance alimentaire (Sundberg & d'Agostino, 1990, pp. 3-8). Les stratégies de sécurité alimentaire au niveau de la ferme se fondent sur une combinaison de la production, de l'achat, et de la vente; généralement au sein de la communauté villageoise.

C'est précisément à cet stade que la commercialisation des céréales par les AV intervient. Au cours des deux dernières années, les Associations Villageoises se sont engagées pour des prêts de la BNDA pour l'achat, l'emmagasinage et la revente des céréales au sein de la communauté villageoise. Les quantités concernées ont atteint une moyenne d'environ 150 T pour les 20 à 25 villages concernés. Les AV n'ont pas été entièrement satisfaites du plan de décaissement du crédit, ni du choix du moment en résultant et des prix d'achats et de ventes. En tous cas, l'utilisation des fonds de ce genre de transactions est plus analogue à une caisse de communauté qu'à une entreprise

commerciale. Les bénéfices sont presque toujours destinés à être utilisés de la même façon l'année suivante ou pour un autre projet communautaire quelconque. Ce qui est évident, c'est que les quantités concernées dans ses opérations sont assez petites comparées au volume potentiel de céréales commercialisables dans la zone (voir ci-dessous la Table de la Balance Théorique des Céréales). La commercialisation des céréales demeure ainsi une activité économique principalement individuelle, impliquant le producteur et un ou plusieurs petits commerçants privés.

Un développement récent dans la commercialisation par les AV a été l'initiative prise par quelques unes d'acquérir (sur crédit) plus d'engrais qu'elles n'en ont besoin et de vendre le surplus pour l'argent liquide. Le produit net est souvent destiné à un projet communautaire, comme avec d'autres activités de commercialisation des AV, mais l'opération porte les marques d'une impulsion plus strictement commerciale que les activités décrites au paravant.

Les 73 AV concernées par le programme NCBA/CLUSA ont entrepris ou sont en train de préparer 85 micro-projets impliquant 10 différentes activités économiques. Toutes ces activités sont conçues pour constituer des fonds destinés à la trésorerie du village. Le fonds sera investi en retour dans des projets de développement communautaire de diverses sortes: 25% des activités se rapportent directement à la création ou l'augmentation du capital social du village (par exemple, des boutiques ou pharmacies villageoises); 10% sont destinés aux achats de grains du genre décrit ci-dessus et 35% à l'achat d'intrants agricoles au prix de gros directement du fournisseur. Moins de 10% concerne la fabrication (savon ou boulangerie) ou la transformation (moulins de céréales). Les champs coopératifs villageois constituent un supplément de 14% des activités économiques citées par la CLUSA. Il n'est pas évident si la production venant de ces champs est destinée à la vente en dehors du village ou à des transactions de sécurité alimentaire du genre déjà décrit.

ROLE DU SECTEUR PRIVE

1. Le Secteur Informel

La production industrielle dans le sens usuel n'est pas un facteur dans l'économie de la zone OHV. Néanmoins, la fabrication de beaucoup de petits biens de consommation et les travaux de réparation afférents sont effectués par un nombre important de petites et moyennes entreprises de la zone. Beaucoup d'entre celles-ci sont situées en milieu rural. De ce chef, et du fait de leur petite envergure et qu'elles sont engagées dans des activités de production qu'on peut considérer comme plutôt de l'artisanat, elles opèrent grandement inaperçues et en dehors du secteur économique moderne. Ce secteur productif est enraciné dans beaucoup des mêmes conditions économiques que l'agriculture de subsistance. On en fait souvent allusion comme étant le "secteur informel". Le secteur informel a été défini comme englobant les activités de ces entreprises qui, bien que poursuivant des buts économiques, ne satisfont pas nécessairement les conditions légales ou le statut officiel en tant qu'entités économiques (deSoto, sans date).

Les petites entreprises ont existé dans les villes et villages à travers l'Afrique de l'Ouest pendant des siècles, tout d'abord sous la forme artisanale. La spécialisation dans la fabrication des outils nécessaires pour la production agricole a commencé depuis bien longtemps et est devenue intimement intégrée non seulement dans l'économie mais aussi dans la structure sociale de la vie en milieu rural. Beaucoup de ces métiers de type artisanal -- forgerons, menuisiers, tisserands, etc. -- sont devenus des ateliers à plein temps avec des postes de fabrication et de réparation relativement sophistiqués. Beaucoup de forgerons, par exemple, peuvent fabriquer des jeux de charrue et d'autres sont équipés pour effectuer des travaux de soudure d'une complexité variée. Cependant, pour la plupart, la fabrication rurale garde les caractéristiques d'un métier ou opération de type artisanal.

La forme la plus courante d'opération commerciale de ces entreprises est un contact direct entre l'artisan et son client pour un objet déterminé, qui est en effet fabriqué sur commande. En plus, dans les zones rurales, la plupart des artisans sont des cultivateurs. Ce n'est pas surprenant que la production de petits biens de consommation, outils et autres instruments devrait être organisée d'une manière très similaire à l'agriculture de subsistance. Le village, la famille et les connaissances sont extrêmement importants pour la survie et le développement de l'entreprise. La petite industrie rurale, comme l'agriculture et le commerce, opère au sein d'un "réseau de support, communication, et interaction parmi des groupes structurellement définis et liés par le sang, la famille, la communauté ou autres affinités" (Hyden, 1986).

L'orientation informelle est une raison de la petite taille des entreprises rurales de fabrication. Une autre réside dans leur localisation dans des zones rurales relativement éloignées, où leurs clientèle et accès géographique sont limités. Cependant, une autre caractéristique des petites entreprises de fabrication aussi bien en milieu urbain que rural est qu'environ la moitié de la force laborieuse de ces entreprises se compose d'apprentis

(par exemple, l'atelier d'assemblage d'équipements agricoles de Djoliba). Ceci s'explique principalement par l'orientation artisan/caste traditionnellement donnée à ces activités. La contrainte fondamentale limitant l'expansion de la fabrication rurale est un effet de revenu. La demande de leurs produits est limitée par le pouvoir d'achat de leurs clients. Dans le contexte d'une économie d'agriculture de subsistance, le revenu disponible de la plupart des villageois est extrêmement limité. C'est pourquoi la plupart des entreprises rurales se conforment largement au mode de production artisanal et dépendent aussi de l'agriculture pour leurs propres besoins de consommation.

Cette situation s'est en quelque sorte développée dans les zones urbaines (Kati et Koulikoro), où les revenus disponibles sont augmentés grâce à l'accès aux marchés urbains. C'est ici que l'on rencontre les plus grands ateliers ayant la capacité de fabriquer sur place des produits demandés tels que volets métalliques, briques, chambranles, meubles, matelas, ou autres objets. Cependant, même ici la contrainte sur le fonds de roulement s'impose en ce sens que les matériaux de base pour la fabrication de ces objets existent souvent en peu de stock ou doivent être importés. Comme conséquence, la plupart des travaux sont exécutés sur le principe de retenue à la base. Néanmoins, une étude de 1987 a conclu que les "petites entreprises occupaient 64% des emplois du secteur industriel dans les pays de l'étude ayant un revenu par personne de moins de 1000 dollars (Liedholm & Mead, 1987).

Malgré les manifestations récentes d'intérêt dans la promotion du renforcement des activités du secteur privé, il demeure un grain de la forte et mutuelle méfiance entre les entreprises du secteur privé et l'administration publique. Une étude de 1988 du secteur de l'industrie de fabrication et du commerce du Mali a indiqué de sérieux problèmes dans le secteur formel, avec le déclin de l'emploi dans les entreprises publiques non productives pendant que le secteur privé subissait une stagnation. L'étude a conclu que le secteur formel sera vraisemblablement une source minimale de croissance de l'économie en général dans le court terme. Le développement et la croissance du secteur privé dépendra ainsi du fait que soient écartés les obstacles à la croissance des petites entreprises du secteur informel et que la taille de bout en bout du marché s'augmente. (Grant, 1988).

Une source supplémentaire de petites entreprises du secteur informel rencontrée dans la région de la Haute Vallée est le secteur des services. Le réseau de support personnalisé qui caractérise la petite industrie s'étend aussi au secteur des services. En effet, beaucoup d'entreprises de prestation de services ont des liens étroits avec divers ateliers comme elles fournissent du matériel, transportent des produits finis; ou, dans des cas rares, vendent les produits des artisans.

Les petites et moyennes entreprises sont de statut privé d'une manière écrasante. Les frais d'investissements initiaux sont presque toujours supportés par le propriétaire. Le gouvernement et les banques ou autres bailleurs de fonds jouent peu ou pas de rôle dans le financement de petites entreprises, particulièrement en Afrique. (Liedholm and Mead, Op.Cit.). Pour ce qui concerne le Mali, "le gouvernement continue à faire des altérations de politique qui favorisent des individus ou industries déterminés en limitant l'entrée ou en leur offrant une protection spéciale" (Grant, Op. Cit., p. xii.).

La seule source du fonds de départ en dehors des fonds personnels qui puisse jouer quelque rôle important est les emprunts auprès des amis, relations et parents. De façon opérationnelle aussi, les propriétaires de petites firmes semblent manquer d'accès à des provisions adéquates de fonds de roulement. Ceci est dû en partie à la nature de l'entreprise où les avoirs de la famille et celles de l'entreprise s'entre-mêlent souvent. Le plus souvent cependant, ceci s'explique par le manque d'accès au capital et par le coût élevé du maintien des stocks face à une faible demande. Les produits sont fabriqués typiquement sur commande, habituellement avec un acompte convenable pour financer l'achat des matériaux. La demande pour les biens et services, tel stipulé antérieurement, est largement limitée par le revenu relativement faible des consommateurs. Les petits fabricants et commerçants passent un temps fou dans l'attente des clients. "De nombreuses études ont montré que pour la plupart des petits producteurs, particulièrement ceux des zones rurales, le problème le plus important auquel ils ont confrontés est celui de trouver des marchés pour leurs produits" (Liedholm & Mead, Op. Cit., p.).

Le capital d'exploitation est uniformément la ressource la plus limitée pour les petites entreprises. Ces entreprises produisent la plupart des biens et services utilisés par la grande majorité de la population. Pourtant, elles n'ont pas d'accès aux facteurs de production, ni même aux pièces détachées ou produits de commercialisation sur une base égale avec leurs concurrentes plus importantes. Les types d'équipement importés par les grandes firmes sont facilement reconnues comme des biens d'investissement ou de production et peuvent jouir des avantages liés à ces produits figurant au code des tarifs douaniers. Les petits producteurs utilisent les intrants qui ne sont pas faciles à distinguer des biens de consommation (exemple, machines à coudre ou moteurs hors-bord) et sur lesquels on peut imposer des taxes plus élevés. Surtout, il est fréquent que les micro-entreprises ne se qualifient pas pour des prêts de sources formelles de crédit. Leur taille et la nature de leurs affaires sont considérées trop risquées pour les programmes conventionnels de prêt. Beaucoup ne possèdent de nantissement autre que leurs équipements personnels et leur bonne réputation. Ainsi, le crédit joue un rôle minime dans le financement de ces entreprises. La plupart des opérations sont financées à partir d'épargnes ou de gains non distribués. Quand on a besoin de crédit, on l'obtient de sources informelles.

L'expérience de petites et moyennes entreprises au Sénégal en matière de programmes spéciaux de crédit a montré cependant qu'on peut obtenir d'excellents taux de remboursement (McKenzie, 1989). Dans ces cas, le crédit est octroyé en se basant sur le caractère plutôt que le nantissement, et les taux d'intérêt sont assez élevés pour couvrir les frais d'exploitation. "Du moment que ces pratiques de prêt ressemblent de près à celles des institutions informelles de crédit, il semblerait que le plus les banques et autres agences de crédit formelles peuvent s'approcher des pratiques des bailleurs informels, le plus vraisemblable il devient qu'elles vont réussir en octroyant des prêts aux petites firmes." (Liedholm & Mead, p.). Ceci doit être pris en compte dans la gestion des 50 millions FCFA que l'OHV a affectés au développement de coopératives de forgerons et de programmes pour les femmes.

La forte corrélation entre l'agriculture et les petites et moyennes entreprises a été déjà mentionnée. Les liens aussi bien d'amont qu'en aval font joindre les deux activités:

les petits ateliers ruraux produisent et font la réparation des outils dont ont besoin les cultivateurs pour la production agricole et les petits surplus produits par les cultivateurs servent de revenus qui leur permettront d'acheter ces outils et autres petits biens de consommation. Ainsi, des revenus agricoles plus élevés servent de stimulant puissant pour l'accélération de la production de produits et équipements légers et une plus grande prestation de services tels que le transport et la commercialisation. Du fait que les liens sont mutuels, les politiques affectant la production agricole peuvent être aussi importantes pour les petites et moyennes entreprises que les régulations tarifaires et bancaires. Les politiques gouvernementales qui rehaussent les conditions de la commercialisation agricole vis-à-vis des autres secteurs (spécialement l'industrie lourde) peuvent engendrer une plus grande demande pour les produits de petites firmes commerciales et de fabrication.

2. Accès à des Services Améliorés

La Commission de Privatisation de l'OHV a entamé deux programmes pour tester la faisabilité de pourvoir plus et de meilleurs services aux cultivateurs à travers des firmes du secteur privé et informel. Le premier test était celui de la privatisation du transport du coton des marchés ruraux à l'usine. On doit s'accorder que ce programme fut un succès sans équivoque. Comme la table s'y afférant le montre, le coût unitaire du transport de coton a chuté de 13% au cours de la première année de l'essai et encore de 37% l'année suivante. Le résultat fut un mouvement de deux fois plus de produits existant aux égreneuses à un coût total considérablement plus bas. En outre, des économies importantes ont été enregistrées dans le transport des intrants aux magasins de village (transportés par les mêmes transporteurs sur leur chemin pour prendre du coton) et du tabac à l'usine. (Pour plus de détails, voir OHV, "Rapport sur la Privatisation du Transport des Produits Agricoles en Zone OHV", 1990.)

Table 5
Frais de Transport du Coton

Récolte	Quantité (T)		Frais de Transport (FCFA x 1000)			
	Privé	OHV	Privé	OHV	Coût/T	Total
1985/86	0	5.500	0	97.500	17.760	97.500
1986/87	0	6.900	0	122.400	17.760	122.400
1987/88	1.240	8.000	10.000	148.700	17.128	158.800
1988/89	7.700	2.200	113.500	39.200	15.500	152.750
1989/90	11.300	0	109.000	0	9.675	109.000

Source: OHV, "Rapport sur la Privatisation du Transport des Produits Agricoles en Zone OHV", Commission de Privatisation, Juillet, 1990.

Un second programme expérimental impliquant l'assemblage local d'équipements de traction animale a connu des résultats plus mixtes. Des groupes de 6-7 forgerons venant des villages de la zone OHV ont été recrutés au cours des deux dernières années pour assembler sur contrat des équipements semi-finis dans un atelier de Djoliba. Pendant que les résultats ont été satisfaisants du point de vue des forgerons, qui ont gagné une coquette somme pour leur participation dans l'opération, ils ont été moins au niveau de la technique et de la gestion. L'équipement de l'atelier n'a pas été toujours suffisant comparé au volume de travail à effectuer, et les délais de l'assemblage et de la livraison ont été surpassés. Certains aspects de l'assemblage, surtout le traitement de la rouille la peinture, ont été négligés.

On a résolu certains des problèmes de la première année en se tournant vers un processus d'appel d'offre pour le contrat d'importation des matériels semi-finis et le support technique pour l'atelier. Cependant, le fournisseur n'a pourtant pas pu livrer certains équipements nécessaires (à savoir un autre poste de soudure) en temps opportun, et l'assemblage accuse une fois de plus du retard. Le contrôle technique, les contrats et l'assistance financière pour l'opération d'assemblage sont toujours supportés en grande partie par l'OHV. Le fait demeure que cette sorte d'affaire de fabrication est assez différente du test du transport en ce qui concerne ses aspects économiques. Dans le premier, les entrepreneurs avaient de l'expérience dans leur affaire et on ne leur a pas demandé de pratiquer quelque nouvelle opération technique que ce soit. Il faudra probablement une autre année d'essai avant qu'on ne puisse avancer un jugement définitif sur la faisabilité technique de l'opération. Même alors, beaucoup dépendra de l'attitude des forgerons associés en ce qui concerne le fait que l'opération doit être considérée ou non comme action privée ou coopérative. En attendant, la grande importance de l'exercice réside probablement dans la formation reçue par chacun des forgerons villageois y prenant part.

Un nombre accru d'Associations Villageoises se lancent dans l'affaire de signature de contrats directement pour la fourniture de leurs intrants (engrais, pesticides, et herbicides). Beaucoup des AV ont été encouragées à adopter cette voie en guise de résultat de leur expérience avec le programme de formation de la CLUSA. Le succès d'un village à faire de son achat d'intrant une activité lucrative l'année dernière a incité presque 30 AV à essayer des projets similaires cette année. Le processus est ingénieusement simple. L'AV contacte un certain nombre de fournisseurs d'intrants pour obtenir le meilleur prix possible.

Elle prépare ensuite une demande de prêt qu'elle place auprès d'une banque. L'assistance technique dans la préparation de la demande de crédit a été fournie par la CLUSA. Cependant, l'élément clé de l'opération est que la commande est placée pour plus d'engrais et/ou de produits chimiques que n'en a besoin l'AV elle-même. Le surplus est vendu pour argent comptant qui est utilisé pour aider à rembourser le prêt initial et constituer la trésorerie de l'AV.

Jusqu'à ce stade de ces exercices d'essai, le secteur privé s'est montré capable et prêt à jouer un rôle de fournisseur et de partenaire commercial des Associations Villageoises de la zone OHV. Cependant, et comme déjà mentionné, les AV représentent

seulement une partie minime du marché potentiel pour les intrants et services agricoles de la région. Le vrai défi de la privatisation sera la manière par laquelle le secteur privé et, plus important, l'OHV et les autorités gouvernementales aborderont les quelques 700 villages de la zone qui sont organisées en des Associations Villageoises reconnues officiellement.

3. Commercialisation des Céréales

La commercialisation des céréales à gros grains a été traditionnellement la seule activité commerciale prédominante des zones rurales à travers l'Afrique. Comme indiqué ci-dessus, presque tous les ménages ruraux vendent quelque sorte de céréales et presque tout est vendu par des transactions personnelles entre le producteur et le commerçant. La proximité d'un vaste marché urbain offre aux producteurs de la Haute Vallée d'importantes possibilités pour le développement de ce commerce. En effet, la zone OHV produit environ 16% du total des gros grains au Mali (OPAM/SIM, 1990, p.2). Le potentiel commercial de cette production est illustré dans la table suivante.

Table 6

OHV - Balance Théorique des Céréales
(Chiffres en TM)

Récolte	Moyen. 1980-90	1989/90
Production Céréalière	99.500	125.600
Sous Forme Comestible*	84.000	106.000
Consommation Céréalière dans la Ferme:		
(1) Basse Hypothèse	73.300	82.500
(2) Grande Hypothèse	80.000	90.000
Surplus Commercial:		
(1) Bas	10.700	23.500
(2) Haut	4.000	16.000

* Réduite pour la réservation de semence, la mouture, et les pertes dues à l'entreposage (coefficient de 0.85 pour les gros grains, 0.65 pour le riz).

(1) 165 kg/personne.

(2) 180 kg/personne.

Le réseau de commercialisation céréalière dans la Deuxième Région a été décrit comme étant dynamique et "parfaitement intégré" (Ibid., p. 18). Il se compose d'un nombre important de petits commerçants, beaucoup d'entre eux étant des femmes, qui parcourent les marchés de la région pour tout allant d'un sac plein à un chargement de camion de mil ou de maïs. Les quantités achetées par tout commerçant individuel dépassent rarement la capacité d'un Peugeot pickup (environ une tonne). Ces petits commerçants ne possèdent pas généralement de ressources financières pour couvrir les frais d'entreposage pendant toute période de temps donnée et ainsi ils revendent immédiatement leur produit aux petits grossistes ou détaillants de Bamako et Koulikoro.

Le Système d'Information sur le Marché Céréalière (SIM) estime que jusqu'à 60% des besoins en gros grains de Bamako et Koulikoro sont fournis par les marchés très compétitifs de la Deuxième Région (Ibid.). Ceci a contribué au fait que les prix moyens payés pour les céréales par les consommateurs urbains ont en fait chuté depuis que la politique de prix des céréales a changé vers une orientation de marché libre. En plus, le SIM attribue une contribution à la stabilité des prix des denrées alimentaires à ce circuit de commercialisation très articulé, mais très efficace qui rend non rentable pour les grands grossistes l'emmagasinage des grains aux fins d'une future spéculation (Ibid., p. 19).

CADRE INSTITUTIONNEL

Le soi-disant "transfert de compétence" du secteur public au secteur privé au Mali va suivre inévitablement un cours raboteux. Des années d'expérience d'une orientation politique envers une économie dirigée ont donné naissance à des habitudes profondément encastrées de dépendance parmi certaines couches de la population. La transition à une nouvelle habitude à avoir un contact avec les réalités du marché sera difficile pour certains. L'expérience d'autres institutions similairement engagées et partageant certaines relations économiques avec l'OHV peut s'avérer instructive. Une "sélection" d'institutions à surveiller durant cette transition suit ci-après.

1. CMDT

La CMDT est un des principaux agents économiques dans l'agriculture Malienne, en plus d'être l'Organisme de Développement Régional le plus puissant. Une grande compagnie de commercialisation de coton verticalement intégrée, la CMDT possède des liens financiers et de gestion avec d'autres compagnies similaires de la région, ainsi qu'une place solide sur le marché cotonnier international. Sa politique en matière de privatisation est basée sur le transfert des responsabilités aux AV dans trois domaines particuliers: la provision d'intrants et services agricoles, la commercialisation du coton brut, et l'encadrement social (c'est-à-dire développement du fonds social). En ce qui concerne la commercialisation, la CMDT pense que les procédures de commercialisation de coton ayant satisfait la mise à l'essai relèvent aisément de la compétence des Associations Villageoises.

La commercialisation d'autres produits agricoles sera nécessairement effectuée par le secteur privé. Cependant, la CMDT avoue une certaine responsabilité à ne pas abandonner soudainement les AV à la création desquelles elle a joué un rôle important; et ce partant, elle a changé son approche des opérations. Elle concentre donc une partie quelque peu large de ses dépenses de vulgarisation sur des opérations d'aval pour les activités non liées au coton, à savoir, les essais dans les techniques après-récolte pour les céréales et des ouvertures dans le domaine de l'aménagement des terroirs villageois.

2. Corps de la Paix

Le Corps de la Paix/Mali a un Programme de Développement de Petites Entreprises (SED) qui se glorifie d'avoir en ce moment 14 volontaires travaillant à travers quatre organismes homologues: les Chambres de Commerce Régionales, la CMDT, la Direction des Affaires Sociales, et le programme de la CLUSA en zone OHV. En novembre, le programme se sera élargi à 23 volontaires, dont un formateur/consultant en gestion de petites entreprises à la Chambre de Commerce Régionale de Koulikoro.

Le SED considère sa mission comme étant une mission de formation et d'information. Les efforts dans ces domaines avec le programme de la CLUSA ont été en quelque sorte entravés par la concentration dans ce programme sur la formation en alphabétisation fonctionnelle pour laquelle les VCP se trouvent dans une position désavantageuse évidente. L'indépendance du volontaire en tant que facteur humain et formateur est ainsi compromise en quelque sorte, et les VCP tendent le plus à travailler comme consultants. CLUSA maintient cependant que la relation opère très bien quand elle est bien établie et comprise.

3. Services Financiers

Banques

Le partenaire bancaire principal de l'OHV et des AV dans la zone a été la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA). La politique actuelle engage la banque d'entreprendre toute sorte de programme de crédit réalisable se rapportant à l'agriculture. Elle a en effet octroyé un financement pour l'opération décentralisée d'assemblage des équipements agricoles mentionnée ci-dessus. On préfère cependant le crédit de groupe (par exemple à travers les AV) comme comportant moins de risque; et en pratique, la banque ne finance pas les affaires individuelles ou commerciales. Le portefeuille de sélection de la BNDA comprend des prêts pour les cultures, les crédits pour l'embouche, les prêts pour les intrants et les prêts pour les machines agricoles et équipements sociaux. La BNDA a exprimé de la satisfaction avec l'évolution vers un contact direct dans les opérations de crédit entre les AV, la banque et les fournisseurs. Elle a été aussi impressionnée par la qualité des demandes de crédit soumises par les AV dans cette procédure.

Les banques commerciales s'intéressent de plus en plus à traiter avec les Associations Villageoises, surtout que leur cote de crédit s'améliore et que la gamme des activités entreprises s'agrandie. La Table 7 contient une indication de cet intérêt.

Table 7
Octroi de Crédit par les Banques en Zone OHV
(Chiffres de 1990, FCFA x 1000)

Banques	Montant	%
BNDA	175.900	62
BMCD*	43.900	15
BIAO**	64.000	23
Total	283.800	100

* Banque Malienne de Crédits et de Dépôts.

** Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale.

Source: OHV.

Le Marché Financier Informel

Une étude du potentiel de la mobilisation des épargnes avec les groupes d'épargnes et de prêt mutuels traditionnels (tontines) à Bamako a estimé le volume annuel de ces économies entre 30 et 40 millions de dollars (BECIS, sans date). Ce qui équivaut grossomodo à 10% du solde actif annuel des banques à recouvrer auprès du secteur privé. La grande partie de cette masse monétaire circule en une année, investie dans des projets personnels dans l'immobilier, la construction et les petites affaires. Il peut exister jusqu'à 10.000 de ces petits groupes de rotation d'épargnes opérant dans la ville à n'importe quel moment. Le nombre moyen des membres par tontine est environ 13 personnes, et la contribution mensuelle moyenne est environ 7.500 FCFA. De façon intéressante, plus de 25% des membres des tontines de l'étude possédaient un compte ouvert en banque (généralement des comptes de demande de virement direct de salaire), et 10% avaient des comptes d'épargnes.

L'épargne informelle représente un potentiel d'investissement réellement important. Cependant, le degré auquel on pourrait l'exploiter pour le développement agricole n'est pas évident. Pour que les fonds de cette source circulent vers l'agriculture, les bénéficiaires devraient au moins être comparables à ceux disponibles avec les titres fonciers urbains.

4. OPAM/Système d'Information sur le Marché

L'OPAM fut antérieurement l'agence de commercialisation des céréales de l'Etat. Son rôle s'est depuis réduit à la gestion du stock céréalier national de sécurité. On procède de façon régulière à une rotation de ces stocks et l'approvisionnement se fait en partie à travers des achats de grains sur le marché local. Ceci s'accomplit par un appel d'offres. Ce processus de soumission est considéré par les plus gros grainetiers comme étant assez lucratif, et la concurrence pour les contrats de réapprovisionnement semble assez sérieuse. Cependant, ce commerce a un effet relativement faible sur la zone OHV car les commerçants en céréales s'y trouvant semblent être de petits opérateurs économiques qui ne peuvent pas réunir les ressources financières afin de participer au processus de soumission.

Une activité de l'OPAM qui a un grand effet sur la zone OHV aussi bien que sur le reste du pays est le Système d'Information sur le Marché Céréalier (SIM). L'équipe du SIM opère un système d'information et de contrôle sur les prix dans 58 marchés ruraux et urbains à travers le Mali (voir carte). Un marché urbain et trois marchés ruraux dans la zone sont régulièrement étudiés par le SIM. Les données sur les prix sont collectées sur une base hebdomadaire, rassemblées et vérifiées à Bamako, et publiées à la fois par la presse écrite et électronique. Des enquêtes informelles indiquent que les annonces hebdomadaires des prix des grains à la radio et la télévision sont avidement suivies par aussi bien les populations rurales qu'urbaines. SIM prétend que depuis le début de son programme, les prix des céréales ont montré des tendances cycliques stables, les marges

se sont rétrécies et les écarts entre les changements des prix aux producteurs et à la consommation ont été réduits. Certainement, ces allégations auraient un sens du point de vue de l'économiste.

5. Le Secteur Privé

Le Mali a toujours eu un secteur privé actif. Même pendant les périodes de l'Etatisme le plus intense, la grande majorité de petits biens de consommations étaient fournis par la multiplicité de petites firmes et des individus faisant le commerce, souvent de façon informelle, sur le marché local. Pour ce qui intéresse ce rapport, cependant, on citera trois maisons solides de fournisseurs d'intrants agricoles qui jouissent de liens relativement bons et de longue date avec l'OHV, les Associations Villageoises dans sa zone, autres organisations, et l'administration publique. Chacune de ces trois entreprises s'est aussi embarquée dans de nouveaux programmes intéressants et innovateurs dans les domaines de la promotion de la production et du développement du marché.

Services Techniques de Ciba-Geigy

Cette firme est une filiale de la grande compagnie multinationale de produits chimiques agricoles et un des fournisseurs principaux de pesticides et d'herbicides au Mali. Ciba-Geigy a commencé à fournir directement ses produits à plus de 25 AV, essentiellement dans la zone OHV. La compagnie exprime une grande satisfaction quant à la qualité des commandes placées par les AV (en langue nationale). Elle est assez optimiste en ce qui concerne les possibilités d'accroissement de son affaire à partir de cette source. Elle a aussi un plan ambitieux d'expansion et de décentralisation de ces activités. Un service technique et une unité de démonstration sur le terrain basés à Koutiala donnent de l'appui et organisent des démonstrations pendant des Journées Agricoles. Il est prévu qu'une filiale lui appartenant entièrement démarre ses opérations en 1991. Cette agence emploiera au moins quatre commerciaux sur le terrain pendant la première année, et espère ouvrir des moyens d'enmagasinage décentralisés dans deux localités de l'OHV (Bancoumana et Siby). De nouvelles techniques de marché seront mises à l'essai avec les Associations Villageoises, incluant les arrangements de consignation/commission avec les AV ayant la capacité adéquate d'entreposage et de gestion. En 1992/93 Ciba-Geigy pense qu'elle sera capable d'entamer un programme de crédit fournisseur avec les AV qui seront ses meilleurs clients.

COMADIS

Cette firme a gagné l'appel d'offre pour la fourniture d'engrais à l'OHV. Depuis l'année dernière, certaines AV se sont rendues directement à COMADIS pour négocier leurs propres achats d'engrais. Une "union" informelle de 22 Associations Villageoises et trois AV individuelles ont signé un contrat de livraison l'année dernière et COMADIS s'attend à un arrangement similaire cette année. La compagnie pense qu'elle possède un avantage sur la plupart de ces concurrents en ce sens que ces rapports commerciaux avec le fabricant Sénégalais ICS d'engrais lui permet de livrer un produit quelque soit la formule spécifiée par le client. COMADIS vient aussi de créer récemment une petite section de R & D, le Programme Intégré de Démonstrations (PID). Le PID a un budget d'environ 10 millions FCFA et mène des essais "voire et croire" sur les effets de l'engrais sur les variétés améliorées de céréales avec 20 cultivateurs dans trois sites de la zone OHV. Le programme offre aussi des séminaires aux cultivateurs sur des thèmes techniques et commerciaux se rapportant à l'utilisation des engrais. Les séminaires pourront être organisés en collaboration avec d'autres organisations (exemple, CLUSA) ou aux frais de la compagnie elle-même.

ARARA-Mali

Cette compagnie est le fournisseur d'équipements de traction animale et autres types d'équipements agricoles importés. Elle est actuellement sous contrat pour la fourniture d'équipements semi-finis pour l'assemblage à l'atelier de forgerons de Djoliba. En plus de la fourniture de matériels, ARARA a fourni un certain appui technique à l'opération d'assemblage. Bien que ce programme ait connu quelques problèmes en termes de retards accusés sur les délais de livraison, il demeure une initiative prometteuse. Cependant, un effort considérable reste encore à déployer pour engager davantage le fournisseur dans la gestion de l'atelier.

CONCLUSIONS

1. Associations Villageoises

Les activités des AV, plutôt d'être de nature relevant purement du secteur privé, sont typiquement orientées vers l'amélioration des infrastructures et fonds sociaux villageois. Dans un vrai sens, les Associations Villageoises sont des acheteurs et utilisateurs de plus de genres de biens et services qu'elles ne vendent ou fournissent. Par exemple, elles fournissent un produit d'exportation de base -- le coton -- et un bien de consommation principal - les céréales graines. En retour, il existe une demande pour les services financiers (crédit), différents types et quantités de facteurs de production, le capital d'exploitation sous forme de machines agricoles et d'animaux de trait, services de commercialisation et une longue liste de petits biens de consommation qui entrent dans l'amélioration de la qualité de la vie rurale. Au lieu de consacrer inutilement le temps et l'effort pour inverser cette équation (c'est-à-dire investir dans la diversification des cultures et l'amélioration des structures de commercialisation des AV elles-mêmes), il serait plus efficace de raffiner et augmenter les avantages de la situation comme telle.

Comme on a déjà vu, le secteur privé est plus compétant pour se spécialiser dans la provision des biens et services -- commercialisation des grains, transport, vente et réparation des équipements, etc. On devrait laisser ces activités au secteur privé. Le rôle de l'AV est éminemment organisationnel en essence. Jusqu'à maintenant, il a été grandement consacré à l'organisation de la production du coton. Les quelques 700 villages qui ne se sont jusqu'à présent pas organisés en Associations Villageoises présentent un plus grand défi et une opportunité pour l'OHV que les relativement peu qui l'ont fait. En fait, l'OHV doit identifier un centre d'intérêt pour la vulgarisation qui pourrait faire participer ces villages "non-organisés". Le thème existe déjà sous la forme du mandat de Gestion des Ressources Naturelles dans le projet DHV.

Les cultivateurs peuvent et feront certains investissements pour l'amélioration de la productivité de leur base de ressources s'il existe du stimulant dans ce sens. Beaucoup d'investissements de rehaussement de la productivité des ressources sont cependant de nature sociale (conservation de la terre et de l'eau, gestion de bassins versants, développement de l'irrigation, etc.), et ceux-ci nécessitent des structures socio-économiques de base qui faciliteront leur mise en oeuvre. Ces structures fondamentales comprennent les politiques sur l'utilisation de la terre, les taxes et les impôts, mais aussi, du fait que la plupart des besoins en investissements sont au dessus des moyens du villageois moyen, on a besoin d'une structure organisationnelle fortement orientée vers la gestion de l'utilisation locale de la terre. Les Associations Villageoises peuvent satisfaire ce besoin. Le prétexte politique de leur mise en place doit être changé cependant. Au lieu d'être des moyens organisationnels pour la réalisation de certains buts administratifs --à savoir l'augmentation de la production de coton ou développement d'un sous-secteur de coopératives, l'organisation AV doit viser l'accomplissement d'objectifs locaux qui contribuent à la réalisation des buts nationaux.

2. Le Secteur Privé

La promotion des activités du secteur privé dans le développement de la zone OHV devrait être considérée en termes de la suppression des obstacles à sa participation. Les plans d'expansion d'organisations telles que Ciba-Geigy et COMADIS sont une évidence en faveur de cette approche. Les résultats de la libéralisation du marché céréalier le sont encore plus. De plus, on doit prendre des mesures positives pour promouvoir l'accès du secteur privé au financement de ses opérations et aux nouvelles dispositions d'octroi de crédit (exemple crédit octroyé par le fournisseur). De fond en large, celles-ci sont des mesures légales et de politique et nécessitent un certain degré de volonté politique.

Les preuves disponibles émanant d'études empiriques d'industries légères dans d'autres pays en voie de développement supportent le point de vue que l'industrie légère produisant de petits biens de consommation est hautement efficace, adaptable et donne des taux d'emplois ruraux importants non liés à l'agriculture. Afin de promouvoir le développement poussé de l'industrie légère dans la zone, l'OHV devrait continuer l'application des politiques encourageant la croissance de ce secteur. Pour réaliser une telle croissance, les politiques nationales régissant l'investissement, le commerce, le crédit et autres politiques ont aussi besoin d'être impartiales à l'égard de la petite industrie. Les politiques qui font la promotion d'une hausse rapide du revenu agricole (à savoir la politique du prix des produits agricoles et autres mesures visant l'augmentation du revenu de petits exploitants) peuvent donner un stimulant puissant pour la croissance de l'industrie légère à travers l'augmentation de la demande pour les produits de l'industrie. Des programmes innovateurs de crédit et l'assistance non financière aux petites entreprises dans les domaines tels que la commercialisation, l'amélioration des procédés techniques, la gestion et la comptabilité financière ont connu du succès dans beaucoup de milieux dans les pays en voie de développement, particulièrement quand on se base sur des données de recherche fiables sur les besoins des industries légères existant dans la région (Liedholm & Mead, Op.Cit.).

Pour le moment, il est concevable qu'un rôle intermédiaire soit nécessaire afin de ne pas exposer trop rapidement les AV au "contact avec les réalités du marché" et d'aider à créer un "rythme d'initiative". L'OHV devrait logiquement garder son rôle dans la production et la commercialisation du coton. Ceci constitue en fait la plus rémunératrice de ses activités, comme l'atteste un coup d'oeil sur le bilan annuel. Les bénéfices de la commercialisation du coton peuvent être utilisés pour financer les activités de vulgarisation de l'OHV. Mais ces activités doivent être fortement dirigées vers de nouveaux sujets dans le domaine des ressources naturelles et la gestion des terroirs villageois. Les AV peuvent effectuer beaucoup de sujets spécifiques de vulgarisation des cultures et la plupart de la collecte de données comme le font les agents de l'OHV.

Le rôle intermédiaire de l'OHV devrait être éliminé dans les domaines de:

- la réparation des machines;
- des Services financiers;

- la Fourniture en intrants;
- des Services de Commercialisation pour les cultures autres que le coton et le tabac;
- du Transport.

Il importe de réitérer à ce stade que le système privé de commercialisation des céréales marche sans à-coups et efficacement dans la zone OHV et offre les encouragements nécessaires pour la production. En aucun cas, la commercialisation des céréales devrait être administrativement transférée d'une manière ou d'une autre aux Associations Villageoises.

3. Dévolution des Activités de l'OHV

Pour que l'OHV se concentre sur ces activités qu'elle mène le mieux -- achat de coton et formation dans la vulgarisation -- d'autres activités devront être déléguées à d'autres organisations. Un élément important de ce processus de dévolution sera l'accès à l'information. Comme déjà mentionné, l'information sur le marché en termes de prix des principaux produits est généralement disponible à travers le programme du SIM. D'autres possibilités de prévision existent à travers le Système d'Alerte Précoce (SAP) qui offre l'accès à des données coordonnées sur la météorologie, la production, et la protection des cultures qui sont vitales pour la planification au niveau aussi bien macro que micro-économique. Il faut fournir un effort supplémentaire pour faire circuler cette information comme c'est le cas avec le programme SIM.

Un domaine important où on a besoin de plus d'information est le secteur privé en milieu rural. On a déjà mentionné l'importance du programme de formation en gestion de la CLUSA pour les AV. Il serait très judicieux si le Programme SED du Corps de la Paix, actuellement rattaché à la CLUSA, pouvait s'orienter vers une fonction plus spécifique se rapportant à la petite entreprise. En d'autres termes, les efforts des volontaires du SED se seraient déployés le mieux en travaillant dans les petites activités privées au niveau du village qui viennent en complément au travail essentiellement organisationnel des AV. Une bonne première mesure serait une sorte de recensement du secteur privé informel dans la zone OHV. Les données d'un tel recensement pourraient s'utiliser dans la détermination des activités relevant de la catégorie petite entreprise personnelle et lesquelles seraient plus utilement menées dans le cadre du village ou d'une coopérative. Il serait alors possible de faire une meilleure démarcation des domaines pour lesquels la formation en gestion serait donnée de façon plus appropriée par le SED (individuellement) ou par la CLUSA (AV).

La formation en gestion de la CLUSA a déjà fait preuve de son importance en donnant aux responsables et membres des Associations Villageoises les moyens d'effectuer leurs propres opérations de crédit et d'intrants. Dans un nombre de cas qui va croissant, ces responsables (animateurs) se chargent aussi du gros de l'effort de vulgarisation pour l'AV. Les données sur l'application des principales pratiques culturelles dans la table suivante indiquent que celles-ci sont largement bien assimilées.

Table 8

Zone OHV
Utilisation de la Terre & Pratiques Culturelles
(Récolte 1990)

Culture	Sup ('000 Plant. ha)	% Herbicide			Engrais %	Fumier (%)	Pesti- cides%
		1x	2x	3x			
Mil/Sorg	119,6	90	39	13	-	39	-
Mais	11,8	85	46	11	33	40	-
Riz	3,6	82	14	-	-	-	-
Arachide	13,9	86	32	-	-	-	-
Coton	10,5	98	57	9	92	10	33
Autres	1,0	-NA-	-NA-	-NA-	-NA-	-NA-	-NA-
Totaux	160,4	90	27	11	9	33	2

Source: OHV: Relevé Technique des Semis et Entretien Culturels,
No. 8, 20 Août, 1990.

La grande part de responsabilité de promotion de ces thèmes peut probablement être transférée aux AV. En outre, les programmes de formation pour les membres des Associations Villageoises et les tenants du bureau devraient incorporer des éléments de collecte de données agricoles. Non seulement ceci soulagerait les agents de l'OHV des tâches les plus banales dans ce domaine (estimations des zones, production et rendements de cultures principales) mais il donnerait aux AV elles-mêmes une meilleure connaissance de certains des paramètres de planification et de développement de leur village.

RECOMMANDATIONS POUR UNE STRATEGIE DE PRIVATISATION EN ZONE OHV

1. Objectif

L'objectif primordial des actions de privatisation entreprises par l'OHV devraient être l'approvisionnement des villages en de meilleurs services à moindres coûts. Comme il a été indiqué, les firmes du secteur privé ont manifesté la volonté et la capacité de satisfaire les besoins des cultivateurs, particulièrement dans le domaine de l'approvisionnement en facteurs de base de la production. L'expérience que l'OHV a acquise dans la conclusion de contrats pour les biens et services est en train d'être transférée aux Associations Villageoises à travers le programme de la CLUSA. Quelques problèmes restent à résoudre, particulièrement dans les domaines plus compliqués tels que la fabrication et la réparation locales des machines agricoles. Il est cependant recommandé de poursuivre le programme d'essai de l'OHV à Djoliba afin d'obtenir davantage d'expérience et de compréhension des problèmes de mobilisation et de maintien du fonds de roulement pour ce type d'entreprise.

Tel indiqué ci-dessus, l'information est l'un des principaux éléments d'une économie s'opérant sans secousses, surtout quand il s'agit du secteur privé. Il est donc recommandable qu'une étude soit menée pour dégager l'envergure du secteur privé informel en zone OHV et la portée approximative de ses activités. Cette activité peut être accomplie par l'équipe SED du Corps de la Paix travaillant en ce moment dans la zone. Le recensement devrait fournir l'information pertinente pour faire mieux se concentrer les actions du SED sur cette section de l'économie rurale de la région. L'étude pourrait servir de base à un séminaire de suivi au cours duquel on présenterait les résultats des recherches et dégagerait une stratégie pour une approche plus efficace aux problèmes du secteur informel rural.

2. Stratégie

Les plans de réduction de personnel dans la Section Crédit de l'OHV pourraient donner une excellente occasion de mise à l'essai d'un programme de développement de micro-entreprises. L'objectif d'un tel programme serait de réorienter les efforts de formation et les fonds de réinsertion vers le développement de petites exploitations agricoles basé sur la continuité de l'approvisionnement des intrants aux AV de la zone. Le programme intégrerait des alternatives multiples. Celles-ci dépendraient des facteurs qu'on aurait localisés tels que l'existence d'une AV, une expérience passée des AV et des agents de crédit avec les fournisseurs du secteur privé et le niveau de confiance/confidence entre les parties intéressées.

Programme Expérimental de Réinsertion dans le Secteur Privé

Le programme test est conditionné à l'hypothèse que la plupart de l'infrastructure (à savoir les magasins ruraux) et du personnel (notamment les agents de crédit installés dans les villages) actuels de l'OHV seront capables d'accomplir les mêmes tâches dans un contexte de secteur privé. De plus, on suppose qu'il existe une demande suffisante pour les produits (intrants agricoles et possibilités d'emmagasinage) et les services (gestion du crédit et des stocks) pour justifier la provision continue de ces biens et services dans un cadre privé.

Il existe différents scénarios possibles pour atteindre les objectifs de ce programme:

- Achat au comptant ou achat à bail des magasins et stocks par l'entreprise du secteur privé (ex. Ciba-Geigy);
- Achat ou location à bail des locaux par une AV, un agent de crédit seul, ou un groupe d'agents de crédit;
- Embauche directe de(s) l'agent(s) de crédit par l'AV ou la firme privée;
- des arrangements de vente sur commission entre agents de crédit et les fournisseurs privés et/ou les AV;
- Transfert direct de l'agent de crédit de l'OHV pour effectuer le même service pour une banque locale ou une entreprise du secteur privé, etc.

La première priorité en procédant au lancement d'un programme pour tester la viabilité des hypothèses ci-dessus serait l'identification de tous les participants potentiels et une étude rapide de leurs attitudes envers les divers résultats possibles. Les agents de crédit de l'OHV licenciés sont un cible évident pour former un groupe de participants. Il faudra effectuer une étude sur les attitudes d'autres parties intéressées. Celles-ci incluraient les AV, les banques, les fournisseurs du secteur privé, etc. Une bonne sélection d'entreprises et d'organisations à étudier comprendrait les fournisseurs et clients actuels et anciens de l'OHV.

L'OHV devra, de toute nécessité, procéder à un inventaire et une évaluation immédiates et raisonnables de toute propriété ou matériel physique à vendre en vue de la réduction des frais généraux, à savoir les magasins ruraux, les bureaux, maisons ou stocks. L'évaluation servira de base au prix de cession de "l'affaire" ainsi que de tous calculs de son potentiel de revenu éventuel pour l'acheteur.

Formation pour le Réembauchage

L'OHV est entrain d'établir un programme de formation pour la réinsertion des quelques 40 agents de crédit agricole prévus pour être licenciés sous les termes du projet DHV. Pour l'instant, le programme de formation propose des cours de courte durée sur la comptabilité générale, la gestion des stocks, les banques, le commerce et l'administration. Les stagiaires seront repartis en quatre groupes et suivront alternativement les cours dans trois centres différents: Kati, Bancoumana, et Ouélessebougou. Il existe trois périodes possibles pour les sessions de formation: décembre/janvier, mai, ou août/septembre.

On doit déployer tout l'effort possible pour rassembler les stagiaires et les employeurs potentiels au cours de la session de recyclage. Ainsi, dans la mesure du possible, le programme de formation devrait inclure toutes les parties concernées identifiées dans l'étude sur les attitudes. Certains parmi ceux-ci ont des programmes de formation et de recrutement en cours qui pourraient bien juxtaposer l'exercice de l'OHV. On devrait ajouter à la liste des sujets à enseigner dans le cours de formation une brève séance dans la gestion de petites entreprises rurales. La Chambre de Commerce, qui a manifesté son intention de participer au programme de formation, a déjà donné de tels cours. Avec l'arrivée d'un volontaire à la Chambre de Commerce de Koulikoro, un appui additionnel de la part du Programme de Développement de Petites Entreprise (SED) du Corps de la Paix sera possible. On devrait aussi presser les AV à envoyer des observateurs aux séances de formation dans leur zone du moment qu'elles pourraient être les principaux bénéficiaires.

Une partie du programme de la formation de réembauchage devrait se consacrer aux utilisations possibles des fonds de réinsertion. On pourrait diviser les stagiaires en de petits groupes pour des séminaires conçus pour identifier et analyser un certain nombre des meilleurs usages théoriques des fonds qui seront éventuellement mis à leur disposition. Ces analyses devraient s'orienter autour des scénarios cités ci-dessus. (Ce processus peut exiger la participation d'un expert absolument spécialisé dans la formation de groupe). La présence d'éventuels employeurs du secteur privé et des AV serait aussi très souhaitable à ce stage.

Exécution

Le Programme Expérimental commencerait sérieusement après l'achèvement du programme de recyclage et le licenciement de personnel. A ce stade, l'OHV devrait avoir:

- Identifié au moins un magasin rural à vendre/louer à bail à un client du secteur privé;

- Identifié au moins une AV prête à employer un ou plus d'agents de crédit sur la base essai/expérimentation, soit directement ou à la commission en tant que gestionnaire des provisions d'intrants pour l'AV;
- Identifié un ou plus de stagiaires dans le but d'utiliser ses (leurs) fonds de réinsertion pour mettre sur pieds ou acheter une entreprise rurale de prestation de services agricoles;
- Identifié au moins une entreprise du secteur privé ou une banque prête à embaucher un agent de crédit licencié soit directement ou à la commission dans un rôle de prestation de services agricoles;
- Identifié au moins une banque voulant sérieusement prendre en considération une demande de crédit impliquant un ou plus des objectifs/scenarios du test...

A ce stade, le test deviendrait un exercice d'encadrement pour mesurer le niveau de succès de chacun des scénarios de privatisation entrepris. L'OHV devrait encadrer au moins les exercices identifiés comme résultats directs de sa propre intervention (à savoir les phases de formation et d'intégration décrites ci-dessus). Il conviendrait surtout que l'OHV encadre autant de ces expériences de relance possibles de personnel licencié, mêmes celles impliquant des activités non prévues dans les scénarios du test. La dernière étape serait une évaluation du test basée sur les paramètres à définir par l'OHV/DHV.

L'Approche de Vulgarisation de l'OHV.

Le meilleur stimulant pour un secteur privé dynamique est un marché actif et croissant. Pour la zone OHV, ceci signifie une production continue d'une diversité de produits agricoles commercialisables. Comme déjà indiqué, les cultivateurs de la zone sont capables de maîtriser les aspects techniques de la production.

Ils ont aussi montré, à travers leurs Associations Villageoises, qu'ils sont prêts à augmenter leur participation directe dans le domaine des services de finances. Ce qui est à la base de toute hausse de la production et l'implication subséquente avec le marché, cependant, est une base de ressource stable et productive. Les cultivateurs savent que les ressources techniques peuvent créer des ressources financières, et ils sont "très conscients des contraintes que le manque de ressources technique place sur la productivité et le revenu aussi bien du ménage que de la communauté" (McCorkle, Op. Cit., p. 76.). C'est à ce stade que l'OHV doit prendre l'initiative en réorientant sa politique de vulgarisation vers une politique de gestion des ressources villageoises.

Une telle réorientation va bien au-delà d'une simple addition au paquet de vulgarisation de quelques thèmes sur la conservation. On doit adopter une approche systématique qui considère le cultivateur et le village comme une ressource fondamentale et un partenaire au lieu d'être un cible. La démarcation des Unités Villageoises de Gestion des Ressources Naturelles peut alors commencer par les villageois eux-mêmes avec la participation du personnel de vulgarisation en tant qu'assistant technique. L'identification

de divers petits projets d'infrastructure en résultera inévitablement. Voir Hijkoop et. al. (1989) pour une description pas à pas de la manière par laquelle un tel programme fut établi dans la zone CMDT.

Tel mentionné ci-dessus les besoins de développement de l'infrastructure villageoise vont bien au-delà de la construction de magasins et de dispensaires, et comprend la gestion des bas-fonds, le profilage, le reboisement, la conservation du sol et de l'eau, etc. Ces types de structures nécessitent un effort organisationnel et financier considérable. L'organisation et la démarcation des Unités Villageoises de Gestion de Ressources Naturelles et la préparation subséquente du plan général de la Gestion du Terroir Villageois seront une condition nécessaire pour l'élaboration des propositions de financement de projets de développement d'infrastructures villageoises. Cette approche a l'avantage additionnelle de donner un cadre de vulgarisation séant aux organisations villageoises qui ne dépendent d'aucun produit particulier (notamment le coton).

Formation.

La formation des responsables et membres des Associations Villageoises est l'un des volets les plus importants de l'actuel projet DHV. Une formation continue en gestion et l'extension du programme au-delà de son cadre actuel dépendent aussi de la capacité à joindre ces villages qui ne sont pas nécessairement intéressés à former une AV se concentrant uniquement sur la production du coton. Les thèmes principaux de formation du programme de la CLUSA - alphabétisation fonctionnelle et gestion des affaires -- peuvent s'appliquer à toute organisation villageoise, en fait à toute activité agricole. On doit examiner sérieusement les moyens par lesquels le présent programme de formation de l'OHV peut être propagé au-delà du cadre officiel de l'AV et comment incorporer plus de formations en méthodes de vulgarisation du développement rural, la collecte de données agricoles et l'information technique pour les animateurs des AV (voir aussi, McCorkle, Op. Cit., p. 74 ff.).

Projet de Développement de la Haute Vallée (DHV)

Secteur	Population	Nbr. Villages	Nbr.AV	Nbr.Fermes
Koulikoro	53.800	120	4 (4)	6.400
Sirakorola	57.500	130	-	6.300
Banamba	58.700	80	-	5.000
Boron	51.200	95	-	3.400
Kangaba	56.000	65	12 (11)	3.100
Kati	66.000	80	7	5.800
Gouani	24.500	40	19 (16)	2.100
Bancuomana	41.600	55	12 (9)	2.200
Ouelessebougou	40.800	85	46 (32)	2.700
Dangassa	53.400	75	21 (18)	4.200
Totaux	503.500	825	121 (95)	41.200

Source: OHV, Section Statistiques. Les Parenthèses indiquent les AV reconnues par l'OHV.

**OHV - Balance Théorique des Céréales
(Chiffres en TM)**

Récolte	Moyen. 1980-90	1989/90
Production Céréalière Sous Forme Comestible*	99.500 84.000	125.600 106.000
Consommation Céréalière dans la Ferme:		
(1) Basse Hypothèse	73.300	82.500
(2) Grande Hypothèse	80.000	90.000
Surplus Commercial:		
(1) Bas	10.700	23.500
(2) Haut	4.000	16.000

* Réduite pour la reservation de semence, la mouture, et les pertes dues à l'entreposage (coefficient de 0.35 pour les gros grains, 0.65 pour le riz).

- (1) 165 kg/personne.
(2) 180 kg/personne.

Zone OHV
Utilisation de la Terre et Pratiques Culturelles
(Récolte 1990)

Cultures	Sup. ('000 Plant. ha)	% Herbicide			Engrais %	Fumier (%)	Pesti- cides%
		1x	2x	3x			
Mil/Sorg.	119,6	90	39	13	-	39	-
Maïs	11,8	85	46	11	33	40	-
Riz	3,6	82	14	-	-	-	-
Arachide	13,9	86	32	-	-	-	-
Coton	10,5	98	57	9	92	10	33
Autres	1,0	-NA-			-NA-	-NA-	-NA-
Totaux	160,4	90	27	11	9	33	2

Source: OHV: Relevé Technique des Semis et Entretiens Culturels,
 No. 8, 20 Août., 1990.

Gestion du Credit

Récolte	Crédit Total (FCFAX1000)	Géré par les AV	%	Géré par L'OHV	%
1984/85	131.801	27.623	21	104.178	79
1985/86	209.224	85.682	41	123.542	59
1986/87	256.137	136.820	53	119.317	47
1987/88	307.019	176.121	57	130.898	43
1988/89	397.863	263.711	67	134.152	33
1989/90	409.996	297.732	73	112.264	27

Source: OHV, Bilan et Annexe.

Production des Cultures et Utilisation de la Terre

Cultures		Moy.80-85	86/87	87/88	88/89	89/90
Mil/ Sorgho	(ha)	90.300	101.000	100.000	105.750	112.200
	(T)	67.700	93.000	92.900	113.300	108.200
Maïs	(ha)	11.200	12.200	11.200	11.700	11.400
	(T)	12.300	19.000	16.550	14.100	13.600
Riz	(ha)	3.000	3.100	3.500	3.000	3.700
	(T)	2.550	2.900	3.250	3.200	3.400
Coton	(ha)	6.800	6.050	7.300	9.200	9.800
	(T)	6.600	7.100	9.500	10.300	11.500
Arachide	(ha)	10.500	10.800	10.400	11.200	12.100
	(T)	8.400	9.500	11.000	11.600	11.000
Tabac	(ha)	200	215	250	250	240
	(T)	270	400	450	500	450
Total	(ha)	122.000	133.400	132.700	141.100	149.500

Source: OHV, Division Statistiques.

Octroi de Crédit par les Banques en Zone OHV (FCFA x 1000)

Banque	Montant	%
BNDA	175.900	62
BMCD*	43.900	15
BIAO**	64.000	23
Total	283.800	100

* Banque Malienne de Crédits et de Dépôts.

**Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale.

ANNEXES

ANNEX I

OHV
Balance Commerciale
 (Chiffres de 1986/87, x 1000 FCFA)

Item	Revenues	%	Expenditure	%	Balance
Commercialis.					
Coton	812.300	54	585.700	37	226.600
Tabac	158.700	11	84.700	5	74.000
Engrais	214.600	14	252.400	16	(37.800)
Equip. Agr.	37.000	2	30.900	2	6.100
Autres	107.200	7	93.100	6	14.100
Subvention	143.600	10	1.200	-	142.400
Remises	-	-	4.400	-	(4.400)
Frais de					
Service	1.200	-	37.700	-	(36.500)
Carb. & Lub.	9.800	1	31.000	2	(21.200)
Entretien					
Véhicule	-	-	74.500	5	(74.500)
Transport	-	-	73.700	5	(73.700)
Personnel	-	-	201.500	13	(201.500)
Gestion	-	-	41.600	3	(41.600)
Autres	4.300	-	-	-	4.300
Intérêt	3.300	-	1.500	-	1.800
Taxes	-	-	100	-	(100)
Amortissement	-	-	69.000	4	(69.000)
Totaux	1.492.000	100	1.583.000	100	(91.000)

Source: OHV, "Bilan et Exercice, 1988-89".

(Chiffres de 1988/89 x 1000)

Désignation	Recettes	%	Dépenses	%	Solde
Commercialis.:					
Coton	1.143.400	56	840.000	42	303,400
Tabac	199.200	10	107.400	5	91.800
Engrais	293.300	14	277.900	14	15.400
Equip. Agr.	27.100	1	30.400	2	(3.300)
Autres	133.700	6	122.600	6	11.100
Subvention	242.200	12	4.600	-	237.600
Remises	-	-	7.100	-	(7.100)
Frais de Service	1.900	-	43.100	2	(41.200)
Carbur. & Lub.	13.000	1	13.250	1	(250)
Entretien Véhicule	-	-	30.900	2	(30.900)
Transport	-	-	193.300	10	(193.300)
Personnel	-	-	207.500	10	(207.500)
Gestion	-	-	41.900	2	(41.900)
Autres	50	-	-	-	50
Intérêt	4.300	-	1.900	-	2.400
Taxes	-	-	50	-	(50)
Amortissement	-	-	94.400	4	(94.400)
Totaux	2.058.150	100	2.016.300	100	41.850

Source: Ibid.

Frais de Transport du Coton

Récolte	Quantité (T)		Frais de Transport (FCFA x 1000)			
	Privé	OHV	Privé	OHV	Coût/T	Total
1985/86	0	5.500	0	97.500	17.760	97.500
1986/87	0	6.900	0	122.400	17.760	122.400
1987/88	1.240	8.000	10.000	148.700	17.128	158.800
1988/89	7.700	2.200	113.500	39.200	15.500	152.750
1989/90	11.300	0	109.000	0	9.675	109.000

Source: OHV, "Rapport sur la Privatisation du Transport des Produits Agricoles en Zone OHV", Commission de Privatisation, Juillet, 1990.

Développement des Associations Villageoises en Zone OHV

Récolte	Nombre d'AV Mises en Place
1982/83	2
1983/84	6
1984/85	11
1985/86	11
1986/87	16
1987/88	13
1988/89	21
1989/90	10
1990/91	25
 Total	 115
Moyenne/An	13

Bibliographie et Références

BECIS, "Marché Financier Informel: Etude en Milieu Urbain (Bamako) et en Milieu Rural", Bureau d'Etudes, de Conseil et d'Interventions au Sahel/USAID, sans date.

Cereals Market Restructuring Program, PAAD 688 - 0241, USAID/Bamako, 1987.

DeSoto, H., Constraints on People: The origins of Underground Economies and Limits to Their Growth, Instituto Libertad y Democracia, Undated Monograph.

Egg, J., Echanges Régionaux, Commerce Frontalier, & Sécurité Alimentaire en Afrique de l'Ouest, OCDE/CILSS, June, 1988.

Enquête Agricole de Conjoncture - 1987, DNSI, Rep. of Mali.

Enquête sur les Dépenses des Ménages Urbains, Résultats Définitifs, DNSI, Rep. of Mali, Jan., 1989.

Falloux, F., & A. Mukendi, "Lutte contre la désertification et gestion des ressources renouvelables dans les zones sahélienne et soudanienne de l'Afrique de l'Ouest", World Bank, Document Technique No. 70F, 1988.

FEWS, Mali Bulletin, FEWS/USAID, Bamako, Mar., 1989.

Grant, W. & Petr Hanel, A Study of the Business Climate in Mali, USAID/DAI, Sept., 1988.

Hijkoop, J., P. Van Der Poel, et al., "Mali Sud: D'un aménagement anti-érosif des champs à la gestion de l'espace rural", CMDT/Institut Royal des Tropiques (Netherlands), Bulletin 317, 1989.

Hyden, G., No Shortcuts to Progress: African Development Management in Perspective.

Kantao, A. et Al., Etude sur la Promotion des Céréales Locales au Mali, Rapport de l'Equipe Nationale de PROCELOS du Mali, 1988.

Leidholm, C. & D. Mead, Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications, Michigan State University International Development Paper No. 9, East Lansing, 1987.

McCorkle, C., Farmer's Association Study: Opération Haute Vallée II, Mali, Checchi Inc./USAID, Dec., 1986.

1/2

McKenzie, J., Crédit pour le Secteur Informel: Expérience en Matière de Prêts Accordés au Secteur Informel et Problèmes Posés par son Institutionnalisation au Sénégal, Conférence sur le Secteur Informel, USAID, Avril, 1989.

OHV, "Bilan et Annexe, Exercice 1988-89".

_____, "Inventaire et Evaluation des Ressources de la Zone OHV", Vol. 1, Rapport Technique, PIRT, 1989.

_____, "Rapport d'Avancement du Projet", No.1, Projet DHV, Nov. 1989.

_____, "Rapport Final: Evaluation du Projet <<Test d'Approvisionnement des Besoins en Matériel Agricole de la Haute Vallée par un Privé Malien>>", 1988.

_____, "Rapport sur la Privatisation du Transport des Produits Agricoles en Zone OHV", Commission de Privatisation, Juillet 1990.

_____, "Renseignements Techniques sur la Campagne Agricole 1989/90".

Plan Quinquennal de Développement Economique et Social: 1987-1991, Vol. I: "Le diagnostique de la situation socio-économique et les grandes orientations", Min. Plan/DNSI, Rep. of Mali, Feb. 1988.

Prindle, Deborah Z., Malian Urban Profile, USAID/Bamako, 1984.

Récensement Général de la Population et de l'Habitat, Bureau de Récensement, Rep. of Mali, Jul., 1987.

SIM, "Bulletin d'Information sur le Marché Céréalié en République du Mali", No. 5, Juil.-Sept., 1989.

_____, "Rapport Mensuel", Juin., Juil. 1990.

_____, "Rapport Hebdomadaire", 4eme Semaine, Août, 1990.

Sundberg, S. & V. D'Agostino, Household Production and Income Strategies as Indicators of Consumption Security in South Central Mali, Ag. Nutrition Linkage Workshop, Feb. 1990.

Weber, F., Preliminary Indicators for Monitoring Changes in the Natural Resource Base, USAID Program Design Methodology # 14, Feb. 1990.