

CENTRE AGRO-ENTREPRISE
Mali Sustainable Economic Growth

RAPPORT ANNUEL ; TROISIEME ANNEE (2000 – 2001)
Contract No. 624-C-00-98-00012-00

Remis à:
U.S. AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT

Par:
CHEMONICS INTERNATIONAL INC.
1133 20th Street NW
Washington, DC 20036
Rue 124, Porte 310, Korofina Nord
BP 34, Bamako, Mali

et

Winrock Inc

Fintrac Int

Février 2002

Table des Matières

RESUME

I

INTRODUCTION

II

ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT DES FILIERES AGROALIMENTAIRES

Recherche de nouvelles opportunités pour les
produits d'élevage

Recherche de nouvelles opportunités pour la
Pomme de terre

Recherche de nouvelles opportunités pour le riz

III

APPUIS AUX AGRO-ENTREPRISES, GROUPEMENTS & ASSOCIATIONS

Appuis pour amélioration de la disponibilité
de l'information

Renforcement des capacités des agro-entrepreneurs

Activités de communication de CAE

Appuis en développement d'entreprise et accès
au financement

IV

AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT DE L'AGROBUSINESS

Appuis institutionnels à l'IER et LCV

Renforcer les capacités des institutions et
associations de professionnels

Développement du commerce de produits agroalimentaires
aux niveaux national, sous-régional et international

V

FONDS DE PARTENARIAT

VI

SUIVI-EVALUATION DES ACTIVITES DU WORKPLAN

ANNEXES

Résumé

Ce rapport présente le bilan des activités réalisées durant la période d'octobre 2000 en septembre 2001 par le Centre Agro Entreprise. Durant cette troisième année, les efforts du Centre ont été particulièrement concentrés sur *l'amélioration de la transformation* et de *la commercialisation des produits agroalimentaires*. Les produits qui ont fait l'objet d'appuis dans le cadre de programmes intégrés de développement des filières ont été les suivants :

- Filière élevage : commerce du bétail sur pied et aliments bétail/volaille.
- Filière fruits et légumes et produits alternatifs : la mangue, la pomme de terre et l'échalote ;
- Filière céréales : le riz, le maïs et le mil/sorgho.

Au-delà de ces produits agroalimentaires, le dispositif de Services de Soutiens aux Entreprises (SSE) de l'Unité Développement d'Entreprises a permis de prendre en charge les dossiers de création ou de développement des entreprises (Plans d'affaires) qui traitent d'autres produits appelés Nouvelles opportunités comme le Karité, le Miel, le Lait, le Pois sucré, etc.

La mise en œuvre de certaines activités de promotions des filières agroalimentaires à nécessiter l'organisation de *tests de démonstration* et des *projets pilotes* dans le souci d'un transfert de compétences au niveau des agro entrepreneurs.

Les tests de démonstrations de bonnes pratiques de transformation ou de conservation et de vente des produits sont considérés par le Centre comme des stratégies valables pour aboutir à un changement de comportement au niveau des acteurs du secteur de l'agro business. Dans l'objectif de diffuser les résultats de ces tests à un grand nombre d'agro entrepreneurs, ils ont été soutenus par *un programme de communication* (confection et diffusion de bulletins, réalisation et diffusion de microprogramme et magazines, organisation de séminaires et ateliers).

En matière de *développement d'entreprise* (renforcement des capacités, recherche de financement, appui-conseil en gestion d'entreprise), les acquis des deux premières années ont été consolidés lors de la troisième année. Des liens plus étroits ont été créés entre les *activités de développement des filières* et celle de la *promotion des entreprises* considérées comme des activités transversales qui recourent toutes les filières.

Ainsi, dans l'objectif de mieux conduire les tests de démonstration et projets pilotes, *des plans d'affaires* ont été élaborés au profit des bénéficiaires de ces activités, afin de créer des liens de collaboration entre eux et les institutions financières. Par ailleurs, une assistance conseil permanente a été octroyée par l'équipe technique du Centre appuyée par ses partenaires sous contractants, toujours au profit des bénéficiaires des tests et projets pilotes.

Dans le cadre de cette assistance conseil du Centre, un *réseau de cabinets conseils, bureaux d'études* et de *consultants* a été constitué afin d'inscrire les activités du Centre dans la durabilité à travers le transfert de compétences aux structures locales. Il s'agit aussi à ce niveau, d'un rôle de renforcement des capacités par la formation des formateurs. Le CAE a pour rôle d'aider les membres du réseau dans l'élaboration de *Plans d'affaires bancables*, des *modules de formations* en gestion d'entreprises, etc., de faire les *suivis post formation* pour s'assurer de la qualité des contenus et du réinvestissement par les agro-entrepreneurs des connaissances acquises lors des formations.

Pour le *volet formation*, l'accent a été mis sur le renforcement des capacités des entrepreneurs dans les domaines des techniques de production et technologies de transformation au détriment de la formation plus générique en gestion comptabilité. Toutefois, ces dites formations ont été maintenues pour enseigner les modules déjà entamés.

Enfin, La collaboration avec l'IER a été consolidée en matière d'amélioration de l'environnement de l'agro business. Ce qui a permis d'impliquer d'avantage les Laboratoires (LTA et Labo de nutrition) de cette institution dans l'exécution des tests de démonstration du Centre. Les activités de renforcement du secteur privé et d'amélioration du commerce sous régional ont été poursuivies. Une étude diagnostique sur le secteur de l'agro business a été réalisée en collaboration avec le Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Transports (MICT), qui a abouti à l'élaboration d'un *Plan d'action* pour la promotion des filières agroalimentaires et de *fiches promotionnelles* pour les *projets porteurs*.

A l'image des années précédentes, le *Fonds de Partenariat* a été un mécanisme qui a permis au CAE, à travers *la sous-traitance*, de contribuer à créer et entretenir une certaine dynamique et d'atteindre un certain nombre de ses objectifs en matière de développement des filières. Ainsi, l'implication des structures partenaire du CAE, *bureaux, prestataires de services, ONG*, dans la mise en œuvre des activités conçues par l'équipe technique et le *renforcement des capacités* qui en découle, a permis d'assurer une plus grande *durabilité* aux interventions du CAE.

Les engagements totaux du Fonds de Partenariat pour l'an 3 s'élèvent à **644 545 \$ US**. Ces ressources engagées par sous contrat, ont porté sur le développement des filières ou sous filières ainsi que le renforcement des Petites Unités de Transformation et d'institutions du GRM.

En matière de *Suivi Evaluation*, le CAE a élaboré lors de la troisième année son *Cadre de Résultat* qui définit la stratégie de suivi des activités et l'évaluation de leurs impacts sur le secteur agro business. Le document détermine en plus le *Plan de Suivi de la Performance*, pour la mise en œuvre du système de Suivi & Evaluation. Ce document a été réalisé pour mieux orienter la mise en œuvre des activités du Centre et suivre les progrès réalisés dans l'atteinte de deux des cinq Résultats Intermédiaires de SEG/USAID.

Après élaboration de ce Cadre de Résultats, des discussions ont été menées avec l'équipe SEG/USAID et qui ont permis principalement de corriger les libellés de certains indicateurs et les cibles proposées. La version finale du document a été déposée en juin 2001. Depuis cette date, un tableau d'évolution des indicateurs fournit en annexe des rapports d'activités, les résultats atteints durant chaque période

Les tableaux qui suivent fournissent par *Mesure de Performances du Programme (PPMs)*, les résultats atteints durant la troisième année.

I. PROGRES REALISES SUR LES RESULTATS INTERMEDIAIRES DE SEG/USAID

Dans ce premier chapitre, nous avons traité, la progression des indicateurs de résultats en tenant compte des deux aspects (*transformation et commercialisation*) des Résultats Intermédiaires 2 et 3 de SEG/USAID.

1.1. Résultat Intermédiaire 2 de SEG/USAID : Transformation accrue des produits agroalimentaires (céréales, bétail et produits alternatifs)

Tableau 1 : Progression des indicateurs de résultats

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Volume de paddy transformé	Tonnes	2000	5000	250
Volume de maïs transformé	Tonnes	50	30	60
Volume mil/sorgho transformé	Tonnes	20	0	0
Volume de peaux/cuir transformés	Tonnes	0	-	-
Volume de mangue transformée	Tonnes	0	-	-
Volume d'échalote transformée	Tonnes	28	21.6	77

Source : CAE

Les pourcentages de réalisations des cibles, indiquent que le CAE a atteint ces objectifs en matière d'accroissement des volumes de produits transformés. Le résultat le plus remarquable a été obtenu dans la transformation du paddy en riz, grâce à la reconduction du test des quatre petites décortiqueuses équipées de cribleurs en zone Office du Niger. Les pratiques de production introduites par ce test et basées sur une prise en compte effective d'une bonne gestion de la dimension qualité, au regard des exigences des segments de marché ciblés, ont permis de présenter des produits très bien appréciés par les commerçants et les consommateurs.

Il faut signaler au niveau de la transformation du paddy, le démarrage depuis avril 2001, de la production au niveau d'une unité industrielle de 20.000 Tonnes de capacité théorique, à Ségou (la Société GDCM – Grand Distributeur Céréalière du Mali) grâce aux appuis de CAE (*appuis-conseils en gestion d'entreprise, appuis pour élaboration de Business Plan et recherche et obtention de financement bancaire*). Les investissements réalisés sont suffisants et conformes pour atteindre les standards de qualité communément admis. Les produits sont déjà disponibles sur le marché et vendu sous la marque « GDCM – Riz de Luxe » au prix départ usine de 260.000 FCFA la tonne.

Le test de dégermage du maïs a permis de transformer 30 tonnes de maïs en brisures et farine de qualité sur une prévision de 50 tonnes. Ce test de dégermage du maïs avait pour but la valorisation du maïs à travers l'introduction du dégermage dans le diagramme de mouture des petites minoteries villageoises en zone CMDT. L'objectif était de permettre l'amélioration de la qualité des produits, notamment celle de la farine et l'adaptation aux exigences du marché.

Quant à la transformation de l'échalote, le test a porté réellement sur 21 tonnes et demi sur une prévision de 28 tonnes. Ce manque s'explique par le respect strict lors du test des caractéristiques organoleptiques standard de l'EST du Plateau Dogon lors de l'acquisition du produit.

1.2. Résultat Intermédiaire 3 de SEG/USAID : Commercialisation accrue des produits agroalimentaires (céréales, bétail et produits alternatifs)

Tableau 2 : Progression des indicateurs de résultats

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Volume de riz commercialisé	Tonnes	1300	3000	231
Valeur de maïs commercialisé	Tonnes	0	0	-
Valeur de maïs transformé commercialisé	Tonnes	50	20	40
Valeur de mil/sorgho commercialisé	Tonnes	80	0	0
Valeur de mil/sorgho transformé commercialisé	Tonnes	1	0	0
Valeur de cuirs et peaux commercialisés	Tonnes	0	0	-
Nombre de têtes de gros bétail commercialisé	Nombre	380	926	244
Nombre de têtes de petits ruminants commercialisés	Nombre	4000	6650	166
Volume de mangue commercialisée	Tonnes	600	622	104
Volume de mangue transformée commercialisé	Tonnes	0	0	-
Volume d'échalote commercialisée	Tonnes	25	0	0
Volume d'échalote transformée commercialisé	Tonnes	3,5	2,7	77
Volume de pomme de terre commercialisée	Tonnes	300	2781	927

Source : CAE

A l'image de la transformation, un des succès remarquables du Centre en troisième année en matière de promotion commerciale a été obtenu grâce à la vente de riz issu des quatre sites. L'amélioration sensible de la qualité du riz présenté par les quatre sites, a suscité une très forte demande de la part du marché local et même sous régional. Cette réaction positive et spontanée du marché dénote bien de l'existence d'un créneau de marché non couvert quantitativement et qualitativement par l'offre globale en riz local.

C'est fondamentalement la qualité de la transformation au niveau de sites de test (meilleurs rendements en moyenne 63% et des maximums de 70% ont été observés ; le faible taux de brisures ; le bon niveau de blanchiment) qui est la base de l'engouement constaté surtout dans le cas des deux unités de Coloni et de Nango. On estime actuellement, que les 3 000 tonnes de riz blanc issues des prestations réalisées sur ces sites en l'An III de CAE ont obtenu à la vente des primes de qualité moyennes de 15 à 25 FCFA par kg. Ce gain supplémentaire s'explique aussi par la forte demande enregistrée sur les sites de test.

Un autre grand résultat en matière de commercialisation de l'An III provient des tests de vente d'animaux embouchés de qualité. Les activités d'embouche – commercialisation qui ont été exécutées pendant la période allant de mars, 2000 à septembre 2001 ont impliqué sept groupements professionnels (plus que 150 professionnels) considérés être parmi les « leaders » du secteur venant des Régions de Koulikoro, Sikasso, Ségou et Mopti. Le but était de développer le marché pour les aliments équilibrés de qualité. L'objectif était de promouvoir la production de la valeur ajoutée des animaux engraisés de qualité à travers une meilleure gestion des coûts de production en utilisant les aliments équilibrés et une meilleure planification de la commercialisation, en ciblant les marchés porteurs au niveau national et sous régional.

Pour ce faire, les emboucheurs ont élaboré un plan d'affaire, une stratégie commerciale et ont mis en place un dispositif pour le suivi des coûts de production, en effet un programme intégré pour développer leurs entreprises. *(Il faut noter qu'à la fin de cette activité la BNDA*

s'est exprimée favorable à examiner une demande d'un crédit de campagne pour cinq sur les sept groupements qui ont participé.)

Le chiffre d'affaire global de ces activités pour les partenaires s'est élevé à 162.098.887 FCFA, avec un bénéfice brut moyen d'environ 13.8% (20.3% pour les tests de démonstration et 6.14% pour les tests de commercialisation). Neuf cent vingt six (926) animaux ont été commercialisés vers le marché de Bamako (environ 60%) et le marché de la Côte d'Ivoire (environ 40%) à travers cette activité.

De plus, un appui des groupements professionnels qui ont participé dans l'exécution du programme a été sollicité par d'autres groupements professionnels de la filière, surtout à Mopti, afin de renforcer leur connaissance technique et leur performance dans la transformation et la commercialisation des animaux de qualité et de renforcer leur capacité de mieux approcher les partenaires financiers.

Pour les fruits et légumes, la nouvelle marque de mangue le « DOGON » créée par quatre exportateurs encadrés par CAE et l'appui à d'autres exportateurs pour l'acquisition de cartons, ont permis d'exporter 622 tonnes de mangue vers les marchés européens.

Sur les 3,5 tonnes prévues pour la vente d'échalote séchée, 2, 680 tonnes ont fait l'objet du test de marchés au niveau national, à Bouaké et Guinée. A Bamako, les circuits prospectés contournaient le monopole de fait qu'ont les commerçants Dogon sur la vente de l'échalote du cercle de Bandiagara. A Bouaké, le marché de gros a été retenu comme le point de convergence des envois avant le dispatching à l'intérieur de la Côte d'Ivoire. En Guinée, deux grossistes installés sur les marchés traditionnels semblent bien indiquer pour recevoir l'EST.

Dans l'objectif de faciliter l'écoulement de la pomme de terre non conservée ou conservée, il avait été demandé aux partenaires ONGs ACOD et AMATEVI d'appuyer les producteurs de pomme de terre pour la recherche de marché sur les marchés nationaux et sous régionaux. Dans le cadre de cette mise en relation commerciale, les partenaires ont pris des contacts avec les opérateurs privés villageois (acheteurs classiques de pomme de terre dans les villages), les structures nationales formelles comme Mali Yiriden spécialisées dans la commercialisation des fruits et légumes, pour les informer sur les disponibilités des dix villages.

Ainsi, au niveau national, les contacts pris avec les agents commerciaux ont permis d'écouler dans les dix villages **2.781 tonnes** de pomme de terre dont **2.657 tonnes** non conservées ; **124 tonnes** de pomme de terre conservées durant 3 à 4 mois (dont **59 tonnes** conservées dans les deux prototypes de magasin de conservation).

II. PROGRES REALISES AU COURS DE L'ANNEE III PAR P.P.Ms

Dans ce deuxième chapitre, nous évoquerons les progrès réalisés, au cours de l'année, par objectifs contractuels, c'est-à-dire les neuf (9) PPMs.

2.1. PPM 1 : Diffusion d'informations commerciales et technologiques

Participation à la rédaction du paragraphe : *Groupe de travail Information, Communication, Formation*

Tableau 1 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Bulletins de prix hebdo diffusés	#	100	48	48
Exportateurs exploitant les informations de prix hebdo	#	4	6	150
Dispositifs de diffusion de prix à la radio fonctionnels		2	2	100
Bulletins diffusés sur techniques et technologies	#	3	2	67
Bulletins diffusés sur les textes réglementaires, normes et standards	#	2	1	50
Visiteurs du site Web	#	13000	21760	167
Agro entrepreneurs formés à l'Internet	#	70	24	34
Visiteurs du cyberspace	#	500	773	155

Source : CAE

Si on se réfère au taux de réalisation des cibles, l'amélioration de la disponibilité de l'information commerciale (prix & quantités), techniques et technologiques sur les filières agroalimentaires a été une réussite dans l'exécution du Workplan III. Pour la deuxième année, nos prévisions pour ce qui est du nombre des visiteurs du site Web *Agromali.com* sont largement dépassées. Ce qui dénote la richesse en informations de nos pages Web. Six exportateurs de fruits et légumes sur une prévision de 4 ont régulièrement utilisé notre bulletin de prix hebdomadaire pour réaliser leur arbitrage entre les marchés européens. Il faut noter que nous enregistrons 28 abonnés à ce bulletin dont la plupart sont des entreprises d'exportations de fruits et légumes.

2.2. PPM 2 : Accroissement du volume des ventes des agro entreprises

Tableau 2 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Etude de marchés réalisés	#	3	0	0
Prospections de marchés réalisés	#	3	8	267
Tests de marchés réalisés		5	8	160

Source : CAE

Un des objectifs du Centre est d'appuyer les exportateurs maliens à la recherche de nouveaux marchés ou d'accroître leurs parts sur les marchés habituels. A cet effet, des études, prospections et tests de marchés étaient programmés dans le Workplan III. Les efforts ont été focalisés sur les prospections de marchés (pour la mangue, l'échalote et la pomme de terre) et

des tests de marchés (pour la mangue et l'échalote). A ce niveau, les chiffres prouvent que les prévisions ont été largement dépassées.

Pour la mangue, un voyage de prospection des marchés européens (France, Allemagne, Angleterre, Pays Bas) a été organisé par le Centre à l'intention des quatre exportateurs de la marque « DOGON » qui ont par la suite testé cette nouvelle marque sur ces marchés en plus du marché Suisse.

Quant à l'échalote séchée de qualité supérieure, elle a été testée sur les marchés nationaux, ivoiriens et guinéés.

2.3. PPM 3 : Amélioration des techniques et technologies de transformation

Tableau 3 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Technologies testées	#	8	6	75
Agro entrepreneurs formés en nouvelles technologies	#	840	1269	151
Agro entrepreneurs formés pour amélioration de la qualité	#	20	24	120
Opérateurs privés utilisant les techniques et technologies introduites par CAE	#	173	1269	734

Source : CAE

La conduite des tests de démonstration en technologies de transformation est un moyen efficace de transfert de compétence en matière de bonnes pratiques de transformation et de conservation que le Centre a largement utilisée lors de la troisième année. Sur huit technologies programmées, six ont été testées. Les deux tests non réalisés ont porté respectivement sur l'introduction de l'épierreur pour le nettoyage du mil sorgho, à cause du retard que le fournisseur sénégalais a accusé dans la livraison de la machine et le séchage de la mangue à cause du non-démarrage des activités de l'unité de séchage qui est toujours en phase d'étude de faisabilité. En marge des activités d'introduction des nouvelles technologies, le Centre procède à la formation des agro entrepreneurs pour la maîtrise de ces nouvelles technologies. Les chiffres prouvent que toutes les prévisions du Centre ont été dépassées en la matière, vu l'intérêt manifeste qu'accordent les bénéficiaires à ces tests de démonstration.

2.4. PPM 4 : Renforcement des capacités en gestion et appuis pour financement

Tableau 4 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Agro entrepreneurs formés en gestion d'entreprise	#	400	2094	524
Agro entrepreneurs utilisant les nouvelles connaissances en gestion	#	340	204	60
Business Plan élaborés et soumis aux banques	#	21	18	86
Agro entreprises ayant mis en place un système comptable fiable grâce à CAE	#	3	3	100

Source : CAE

En vue de renforcer la capacité des agro entrepreneurs en gestion, des formations sont organisées à leur intention. Les chiffres du tableau 4 indiquent un grand intérêt des bénéficiaires pour ces formations si nous tenons compte du niveau de réalisation par rapport à nos prévisions. Un grand nombre (204) de ces agro entrepreneurs utilisent les nouvelles connaissances acquises pour mieux gérer leurs entreprises.

Le programme SSE (Services de Soutien aux Entreprises agroalimentaires) du CAE vise à inculquer aux entreprises les règles de gestion saine et faciliter leur accès au financement par la mise en place des marchés viables et solides mettant en relation les agro-entreprises, les services des consultants locaux ou internationaux et les banques. Ainsi, 18 business plans ont été produits par les consultants du SSE et présentés aux banques locales ou sous régionales. Bien que le cœur de notre travail soit le développement de plan d'affaires et l'appui à la levée de financement pour les agro-entreprises un accent particulier a été mis cette année sur l'assistance - conseil pour renforcer leur capacité de gestion, pour améliorer leur compétitivité, afin d'aider l'agro-entrepreneur malien à être crédible et compétitif.

Par ailleurs, trois systèmes comptables fiables ont été mis en place au sein de trois entreprises et plusieurs séances de travail ont été réalisées pour aider les promoteurs à renforcer ; ou à réorienter et redresser leurs idées de projets ou sur des aspects pratiques, notamment la gestion des fonds de roulement ou de la trésorerie.

Le CAE a fourni aux bureaux d'études des outils d'information et de formation nécessaires pour une activité viable par des formations ou des séances de travail pour améliorer la qualité des dossiers de crédits. Les banques locales étaient intimement associées à cette activité, 33 consultants ou 8 représentants d'institutions de financement ont assisté à ces séances de formations à Bamako, Ségou et Sikasso.

2.5. PPM 5 : Amélioration de l'accès des entreprises aux financements

Tableau 5 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Nouvelles sources de financement identifiées	#	1	1	100
Séminaires d'information sur source de financement organisés	#	2	2	100
Banques contactées dans cadre de la sensibilisation pour le financement de l'agro business	#	9	9	100
Business Plan financés par les banques	#	5	3	60

Source : CAE

La principale contrainte identifiée par le CAE et entravant le développement des entreprises agro-alimentaires reste l'accès au financement sans lequel aucun développement ne peut se consolider. Après identification de nouvelles sources de financement, les informations obtenues auprès de ces institutions sont transmises aux agro entreprises grâce à des séminaires d'information. Pour l'année 3, deux séminaires d'informations ont été organisés suite à l'identification d'une nouvelle institution financière susceptible de soutenir le secteur de l'agro business dans notre pays. Neuf banques nationales et étrangères ont été contactées pour le financement des projets des clients de CAE.

Suite à tous ces efforts, trois business plans ont obtenu des échos favorables auprès des banques et ont ainsi fait l'objet de déblocage de fonds. Ces efforts entrepris par le CAE ont permis de mobiliser le financement de 3 projets pour un montant de 480 millions de FCFA.

2.6. PPM 6 : Appuis institutionnels à l'IER et le LCV

Tableau 6 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Etudes d'audit comptable réalisées	#	0	0	-
Etudes d'aménagement réalisées	#	0	0	-
Agents formés dans l'élaboration de Business Plan	#	9	9	100
Manuel de procédures comptables élaborés	#	1	1	100
Sous structures appuyées par Unité de Business Plan de l'IER	#	4	0	0
Agro entreprises ayant accès aux services de l'IER et du LCV	#	4	18	450

Source : CAE

L'élément central des appuis institutionnels accordés à l'IER a été lors de la troisième année, l'élaboration d'un manuel de procédures comptables. A travers cet appui, le CAE a voulu aider l'IER à obtenir et de façon régulière, des commandes d'activités de recherche de la part de clients et utilisateurs de ses résultats de recherche. Les unités de recherche doivent, avec cette nouvelle approche, intégrer dans leur démarche la recherche de clients, la production, livraison et suivi des activités de recherche dans des conditions contractuelles. Ainsi, elles pourront générer de nouveaux revenus pour le développement de la recherche.

L'Unité de Business créée au sein de l'IER va poursuivre l'élaboration de Business Plans spécifiques à certains Centres de recherche et surtout aux Laboratoire de Technologie Alimentaire (LTA) et celui de la Nutrition Animale (LNA). Il était prévu de réaliser cette étape lors de l'An III de CAE, mais le retard accusé dans la mise en place de l'Unité de Business Plan Centrale n'a pas permis cela.

Déjà grâce à certains tests de démonstration de CAE qui ont été exécutés en collaboration avec certains centres spécialisés de l'IER, dix huit (18) agro entreprises ont pu avoir accès aux résultats des résultats de l'IER surtout en matière de technologies de transformation.

2.7. PPM 7 : Renforcement du rôle du secteur privé dans l'agro business

Tableau 7 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Etudes de politiques sectorielles réalisées	#	1	1	100
Forums organisés	#	12	4	33
Cadre de concertation animé	#	4	1	25
Groupements de professionnels assistés	#	37	32	86
Contraintes analysées et résolues	#	6	0	0

Source : CAE

Le renforcement du rôle du secteur privé dans l'agro business est l'un des objectifs que le CAE s'est fixés. Pour atteindre cet objectif, des études sectorielles sont réalisées, des forums sont organisés pour valider les résultats de ces études et approfondir les analyses sur les contraintes identifiées lors de ces études.

C'est ainsi, que lors de la troisième année et dans l'objectif de mieux affiner la réflexion sur les filières agro-industrielles, le CAE, sur requête du MICT à travers l'USAID, a réalisé une étude diagnostique. Ce qui a conduit à des résultats qui ont été discutés par l'ensemble des acteurs au cours d'un atelier prévu les 5 et 6 février. Comme résultats de l'étude, il faut noter :

1. Réalisation d'une analyse exhaustive de vingt deux filières agro-industrielles depuis la production jusqu'à la valorisation ;
2. Elaboration d'un **Plan d'Action** visant à lever les contraintes a été produit, il présente en même temps les orientations stratégiques des filières porteuses et ;
3. Fait ressortir pour chaque filière les priorités. Il est proposé des opportunités d'investissements pour le secteur privé et des actions prioritaires à mener par le Gouvernement et les structures d'appui.

Après validation de l'étude lors d'un atelier national, la prochaine étape a consisté à multiplier et à diffuser les documents de l'étude. Doré et déjà les fiches d'investissements ont été positionnées sur le site Web Agromali de CAE. Des études complémentaires de compétitivité sont envisagées pour certains produits.

2.8. PPM 8 : Harmonisation des normes et réglementations

Tableau 8 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE	CIBLE	REALISATION	% DE
--------------------	----------	-------	-------------	------

	MESURE	ANNUELLE	ANNUELLE	REALISATION
Etudes réalisées sur les contraintes	#	1	0	0
Forums organisés	#	8	0	0
Contraintes analysées et résolues	#	7	0	0

Source : CAE

L'activité principale inscrite dans le cadre l'harmonisation des normes et réglementations pour le Workplan III était la mise en place, en collaboration avec le CILSS, d'un Observatoire des Pratiques Illicites qui entravent les échanges de produits agroalimentaires entre les pays de notre sous régions. Après l'étape de préparation de l'étude, des lenteurs sont intervenues suite à la divergence des positions entre certains partenaires. Il a été proposé de :

1. Organiser une rencontre régionale pour lancer le processus et qui regrouperait les chambres de commerce, les syndicats de transporteurs, le réseau Interface et autres opérateurs détenteurs de fret, etc.
2. Recadrer le processus, notamment par rapport à la Côte d'Ivoire.

La mise en place de cet Observatoire des Pratiques Illicites est considérée comme un préalable à un système opérationnel de gestion des transports et de transit. Il sera un outil efficace permettant d'une part, d'alimenter la dynamique de sensibilisation en informations pertinentes et d'autre part, de dégager des propositions concrètes contribuant à la réduction effective des entraves.

2.9. PPM 9 : Suivi évaluation des performances de CAE

Tableau 7 : Pourcentage de réalisation des indicateurs de performance

LIBELLE INDICATEUR	UNITE DE MESURE	CIBLE ANNUELLE	REALISATION ANNUELLE	% DE REALISATION
Cadre de Résultat élaboré	#	1	1	100
Rapports de suivi évaluation élaborés et diffusés	#	4	4	100

Source : CAE

Après élaboration du document de Cadre de Résultat, le CAE a régulièrement renseigné l'USAID de l'évolution des activités grâce à des rapports d'activités périodiques dont le dit rapport est le dernier d'une série de quatre pour l'année.

SECTION I

INTRODUCTION

Au terme de sa troisième année d'exercice, le Centre Agro Entreprises (CAE) présente dans ce rapport le bilan des activités réalisées durant la période d'octobre 2000 en septembre 2001. Le Plan de travail qui a servi de canevas d'exécution de ces activités a été élaboré au courant du dernier trimestre de l'année 2000 (octobre – novembre 2000).

La procédure participative interactive a été retenue comme méthodologie d'élaboration de ce Plan de Travail. Ce qui a engendré, d'une part, l'implication de tout le personnel technique de CAE, et d'autre part, la tenue de nombreuses discussions et exposés de mi-parcours avec l'équipe de SEG/USAID. La version provisoire du document élaborée à l'issue de ces concertations a été présentée à l'équipe SEG/USAID en fin novembre 2000.

Grâce au Cadre Logique qui est un outil performant de programmation et de suivi évaluation des activités, l'équipe technique de CAE a mis au point dans son Plan de Travail, des repères et indicateurs de résultats réalistes mais assez ambitieux, afin de mieux mesurer l'impact du projet. Ces indicateurs ont été établis en partenariat avec les acteurs des filières et organisations concernées, après avoir défini les principales activités à mener pour atteindre des objectifs spécifiques dans les domaines de l' :

- Amélioration de la transformation des produits agroalimentaires ;
- Amélioration de la commercialisation de ces produits ;
- Formations des agro entrepreneurs ;
- Développement des entreprises et appuis pour leur accès aux financements formels ;
- Mise à disposition de l'information commerciale et technologique ;
- Amélioration de l'environnement de l'agro business grâce à des analyses de politiques sectorielles et des actions de renforcement du secteur privé évoluant dans l'agroalimentaire.

Parmi les points ci-dessus cités, les efforts du Centre ont été particulièrement concentrés lors de la troisième année sur l'amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits agroalimentaires ciblés dans le cadre du développement des filières agroalimentaires. A cet effet, plusieurs *tests de démonstration* et des *projets pilotes* ont été exécutés dans le souci d'un transfert de compétences au niveau des agro entrepreneurs. Les tests de démonstrations de bonnes pratiques de transformation/conservation et de vente des produits doivent être considérés comme des stratégies valables pour aboutir à un changement de comportement au niveau des acteurs du secteur de l'agro business.

D'où l'explication de l'importance accordée à ces tests et projets pilotes lors de la troisième année considérée comme une année charnière. Appuyer par des moyens efficaces de communication (confection et diffusion de bulletins, réalisation et diffusion de microprogramme et magazines, organisation de séminaires et ateliers), ces tests de démonstration et projets pilotes ont permis et permettront au Centre, à moyen et long terme, de jeter les bases d'un nouveau départ dans le secteur de l'agro business au Mali.

En plus des activités de développement des filières, les acquis des deux années précédentes en matière de développement d'entreprise (renforcement des capacités, recherche de financement, appui-conseil) ont été consolidés lors de la troisième année. Des liens plus étroits ont été créés entre les *activités de développement des filières* et celle de la *promotion*

des entreprises considérées comme des activités transversales qui recoupent toutes les filières. C'est ainsi que, dans l'objectif de mieux conduire les tests de démonstration et projets pilotes, des plans d'affaires ont été élaborés au profit des bénéficiaires de ces activités afin de créer des liens de collaboration entre eux et les institutions financières. Par ailleurs, une assistance conseil permanente a été octroyée par l'équipe technique du Centre appuyée par ses partenaires sous contractants, toujours au profit des bénéficiaires des tests et projets pilotes.

D'autres part, la formation des agro entrepreneurs a été poursuivie. Cependant, l'accent a été mis sur le renforcement des capacités des entrepreneurs dans les domaines des techniques de production et technologies de transformation au détriment de la formation plus générique en gestion comptabilité. Toutefois, ces dites formations ont été maintenues pour enseigner les modules déjà entamés.

En matière d'amélioration de l'environnement de l'agro business, la collaboration avec l'IER a été consolidée, ce qui a permis d'impliquer d'avantage les Laboratoires (LTA et Labo de nutrition) de cette institution dans l'exécution des tests de démonstration du Centre. Les activités de renforcement du secteur privé et d'amélioration du commerce sous régional ont été poursuivies.

Dans l'objectif de mieux rapprocher les services de CAE aux groupes cibles (agro entrepreneurs) dans les régions de Ségou, Sikasso et Mopti, des antennes (représentations locales) ont été créées à Ségou et Sikasso en l'An 2000. Ces deux antennes ont largement contribué à la programmation et au suivi rapproché des activités du Workplan III (**Cf. en annexe 1 les rapports d'activités des deux antennes**).

Ce présent rapport qui présente dans les détails le bilan de toutes ces activités comporte les chapitres suivants :

1. Le premier chapitre traite du point d'exécution des activités de développement des filières ;
2. Le deuxième chapitre évoque les activités transversales dans les domaines de l'Information/Formation et le Développement des entreprises ;
3. Le troisième chapitre traite des activités d'amélioration de l'environnement de l'agro business ;
4. Le quatrième chapitre présente le point d'évolution des dépenses du Fonds de partenariat ;
5. Le dernier chapitre traite du suivi et de l'évaluation des activités.

SECTION II

ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT DES FILIERES AGROALIMENTAIRES

Les produits agroalimentaires qui ont fait l'objet, lors de la 3^{ème} année, d'appuis dans le cadre de programmes intégrés de développement des filières sont les suivants :

- Filière élevage : commerce du bétail sur pied et aliments bétail/volaille.
- Filière fruits et légumes et produits alternatifs : la mangue, la pomme de terre et l'échalote ;
- Filière céréales : le riz, le maïs et le mil/sorgho.

Au-delà de ces produits agroalimentaires, le dispositif de Services de Soutiens aux Entreprises (SSE) de l'Unité Développement d'Entreprises a permis de prendre en charge les dossiers de création ou de développement des entreprises (Plans d'affaires) qui traitent d'autres produits appelés Nouvelles opportunités comme le Karité, le Miel, le Lait, le Pois sucré, etc.

2.1 - Recherche de nouvelles opportunités pour les produits d'élevage :

Le secteur de l'élevage dans son ensemble contribue pour 10% à 12% du Produit Intérieur Brut (PIB) et touche environs 70% de la population malienne en terme d'activité économique. La place que l'élevage occupe dans les exportations maliennes est même plus importante que celle qu'il occupe dans le PIB. Les deux principales catégories sont les animaux sur pieds, qui ont contribué d'environ 15% des exportations et les cuirs et peaux, qui ont contribué entre 1% et 2%.

Pendant les dernières quatre années, l'exportation du bétail était en troisième position, après le coton et l'or, en terme de devise. En effet, depuis 1999, la valeur des exportations de bétail sur pieds a doublé avec une valeur estimée à 85 milliards en 2001. Pendant la même période, la filière cuirs et peaux a connu une légère croissance où la valeur des exportations ait passé de 2,7 milliards de FCFA à 4,3 milliards de FCFA.

Il est généralement accepté que le manque de sources nutritionnelles adéquates de l'alimentation tout au long de l'année et d'un sous secteur aliment animal bien développé et réglementé soient parmi les principales contraintes limitant la productivité animale et la modernisation du secteur élevage au Mali.

En conséquence, le développement commercial de la sous filière aliment animal demeure un facteur clé et stratégique pour moderniser et accroître la valeur ajoutée du secteur élevage et à moindre mesure du secteur céréalier.

Cependant, la transformation de la sous filière aliment bétail / volaille au Mali en une filière basé sur la production commerciale et l'utilisation efficace de rations équilibrées de qualité est un processus complexe. Sur le plan de la production d'aliments, les fabricants doivent être préparés à fournir des rations de grande qualité, équilibrées, d'une façon constante et à des prix compétitifs. D'autre part, les producteurs doivent avoir la capacité d'utiliser ces rations d'une façon efficace et encourageant la performance et de planifier la commercialisation de leurs produits afin d'augmenter la rentabilité de leurs spéculations.

La question clé pour les producteurs est de comprendre les avantages des rations équilibrées de qualité et comment les utiliser le plus efficacement possible pour qu'elles atteignent leurs objectifs de production. Il s'agit de renforcer la capacité des producteurs de mieux gérer leurs

entreprises de production en particulier dans les nouvelles pratiques d'alimentation, la maîtrise des coûts de production et la recherche et l'exploitation des marchés pour les produits de qualité.

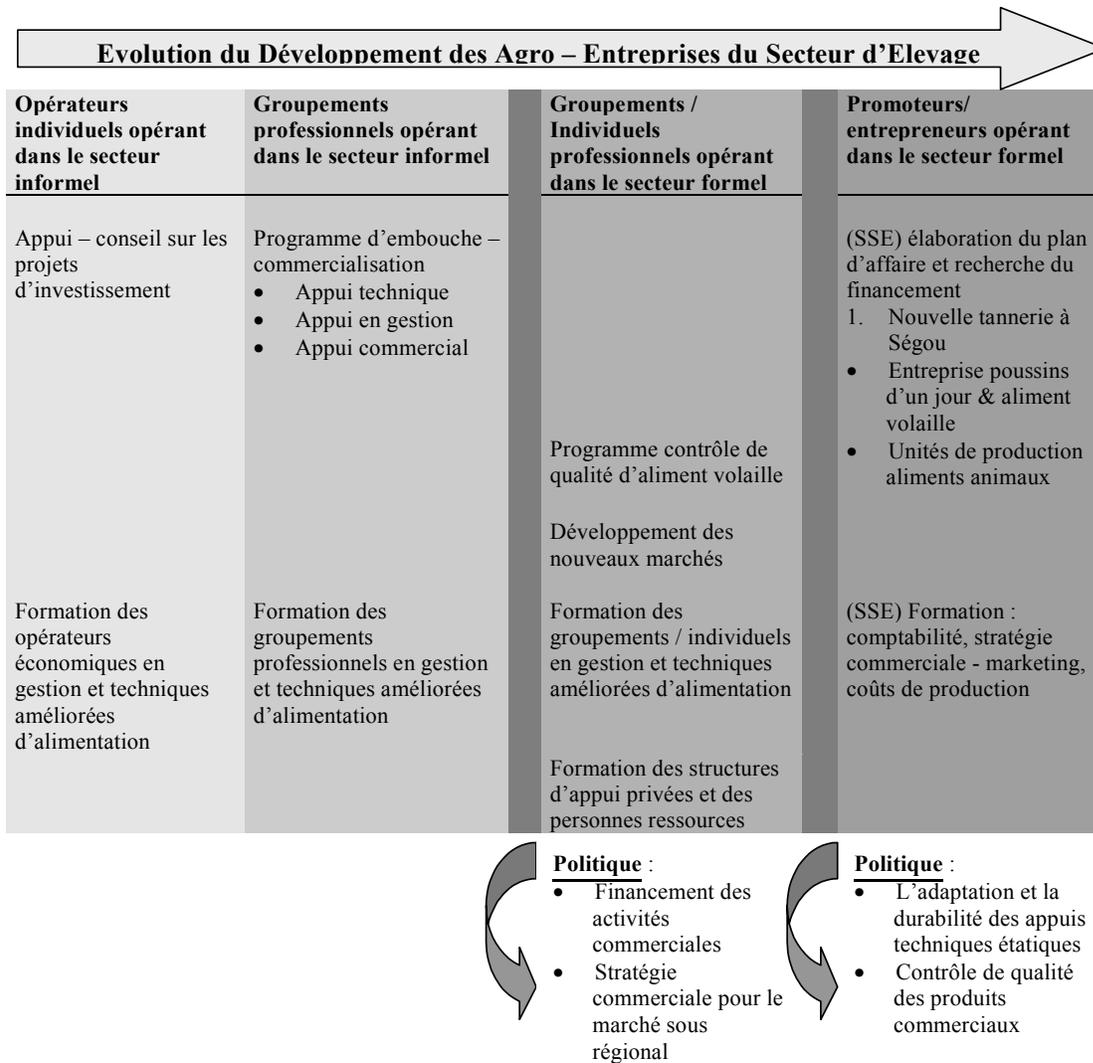
La question clé pour les fabricants d'aliments bétail / volaille est de comprendre la nécessité de produire des rations standard, de qualité et équilibrées. Dans la pratique, de telles rations sont en général des produits entièrement nouveaux pour le marché malien d'aliments bétail. Bien que des efforts aient été faits pour commercialiser des aliments nutritionnellement adéquats pour la volaille et, à un moindre degré, pour les ruminants, le marché malien d'aliments bétail reste largement non-structuré. En plus, les aliments ou les principaux ingrédients d'aliments sont rarement soumis à des analyses. Malgré l'existence de normes d'aliments, celles-ci sont rarement appliquées et il est rare de trouver des aliments commerciaux, clairement libellés par rapport à leurs compositions nutritionnelles.

Afin de faire face à cette problématique le programme pour la troisième année était composé de plusieurs éléments qui devraient converger dans le moyen terme à accroître la valeur ajoutée du secteur à travers un développement durable des entreprises de transformation par :

- Une amélioration de leur performance en terme de production animale par la mise à leur disposition des nouvelles pratiques d'alimentation (gestion technique) et des aliments équilibrés ;
- Une amélioration de leur performance commerciale à travers une meilleure planification de la commercialisation (plan d'affaire) par un renforcement des circuits de commercialisation pour les animaux de qualité ; et
- La promotion des investissements dans les entreprises existantes ou nouvelles qui soutiendront la croissance économique du secteur élevage.

La stratégie de base du programme était le développement d'entreprise qui a été traduite en action par plusieurs activités comme suite :

Composantes du Programme Elevage Relatif aux Groupes Cibles



L'objectif de cette section du rapport est de présenter, d'une façon synthétique, les résultats issus des activités qui ont été exécutées pendant la troisième année sur la filière élevage, les contraintes et les faiblesses constatées pendant l'exécution et les axes d'orientation proposés pour le programme en l'année quatre.

2.1.1 – Projet « Alimentation Animale »

Usine Aliment Animale

1. *Objectifs Opérationnels*

- Elaborer et diffuser un prospectus d'investissement pour la mise en place d'une unité industrielle de production d'aliments bétail et volaille ;
- Identifier le promoteur(s) et les partenaires financiers ;
- Faire une étude sur la demande et l'offre des aliments composés dans la sous région ;
- Finaliser le dossier d'investissement.

2. *Résultats Obtenus*

- Un prospectus d'investissement a été finalisé ;
- Un groupe de promoteurs (Malien et Belge) a été identifié. On a partagé l'étude de faisabilité et l'étude du marché sous régional qui ont été faites par le CAE avec eux. Actuellement, ils sont en train de raffiner cette étude selon un cadre proposé par l'Union Européenne qui est leur partenaire financier potentiel ;
- A travers le programme SSE – trois projets importants pour la mise en place des unités commerciales pour la production d'aliment bétail / volaille sont à l'étude pour trouver un financement ;
- Une étude du marché sous régional (Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Sénégal) a été faite dans le cadre d'évaluer : (1) les caractéristiques du marché pour les aliments composés de qualité (concurrence et opportunité d'exportation vers le Mali) ; (2) les promoteurs – partenaires potentiels pour l'investissement dans une usine au Mali et (3) les sources potentielles pour certains ingrédients (matière première).

En général cette étude a conclu que :

- Les fabricants sénégalais et ivoiriens ne sont pas réellement armés pour mener la compétition sur les marchés burkinabé et maliens ;
- Les maïs et les tourteaux de coton (environ les ¾ incorporations) sont meilleurs marchés et/ou de meilleures qualités au Burkina Faso et au Mali par rapport au Sénégal et à la Côte d'Ivoire ; et
- Les fabricants sénégalais et ivoiriens bénéficient sur place d'une forte demande citadine exigeante avec pouvoir d'achat, tandis que la demande à Bamako et Ouagadougou est à l'image d'une population moins nombreuse et plutôt désargentée.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

Pour l'année quatre, cette activité sera focalisée sur la production (imprimé) d'un prospectus d'investissement dans le même cadre qui a été adoptée pour la suite des études filières demandées par le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat. En conséquence, le CAE compte compléter le prospectus d'investissement et de demander aux Ministères de Développement Rural et de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat, avec l'appui du SEG/USAID, de prendre en charge la recherche des investisseurs. Il est fort probable que cette démarche pourrait être soutenue en collaboration avec le programme d'élevage du SEG /USAID.

Tests de Démonstration des Aliments Equilibrés

1. Objectifs

Ces tests de démonstration ont visé à démontrer aux producteurs les qualités de stimulation de la production que ces aliments ont, lorsqu'ils sont utilisés dans des conditions d'élevage contrôlées, mais pratiques. Le but est de créer des clients pour les aliments commerciaux de grande qualité et de développer une activité opérationnelle de promotion des aliments qui pourrait être intégrée dans le programme de commercialisation d'une unité industrielle de production d'aliments animaux.

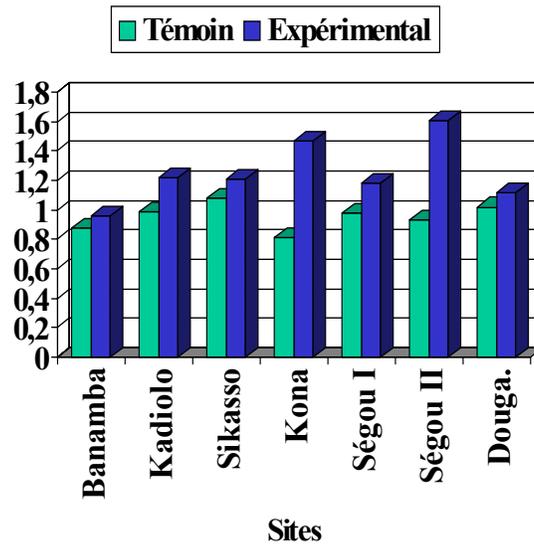
Spécifiquement, ces tests de démonstration ont trois objectifs principaux :

- Démontrer aux producteurs cibles, l'amélioration de la productivité issue d'une utilisation des rations équilibrées de qualité supérieure ;
- Démontrer aux producteurs cibles, comment des aliments et des pratiques d'alimentation améliorée peuvent accroître leurs revenus ;
- Créer une base pour le développement d'un programme de commercialisation / marketing à plus grande échelle pour l'industrie d'aliments animaux.

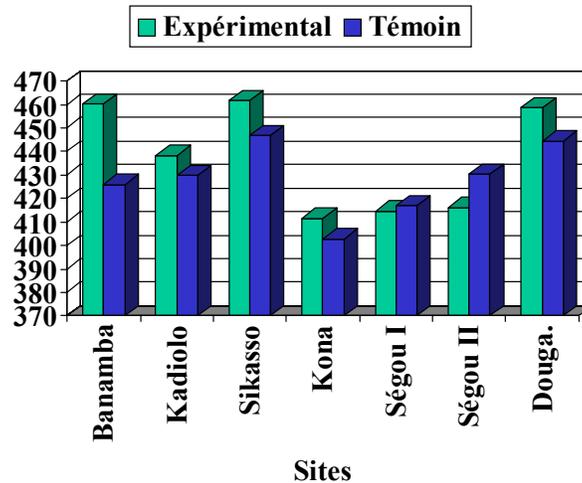
Les tests ont été réalisés au niveau de six sites (Konna, Ségou, Sikasso, Kadiolo, Dougabougou et Banamba) avec un effectif total de 292 têtes.

2. Résultats Obtenus

En ce qui concerne l'évolution pondérale et le gain moyen quotidien, les lots expérimentaux ont eu un gain moyen quotidien plus élevé que les lots témoins (voir Figure N°1, ci-dessous). Mais il faut ajouter que les coefficients de variation des gains à l'intérieur de chaque lot étaient très élevés, ce qui a eu pour conséquence la réduction des performances techniques et des performances économiques des animaux. En effet, la gestion des animaux de petit gabarit se révèle difficile avec la présence dans le même enclos des animaux de grand gabarit.

Figure N°1 : Gain Moyen Quotidien des Animaux Exprimé en KG

En ce qui concerne le prix de revient des animaux, il a été constaté qu'au niveau de tous les sites, les charges enregistrées pour les lots expérimentaux, qui ont reçu le concentré CAE, étaient plus élevées que celles des lots témoins (voir Figure N°2 ci-dessous). Ceci peut s'expliquer en partie par les proportions très importantes de concentré CAE utilisées. En effet, vu les difficultés rencontrées dans le démarrage de l'activité (trois mois en retard), les partenaires ne croyaient plus au démarrage des tests. Quand en mi – mars ils ont été informés du déblocage de l'aliment, il ne restait pratiquement plus de paille de brousse à Kadiolo, à Sikasso ou Ségou. Donc les partenaires ne possédant pas de fourrage, ont essayé de nourrir leurs animaux avec le concentré CAE.

Figure N°2 : Prix de Revient du Kilogramme vif en FCFA

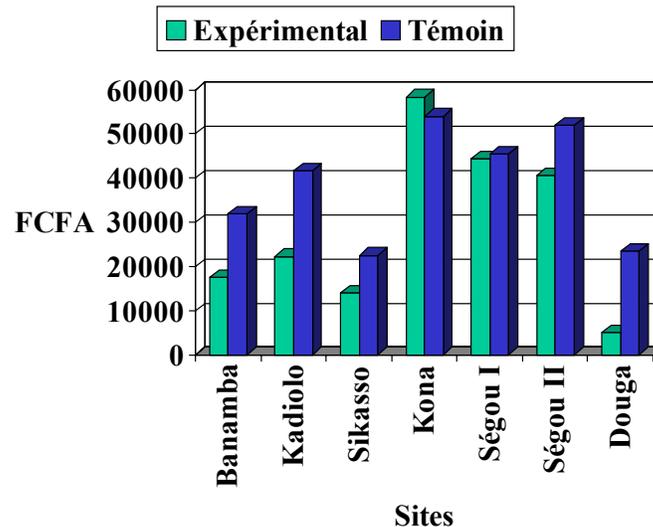
La marge brute réalisée était très faible à Sikasso et Dougabougou. Pour les autres sites (voir Figure N°3 ci-dessous) elle a été assez intéressante (entre 17,000 et 25,000 FCFA par tête). Cependant, les marges brutes obtenues au niveau des lots expérimentaux ont été inférieures à celles des lots témoins. Ceci s'explique par le prix de revient enregistré pour les lots expérimentaux qui était supérieur à celui des lots témoins. Cette situation a été créée par

l'utilisation massive du concentré CAE pour nourrir les animaux à la place du fourrage à une période où il a été difficile de trouver le fourrage sur le marché. *Cette pratique était surtout une conséquence logique d'un démarrage tardif de l'activité.*

Un autre aspect qui a compromis la performance des lots expérimentaux, a été le fait que les animaux n'aient pas été vendus strictement en fonction de la qualité. En général, les animaux ont été vendus en groupe qui n'ont pas été homogène, donc les petits animaux ont été vendus grâce aux plus grands au détriment de ces derniers.

Pour maximiser les marges, il est recommandé que les partenaires utilisent dans beaucoup de fourrage (60% à 70% de la ration totale).

Figure N°3 : Marge Brute Réalisée par Tête en FCFA



En conclusion, dans l'ensemble les tests ont atteint la plupart des objectifs fixés, et en général les marges (20.3%) étaient plus élevées par rapport aux marges brutes normalement citées pour l'embouche bovine. Ensuite, ils ont donné beaucoup d'engouement aux partenaires pour l'embouche intensive des bovins et surtout pour l'utilisation des rations équilibrées. Certains villages comme Banamba qui avaient abandonné l'embouche intensive des bovins pour les problèmes sanitaires avec l'appui du CAE ont repris l'embouche et même après le test de CAE, ont engraisé plus de 200 têtes supplémentaires.

A Konna et à Ségou les activités d'embouche de bovins ont eu les plus grandes marges brutes (32% en moyenne) parmi tous les groupements dues à une bonne utilisation d'aliment grossier (Konna) et une stratégie de vente (à la qualité – pour les deux groupements). Finalement, on a constaté que les partenaires ont repris l'embouche avec beaucoup d'engagement et souhaiteraient avoir chacun plus de 100 tonnes d'aliment concentré amélioré du CAE. D'autre part, les tests ont permis à tous les animaux de tous les lots d'atteindre les normes de poids (au moins 200 kg de carcasse) requis pour l'exportation.

Enfin, il est recommandé qu'en embouche intensive de bovins, il ne faut jamais utiliser plus de 50% de concentré et que l'optimum est fixé autour de 35 à 40%.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

A partir des résultats issus des tests et des contraintes rencontrées pendant l'exécution du programme, on compte :

- Prendre des dispositions pour que tous les partenaires soient avertis, afin que les tests puissent démarrer à temps opportun ;
- Fabriquer l'aliment équilibré sur place selon les critères de qualité établis par le CAE et suivi par le CAE ;
- Vendre l'aliment au coût réel de production aux partenaires ;
- Aider les partenaires à prendre en charge eux-mêmes le suivi, selon le plan qui a été élaboré par le CAE et eux-mêmes ; et
- Assurer un appui technique ponctuel pendant le déroulement de l'activité.

Contrôle de Qualité d'Aliment Volaille

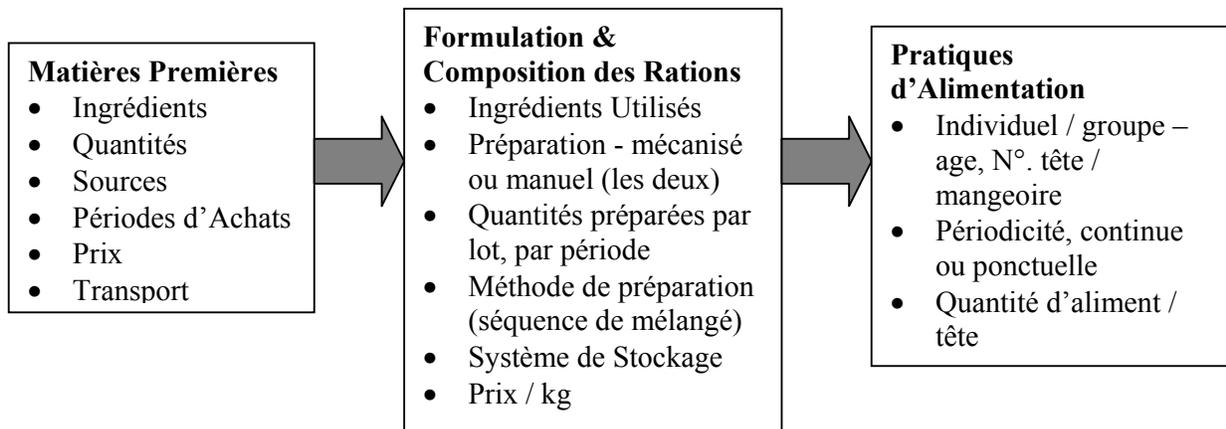
1. *Objectifs*

Sensibiliser davantage les aviculteurs sur l'efficacité de mise en place d'un système de contrôle de qualité à leur niveau (au niveau de la ferme) ;

- Créer un partenariat entre les aviculteurs d'une part et le LNA et le LCV d'autre part ;
- Commencer à créer la notion des normes et des standards nutritionnels sur le marché local, en ce qui concerne la commercialisation des matières premières et des rations composées pour la volaille ; et
- Permettre aux producteurs d'établir un plan d'alimentation (basé sur la qualité et les bonnes pratiques) plus efficient, afin de réaliser leurs objectifs de production à moindre coût.

2. *Résultats Obtenus*

Un diagnostic détaillé a été fait au niveau de chaque spéculation, afin de bien évaluer le système d'alimentation en place selon le cadre ci-dessous :



Ce programme donne un bilan par rapport à l'état des lieux des exploitations avicoles modernes péri-urbaines de Bamako et une exploitation de vente d'aliment ponte, concernant la biosécurité, la prophylaxie et le système d'alimentation. Les résultats du contrôle de qualité nutritionnelle et bactériologique ont permis de faire le point sur les causes des problèmes liés à la nutrition des volailles.

L'*aspergillus* et l'*aflatoxine B1* retrouvés dans la quasi-totalité des cas, la mauvaise qualité du poisson source indispensable de protéine, la mauvaise qualité de la coquille mal traitée constituent une cause majeure des facteurs perturbant l'alimentation des volailles qui pourraient à long terme continuer à affecter les résultats d'exploitation, si des mesures appropriées ne sont pas prises à temps, en amont, afin que les marges bénéficiaires ne soient pas encore longtemps affectées. Les résultats fonctionnels doivent inciter les autorités en charge de la législation à s'investir dans le domaine, afin d'amener tous les acteurs de la filière avicole à opter pour l'utilisation et la consommation des produits de qualité sans laquelle le pays lui-même ne pourrait prétendre être compétitif sur le marché.

Pour cela un ensemble de mesures est prévu pour l'année 2001-2002 à savoir :

- a. Procéder à un second échantillonnage bien ciblé d'aliments au niveau des 6 fermes pour s'assurer de l'impact de la sensibilisation et de l'appui/conseil fait après la phase d'analyse des premiers échantillons quand bien même, certains exploitants ont d'ores et déjà commencé à soumettre des échantillons au contrôle de qualité.
- b. Sensibilisation des acteurs concernés, exploitants, mouliniers, sur l'achat et la fourniture des ingrédients de qualité, par exemple :
 - Amélioration du traitement des ingrédients, notamment le poisson, le tourteau de coton ou d'arachide ou encore de soja, la coquille, au niveau des utilisateurs.
 - Amélioration des conditions de transport et de stockage au niveau des fournisseurs, des mouliniers et des exploitants avicoles.
 - Introduction et /ou application d'une législation en matière d'aliment et d'ingrédients d'aliment volaille conduisant à la fourniture et à l'utilisation de produits de qualité par tous les intervenants de la filière aussi bien que par les consommateurs.
 - L'importance à soumettre des échantillons d'aliment et d'ingrédients d'aliment aux laboratoires de référence pour leur contrôle de qualité nutritionnelle et bactériologique.
- c. En amont, un travail en profondeur devra être fait par rapport aux intervenants quant au poisson qui est un ingrédient incontournable à l'heure actuelle, concernant son traitement, son transport et son entreposage. Il en sera de même pour la coquille.
- d. Faire la promotion des acteurs de la filière qui accepteraient l'application des différentes mesures futures édictées par la législation.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

Un deuxième échantillonnage bien ciblé est prévu pour vérifier l'impact des mesures qui ont été déjà pris par les producteurs. De plus, un programme de sensibilisation sera mis en œuvre qui consistera à l'élaboration d'un support pédagogique pour diffuser les résultats par les

radios privées et la télévision. Ce support pourrait être utilisé par les services régionaux de l'encadrement et le projet PDAM pour mener un programme de sensibilisation à plus grande échelle. Il est envisagé aussi de travailler avec la Direction Générale de la Réglementation et du Contrôle pour la mise en place d'un dispositif approprié pour le contrôle de qualité des matières premières et des aliments composés qui sont vendus sur le marché national.

2.1.2. – Projet « Test de Commercialisation »

Bourse de Moutons

1. Objectifs

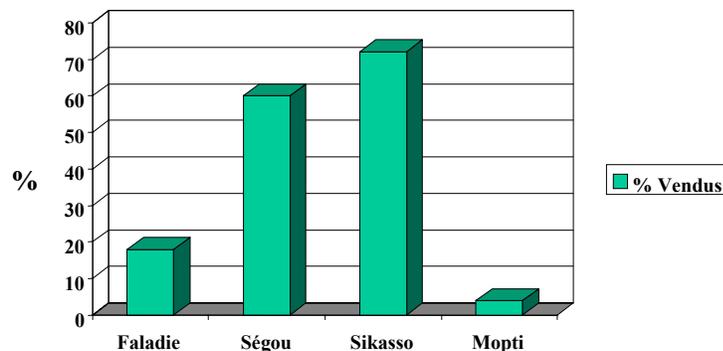
- Renforcer la capacité des associations professionnelles de créer une dynamique de marketing soutenu auprès des acheteurs nationaux et sous régionaux afin de mieux vendre les moutons de qualité pour la Tabaski ;
- Augmenter le niveau de la vente des animaux de qualité ;
- Augmenter la marge bénéficiaire par tête pour les animaux de qualité.

2. Résultats Obtenus

La commercialisation des petits ruminants représente une opportunité réelle pour promouvoir la valeur ajoutée dont la Fête de Tabaski est la plus importante. Donc, les efforts du CAE ont été focalisés sur la fête de Tabaski et l'organisation des Bourses de Mouton à Bamako, Ségou, Mopti et Sikasso. L'organisation des bourses a été faite en collaboration avec des CRA de Ségou, Sikasso et Mopti et une mission publicitaire qui a eu lieu quatre semaines avant l'ouverture des Bourses pour informer les partenaires potentiels à Abidjan et à Dakar.

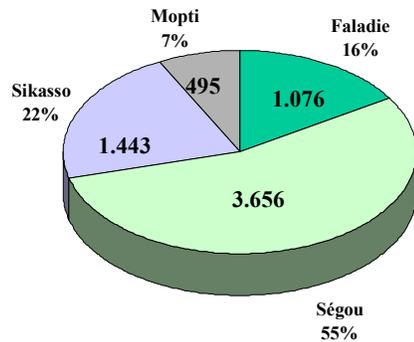
Pendant la période de la bourse, 28 101 animaux ont été présentés et 6 650 ont été vendus pour un chiffre d'affaire global de 222 016 410 FCFA. Pour l'année prochaine, les efforts du CAE seront coordonnés avec celles de l'USAID / SEG pour renforcer les aspects de marketing et le contact entre les opérateurs maliens et leurs partenaires dans la sous région.

Figure N°. 4 - Pourcentage Vendu*



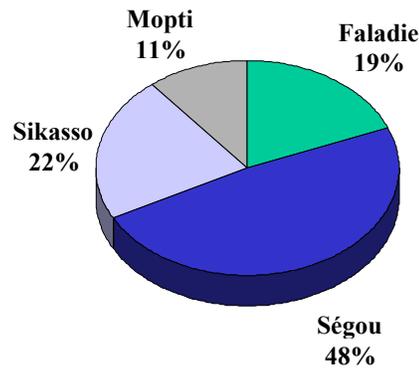
* Nombre vendu / nombre présenté

**Figure N°. 5 - Nombre de Têtes Vendues
par Site**



*** Total nombre de têtes vendues = 6 650**

**Figure N°6 - Pourcentage du Chiffre
d 'Affaire Total***



*** Chiffre d 'Affaire Total = 222.016.410 FCFA**

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Compte tenu du problème rencontré cette année? relative à la livraison des aliments équilibrés à temps opportun pour faire une démonstration de l'embouche ovine, il est préconisé de faire une démonstration d'embouche ovine pour la Fête de Tabaski, 2002 à Ségou et Sikasso, les deux sites les plus performants cette année. L'organisation de la Bourse de Mouton sera à la charge des groupements professionnels partenaires et les efforts du CAE seront coordonnés avec celles de l'USAID / SEG pour renforcer les aspects de marketing et le contact entre les opérateurs maliens et leurs partenaires dans la sous région.

Commercialisation des Animaux de Qualité

1. Objectifs

- renforcer la capacité des associations professionnelles, en vue de créer une dynamique de marketing soutenu auprès des acheteurs nationaux et sous régionaux afin de mieux vendre des bovins embouchés de meilleure qualité ;
- Susciter les emboucheurs d'adopter les pratiques améliorées d'alimentation et à mieux maîtriser les coûts de production ;
- Augmenter le niveau de la vente des animaux de qualité ;
- Augmenter la marge bénéficiaire par tête pour les animaux de qualité.

2. Résultats Obtenus

Les activités de commercialisation ont été conduites au niveau de chaque groupement professionnel selon leur plan d'affaire qui a été élaboré et approuvé avant le démarrage du programme.

Le tableau N°1 (ci-dessous) illustre l'exécution du plan d'affaire. En terme de bénéfice brut, l'Association AgroPastorale de Farakala a eu 29 191 FCFA par tête, suivi par l'Association des Eleveurs de Konna avec 21 359 FCFA et la Coopérative des Marchands de Bétail avec 20,593 FCA. Le bénéfice brut moyen de 14% (sans tenir en compte la Coopérative des Emboucheurs de Sikasso et la COBAS), est un peu plus élevé par rapport au bénéfice brut normalement associé pour l'embouche bovine. Cependant, il faut noter que le bénéfice brut moyen obtenu suite à la vente des animaux engraisés avec l'aliment équilibré était plus élevé (20.3% en moyenne) par rapport à celui enregistré pour le programme de commercialisation. Cette différence pourrait être due à trois facteurs à savoir :

- Les animaux vendus suite aux tests de démonstration de l'aliment équilibré ont été mieux engraisés, par rapport aux animaux vendus dans le cadre du programme test à la commercialisation ;
- Les charges ont été plus élevées dans le cadre du programme test à la commercialisation par rapport aux tests de démonstration à cause de la hausse du prix d'aliment bétail HUICOMA à partir du mois de juin et le prix d'achat des animaux ; et
- Le prix des animaux bien engraisés pour le marché de Bamako, qui a acquis environ 60% des animaux vendus pour les deux programmes tests, était plus élevé en mai / juin (la période de vente pour les tests de démonstration) qu'en juillet / août (la période de vente pour les tests de commercialisation).

Cinq cent quatre vingt quatre (584) animaux ont été commercialisés vers le marché de Bamako (environ 60%) et le marché de la Côte d'Ivoire (environ 40%) à travers cette activité. De plus, l'appui des groupements professionnels qui ont participé dans l'exécution du programme a été sollicité par d'autres groupements professionnels de la filière, afin de renforcer leur connaissance technique et leur performance dans la transformation et la commercialisation des animaux de qualité et de renforcer leur capacité pour mieux approcher les partenaires financiers.

Tableau de Synthèse : L'Exécution du Plan d'Affaire dans le Cadre du Programme Test à La Commercialisation

Groupement Professionnel	Prévu dans le Plan d'Affaire					Réaliser dans l'Exécution du Plan d'Affaire					Remboursement du Prêt	
	Nbre. Tête	Prix d'Achat	Prix de Vente	Lieu de Vente	Bénéfice brut	Nbre°. Tête	Prix d'Achat	Prix de Vente	Lieu de Vente	Bénéfice brut	Montant en FCFA	% du Prêt Remboursé
Association des Eleveurs de Konna	61	125,000	200,000	Sur place, Bko, CI	1,473,570	62	117,000	183,000	Sur place, Bko, CI	1,324,295	10,000,000	100
Coopérative des Marchands de Bétail de Ségou	80	135,000	250,000	Sur place	3,299,600	88	120,823	190,000	Sur place	1,812,200	15,000,000	100
Association Agro Pastorale de Farakala	37	100,000	165,000	Sikasso, CI, Bko	857,800	40	90,325	138,000	Sur place, CI	1,167,650	5,000,000	100
Coopérative des Eleveurs de Kouro Barrage	38	100,000	165,000	Beleco	639,155	38	103,000	115,175	Sur place, Bko	(649,110)	5,000,000	100
Coopérative des Emboucheurs de Sikasso	38	100,000	170,000	COBAS	971,625	35	100,000	19 têtes à 128,000 ¹	COBAS	-	2,060,000	41
COBAS, Sikasso	35	105,000	183,000	Sur place	1,209,910	34	127,000	30 têtes à 154,000	Sikasso, Bko, CI	(726,339)	5,000,000	100
• Embouche / commercialisation	210	160,000	180,000	Sur place, CI	1,143,000	247	76,265	83,675	Sikasso, Bko, CI	en cours	4,620,000	46
• Commercialisation												
COMBEN, Niéna, Sikasso	40	100,000	162,000	COBAS, CI	692,875	40	110,000	145,000	Sur place, CI	347,325	5,000,000	100

¹ 15 têtes d'animaux d'embouche de la Coopérative sont en saisie conservatoire par le Tribunal de première instance de Sikasso suite à un problème de créance entre eux et le GIE « Interagro »

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

En l'année quatre, cette activité vise à renforcer les avantages économiques issus des pratiques améliorées d'embouche avec les rations équilibrées qui ont été démontrés en l'année 2000-2001 et de mieux planifier une commercialisation qui cible les marchés pour les animaux de qualité. L'impact souhaité, est de mettre à profit les avantages comparatifs du secteur de l'élevage au Mali par une maximisation de la marge bénéficiaire des opérateurs économiques à travers :

- Une meilleure maîtrise des coûts de production ;
- Une meilleure planification de la commercialisation et la mise en œuvre d'une stratégie commerciale adaptée pour renforcer les circuits de marketing orientés vers les marchés de qualité au niveau national et sous régional.

Par rapport aux activités de l'année trois, en l'année quatre il y aura plusieurs changements parmi lesquels les plus importants sont :

- L'implication directe des banques (BNDA) dans le financement de l'activité ;
- La production locale de l'aliment test du CAE par les petites unités de production à Ségou et / ou Sikasso ou par la minoterie de l'IER à Sotuba ;
- La formation en gestion (coûts de production et plan d'affaire) des petites unités ciblées.

2.1.3 – Projet « Cuir et Peaux »

Faciliter la Création d'Une Nouvelle Tannerie à Ségou

En juillet 2000, le CAE a été approché par l'homme d'affaire américain et son collaborateur malien dans le cadre de la mise en place d'une tannerie à Ségou. Compte tenu des difficultés rencontrées à TAMALI en ce qui concerne la capacité de transformation et afin de sécuriser et augmenter l'approvisionnement pour les marchés américain, espagnol et italien en peaux et cuirs de qualité, ils ont décidé d'établir une tannerie à Ségou, qui sera, dans un premier temps, le site central pour la transformation des peaux destinées aux marchés américain et espagnol.

La production actuelle des peaux s'élève à environ 68.000 par mois pour une valeur d'environ 127 millions FCFA. La nouvelle tannerie devrait augmenter cette production par 30% pendant sa première année d'exploitation. En plus, l'augmentation de la capacité effective de TAMALI grâce au transfert de la transformation des peaux à la nouvelle tannerie permettra d'augmenter la transformation des cuirs destinés au marché italien.

Il faut souligner que l'augmentation de la capacité effective pour la transformation des cuirs de TAMALI résoudra un problème d'un manque à gagner actuel dû au fait que, beaucoup des cuirs de bonne qualité peuvent être transformés, quand beaucoup des cuirs bruts de bonne qualité sont présentement vendus au Ghana au même prix que ceux qui sont d'une qualité médiocres.

Dans le cadre de la création de cette nouvelle tannerie, les promoteurs ont demandé au CAE un soutien futur dans le cadre de la réalisation des études préliminaires, techniques et financières et de faciliter (en collaboration avec SEG/USAID) les formalités d'enregistrement de l'entreprise au niveau de l'Administration et la mise en contact avec les partenaires financiers potentiels.

1. Objectifs

D'ordre général, l'objectif de l'appui du CAE était d'aider les promoteurs à finaliser leur dossier d'investissement, afin de démarrer le chantier de construction pour que la tannerie soit fonctionnelle au début de l'année 2002. Pour le CAE, il s'agit, en partenariat avec les promoteurs d'élaborer deux études techniques, à savoir une étude de génie civil pour la construction de l'usine et une deuxième étude technique et financière. De plus et en collaboration avec USAID / SEG, le CAE devrait faciliter le contact entre les promoteurs et les autorités nationales et régionales pour que le dossier soit approuvé dans un bref délai.

2. Résultats Obtenus

Les deux études ont été finalisées et verser dans le dossier pour être soumis aux autorités nationales et régionales. L'USAID / SEG s'est engagée à financer l'étude environnementale, qui est la dernière étude qui reste à faire pour compléter le dossier. Plusieurs contacts ont eu lieu entre les promoteurs et les responsables du MICA et le ministère chargé de l'environnement.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Les activités proposées dans le cadre du quatrième plan de travail consistent effectivement à la poursuite de ceux de l'année trois qui devraient aboutir à la mise en place de la tannerie. Une fois que la tannerie est opérationnelle, sa production sera suivie dans le cadre des résultats du projet et en cas de besoin, le CAE considérera les appuis en marketing, développement du marché et l'élaboration d'un plan d'investissement pour l'agrandissement de la tannerie.

2.1.4. – Projet « Promotion de Nouveaux Marchés » :

L'exportation des produits d'origine animale dans les nouveaux marchés étrangers demande une certaine connaissance de la part de l'exportateur, en ce qui concerne les différentes étapes du circuit d'exportation, la dynamique et le fonctionnement du marché ciblé, une connaissance des acteurs et les partenaires potentiels, les formalités administratives et les institutions financières de la place. Pour obtenir ces informations et les partager avec les opérateurs économiques qui sont intéressés à s'engager dans le commerce sous régional, le CAE a décidé de mener les activités de promotions testes. Ce genre d'activité permet au CAE d'avoir la souplesse dans sa programmation, de répondre aux opportunités telles qu'elles sont identifiées.

Cette stratégie adoptée pour promouvoir la pénétration et la sécurisation du part de marché des produits maliens d'origine animale dans les marchés d'exportation de la sous région à travers les promotions testes est jugée la plus pragmatique pour obtenir les résultats concrets. Ces tests seront exécutés par les opérateurs économiques expérimentés dans le domaine de l'exportation des produits d'origine animale et qui ont une certaine connaissance des marchés ciblés. Ces tests seront focalisés sur les produits et les marchés jugés d'avoir les opportunités réelles.

1. Objectifs

Pendant l'année trois le CAE a financé une promotion teste pour les pattes de bœuf et les cuirs alimentaires pour le marché ghanéen qui est en cours d'exécution. Ce test a eu comme objectifs :

- Documenter et mieux connaître toutes les étapes du circuit d'exportation pour ces deux produits sur le marché ghanéen ;
- Evaluer les possibilités d'établir les contrats firmes d'exportation ;
- Identifier les opportunités, pour que les exportateurs maliens puissent pénétrer et sécuriser une niche dans le marché ghanéen pour d'autres produits d'origine animale

2. Résultats Obtenus

Une rencontre de restitution a eu lieu la première semaine du juin concernant le test promotionnel d'exportation des pattes de bœuf et des cuirs alimentaires sur le marché ghanéen. Onze opérateurs économiques du secteur ont participé à cette rencontre qui a été animée par le promoteur qui a mené le test. La discussion a porté sur d'autres produits d'origine animale qui peuvent pénétrer le marché ghanéen, surtout les animaux bien engraisés. Dans le cadre de la mise en œuvre des échanges commerciaux à travers les contrats, le problème principal souligné par les participants était la fluctuation du taux d'échange du cedi par rapport au FCFA et le rapatriement des fonds par le système bancaire. Il faut noter que les fonds du CAE qui ont été mis à la disposition du promoteur pour l'exécution de ce test ont été entièrement rembourser.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Pour obtenir les informations des nouveaux marchés et les partager avec les opérateurs économiques qui sont intéressés à s'engager dans le commerce sous régional, le CAE, en collaboration avec le programme élevage du SEG / USAID, compte appuyer les activités permettant aux opérateurs économiques d'être mieux placés par rapport aux marchés sous régionaux. Pour le bétail de qualité, il s'agit surtout du marché sénégalais et pour d'autres produits d'origine animale d'autres marchés sous régionaux qui seront ciblés en collaboration avec SEG.

L'Environnement d'Agro-Business

Le programme élevage a pris en compte plusieurs aspects politique. A cet effet, un accent particulier a été mis sur le renforcement de la capacité des structures ciblées du GRM, des bureaux d'étude et des structures professionnelles afin d'améliorer leurs prestations de services.

D'une façon générale, tous les appuis du CAE pour renforcer la gestion technique, commerciale et financière des groupements professionnels vise à résoudre, au fils du temps, la problématique du financement des entreprises du secteur. Plus des entreprises sont capables d'être gérée dans la transparence, de sortir de l'informel et d'opérer dan le formel, plus elles devront crédibles auprès les partenaires financiers. Parallèlement, cette approche a pris en compte aussi le besoin de renforcer la capacité des différentes structures d'appui, étatiques et privées, pour qu'elles puissent mieux aider les professionnels à développer leurs entreprises.

En plus du problème de financement, le manque d'un système de contrôle de qualité des matières premières utilisées dans la fabrication des aliments composés pour le bétail et la volaille aussi bien que les aliments eux-mêmes qui sont vendus sur le marché national est une contrainte importante qui freine le développement de la sous filière commerciale d'aliment animal. Cette contrainte a été abordée par le programme de contrôle de qualité d'aliment volaille cette année, mais il sera renforcé par la mise en œuvre d'un programme conjoint CAE-SEG. Ce programme qui débutera dans le quatrième trimestre de l'année 2001 et qui impliquera la DGRC, le LNA et le LCV vise à mettre en place un dispositif permanent pour le contrôle de qualité des certaines matières premières et produits finis (aliments composés). (voir PPM N°.7)

En ce qui concerne les structures d'appui du GRM, l'activité de contrôle de qualité d'aliment volaille a l'objectif, parmi d'autres, de renforcer le partenariat entre le Laboratoire de Nutrition Animale de l'IER, le Laboratoire Central Vétérinaire et ses clients potentiels du secteur. L'activité a débuté avec un groupe des plus grands aviculteurs dans la zone périurbaine de Bamako parce qu'ils ont été considérés comme les clients potentiels à court terme pour le LNA.

L'exécution de cette activité a impliqué directement le directeur du LNA qui a permis de mieux connaître les problèmes pratiques sur le terrain et de renforcer le contact entre son laboratoire et ces avicultures. De plus, cet appui sera renforcé davantage l'année prochaine à travers un appui du CAE qui vise l'élaboration d'un « business plan » pour le LNA dans le cadre de son programme avec l'IER (programme SSE) et à travers leur implication dans un programme conjoint CAE-SEG sur le contrôle de qualité d'aliments animaux avec le DGRC. (voir PPM N°. 6)

En ce qui concerne les structures professionnels au niveau national, le CAE a appuyé depuis deux ans la FEBEVIM qui a été créée en novembre 1999 afin de constituer une force réelle de promotion de la filière et de négociation avec des autres partenaires (Etat, clients extérieurs, structures financières, etc.). Dans le cadre de cette collaboration, le CAE a financé cette année une étude à la demande de la FEBEVIM pour faire un diagnostic des opportunités génératrices de ressources financières que la FEBEVIM pourrait entreprendre afin d'assurer son fonctionnement dans l'avenir. Les résultats et les recommandations de cette étude établiront le cadre de collaboration entre la FEBEVIM et le CAE pour l'année prochaine.

Finalement, le développement du commerce de bétail pour le marché sous régional qu'a été un objectif prioritaire du programme CAE est fortement lié à l'organisation de la commercialisation du bétail par les professionnels maliens et à leur capacité de mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée aux besoins des clients sous régionaux. A cet effet, les activités techniques et organisationnelles du CAE visent parmi leurs objectifs de renforcer davantage le projet du marché frontalier de Sikasso à travers des actions en amont (activités de démonstration) destinées à mieux approvisionner ce marché en animaux de qualité et d'un appui à la SOGEMAF, la nouvelle société chargée de gérer le marché frontalier, pour l'élaboration et la mise en œuvre de leur stratégie commerciale.

Programme Développement des Entreprises

Pour la plupart des entreprises du secteur qui sont d'une nature collective opérant dans l'informel, la stratégie est de créer les groupements professionnels qui sont crédibles auprès des partenaires commerciaux et financiers. Pour d'autres entreprises qui sont généralement d'une nature individuelle opérant dans le formel, les activités ont été focalisées sur un appui – conseil (programme SSE) pour l'élaboration des plans d'affaire et la recherche des partenaires financiers.

Pour le secteur élevage la priorité pour l'appui - conseil à travers le programme SSE a été déterminée en fonction de type d'entreprise. A cet effet, un accent particulier a été mis sur les entreprises ayant la capacité d'accroître la production de la valeur ajoutée dans les domaines :

- de la production des aliments animaux de qualité ;
- de la production des animaux engraisés de qualité destinés à l'exportation ; et
- de la production des produits de qualité issus de la filière avicole (œufs et poulet de chair).

A cet effet, le CAE est en train de finaliser, avec l'appui des bureaux d'étude, des plans d'affaire pour plusieurs promoteurs à savoir :

- une entreprise de production des poussins d'un jour et de l'aliment volaille ;
- deux entreprises commerciales de production d'aliments animaux ; et
- quatre dossiers pour l'élaboration des plan d'affaires pour la création des ateliers d'embouche intensive et d'exportation des bovins.

(Il est intéressant de noter que plusieurs dossiers pour le développement des ateliers d'embouche intensive sont venus de la part des particuliers qui sont aussi membre des groupements professionnels qui ont travaillé depuis deux ans avec le CAE.)

Formation : Effets Induits pour les Partenaires

L'implication des consultants individuels, aussi bien que les bureaux d'étude et les spécialistes travaillant pour les structures étatiques dans l'exécution des activités du CAE a renforcé leur connaissance technique pour les permettre à rendre un appui – conseil plus efficace et mieux adapté aux besoins des groupements professionnels et des promoteurs individuels. Au titre d'exemple, un nutritionniste du CRRA - Sotuba a travaillé étroitement avec le CAE dans l'exécution du programme de démonstration d'embouche – commercialisation. Il a non seulement mis au profit des groupements professionnels son expérience technique sur l'embouche, mais aussi, lui-même a profité de la collaboration avec le CAE pour renforcer davantage sa connaissance en gestion d'entreprise (élaboration des plans d'affaire) et en maîtrise des coûts de production. De plus, cette activité l'a permis d'avoir les données techniques et financières viables pour permettre la rédaction et la diffusion des articles pour la vulgarisation des pratiques améliorées d'embouche et de commercialisation des animaux de qualité.

De la même façon, la collaboration entre le CAE et des bureaux d'étude a renforcé leur capacité de mieux traduire leur programme traditionnel de formation en action. Par exemple, tous les bureaux qui ont appuyé le programme embouche – commercialisation (ACOD, G-Force et SABA) avaient déjà beaucoup d'expérience dans des domaines pédagogiques au niveau des associations villageoises et des groupements à la base, mais aucun d'eux n'avaient jamais élaboré ni exécuté un plan d'affaire pour un groupement professionnel du secteur

d'élevage. Leur collaboration avec le CAE les a permis de capitaliser sur leur expérience en tant que formateur et d'aller plus loin en utilisant cette connaissance pour appuyer les groupements professionnels du secteur d'élevage d'élaborer et d'exécuter un plan d'affaire et de renforcer leur contact professionnel avec les partenaires financiers.

Leçons Tirées

- Le succès des efforts du CAE est beaucoup conditionné par la capacité du CAE d'exécuter ses activités à temps opportun, selon les besoins de ses partenaires. A cet effet, l'exécution du programme a souffert des retards importants qui ont compromis les résultats escomptés à cause d'une planification inadéquate, compte tenu de la complexité administrative, logistique et technique pour la mise en œuvre du programme. Mieux planifier ;
- Le suivi du programme a été inadéquat au niveau de certains groupements professionnels qui n'ont pas respecté le cahier de charge signé entre eux et le CAE. Mettre en place un suivi plus rapproché ;
- Le fait que le CAE n'ait pas pu exécuter les activités médiatiques a compromis l'impact potentiel des activités à savoir la sensibilisation et la diffusion des résultats en direction des autres professionnels qui n'ont pas été directement impliqués dans le programme. L'exécution d'un programme médiatique est nécessaire pour maximiser l'impact potentiel des activités ;
- Les résultats obtenus, démontrent l'importance des investissements du CAE sur le terrain, afin de créer un pôle de développement économique tout autour duquel les entreprises du secteur, qui sont pour la plupart d'une nature collective et qui opèrent dans l'informel, pourraient devenir les entreprises modernes. La stratégie du CAE pour développer les entreprises du secteur élevage est bien adaptée aux réalités du terrain.

2.2 - Recherche de nouvelles opportunités pour les fruits et légumes :

2.2.1. – Recherche de nouvelles opportunités pour la Pomme de terre

L'objectif global du programme d'activités du Workplan III sur la sous filière pomme de terre était d'accroître le niveau des revenus des producteurs encadrés grâce à l'amélioration de la conservation et de la commercialisation. De façon spécifique, il s'agissait de (d') :

1. Organiser en groupements de professionnels, les producteurs de pomme de terre de dix villages de Sikasso ;
2. Former ces producteurs en techniques de production et bonnes pratiques de conservation de la pomme de terre ;
3. Informer les acteurs de la sous-filière pomme de terre de Sikasso sur l'évolution des prix au niveau des marchés nationaux, sous-régionaux et sur les produits financiers disponibles au niveau des banques ;
4. Tester la vente collective de la pomme de terre de qualité, grâce à l'introduction d'un prototype de magasin de conservation.

Pour mettre en œuvre ce programme d'activités, l'équipe CAE s'est fait appuyer par trois partenaires sous contractant à savoir :

1. Une ONG spécialisée en organisation paysanne : ACOD Nyetaso ;
2. Une ONG spécialisée dans la formation des producteurs de pomme de terre dans les techniques de production et technologies de conservation : AMATEVI ;

- Et l'Observatoire des Marchés Agricoles (OMA) pour la collecte et la diffusion des prix de marchés.

Création des groupements de professionnels de la pomme de terre et formation de leurs membres

1. Objectifs Opérationnels

Conscient du fait que l'inorganisation des producteurs de pomme de terre est de loin la plus grande contrainte qui freine aujourd'hui la promotion de cette sous-filière, le CAE en collaboration avec l'ONG ACOD spécialisée dans l'organisation paysanne, a mis en place dix groupements de professionnels dans dix villages (un groupement par village) de la périphérie de Sikasso. Grâce à cette activité, le CAE projetait de jeter les bases d'une vraie tentative d'organisation des producteurs de pomme de terre de Sikasso. D'où l'idée de démarrer avec un noyau de dix (10) villages sélectionnés avec des critères qui permettent d'obtenir à court terme les résultats escomptés. Le Centre contribuera ainsi à l'amélioration des conditions d'approvisionnement en intrants (semences, engrais, pesticides, etc.) et de commercialisation de la pomme de terre à Sikasso. Pour atteindre cet objectif, l'ONG ACOD s'est fixé comme étapes les points suivants :

- Choisir dix villages dans la banlieue de Sikasso ville sur la base de critères qui lui ont été définis par le CAE ;
- Informer et sensibiliser les producteurs de ces dix villages sur les objectifs visés par la création de groupements de producteurs ;
- Créer et structurer un groupement dans chacun des dix villages ;
- Former dans la démarche coopérative et en gestion / comptabilité les organes issus de ces groupements.

2. Résultats obtenus

Après l'étape du choix des villages à encadrer et celle de l'information/sensibilisation, l'ONG ACOD a procédé à :

1. L'élaboration des statuts et règlements intérieurs de chaque groupement ;
2. La tenue des Assemblées Générales constitutives ;
3. La mise en place des bureaux, comités de surveillance et de gestion des groupements de professionnels ;
4. La formation en techniques coopératives des membres des organes de gestion.

Il faut noter que pour l'élaboration des statuts et règlements intérieurs, l'ONG ACOD n'a joué qu'un rôle d'animateur des séances de travail. Les modalités de gestion des groupements définis dans ces documents ont été déterminées par les membres de chaque association. L'ONG ACOD veillait seulement sur leur conformité par rapport à la législation malienne en matière de création de coopératives. Le tableau suivant donne le récapitulatif en terme d'adhésion au niveau de chaque groupement à la fin du mois de septembre 2001.

Tableau 1 : Niveau d'adhésion aux différents groupements et nombre de membres des organes de gestion

Village	Nombre de Membre de Groupement	Nombre de Membre du Conseil d'Administration	Nombre de Membre de Comité de Surveillance
Bogotière	120	8	3
Bamadougou	108	8	3
Niétiorobougou	43	8	3
Socourani	30	8	3
Sabénébougou	52	9	5
Famacourani	17	8	3
Fatédiassa	22	9	3
Zanikodougou	40	8	3
Gnagansoba	111	10	3
Diakorola	36	9	3
TOTAL	579	85	32

Source : Rapport d'activités ONG ACOD

Sur ce tableau, nous remarquons une grande différence entre les villages en terme d'adhésion aux groupements. Ce qui s'explique par l'option « volontariste » que ACOD a prôné pour l'adhésion à chaque association. Nous pensons que cette option est la seule garantie pour mettre en place un vrai groupement de professionnel ayant des membres acquis pour sa cause. Le groupement ayant le plus grand nombre d'adhérent est celui du village de Bogotière avec 120 adhérents. Le nombre d'adhérents le plus faible se trouve à Famacourani avec 17 membres.

Suite à la mise en place des organes de gestion de chaque groupement, le partenaire a procédé à la formation des élus de ces organes (Conseil d'administration ou Bureau, Comité de Surveillance et le Comité de gestion des stocks). L'objectif visé par ces ateliers de formation était de permettre aux responsables élus de mieux connaître leurs rôles et responsabilités afin d'éviter les conflits de rôle tout en rendant le groupement plus dynamique.

Un des aspects de cette formation des responsables, surtout ceux du Comité de Gestion des stocks, a porté sur l'élaboration et la tenue des documents du Système d'Information et de Gestion (SIG) de l'ONG ACOD. Il s'agit de former les responsables pour les aider à améliorer la gestion de leur organisation en accordant beaucoup plus d'importance à l'écrit afin de rendre assez transparent la gestion de leurs affaires aux yeux des autres membres. De façon spécifique, cette formation a permis de toucher les points suivants :

1. Identification des postes qui nécessitent un ou des documents de gestion ;
2. Identification des documents par poste ;
3. Identification des informations devant contenir chaque document ;
4. Elaborer les documents ;

Former les responsables à la tenue de ces documents.

Tableau 2 : Récapitulatif des formations reçues par les responsables des 10 groupements

Thèmes de formation	Membres formés
Elaboration de Statuts et Règlement Intérieur	45
Formation des membres du bureau	85
Formation des membres du Comité de Surveillance	32
Formation des responsables à l'élaboration et à la tenue des documents de gestion	117
Formation à la prise de note lors des réunions	20
Formation sur le recensement des besoins	10
TOTAL	309

Source : Rapport d'activités ONG ACOD

Comme résultats de cette activité de création de groupements de professionnels de la pomme de terre, il faut noter l':

1. Existence dans chaque village d'une organisation ouverte à tous les producteurs de pomme de terre et dont l'adhésion est libre ;
2. Existence d'organes de gestion de ces organisations (bureaux, comités de surveillance et de gestion des stocks) dont les membres sont bien formés pour assumer leurs rôles et responsabilités au sein du groupement ;
3. Existence de documents de base (statut et règlement intérieur) et de gestion des affaires des groupements.

Aujourd'hui, les organisations créées fonctionnent comme de vrais groupements de professionnels avec la tenue de réunions statutaires sanctionnées par des procès verbaux de réunions. Dans certains villages, les groupements sont arrivés à prendre le relais pour la sensibilisation en vue d'une adoption des bonnes pratiques de conservation (utilisation des caisses pour la conservation, etc.). Toutefois, compte tenu de la durée d'intervention relativement courte de l'ONG ACOD dans les dix villages, d'autres besoins de formation ou de renforcement des groupements créés ont été recensés par le partenaire de CAE au terme de son contrat.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

C'est ainsi, qu'après la formation sur le dernier module qui porte sur l'identification des besoins des groupements, ACOD a animé dans chaque village une assemblée générale des membres pour discuter des besoins et orientations des groupements pour la campagne 2001 – 2002. Au terme de ces assemblées, des plans d'action ont été élaborés dans chacun des dix villages et qui déterminent :

1. Les formations supplémentaires que les groupements doivent recevoir ;
2. Les actions qui restent à entreprendre pour le renforcement des nouveaux groupements.

Les points suivants sont retenus comme des tâches communes définies par les dix plans d'action :

1. Re-lecture des textes de base (statut et règlement intérieur) ;
2. Elaboration de plan de développement triennal ;

3. Formation en notion de base pour la gestion et le suivi des Plans d'affaire.

Ces différents points mettent en exergue les besoins de renforcement des nouveaux groupements créés et obligent le CAE et son partenaire à poursuivre durant la campagne 2001 – 2002, l'action de mise en place de ces groupements de professionnels de la pomme de terre dans les dix villages.

Formation des producteurs en techniques de production et technologies de conservation

1. Objectifs Opérationnels

Une des contraintes majeures de la sous filière pomme de terre serait due aux difficultés de conservation du produit occasionnées par la non maîtrise par les producteurs, des bonnes pratiques de production et de conservation. A cela, il faut ajouter l'insuffisance d'infrastructures adéquates de conservation du produit. Ces difficultés expliqueraient l'abondance de l'offre de pomme de terre sur nos marchés au moment de la récolte avec son corollaire de faiblesse des prix, surtout au producteur et sa quasi-inexistence sur les marchés en fin de campagne de commercialisation. Du statut d'exportateur net en début et milieu de campagne de commercialisation, notre pays devient importateur net de pomme de terre européenne à travers les opérateurs ivoiriens ou sénégalais.

Pour pallier ces difficultés de conservation au niveau du paysan à Sikasso dans l'intention d'étaler les ventes sur toute la campagne, le CAE a reconduit sa collaboration avec l'ONG AMATEVI, spécialisée dans la formation des producteurs de pomme de terre en bonnes pratiques de production et de conservation. Le mandat confié à cette ONG lors de la troisième année portait essentiellement sur la formation des producteurs des dix villages en techniques de production et technologies de conservation. Ces formations ont pour objectif d'améliorer la qualité de la pomme de terre conservée dans les dix villages du programme CAE.

2. Résultats obtenus

Des sessions de formation théorique en techniques de production et bonnes pratiques de conservation ont été organisées dans les dix villages à l'intention des producteurs volontaires membres ou non des nouveaux groupements.

Les thèmes abordés lors de ces sessions portaient essentiellement sur :

1. Le choix variétal en fonction des objectifs de production ;
2. Le choix et la préparation des sols ;
3. La qualité et les doses d'engrais ;
4. Les modalités d'irrigation ;
5. La période et les techniques de récolte ;
6. La conduite des opérations post-récolte ;
7. Les bonnes pratiques de conservation (technique de triage des tubercules, de traitement à l'anti-germe et de conservation à l'aide de caisses de 25 kg, procédés de suivi des stocks en conservation).

Comme intrants à la formation sur les bonnes pratiques de conservation, 5 000 caisses ont été confectionnées et distribuées dans les villages cibles. Ces caisses ont été gérées par les

bureaux des nouveaux groupements qui ont procédé à leur rétrocession aux membres volontaires. Les modalités de rétrocession ont été définies par chaque groupement.

Le tableau suivant fournit le récapitulatif des producteurs formés dans les dix villages.

Tableau 3 : Récapitulatif des producteurs formés en bonnes pratiques de production et de conservation dans les dix villages

Villages	Nombre producteurs formés en bonnes pratiques de production	Nombre producteurs formés en bonnes pratiques de conservation
Zanikodougou	67	21
Fatédiassa	33	40
Diakorola	39	10
Sabénébougou	40	32
Bogotieré	65	54
Bambadougou	56	17
Fama Kourani	14	11
Gnagansoba	47	51
Niétiorobougou	44	53
Sokourani	49	50
TOTAL	454	339

Source : Rapport d'activités de AMATEVI

Les formations théoriques en bonnes pratiques de production ont, à la date du 30 septembre 2001, concernées 454 producteurs volontaires dans les dix villages. Le démarrage tardif du Workplan 3 n'a pas permis la réalisation des formations pratiques en techniques de production. Le partenaire a seulement animé des sessions théoriques sur les modules ci-dessus cités et qui sont relatifs à la technique de production.

Contrairement à la production, les sessions de formation en bonnes pratiques de conservation ont été réalisées sur le plan théorique et pratique. Les sessions pratiques ont eu lieu chez des paysans volontaires qui ont reçu des caisses de CAE à travers leurs groupements. Ainsi, 339 paysans producteurs ont bénéficiés de ses sessions de formation sur les bonnes pratiques de conservation à la date du 30 septembre 2001.

Le tableau suivant indique les tonnages conservés par les producteurs, lors des séances de formation pratique en conservation.

Tableau 4 : Récapitulatif des producteurs formés en bonnes pratiques de production et de conservation dans les dix villages

Villages	Poids tubercules à l'entrée (kg)	Poids tubercules à la sortie (kg)	% de perte
Zanikodougou	8075	7530	7
Fatédiassa	8750	8055	8
Diakorola	2292	2163	6
Sabénébougou	5925	5663	4
Bogotière	8600	8248	4
Bambadougou	5150	4857	6
Fama Kourani	6400	5943	7
Gnagansoba	8750	8003	8
Niétiorobougou	8750	7846	10
Sokourani	7675	6774,3	11
TOTAL	70367	65082,3	7

Source : Rapport d'activités de AMATEVI

Les chiffres de la dernière colonne du tableau indiquent que les taux de perte après 3 à 4 mois de conservation dans des caisses de la pomme de terre traitée à l'antigerme dans des magasins traditionnels des dix villages, fluctuent entre 4 et 11%. Ce taux est très faible, comparativement à la technique traditionnelle, dont les pertes peuvent atteindre 20 à 40%. Les taux de perte relativement élevés à Niétiorobougou (10%) et Sokourani (11%) seraient probablement la cause des cases de conservation non adaptées.

Des résultats remarquables sont déjà perceptibles au niveau des dix villages encadrés pour l'adoption des bonnes pratiques de culture et de conservation de la pomme de terre. A titre d'exemple et en vue de préparer la campagne 2001 – 2002, le bureau du groupement de Sabénébougou a déjà recensé les besoins de ses membres en caisses de conservation qui s'élève à 800 caisses de 25 kg. Ils ont pris contact avec un menuisier de Sikasso ville pour la confection à leur charge de ces 800 caisses. D'autres villages comme Bogotière et Bambadougou sont au stade de recensement des besoins en caisses de leurs membres. Il faut noter que les années précédentes, les producteurs ont été dotés en caisses par le CAE dans le cadre des tests de démonstration.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Les résultats ci-dessus démontrent que les deux années d'efforts de formation et d'information/sensibilisation de CAE pour l'adoption par les producteurs des bonnes pratiques commencent à porter fruits. Dans le but de renforcer ces acquis, le Centre envisage, dans le cadre du Workplan IV, d'initier un programme d'information/sensibilisation dont l'élément clé serait la confection et la diffusion (en français et en bambara) d'un bulletin sur les techniques de production et de conservation de la pomme de terre. Pour ce nouveau plan de travail, il serait mi-fin aux activités de formations formelles en bonnes pratiques de production et de conservation.

Collecte et diffusion d'information sur les prix de marchés

1. Objectifs Opérationnels

La non-disponibilité des informations commerciales défavorise les producteurs de pomme de terre lors des transactions avec les intermédiaires commerciaux. Ils ont ainsi, un faible pouvoir de négociation lors des ventes, car ils ne disposent d'aucune information sur le niveau des prix sur les marchés les plus importants.

Ce constat a motivé le CAE à initier en l'An III une collaboration avec l'Observatoire des Marchés Agricoles (O.M.A.), structure nationale qui s'occupe de la collecte et de la diffusion des prix sur les filières agroalimentaires, pour mettre en place un dispositif de collecte et de diffusion des prix de la pomme de terre. Les bénéficiaires directs de ce dispositif ont été les producteurs de pomme de terre de Sikasso et les intermédiaires commerciaux sur les différents marchés du pays. Les autres acteurs de la sous filière (banques, fournisseurs d'intrants, services d'encadrement) ont aussi bénéficié de cette activité à travers les rapports mensuels produits par l'OMA.

L'objectif global visé par cette activité, était d'améliorer le fonctionnement des marchés nationaux de pomme de terre grâce à la diffusion à la radio des prix, collectés sur les marchés nationaux et sous régionaux. De façon spécifique, il a été demandé à l'OMA de :

1. Collecter sur les marchés nationaux et sous régionaux les prix de la pomme de terre ;
2. Analyser les informations collectées ;
3. Diffuser des communiqués périodiques (hebdomadaires) sur l'évolution des prix sur les radios (ORTM et stations locales).

2. Résultats obtenus

Pour la mise en place du dispositif, l'OMA a réalisé durant le 1^{er} trimestre de 2001, un sondage sur le marché de la pomme de terre. Ce sondage a permis d'établir la structure du marché de la pomme de terre et de déterminer les besoins réels d'information des différents acteurs de la sous filière. Suite à ce sondage, l'OMA a procédé à la formation de son équipe d'enquêteurs aux techniques de collecte des prix sur les marchés de pomme de terre. La collecte et la diffusion proprement dite a démarré en début avril 2001.

Les enquêtes sont réalisées sur les marchés de production de Sikasso et Kati et ceux de la distribution / consommation de Kayes, Sikasso, Ségou, Mopti, Tombouctou et Gao. Il faut noter aussi la diffusion des prix de certains marchés de la sous-région en fonction de leurs disponibilités. Ces prix sont obtenus par l'OMA auprès de ses homologues du réseau des SIMs.

Cette initiative de CAE et de l'OMA a été sérieusement bien appréciée par les différents acteurs de la sous filière, surtout les producteurs de Sikasso et de Kati et les agents commerciaux. Les producteurs de Kati à travers leur Chambre d'Agriculture ont formulé auprès de l'OMA, le vœu de voir cette activité de diffusion de prix se pérenniser. Il faut signaler que le CAE et son partenaire OMA avait déjà pris des dispositions pour la pérennisation de cette activité.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

Pour la pérennisation de cette activité, l'OMA recevra l'appui financier du CAE jusqu'en décembre 2001. A partir de janvier 2002, il fonctionnera sur budget propre pour maintenir le dispositif de diffusion des prix de la pomme de terre et de l'échalote. Par ailleurs, les producteurs de Kati ont demandé au CAE, lors de l'atelier de lancement officiel du programme pomme de terre à Sikasso en juillet 2001, d'étendre sa zone d'intervention pour prendre en compte les préoccupations des producteurs de pomme de terre de Kati. Des démarches sont en cours au sein du CAE et cela en collaboration avec l'OHVN pour répondre favorablement à cette requête. Un programme similaire est en préparation pour la zone Office du Niger, cette fois en collaboration avec la Cellule Agro business de l'Office du Niger.

Introduction d'un prototype de magasin de conservation pour susciter la vente collective de pomme de terre

1. *Objectifs Opérationnels*

Deux des dix villages encadrés dans le cadre du programme pomme de terre de l'An III ont reçu dans le cadre d'un test, un prototype de magasin de conservation d'une capacité de 37,5 tonnes. L'introduction de ce prototype de magasin de conservation a été considérée comme le préalable à la tentative d'incitation des nouveaux groupements à la vente collective.

2. *Résultats obtenus*

Les caractéristiques énergétiques du prototype sont :

Température de stockage :	26° C environ
Humidité de l'air intérieur :	87,5%
Durée de conservation :	6 mois
Débit d'air :	1 m ³ / s environ
Taux de perte (de poids) :	4%

Le test du prototype a démarré tout juste après la réception technique au mois de mai 2001. Les membres volontaires des groupements des deux villages bénéficiaires, ont pu fournir la quantité qu'il faut pour tester chaque magasin. Le prototype devrait être validé après 6 mois de conservation. Malheureusement, cela n'a pas été possible à cause du retard accusé dans le démarrage du Workplan III, aggravé par celui de l'entreprise de construction qui a livré les deux bâtiments après le délai imparti. Il faut noter, que la période de conservation dans les deux magasins n'a pas dépassé 3 mois (juin – août) au lieu de 6 mois prévu. Cependant, les taux de perte relevés durant les 3 mois dans les deux magasins n'ont pas dépassé 1,75% des stocks.

Toutefois, durant ces deux à trois mois, les relevés de température et d'hygrométrie effectués à l'intérieur des deux magasins confirment les prévisions théoriques (environ 26°C et 87,5% d'hygrométrie). Force est de reconnaître, que ces deux paramètres atmosphériques sont très déterminant pour la validation du prototype. Ce qui nous permet d'affirmer, qu'il y a une forte chance que le prototype puisse conserver le produit durant 6 mois, avec un taux de perte de 4% seulement.

De façon unanime, les producteurs des deux villages affirment la supériorité du prototype CAE, en comparaison des autres types de magasins (traditionnels ou améliorés) pour la conservation de la pomme de terre. Le niveau élevé d'aération du bâtiment, la maîtrise de la température à son sein aux environs de 26-28°C, couplés avec les bonnes pratiques de conditionnement du produit à conserver (utilisation de l'anti-germe et des caisses); permettent sans nul doute de diminuer les taux de perte.

En vue de faciliter l'écoulement des stocks non conservés ou conservés dans les dix villages du programme, il avait été demandé aux partenaires ACOD et AMATEVI d'appuyer les producteurs de pomme de terre pour la recherche de marché sur les marchés nationaux et sous régionaux. Dans le cadre de cette mise en relation commerciale, les partenaires ont pris des contacts avec les opérateurs privés villageois (acheteurs classiques de pomme de terre dans les villages), les structures nationales formelles comme Mali Yiriden spécialisées dans la commercialisation des fruits et légumes, pour les informer sur les disponibilités des dix villages.

C'est ainsi que Mali Yiriden a été informé d'une commande de 1.500 tonnes de l'Union des Coopératives du Burkina Faso (UCOBAM). Malheureusement, l'absence de fonds de commercialisation au niveau de cette société n'a pas permis d'honorer cette commande qui était une opportunité pour entamer des transactions officielles avec les marchés de la sous région. Fort de ce constat, le CAE se propose d'appuyer cette société lors de la campagne 2001-2002 pour l'élaboration d'un Plan d'affaires, afin de faciliter son accès au crédit bancaire.

Au niveau national, les contacts pris avec les agents commerciaux ont permis d'écouler dans les dix villages **2.781 tonnes** de pomme de terre dont **2.657 tonnes** non conservées ; **124 tonnes** de pomme de terre conservées durant 3 à 4 mois (dont **59 tonnes** conservées dans les deux prototypes de magasin).

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Afin de valider complètement le bâtiment, il a été proposé aux deux villages de reconduire sa mise en observation durant la campagne 2001 - 2002, dans le but de conserver le produit pendant les 6 mois proposés par ses Ingénieurs de conception.

Déjà nos discussions avec les bénéficiaires du prototype et les agents de la DRAER et DRAMR qui seront impliqués dans sa vulgarisation après validation ont fait ressortir les petits desiderata du bâtiment à l'état actuel. Il s'agit de l' :

1. Infiltration des insectes à travers les lames de la porte ;
2. Difficultés de maintenir en bon état, la paille disposée sur les taules à cause du vent et de la pluie ;
3. Possibilité de passage pour les petits animaux (Chauve-souris, rat, chat) à travers les diffuseurs d'air.

Des remèdes sont proposés par les agents de la DRAER pour corriger ces petits problèmes dans la version finale du plan de construction du prototype. En effet, il s'agira d' :

1. Equiper la porte d'entrée de grillage pour éviter le passage des insectes ;
2. Remplacer la paille au-dessus de la toiture avec un matériel isolant qui serait superposé entre les taules et le plafond à l'intérieur ;
3. Equiper la partie extérieure des diffuseurs d'air de grillage pour retenir les petits animaux.

Leçons Tirées

Le programme d'activités pomme de terre du Workplan III nous a permis de savoir que cette sous filière représente une grande opportunité d'affaires pour les producteurs et agents commerciaux. Cependant, les multiples contraintes identifiées au niveau des trois segments de la sous filière (production, conservation et commercialisation) rendent difficile une meilleure exploitation de cette opportunité. Pour lever ces contraintes, les structures d'encadrement, les banques et les fournisseurs d'intrants doivent unir leurs efforts pour :

1. Favoriser l'organisation des producteurs en groupements villageois ;
2. Faciliter l'accès de ces groupements aux crédits bancaires ;
3. Assurer un approvisionnement correct de ces groupements en intrants de bonne qualité ;
4. Renforcer les capacités des producteurs dans la maîtrise des techniques de production et technologies de conservation ;
5. Faciliter l'accès des producteurs aux équipements et matériels de conservation/vente (magasins, bascules, etc.) ;
6. Assurer la mise en relation commerciale des exportateurs maliens avec des clients de la sous région (RCI, Sénégal, Burkina Faso, Mauritanie).

2.2.2. – Recherche de nouvelles opportunités pour l'Echalote

Le but assigné au WP III était d'accroître le revenu des producteurs d'échalote de Bandiagara et du village de Foabougou en zone Office du Niger (ON) grâce à l'amélioration de la conservation /transformation et de la commercialisation de l'échalote. Deux sous projets ont traduit ce but en objectifs :

1. Initier dans le village de Foabougou la vente collective de l'échalote fraîche, en démontrant l'intérêt du groupement de l'offre, lors de la mise en marché échelonnée du produit grâce à la construction d'un magasin de conservation d'une capacité de 100 tonnes ;
2. Améliorer le marketing de l'échalote séchée en tranches (EST) du Plateau Dogon, moyennant un appui à la présentation du produit, un meilleur respect des normes hygiéniques lors du séchage et un accroissement des quantités produites.

Introduction à Foabougou (O.N.) d'un magasin de conservation de l'échalote

1. Objectif Opérationnel

Il n'existe pas de stratégie élaborée de commercialisation de l'échalote en zone Office du Niger. La décision de vente du produit est prise soit pour des besoins de trésorerie de l'exploitant, soit par l'insuffisance de sa capacité de conservation. Ce manque de stratégie engendre une variation importante de prix entre la saison de production et les mois de non-production. Par l'objectif d'organiser la mise en marché collective de l'échalote fraîche, le CAE veut corriger cette variation en introduisant dans la zone un prototype de magasin de conservation de 100 tonnes.

2. Résultats obtenus

Le prototype de conservation d'échalote de 100 tonnes dont il est question a été conçu par des enseignants chercheurs de l'Ecole Nationale d'Ingénieurs (ENI) du Mali. Après cette conception, il a été validé par un tandem constitué d'un énergéticien un technologue alimentaire tous deux burkinabé et des deux enseignants chercheurs maliens. Théoriquement, le prototype doit permettre de conserver les 100 tonnes pendant 6 à 8 mois avec un taux de perte avoisinant les 5 %.

Le retard enregistré dans la construction du magasin a entraîné un report de la présente activité sur le plan de travail de l'an 4. Toutefois, avec l'évolution des travaux, le groupe bénéficiaire (groupement féminin Djanto Yéréla des femmes de Foabougou) a constitué des sous-groupes opérationnels pour l'organisation de l'activité de conservation. Les cinq sous-groupes devant exploiter les compartiments du magasin ont respectivement mis en place des bureaux qui recevront pendant le premier trimestre de l'an 4, le module de formation relatif à l'amélioration de la qualité de l'échalote à conserver.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Le CAE va mener des appuis au groupement bénéficiaires du magasin pour :

- faciliter leur accès au fonds de roulement pour l'achat des 100 tonnes à conserver ;
- organiser son exploitation (organisation et gestion) à travers un suivi conseil rapproché.

Pour la validation des caractéristiques thermo-hygrométriques du magasin, des relevés réguliers de la température, de l'humidité et de la vitesse de l'air seront effectués.

Améliorer la capacité de conservation de l'échalote de semence grâce à l'introduction d'une case de stockage de type Retail sur le Plateau Dogon

1. Objectif Opérationnel

Accroître la capacité de conservation en semences des groupements de production d'échalote fraîche du Plateau Dogon. Les résultats attendus de cette activité étaient d'une part, d'initier une activité génératrice de revenu par la vente à terme de 10 tonnes d'échalote conservée et d'autre part de diminuer le coût de production d'échalote fraîche des groupements de séchage par leur approvisionnement en semence.

2. Résultats obtenus

L'enquête socio-économique réalisée avant la mise en œuvre de cette activité, a été l'occasion d'avancer dans le partenariat entre le CAE et l'ONG SABA. Les résultats de cette enquête ont confirmé la nécessité d'effectuer une sensibilisation sur un long terme pour réussir l'activité. En effet, la conservation des semences sur le Plateau Dogon ressort du domaine individuel et pour faire exécuter cette activité génératrice de revenu par le groupement, des préalables sont à réaliser. La période exigée pour mener à bien cette activité allant au-delà de 2003, il a été décidé de surseoir à cet objectif.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Le CAE pourrait apporter des conseils pratiques dans la conservation de l'échalote. Si la demande est exprimée, il existe la possibilité d'organiser une visite de quelques producteurs pilotes dans la conservation de l'échalote dans la zone de Niono dont l'expertise en conservation est plus prononcée.

Réaliser un test de marché sur 3,5 tonnes d'EST

1. Objectifs Opérationnels

L'objectif de ce test est d'identifier au moins deux débouchés porteurs pour l'EST des groupements de séchage de Bandiagara. L'identification de ces débouchés devrait aller de pair avec l'établissement d'un circuit de distribution performant dans chacun des marchés prospectés.

Toutes les activités menées dans le cadre de ce test ont été coordonnées par le consultant recruté. Il a successivement assuré :

- L'achat de l'échalote séchée en tranches ;
- Le conditionnement du produit dans des emballages conçus pour le test ;
- La prospection des marchés cibles de Bamako, Bouaké et Conakry ;
- Et enfin l'approvisionnement de ces marchés.

2. Résultats obtenus

Sur les 3,5 tonnes prévues, 2 680 kg ont fait l'objet du test. Ce manque s'explique par le respect strict des caractéristiques organoleptiques standard de l'EST du Plateau Dogon lors de l'acquisition du produit. A Bamako, les circuits prospectés contournaient le monopole de fait qu'ont les commerçants Dogon sur la vente de l'échalote du cercle de Bandiagara. A Bouaké, le marché de gros a été retenu, comme le point de convergence des envois avant le dispatching à l'intérieur de la Côte d'Ivoire. En Guinée, deux grossistes installés sur les marchés traditionnels semblent bien indiquer pour recevoir l'EST.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

L'activité est en cours et les résultats sont attendus au courant du premier trimestre du plan de travail prochain. Après l'étape d'identification des débouchés, la suite logique est l'organisation des contacts commerciaux entre les producteurs et les grossistes retenus lors du test.

Informer les producteurs d'échalote de Bandiagara et de la zone ON sur l'évolution des prix sur les principaux marchés nationaux

1. Objectif Opérationnel

Permettre aux acteurs de la filière échalote des zones de Niono et de Bandiagara d'avoir l'information commerciale les permettant de mieux négocier les prix d'achat ou de vente.

2. Résultats obtenus

A l'image de la pomme de terre, l'exécution de cette activité est assurée par l'Observatoire du Marché Agricole (OMA) pour le compte du CAE depuis le mois de mai 2001. Cette collaboration a permis à l'OMA de mettre en place un dispositif de diffusion des prix de l'échalote d'une part dans les zones de production et d'autre part sur les principaux marchés d'écoulement. Prévu au départ pour une diffusion dans les zones de Niono et de Bandiagara, à la fin du plan de travail 3, les diffusions étaient effectuées aussi bien à Bandiagara, Niono qu'à Bamako, Mopti, Ségou et Sikasso. Sur une prévision de 176 diffusions de prix sur les antennes de cinq radios de proximité, il y a eu 305 diffusions effectivement réalisées. Les diffusions dans les localités de Bamako, Ségou, Sikasso et Mopti peuvent être considérées comme des effets induits, car c'est le contrat CAE qui a permis à l'OMA de former ses agents pour la collecte d'échalote.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

D'un commun accord et sachant la mission qui lui est assignée, il est convenu qu'à compter du premier janvier 2002, l'OMA assure les diffusions de prix.

Former les producteurs d'échalote de Bandiagara et de la zone ON en gestion d'entreprise et technologie de conservation et de transformation

1. Objectifs Opérationnels

Améliorer la qualité de l'EST produite sur le Plateau Dogon, renforcer la capacité des producteurs dans l'organisation de la conservation de l'échalote.

2. Résultats obtenus

Dans le cadre de l'appui aux producteurs du Plateau Dogon dans l'amélioration de la qualité de l'échalote séchée, un module ayant pour thème les bonnes pratiques de production et d'hygiène (BPPH) a été élaboré par un technologue alimentaire, ayant une bonne expérience dans la production d'EST et deux animateurs chargés de l'encadrement des groupements bénéficiaires. Suite à l'élaboration de ce module, 769 producteurs dans 24 villages producteurs d'EST ont suivi cette formation du 07 au 11 mai 2001.

La formation du comité de suivi du magasin de conservation à Foabougou n'a pu être réalisée, suite au retard enregistré dans la construction du bâtiment.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

La formation en BPPH ayant suscité beaucoup d'intérêt au niveau des producteurs, il est prévu pour l'année à venir de renforcer les acquis dans les villages déjà formés et d'étendre la formation aux autres villages n'ayant pas bénéficiés de la dite formation. Les modules doivent être dispensés avant la campagne de séchage, c'est à dire février 2002.

Leçons Tirées

Il est judicieux dans la programmation des activités (surtout dans les constructions d'infrastructure) de prendre des dispositions pour un meilleur respect des délais de livraison : le retard dans la construction du magasin de Foabougou a directement joué sur la bonne marche des activités annexes programmées.

2.2.3. – Recherche de nouvelles opportunités pour la Mangue

Le but du programme d'activités mis en œuvre sur la filière mangue dans le WP 3 était d'augmenter la quantité et d'améliorer la qualité des mangues exportées par les opérateurs travaillant directement avec le CAE. Ce but a été traduit par les indicateurs suivants : aider les exportateurs à expédier 600 tonnes de mangues grâce à un programme offrant de l'assistance technique, la formation et le fonds de roulement ; vendre au moins 50% de mangues à un prix moyen supérieur à celui d'autres produits comparables sur les marchés européens.

Le premier objectif a été atteint : 621,8 tonnes ont été commercialisées à travers des sociétés qui ont directement reçu l'assistance du CAE. Le tonnage total pour les quatre exportateurs participant à la marque Dogon était de 543,8 dont 336,9 tonnes exportées sous le nouveau label Dogon et le reste sous les marques propres aux sociétés. 77,8 tonnes ont été expédiées dans des cartons pré-financés par le Centre. Pris comme un groupe, les quatre exportateurs ont augmenté leur tonnage de 34 % par rapport à l'année passée, malgré qu'elles soient intervenues dans des marchés saturés de la troisième semaine d'avril à la troisième semaine de juin. Les quatre membres de la marque Dogon ont compté pour 62% du total des exportations totales de mangues maliennes, contre 49% pendant la campagne 2000.

Le deuxième objectif n'a pas été atteint, malgré les améliorations très visibles et largement reconnues dans l'emballage et la présentation des mangues exportées sous la marque Dogon. La qualité inhérente des mangues de cette année était mauvaise et les exportateurs, pour des raisons qui seront détaillées plus tard, n'ont pas pu améliorer la qualité des mangues qu'ils fournissaient à travers leurs chaînes d'approvisionnement. Quand le marché était favorable, les exportateurs gagnaient de l'argent, mais pas autant qu'ils auraient gagné avec des produits de première qualité. Quand le marché était saturé, les exportateurs n'ont pas pu éviter la baisse des prix sur les marchés, étant donné que la qualité de leurs produits ne les permettait pas se différencier suffisamment par rapport aux autres arrivages.

Mettre en place un réseau de lutte phytosanitaire

1. Objectifs Opérationnels

Le CAE a initié dès la deuxième année du projet, une consultation menée par un entomologiste du CIRAD. Assisté d'un chercheur de l'IER, sa mission avait pour objectif d'examiner les différentes options de lutte contre l'infestation des vergers de mangues par les

mouches de fruits. Le début tardif du programme et le besoin de confirmation scientifique des résultats obtenus ont abouti à la reconduction de l'activité sur l'an 3 du projet.

2. Résultats obtenus

Sur les 9 sites prévus, seuls 3 ont reçu l'autorisation de démarrage des activités de recherche : Kati, Madina (Bougouni) et N'Gorodougou (Sikasso). Le consultant en entomologie proposé par le CIRAD a séjourné au Mali de février à août 2001. Tout comme la campagne passée, un chercheur de l'IER a participé activement aux travaux. Les principaux résultats obtenus portent sur : la mise à jour de l'inventaire des différentes espèces de mouches des fruits inféodées au manguier avec des observations sur leur dynamique et les traitements raisonnés adaptés ; les estimations des taux d'attaque et d'infestation par période ; et une étude comportementale de l'espèce *Ceratitis cosyra* qui est l'espèce prédominante (plus de 90 % des espèces recensées).

Parallèlement à ces travaux de recherche, des activités de formation – sensibilisation se sont déroulées au niveau de chacun des sites d'expérimentation. Au cours de ces séances, l'accent était mis sur les actions d'entretien du verger indispensable à la méthode de lutte utilisant les traitements par tâches.

3. Axe d'Orientation pour l'Année Quatre

Pour une exploitation judicieuse des résultats obtenus au cours des deux années de recherche, le CAE s'évertuera à créer les conditions nécessaires à la prise en charge de cette activité par l'Institut d'Economie Rurale (IER). En effet, cet organisme est tout à fait indiqué pour la réalisation des phases pré vulgarisation et vulgarisation dans la perspective de valoriser les importants résultats de recherche obtenus.

Création d'une nouvelle marque pour le pool de Bamako et développement d'un emballage amélioré

1. Objectifs Opérationnels

Au démarrage du projet, la décision stratégique a été prise par le personnel du CAE de travailler principalement avec les partenaires du secteur privé que l'on pensait être mieux à même de capitaliser les services offerts par le Centre. Généralement, ces individus étaient parmi les leaders dans leurs filières respectives. Cette décision était basée sur quatre considérations :

- le Centre avait une obligation contractuelle envers l'USAID d'obtenir des résultats ;
- les résultats étaient nécessaires pour gagner la légitimité comme principale source d'assistance technique dans la filière ;
- l'impact global de l'assistance technique est souvent plus grand pour une filière quand elle est appliquée individuellement et sur contrat ;
- l'opportunité d'obtenir un effet multiplicateur était grande dans les filières où le Centre a travaillé, étant donné que le nombre d'opérateurs économiques dans une quelconque filière (par ex., le décorticage du riz, l'embouche animale périurbaine, l'exportation de mangues) était faible.

L'approche stratégique a dicté le choix de quatre exportateurs de mangues qui devaient directement bénéficier de l'assistance technique, de la formation et de l'appui financier du CAE pendant la campagne d'exportation 2001. Cette approche devrait permettre au CAE d'atteindre l'objectif opérationnel qui est d'exporter en partie 600 tonnes de mangue au cours de la campagne et d'améliorer très sensiblement la qualité à l'exportation.

2. Résultats obtenus

La marque DOGON a été conçue comme une association des sociétés d'exportation possédant la même norme de qualité, afin de réaliser des économies d'échelle sur l'achat d'intrants et développer un volume suffisant d'exportation pour forger une identité de marque et une reconnaissance étendue. Cela devait se faire tout en maintenant l'indépendance financière de chaque société.

Chaque exportateur avait ses propres importateurs. Seuls les envois à deux sociétés britanniques, « Unique Fresh Produce » et « Paul's Fruit and Vegetable », devaient être partagés entre les différentes sociétés de la marque DOGON. Il a été décidé que les commandes seraient remplies par rotation, sur la base du programme mensuel soumis par les importateurs.

Bien que toutes les recettes des ventes de mangues aient été transférées dans le compte bancaire, un compte « virtuel » séparé était entretenu pour chaque exportateur.

Deux des quatre sociétés, Flex Mali et Mali Primeurs, ont choisi de continuer à exporter leurs propres marques tout en exportant des mangues sous le label DOGON. Les exportations de marque propre à eux n'étaient pas éligibles au financement du fonds de roulement, ainsi, l'appui pour l'acquisition de fonds de roulement a été focalisé sur les envois expédiés sous la marque DOGON. Cependant, l'assistance technique de CAE pour ce programme d'activités était destinée à tous les exportateurs de mangue du pays (pour les aspects de contrôle de qualité, formation pour un meilleur fonctionnement des stations de conditionnement, appuis-conseils pour une meilleure gestion de la campagne d'exportation, programme de lutte contre la mouche des fruits, etc.), les pisteurs pour la formation en technique de cueillette.

Pendant les mois d'octobre et novembre, le CAE a rencontré fréquemment les quatre exportateurs pour élaborer la stratégie d'exportation et identifier les besoins en intrants. Les intrants identifiés et ensuite achetés se composaient de consommables, qui devaient être remboursés par les exportateurs et de non-consommables qui étaient prêtés aux exportateurs pour la durée de la campagne.

Les intrants consommables comprenaient les cartons, les palettes et les cornières, les matériels d'attache pour la palettisation, des autocollants identifiant la variété / l'origine / le mode de transport, ainsi que des papillotes. Les exportateurs se sont mis d'accord sur le nom « DOGON » comme nom de la marque et un artiste graphiste local a été engagé pour la conception du carton. Le prototype a été envoyé à un fabricant de carton à Dakar qui a produit un premier lot de 64.000 cartons.

Afin d'avoir un feedback sur le comportement de la marque Dogon sur le principal marché de destination (Rungis), un expert en suivi de marché a été recruté. Monsieur Pierre Gerbaud avait pour fonction de faire d'une part des commentaires sur la qualité du produit (présentation, aspect visuel, maturité et l'état de l'emballage) et d'autre part sur le

déroulement commercial de la campagne. Ainsi, pendant 13 semaines, un rapport hebdomadaire sur les prix et la compétitivité des mangues maliennes a été transmis au CAE.

Les exportateurs de la marque DOGON ont augmenté leurs volumes de 25% par rapport à l'année dernière, atteignant ainsi les objectifs quantitatifs. Les exportateurs ont diversifié leurs marchés, envoyant deux fois plus de produits que jamais, au Royaume Uni.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Les actions vont porter sur le renforcement des acquis de la marque Dogon. Les actions d'amélioration de la qualité vont s'élargir à l'ensemble des exportateurs sur les aspects formation des pisteurs, des agents des stations de conditionnement et des chefs de ces stations.

La mise en place d'un système d'avance sur recettes pour les membres du pool

1. Objectifs Opérationnels

Les exportateurs de mangue du Mali sont confrontés à un problème crucial de financement. Les conséquences de cette difficulté se traduisent par une irrégularité des quantités expédiées et l'impossibilité de faire une programmation. Les objectifs opérationnels retenus pour cette activité sont :

- assurer la régularité des expéditions afin d'assurer une continuité de la présence du produit sur le marché ;
- inciter l'institution financière Nyesigiso à être plus actif dans la filière d'exportation des fruits et légumes.

2. Résultats obtenus

L'assistance financière fournie par le CAE avait deux formes : le préfinancement des intrants pour la récolte et le conditionnement et la mise en place d'un fonds de roulement de 50 millions de FCFA.

Le fonds de roulement a été mis en place pour fournir de la liquidité en vue de l'achat des mangues et le paiement du personnel de la station de conditionnement. Il était prévu que les importateurs allaient transférer les recettes de la vente des produits dans les cinq semaines suivant la livraison des expéditions individuelles.

Le fonds de roulement devait servir à payer des avances sur les recettes prévues au taux de 200 FCFA par kilo exporté. Les différents clients des exportateurs de la marque DOGON devaient transférer les recettes dans le compte commun (et ils ont été notifiés par fax de ce mécanisme de gestion financière). Le CAE devait soustraire le montant de ses avances en espèces et en nature (200 FCFA/kg comme avance en espèces + 108,8 FCFA/kg comme avance en nature couvrant les cartons, les autocollants, les papillotes, les sangles et les palettes). Le reste des recettes, moins 20% retenu par le CAE jusqu'à la fin de la saison, devait être distribué aux exportateurs individuels tout au long de la saison.

Les exportateurs devaient recevoir leurs avances de 200 FCFA/kg sur présentation de la lettre de transport aérien (LTA), une facture donnée par la compagnie aérienne à l'exportateur qui stipule le poids et le prix de chaque expédition. Nyesigiso acceptait de donner les avances quatre fois par semaine le matin afin d'assurer une disponibilité constante de liquidité pendant la campagne.

Cinquante cinq millions de francs CFA (55,2 millions de FCFA) ont été utilisés par les quatre exportateurs dans le cadre de ce système d'avance sur recette. Ce montant a permis l'exportation de **336.393 kg** de mangue vers l'Europe.

Cette expérience a permis de mettre à nu quelques contraintes qui doivent être solutionnées pour la réussite d'une telle activité :

- le retard constant dans le recouvrement des fonds auprès des importateurs européens : les délais de retour de fonds doivent être suffisamment longs (supérieur à 5 semaines) pour éviter tout blocage du système de financement (revolving) ;
- les difficultés inhérentes aux expéditions par voie ferrée via la Régie du Chemin de Fer (RCM) et les conteneurs maritimes : le test d'exportation par rails n'a pu être réalisé à cause de la RCM et les temps de transit ont été très élevés (supérieur à 20 jours) par conteneur sur l'axe Abidjan et presque impossible sur l'axe Dakar. En effet, seuls les envois à travers un exportateur ivoirien (utilisation bateau OCAB) a pu obtenir un temps de transit Bamako – Port français inférieur à 20 jours.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

Le CAE n'envisage pas reconduire les fonds de roulement pour l'an IV du projet. Les actions vont aller dans le sens d'une incitation des institutions financières à accorder des facilités de crédit aux entreprises d'exportation de fruits et légumes. Dans cet élan, le CAE participe activement à la mise en place d'un programme de garantie au niveau de quelques structures bancaires de la place.

Mise en place d'une expertise spécialisée à l'intention des stations de conditionnement

1. *Objectifs Opérationnels*

Le programme 2001 a mis l'accent, de manière très claire sur l'amélioration de la qualité des produits et sur une plus grande réceptivité aux besoins exprimés par les importateurs. L'objectif recherché par le CAE est de mettre à la disposition des quatre exportateurs utilisant la marque Dogon, pendant toute la campagne d'exportation, un expert ayant d'une part des compétences en conditionnement des fruits et légumes et d'autre part une maîtrise des exigences qualité sur les marchés européens.

2. *Résultats obtenus*

Pour y parvenir, le CAE a engagé les services d'un expert en conditionnement de mangues (Ms Jackie Boardman) pendant toute la saison d'exportation de mangue. Elle avait une grande expérience de travail aussi bien comme spécialiste technique pour les grands importateurs européens de produits tropicaux que comme conseillère dans des sociétés d'exportation de fruits et légumes en Afrique, en Asie et en Europe.

L'expert a effectué une mission de deux semaines (courant octobre – novembre 2000) pour évaluer les installations, les systèmes de collecte et de calibrage, les intrants et les procédures de documentation. Ce séjour l'a permis de préparer l'assistance technique et les modules de formation appropriés pour l'amélioration de la qualité des mangues exportées au cours de la saison.

De février en juin 2001, Ms Boardman a travaillé avec les quatre exportateurs exploitant la marque Dogon. Elle est intervenue d'une part sur la programmation des envois en insistant sur la professionnalisation des rapports exportateurs – importateurs et d'autre part sur la formation sensibilisation dans les stations de conditionnement. L'accent a surtout été mis sur : la démarche contrôle de qualité (produits reçus, produits expédiés, copie du registre de contrôle de qualité reçu du client) ; la mise en place d'un système de traçabilité et d'un système d'hygiène dans la station de conditionnement ; les règles de manipulation des produits et de l'emballage ; les principes d'hygiène pour le personnel et les visiteurs de la station de conditionnement et la formation du personnel.

Ces actions ont permis un progrès remarquable dans l'adoption par les stations de conditionnement de meilleures pratiques de conditionnement, d'hygiène, de traçabilité et de services aux clients. Ceci a abouti à l'accroissement du nombre d'entreprises professionnelles capables de relever les défis croissant de cette filière hautement compétitive.

L'effet multiplicateur de l'assistance technique du CAE dans le conditionnement des mangues était évident. Les importateurs ont remarqué que les exportateurs membres du groupe DOGON ont considérablement amélioré la présentation de leurs produits. Plus d'attention a été accordée au conditionnement et à la mise en carton des fruits. Les pratiques adoptées par les membres du groupe DOGON ont effectivement amélioré les normes au niveau de la filière dans son ensemble.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Au cours de l'an III du projet, l'expert en conditionnement des fruits et légumes était secondé par un consultant local lors de ces différentes interventions. Durant la campagne à venir, il est prévu de reconduire les activités de ce consultant local pour assurer le renforcement des acquis obtenus et éventuellement élargir les interventions aux autres exportateurs qui exprimeront leur intérêt.

Formation des producteurs, pisteurs et récolteurs en technique de récolte et conditionnement bord champ

1. Objectifs Opérationnels

La qualité de la mangue exportée est fortement tributaire de l'expertise des pisteurs et récolteurs en charge d'approvisionner les stations de conditionnement. C'est de ce constat, qu'est apparue la nécessité de réaliser cette formation dont l'objectif est de permettre à ces intermédiaires privilégiés de la filière mangue de fournir aux exportateurs des mangues répondant aux normes exigées sur les marchés internationaux.

2. *Résultats obtenus*

Le CAE a engagé les services d'un expert local (M Bouaré) en production de mangues qui avait une connaissance approfondie de cette filière et une bonne expérience de travail avec les producteurs et les pisteurs. Il était engagé de février en juin 2001 et était chargé de fournir la formation des pisteurs ainsi que d'assister l'expert en conditionnement dans les sessions de formation pratique dans les stations de conditionnement.

La formation des pisteurs se déroulait en deux jours dont un dans le verger. Elle s'attachait à former ce maillon important assurant l'approvisionnement des stations de conditionnement (a) sur les règles des marchés d'exportation de mangue, (b) sur la distinction très claire entre les variétés de mangue à l'export, (c) sur la connaissance des caractéristiques minimales de qualité, (d) sur la connaissance du stade de maturité, (e) sur le mode de cueillette et de transport, (f) sur les exigences phytosanitaires et conditionnement obligatoire avant l'export et (g) sur l'exigence très prochaine des inscriptions de traçabilité sur chaque carton exporté.

92 pisteurs ou agents de station de conditionnement (dont 66 femmes) ont suivi cette formation.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

Sachant l'intérêt suscité par cette formation, il est prévu de le reconduire au cours de l'an IV du projet. Toutefois, elle serait élargie aux pisteurs des autres stations de conditionnement intéressés par la dite formation.

Mise en place d'un système de traçabilité utilisé par les membres du pool de Bamako

1. *Objectifs Opérationnels*

La traçabilité est une exigence qui va s'imposer de plus en plus pour les produits frais d'exportation. Elle répond à un souci de responsabilisation du producteur et des intermédiaires commerciaux sur la qualité d'un produit mis sur le marché. Ainsi, il doit être possible à partir d'un carton de mangues qui parvient à l'importateur de savoir avec précision la localité du Mali où les mangues ont été produites et même le verger dans lequel elles ont été cueillies. L'objectif de cette activité est d'appuyer les exportateurs de la marque Dogon pour la mise en place d'un système adapté de traçabilité.

2. *Résultats obtenus*

Un système transparent et fiable est indispensable pour démontrer la traçabilité. La tenue des documents suivants a été acceptée comme étant la base d'un système de traçabilité pour les exportateurs de mangues travaillant avec le CAE au Mali. Elle doit être observée dans chaque station de conditionnement à travers la mise à jour :

- a. d'un registre des renseignements de contact – le nom, l'adresse et un numéro de code pour chaque pisteur ;
- b. d'un enregistrements du nom, de l'adresse et d'un numéro de code pour chacun des vergers où les pisteurs achètent des mangues ;

- c. d'une notice dans chaque caisse de mangue arrivant du verger, qui donne le nom (ou le code) du paysan ayant produit les mangues ;
- d. d'un rapport sur les produits reçus chaque jour de chaque pisteuse, montrant la quantité de produits achetés avec chaque producteur et la qualité de ce produit ;
- e. d'un système de traçabilité pour chaque caisse, du verger à la station de conditionnement, jusqu'au point où le numéro du producteur est inscrit sur chaque carton.

Malgré la confection de ces documents de base, des difficultés persistent dans le respect strict de la tenue de tels documents, qui nous pensons rentreront progressivement dans les habitudes.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Le CAE continuerait à inciter les exportateurs de mangue à mettre en place un système performant de traçabilité. Cette incitation se baserait surtout sur la sensibilisation des acteurs.

Appui pour la mise en place d'une unité industrielle de séchage de mangue

1. Objectifs Opérationnels

Une étude d'opportunité initiée par le CAE et réalisée par le CIRAD en 1999 a identifié le séchage comme activité indiquée pour la valorisation de la mangue à l'export sur les marchés occidentaux. Ainsi, l'objectif opérationnel assigné à ce volet est de réaliser une étude de faisabilité pour confirmer cette opportunité et d'identifier un porteur pour ce projet afin de l'appuyer dans la confection de son plan d'affaire.

2. Résultats obtenus

Le CAE a commandité une étude de faisabilité technique et financière d'une unité de séchage de mangue au Mali. Elle a été exécutée par M. Themelin du CIRAD, expert en technologie de séchage et par M. Mokam d'Agro-PME, qui est analyste financier. Le rapport a été finalisé en décembre 2000.

Le projet intègre les fonctions d'exportation et de transformation des fruits et légumes. Ainsi, afin d'assurer la rentabilité de l'entreprise et l'utilisation optimale du matériel acquis, les activités seront : l'exportation de la mangue fraîche, le séchage de la mangue, le séchage de l'échalote, le séchage de l'hibiscus et le séchage du Gombo. La réalisation de ces activités va permettre à l'entreprise de fonctionner 11 mois sur 12.

Après diffusion de l'étude au niveau de certains promoteurs, la société Tam Fruits et Légumes est apparue comme porteur indiqué pour ce projet. Sur cofinancement APDF – Promoteur, un plan d'affaire personnalisé est entrain d'être réalisé par l'expert financier ci-dessus cité. Au regard de l'engagement de la société promotrice et l'intérêt accordé au projet par différentes structures d'appui, le projet pourrait démarrer pendant la campagne d'exportation de la mangue 2002.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

A la finalisation du plan d'affaire, le CAE va accompagner Tam Fruits et Légumes au niveau des structures bancaires, que le promoteur aurait choisi en vue de cautionner la viabilité technique et financière du projet. Le promoteur bénéficiera aussi d'appui technique pour le démarrage de son activité.

Leçons Tirées

Au cours de trois premières années du projet, les activités menées par le CAE au profit de la filière mangue ont été variées et pertinentes. Stratégiquement, il a été retenu que les actions futures doivent surtout aller dans le sens d'une capitalisation des acquis. Les points suivants résument les leçons à tirer de ce programme d'activités sur la mangue :

- Avec le système d'approvisionnement actuel, par lequel les pisteurs indépendants sont les seuls fournisseurs de mangues aux exportateurs maliens, les exportateurs ont une capacité limitée à contrôler la qualité ;
- Cette année, la conception du carton, bien que largement appréciée pour son attrait esthétique, a présenté des problèmes du fait que les clients confondaient les frets aériens et les frets maritimes ;
- La distribution des mangues de marque DOGON par sept différentes sociétés françaises a sérieusement entravé la réalisation de prix plus élevés, car pour un même carton dans le marché, les prix s'alignent sur le plus bas niveau ;

Les livraisons dans les marchés du Moyen Orient, vu le coût actuel du fret aérien et les propositions de prix généralement avancées à l'arrivée, ne sont pas financièrement viables :

- Les coûts de transport plus élevés pour les petits volumes (inférieur à 2,5 tonnes) de livraison ont sérieusement compromis la rentabilité ;
- Les avions cargo de Air France ne doivent être programmés que pour le début de la campagne d'exportation, sachant la faible maturation des mangues à cette période ;
- Les essais de fret maritime par conteneur continuent d'être non bénéfiques à partir de Bamako et les options d'amélioration de la rentabilité et du temps de transit sont très limitées ;
- Des délais de paiement de sept semaines par les importateurs doivent être prévus, au lieu des cinq semaines programmées pendant la campagne 2001 ;
- La réussite d'une campagne d'exportation de mangue est fortement liée à l'identification de la bonne période de compétitivité des envois de l'exportateur sur son marché cible. Pour les exportateurs maliens qui ciblent les marchés européens, ce créneau se situe en début de campagne, c'est-à-dire avant l'arrivée de la « mangue bateau colorée » en provenance de la Côte d'Ivoire par exemple ;

- La lutte contre la mouche des fruits demeure une activité valable pour la promotion de la mangue malienne. A titre d'exemple, les exportateurs de la marque DOGON ont été victimes durant la campagne 2001 de deux saisies pour infestation par la mouche des fruits qui ont coûté plus de 8 millions de FCFA aux membres du pool.

2.3 - Recherche de nouvelles opportunités pour les céréales :

2.3.1. – Recherche de nouvelles opportunités pour le Riz

Plusieurs analyses de la filière riz soulignent la nécessité d'améliorer la qualité du riz grâce à l'instauration de meilleures pratiques post récolte. Le CAE, dans le cadre de son Plan d'Action de l'An 3, se proposait d'introduire des méthodes et procédés améliorés de transformation du paddy en zone Office du Niger et d'analyser les différents segments de marché, en vue d'une meilleure connaissance des facteurs de qualité et de prix du riz. L'activité s'adressait particulièrement au maillon de la transformation du paddy à petite échelle et aux segments de marché appropriés pour la commercialisation du riz de qualité améliorée ici au Mali et dans la sous région.

Identification et introduction de nouvelles technologies plus performantes

1. Objectifs Opérationnels

L'approche du plan de travail préconisait l'introduction de machines de décorticage techniquement plus performantes, en vue d'améliorer les pratiques d'usinage à petite échelle. Les objectifs spécifiques visés par cette activité étaient :

- d'augmenter le rendement global d'usinage ;
- de réduire le taux de brisure ;
- d'augmenter la productivité à travers des petites unités plus modernes avec la possibilité d'atteindre des volumes annuels de 750 à 1.000 tonnes de paddy ;
- d'améliorer la qualité finale des produits issus (riz blanc et son de riz) pour satisfaire ainsi les besoins de certains segments des marchés urbains (locaux et sous régionaux) généralement plus exigeants.

2. Résultats obtenus

La transformation au titre de test d'environ 260 T de paddy a eu lieu sur les quatre anciens sites (Coloni, Nango, Siengo et Seriwala). Cela a permis d'approfondir et de confirmer les données sur l'usinage du paddy. L'observation des paramètres techniques s'est poursuivie dans le but simplement de confirmer ceux de l'année 2000, qui font déjà l'objet d'une publication intitulée « Synthèse des Résultats du Test d'Amélioration de Qualité du Riz en Zones Office du Niger ».

L'introduction d'un nouveau pallier de technologie plus performante, dans le cadre d'un test de démonstration sur deux sites, a été abandonnée au cours de l'année, pour des raisons budgétaires. Avec l'annulation de la commande en Italie de deux modules compacts de type Mini-Rizerie, prévus pour les besoins d'installation de deux nouveaux sites de démonstration technologique, l'activité sur la détermination de référentiels, a été limitée.

Ainsi, différentes alternatives ont fait l'objet d'exploration pour aider au choix de technologie selon l'adaptabilité aux conditions de l'environnement industriel et du pouvoir financier des promoteurs intéressés à investir. Au terme de l'activité, le Centre est en mesure de fournir des informations diverses aux futurs promoteurs sur des propositions techniques qui intègrent les différents paramétrages d'un choix de technologie en matière de décorticage du riz.

Ces informations portent sur des simulations de coûts de production, depuis l'échelle artisanale jusqu'à l'industriel en passant par la large gamme de combinaisons correspondant au concept de mini-rizerie, sur lequel le Centre met un accent particulier comme solutions pour la valorisation du riz au Mali.

Des améliorations sur les machines de triage du riz blanc ont été obtenues avec le concepteur, en l'occurrence la CAFON (Coopérative Artisanale des Forgerons de l'Office du Niger). Ces points d'évolution sont issus des résultats et observations du test et concernent l'amélioration de la performance du triage à petite échelle (augmentation du débit, adjonction d'un plateau d'épierrage, adaptation des tamis pour l'obtention de produits plus homogènes : grains entiers – brisures moyennes – brisures fines).

L'accent a été mis sur cet aspect de couplage d'une trieuse performante fabriquée localement au système de petites décortiqueuses, compte tenu de l'importance accordée au critère d'homogénéité granulométrique au niveau de l'évaluation finale de la qualité du riz. La machine peut permettre à l'échelle d'une petite unité de décorticage, le triage de 500 à 750 tonnes par an, selon la variété de riz.

Les différentes discussions et négociations engagées par le Bureau Conseil, lors de l'acquisition des 260 tonnes de paddy, ont été des occasions de sensibilisation sur le thème de l'importance de la qualité du paddy. Il s'agissait très simplement, de faire considérer de manière plus formelle les caractéristiques du produit comme critères d'achat et par l'instauration de cahiers de charges préalablement acceptés dans cet esprit.

Directement, les négociations commerciales pour la mobilisation du paddy, ont permis de toucher 39 fournisseurs potentiels autour de Niono, dont 27 organisations paysannes, 11 exploitations privées et la Ferme Expérimentale de M'Bewani (gérée actuellement par des techniciens chinois).

En terme de démarche, les étapes suivantes ont été suivies pour l'achat du tonnage de paddy :

- L'organisation de la procédure et émission de l'appel d'offre ;
- L'identification des offres ;
- La certification des quantités de paddy offertes ;
- La réception et la constitution des stocks.

L'apprentissage et la formation sur le tas en matière de gestion de la production (contrôle des équipements et bonnes pratiques) ont été maintenus pour renforcer la capacité technique du personnel de production des sites de test et dans la mesure du possible, d'autres unités de décorticage ayant manifesté des intérêts.

3. *Axes d'Orientation pour l'Année Quatre*

Au cours du Plan de travail prochain, les interventions seront focalisées autour des principaux axes permettant :

1. Diffusion d'informations concernant les référentiels technico-économiques pour les riziers en activité et en vue d'attirer de nouveaux investisseurs ;
2. Mobilisation de ressources d'investissement (aspects d'accompagnement technique pour le choix de technologies et financier pour l'intermédiation auprès des institutions de crédit) ;

Tester la vente du riz sur les marchés nationaux et sous régionaux et informer les acteurs

1. Objectifs Opérationnels

Cette activité a porté sur les appuis en promotion commerciale accordés aux commerçants qui ont procédé à la vente du riz usiné par les quatre sites de décorticage.

2. Résultats obtenus

L'appui au titre de la promotion commerciale a permis de mieux faire connaître le riz de qualité améliorée produit par les sites. L'introduction du produit, a suscité un grand intérêt de la part des commerçants céréaliers et de nombreux consommateurs. L'intérêt des commerçants a été confirmé à travers les mises en relations commerciales effectuées au cours du test, avec l'enregistrement des intentions d'achats et l'initiation de protocoles de collaboration entre certains sites et des commerçants. Au-delà des quantités mises en œuvre directement par le test, la forte sollicitation de la demande pour des produits améliorés a permis une occupation optimale de la capacité de production des sites.

Les 115 Tonnes de riz blanc triées en entier et en brisure, mis en marché directement par le test ont été réparties entre les centres urbains de Niono, Ségou, Bamako, Mopti et Sikasso. Une dizaine de commerçants céréaliers, identifiée suivants des critères de professionnalisme, ont participé directement à l'opération.

Les produits ont été présentés en sacs tissés en PP, de contenance 50 kg et 25 kg, avec la marque « ETOILE du DELTA ». L'accent a été mis sur les critères de qualité comme l'homogénéité et la propreté, ainsi les prix obtenus sur site à Niono, sont de 275.000 FCFA / Tonne et 240.000 / T respectivement pour l'entier et la brisure et un prix moyen de 252.000 FCFA / T, contre 225.000 FCFA / T pour le riz dit DP à la même période.

Contrairement à l'année 2, l'activité n'a recourue à une médiatisation intensive. Mais, c'est à travers un publipostage que les commerçants ont été invités à participer au test de marché. Les sous contractants (Groupement Nyeta Conseil / Afrique Verte) ont joué le rôle de relais entre les acteurs, dans la gestion du dispositif d'information.

Le suivi de ces commerçants a permis de collecter les données d'analyse sur l'évolution du marché en termes de préférences qualitative. Les politiques commerciales à adopter ont été longuement discuter lors des rencontres de mise en relation, par les transformateurs, les

commerçants s'agissant de la meilleure gestion du rapport qualité / prix, en production et au niveau des consommateurs finaux.

Ainsi, au niveau d'une rencontre de mise en relation commerciale, entre les sites équipés et encadrés par le Bureau Conseil et des commerçants de Bamako, Sikasso, Ségou et Mopti, on a pu recenser des intentions d'achat de l'ordre de 10.000 Tonnes pour le riz de qualité équivalent aux productions du test, au prix moyen de 250.000 FCFA la tonne, cela représente un chiffre d'affaires de 2,5 Milliards.

Mais cela signifie aussi, l'existence d'un réseau d'une quinzaine de petites installations équipées de mini-rizeries compactes, c'est à dire environ 250 Millions d'investissements fixes.

Certains commerçants, conscients de l'importance d'un bon approvisionnement en paddy ont engagé des discussions avec les sites du test, pour établir des protocoles d'accord comportant :

- un préfinancement du paddy,
- la fixation des prix,
- la fixation des normes de qualité du riz et de conditionnement,
- un calendrier de livraison, etc.

Production de riz amélioré : Au niveau du marché local, la demande en produits de meilleure qualité est restée constante tout le long de la campagne au niveau des sites de test. Le cumul est actuellement d'environ 2.100 tonnes de paddy transformées par les sites de test sous forme de prestations de service. Les principaux clients des sites sont surtout des producteurs individuels de paddy, des commerçants qui évoluent au niveau de la capture du paddy et certaines Associations Villageoises géographiquement proches.

C'est fondamentalement la qualité de la transformation au niveau de sites de test (meilleurs rendements en moyenne 63% et des maximums de 70% ont été observés ; le faible taux de brisures ; le bon niveau de blanchiment) qui est la base de l'engouement constaté surtout dans le cas des deux unités de Coloni et de Nango. On estime actuellement, que les 1.300 tonnes de riz blanc issues des prestations réalisées sur ces sites ont obtenu à la vente des primes de qualité moyennes de 15 à 25 FCFA par kg. Ce gain supplémentaire explique aussi la forte demande enregistrée sur les sites de test.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Compte tenu des incertitudes sur la création des conditions d'exécution normale du test, dont l'obtention d'outils adaptés de production et la disponibilité quantitative de produits de qualité exportable sur des créneaux de riz haut de gamme, le volet commercial sous régional a été écarté pendant le WP3. Les missions de prospection sous régionale n'ont pas eu lieu. Les indications de marché seront cependant recherchées prochainement à partir de la ville de Sikasso pour d'éventuelles transactions avec des commerçants frontaliers venant du Burkina et de la Côte d'Ivoire.

Assister les opérateurs pour les choix d'investissements

1. Objectifs Opérationnels

L'appui du CAE se traduit par des services conseils, notamment la diffusion de référentiels technico-économiques et l'accompagnement des porteurs de projet pour le montage plans d'affaires et la mobilisation des ressources d'investissements à cet effet. Durant la 3^{ème} année, des investisseurs potentiels ont bénéficié de ces appuis-conseils pour l'initiation de projet d'unité de décorticage de paddy.

2. Résultats obtenus

Plus d'une vingtaine de promoteurs ont reçu des informations techniques et commerciales sur les équipements (de type artisanal, semi-industriel ou industriel) et les niveaux d'investissements correspondants à chacune des échelles (coûts proforma et adresses des fabricants en Europe, Asie, et revendeurs en Afrique de l'Ouest).

Cinq promoteurs en phase d'étude de pré-investissement, ont bénéficié de conseils directs pour le choix des équipements et les informations commerciales y afférentes.

Les études de pré-investissement ont été réalisées à travers l'intervention des bureaux agréés par le Service de Soutien aux Entreprises (SSE / CAE). Ces études sont en promotion au stade de recherche de financements.

On considère actuellement, que la mise en œuvre du test a permis à plus d'une centaine d'acteurs (producteurs, transformateurs, commerçants) de constater les avantages de l'adoption de meilleures techniques et pratiques d'usinage du riz. Des dizaines de promoteurs privés et d'organisations ont déjà rejoint la démarche en venant rechercher des informations et des appuis conseil auprès du CAE directement ou des sous contractants qui ont contribué au suivi des tests de démonstration organisés.

Appuis pour la création d'une nouvelle unité de transformation industrielle

Il faut signaler au niveau de la transformation du paddy, le démarrage depuis avril 2001, de la production au niveau d'une unité industrielle de 20.000 Tonnes de capacité théorique, à Ségou (la Société GDCM – Grand Distributeur Céréalière du Mali). Les investissements réalisés sont suffisants et conformes pour atteindre les standards de qualité communément admis. Les produits sont déjà disponibles sur le marché et vendus sous la marque « GDCM – Riz de Luxe » au prix départ usine de 260.000 FCFA la tonne.

Leçons Tirées

Les résultats atteints par le CAE, à travers la mise en œuvre du « Test d'Amélioration de la Qualité du Riz en Zone Office Niger » en matière d'amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits, pour aider à atteindre les objectifs de création de valeur ajoutée et de gain de compétitivité, sont ci-dessous présentés :

- ➔ L'avantage comparatif que peuvent donner des technologies de transformation plus performantes au niveau des petites installations de décorticage de riz, face aux exigences de qualité des consommateurs et de meilleure valorisation, est bien perçue. Il en est de

même pour l'impact significatif, que ce processus d'amélioration des caractéristiques du riz blanc sur la structure des pratiques de la commercialisation ;

- L'intérêt des transformateurs pour moderniser davantage les pratiques de transformation du paddy est confirmé par les différentes sollicitations enregistrées pour l'acquisition de nouveaux équipements plus performants ;
- Les demandes de réalisation de plans d'affaire et d'informations diverses sur les référentiels technico-économiques de transformation du paddy sont des cas qui démontrent cela ;
- L'intérêt des intervenants (transformateurs et commerçants) est manifesté à travers ces différentes sollicitations des commerçants auprès des sites de test pour l'obtention de produits de meilleure qualité ;
- L'amélioration de la qualité à leur niveau a constitué un engouement de la part des commerçants. La prime de qualité est évaluée entre 15 à 25 FCFA/kg et à travers le bon écoulement des produits ;
- Une rencontre de concertation avait été organisée, pour mettre en relation les transformateurs ayant bénéficié d'un encadrement lors du test et des commerçants. La démarche visait essentiellement la prise en compte par les deux parties des besoins d'amélioration de la qualité du riz produit en zone ON et l'évaluation des quantités commercialisables. Une demande de 10.000 tonnes pour la satisfaction du marché local, émanant de commerçants ayant participé au test de marché, est enregistrée.

2.3.2. – Recherche de nouvelles opportunités pour le Maïs

Le maïs occupe une place importante dans la production céréalière au Mali. En raison de sa productivité plus élevée et sa convenance à une diversité d'utilisations (consommation humaine, alimentation animale, usages industriels), il prend de l'importance dans la construction de la sécurité alimentaire. Il est consommé au niveau culinaire local, sous forme de différents mets traditionnels (couscous, tô, bouillie, d'épis grillés ou bouillis, etc.).

En dépit de l'existence d'un réseau de petites minoteries, moins de 1% de la production de maïs brut est transformée. Les unités existantes à petite échelle avec une productivité faible et selon des procédés artisanaux, connaissent de réels problèmes d'adaptation de leur diagramme de mouture, en fonction des exigences d'utilisations culinaires locales. La qualité de la production et des produits finis est nettement inférieure aux exigences des segments de marché existants.

Les produits transformés (semoule et brisure) se vendent assez bien, sauf dans le cas de la farine (25% des produits transformés) en raison de ses caractéristiques actuelles par rapport aux formes d'utilisations culinaires les plus répandues et les aptitudes à la conservation.

Dès lors, l'amélioration de la qualité surtout de la farine, à travers le dégermage du maïs apparaît comme une alternative pour la valorisation de la production du maïs par la transformation à l'échelle des petites et moyennes entreprises. Par ailleurs, l'application

de pratiques de production plus conformes au niveau technologique devrait permettre une amélioration sensible de la qualité des produits finis.

Compte tenu de la relative complexité du processus de transformation (équipements, formation, financement – estimation de valeur ajoutée et opportunités d’investissement), peu de promoteurs s’investissent dans ce secteur. On constate donc, que l’essentiel de la production actuelle de maïs n’est que commercialisé à l’état brut (vente de grains) ou fait plutôt l’objet de transformation à domicile pour l’auto consommation.

Enfin, la quasi-inexistence d’une politique commerciale cohérente, n’a pas permis dans le cas de ces minoteries, une promotion de la consommation et un développement de nouveaux débouchés.

C’est la perception de cette problématique, qui a motivé l’initiation d’un test de démonstration technologique (du dégermage du maïs au niveau des minoteries rurales, en zone CMDT) et de commercialisation (introduction des produits dégermés sur les marchés urbains).

La mise en œuvre s’est déroulée pour la composante technologique au niveau des sites de Karangana et de Namposséla, à travers l’appui technique du Laboratoire de Technologie Alimentaire de l’IER et, en collaboration avec la Division Filière Céréalière de la Direction Régionale CMDT – Koutiala. La composante commercialisation est suivie par l’ONG Afrique Verte, à travers un test de marché pour les produits dégermés au niveau de quelques centres urbains.

Identifier / Tester le dégermage avec les petites minoteries de maïs

1. Objectifs Opérationnels

Présentement, pour la recherche d’amélioration du diagramme de mouture des petites minoteries rurales, la démarche opérationnelle consiste à gérer des compromis au niveau des solutions à trouver. Les différentes alternatives d’adaptation, ne sont que des palliatifs proposés pour l’amélioration des caractéristiques des produits, par rapport aux besoins du marché, en attendant que s’ouvrent, des possibilités réelles (à travers une approche intégrée technologique, commerciale et financière) au développement industriel de la transformation et valorisation du maïs.

Deux sites ont été équipés de dégermeuses. Les essais de production de farine de maïs dégermé se sont déroulés au cours de la phase couvrant la formation de minotiers sur la technologie de mouture des céréales réalisée par le sous contractant LTA.

2. Résultats obtenus

Le programme de formation a permis d’aborder les principaux thèmes et modules suivants :

- Fonctionnement de la dégermeuse de maïs ;
- Connaissance des diagrammes de mouture de céréales ;
- Bonnes pratiques de transformation ;
- Caractérisation des produits (matières premières et finies) ;
- Techniques de protection des stocks ;
- Calcul des coûts de production.

Les opérateurs des minoteries (12 meuniers au total) ont amélioré leurs connaissances sur la matière première (maïs brut) et par rapport aux bonnes pratiques de fabrication. Ils ont identifié les mesures d'hygiène et de protection de leurs stocks et les solutions appropriées à leurs problèmes techniques, à travers notamment les diagrammes améliorés de production des brisures, semoule, farine et grits de maïs.

Le respect des principaux critères de qualité des brisures et farines de maïs, ont fait l'objet de recommandations importantes, notamment sur la propreté, la couleur, la granulométrie et la conservabilité traduite par le niveau d'humidité et la teneur en lipides.

On estime que les deux sites disposent d'un maximum de matériels, permettant de fabriquer des produits finis répondant aux exigences du marché. La brisure produite selon le diagramme amélioré, est globalement conforme au type de brisure moyenne recherchée sur le marché urbain.

Mais on constate, qu'elles n'appliquent pas de diagramme spécifique à la farine qui est toujours considérée comme un produit secondaire par rapport à la brisure. Compte tenu de la demande potentielle, une production de qualité en farine leur serait profitable. La maîtrise du dégermage va y contribuer de manière assez importante.

Les premières caractérisations qualitatives de produits, semblent favorables s'agissant de l'efficacité du dégermage. Au regard des rendements plus bas en produits finis totaux dus à l'impact du procédé de dégermage, la détermination des coûts de production et prix de revient vont se poursuivre pour l'adoption d'une politique conséquente de prix de vente à la consommation, pour les brisures et les farines.

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

Malgré les améliorations constatées surtout par rapport aux aptitudes culinaires de la farine (apte à faire les préparations culinaires traditionnelles et surtout du bon tô), la finition des produits demeure un point faible, du fait des équipements de vannage et de tamisage, obsolètes et peu performants et parfois du manque de rigueur au niveau du contrôle de qualité. Les observations vont se poursuivre avec le LTA, afin de pouvoir dégager, certaines améliorations comme recommandations à l'attention des transformateurs de maïs à petite échelle.

Parallèlement, des travaux de caractérisation sur les produits vont se poursuivre au niveau du LTA, en vue de déterminer les adaptations pour la diversification de produits, à l'échelle des petites minoteries, au profil de la consommation de maïs transformé.

Analyser la demande (profil des segments de marché en termes de qualité / prix / et besoins quantitatifs des débouchés)

1. Objectifs Opérationnels

L'ONG Afrique Verte qui a en charge le suivi de la commercialisation, a réalisé une enquête de marché qui a concerné 419 acteurs de la filière (producteurs, éleveurs, meuniers, commerçants et ménages) dans cinq régions (Kayes, Koulikoro, Sikasso, Mopti) et le District de Bamako.

2. Résultats obtenus

Cette enquête de base nous a permis d'avoir la typologie aux niveaux :

- Production ;
- Transformation ;
- Commercialisation ;
- Consommation.

L'identification des préférences et des exigences déterminantes qui ressortent des différents sondages de marché sur l'appréciation de la farine et des brisures peut se résumer à la carte suivante :

- ◆ La farine et la brisure de maïs représentent 94,7 % des produits de mouture consommés dans les ménages enquêtés. Le reste de leur consommation en maïs (soit 5,3%) se fait essentiellement sous forme d'épis grillés ou de semoule fine ;
- ◆ La farine est utilisée notamment dans la préparation des *tô* et couscous, tandis que la brisure est destinée surtout à faire des bouillies liquides ;
- ◆ Trois types de taille granulométrique sont préférés par les consommateurs aussi bien pour la farine que la brisure ;
 - Pour la farine, il s'agit d'abord du passant au *mugutèmè* (57,8% des choix) suivi des passants au *nylon tèmè* ordinaire et nylon fin. Le choix en première position du passant au *mugutèmè* (soit une granulométrie médiane comprise entre 0.5 et 0.75 mm) s'explique par sa convenance aux préparations de *tô* et couscous. Une finesse granulométrique du type *nylon tèmè* ou nylon fin est recherché pour la préparation des bouillies *môni*.
 - Quant à la brisure, la grosseur moyenne est la plus préférée (58,8% des choix), suivi de la brisure fine (29,4 %) et en fin de la grosse brisure (11,8 %). La facilité de cuisson et la texture en bouche sont les principales raisons avancées par les consommateurs pour justifier ce choix.
- ◆ Par ordre de priorité, les critères déterminant l'acceptabilité des produits de mouture du maïs pour les consommateurs sont les suivants :
 - la propreté, ayant obtenue la plus haute fréquence en première (50%) ;
 - la couleur bénéficiant également du plus grand choix en deuxième position après la propreté ; à cet effet, le choix des consommateurs porte d'abord sur le maïs jaune (57.1%) surtout quand il s'agit de brisure, le maïs blanc (42,9% des choix) est préféré essentiellement sous forme de farine ;
 - l'aptitude à la conservation, en troisième position ;
 - la granulométrie, en quatrième position ;
 - la facilité de cuisson ;
 - et le prix.

Ceci voudrait dire que les produits de mouture du maïs, vendables dans les centres urbains comme Bamako, doivent être très propres et de couleur convenable (de préférence jaune pour la brisure et blanche pour la farine). D'où la nécessité de veiller à un bon choix des matières

premières et à la quasi-perfection des opérations de nettoyage lors de la transformation du maïs. L'application des mesures d'hygiène doit être de rigueur. Ils doivent aussi tenir compte de la conservabilité des produits (d'où un besoin de dégermage) et de la granulométrie, critère influant sur la facilité de cuisson.

En se conformant à ses exigences, le consommateur semble prêt à payer le prix nécessaire à l'acquisition des produits de qualité. Car, il se préoccupe, pour l'instant, beaucoup plus des autres critères que du prix qui néanmoins devra être dans les limites des références pour des produits similaires à base d'autres céréales.

Il apparaît donc important pour les minoteries, de continuer avec la production des différentes gammes de produits (brisure, semoule et farine). Les principales conclusions du LTA sur les références technologiques doivent être considérées pour l'adoption de diagrammes de mouture améliorés.

Le niveau de la demande actuelle confirme que le marché des brisures de maïs est très porteur. Pour le cas de la farine, qui a toujours constitué un goulot d'étranglement, les premières caractérisations culinaires effectuées par le LTA, se confirment au niveau de certains ménages pour l'aptitude de la farine dégermée à plusieurs préparations culinaires locales (bouillie, tô, couscous, etc.).

3. Axes d'Orientation pour l'Année Quatre

A la lumière des recherches technologiques du LTA et du test marché des produits transformés, les éléments de marketing ci-après devront être convenablement gérés pour assurer une meilleure commercialisation des produits.

Politique de produits

Le déroulement de la commercialisation a montré que les consommateurs des centres urbains ont une préférence très marquée pour la brisure et la semoule. Ces deux gammes de produits doivent être à priori destinés aux marchés des centres urbains. La farine quant à elle devrait à priori être produite pour les marchés périurbains qui ont montré un intérêt pour ce produit. Aussi, pour lui assurer un écoulement adéquat, les minoteries doivent asseoir une politique de prix assez incitative, en la vendant moins chère que la brisure et la semoule.

Sur la base des demandes exprimées par les opérateurs et les consommateurs lors du test, les minoteries doivent adopter leur stratégie de production dans les proportions suivantes pour une meilleure facilité d'écoulement : 65 % de production en brisure ; 20 % de production en semoule ; 15 % de production en farine. Par ailleurs 80 % de la production totale devrait être en maïs jaune et 20 % en maïs blanc.

La création d'un poste d'agent commercial auprès des minoteries : L'analyse du fonctionnement des minoteries démontre à suffisance un déficit en matière d'agressivité commerciale. En effet, la politique actuelle de commercialisation en cours au niveau des minoteries est assez timide et n'est régie par aucune approche professionnelle. Pour pallier cette insuffisance, les minoteries doivent créer un poste d'agent commercial qui aura en charge la définition et la mise en œuvre d'une bonne stratégie de commercialisation.

La mise en place d'une bonne politique de publicité

Les investigations opérées par Afrique Verte ont démontré dans une large mesure, que les produits issus des minoteries rurales en zone CMDT souffraient d'un manque de publicité adéquate. En effet, ces produits sont peu ou pas connus des consommateurs et des commerçants par manque d'informations. Il s'avère donc important, de mettre en place une bonne campagne de publicité pour la promotion de ces produits. Pour ce faire, les créneaux suivants peuvent être explorés :

- La radio nationale (ORTM) et les radios locales FM présentes sur la quasi-totalité des marchés de distribution ;
- La télévision nationale ;
- La presse écrite (en français et en langues locales) ;
- L'organisation de démonstrations culinaires, diffusion de recettes culinaires, voire la tenue de concours culinaires pour vulgariser les multiples possibilités d'utilisations de la farine de maïs.

La mise en relation entre les transformateurs et les distributeurs céréaliers

Le test marketing a permis d'identifier un carnet d'adresses des opérateurs céréaliers (dont la liste figure en annexe) qui sont très intéressés par la commercialisation des produits issus du dégermage du maïs. Au regard de l'intérêt croissant de ces opérateurs, l'organisation de rencontres périodiques de mise en relation est recommandée. Ces rencontres pourraient être élargies à certaines zones qui n'ont pas été concernées par le test marché comme Kayes, Yélimané, Sikasso et les régions Nord du Mali. Cette rencontre peut servir de cadre d'échanges directs pour définir des modalités pratiques liées à la commercialisation des produits : modes de conditionnement, délais de livraison, transport, prix, modes de paiement, pour l'élaboration de cahiers de charges.

La mise en place d'une bonne politique d'approvisionnement des dépositaires

Les opérateurs céréaliers identifiés souhaitent dans leur majorité une facilité d'approvisionnement en produits. Au regard du mode de fonctionnement des opérateurs, les meuniers gagneraient à mettre en place une bonne stratégie d'approvisionnement, qui consisterait à livrer eux-mêmes les produits au niveau des différents points de vente. Ce mode de fonctionnement devrait être régi par des protocoles de collaboration élaborés en bonne et due forme.

Informier les acteurs sur les opportunités dans la transformation et la demande en produits finis

1. Objectifs Opérationnels

L'objectif était principalement de mettre à la disposition des utilisateurs, les résultats atteints au cours du test. L'organisation de rencontres avec les acteurs de filière, la diffusion de supports écrits, l'assistance conseil pour orienter les promoteurs et développer leurs projets.

2. Résultats obtenus et axes d'orientation pour l'An IV

L'essentiel de cette activité sera reporté sur le WP4, compte tenu des retards accumulés pour la finalisation du test et la synthèse finale des résultats définitifs. Cependant, les discussions avec certains partenaires et les demandes d'informations des promoteurs sur les possibilités de dégermage du maïs à petite échelle de production, ont été régulièrement suivies.

Leçons tirées

La valorisation de la filière maïs passe par la promotion de la transformation du maïs : les échelles de transformation artisanales et semi-industrielles plus adaptées aux types d'entreprises PME/PMI, GIE et au contexte socioéconomique sont à privilégier à court terme, car nécessitant moins d'investissement et de technicité que l'échelle industrielle.

Ce test de dégermage au niveau des minoteries de Namposséla et Karangana été d'une importance capitale dans le processus de production locale et de perfection d'une dégermeuse artisanale à maïs. Il a permis aux acteurs directs (concepteur, fabricant et exploitant de l'équipement) d'identifier les défauts majeurs et les mesures curatives et préventives appropriées. C'est ainsi que les adaptations nécessaires doivent être observées :

A la pratique, au cours de ce test, des pistes d'améliorations continues sont explorées pour rendre plus performante la transformation à l'échelle de ces petites minoteries rurales. Par défaut, ces cas doivent être pris en compte pour apporter quelques solutions appropriées au contexte de la valorisation du maïs par la transformation à petite échelle et au développement soutenu du marché de brisures et de farine.

Différentes alternatives ont fait l'objet d'exploration pour aider au choix de technologie selon l'adaptabilité aux conditions de l'environnement industriel et pouvoir financier des promoteurs intéressés à investir. On est en mesure de fournir des informations diverses sur des propositions techniques qui intègrent les différents paramétrages d'un choix de technologie. Le dispositif d'information qui sera développé pendant le WP4, va être basé sur l'exploitation et la diffusion de l'ensemble des résultats à travers :

- Elaboration de fiches de synthèse de projets d'investissements dans la transformation semi-industrielles du maïs, sera considérée comme un outil d'incitation des investisseurs potentiels ;
- Diffusion d'informations technico-économique qui mettent en évidence les potentialités de ce secteur d'activités et les étapes essentielles d'accompagnement personnalisé offert aux investisseurs pour la préparation de leurs dossiers d'investissement ;
- L'appui direct aux porteurs de projets dans le montage des plans d'affaires et dans la recherche de financements adaptés à leurs besoins d'investissements.

2.3.3. – Recherche de nouvelles opportunités pour le Mil Sorgho

1. Objectifs Opérationnels

Au Mali, le taux d'impuretés du mil est en moyenne de 10% et la pratique de nettoyage du mil n'est pas systématique, excepté dans le cadre des contrats de vente institutionnels (PAM, Stocke de Sécurité, etc.) et de rares exportations.

Face à ce constat, le CAE envisage des actions en vue d'amorcer une systématisation de la vente de mil/sorgho de bonne qualité, même sur les marchés domestiques.

C'est ainsi que le programme mil sorgho du workplan 3 se focalisait sur l'introduction de l'épierreur, une nouvelle technologie de nettoyage des céréales sèches à Ségou, Mopti, Bamako, Koutiala. Cette technologie a été mise au point au Sénégal dans le cadre des réseaux ROCAFREMI et ROCAS.

2. Résultats obtenus et axes d'orientation pour l'An IV

Après la validation de l'offre technique et financière du LTA pour l'installation, la formation et le suivi des épierreurs et les discussions préliminaires avec les sites pressentis pour accueillir l'épierreur. L'activité n'a pas été réalisée à cause de la livraison tardive des équipements par le fournisseur qui est URPATA SAHEL au Sénégal. Les quatre machines ont été livrées suite à une mission du CAE à Dakar en début août 2001. Elles sont présentement au LTA pour le pré-test. Des négociations sont en cours entre le CAE, l'IER et SEG/USAID pour envisager le test de cette technologie de nettoyage du mil/sorgho lors de l'année IV d'existence du CAE.

SECTION III

Appuis aux Agro-Entreprises, Groupements & Associations

3.1 - Appuis pour amélioration de la disponibilité de l'information commerciale et technologique et renforcement des capacités (formation) en gestion d'entreprise :

Depuis sa création en 1998, le CAE s'est attelé à la mise en place d'un système d'information durable, en collaboration avec des partenaires fournisseurs d'informations. A cet effet, des protocoles de collaboration ont été négociés avec les partenaires nationaux (OMA, DNSI, etc.), sous régionaux (SIMs de la sous région) et internationaux (ITC). Avec l'appui de ces derniers, des bulletins d'informations sont confectionnés et diffusés auprès des clients et partenaires du Centre.

Afin de soutenir directement les efforts de développement des filières agroalimentaires, des microprogrammes et magazines sont élaborés et diffusés avec le concours de la télévision nationale et/ou des radios de proximité. Ces éléments audiovisuels traitent de thèmes spécifiques et assez variés sur les techniques et technologies modernes de production. Un appui du CAE lors de la troisième année, a permis à l'Observatoire des Marchés Agricoles (OMA) d'entamer la collecte et la diffusion à la radio des prix nationaux et sous régionaux de la pomme de terre et de l'échalote.

Afin de pérenniser ces appuis, le CAE collaborera étroitement avec les représentations régionales de la DNAMR pour la diffusion des informations techniques et technologiques issues des tests entrepris par le CAE. Cette collaboration a déjà commencé sur la filière élevage où les DRAMR ont été impliqués dans les différents forums organisés par le Centre lors de l'An 3 (ateliers de lancement et de restitution). Les magazines et les microprogrammes réalisés par le CAE sur l'embouche, l'alimentation et la commercialisation des animaux feront l'objet de larges diffusions à travers les représentations régionales de la DNAMR. Des liens de collaboration sont établis avec les radios locales déjà impliquées pour la diffusion des mêmes informations.

Au niveau du CAE, son site web diffuse les mêmes informations, des documents techniques ont été élaborés en français et bambara sur les procédés, les technologies et le mode d'utilisation de certains matériels comme les décortiqueuses. Notre protocole avec l'Office du Niger prend aussi en compte la diffusion d'informations.

L'amélioration de la disponibilité de l'information commerciale et technologique se réalise grâce à :

- Renforcement du réseau des partenaires fournisseurs d'informations comme l'OMA, l'IER, la DNSI ;
- La diffusion d'informations commerciales et technologiques ;
- La mise à la disposition des clients d'un cyberspace pour l'envoi de courrier électronique et la recherche sur le Web.

3.1.1 - Diffusion de bulletin

Le centre diffuse deux types de bulletins :

Bulletin CAE

L'un appelé bulletin CAE est diffusé trimestriellement à 98 abonnés et partenaires. Sa périodicité a été calquée sur la production des rapports trimestriels du CAE. Son contenu porte sur les activités réalisés au cours du trimestre concerné.

Bulletin de prix

L'autre appelé bulletin de prix est diffusé hebdomadairement à 28 abonnés agro-entrepreneurs. Son contenu porte sur les prix des marchés européens et du moyen orient concernant les fruits et légumes notamment les produits frais suivants : mangue, goyave, gingembre, piment, haricot vert et igname. Cette diffusion permet aux agro-entrepreneurs d'avoir des informations sur ces marchés en vue de faciliter leurs prises de décisions commerciales.

Le CAE enregistre aujourd'hui 98 abonnés à ses publications et services dont 53% d'agro-entrepreneurs, 42% de partenaires (services publics, projets, organismes, etc.) et 5% d'associations de professionnels de l'agro business. Ces abonnés reçoivent régulièrement les publications du Centre. Certains clients, en plus des publications, bénéficient des autres services comme la recherche d'informations à la carte, le cyberspace et le centre de documentation.

Graphique I : Composition de la liste des abonnés



Source : CAE

3.1.2 - La recherche d'informations à la carte

La *réponse aux requêtes des clients* porte sur les demandes à la carte. Très souvent, les questions sont relatives à la recherche d'information sur des fournisseurs d'équipements, des adresses d'importateurs, les procédés de transformation, les normes. Ces recherches à la carte sont effectuées par l'équipe technique du Centre ou par les agro-entrepreneurs eux-mêmes au niveau du cyberspace.

Le *Cyberspace* est surtout utilisé pour la prise de contact avec les partenaires (fournisseurs et/ou clients). Le tableau 2 indique le nombre mensuel des utilisateurs du cyberspace de janvier 2001 à septembre 2001.

Tableau 1 : Statistiques sur l'utilisation du Cyberspace

	Oct 00	Nov 00	Déc. 00	Janv 01	Fév 01	Mar 01	Avr 01	Mai 01	Juin 01	Juil 01	Août 01	Sept 01
Céréales	1	1	0	0	8	4	12	16	10	9	16	8
Fruits & légumes	38	33	33	26	39	25	37	35	48	47	41	40
Elevage	34	22	26	17	14	23	28	26	33	36	35	13
Nbre total d'utilisateurs	73	56	59	43	61	52	77	77	91	92	92	61

Source: CAE

3.1.3 - Diffusion d'information grâce au site Web AgroMali

Le site Web agromali permet aux internautes d'avoir accès à une grande partie de l'information du Centre. Sa mise à jour se fait de manière continue. Le site est beaucoup visité avec une moyenne mensuelle supérieure à 800. La majorité des visiteurs sont localisés aux USA. Le tableau 3 et le graphique 2 indiquent l'évolution des visiteurs du site d'octobre 2000 en septembre 2001.

D'autres informations comme la disponibilité des 3 tomes du manuel sur les bonnes pratiques d'alimentation du bétail et de la volaille, [les profils filières](#), [les études réalisées](#) et [les séances de formations](#) y sont aussi diffusées.

Tableau 2 : Statistiques des visiteurs du site agromali

	Oct. 00	Nov. 00	Déc. 00	Janv. 01	Fev. 01	Mars 01	Avril 01	Mai 01	Juin 01	Juil 01	Aout 01	Sept. 01
# Visiteurs	1150	1253	1357	1369	1697	1819	1711	1588	1830	1855	3198	2933

Source : FINTRAC

Une revue du site a été faite pour le rendre plus convivial et répondre mieux à l'attente des utilisateurs. De nouvelles rubriques comme les profils filières et la présentation des agro-entreprises ont fait leur apparition.

3.1.4 - Confection et diffusion des bulletins techniques

Le deuxième bulletin technique sur les filières qui porte sur le riz a vu son contenu validé par le CAE et sera diffusé auprès des acteurs producteurs de paddy, transformateurs, commerçants, chercheurs et vulgarisateurs, sous forme de pochette dans les semaines à venir. Le contenu porte sur :

- *Le riz et ses variétés.*
- *Les zones et les systèmes rizicoles.*
- *Le riz dans le monde. La filière rizicole malienne.*
- *La révolution de la riziculture au Mali.*
- *Les grands enjeux de l'intensification rizicole.*
- *L'Office du Niger, le fleuron de la riziculture malienne.*

La *pochette riz* qui sera un document de base sur le riz, traite de la production, la transformation et les données commerciales. De ce document, seront extraits des fiches pédagogiques et des modules de formations à l'attention de certains intervenants de la filière riz.

3.1.5 - Information sur les sources de financement et de technologie

Un document sur les sources de financement au Mali et dans la sous-région a été déjà élaboré, le CAE est en train de réfléchir à la façon d'en faire une large diffusion. Le groupe ciblé par ce document sera composé de banquiers, d'agro entrepreneurs et de cabinets conseils spécialisés dans l'élaboration des plans d'affaires.

3.2 - Renforcement des capacités des agro entrepreneurs (Formations) :

Le rôle du volet formation depuis l'an 1 jusqu'à l'an 3 du projet a été d'identifier les besoins de formation de ses partenaires agro-entrepreneurs et de les diagnostiquer pour les traduire en thèmes et en modules de formation. Ensuite, ce fut la constitution d'un réseau de formation pour inscrire les activités de formation dans la durabilité à travers le transfert de compétences aux structures locales. Il s'agit aussi à ce niveau, d'un rôle de renforcement des capacités par la formation des formateurs. Le CAE a pour autre rôle ici, d'aider le réseau dans l'élaboration des modules, de faire les suivis post formation pour s'assurer de la qualité des contenus et du réinvestissement par les agro-entrepreneurs des connaissances acquises dans leur travail, d'où la mesure des impacts de la formation auprès de bénéficiaires qui n'ont pas souvent de base de formation. Il faut savoir que le réseau qui est constitué de privé et de public travaillant en synergie entre eux et avec le CAE. Donc, il ne s'agit pas de simples consultants.

Il y a donc lieu de préciser que les formations sont données non pas par des consultants, mais par les membres du réseau dont la constitution répond au besoin de pérennisation des acquis de la formation et au transfert de compétence.

Tableau 3 : LISTE DES FORMATEURS DU RESEAU CAE

N°	Noms&Prénoms	Contact
01	Ibrahima Barry	77 56 76
02	Crotoumou Magassa	23 33 00
03	Abdou Berthé	23 32 24
04	Mamary Traoré	24 02 92
05	Seydou Bouaré	73 10 96
06	Cheick Hamala Coulibaly	74 04 79
07	Samboucourou Kanté	29 34 75
08	Oumou Traoré	22 32 89
09	Moriba koné	22 32 89
10	Daouda Moussa Koné	22 15 89
11	Modibo Sidibé	77 21 33
12	Doua Demba Diallo	73 97 78
13	Sekou Sangaré	24 14 87
14	Sékou Dramé	24 17 34
15	Calixte Traoré	29 97 67
16	Ousmane Keita	29 06 63
17	Bolizé Dao	20 03 32

Source : CAE

3.2.1 - Formation en Internet

L'initiation à l'Internet a pour objectif de sensibiliser les agro-entrepreneurs aux avantages et bénéfices de ce formidable outil de communication pour le développement de leurs affaires. De façon spécifique, cette initiation porte sur :

- l'apprentissage à l'utilisation du courrier électronique ;
- et la recherche d'informations sur le Web.

La formation est spécifique aux agro entreprises et présente des exemples de solutions concrètes aux problèmes du secteur de l'agro-business.

Cette formation s'est déroulée de janvier en mars 2001. Elle a été réalisée grâce au concours de deux formateurs du fournisseur de service SPIDER. Elle a concerné vingt quatre agro-entrepreneurs et partenaires. Face à la forte demande, une priorité est accordée aux partenaires et clients en étroite collaboration avec le CAE.

A l'issue de cette formation, chaque participant acquiert une adresse de courrier électronique auprès des fournisseurs de service gratuit de messagerie (Caramail, Yahoo, Hotmail, etc.). Cette formation a beaucoup joué sur la fréquentation du Cyberspace qui accueille maintenant en moyenne plus d'une soixantaine de personne (cf. Tableau 2) par mois contre une quinzaine avant le début des formations.

Cette initiation à l'Internet couplée avec les services du cyberspace a facilité à certains agro-entrepreneurs la recherche d'informations sur le Web et surtout l'envoi de courrier électronique (Email). L'objectif d'accroissement de l'accès aux nouvelles technologies de l'information visé par cette activité a été atteint par le Centre.

Tableau 4 : Statistiques de formation à la pratique de l'internet des Agro-entrepreneurs

Filières	Segments de Filières	Mois		
		Janvier	Février	Mars
Elevage	Production		1	1
	Transformation			6
	Commercialisation			1
Fruits/Légumes	Production			2
	Transformation	3	2	1
	Commercialisation	1	1	2
Céréales	Production			1
	Transformation			1
	Commercialisation			1
<i>Total</i>		4	4	16

Source : CAE

Au cours de l'année III, 24 agro-entrepreneurs ont été formés à la pratique de l'Internet dont 7 femmes. Leur domaine d'activité couvre les 3 filières d'intervention du Centre.

3.2.2 - Formation en gestion d'entreprise

Elle concerne les appuis accordés aux entreprises, associations et groupements en vue de renforcer leurs capacités en :

- Gestion d'entreprise ;
- Démarche qualité ;
- Utilisation de l'Internet.

Formation des agro-entrepreneurs et associations / groupements

La formation n'est pas une activité isolée, mais plutôt une activité transversale en adéquation avec le développement des filières et des entreprises. Elle est par conséquent constituée de modules de base pour une mise à niveau des agro-entrepreneurs, mais aussi de modules spécifiques au développement des filières (production, transformation/conservation et commercialisation). Et c'est à cette formation spécifique, que le CAE a commencé à s'atteler.

La composante formation du projet a été élargie en l'An 3 dans l'objectif de prendre en compte la démarche qualité. Ainsi, les activités de l'An 3 ont été focalisées autour de cinq axes principaux :

- la formation des agro entrepreneurs aux principes de base de gestion d'une entreprise ;
- la formation ciblée pour les associations et d'autres groupements d'acteurs économiques;
- la formation dans des modules spécifiques concernant les filières et sous-filières ;
- la gestion de la qualité et l'implantation de cercles de qualité ;
- la sensibilisation à certaines pratiques et la diffusion de certains procédés et technologies à travers les stratégies de communication du Centre.

Actions de formation

Le réseau des formateurs : L'approche réseau des formateurs est la démarche adoptée par le Centre. Elle intègre les structures aussi bien privées que publiques et va vers la décentralisation.

Cette approche nous a permis de travailler directement avec des agents de l'IER, du LTA ou de la CPS/MDR.

Il convient de préciser que le rôle du volet formation a été de faciliter d'abord la constitution d'un réseau de formateurs qui prendra plus tard la relève du CAE. Ce volet assure la formation des formateurs du réseau dans la méthodologie de formation, dans l'élaboration des outils de formation, dans le suivi de la formation et dans les aspects post formation et facilitation des contacts aux agro entrepreneurs formés. D'autre part, le volet formation est l'interlocuteur direct des structures prestataires tout comme des bénéficiaires dont il diagnostique les besoins de formation qu'il traduit en thèmes et ensuite en modules de formation. Il gère tous les aspects de formation, aussi bien dans la planification que dans le contrôle et l'évaluation. Il y a lieu de préciser que les formations sont données non par des consultants mais par les membres du réseau dont la constitution répond au besoin de pérennisation des acquis de la formation et au transfert de compétence.

Nous assurons aussi la formation des membres du réseau de consultants et bureau d'études qui interviennent dans le programme SSE pour la mise en place de système de comptabilité ou le montage de dossier de financement. Des sessions de formation ont été animées à Sikasso et Ségou sur le cash flow, la trésorerie et sur le plan d'affaires. En plus de ces formations formelles, ces membres reçoivent du Centre une formation pratique à travers nos critiques sur les rapports et plans d'affaires qu'ils produisent dans le cadre des sous contrats.

Le CAE dans sa démarche, envisage d'appuyer le réseau en fonction de ses moyens. C'est ainsi qu'en attendant de pouvoir doter le réseau en matériels informatiques ou en logistique, le CAE a initié ceux parmi eux qui ne l'étaient pas à l'informatique. Le cyberspace du CAE est ouvert aux formateurs et consultants pour tous leurs besoins informatiques. Concernant la logistique, le CAE met à leur disposition son service de photocopie, son téléphone, sa documentation et ses fournitures.

Le Centre a élaboré 12 modules de formation en gestion d'entreprise, enregistré 2094 présences aux formations qui ont compté 290 participants dont 99 à Bamako, 100 à Sikasso et 91 à Ségou. Selon un sondage des entrepreneurs formés lors de l'enquête de base, plus de 80% sont satisfaits après avoir suivi plusieurs modules. Les 3 modules les plus appréciés ont été :

- Business Plan (Plan d'affaires) ;
- Planification Stratégique ;
- Module Connaître vos Coûts.

En plus de ces modules, d'autres plus spécifiques ont porté sur :

- Les textes juridiques concernant l'exportation des fruits et légumes ;
- La formation de 15 cadres de l'ON dans le montage de plans d'affaires ;

- Les bonnes pratiques de production et d'hygiène dans la production et la conservation de l'échalote sur le plateau dogon ;
- Les techniques de conditionnement de l'échalote séchée en tranches ;
- La formation des exportateurs de fruits et légumes dans la gestion de la qualité du champ à l'expédition ;
- La formation des pisteurs ;
- La sensibilisation dans les techniques de transformation du riz de qualité ;
- Les bonnes pratiques de conservation de la pomme de terre.

Tableau 5 : Formation par filière et par localité.

STATISTIQUE DE FORMATION DE L'AN 3

FILIERE	SEGMENT	LOCALITE			SEXE		MOIS											
		Bamako	Sikasso	Ségou	F	M	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.
ELEVAGE	Production	78	83	116	29	248	64	5	13	16	24	64	69	0	20	0	0	0
	Transformation	52	54	35	15	126	32	1	13	3	18	43	24	0	7	0	0	0
	Commercialisation	82	118	69	28	241	51	3	13	9	21	64	86	0	23	0	0	0
FRUITS & LEGUME	Production	45	5	85	15	120	17	4	2	5	17	29	35	0	25	0	0	0
	Transformation	65	5	45	36	79	12	4	0	7	12	45	17	0	13	0	0	0
	Commercialisation	91	32	110	84	149	15	6	0	10	21	80	41	0	42	0	0	0
CEREALE	Production	25	33	263	55	266	55	4	0	2	20	51	144	0	88	0	0	0
	Transformation	38	19	115	37	135	13	5	0	8	8	23	44	0	55	0	0	0
	Commercialisation	46	31	354	51	380	15	3	0	6	11	69	146	0	179	0	0	0
		522	380	1192	350	1744	274	35	41	66	152	468	606	0	452	0	0	0

Source : CAE

Les chiffres sur ce tableau indiquent que la formation en gestion d'entreprise a occupé cette année une place de choix avec 12 modules sur quinze au total. L'objectif principal visé à travers ces formations en gestion d'entreprise est de permettre aux participants d'effectuer des actions concrètes : prise de décision, changement de comportement, amélioration du système de gestion.

Les personnes interrogées ont pu donner des exemples d'amélioration au niveau de leurs entreprises : plus de 60% ont constaté des améliorations au niveau du réseau commercial, de la productivité, du chiffre d'affaires et de la rentabilité de leur entreprise.

Les contraintes à cette évolution favorable sont essentiellement liées à l'environnement des affaires en général, à savoir les faiblesses sur le plan juridique et le manque de fiabilité des contrats entraînant la réticence des banques qui s'écartent des risques excessifs en provenances des affaires qu'elles trouvent trop aléatoires. Ce qui explique le manque de financement soit pour mettre en pratique les nouvelles connaissances, soit pour agrandir l'entreprise.

Les différentes personnes interviewées à Sikasso sont aussi très satisfaites d'avoir suivi les modules (Plan d'affaires et Connaître Vos Coûts) offerts par le CAE. Leur préférence a été marquée pour le module sur les coûts (Coûts 55% et Plan d'affaires 45%) qui a permis de leur exposer un cadre analytique permettant de classer les coûts afin de mesurer les coûts de revient et leur impact sur les marges, y compris finalement, la marge de bénéfice. Le module «Plan d'affaires» leur a donné de nouvelles orientations pour la gestion interne de leur entreprise. Plus de 60% des répondants ont modifié ou diversifié leur méthode de travail ; 60% ont pu augmenter leur chiffre d'affaires d'environ 30% sous l'effet conjugué d'un meilleur suivi des coûts et de l'amélioration du réseau commercial.

Mais l'impact le plus mesurable a été la prise de décision en terme de tenue de la comptabilité pour mieux suivre l'efficacité de leurs activités. Elles n'ont pas pu citer les modules qui leur seraient plus utiles prochainement, mais ont indiqué que le manque de fonds de roulement demeure la contrainte principale à l'amélioration de leurs performances.

Les contraintes citées sont :

- le manque de qualité qui limite l'accès aux marchés souhaités ;
- et l'insuffisance du crédit pour le cycle d'activité annuel.

En générale, les AV ont cité peu d'amélioration dans leur démarche suite aux formations. Les associations ont formulé le vœu de recevoir des formations en Analyse de Marché et Stratégie Commerciale, en gestion de stock et comptabilité, en gestion de trésorerie et finance. Ces modules permettront de faciliter l'accès à des sources de financement fiables.

3.2.3 - Formation pour amélioration de la démarche qualité

Mise en œuvre de la formation et résultats atteints

A la suite d'une étude identifiant la nécessité d'un programme d'amélioration de la qualité, la dissémination des résultats de cette étude et les premières activités promotionnelles, la mise en œuvre réelle du programme de gestion de qualité a commencé sous la forme d'un contrat avec un consultant indépendant. Les activités ont porté essentiellement sur le diagnostic de

qualité en agro-industrie, la sensibilisation, la formation et la création de cercles de qualité. L'adhésion à ce programme est volontaire, mais facilite la mise en œuvre d'une approche qui devrait, dans l'intervalle d'un an, permettre de tirer des conclusions et de valider une démarche qui n'avait pas encore donné de résultats satisfaisants jusqu'ici au Mali.

Deux composantes caractérisent cette démarche, à savoir :

La Formation : Dans la phase dite préparatoire, il a été procédé à la sélection des participants et la conception des supports pédagogiques du premier module pour le programme de formation sur la gestion de la qualité qui a eu lieu du 10 au 14 juillet 2000. Quatre modules principaux ont été retenus et vingt neuf (29) entreprises ont été sélectionnées dont :

- Vingt quatre (24) classées comme micro et petites ;
- Cinq (05) classées comme moyennes et grandes.

En termes de filières et de domaines d'activité, dans ce groupe on retrouve les trois (03) principales filières (Céréales – Fruits et Légumes / Produits Alternatifs – et Elevage) ainsi que les activités d'agro-transformation (industries alimentaires) et d'exportation de produits agricoles.

Sur la base des visites de sites effectuées pour s'enquérir des problèmes de qualité et des entraves diverses que connaissent ces entreprises, ainsi que des différentes interviews de participants réalisées, un plan de formation a été conçu avec les principaux buts visés suivants :

- Comprendre les différentes acceptions du mot « QUALITE » ;
- Connaître les principales approches d'implantation d'une démarche qualité dans une entreprise agroalimentaire ;
- Mettre en place des cercles de qualité dans son entreprise ;
- Se servir judicieusement des principaux outils du contrôle de qualité.

Pour atteindre ces buts, le premier module de formation intitulé : « Généralités sur la Gestion de la Qualité » a été dispensé.

La formation à la gestion de la qualité se poursuit. A ce jour 4 cercles ont été constitués :

- Cercle « Nyesigi » de 10 membres, avec une dominante « Transformation secondaire » ;
- Cercle « Keneya » de 5 membres, avec une dominante « Elevage » ;
- Cercle « Etincelle » de 4 membres, avec une dominante « Transformation primaire » ;
- Cercle « Mali qualité export » de 7 membres, avec une dominante « Exportation ».

Concernant la résolution des problèmes, les cercles les ont déjà répartis en « maîtrisables » et « non maîtrisables » et sont à la phase de hiérarchisation des problèmes maîtrisables conduisant à l'identification et au choix du thème majeur à résoudre en priorité par le cercle.

Les résultats intermédiaires atteints pour cette formation en qualité sont très satisfaisants. Il s'agit de :

- La constitution de 4 cercles à partir du module sur les généralités sur la gestion de la qualité.
- La résolution des problèmes dans les entreprises par leur classement en maîtrisables et non maîtrisables et la hiérarchisation des problèmes maîtrisables.
- La pratique de la qualité dans les entreprises des agro entrepreneurs en se servant judicieusement des principaux outils du contrôle de qualité : cas de quatre exportateurs de mangues dont les chiffres d'affaires se sont améliorés cette année par rapport aux autres années
- Cas d'autres transformateurs dont la qualité même visuelle des produits s'est nettement améliorée : Mr TANGARA dans la transformation du petit mil en « dèguè séché », et de la viande séchée, en sachet avec une étiquette mentionnant les ingrédients, la date de fabrication, les délais de péremption et le mode d'utilisation pour le dèguè. Le cas de Mr MALLE dans la transformation des fruits en jus avec un meilleur conditionnement.
- Le cas de Mme TOUNKARA en aviculture où la qualité s'est améliorée augmentant la productivité en œufs.

Présentement, les efforts sont accentués sur les éléments de communication pour d'une part, mieux faire connaître les enjeux de la qualité par les principaux acteurs et promouvoir l'approche préconisée par le CAE, en vue de la résolution des principaux problèmes qui persistent et, d'autre part pour rapprocher les services institutionnels sur les questions stratégiques de la politique nationale en matière de gestion de la qualité au niveau du secteur agroalimentaire.

3.3 - Activités de communication de CAE :

Les activités suivantes ont été menées :

En matière de communication, l'édition du manuel des « bonnes pratiques pour l'alimentation du bétail et de la volaille » en trois tomes est terminée et une stratégie de communication sur sa vente a été adoptée. Chaque tome est vendu à 2 500 FCFA et les points de vente sont le CAE à Bamako, Ségou et Sikasso. Des messages publicitaires soutiennent cette vente.

Les 10 tomes de l'étude sur les filières agro-industrielles porteuses au Mali au préalable disponibles au service de la documentation du CAE ont été édités sous forme de livre à la demande du MICT.

Les 2 microprogrammes en langues française et bamanan sur les « techniques de cueillette de la mangue » et sur « la lutte contre les maladies des fruits » sont disponibles en cassettes vidéo et la version en langue bamanan de « la mangue du Mali : le défi de l'exportation » a fait l'objet de plusieurs diffusions. La vidéo et les 4 microprogrammes sur la mangue du Mali sont diffusés à Bamako et à Sikasso depuis le 15 janvier 2001. Toutes ces productions seront transmises aux partenaires comme les DRAMR et l'IER pour large diffusion.

La brochure sur la synthèse du test sur l'amélioration de la qualité du riz à Niono est disponible et fait l'objet de diffusion actuellement.

En vue d'appuyer les commerçants de bétail surtout les petits ruminants, des affiches sur la bourse des moutons de Tabaski ont été confectionnées et ont fait l'objet d'affichage lors de la bourse.

Les couvertures médiatiques à la radio, à la télé et l'insertion dans les journaux de l'atelier de la Fédération du Bétail/Viande (FEBEVIM), de l'atelier de validation de l'étude sur les filières agro-industrielles au Mali et de l'atelier de lancement du test de production et de commercialisation d'animaux de qualité ont été assurées.

En marge du départ de M. Andrew LAMBERT, un atelier de présentation du bilan à mi-parcours des activités réalisées par le CAE s'est tenu à l'Hôtel Mandé. Ce fut l'occasion aussi de présenter le nouveau Directeur, ainsi que les perspectives dans les 2 ans à venir.

Les cérémonies de lancement de l'activité Pomme de Terre ont eu lieu à Sikasso, ainsi que l'inauguration des 2 prototypes de magasin de conservation du 11 au 12 juillet 2001.

Un atelier de restitution des tests de démonstration d'aliments équilibrés et de commercialisation d'animaux de qualité a eu lieu à Ségou les 1^{er} et 2 août 2001. Au cours de cet atelier, nous avons procédé à la réalisation de 2 microprogrammes et de 2 magazines sur l'élevage.

L'AMAP a fait paraître la publicité du Centre dans son Agenda 2001.

L'Annuaire officiel de la CMA-AOC a aussi fait paraître un encart sur le Mali, incluant 2 pages publicitaires sur le CAE.

3.4 - Appuis en développement d'entreprise et accès au financement :

Les principales contraintes identifiées par le CAE et entravant le développement des entreprises agroalimentaires étaient relatives :

1. à la faible capacité de gestion des agro-entrepreneurs ;
2. aux difficultés d'accès au crédit ;
3. à la taille très petite des entreprises.

Pour renforcer ces entreprises, le CAE a mis en place un arsenal d'appui aux entreprises (formation, marketing, transformation, gestion, information). En plus de ces appuis directs aux agro-entreprises, le CAE a organisé plusieurs séances d'encadrement en faveur du réseau d'appui, afin que ces derniers puissent fournir des services plus professionnels aux agro-entreprises facilitant du coup leur accès au financement. La production de business plan se poursuit grâce à l'appui de notre réseau SSE. Le dialogue avec les institutions financières nationales et sous régionales a été renforcé. Le CAE a pu mobiliser 485 millions de FCFA auprès des banques BICIM, BNDA, BIM S.A pour trois entreprises agro-alimentaires. Le coût global (apport personnel et emprunt) de ces projets s'élevait à 1,4 milliards FCFA. Il s'agit de :

1. Un crédit de campagne pour une unité de transformation de maïs à Bamako ;
2. L'extension d'une rizerie à Ségou ;
3. L'embouche bovine et Exportation de bœufs.

En plus de ces financements levés, plusieurs dossiers encadrés par le CAE ont obtenu l'accord de principe de certaines banques locales ou sous régionales.

En plus de ces appuis directs aux entreprises et à leur réseau d'appui, le CAE a apporté pendant l'année III un appui considérable au développement des filières à travers

essentiellement le financement des projets tests riz à Niono et test d'embouche à Ségou, Sikasso et Mopti, Mangues pour le pool de Bamako et maïs à Koutiala. Ces opérations pilotes ont eu des résultats très intéressants, puisqu'il s'agit d'opérations catalytiques favorisant l'émergence de nouvelles entreprises. Toutes ces actions ont été menées dans le cadre du renforcement des agro-entreprises et de la facilitation de leur accès au financement.

Renforcement du réseau d'appui

Au cours de l'année III, le renforcement s'est traduit par :

1- Séminaire de renforcement du réseau d'appui à Bamako, Ségou et Sikasso

Le SSE mis en place en janvier 2000 a permis la production de plusieurs dossiers de crédit par les consultants locaux ou internationaux avec l'appui des spécialistes du Centre. Lors de l'évaluation de ces différents dossiers par les spécialistes du Centre des insuffisances ont été constatées notamment au niveau de l'historique financier et de l'analyse financière des projets. Pour combler ces lacunes, le CAE a organisé un séminaire de renforcement du réseau d'appui à Sikasso, Ségou et Bamako. L'objectif visé par ce séminaire était d'améliorer la qualité et d'harmoniser les dossiers de crédit élaborés par les bureaux d'études de son programme SSE.

Les thèmes suivants ont été développés lors de ces séminaires : reconstitution de l'historique financier d'une entreprise, analyse financière de projets, les méthodes d'analyse des PME vues par un banquier, le crédit scoring, le canevas de présentation du business plan CAE et le canevas d'offre technique et financière dans le cadre du SSE et la méthodologie de présentation des dossiers à soumettre à OIKOCREDIT.

Huit (8) représentants d'institutions de financement et trente trois (33) consultants ou comptables SSE de Bamako, de Ségou, de Niono, San, Sikasso, Koutiala, Yanfolila ont participé à ces différents séminaires (**Cf. Annexe 2**). Pendant ces différents séminaires les banquiers présents ont exposé leurs conditions de banque et les principaux éléments à faire apparaître dans les documents de projets qui leur seront soumis.

2- Séance de travail avec les bureaux d'études

Pour améliorer la qualité des offres techniques ou des dossiers produits par les bureaux SSE, le CAE a eu plusieurs séances avec 35 bureaux d'études, cabinets comptables ou consultants indépendants (**Cf. Annexe 3**)

Appui-Conseil

Les activités ont porté sur :

1- Appui aux petites unités de transformation : Appui à l'amélioration de la qualité des étiquettes et des emballages :

Ce programme d'appui intégré a été soumis et validé par les bénéficiaires, lors d'un atelier organisé par le CAE. Il concerne 12 petites unités de transformation (**Cf. Annexe 4**). Les activités ont porté sur :

- **L'Amélioration des étiquettes des petites unités de transformation :**

Sélection de 12 entreprises et 17 produits qui bénéficieront de l'amélioration de leurs étiquettes. Graphique Industrie le sous contractant, a dans un premier temps procédé à une étude préliminaire (avec panel consommateur) en vue d'analyser et synthétiser la phase exploratoire quantitative. Les maquettes des étiquettes sont déjà disponibles.

.

- **L'Acquisition des emballages :**

Il s'agit de renouveler la constitution d'un stock d'emballages en sachets polypropylène qui sera géré par quelques entreprises sous la tutelle du Procelos (Promotion des céréales locales au sahel). Un protocole est en cours d'élaboration entre le CAE et le Procelos qui définira les modalités de gestion du stock. Il s'agit alors d'un embryon de centrale d'achat. Malgré les efforts, aucun promoteur n'est intéressé pour porter le projet « conditions de mise en place d'une centrale d'achat » compte tenu de la faible rentabilité du projet.

2- Accueil et Orientation des Porteurs de projets

Au cours de l'année 3, le CAE a rencontré plusieurs porteurs de projets. L'objectif visé était soit de renforcer, de redresser, de réorienter les idées de projet de ces promoteurs ou de les donner des conseils techniques directs.

3- Mise en place de système comptable

Dans le cadre de l'assainissement de la gestion interne, le CAE a appuyé la mise en place de système comptable au sein de trois (3) entreprises agro-alimentaires dont : la Rizerie GDCM en partenariat avec APDF, la COGETRAM pour la Transformation du maïs et la Mini-Laiterie – Harry Délices.

4- Production de business plan

Elle se fait par les consultants SSE du CAE ou par des consultants d'organismes d'appui tels que APDF. Sur les 18 business plans finalisés par le CAE, un seul projet (rizerie de Dioro) a été finalisé en partenariat avec APDF. Le tableau figurant en **Annexe 5** fait ressortir l'évolution des business plans CAE au 30 septembre 2001.

5- Le Rôle d'intermédiation Financière du CAE

- **Séminaire d'information sur les sources de financement à Ségou et Sikasso :**

Le CAE en partenariat avec OIKOCREDIT/ Abidjan et PUFS BOAD / Lomé a organisé un séminaire d'information et d'identification de projets porteurs à Ségou et Sikasso à l'intention des associations villageoises, des coopératives et groupements féminins de la zone office du Niger et de la zone CMDT. L'objectif visé par ce séminaire était de mieux informer les organisations paysannes actives dans l'agro-business sur l'existence de sources de financement adaptées à leurs besoins et d'identifier des projets porteurs qui seront finalisés par le CAE. Ces projets finalisés seront ainsi soumis à ces deux banques sous-régionales.

Ainsi 70 représentants de groupements ont participé à ce séminaire et 65 initiatives de projets ont été identifiées à l'issue des rencontres personnalisées avec les promoteurs de groupement lors de ces journées organisées à Ségou et Sikasso (**Cf. Annexe 6**).

- Partenariat avec les banques locales :

Le dialogue a été renforcé avec les banques ou autres établissements financiers au cours de cette année. Il s'est traduit par des séances de travail pour défendre des dossiers de crédit d'agro-entrepreneurs ou sur le rôle que le CAE pourrait jouer en matière de suivi des entreprises financées par le biais de son programme SSE. Les institutions suivantes ont été ainsi approchées : BDM SA, Ecobank, Crédit initiative, Equipe bail, SOMAFI, BMCD, BIM, BNDA, BICIM.

- **Partenariat avec les banques sous régionales ou institution d'appui financier sous-régional :**

Les liens de collaboration entre le CAE et les banques sous-régionales se sont renforcés. Cela s'est traduit par plusieurs séances de travail ou des missions conjointes sur le terrain pour évaluer des projets soumis par le CAE ou par l'organisation de séminaires d'information. Les institutions financières sous régionales suivantes ont travaillé avec le CAE :

- **Société Financière Internationale SFI - bureau de Dakar :**

La Société Financière Internationale, filiale de la banque mondiale fut créée pour promouvoir le développement économique des pays moins avancés en encourageant la croissance du secteur privé de leur économie et en aidant à mobiliser à cette fin des capitaux soit dans le pays même, soit à l'étranger.

Le montant des prêts oscille entre \$1 millions et \$100 millions.

Activité avec le CAE :

- Séance de travail avec le chargé d'investissement principal du bureau de Dakar et un économiste industriel bureau d'Abidjan pour l'évaluation technique et financière du projet rizerie de Modibo KEITA.
- Participation du CAE à une formation sur les méthodes d'analyse des PME organisée par la SFI/ Dakar. L'objectif visé par cette formation est d'isoler les éléments de risque auxquels les banques sont le plus sensible et de reformuler cette même présentation à l'intention des prestataires du réseau SSE dans les éléments du business plan, logique des banques, analyse des risques.

- **Service de Promotion et de Développement des Investissements en Afrique : APDF /Abidjan :**

L'APDF a été créé en 1986 par la Banque Africaine de Développement, la Société Financière Internationale et le Programme des Nations Unies et 15 pays bailleurs de fonds, pour aider les entrepreneurs africains à élaborer des projets viables et de promouvoir les petites et moyennes entreprises. L'APDF a pour objectif d'accélérer le développement d'entreprises privées productives dont les promoteurs et les propriétaires sont des entrepreneurs africains, afin de favoriser une croissance économique durable et la création d'emplois productifs en Afrique Subsaharienne.

Activités avec le CAE :

- Plusieurs séances de travail avec le chargé d'investissement pour le Mali sur le montage des dossiers et sur l'assistance – conseils aux projets montés en partenariat avec APDF.
- Séance de travail avec le Directeur Régional de l'APDF pour renforcer les liens de partenariat entre CAE et APDF.
- Participation à la réalisation de l'étude de faisabilité : Extension Rizerie de Dioro et Unité de séchage de mangues.

• PUFs /BOAD/ Lomé :

Le Projet d'Utilisation du Fonds Suisse (PFUS), est une cellule de coordination mise en place au sein de la BOAD dans le cadre des accords conclu entre la BOAD et la Confédération suisse le 20 décembre 1993, pour servir de point d'application dans la mise en œuvre de l'assistance financière Suisse en faveur des pays de l'U.E.M.O.A. Le PFUS est devenu opérationnel en janvier 1994.

Son principal objectif est d'accompagner un processus expérimental d'intervention de la BOAD en faveur des Organisations de Base ou organisations paysannes sous forme de crédit. Le projet d'utilisation du fonds suisse appuie les activités génératrices de revenus et d'emplois (AGR/E) ou activités rentables et les mesures d'accompagnement pour renforcer les organisations de base. Les prêts oscillent entre 30 et 200 millions de FCFA.

Activités avec le CAE :

- Séance de travail avec le chargé de programme du PUFs et le CIP PUFs sur les dossiers de crédit finalisés qui pourraient éventuellement intéresser le PUFs.
- Participation de deux représentants du PUFs au séminaire d'information et d'identification des projets à Ségou et Sikasso.
- Participation à l'évaluation technique et financière des projets COPAK (Magasins de stockage et Commercialisation des céréales) et COPRAAV (Aliment – bétail).

• OIKOCREDIT/ Abidjan :

Fondée en novembre 1995 à Genève sur l'initiative du conseil œcuménique des églises elle a pour mission de permettre aux églises, aux organisations liées aux églises et aux individus du monde entier, d'investir leurs capitaux (épargne) dans les pays en voie de développement. OIKOCREDIT a pour objectif de promouvoir le développement humain durable par la mobilisation du crédit et des ressources financières pour assurer le développement des régions défavorisées du globe.

Les interventions de OIKOCREDIT sous forme de prêts oscillent entre 100 millions à 600 millions de FCFA .

Activités de OIKOCREDIT avec le CAE :

- Participation du CAE à la mission d'évaluation de OIKOCREDIT composé du Directeur Général Adjoint et du consultant financier pour évaluer techniquement et financièrement les trois projets soumis par CAE et jugés recevables par la direction Unité de transformation de beurre de karité, Unité de conditionnement de pois sucré, Mini-laiterie.
- Participation du Directeur Général Adjoint de OIKOCREDIT au séminaire d'information et d'identification des projets porteurs à Ségou et Sikasso.
- Participation du CAE et de deux consultants SSE sur invitation de OIKOCREDIT à l'atelier organisé à Grand Bassam sur le diagnostic et l'élaboration des projets selon les critères de OIKOCREDIT. L'objectif visé par cet atelier était de permettre aux chefs de projets chargés de l'élaboration des études de faisabilité et aux consultants de mieux cerner les exigences de OIKOCREDIT et faciliter ainsi la présentation des dossiers de financement et raccourcir le délai d'instruction des dossiers.

• **Partenariat avec les Institutions Financières Internationales à Bamako :**

Agence Française de Développement (AFD) : Séance de travail avec le spécialiste financier de l'AFD pour discuter des conditions d'intervention de l'AFD dans le financement du projet unité de séchage de mangues de TAM Fruits et des modalités de collaboration CAE et AFD.

Fondation pour le Développement de l'Afrique (ADF) : Discussions des conditions de financement des projets de transformation du groupement des femmes commerçantes de Médine (GFCD) et modalités de collaboration avec le CAE.

6 Mobilisation de Financement

Le CAE a pu levé le financement de 3 projets (extension d'une rizerie à Ségou, extension d'un projet d'exportation de bétail à Bamako, Crédit de campagne d'une unité de transformation de maïs).

Le montant du financement mobilisé grâce à l'appui du CAE s'élève à 485 millions de FCFA auprès des banques locales suivantes : BICIM, BNDA, BIM S.A.

Mise en place d'un volet financier au CAE et du programme de garantie au CAE

1- Volet Financier interne

Afin de permettre au CAE d'accroître la durabilité de ses interventions, le Centre a préparé une proposition dénommée « Fonds de soutien aux associations ». L'objectif principal de ce fonds de soutien était de renforcer les associations qui œuvrent pour le développement du secteur. Cette proposition n'a pas été approuvée par l'USAID.

2- Mise en place du programme CAE / USAID

- Préparation de la mission d'évaluation des banques : le CAE a eu plusieurs séances de travail avec les Présidents Directeurs Généraux ou Directeurs Généraux des banques suivantes : Ecobank, BOA, BDM, BNDA, BICIM sur le mécanisme de garantie qui sera mis en place par l'USAID avec l'appui du CAE pour les entreprises agroalimentaires.
- Participation à la mission d'évaluation des banques : Le CAE a participé avec l'USAID à la mission d'évaluation des banques (BNDA, BICIM, BOA) pour la mise en place du

fonds de garantie USAID. Ainsi des séances de travail ont été faites avec les PDG et certains responsables techniques des banques retenues (BNDA, BICIM, BOA) dans le cadre de cette mission.

- Suivi de l'implantation du fonds de garantie : le CAE a suivi de près l'évolution de l'accord d'établissement du programme au niveau des banques locales retenues (BICIM, BOA).

SECTION IV

AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT DE L'AGRO BUSINESS

Durant les deux premières années de son existence, le CAE a mis l'accent sur les activités de renforcement institutionnel de l'Institut d'Economie Rurale (I.E.R.) et du Laboratoire Central Vétérinaire (L.C.V.). L'objectif visé avec l'appui institutionnel à ces deux Institutions Gouvernementales, était de renforcer leur capacité à mieux servir les acteurs privés du secteur de l'agro business. Il s'agissait de permettre à ces deux structures d'opérer sur des bases plus durables en générant plus de ressources internes.

Lors de la troisième année du projet, les efforts d'amélioration de l'environnement de l'agro business ont été focalisés sur le renforcement du secteur privé et la réalisation d'études sectorielles. Toutefois, les activités entamées au niveau de l'IER et du LCV ont été poursuivies.

4.1 – Appuis institutionnels à l'IER et LCV :

4.1.1 - Appuis de CAE pour l'archivage électronique des résultats de recherche de l'IER

Dans l'objectif d'aider l'IER à rehausser son image de marque en valorisant ses résultats de recherches, Le Centre Agro Entreprise a financé l'archivage électronique des résultats de recherche de cette institution grâce à la conception de son site Web. Le consultant commandité pour cette consultation a été AFRIBONE est des fournisseurs de services Internet de la place.

De façon spécifique, il s'agissait de :

- recenser les résultats de la recherche au niveau de certains programmes de recherche et laboratoires centraux dans les régions de : Bamako, Koulikoro, Kayes, Ségou, Sikasso et Mopti) ;
- mettre sur support électronique (Pages Web, CDROM) ces résultats de recherche ;
- former le personnel du BEDIP/IER à la conception de page Web ;
- rendre les supports électroniques accessibles au grand public ;
- valoriser les informations issues de la recherche.

Ces appuis institutionnels de CAE à l'IER a donc permis d'aboutir aux résultats suivants :

- ◆ des résultats de recherche de l'IER ont été identifiés pour être diffusés auprès du grand public ;
- ◆ le site Web de l'IER a été enrichi avec ces nouvelles informations ;
- ◆ les CDROM seront disponibles à très court terme pour les utilisateurs des résultats de la recherche de l'IER ;
- ◆ le personnel du BEDIP/IER a été formé à la conception de page Web et s'occupera désormais de l'actualisation du site de l'IER.

4.1.2 - Appuis institutionnels à l'IER

L'élaboration du **Plan de recouvrement des coûts** (Business Plan) de l'IER a été, lors de la troisième année, le principal appui institutionnel accordé à cette institution.

A travers cet appui, le CAE a voulu aider l'IER à obtenir et de façon régulière, des commandes d'activités de recherche de la part de clients et utilisateurs de ses résultats de recherche. Les unités de recherche doivent, avec cette nouvelle approche, intégrer dans leur démarche la recherche de clients, la production, livraison et suivi des activités de recherche dans des conditions contractuelles. Ainsi, elles pourront générer de nouveaux revenus pour le développement de la recherche.

Pour mettre en œuvre cette nouvelle orientation qui constitue un changement important dans l'approche de l'IER, une première étape s'est avérée nécessaire ; il s'agissait d'une étude diagnostique qui a permis :

1. la conception d'un cadre d'intervention pour implanter cette nouvelle approche de génération de revenus dans les unités ;
2. la Création d'une unité d'affaire au sein de la direction ;
3. l'identification, au niveau des unités, du personnel chargé de l'animation des activités génératrices de revenus ;
4. l'identification des formations requises pour la mise en place et le suivi de cette nouvelle orientation dans les unités.

Cette étape a été réalisée grâce au concours financier du CAE qui a octroyé un sous contrat de prestation à l'Institut Africain de l'Entreprise. L'intervention demandée, à laquelle l'Institut Africain de l'Entreprise a été choisi, consistait à :

- mesurer la perception du problème avec les responsables de l'IER ;
- évaluer la situation actuelle de la recherche sous contrat ;
- formuler de manière participative : les objectifs et étapes à suivre pour mettre en œuvre la nouvelle orientation, à savoir créer l'Unité Business ainsi que les procédures et équipes nécessaires dans les unités ;
- définir les formations nécessaires pour assurer la montée en puissance des activités génératrices de revenus.

Nous avons organisé cette étape sous forme d'atelier nommé « Atelier de re-formulation du projet de changement » du fait de la nécessité d'implication des responsables de l'IER dans le processus de développement des activités génératrices de revenus.

Les participants ont été :

- Les responsables des différentes directions de l'IER ;
- Les Directeurs des Centres de Recherche ;
- Les Directeurs des Laboratoires de Recherche
- Le Directeur de la Station de Sotuba ;
- Le Chef de programme Ecofil.

Pendant l'atelier, les participants ont abordé plusieurs questions relatives aux activités génératrices de recettes, à savoir :

1. Les raisons justificatives du développement des activités génératrices de revenus ;
2. Les alertes ;
3. Les opportunités ;
4. L'autonomie de gestion.

L'Unité de Business créée suite à ces activités ci-dessus citées, est présentement en contact avec les Sections de *Politique* et de *Développement d'entreprises* de CAE pour la suite du programme qui porte sur l'élaboration de Business Plans spécifiques à certains Centres de recherche et surtout aux Laboratoire de Technologie Alimentaire (LTA) et celui de la Nutrition Animale (LNA). Ces deux Laboratoires, peuvent, s'ils sont bien structurés, rendre des services de qualité aux agro entrepreneurs dans la transformation des produits (élaboration de procédés et recettes) et la nutrition animale (élaboration de rations animales et analyse d'aliments).

4.1.3 - Appuis institutionnels au LCV

La Direction du Laboratoire Central Vétérinaire a sollicité l'appui du CAE pour l'installation d'une Unité de Business Plan. A l'instar de ce qui est en cours à l'IER, un bureau a été identifié pour conduire cette activité. L'offre technique et financière est en préparation.

Par ailleurs, en concertation avec la Direction du LCV, un suivi permanent du dossier de l'aménagement de l'Unité de Toxicologie est effectué auprès de l'USAID

Il est important de signaler que la poursuite des activités avec le LCV en l'An IV, serait liée à la ferme volonté des dirigeants du Labo et des décideurs du Département de tutelle d'initier et de mettre en œuvre un programme de restructuration du Laboratoire à l'image de celui de l'IER. Ce programme doit privilégier la privatisation de certaines fonctions, comme de la production de vaccins. Le CAE compte solliciter le concours de l'USAID pour obtenir du Cabinet du MDR des éclaircissements, pour permettre au CAE de reprendre ses appuis dans un contexte plus clair.

4.2 – Renforcer les capacités des institutions et associations de professionnels :

4.2.1 - Appuis au secteur privé (Entreprises et Associations des Professionnels)

Différentes rencontres ont eu lieu avec des Associations ou Groupements de Professionnels en vue de préparer des activités. L'une des plus importantes a été la tenue d'un Atelier sur les Missions et Manifestations Commerciales (foires et salons) du 17 au 18 avril 2001 en collaboration avec l'A.P.E.P. Le thème de la rencontre portait sur :

« Pour une Participation Efficace aux Missions et Manifestations Commerciales »

Cet atelier avait pour objet de trouver un remède aux difficultés qu'ont présentement les partenaires au développement, à faire une évaluation objective de l'impact de leur aide, sur les affaires des entreprises bénéficiaires d'appuis pour la participation aux foires commerciales.

Pour palier à cette lacune, le CAE et l'A.P.E.P. ont convié dans un cadre de concertation approprié, les principaux acteurs que sont : les bailleurs, les bénéficiaires d'appuis et les structures d'encadrement.

Les recommandations de l'atelier ont porté sur :

- le renforcement du comité de pilotage ;
- le budget de participation aux missions et manifestations commerciales ;
- l'implication des structures privées dans l'organisation des missions et manifestations commerciales ;
- l'élaboration de manuels de procédures.

4.2.2 - Activités réalisées avec les Opérations de Développement Rurale (Office Riz Ségou ; Office du Niger ; Office Riz Mopti)

Les activités menées auprès des ODRs ON ; ORS ; ORM par le CAE relève du ressort territorial de l'Antenne de Ségou appuyée par la Section Politique du Centre et concernent essentiellement l'animation de *Cadre de Concertation* pour la promotion des produits agroalimentaires que ces ODRs ont en charge. Il s'agit principalement du riz et de l'échalote.

Pour le cas de l'Office du Niger, cette animation a facilité :

- a) L'élaboration de programme d'activité dans le cadre du Work Plan III. Notamment la réalisation de session de formation de mars à juin 2001 pour les cadres de l'ON (formation à l'élaboration de business plan) et pour les producteurs (formation en gestion d'entreprise).
- b) L'élaboration des termes de référence de préparation du forum des investisseurs potentiels (au Mali et à l'étranger) avec l'appui du CAE dans le cadre de la restitution des résultats de l'étude sur les opportunités d'affaires à l'ON.
- c) La préparation du projet de programme CAE/ON examiné et approuvé après révision dans le cadre de la préparation du Work Plan IV en mettant l'accent sur l'élaboration de plans d'affaires par les producteurs/transformateurs de riz, sur la « formation sur mesure » des promoteurs de l'irrigation privée en zone ON (projet USAID) et en prenant en compte (à la demande de l'ON) le développement de la filière pomme de terre.

Par ailleurs, il faut noter que l'étude d'aménagement technique et d'élaboration d'un Business Plan portant sur une superficie de 150 hectares a démarré avec l'appui du CAE au profit de Rajaa SA, une Société Agropastorale installée dans la zone de l'Office du Niger.

Des TDRs ont été élaborés par le CAE et l'ON pour la tenue d'un forum des investisseurs potentiels nationaux, régionaux et internationaux dans la zone de l'Office du Niger. Il reste à la Direction de l'ON de prendre les dispositions nécessaires pour enclencher les préparatifs.

Les contacts noués et entretenus avec le staff de l'Office Riz Ségou dès le démarrage effectif des activités de l'Antenne ont permis la signature conjointe à Ségou le 13 février 2001 d'une convention de collaboration CAE/ORS couvrant la période 2000/2002.

L'animation de ce cadre de concertation a facilité l'élaboration d'un projet de programme d'appui examiné et approuvé après révision dans le cadre de la préparation du Work Plan IV , en mettant l'accent sur la formation (gestion d'entreprise), le conditionnement des produits agroalimentaires (mise à disposition d'emballages et impression d'étiquette pour l'attiéké, l'amidon, l'échalote séchée etc...) et l'appui à la commercialisation (recherche de partenaires commerciaux).

4.2.3 - Etude Sectorielle

Dans le cadre de la promotion des filières porteuses, le Gouvernement du Mali a demandé au Ministère chargé du secteur privé d'entreprendre une étude sur lesdites filières. Le Comité de Pilotage mis en place par le Département et regroupant tous les acteurs concernés par les filières ainsi que les travaux des commissions spécifiques ont abouti à l'ébauche d'un Plan d'Action préliminaire. Pour mieux affiner la réflexion sur les filières agro-industrielles, le CAE, sur requête du MICT à travers l'USAID, a finalisé les réflexions engagées. Ce qui a conduit à des résultats qui ont été discutés par l'ensemble des acteurs au cours d'un atelier prévu les 5 et 6 février. Cette étude du MICT financé par le CAE a permis de :

1. Faire un diagnostic approfondi de chaque filière agricole (état des lieux) ;
2. Elaborer un Plan d'action qui détermine, par filière, les objectifs et les rôles et responsabilités de chaque acteur (privé ou étatique) ;
3. Elaborer des fiches promotionnelles de projets porteurs.

Cette étude de grande envergure a permis de réaliser une analyse exhaustive de vingt deux filières agro-industrielles depuis la production jusqu'à la valorisation. Un Plan d'Action visant à lever les contraintes a été produit, il présente en même temps les orientations stratégiques des filières porteuses et fait ressortir pour chaque filière les priorités. Il est proposé des opportunités d'investissements pour le secteur privé et des actions prioritaires à mener par le Gouvernement et les structures d'appui.

Après validation de l'étude lors d'un atelier national, la prochaine étape a consisté à multiplier et à diffuser les documents de l'étude. Dès et déjà les fiches d'investissements ont été positionnées sur le site Web Agromali de CAE. Des études complémentaires de compétitivité sont envisagées pour certains produits.

4.3 – Développement du commerce de produits agroalimentaires aux niveaux national, sous régional et international :

L'objectif d'accroissement des exportations oblige le CAE à tenir compte de certains ensembles sous régionaux comme le CILSS et l'UEMOA. C'est ainsi, que des activités ont été envisagées lors de l'An III avec ces regroupements économiques en vue d'une harmonisation des normes et standards dans nos ensembles économiques.

4.3.1 - Collaboration avec des institutions sous régionales (CILSS et UEMOA)

Le CILSS et le CAE ont entrepris une étude de lancement d'un Observatoire des Pratiques Illicites au Franchissement des Frontières dans l'espace de l'Afrique de l'Ouest. Après l'étape de préparation de l'étude, des lenteurs sont intervenues suite à la divergence des positions entre certains partenaires. Il a été proposé de :

3. Organiser une rencontre régionale pour lancer le processus et qui regrouperait les chambres de commerce, les syndicats de transporteurs, le réseau Interface et autres opérateurs détenteurs de fret, etc.
4. Recadrer le processus, notamment par rapport à la Côte d'Ivoire.

La mise en place de cet Observatoire des Pratiques Illicites est considérée comme un préalable à un système opérationnel de gestion des transports et de transit. Il sera un outil efficace permettant d'une part, d'alimenter la dynamique de sensibilisation en informations pertinentes et d'autre part, de dégager des propositions concrètes contribuant à la réduction effective des entraves.

Pour ce qui est de l'UEMOA, une étude sur la définition des grandes orientations de la politique agricole commune a été réalisée par cette Institution Régionale. Un rapport par pays et la synthèse ont été présentés à Ouagadougou au siège de l'Institution. Cette étude représentera lors de l'An IV de CAE une des phases d'un processus de réflexion, dont l'objectif est la conception et la mise en œuvre d'une politique au sein de l'UEMOA.

4.3.2 - Appuis institutionnels aux groupements impliqués dans le commerce sous-régional

Ces activités se résument aux appuis accordés à la COBAS et partenaires pour la mise en place du Marché Frontalier. Il s'agit des appuis pour le démarrage et le fonctionnement du Marché Frontalier du Bétail de SIKASSO en collaboration avec CLUSA.

4.3.3 - Collaboration avec d'autres structures intervenant dans l'agro business (APROFA, CLUSA, APCAM, CCIM)

L'année III a été l'occasion pour le CAE de renforcer ou de nouer de nouveaux rapports avec les partenaires potentiels. A ce titre, il faudra signaler entre autres actions :

- des prises de contact du nouveau COP avec les différents partenaires aussi bien du secteur public que privé et associatif ;
- une réunion de travail avec le PDG de la Régie de Chemins de Fer pour la préparation du transport des produits agricoles par le rail ;
- la tenue de réunions de concertation avec CLUSA et APROFA ;
- la préparation avec APCAM d'un programme commun de travail ;
- une réunion de travail avec l'Agence Française de Développement.

SECTION V

Fonds de partenariat

Le Fonds de Partenariat a été conçu comme outil de stimulation qui vise à favoriser et consolider une offre de services de qualité aux agro entreprises maliennes.

L'implication des structures partenaire du CAE, bureaux, prestataires de services ONG, dans la mise en œuvre des activités conçues par l'équipe technique et le renforcement des capacités qui en découle, a permis d'assurer une plus grande durabilité aux interventions du CAE.

Ce mécanisme a également permis au CAE à travers la sous-traitance de contribuer à créer et entretenir une certaine dynamique et d'atteindre un certain nombre de ses objectifs en matière de développement des filières.

Les engagements totaux du Fonds de Partenariat pour l'an 3 s'élèvent à **644 545 \$ US**.

Ces ressources engagées par sous contrat, ont porté sur le développement des filières ou sous filières ainsi que le renforcement des Petites Unités de Transformation et d'institutions du GRM.

Filière ou Sous Filière	Ressources engagées	%
Elevage	181 868	28,22
Mangue	83 062	12,89
Filière Pomme de Terre	113 210	17,56
Echalote	86 673,5	13,45
Riz	97 056	15,06
Maïs	42 221	6,55
Autres	40 454,5	6,28
Total	644 545	100

En \$ US

La répartition suivant les domaines d'intervention se présente ainsi qu'il suit :

	Montants	%
Etude	88 119	13,67
Formations	140 610,5	21,82
Démonstrations/Tests	415 815,5	64,51
Total	644 545	100

En \$ US

Sur la même période et au titre du programme SSE les engagements totaux s'élèvent à **25 802 820 FCFA**, et portent sur 28 Business Plans.

SECTION VI

Suivi-Evaluation Des Activites Du Workplan

Afin de satisfaire à une exigence contractuelle de SEG/USAID, le CAE a élaboré lors de la troisième année son *Cadre de Résultat* qui définit la stratégie de suivi des activités et l'évaluation de leurs impacts sur le secteur agro business. Le document détermine en plus le *Plan de Suivi de la Performance* pour la mise en œuvre du système de Suivi & Evaluation.

Ce document a été réalisé pour mieux orienter la mise en œuvre des activités du Centre et suivre les progrès réalisés dans l'atteinte de deux des cinq Résultats Intermédiaires de SEG/USAID.

Le système de S&E ainsi conçu conjointement avec le Cadre des Résultats, sert de base pour mesurer l'impact des activités et l'avancement du projet. Ce nouveau système utilise une approche à trois niveaux pour le suivi et l'évaluation :

1. La collecte de données à l'interne par l'équipe technique ;
2. L'implication des partenaires et bénéficiaires dans la collecte de données ;
3. Les enquêtes de base en fin d'année d'exercice.

Pour réaliser une couverture totale nécessaire pour la revue de l'avancement du projet et la résolution des problèmes, nous avons développé un système de S&E complet en déterminant deux principaux types d'indicateurs : indicateurs de performance et d'impact.

Les *indicateurs d'impact* mesurent les outputs du projet. Ils contribuent directement à l'Objectif Stratégique de l'USAID/Mali à travers les deux Résultats Intermédiaires : la promotion de la transformation et de la commercialisation des produits agroalimentaires.

Pour la collecte de données sur les indicateurs d'impact, nous tiendrons compte des *effets directs* et *indirects (induits)* du Centre sur l'environnement de l'agro business. Des stratégies ont été développées en collaboration avec les partenaires pour chaque produit agroalimentaire afin de collecter les informations sur ces effets induits.

Quant aux *indicateurs de performance*, ils déterminent les résultats immédiats du projet ainsi que les biens livrables. Ceux-ci sont des produits qui sont directement attribuables au projet, par exemple, le nombre d'agro entrepreneurs formés ou informés, les études réalisées, les montants de crédits alloués, etc. Les indicateurs de performance fournissent les moyens de suivi des résultats directs du projet.

Après élaboration de ce Cadre de Résultats, des discussions ont été menées avec l'équipe SEG/USAID et qui ont permis principalement de corriger les libellés de certains indicateurs et les cibles proposées. La version finale du document a été déposée en juin 2001.

Depuis cette date, un tableau d'évolution des indicateurs fournit en annexe des rapports d'activités, les résultats atteints durant chaque période. Le tableau en **Annexe 8** indique l'évolution de tous les indicateurs (impacts et performances) pour l'année 3.

ANNEXES

ANNEXE I

Appuis des antennes de Ségou et Sikasso pour le suivi des activités

Depuis leur création, les deux antennes (Ségou et Sikasso) ont appuyé l'équipe technique du Siège de CAE dans le cadre du suivi des tests de démonstration et l'organisation des séminaires/ ateliers et des séances de formation des agro entrepreneurs. Les paragraphes suivants résument les activités réalisées au niveau des deux antennes lors de la troisième année.

1. – Suivi des activités par l'antenne de Ségou

1.1- Appuis de l'antenne pour le suivi des activités de développement de filières :

Les filières cibles du Centre dans les régions de Ségou et Mopti sont :

1. le riz ;
2. l'élevage (alimentation et commerce du bétail) ;
3. l'échalote à l'Office du Niger et Bandiagara.

Les principales tâches exécutées dans le cadre du suivi des activités seront sommairement revues pour chaque filière comme suit :

- Appui à la mise en œuvre de l'activité ;
- Synthèse des visites de terrain ;
- Appréciation des résultats par les partenaires /clients du Centre.

Filière riz :

Le test d'amélioration de la qualité du riz en zone Office du Niger dans le cadre du Work Plan II (1999/2000) était en cours d'exécution lors du démarrage effectif de l'Antenne en août 2000. L'appui à la mise en oeuvre du test dans le cadre du Work Plan III a consisté :

- a) à contribuer à la définition du programme de travail en participant, d'une part, à l'évaluation des résultats obtenus dans le cadre du Work Plan II et d'autre part, à l'atelier de bilan/programmation sur la valorisation du riz en zone Office du Niger tenu à Ségou les 08 et 09 novembre 2000 ;
- b) à servir d'interface entre le sous contractant Nyeta Conseil/Afrique Verte et le Siège (par le truchement du spécialiste de la transformation) en faisant remonter quasiment à temps réel les blocages et les contraintes (difficultés liées à l'achat tardif du paddy, ruptures de pièces de rechange au niveau des décortiqueuses).

Le constat majeur est que le « créneau » d'amélioration de la qualité du riz en zone Office du Niger est très porteur, car de l'avis unanime des gérants de « sites-tests » l'accroissement de la valeur ajoutée a engendré une augmentation substantielle de leur revenu. Ainsi, ils déplorent leur incapacité à satisfaire la forte demande actuelle en riz de qualité « Etoile du Delta ». Aussi l'accent est mis par le CAE dans le cadre du Work Plan IV sur l'élaboration de plans

d'affaires par les producteurs/transformateurs intéressés par la production du riz de qualité « Etoile du Delta ».

Filière échalote :

En vue de la construction du prototype de magasin de 100 T à Foabougou (zone Office du Niger) une première visite de terrain a été faite avec le responsable de la filière échalote pour préparer la mission de consultation visant à confirmer la faisabilité du modèle proposé par une équipe de chercheurs maliens.

Suite à la décision de construire le prototype de magasin, différentes missions ont été effectuées avec le responsable de la filière échalote auprès des femmes du groupement féminin de Foabougou, afin de définir par une approche participative le système d'organisation approprié et les grands axes d'un mécanisme d'exploitation du magasin (notamment les modalités d'approvisionnement et de mise en marché).

Suite à la réception provisoire du magasin le 15 novembre 2001, les séances de travail ON/CAE avec les bénéficiaires ont permis d'élaborer un chronogramme de la formation sur les itinéraires techniques de récolte et la qualité de l'échalote pour une bonne conservation. Cette formation sera prise en charge par l'Office du Niger dans le cadre de son programme normal de vulgarisation en vue d'une synergie avec les activités programmées par le CAE dans le Work Plan IV :

- a. Renforcement de la capacité du groupement féminin de Foabougou ;
- b. Elaboration d'un cahier des charges ;
- c. Facilitation de l'accès au fonds de roulement ;
- d. Recrutement d'une animatrice formatrice pour le suivi du fonctionnement du magasin pendant une année.

Les missions de diagnostic des besoins effectuées avec le responsable de la filière échalote auprès des 35 groupements de producteurs d'échalote du plateau Dogon, ont facilité la préparation et le bon déroulement des deux missions de consultation suivantes :

1. diagnostic de la filière de l'échalote au plateau Dogon
2. assistance aux 35 groupements du plateau Dogon dans la production, le conditionnement et la commercialisation de l'échalote séchée en tranches (EST).

Lors de la réunion de restitution à Bandiagara le 06 décembre 2001, des résultats provisoires du test de commercialisation de l'EST sur les marchés de Bamako, Bouaké et Conakry, les représentants du comité de suivi des 35 groupements concernés ont unanimement bien appréciés les efforts consentis par le CAE pour promouvoir le marché de l'EST tout en réaffirmant la nécessité d'accroître leur apport pour l'exécution des activités prévues dans le cadre du Work Plan IV du CAE (formation, poursuite test de marché) dans l'optique de la durabilité de l'activité de production/commercialisation de l'EST du plateau Dogon (prise en charge de l'après projet dès à présent).

Filière élevage :

Dans le cadre de la préparation du Work Plan III, des réunions et missions d'information ont été effectuées à Ségou et à Mopti pour la programmation des activités d'élevage (bourse de

mouton et tests de démonstration d'aliment équilibré et de commercialisation d'animaux de qualité).

Les actions d'appui à la mise en oeuvre du programme de travail élevage dans le cadre du Work Plan IV peuvent être résumées comme suit :

- Organisation de la bourse de mouton à Ségou et à Mopti

La collaboration étroite avec les commissions d'organisation respectives à Ségou et à Mopti a permis l'utilisation transparente et efficiente de l'appui financier du CAE pour l'aménagement des sites et la couverture médiatique de la cérémonie d'ouverture officielle de chaque bourse.

Les résultats enregistrés (nombre d'animaux présentés, pourcentage vendu, chiffre d'affaires) sont jugés globalement satisfaisants au niveau de l'ensemble des sites (notamment à Ségou où la bourse de mouton était organisée pour la première fois).

- Exécution des tests de démonstration d'aliment équilibré et de commercialisation d'animaux de qualité à Ségou et à Mopti

A Ségou, suite à la réunion d'information du 19 septembre 2000, présidée par le président de la Chambre Régionale d'Agriculture, les professionnels du secteur bétail/viande ont choisi la coopérative des marchands de bétail conformément aux conditions du protocole d'exécution des tests.

A Mopti les principales actions suivantes ont été menées :

- e. Tenue d'une réunion d'information/programmation à la Chambre Régionale d'Agriculture le 15 septembre avec les représentants de toutes les coopératives et associations professionnelles du secteur bétail/viande, afin d'explicitier les critères retenus dans les protocoles d'exécution des tests.
- f. Choix de l'association des éleveurs de Konna suite à la visite de l'ensemble des sites des candidats présélectionnés (par une commission de professionnels du secteur bétail/viande) en compagnie du conseiller technique de la Chambre Régionale d'agriculture de Mopti (mission effectuée à Mopti du 28 novembre au 02 décembre 2000).

Le suivi des tests (le plus souvent conjointement avec le coordinateur technique contractuel) a permis de faire les constats suivants :

- Les tests se sont déroulés normalement sans mortalité à Konna et à Ségou.
- Satisfaction unanime des organisations d'emboucheurs qui ont participé à l'exécution des tests en partenariat avec le CAE en raison des résultats positifs enregistrés, car elles ont pu vendre leurs animaux à de meilleurs prix de marché en raison principalement de leur bon embonpoint du essentiellement à des pratiques améliorées d'alimentation (notamment l'utilisation de l'aliment de qualité en provenance des Etats-Unis).

Compte tenu de ce qui précède, le programme de travail élevage dans le cadre du Work Plan IV met l'accent d'une part sur l'appui à l'élaboration de plans d'affaires par les emboucheurs et d'autre part sur la production locale d'aliment de qualité.

- Appui aux entreprises et associations

Les principales tâches de suivi des activités d'appui aux entreprises et associations seront revues selon le canevas précédemment mentionné (cf. paragraphe 41).

1.2 – Appuis de l'antenne pour le suivi des activités d'Information / Communication et Formation :

La mission conjointe de prise de contact CAE/Chambre Régionale d'Agriculture (CRA) Ségou effectuée par le chef d'antenne CAE à Ségou et le conseiller technique de la CRA, à Tominian le 25 septembre 2000 a permis de recenser certains besoins d'appui (notamment en matière de formation) traduits en programme de formation en gestion d'entreprise à l'issue d'une mission d'approfondissement (effectuée le 14 février à Tominian) avec le responsable de la formation au siège et le chargé de formation au niveau de la CRA de Ségou.

Lors des missions de suivi, les participants aux sessions de formation ont unanimement souligné la pertinence du contenu de la formation et la compétence des formateurs. A cet égard, il convient de mentionner les interventions du boucher (M. Salif Kimbére) et du boulanger (M. Amadou Traoré), lesquels ont tenu à témoigner publiquement de tout le profit qu'ils tiraient déjà de la formation reçue après avoir changé leurs méthodes respectives de travail. L'un a triplé ses ventes journalières de viande et l'autre contrôle mieux ses recettes journalières. En outre les participants ont souhaité vivement la poursuite des sessions de formation en les sanctionnant par un certificat pour les auditrices et auditeurs assidus. Cette doléance est prise en compte dans le cadre du Work Plan IV.

La multiplication des contacts formels et informels avec les responsables des sections Développement d'entreprise et Formation a permis d'organiser pour la première fois dans le cadre du Work Plan III des sessions de formation à l'Office du Niger pour l'encadrement (formation à l'élaboration de plan d'affaires) et pour les producteurs au niveau des différentes zones (formation en gestion d'entreprises).

Lors de la mission conjointe USAID/CAE effectuée le 30 août à Niono par le responsable du suivi/évaluation de SEG et le chef d'antenne CAE à Ségou, tous les bénéficiaires du programme de formation du CAE présents à l'entretien se sont déclarés satisfaits de la qualité de la formation reçue (pertinence du contenu et compétence des formateurs). Les faiblesses constatées lors du suivi ont été corrigées dans le cadre du WP IV (notamment l'organisation de sessions de formation mieux ciblées).

L'appui à la mise en oeuvre du programme d'information/communication du CAE a consisté à :

- a) distribuer prospectus, bulletins périodiques et autres publications du Centre lors de déplacement dans les régions de Ségou et Mopti ;
- b) faciliter l'organisation de séminaire/ateliers et de sessions de formation des agro-entrepreneurs dont la liste exhaustive est la suivante :
 - Appui logistique aux deux sessions de formations en gestion d'entreprise du 17 au 20 octobre 2000 à Ségou et à Cinzana (à 40 km de Ségou).
 - Appui logistique et facilitation des deux ateliers de présentation et discussion des premiers résultats du « test riz » organisés à Ségou le 08 et 09 novembre 2000.

- Appui à l'organisation et facilitation des journées consacrées à la stratégie de mobilisation de financement sous régionale pour les associations et coopératives d'agro-entrepreneurs (19 au 21 février 2001 à Ségou) .
- Appui à l'organisation et rapporteur de l'atelier de restitution des tests de démonstration d'aliment équilibré et de commercialisation d'animaux de qualité (01 et 02 août 2001 à Ségou).

1.3 – Appuis de l'antenne pour le suivi des activités de Développement d'entreprise :

Les actions d'appui à la mise en oeuvre du soutien aux entreprises ont consisté à :

- a) assurer l'interface entre les bureaux d'étude agréés et le spécialiste financier au siège afin d'abrèger les délais d'élaboration des plans d'affaires (recueil, examen préliminaire des demandes d'appui et suivi de leur traitement au niveau du siège) ;
- b) multiplier les contacts avec les bureaux d'étude domiciliés à Ségou et à Niono. Ce qui a permis d'augmenter le nombre des prestataires du service de soutien aux entreprises (SSE) dans ces deux localités et d'amorcer la constitution d'un réseau dynamique de bureaux d'étude agréés en interrelation synergique, afin de faciliter et accélérer l'accès au crédit bancaire des entreprises agro-alimentaires du ressort territorial de l'Antenne de Ségou.
- c) Identifier des nouvelles opportunités d'intervention du CAE dans le domaine du développement des entreprises. Dans ce cadre, une étude de réhabilitation de Ségou-lait est en cours avec l'appui du CAE.

Compte tenu de tout ce qui précède, le (SSE) met l'accent dans le cadre du Work Plan IV sur l'appui à l'élaboration de plan d'affaires par les agro-entrepreneurs (notamment les promoteurs d'entreprise leader préalablement identifiés) à Ségou et à Mopti.

1.4 – Appuis de l'antenne pour le suivi des activités de Politique :

Les activités menées en la matière par le CAE dans le ressort territorial de l'antenne concernent essentiellement l'appui à deux structures étatiques dans la mise en oeuvre de leurs programmes d'agro business dans le cadre de convention de collaboration respective avec le Centre. En l'occurrence l'Office du Niger (ON) et l'Office Riz Ségou (ORS).

Les principales tâches effectuées dans le cadre de l'animation de ces deux cadres de collaboration ont été les suivantes :

- Multiplication des contacts formels et informels avec les staffs respectifs des deux institutions.
- Visites conjointes de terrain.

Animation du cadre de concertation avec l'ON

Cette animation a facilité :

- d) l'élaboration de programme d'activité dans le cadre du Work Plan III. Notamment la réalisation de session de formation de mars à juin 2001 pour les cadres de l'ON (formation à l'élaboration de business plan) et pour les producteurs (formation en gestion d'entreprise) ;

- e) l'élaboration des termes de référence de préparation du forum des investisseurs potentiels (au Mali et à l'étranger) avec l'appui du CAE dans le cadre de la restitution des résultats de l'étude sur les opportunités d'affaires à l'ON ;
- f) la préparation du projet de programme CAE/ON examiné et approuvé après révision dans le cadre de la préparation du Work Plan IV en mettant l'accent sur l'élaboration de plans d'affaires par les producteurs/transformateurs de riz, sur la « formation sur mesure » des promoteurs de l'irrigation privée en zone ON (projet USAID) et en prenant en compte (à la demande de l'ON) le développement de la filière pomme de terre.

De l'avis unanime des cadres de l'ON principalement concernés par le programme de l'agro business (staff direction générale et de la zone de Niono), la convention de collaboration CAE/ON (1999-2002) est exécuté à leur grande satisfaction. Notamment en matière d'amélioration de la qualité du riz (forte demande intérieure et extérieure en riz de qualité améliorée « Etoile du Delta »).

Animation du cadre de concertation avec l'ORS

Les contacts noués et entretenus avec le staff de cette structure étatique dès le démarrage effectif des activités de l'Antenne ont permis la signature conjointe (directeur CAE et directeur général ORS) à Ségou le 13 février 2001 d'une convention de collaboration CAE/ORS couvrant la période 2000/2002.

L'animation de ce cadre de concertation a facilité l'élaboration d'un projet de programme d'appui examiné et approuvé après révision dans le cadre de la préparation du Work Plan IV en mettant l'accent sur la formation (gestion d'entreprise), le conditionnement des produits agroalimentaires (mise à disposition d'emballages et impression d'étiquette pour l'attiéké, l'amidon, l'échalote séchée etc.) et l'appui à la commercialisation (recherche de partenaires commerciaux).

1.5 – Identification des opportunités d'intervention du Centre à Ségou et Mopti :

Les missions d'information des partenaires/clients actuels et potentiels du CAE dans les régions de Ségou et Mopti avaient pour but de prendre contact avec eux (suite au démarrage effectif des activités de l'Antenne à Ségou le 24 août 2000) afin de présenter le Centre (ses missions, ses services et ses moyens d'action) et identifier les besoins d'appui en vue de la programmation d'activités dans le cadre du Work Plan III (octobre 2000 en septembre 2001) et au-delà.

Suite à la présentation du CAE (distribution de prospectus à l'appui) lors des réunions d'information, de nombreuses et diverses contraintes ont été évoquées et des besoins d'appui concernant à la fois les filières cibles du Centre et d'autres « créneaux » ont été exprimés puis formulés en demandes, adressées au directeur du CAE.

1.6 – Recueil et suivi des demandes d'appuis :

Au 30 novembre 2001, soixante onze (71) demandes d'appui ont été recueillies au niveau de l'antenne en provenance de Mopti et toutes les localités visitées dans la région de Ségou (à l'exception de Bla) lors des missions de prise de contact et de diagnostic de besoins effectuées en septembre 2000 (ci-dessus). Tous les types d'assistance du CAE sont concernés.

Un répertoire des demandes d'appui selon les circonscriptions administratives de la région de Ségou est également disponible au niveau de l'antenne. Il convient de souligner que les contacts réguliers avec les différentes équipes de travail du Siège ont permis la traduction en programme de travail pluriannuel de certains besoins exprimés (notamment en matière de formation).

1.7 – Activités de représentation du CAE aux réunions et manifestations dans les régions de Ségou et Mopti :

Depuis le démarrage des activités de l'Antenne, le CAE est régulièrement invité à des réunions et manifestations professionnelles auxquelles j'ai participé selon ma disponibilité (compte tenu des nombreuses missions de suivi des activités sur le terrain). Entre autres, il convient de citer :

1. Les différentes réunions en janvier 2001 de la Commission Régionale d'Organisation de la SECO 2001 ;
2. La cérémonie d'ouverture officielle de la bourse de mouton de Ségou (19 février 2001) ;
3. La cérémonie d'ouverture officielle de la semaine commerciale « SECO » 2001 (22 février 2001) ;
4. La cérémonie d'ouverture officielle de la bourse de mouton de Mopti (24 février 2001) ;
5. L'atelier sur le thème « Bonnes pratiques sur les périmètres irrigués » (11 juillet 2001) ;
6. Le comité thématique du PACCEM (21 novembre 2001).

2. – Suivi des activités par les antennes de Sikasso

2.1 – Appuis de l'antenne pour le suivi des activités de développement de filières :

Les filières cibles du Centre dans les régions de Sikasso sont :

1. La mangue ;
2. L'élevage (alimentation et commerce du bétail) ;
3. La pomme de terre ;
4. Le maïs.

Le suivi rapproché de l'Antenne de Sikasso dans le cadre du WP III a porté sur les activités suivantes :

La lutte contre les mouches des fruits (mangue) :

Les activités de l'année III du programme mouche avaient pour but essentiel de confirmer les résultats obtenus du test mené au cours de l'année II du projet. Le rôle de l'antenne a été déterminant dans la mise en œuvre de cette activité surtout à travers :

- . le choix des sites de Sikasso et Bougouni ;
- . l'aménagement du laboratoire d'observation et d'élevage ;
- . la sélection et le choix de l'assistant entomologiste en collaboration avec le consultant ;
- . l'organisation des séances de formation destinée aux planteurs ;
- . la gestion du matériel entomologique.

Cette deuxième phase menée par un consultant expatrié a duré six mois et a permis de confirmer que l'espèce *ceratitis cosyra* est la plus dominante sur les trois sites étudiés et cause le plus de dégâts sur les mangues. (Voir détail rapport consultant).

Le programme pomme de terre :

Ce programme comprend trois volets :

- . la maîtrise des itinéraires de production et de conservation dans dix villages retenus ;
- . l'organisation des producteurs des dix villages pour l'approvisionnement correct en intrant et la commercialisation collective ;
- . la diffusion d'information sur l'évolution des prix sur les différents marchés.

Le rôle joué par l'antenne à ce niveau a été :

- g. la sélection et la sensibilisation des dix villages, à travers des missions conjointes organisées avec l'ONG AMATEVI ;
- h. la mise en relation commerciale des dix villages avec des partenaires commerciaux, tels que UCOBAM et MALI YIRIDEN ;
- i. le suivi de la mise en place des groupements ;
- j. le suivi des travaux de construction des deux magasins ;
- k. l'organisation de l'atelier de lancement dudit programme.

Tenu les 11 et 12 juillet 01 à Sikasso, cet atelier a dégagé à la fin des travaux trois axes principaux de réflexion :

1. Les rôles et responsabilités des structures d'encadrement étatiques, projets et ONG dans l'organisation des producteurs en groupement de professionnel de la pomme de terre.
2. Les rôles et responsabilités des banques et caisses, fournisseurs d'intrants, structures étatiques, projets et ONG, dans la facilitation de l'accès des producteurs aux financements et dans l'acquisition à temps par les producteurs des intrants et équipements de bonnes qualités.
3. Les rôles et responsabilités des structures d'encadrement étatiques, projets, ONG, banques et caisses dans la commercialisation des produits de bonne qualité.

Le programme bétail - viande :

Le programme bétail-viande a porté sur quatre volets :

1-Le test de démonstration d'aliment de qualité :

Ce test a concerné deux sites : la coopérative des marchands de bétail de Kadiolo (CMBK) et la coopérative de commercialisation du bétail de Sikasso (COBAS) pour une durée de deux mois et demi.

Pour la circonstance, le CAE a mis gratuitement au niveau de chaque site 15 tonnes d'aliment de bonne qualité importées des USA et aménagé une partie du parc d'embouche de Kadiolo.

A Kadiolo, le test a porté sur trois lots de 15 têtes chacun composés d'un lot test et deux lots témoins ; tandis qu'à Sikasso il y avait deux lots de 25 têtes chacun composés d'un lot test et d'un lot témoin.

Ainsi, à la fin du test il a été enregistré à Kadiolo 985 kg de gain total du lot test contre 544 kg du lot témoin et à Sikasso 1126 kg contre 1052 kg.

Les résultats obtenus ont prouvé aux bénéficiaires qu'une ration de bonne qualité appliquée dans de bonnes conditions d'alimentation assure plus de gain qu'une ration mal équilibrée dans les mêmes conditions d'élevage.

2-Le test d'embouche pour la commercialisation d'animaux de bonne qualité :

Cinq organisations professionnelles ont participé à ce test et à ce titre ont bénéficié chacun d'un prêt sans intérêt de cinq millions (5.000.000 F CFA).

Il s'agit de : la COBAS, la coopérative des emboucheurs de Sikasso, la coopérative des marchands de bétail de Niéna, la coopérative des éleveurs de Koro barrage, l'association agropastorale de Farakala

Ce test avait pour objet de donner l'opportunité aux bénéficiaires de produire des animaux de bonne qualité pour un approvisionnement du marché frontalier d'une part et d'autre part instaurer la confiance des banques dans le cadre du financement des activités d'embouche.

3-Le test d'appui à la commercialisation du bétail :

La COBAS est le seul bénéficiaire de ce volet ; à ce titre elle a bénéficié de dix millions de FCFA pour commercialiser les animaux de bonne qualité dans l'optique du marché frontalier et les vendre sur les marchés de la Côte d'Ivoire ou de Bamako. Malheureusement, elle n'a pas pu honorer ses engagements et elle reste encore redevable de 4.020.000 FCFA depuis la fin de l'échéance.

Ce résultat moyen obtenu dans les deux volets d'activités peut s'expliquer par, d'une part le retard dans le placement des fonds qui a entraîné la hausse des prix à l'achat et d'autre part, le manque d'expérience des bénéficiaires dans la gestion collective des activités d'embouche et de commercialisation du bétail.

4-La bourse du mouton :

Cette activité avait pour objet, l'appui à la commercialisation des moutons de bonne qualité par :

- le renforcement de la capacité de la coopérative des vendeurs de moutons à créer une dynamique de marketing soutenue auprès des acheteurs nationaux et sous-régionaux, afin de mieux vendre les moutons de qualité pour la tabaski ;
- l'augmentation de la marge bénéficiaire ;
- l'augmentation du niveau de la vente des animaux de qualité.

Grâce à l'appui du CAE, trois sites ont été aménagés pour une valeur de 5.313.300 FCFA et un appui médiatique à travers les radios de proximité et les affiches a permis à la coopérative durant la période de la bourse (du 25-02-01 au 7-03-01) de faire un chiffre d'affaire de 48.083.000 Fcfa sur la vente de 1.443 têtes de moutons.

Le Programme céréale :

Les activités du programme céréale concernent surtout la transformation du maïs dans les minoteries de Karangana et Namposséla dans le cercle de Koutiala. L'introduction d'une

dégermeuse pour le test et le suivi promotionnel des produits finis à travers les sous contrats Afrique verte et LTA constituent les deux composantes des activités inscrites pour la sous filière maïs. Pour mener à bien le test, chaque minoterie a bénéficié de 20 tonnes de maïs. Les activités de l'antenne à ce niveau comprenaient essentiellement les missions de suivi et d'évaluation de la performance des nouvelles dégermeuses.

2.2 – Appuis de l'antenne pour le suivi des activités de Formation et Information :

Les sessions de formation exécutées ont porté sur les douze modules de gestion d'entreprise ou deux groupes de quinze personnes ont pu être formés ; la formation des bouchers sur les techniques de découpe de la viande et la formation des informateurs de marché à bétail. L'antenne était chargée d'organiser la tenue des sessions à travers une concertation avec les auditeurs pour le choix des dates et des lieux de la formation et l'organisation matérielle. La mise en place du dispositif d'information de l'OMA a permis une diffusion régulière des prix de la pomme de terre.

2.3 – Appuis de l'antenne pour le suivi des activités de Développement des entreprises :

Dans le cadre du programme SSE avec l'appui de l'antenne, les dossiers de plan d'affaire au nom des organisations ci-après ont pu être réalisés :

- la COPAK (**coopérative des céréaliers de Koutiala**)
- l'association de Karangana (**minoterie**)
- le GIE Kéné Yiriden
- l'association agropastorale de Farakala
- le CIC-SA (**pois sucré**)
- l'association des acheteurs de produits locaux Sikasso (APLS)
- dossier Adama TOGOLA (embouche)

2.4 – Appuis de l'antenne pour le suivi des activités de Politique :

Dans le cadre de la mise en relation avec les partenaires financiers, l'antenne sous l'égide du SSE a organisé à Sikasso deux ateliers :

- du 22/02/01 au 24/02/01 un atelier de mobilisation des ressources financières auquel ont participé deux grandes institutions financières de la sous-région, notamment OIKOCREDIT et PUFs. Ont participé également à cet atelier les représentants des organisations socioprofessionnelles, des bureaux d'études et des ONG. Cet atelier a permis d'une part d'informer les participants sur les conditions et les modalités de chaque institution, et d'autre part de présélectionner les projets recevables audits financements.
- du 15/05/01 au 17/05/01 un atelier sur le renforcement du réseau d'appui aux entreprises auquel ont participé les bureaux d'études agréés par le CAE et les banques et institutions de financement de la place.

Le but de cet atelier était d'harmoniser les points de vue relatifs à l'analyse financière des dossiers entre les bureaux et les bailleurs et de passer en revue les procédures de chaque financier.

2.5 – Recueil et suivi des demandes d'appuis :

Dans le cadre des appuis sollicités, l'Antenne reçoit les différentes requêtes issues des différents bénéficiaires les traite et donne son avis avant de l'envoyer à la Direction. Parmi ces requêtes on peut citer entre autre :

- le financement des activités d'embouche ;
- l'organisation de l'assemblée générale constitutive de l'union régionale des producteurs de mangue ;
- l'organisation de l'assemblée générale constitutive de la société de gestion du marché frontalier ;
- la formation des bouchers en technique de découpe de la viande ;
- les demandes d'appui dans le cadre du SSE.

2.6 – Activités de représentation du CAE aux réunions et manifestations dans les régions de Ségou et Mopti :

Grâce aux activités menées par l'Antenne, des missions rapprochées ont été effectuées dans tous les cercles de la région pour expliquer à tous les partenaires et bénéficiaires la mission du CAE et sa stratégie d'intervention.

Ces différentes missions de terrain ont permis d'une part, l'élaboration et la mise à jour du répertoire de toutes les organisations socioprofessionnelles et des agro-entreprises, des trois filières ciblées par le CAE et d'autre part l'identification des bureaux d'études partenaires, pour participation SE et formations.

ANNEXE II

Liste des participants du séminaire sur l'analyse financière des projets

Bamako

1- Bureaux d'études ou Consultants ou ONG

BARREP
BIFAC
CAB DEMESO
AFRITEC
BB CONSULTING
EXXEL H REMINGTON(2 consultants)
BAC+ (2 CONSULTANTS)
CENAFOD
IAE
FINWATT
ACA
AMCE
GUAMINA

2- Banques

Bank of Africa

Sikasso

1- Bureaux d études ou consultants ou ONG

CGA Koutiala
AGA Koutiala
BFC Sikasso (2)
Cabinet comptable Haidara Sikasso
AGRI MULTI SERVICES Yanfolila
ACOD Sikasso (2)
Nyesigiso Sikasso
BEEA Koutiala

2- Banques ou Institutions de financement

BOA
Credit Initiative S.A
Kafo-jiginew

Ségou

1- Bureaux d études ou consultants ou ONG

Someca - Ségou (2 consultants)
Nyeta –conseils Niono
BSIC (2 consultants)Ségou
AFD San
CEDI Ségou
Oumar DIALLO - Ségou

2- Banques et Etablissement

Crédit initiative
Caisse associative d'épargne et de crédit des commerçants et entrepreneurs
Nyesigi-so
BNDA Ségou
BNDA SAN

ANNEXE III

Liste des bureaux d'études ayant eu des séances de travail avec le CAE dans le cadre du renforcement de leur capacité

Bamako

Boubadia
IBC
AMCE
NATA CONSULT
YIRIWA-COSEIL
AGRI-CONSULT
EXXEL REMINGTON
BB CONSULTING
EMOB
BESI
GROUPE PIVOT PME-PMI
BGP/AIB
CAB DEMESO
SAMBA KANTE
FINWATT
HCD
CABINET D'EXPERTISE KOUMA
BAC+
ACE CONSEIL
MORIFING KONE
FORANIM
AFRITEC
BOLIZIE DAO
HAMADOUN DIALLO
IAE
BARREP
MCI
GMI-AUDIT

Ségou

BSIC – Ségou
SOMECA ségou
Delta-conseils

Sikasso

AGA Koutiala
BFC Consulting
CGA koutiala
Cabinet conseil Diaoumouténé
GODEA Bougouni
ACOD Sikasso
BEAA Koutiala

ANNEXE IV

Liste des petites unités de transformation ayant bénéficié de l'appui CAE

FOGHASS	Transformation de fruits
LE VERGER	Transformation de fruits
MARAICHERE	Transformation de fruits
TaTa GINGEMBRE	Transformation de fruits
OUMOU DRINK	Transformation de fruits
UCODAL	Transformation de céréales
UTEPA	Transformation de céréales
USISS	Transformation de viande
ANA CHIPS	Transformation de pomme de terre
MILAIBA :	Transformation de lait
COGETRAM	Transformation de céréales
PROVEL	Transformation de lait

ANNEXE V**Etat d'avancement des plans d'affaires encadrés par le CAE**

Titre du Projet	Coût Estimatif du Projet	Montant du crédit	Situation du dossier au 30 septembre 00	Situation Dossier au 30 septembre 01	Banque Sollicitée pour le financement
COGETRAM/ Transformation de maïs	66 363	25 562	Finalisé et déposé auprès des banques	Financé par la BNDA A hauteur de 20 millions	Bank of Africa, Crédit Initiative S.A, BNDA
Rizerie GDCM	1 225	675 000	Finalisé en partenariat avec APDF / Abidjan	Financé par un Pool bancaire BNDA – BICIM pour 420 millions	BCS, BOA, Crédit Initiative S.A, SFI-Dakar
Groupement Bandenya Siengo / Extension unité de décortilage	14 214	7 545	-	Intérêt de la BNDA pour le financement du dossier mais le promoteur n'a pas rempli les conditions de banque.	BNDA, Crédit Initiative S.A
GASA / Mini-Rizerie Niono	60 957	42 670	-	En instruction très avancée au niveau de Crédit Initiative S.A	Crédit Initiative S.A, BOA

SENAGRI / Crédit de Campagne unité de décortilage de riz	1 129 000	1 058 000	-	Dossier finalisé et déposé au niveau de la BDM. Le promoteur ne suit plus son dossier.	BDM S.A, BDM, Crédit Initiative S.A
Extension RIZERIE Dioro	2 000 000	2 000 000	Etude de faisabilité démarrera en septembre partenariat avec APDF	Dossier Finalisé et déposé au niveau des banques. Accord de principe de certaines banques pour le financement du projet	BIM, BDM S.A, BOA, BNDA
Mini-Rizerie Ségou/ SUMA S.A	200 000	150 000	-	Rapport Provisoire livré. Finalisation prévue pour fin décembre 01	-
Mamadou DEMBELE / Unité de Conditionnement de riz	162 000	104 000		Rapport Provisoire livré. Finalisation prévue pour fin décembre 01	-
ACCS Ségou/ Mise en place d'une unité de nettoyage et de commercialisation de céréales.	200 000	170 000		Dossier en cours de finalisation	-
COGETRAM/ Extension d'une unité de transformation de maïs	600 000	475 000		Dossier en cours de finalisation	
MILAIBA/ Mini-Laiterie	150 000	100 000	En discussion avec OIKOCREDIT	Dossier recevable En instruction très avancé avec OIKOCREDIT et PUFs	OIKOCREDIT / Abidjan, PUFS / Lomé
Harry Délices / Extension d'une mini-laiterie	200 000	100 000		Rapport Provisoire livré. Finalisation prévue pour fin Novembre	-

PROVEL / Extension d'une mini-laiterie	130 000	100 000		Dossier finalisé Dossier recevable En instruction très avancée au niveau des banques sous-régionales	PUFS / Lomé et OIKOCREDIT / Abidjan
Adama TOGOLA / Embouche bovine	74 474	59 474		Dossier encours Finalisation Prévues pour fin décembre 01	
Yaya Dolo/ Unité de Production de Poussins et d'aliment volaille	625 000	500 000		Dossier encours. Finalisation Prévues pour fin novembre 01	
Extension Miellerie moderne	500 000	470 000	En discussion avec OIKOCREDIT	En discussion avec OIKOCREDIT qui estime que le miel est un secteur nouveau.	OIKOCREDIT / Abidjan
Conditionnement et calibrage de pois sucré	350 000	300 000	En discussion avec OIKOCREDIT	Dossier recevable Accord du comité de crédit de OIKOCREDIT / Abidjan pour le financement du projet.	OIKOCREDIT / Abidjan, Cauris Investissement Lomé
Transformation de beurre de karité	300 000	150 000	En discussion avec OIKOCREDIT	Dossier recevable En instruction très avancée au niveau de OIKOCREDIT	OIKOCREDIT / Abidjan
Modibo Bathily/ Unité de transformation de tomate	120 000	80 000		Rapport provisoire livré. Finalisation prévue pour fin décembre 01	-

Chambre Froide Fruileg	40 000	30 000	Etude en cours Finalisation prévue en octobre	Le promoteur a renoncé à son projet	-
Magasins Autogérées/ COPAK	250 000	200 000	Etude en cours. Finalisation prévue en novembre	Dossier Finalisé et en instruction très avancé au niveau des banques sous- régionales	OIKOCREDIT PUFS
Production Aliment- volaille	200 000	170 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre 2000	Dossier Finalisé et en instruction très avancé au niveau des banques sous- régionales	OIKOCREDIT / Abidjan PUFS /Lomé
Jabirou HAIDARA/ fabrique Aliment bétail	246 823	173 000		Rapport Provisoire livré. Finalisation prévue pour fin décembre 01	-
Moussa DOLO/ Fabrique Aliment bétail	57 150	40 006		Rapport Provisoire livré. Finalisation Prévues pour fin décembre 01.	-
ADEBORIA S.A/ Tannerie	653 000	0		Rapport final remis au promoteur. Le dossier sera financé sur fonds propres.	-
Commercialisation bétail et viande	150 000	100 000	Etude en cours Finalisation prévue en novembre	Le promoteur a renoncé à son projet	
Coopérative des marchands de bétail ségou/ Embouche	16 383	14 613		Dossier finalisé	BNDA

Coopérative des marchands de bétail de Niéna/ Embouche bovine	5 710	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE	BNDA
Coopérative de Korobarrage/ Embouche bovine	5 440	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE	BNDA
Association Agropastorale de Farakala Embouche bovine	5 404	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE	BNDA
Coopérative des emboucheurs de Sikasso/ Embouche bovine	5 640	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE	BNDA
COBAS / Embouche bovine	5 022	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE	BNDA
COBAS / commercialisation	11 613 500	10 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE	BNDA
Modibo TRAORE/ Transformation de fruits et Légumes	70 000	5 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre	Le promoteur a renoncé à son projet.	
Tam Fruits / unité de séchage de mangues	484 000	230 000		Rapport Provisoire livré. Le rapport final est prévu pour fin novembre	
Mali – Cosmétique / Unité de fabrication de produits à base de karité	-	-	-		
Ombotimbé Dist Extension commercialisation de produits agricoles	40 000	30 000		Rapport provisoire livré. Finalisation Prévues pour fin Novembre 01	

TOURE/ Mise en place d'une unité de fabrication de produits cosmétiques à base de karité	50 000	40 000		Rapport provisoire livré. Finalisation Prévues pour fin novembre 01	
Production de Chips de Pomme de terre	40 000	37 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre	Dossier finalisé. La promotrice a renoncé au financement bancaire puisque ayant été financé par sa famille	
Exportation de pattes et Viande rouge	100 000	65 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre 2 000	Dossier Finalisé et financé par la BIM	-
Association agro-Pastorale de Farakala/ extension d'un projet d'embouche	-	-		Dossier en étude	
ACCS/ Stockage et commercialisation des céréales	100 000	65 000		Rapport Provisoire livré. Finalisation Prévues pour finalisation prévue pour fin novembre 01	
Unité de Conditionnement de sésame/ Goumane	125 000	100 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre 2000	Etude du projet en cours. Recherche d'informations technologiques en cours	
Total					

Les montants sont en K FCFA

ANNEXE VI

Identification des projets à l'issue du séminaire organisé par le CAE en partenariat avec OIKOCREDIT ET PUFs – février 2001

Tableau récapitulatif

Éléments	Ségou	Sikasso	Total
Nombre de projets identifiés	37	28	65
Nombre de projets présélectionnés par le CAE	22	20	42

Les projets présélectionnés seront approfondis et ficelés par le CAE pour être présenter aux institutions de financement locales ou sous régionales

Liste des projets identifiés à Ségou lors du séminaire organisé par CAE en partenariat avec OIKOCREDIT et PUFs en Février 2001

Promoteur	adresse	Activité Actuelle	Titre du nouveau Projet	observations
Groupement Féminin Diekadi	S/C URDOC Niono Bp 37	<ul style="list-style-type: none"> • Production et Conservation échalote • Production et Commercialisation riz 	Construction d'un magasin d'une grande capacité pour la conservation de l'échalote	Projet présélectionné
Groupement féminin Sabugnouma	Foabugu / Niono	<ul style="list-style-type: none"> • Production et Conservation échalote • Production et Commercialisation 	Pas de nouveau projet pour l'instant	Le groupement bénéficiera d'un financement CAE dans le cadre de la case de stockage de 100 T

Groupement féminin Benkady	Yangassadiou-Koura N'Dogofri /Niono	<ul style="list-style-type: none"> • Production et commercialisation riz et échalote 	Conservation échalote	Projet présélectionné
Association Villageoise	Seriwala/ Km 30	Production et décorticage du riz commercialisation et autres produits maraîchers	Mini rizerie	Projet intéressant Le porteur du projet doit être une coopérative qui sera l'unité business de AV
Groupement féminin Kotognonan Niono	Niono	<ul style="list-style-type: none"> • Production et Commercialisation de riz et échalote 	Décorticage et Commercialisation de riz	Projet intéressant
Groupement KANKELE de Molodo I	Molodo/ Niono	<ul style="list-style-type: none"> • Production et commercialisation de riz 	<ul style="list-style-type: none"> • Battage et Décorticage et commercialisation de riz 	Projet intéressant
Centre Féminin Tara BOUARE	Niono	<ul style="list-style-type: none"> • Transformation de produits agro alimentaires • Savon 	Construction d'un centre	Projet rejeté
Association Lait Viande	Niono	<ul style="list-style-type: none"> • Embouche bovine ou ovine 	Fabrique d'aliment bétail	Projet intéressant
GIE JEKAFERE	Niono	<ul style="list-style-type: none"> • Production, Décorticage et commercialisation de riz 	<ul style="list-style-type: none"> • Décorticage et Commercialisation du riz 	Projet intéressant
Coopérative des pêcheurs du cercle de Niono	Niono	<ul style="list-style-type: none"> • Pêche 	Projet d'équipements des pêcheurs et lutte contre la jacinthe d'eau douce, pisciculture	Le poisson n'est pas un produit ciblé du CAE.
Groupement Niongodemè Oumar Diallo Président 34-21-51/ 34-31-51	Siribala / Niono	Transformation Echalote	<ul style="list-style-type: none"> • Renouvellement séchoir • Pisciculture 	Projet intéressant. L'activité pisciculture n'intéresse pas le centre

Groupement Yiriwa-so « la case du progrès » S/c Amada DOUMBIA	Niono	Prestations de services vétérinaires	Extension	Dossier rejeté
Coopérative des Maraîchers de Louta – Koura Kolongo s/c Alassane OUEDRAOGO Président	Kolongo / Macina	Production de fruits et légumes	-	-
Coopérative Agro-pastoral M'Baye Mody DIALLO Contact : Mamadou DIARRE	Baroueli	Embouche	Extension Projet d'embouche	Projet rejeté
Kalifa DIARRA Exploitant Agricole	Macina	Riziculture et commercialisation du riz	Achat de décortiqueuses	Projet présélectionné
Association Féminine Djiguiya Contact : Mme TOURE Mariam DJIGAs/c Projet Projet moyen Bani	Bla	<ul style="list-style-type: none"> • Embouche bovine • Fabrication de sirop de tamarin 	Embouche	Dossier rejeté

Association Féminine yeré yiriwa Mme Hatouma SYLLA secrétaire Générale	San	Transformation de mangues, de papaye, courge	Extension d'une petite unité de transformation de mangues et de papaye	Projet présélectionné. PUFS marque un intérêt manifeste pour le financement de ce dossier. Il peut être financé par le PUFS dans le cadre du financement des projets expérimentaux.
Madame CISSE Maïmouna KONE	San	Production de lait frais, lait caillé	Extension Mini- laiterie	Projet très intéressant. OIKO et PUFS marque un intérêt pour le financement des projets
Association Parisi Rachelle KONE secrétaire générale Adjointe	Tominian	Stockage de céréales	Banque des céréales	Dossier rejeté
Union des Agriculteurs du cercele de Tominian Contact : Pierre THERA formateur UACT	Tominian	Production et Commercialisatio n de mil de sésame	Magasin de stockage	Projet présélectionné

SUMA SARL	Ségou	<ul style="list-style-type: none"> Distribution d'hydrocarbures et articles divers 	Rizerie	Projet présélectionné.
Groupement Féminin Benkady s/c Amadou GUINDO Zone Tamani office riz 320-326 / 320-457	Ségou	<ul style="list-style-type: none"> Production d'atiéké 	Extension Projet transformation de manioc	Projet Présélectionné
Maraîchage Diado	Segou / office riz	Production de fruits et légumes	Recherche pour le creusement d'un puits à grand diamètre	Dossier rejeté
Groupement Féminin de Konodimini	Konodimini	Stockage et commercialisation de céréales	Banque de céréales et exploitation d'une batteuse Votex	Projet présélectionné
GIE Beesago	SEGOU	<ul style="list-style-type: none"> Transformation artisanale de tomate 	Unité de transformation de tomate	Projet présélectionné
Groupement féminin « Jama Jigui » Mme KONADJI	Segou	Produits à base de miel Bogolan	-	-
Groupement Jekuluma Présidente : Madame Balel AGNE 321-128	Ségou	<ul style="list-style-type: none"> Sirop de dah, confiture de patate, sirop, sauce piment 	Extension de l'activité	Projet présélectionné
Défi Association Madame Leluc OUEDRAOGO 320-333	Ségou	Appui à la création d'un réseau organisé de commercialisation inter villageois	Appui institutionnel	Voir le fonds de partenariat

Association Kelegna Ségou Madame Korotoumou SANOGO Secrétaire à l'organisation	Ségou	Embouche et Commerce	Aviculture	Dossier rejeté
Club des mères	Ségou	Transformation de légumes, de céréales, soubala, nescafé	Extension	Projet présélectionné
Groupement Féminin SOUTOURA De Dioro	Dioro/ Ségou	Production et commercialisation de riz	Exploitation d'une batteuse	Projet présélectionné
Groupement Maraîcher Dioro	Dioro	Production de fruits et Légumes	Extension Projet de Maraîchage	Dossier rejeté
Groupement agroalimentaire de Founougouni	Founougouni	Transformation de manioc	Extension transformation de manioc	Projet présélectionné
Groupement agroalimentaire	Koila	Transformation de l'hibiscus en sirop et confiture, et commercialisation des produits.	Extension	Projet présélectionné
Groupement féminin Dembaw Jigi	Sossé /Sansanding	Transformation de l'échalote	Extension Projet de transformation	Projet présélectionné
COPRAAV	Ségou	Production aliment bétail et volaille	Extension	Projet présélectionné
Mama DIARRA Sahel Nango	Niono	Production et Décorticage	Mini-rizerie	Projet Présélectionné

Liste des projets identifiés à Sikasso lors du séminaire organisé par CAE en partenariat avec OIKOCREDIT et PUFs en Février 2001

Promoteur	adresse	Activité Actuelle	Titre du nouveau Projet	observations
Association des acheteurs de produits locaux APLS	Sikasso Tel : 620-508	Achat et commercialisation de produits locaux	Extension Projet de commercialisation de produits locaux	Projet présélectionné
Fruitière du Lotio SARL	Sikasso Tel : 620-917 BP : 364	Exportation de Mangues	Unité de conditionnement de Mangues	Projet présélectionné
COBAS	Sikasso Tel : 620-809 BP : 265	Commercialisation de bétail	Extension Commercialisation bétail	Projet présélectionné
Coopérative des emboucheurs de Sikasso	Sikasso Bp : 135 Tel : 620-790	Embouche	Embouche	Projet présélectionné
Coopérative des paysans motorisés de la région de Sikasso	Sikasso Tel : 620-302	Exploitation de tracteurs	Extension exploitation de tracteurs	Projet n'entrant pas dans les objectifs du CAE. Les promoteurs travaillent déjà avec OIKOCREDIT
Association des producteurs de pois sucré des cercles de Sikasso et de Kadiolo APPSK-	Farakala	Production et commercialisation de pois sucré	Unité de transformation de jus de pois sucré	Dossier rejeté
Association pour la Collecte des amandes de Karité et autres produits de cueillette (ACAK-APC)	Sikasso Tel : 620-164	Commercialisation de beurre de karité	Unité de transformation de beurre de Karité	Projet présélectionné
Association Agro-Pastorale de Farakala	Farakala	Embouche bovine	Extension Embouche bovine	Projet présélectionné
Coopérative de Commercialisation de fruits et légumes Mali Yiriden	Sikasso	Commercialisation de fruits et légumes	Extension Projet de commercialisation de fruits et légumes	Projet présélectionné

Association des éleveurs initiateurs d'embouche bovine	Loulouni	Embouche bovine	Embouche bovine	Dossier rejeté
Coopérative des aviculteurs du cercle de Sikasso	Kaboïla II	Production et Vente d'oeufs	Unité de Production d'alvéoles	Projet présélectionné
Coopérative de Consommation Wayerma	Sikasso	Vente de céréales	Extension Vente de céréales	Projet rejeté
Coopérative Féminine pour la valorisation des fruits et Légumes	Sikasso	Transformation de fruits et Légumes	Usine de transformation de fruits et legumes	Projet présélectionné
Association des Jeunes Cuisinières	Sikasso	Restauration	Extension Projet Restauration	Dossier réjeté
Association des Emboucheurs de Mamassoni	Mamassoni/ Sikasso	Embouche Bovine et Ovine	Extension Embouche Bovine	Projet présélectionné
Association Villageoise de Pomme de terre Bogotieré	Bogotieré	Production et commercialisation de fruits et de pomme deterre	Magasins de stockage	Projet présélectionné
Groupement pour la Commercialisation des céréales	Sanoubougou II Rue 125 Porte 305 Sikasso	Achat et Commercialisation de pomme de terre	Commercialisation de céréales	Projet présélectionné
COCOMAFAB	Sanoubougou I Tel : 620-516	Commercialisation des céréales	Transformation des céréales	Projet Présélectionné
Coopérative des planteurs et maraîchers	Katon / Kadiolo	Commercialisation des fruits et Légumes	Extension Projet de Commercialisation des fruits et Légumes	Dossier rejeté
Union des Groupements Féminins de Zantiébougou	Zantiébougou	Transformation et Purification du beurre de karité raffiné en beurre raffiné	Extension activité	Projet présélectionné
Association Villageoise de Sabénébougou (AVS)	Sabénébougou	Production et Commercialisation de la pomme de terre	Magasin de stockage de pomme de terre	Projet présélectionné
Coopérative des éleveurs et marchands de bétail de Kadiolo	Kadiolo	Embouche bovine	Extension embouche bovine	Dossier Présélectionné

Association des planteurs de Mangue de Loulouni	Loulouni	Commercialisation de mangues	Magasin de stockage	Dossier rejeté
Kene yiriden	Sikasso	Commercialisation de fruits et Légumes	Extension Projet de Commercialisation de fruits et Légumes	Projet présélectionné
Association des pisteurs des agrumes et oléagineux du Mali	Sikasso	Commercialisation des mangues	Extension Projet de commercialisation de mangues et fruits et Légumes.	Dossier rejeté
Groupements des producteurs de céréales de Karagana	Karagana	Exploitation d'un moulin à maïs	Mini-maiserie	Projet intéressant
Coopérative des éleveurs de Koro-Barrage (CEKOBA)	Koro-barrage	Embouche Bovine	Embouche Bovine	Projet intéressant