



CENTRE AGRO-ENTREPRISE
Mali Sustainable Economic Growth

**PLAN DE TRAVAIL STRATEGIQUE DU CAE ANNEE 5
VERSION FINALE
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 :
Fintrac **Winrock**

Février 2003

Table des matières

I	INTRODUCTION	I-1
II	DEVELOPPEMENT DES FILIERES AGROALIMENTAIRES	II-1
	Recherche de nouvelles opportunités pour les produits céréaliers	ii-1
	Recherche de nouvelles opportunités pour les produits animaux	ii-8
	Recherche de nouvelles opportunités pour la mangue	ii-16
	Recherche de nouvelles opportunités pour l'échalote de Niono et Bandiagara	ii-19
	Recherche de nouvelles opportunités pour la Pomme de Terre	ii-25
III	APPUI AUX AGROENTREPRISES	III-1
	Information, communication et formation	iii-1
	Développement des entreprises	iii-7
IV	AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT DE L'AGROBUSINESS	IV-1
V	MODALITES DE MISE EN ŒUVRE DES ACTIVITES	V-1
VI	STRATEGIES DE SUIVI-EVALUATION	VI-1
ANNEXE A	TRANSFERT EQUIPEMENTS	
ANNEXE B	EVOLUTION DES INDICATEURS (version anglaise)	

SECTION I

Introduction

Agence d'exécution d'un projet financé par l'USAID-Mali (Contrat USAID n°624-c-00-98-00012-000), le Centre Agro-Entreprise est l'un des divers partenaires de l'équipe de l'Objectif Stratégique de la Croissance Economique Durable (SEG) de l'USAID-Mali. Le projet a officiellement démarré en juillet 1998 et propose ce Plan de Travail pour l'exécution de sa cinquième année d'exercice. Considérée comme son dernier Plan de travail, le CAE, dans la programmation des activités, a focalisé ses efforts sur *la diffusion à l'échelle nationale des résultats (paquets techniques et technologiques) obtenus lors des années précédentes.*

STRATEGIES DE MISE EN OEUVRE DES ACTIVITES

En matière de stratégies de mise en œuvre des activités, l'accent sera mis, comme annoncé plus haut, sur la diffusion des résultats des activités menées lors des quatre premières années d'existence du Centre. A cet effet, la priorité sera accordée à :

1. La réalisation et la diffusion sur les médias d'éléments sonores (microprogramme et magazine) sur les paquets techniques et technologiques développés sur les filières agroalimentaires ;
2. La confection et la diffusion de bulletins techniques et technologiques ;
3. L'organisation de concertation sur des thèmes spécifiques (ateliers, séminaires) avec les autres intervenants dans les différentes filières ;
4. L'organisation de séances d'information et de sensibilisation des acteurs producteurs, transformateurs et commerçants.

Les éléments sonores véhiculant des informations techniques ou technologiques seront disséminés avec l'appui de radio de proximité et la télévision nationale. Pour assurer la pérennisation de cette diffusion, les services étatiques comme la DNAMR, l'IER, l'Office du Niger seront impliqués dans le processus.

Dans le même ordre d'idée, un programme commun serait élaboré avec le Volet Information / Communication de l'USAID pour rendre plus disponible l'information au niveau des agro entrepreneurs via les radios locales et le système de communication World Space. Cette collaboration nous permettra de former une vingtaine d'animateurs de radios locales dans des ateliers thématiques sur des sujets de sensibilisation, de promotion et de formation à destination de nos clients agro entrepreneurs.

Notre stratégie de diffusion pour cette dernière année du projet, laisse une place importante aux services étatiques comme les DRAMRs, l'IER et l'Office du Niger. En effet nous avons inscrit nos actions dans le sens de la durabilité afin que le programme de diffusion des résultats soit bien maîtrisé par ces structures techniques qui devront poursuivre ces activités au-delà de cette année donc après la fin du projet CAE.

C'est ainsi que pour la réalisation et la diffusion de nos paquets techniques et technologiques sur les filières agroalimentaires tout comme pour la confection et la diffusion de bulletins les contenus seront d'abord validés par l'IER et les DRAMRs.

Les concertations sur les thèmes spécifiques aux filières lors des ateliers et séminaires et les séances d'information et de sensibilisation des producteurs, transformateurs et commerçants se feront avec les structures techniques. Leurs programmes de travail, leurs objectifs et leurs plannings seront d'abord intégrés dans notre démarche commune avant toute activité de terrain que ce soit avec l'ORTM, le CESP, l'URTEL ou d'autres organes de diffusion.

Les rencontres préparatoires aux ateliers de formation des animateurs et à la diffusion de proximité sont expressément prévues pour intégrer les objectifs de la DNAMR mais surtout pour faire participer pleinement les responsables des services techniques qui auront à jouer les premiers rôles ceci pour leur faciliter le réinvestissement de notre démarche dans l'après CAE. En clair le transfert de compétences entre le CAE et les services techniques est parfaitement pris en compte dans notre stratégie de diffusion de cette année.

Par ailleurs, la fin du projet exige aussi d'entamer des discussions avec l'USAID pour le transfert des équipements et matériels acquis lors de la conduite de certaines activités. Il faut noter que depuis le début du projet en 1998, la conduite des *Tests de démonstration* ou des *Projets Pilotes* à nécessiter l'acquisition d'équipements et de matériels (magasins, équipements de transformation ou de conditionnement, etc.) qui ont été, dans la plupart des cas, mis à la disposition des bénéficiaires de ces tests et projets pilotes. Dans l'objectif de pérenniser les changements de comportement que ces tests et projets pilotes devraient engendrer chez les agro entrepreneurs maliens, nous avons proposé en *Annexe A* de ce dernier Workplan, une *stratégie de transfert desdits équipements et matériels*. Il s'agit globalement de propositions d'attribution des équipements à des personnes morales ou physiques afin d'aboutir à leur utilisation judicieuse pour le développement du secteur agroalimentaire.

LIENS AVEC LA CROISSANCE ECONOMIQUE DURABLE DE L'USAID

Les Résultats de CAE sont considérés par l'équipe SEG de l'USAID comme des intrants pour l'atteinte de son Objectif Stratégique : *Accroissement de la Valeur Ajoutée dans certaines Filières Economiques du Revenu National*. Les résultats finaux de CAE contribuent largement à deux des cinq Résultats Intermédiaires (RI) de SEG (cf. schéma 1). D'où la cohérence totale entre SEG et CAE en terme de choix stratégique des filières agroalimentaires à appuyer.

Ces deux RI sont focalisés sur la promotion de la transformation et la commercialisation des produits des filières céréales, élevage et produits alternatifs dans les zones cibles. Pour aider l'USAID à atteindre ces deux RI, le Centre s'est fixé neuf (9) objectifs appelés *Mesures de Performance de Programme* (MPP) servant de cadre d'exécution des activités du Centre. Ces MPP sont regroupés en cinq grands domaines à savoir :

1. Développement des filières ;
2. Information – Formation – Communication ;
3. Appuis aux entreprises ;
4. Environnement Agro business ;
5. Suivi évaluation.

Les Résultats Intermédiaires de CAE ou activités qui sont fonction de chaque année d'exercice sont réparties entre les cinq domaines ci-dessus cités (cf. schémas 2 et 3).

Insérer

tableau

USAID

-

CAE

STRUCTURE DU **D**OCUMENT

Ce cinquième Plan de Travail est composé des sections suivantes :

1. La présentation synthétique des programmes d'activités pour le développement des filières cibles du projet ;
2. Une présentation des programmes de travail en appui aux agro business (information – communication – formation – gestion d'entreprise et recherche de financement) ;
3. Une section sur l'assainissement de l'environnement de l'agro business ;
4. La description des modalités de mise en œuvre prévu pour l'exécution du programme de travail ;
5. La description des systèmes de suivi et évaluation.

SECTION II

Développement des filières agroalimentaires

2.1 - Recherche de nouvelles opportunités pour les produits céréaliers :

Contexte et justifications

A ce jour, le CAE a soutenu les filières céréalières en mettant un accent particulier sur l'amélioration de la qualité des produits, à partir de l'introduction de technologies plus performantes dans la transformation du paddy, du maïs et le nettoyage des mil et sorgho. Ces activités catalytiques, fondées sur l'amélioration des savoirs-faire technologiques et des pratiques d'affaires, ont permis de confirmer l'ancrage du CAE, par rapport à la promotion des investissements rentables dans l'agro business au Mali.

Les résultats technico-économiques observés au cours des tests, relativement à ces domaines, nous amènent à proposer des activités d'information et d'orientation des promoteurs vers le choix de technologies et de procédés de transformation plus performants et, combinés à des stratégies de marchés et politiques de produits plus rentables.

C'est ainsi que plus de vingt promoteurs céréaliers ont placé leur confiance au Service de Soutien aux Entreprises (SSE / CAE), pour l'élaboration de leurs plans d'affaires, par les bureaux d'études agréés à ce sous programme du Centre. Des dossiers de banque préparés pour leur compte, concernent des plans d'investissements pour la transformation du paddy, du maïs, les infrastructures de stockage et les crédits de campagne de commercialisation des céréales. La promotion des dossiers en cours au niveau de la recherche de financement, va se poursuivre. Dans le cas du riz, le CAE a accompagné deux unités industrielles dont une est déjà réalisée, avec des investissements de plus de 500 Millions, et en production avec une capacité de 25.000 tonnes par an.

Buts et objectifs opérationnels du programme céréales

Globalement, nos objectifs spécifiques demeurent s'agissant de la promotion des produits céréaliers ciblés, à travers le développement des entreprises privées, l'amélioration de l'environnement de soutiens techniques et financiers et la prise en main du développement des filières grâce à une plus grande capacité de concertation entre les acteurs. Nous travaillerons à les atteindre pour les suivants :

- Fournir aux agro-entreprises des informations fiables sur les marchés existants et potentiels, sur les produits et procédés de transformation rentables ;
- Renforcer la capacité de gestion des organisations professionnelles en général et plus particulièrement les entreprises leaders de manière à assurer leur compétitivité et leur position concurrentielle sur de nouveaux marchés d'exportation ;
- Elargir le partenariat et favoriser la concertation entre les organisations professionnelles, les entreprises, les opérations de développement qui encadrent les principaux bassins de productions céréalières et les autres projets d'appui au secteur privé.

Nous comptons donc à travers ce plan de travail de l'année 5, élargir le champ de nos résultats substantiels pour :

- L'amélioration de qualité globale des produits céréaliers pour atteindre des standards internationaux admissibles à l'exportation ;
- La connaissance plus fine de la demande et partant, l'extension des débouchés vers les marchés sous régionaux, en partenariat avec les entreprises et leurs organisations professionnelles ;
- L'accroissement des volumes de ventes de produits transformés ;
- La présence de plus d'entreprises compétitives et de produits céréaliers diversifiés sur les marchés.

Description des activités et zones d'intervention

Défis et enjeux

Nos études et analyses permanentes conduites pour l'identification des filières porteuses et la saisie de la situation actuelle, confirment l'existence de réelles opportunités à saisir et susceptibles d'accroître rapidement la contribution du secteur de l'agro business à la création de valeur ajoutée à partir des principales céréales comme le riz, le maïs et le mil.

Pour transformer ces opportunités en affaires plus rentables pour les entreprises privées, nous allons continuer à travailler à l'atténuation des contraintes majeures persistantes au niveau du développement de nouveaux marchés, de la modernisation des pratiques de transformation et de marketing. Notre approche filière nous permet de proposer une démarche cohérente pour lever ces contraintes dans le cas de ces produits pour lesquels le Mali dispose d'avantages comparatifs sur les marchés nationaux et sous régionaux.

Nous poursuivrons donc l'accompagnement de nos entreprises clientes, pour favoriser la maîtrise de ces contraintes et renforcer ainsi leurs avantages compétitifs sur des nouveaux débouchés. Nous maintiendrons le développement d'activités déterminantes, déjà inscrites dans nos programmes, pour contribuer à la levée des principales contraintes comme :

- Qualité médiocre des produits céréaliers par rapport aux critères essentiels (propreté, uniformité des grains, humidité, conditionnement et emballage) ;
- Difficultés d'accès aux technologies appropriées de transformation (manque d'information, inadaptation des choix et manque de financements) ;
- Pratiques de commercialisation inadaptées à la distribution moderne (mauvaise gestion des coûts de commercialisation, infrastructures de transport inadéquates, mauvaise connaissance des procédures contractuelles de commercialisation modernes) ;
- Accès irréguliers aux informations actualisées sur les données de marché (insuffisances dans le traitement et l'exploitation des données ainsi que le manque de moyens de télécommunications modernes) ;
- Faible taux des opérateurs éligibles aux crédits bancaires (manque de professionnalisme et faible capacité financière).

Démarche préconisée

Nous entendons poursuivre l'accompagnement des opérateurs céréaliers pour les appuyer à mieux promouvoir leurs productions en les adaptant aux besoins du marché.

Nous allons dans cette optique, poursuivre la concentration de nos efforts, pour permettre la mise en conformité des produits offerts par les segments de la transformation et de la commercialisation. Au niveau du segment de la production, nous maintiendrons un dispositif d'écoute et de saisi d'informations fiables sur les volumes de produits commercialisables disponibles sur les marchés. Nous tâcherons d'améliorer notre offre de services, envers les porteurs d'idées de projets d'investissements industriels et de commercialisation, pour leur permettre de réaliser dans de meilleures conditions leurs projets d'entreprise.

Nous rechercherons par ce processus déjà engagé, à rendre les entreprises concernées plus compétitives et plus aptes à créer de la valeur ajoutée en mettant l'accent sur des activités majeures comme :

- Développement d'outils de promotion générique, sur les produits céréaliers, sur les normes de qualité et l'instauration de la démarche qualité dans la stratégie de croissance des entreprises les plus actives ;
- Collecte et diffusion d'informations commerciales sur les opportunités sous régionale ;
- Développement des marchés sous régionaux par des mécanismes de soutiens et de promotion aux exportations de céréales maliennes ;
- Collecte et diffusion d'informations sur des technologies appropriées plus performantes s'agissant des procédés de nettoyage de décorticage et de transformation secondaire des céréales, permettant d'adapter la qualité de l'offre de produits céréaliers aux exigences de la demande solvable sur les différents marchés ciblés ;

Domaines ciblés et Principaux Services de Soutien

Pour ce faire, nous offrirons constamment l'assistance conseil requise aux opérateurs crédibles et les plus innovants qui souhaitent s'investir et se spécialiser dans la valorisation et l'exportation des produits céréaliers. La démarche sera articulée et soutenue par nos services d'information, de formation et d'assistance conseil, qui disposent d'une série d'outils adaptés dans le domaine de la gestion d'entreprise, de la qualité, du marketing, en vue du renforcement de l'esprit d'entreprise chez ces promoteurs leaders parmi nos clients.

Pour les promoteurs leaders qui réuniront avec satisfaction les conditions d'accès au crédit bancaire, il leur sera offert l'opportunité d'élaborer de meilleurs plans d'affaires permettant de solliciter les sources de financements locaux et sous régionaux qui sont identifiées. Ils bénéficieront également de l'accompagnement nécessaire pour mieux gérer leurs affaires.

Nous maintiendrons les axes prioritaires d'intervention adoptés pour notre plan de travail en cours actuellement, en y apportant le cas échéant les ajustements et les modulations nécessaires, en fonction des disponibilités budgétaires, pour la mise en œuvre de la phase opérationnelle. Les contenus opérationnels sont donnés ci-après :

Axe I : Technologie et développement des entreprises : Adapter les produits aux exigences qualitatives des consommateurs, par l'adoption de technologies plus performantes dans la transformation du paddy ;

Principes et description de l'action : l'accent sera mis sur la diffusion des résultats des tests conduits par CAE et sur d'autres informations permettant de faire connaître les équipements et procédés de transformation les plus porteuses en termes de performance et les plus adaptées et en adéquation avec la capacité technique et les besoins des entreprises concernées. Une

assistance conseil sera régulièrement disponible, pour assurer la compétitivité et la faveur du rapport qualité / prix.

Les actions à soutenir sont :

- 1.1. Accompagner les promoteurs en encourageant l'innovation technologique et les bonnes pratiques de transformation (identification d'équipements modulaires adaptés aux conditions locales, en assurant le rôle d'interface entre les entreprises et les fabricants) ;
- 1.2. Assurer le conseil technologique par la mise à disposition d'analyses comparatives sur les choix d'investissements (émission de fiches techniques qui mettent en évidence les solutions adaptées au contexte, avec le concours du réseau de bureau d'étude) ;
- 1.3. Favoriser l'appropriation par les unités de transformation des techniques de production et l'utilisation des procédés comme le nettoyage des céréales, la valorisation par simple décorticage, le triage et le calibrage des céréales, la mouture et la transformation de la farine en produits précuits, à travers des assistances techniques sur site pour l'adoption des bonnes pratiques et respects des procédures de qualité, des organisations de séances pratiques interentreprises et des formations pour l'implantation de système de contrôle de qualité ;

Les modalités opérationnelles et bénéficiaires : la mise en œuvre sera en général sous forme d'assistance conseil au bénéfice d'unités de transformation détectées comme innovantes dans l'amélioration de la qualité et soucieuses de la mise à niveau de leurs techniques de production compte tenu des orientations et exigences de leur stratégie de développement de nouveaux débouchés de marché. L'assistance portera sur des thèmes liés à l'amélioration de la performance des unités de transformation, soit par la réalisation de séries de formations actives, soit par la diffusion de documents d'informations technologiques, soit par des diagnostics et des propositions de solutions d'amélioration continue des procédés de production et de l'organisation de l'entreprise face au marché.

Dans les détails de la mise en œuvre, il sera considéré :

- **Diffusion des résultats des tests :** organisation de deux rencontres régionales d'information sur les technologies et équipements identifiés comme les plus porteurs dans le contexte présent en tenant compte des capacités financières, techniques des promoteurs engagés et des performances compte tenu des exigences de qualité identifiées sur les segments de marché, par la mise à disposition des fiches techniques comportant des analyses comparatives (fiches et dossiers techniques sur les coûts de la technologie, avantages / inconvénients, répertoires d'adresses des fabricants, etc.) ;
- **Collaboration avec les bureaux d'études** pour l'optimisation des choix de technologies dans la transformation des céréales, à travers une série d'assistance conseil aux promoteurs dans la préparation de leurs plans d'investissement et d'acquisition d'outils de production ;

- **Collaboration plus étroite avec les autres projets intervenant sur le même centre d'intérêt, pour soutenir en cofinancement certaines actions d'introduction de nouveaux procédés de production (par exemple dans le cas de l'introduction de l'épierreur mil / sorgho mis au point par le ROCAFREMI, la synergie sera renforcée avec le Projet IMS / SG2000, dans le cas de la promotion d'innovations technologiques pour la valorisation du riz avec l'ADRAO et ses différents réseaux de recherche développement) ;**
- **Recherche d'informations technologiques via les ressources documentaires sur l'Internet, les organisations professionnelles, les réseaux de recherche et développement ;**
- **Formations pratiques pour les unités de transformation en matière de gestion de la production et la sensibilisation pour l'adoption des pratiques améliorées de gestion de la qualité (par le moyen de visites techniques inter-entreprises, la tenue de journées d'échanges thématiques) ;**
- **Diffusion des exemples de cas concrets qui porteront : sur les études de cas des modules compacts de décorticage du riz, des installations de mini-rizeries, du dégermage du maïs et du nettoyage par épierrage des mils et sorghos, etc.**

Axe II : Soutien aux actions collectives structurantes : *Favoriser la réalisation de programme d'intérêt collectif permettant une démarche interprofessionnelle cohérente pour l'adaptation aux besoins du marché ;*

Principes et description de l'action : il s'agit de mesures complémentaires d'accompagnement permettant de pallier la petite taille et la surface financière faible des entreprises qui seront retenues (détectées au niveau de l'axe I). Il sera mis en œuvre des actions collectives dans l'organisation de l'approvisionnement en matières premières, de la stratégie de développement des segments de marché. On recherchera une mise en cohérence permettant d'assurer la compétitivité de la filière grâce à une intégration adéquate des maillons, par des échanges plus formalisés et un dialogue plus transparent dans les négociations. La démarche collective préconisée devrait favoriser la constitution de systèmes productifs intégrés par les organisations professionnelles locales, grâce à l'animation de réseaux d'échange d'informations. On s'appuiera sur des dispositifs de collecte, de suivi et d'analyse des données commerciales sur les marchés cibles, sur la production d'analyses conjoncturelles sur les enjeux de développement de la filière dans l'environnement sous régional, sur la diffusion des opportunités commerciales et la mise en relation commerciale.

Les actions à soutenir sont :

- 2.1. Soutenir la création et le fonctionnement de réseaux entre producteurs / transformateurs / commerçants locaux et l'établissement de partenariats régionaux et, doter ces structures faîtières émergentes de moyens de communication fiables en vue du suivi de l'évolution des marchés, du maintien des contacts commerciaux et la facilitation des termes de négociation ;
- 2.2. Aider à une large diffusion des informations commerciales portant sur des analyses conjoncturelles (promotion et développement de produits, observations et analyses sur l'évolution des marchés, etc.) ;

- 2.3. Sensibiliser sur les enjeux commerciaux et les nouvelles conditions et réalités des marchés terminaux, par la prise en compte des mesures d'adaptation permanentes aux besoins du marché, d'amélioration de la qualité et de la compétitivité ;

Les modalités opérationnelles et bénéficiaires : le recours à certaines opérations de développement qui se spécialisent de plus en plus dans le renforcement de capacité des organisations paysannes, permettra la mise en œuvre des principales actions de lobbying en faveur de la création de réseaux d'entreprises commerciales. Par ailleurs, la sollicitation du réseau de bureaux conseils sera considérée pour soutenir la structuration et le renforcement de capacité des organisations professionnelles et, pour faire évoluer l'esprit d'entreprise. Ces actions seront destinées en priorité aux structures associatives et faitières de producteurs, de transformateurs et de commerçants céréaliers désireux de s'insérer dans un plan coordonné pour l'accroissement de la compétitivité sur les marchés ciblés. Une plus grande cohérence des choix stratégiques du secteur, sera recherchée au cours des ateliers thématiques et cadres de concertation qui seront tenues par les réseaux d'opérateurs et les structures d'appui conseil.

Dans les détails de la mise en œuvre, il sera considéré :

- **Renforcement institutionnel des organisations professionnelles** : comme JEKAFERE à Niono, CONOESAM au plan national, pour les amener à développer davantage de services pour leurs adhérents et leurs partenaires d'affaires dans la commercialisation sous-régionale des céréales (pour des produits de meilleure qualité : riz de première catégorie, maïs brut et transformé, mil et sorgho). Les services à développer porteront sur la satisfaction des besoins pour un ensemble d'informations commerciales (d'ordre juridique, réglementaire, financier, marketing, etc.) indispensables à la pénétration des marchés sous-régionaux. Des séries de sessions de formation au leadership et le renforcement des capacités d'analyse de marché seront réalisées, pour les instances dirigeantes de ces organisations. Dans la même optique, elles seront soutenues pour assurer l'animation de rencontres professionnelles entre acteurs des différents maillons des sous filières, afin d'instaurer un dialogue plus régulier et l'initiation d'actions collectives quant il s'agira de négocier avec les décideurs la levée des entraves identifiées et la prise en compte effective des préoccupations des interprofessions dans les plans stratégiques de développement des filières. En vue de faciliter et d'améliorer leur système de communication et d'information, ces organisations seront invitées à réfléchir avec les principaux pourvoyeurs d'informations commerciales comme l'OMA / PASIDMA et les autres SIM au niveau sous-régional, sur leur structuration actuelle et la recherche de moyens autonomes de diffusion d'informations (acquisition de matériels de communication et choix de supports de diffusion comme microprogrammes sur les radios et TV, articles de presse, revues professionnelles, bases de données consultables en direct, services questions – réponses à plusieurs thématiques, etc.).
- **Promotion de projets d'intérêt collectif** : en se basant sur nos différents résultats de prospection commerciale avec les organisations professionnelles, comme le CONOESAM dans le cas de l'exportation du riz dans la sous-région, nous inciterons les acteurs à développer des affaires à travers des formes de groupements d'intérêt qui prendront en compte : la réalisation de magasins collectifs pour le groupage des offres, à l'image de celui en cours de développement avec la COPAK de Koutiala, à se familiariser davantage à l'utilisation de techniques, d'instruments et de mécanismes financiers comme les cautions mutuelles, la tierce détention avec les institutions

financières. L'appui aux organisations professionnelles pour la réalisation de missions de prospection commerciale va se poursuivre et se renforcer. Nous encouragerons la réalisation des missions conjointes pour assurer collectivement au profit des interprofessions l'identification de nouveaux clients d'affaires, la promotion générique des céréales du mali auprès des consommateurs de l'espace sous-régional (à travers des supports d'informations pour mieux faire connaître les marques ou label collectif, les données sur les opportunités commerciales, la centralisation des offres et des demandes, etc.). Des actions de mise en relation commerciale, entreprises avec l'ONG Afrique Verte dans le cadre des tests de marché pour le maïs dégermé et le riz « Etoile du Delta » seront consolidées. Dans la même perspective, des bourses aux céréales à l'échelle sous-régionale pourront être réalisées en collaboration avec cette ONG. Il s'agira en fait d'orienter les organisations pour développer et faire soutenir par leurs partenaires au développement des stratégies et des plans d'actions leur permettant de faire face aux enjeux de la modernisation des pratiques de commercialisation à l'échelle sous-régionale. L'approche de ces activités de commercialisation mettra beaucoup plus d'accent sur le côté pragmatique des relations d'affaires entre les différents opérateurs économiques à travers les réseaux existants au niveau de leurs organisations professionnelles.

Toujours dans la perspective du renforcement et de la responsabilisation des acteurs, nous mènerons avec les organisations professionnelles des actions vigoureuses dans le domaine de l'adaptation aux enjeux de la qualité, des normes et de la réglementation des produits céréaliers.

La qualité sera considérée comme le levier principal de promotion. Il s'agit de veiller à ce que les produits arrivant chez les consommateurs ne souffrent d'aucun reproche sur sa qualité intrinsèque grâce au respect des normes admises et d'accorder à de tels produits les soutiens promotionnels sur le marché. Dans cette optique, des actions de sensibilisation sur la qualité, l'accompagnement pour l'implantation d'une démarche qualité seront développés, pour améliorer sensiblement les caractéristiques de l'offre, par une plus grande maîtrise qualitative de la transformation.

Au niveau commercial, la question est d'affronter durablement, la concurrence en répondant mieux aux exigences de qualité, imposées par l'évolution différenciée des divers segments de marché, avec des produits standardisés et mieux identifiables par leur particularité d'assurance qualité.

Une stratégie de communication et de promotion appropriée devra être prise en compte et adoptée par les organisations professionnelles pour la conquête de nouveaux marchés.

Les actions suivantes seront développées comme contribution au renforcement de la capacité des entreprises et des organisations professionnelles en matière de progrès recherchés dans le domaine de la gestion de l'amélioration de la qualité des produits céréaliers :

- Facilitation de l'accès à des services de soutien à l'amélioration de qualité à travers des analyses de caractérisation des produits (mesures physico-chimiques, biologiques, culinaires et sensorielles) ;
- Sensibilisation notamment des principaux acteurs, pour une prise en compte plus importante des aspects de gestion de la qualité et respect des normes ;

- Diffusion d'informations sur les dispositions réglementaires et le respect des normes commerciales nationales adoptées sur les céréales et par défaut celles retenues par les accords de l'UEMOA ou du « Codex Alimentarius » ;
- Formation sur des thèmes relatifs à la gestion de la qualité, la prise en compte d'outils promotionnels de soutien à l'action commerciale (publicité générique, adoption d'emballages appropriés). Il sera fait appels aux différentes institutions qui gèrent les questions d'harmonisation des normes et de formation sur la démarche qualité et la mise en place d'outils de gestion et de contrôle ;
- Recours à des agences de communication sera utile s'agissant de la préparation de plan de publicité et d'information des consommateurs. Les actions seront dirigées en priorité aux organisations faîtières engagées dans un processus de démarche collective et en partie aux entreprises considérées comme les plus innovantes dans le développement volontaire de la démarche qualité et l'appropriation des outils de gestion y afférents.

2.2 - Recherche de nouvelles opportunités pour les produits animaux :

Le programme d'élevage du CAE pendant les dernières trois années a été basé sur un renforcement de l'avantage comparatif du Mali pour la production et la commercialisation du bétail et des produits animaux de qualité. Compte tenu du fait que le manque d'une alimentation adéquate toute l'année, représente la contrainte majeure qui limite la productivité animale, ce programme a été traduit en action à travers la mise en œuvre des activités qui ont mis un accent particulier sur le développement commercial de la sous filière aliment animal dans un contexte de développement d'entreprise. Le but de ce programme a été de pouvoir augmenter la production de la valeur ajoutée et par la suite le revenu des groupes cibles.

Contexte et justification du programme

Il est généralement accepté que le manque de sources nutritionnelles adéquates de l'alimentation tout au long de l'année et de circuits de commercialisation formel et efficient soient parmi les principales contraintes limitant la compétitivité et par la suite la modernisation du secteur élevage au Mali.

En ce qui concerne la première contrainte, le développement commercial de la sous filière aliment animal à travers la création des entreprises commerciales de fabrication d'aliments bétail / volaille demeure un facteur clé et stratégique pour obtenir cette modernisation et promouvoir la valeur ajoutée pour les différentes filières du secteur et à moindre mesure pour les filières céréalières. C'est pour cette raison, que le CAE a orienté depuis 1999, son programme pour ce secteur sur la promotion de la mise en place des unités commerciales de production des aliments équilibrés pour le bétail et la volaille. En même temps, les efforts ont été déployés pour développer le marché national pour les aliments composés de qualité et

pour renforcer les circuits de commercialisation à travers le développement des pôles de commercialisation, telle que les marchés frontaliers.

Buts et objectifs du programme

Afin de faire face à ces contraintes, le programme élevage vise trois objectifs à savoir :

- Développer les marchés pour les aliments animaux de qualité à travers un renforcement de la capacité technique et en gestion des producteurs et les groupements professionnels ;
- Développer et renforcer les circuits de commercialisation, y compris ceux pour l'exportation ; et
- Etablir des paramètres techniques et financiers à travers les études de faisabilité pour créer et/ou développer les unités de production d'aliments animaux dans les conditions maliennes et fournir un appui – conseil aux fabricants d'aliment animaux dans le cadre du développement d'entreprise ;

D'une manière générale, les efforts déployés à développer le marché pour les aliments composés de qualité ont eu les résultats très positifs. A travers les différents stages de formation, les essais de démonstration sur le terrain, les appuis – conseils pour le développement des plans d'affaire, les producteurs et les groupements professionnels ciblés ont commencé à comprendre les avantages des rations équilibrées de qualité et comment les utiliser efficacement afin d'atteindre leurs objectifs de production. De plus, ils ont vu l'importance de maîtriser les coûts de production, de planifier la commercialisation et de cibler les marchés de vente.

En ce qui concerne le développement des unités de production d'aliments bétail, les efforts ont été menés dans un cadre de développement d'entreprise. Les appuis techniques ont eu l'objectif de convaincre les fabricants et de les faire comprendre de la nécessité de produire des rations équilibrées de qualité sur une base techniquement et financièrement rationnelle, s'ils veulent pénétrer et sécuriser leur part du marché. Les résultats obtenus ont été très prometteurs.

En 2002 ce programme a été intégré dans un programme conjoint de l'USAID-SEG-MDRE-CAE. En collaboration avec le service national de vulgarisation, DNAMR, ce programme nous permettra une diffusion à grande échelle des résultats issus des activités du CAE. De plus, nos efforts pour promouvoir la production des aliments de qualité seront renforcés d'avantage en collaborant avec la DGRC à travers le démarrage d'un programme pour l'élaboration et la mise en application des normes de qualité pour les aliments animaux commercialisés sur le marché national.

Le développement et la diversification des circuits de commercialisation reste une tâche prioritaire, surtout en ce qui concerne les marchés d'exportation. A cet égard, la stratégie du CAE consiste à poursuivre les actions qui visent le développement des marchés frontalier et d'entamer les actions d'ordre politique qui visent à ré-dynamiser le processus pour la formalisation et la mise en application des accords commerciaux bilatéraux et sous régionaux pour le bétail et les produits d'origine animale.

Le programme proposé pour l'année cinq du projet a le but de capitaliser sur les résultats obtenus pendant les premières quatre années afin d'assurer la durabilité de ses efforts dans l'avenir.

Description des activités et zones d'intervention

Le programme du CAE envisage un développement progressif des entreprises de production – transformation qui utiliseront de plus en plus les intrants de qualité et établiront de plus en plus les liens commerciaux avec les partenaires nationaux et sous régionaux. Pour ce faire, ces entreprises doivent devenir capables de vendre des produits de qualité à un prix compétitif (les aliments composés à moindres coûts). Afin de veiller à ce but, le programme de la cinquième année du CAE sera axé sur :

1. La poursuite des activités focalisées sur le développement du marché national pour les aliments composés de qualité ;

- Fournir un appui technique en communication, en formation et en nutrition animale aux services d'encadrement dans le cadre du programme conjoint SEG-MDRE-CAE pour renforcer les actions de sensibilisation destinées aux producteurs ; et
- Fournir une assistance technique aux fabricants d'aliment bétail / volaille pour la production des aliments de qualité destinés à une production bien ciblée (viande, lait, œufs, etc.)

2. La poursuite des activités qui vise l'élaboration et l'application des normes de qualité pour certaines matières premières et les aliments composés qui sont commercialisés sur le marché national ;

- Fournir un appui technique au DGRC dans les domaines de la nutrition animale et de la communication et du suivi / évaluation.
- Organiser deux forums – débats sur la problématique du contrôle de qualité avec les services spécialisés, les fabricants des aliments composés, les représentants des organisations professionnelles des producteurs et les structures d'appui. L'objectif – premier forum : informations destinées aux intervenants de la sous filière sur les normes et les standards, les résultats de la phase diagnostique de contrôle de qualité et sur la mise en place d'un système test de contrôle de qualité proposée par la DGRC¹ ; deuxième forum : premier présenter les résultats de l'application du système test pour avoir l'avis des uns et des autres sur la réglementation du marché des aliments composés.

3. L'appui – conseil et la formation des producteurs et des fabricants d'aliments en gestion ;

- Mettre à jour une liste des unités de production d'aliment bétail / volaille dans les Régions de Mopti, Ségou, Sikasso et Bamako-Koulikoro qui permettra une classification des besoins principaux pour le développement futur de ces entreprises ;
- Fournir une assistance technique aux entreprises ciblées selon leurs besoins. Suite à nos expériences précédentes, un accent sera mis certainement sur : le système

¹ Il sera une opportunité pour le Laboratoire de Nutrition Animale et le Laboratoire Central Vétérinaire de se présenter en tant que prestataire de service en matière de contrôle de qualité.

d'approvisionnement en matières premières, la formulation des aliments composés à moindres coûts, le conditionnement des produits finis et le développement d'une stratégie commerciale ;

- Fournir une assistance rapprochée aux promoteurs des nouvelles unités d'aliment bétail / volaille qui ont déjà élaboré un plan d'affaire à travers le programme SSE pour le financement de leurs projets

4. Le renforcement d'une politique sectorielle qui favorise le développement et la diversification des marchés d'exportation pour les produits d'élevage ;

- Fournir un appui – conseil aux organisations professionnelles et sociétés privées dans le cadre du développement des marchés frontaliers et transfrontaliers pour la commercialisation du bétail ;
- La coordination avec les partenaires, y compris Le Cadre de Concertation de la Filière Bétail - Viande, de l'élaboration des dossiers de synthèse sur un problème politique bien ciblé qui servira comme document de base pour un dialogue entre USAID et les autorités maliennes. Dans un premier temps les accords zoo sanitaires ont été ciblés.

Le développement du marché national pour les aliments composés de qualité

La transformation de la sous filière aliment bétail / volaille au Mali en une filière basée 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 fabricateurs 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 pour augmenter la rentabilité de leurs spéculations.

Le développement du marché national pour les aliments de qualité demande que les producteurs comprennent 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 en effet de renforcer la capacité des producteurs de mieux gérer leurs entreprises de production et plus particulièrement mieux maîtriser les nouvelles pratiques d'alimentation et les coûts de production.

Depuis deux ans, le programme du CAE a été axé sur cette problématique et les résultats intéressants ont été obtenus, mais seulement avec une dizaine de groupement des producteurs. Afin de diffuser ces résultats à un plus grand nombre de producteurs et de capitaliser sur les expériences à la matière des services nationaux pour avoir plus d'impacte, le CAE a commencé en l'année 2002 de participer dans un programme conjoint, USAID-SEG/ MDRE/ CAE. Ce programme compte impliquer d'avantage les services nationaux de vulgarisation et le CAE dans les actions pour améliorer les pratiques d'alimentation animale et pour introduire les notions de base sur la gestion de la production pour les producteurs.

La sensibilisation des éleveurs (en effet les acheteurs d'aliments animaux) sur les avantages zootechniques des aliments de qualité et comment les utiliser efficacement dans la pratique sont les éléments de base pour le développement futur du marché pour les aliments de qualité. Cette activité, essentiellement financé à travers le programme USAID-SEG - MDRE, continuera jusqu'en avril 2003. A cet effet, le CAE compte continuer à travailler dans le cadre de cette activité en fournissant un appui technique dans les domaines de la communication, de la formation et de la nutrition animale. De plus, le CAE fait parti de l'équipe de suivi et d'évaluation.

Activités Proposées :

- Fournir un appui technique en communication, en formation et en nutrition animale aux services d'encadrement dans le cadre du programme conjoint SEG-MDRE-CAE pour renforcer les actions de sensibilisation destinées aux producteurs ; et
- Fournir une assistance technique aux fabricants d'aliment bétail / volaille pour la production des aliments de qualité destinés à une production bien ciblée (viande, lait, œufs, etc.)

La définition et l'application des normes de qualité sur le marché national pour les aliments de qualité : mieux structurer le marché

Le GRM a un rôle important à jouer pour établir les règles de jeu pour guider le développement commercial de la sous filière aliments animaux. Dans ce cadre, il s'agit des aspects législatifs, réglementaires, fiscaux, et la mise en place d'un cadre d'ontologie pour les unités commerciales de production et des entreprises connexes, afin d'assurer un développement professionnel de la sous filière.

A cet égard, le deuxième composant du programme conjoint cité ci-dessus concerne la réglementation de la commercialisation des aliments composés et de certaines des matières premières. En effet, il s'agit d'élaborer et de mettre en application les normes pour les aliments composés afin d'assurer leur qualité sur le marché. De plus, il a prévu dans cette activité d'élaborer les normes pour certaines matières premières telle que la farine de poisson et le maïs, deux produits bien connues sur le marché grâce à leur qualité.

L'application des normes pour les aliments composés commercialisés sur le marché est indispensable pour réglementer les fabricants d'aliment et assurer aux acheteurs la mise sur le marché des produits de qualité. Cette activité est liée à l'activité de sensibilisation et de vulgarisation des producteurs. Il ne sert à rien de sensibiliser les producteurs sur l'utilisation des aliments de qualité ou d'appuyer les fabricants à produire des aliments de qualité si on ne peut pas assurer que les aliments composés vendus sur le marché sont de bonne qualité. En effet, l'application des normes et des standards, y compris un système inopiné de contrôle de qualité demande que le service de contrôle a les moyens, que les producteurs-clients exigent la qualité quand ils achètent les aliments composés, que les fabricants comprennent les règlements en vigueur et qu'il y a un cadre juridique opérationnel pour sanctionner en cas de non-conformité.

Cette activité a commencé en juillet pilotée par la DGRC et ses services régionaux, en collaboration avec le CAE. Dans un premier temps l'aliment volaille était ciblé, aussi bien que deux ingrédients principaux. Cette activité devrait aboutir à l'établissement des normes et des standards pour l'aliment volaille et la farine de poisson et le maïs qui sont commercialisées sur le marché national. En plus, un dispositif d'application des ces normes

devrait être testé. Cette activité est exécutée en collaboration avec le Laboratoire de Nutrition Animale, le Laboratoire Central Vétérinaire et le PDAM.

Activités Proposées :

- Fournir un appui technique au DGRC dans les domaines de la nutrition animale et de la communication et du suivi / évaluation.
- Organiser deux forums – débats sur la problématique du contrôle de qualité avec les services spécialisés, les fabricants des aliments composés, les représentants des organisations professionnelles des producteurs et les structures d'appui. L'objectif – premier forum : informations destinées aux intervenants de la sous filière sur les normes et les standards, les résultats de la phase diagnostique de contrôle de qualité et sur la mise en place d'un système test de contrôle de qualité proposée par la DGRC² ; deuxième forum : premier présenter les résultats de l'application du système test pour avoir l'avis des uns et des autres sur la réglementation du marché des aliments composés

L'appui – conseil des promoteurs du secteur et la formation des producteurs et des fabricants d'aliments en gestion

L'industrie commerciale d'aliments bétail qui est en train de se développer au Mali est un segment important des filières du secteur élevage ayant des potentialités d'impact positif à court terme sur l'augmentation de la productivité et de la valeur ajoutée des entreprises d'élevage. Cependant, pour que le sous secteur commercial d'aliments animaux se développe, il faut que le marché pour les aliments de qualité se développe. Pour ce faire, les producteurs doivent comprendre les avantages des rations équilibrées de qualité et comment les utiliser le plus efficacement possible. A cet effet, ils doivent améliorer leurs pratiques de gestion, surtout en ce qui concerne la maîtrise des coûts de production et la mise en application d'une stratégie commerciale.

Depuis plusieurs années, le CAE a mené un programme d'appui – conseil auprès des éleveurs cibles pour améliorer la performance de leurs entreprises avec l'objectif de les sensibiliser sur la valeur des aliments composés de qualité et de démystifier la performance d'aliment bétail HUICOMA perçu par la plupart des producteurs. En effet, ces activités ont eu l'objectif global de développer le marché national des aliments composés de qualité.

En l'année 2002, l'approche du CAE relative au développement de ce marché a été réorientée. Cette réorientation est venue dans l'optique d'augmenter l'impact à court et à moyens termes sur les efforts déployés pour le développement du marché d'aliment bétail / volaille. A cet effet, il a été décidé de renforcer le cadre de collaboration avec les services techniques du MDRE, notamment la DNAMR en ce qui concerne les aspects de sensibilisation et de vulgarisation et la DGRC en ce qui concerne les aspects réglementaires du marché. Ces activités sont exécutées à travers un programme conjoint avec l'USAID – SEG – MDRE. Ce programme devrait permettre une sensibilisation du monde des producteurs à grande échelle et commencer à mettre en place une

² Il sera une opportunité pour le Laboratoire de Nutrition Animale et le Laboratoire Central Vétérinaire de se présenter en tant que prestataire de service en matière de contrôle de qualité.

législation adaptée des normes et des standards (qualité) pour les aliments composés qui sont commercialisés sur le marché national.

Pour les entreprises de production d'aliment, depuis l'année 2002 le CAE a mis un accent particulier sur le développement et la fidélisation de la clientèle en développant avec les entreprises un programme promotionnel et du suivi de ses clients. Cette activité est actuellement en cours avec la COPRAAV à Ségou et on compte d'inclure d'autres entreprises telle que la FAMAB à Koutiala dans le programme 2002 – 2003. De plus et toujours dans le cadre de développement de la valeur ajoutée du secteur, les appuis ont été déployés pour renforcer la capacité de transformation de la filière cuirs et peaux à travers la mise en place d'une nouvelle tannerie. Cette activité a été retardée en 2002 à cause d'un problème de mobilisation du financement, mais le projet est toujours en cours d'exécution et le suivi conjoint avec USAID-SEG qui a débuté en 2001 continuera en 2003.

Dans le programme de développement des entreprises de production d'aliment bétail / volaille, l'appui – conseil est suivant renforcé par un composant de formation. Cette formation se focalise sur le développement de la capacité des fabricants d'aliment de mettre en place les pratiques améliorées de gestion « better business practices » pour qu'ils puissent jouer leur rôle dans le développement commercial de la sous filière aliment animal en mettant à la disposition des producteurs les aliments de bonne qualité.

En effet, les entreprises professionnelles de production des aliments animaux composés devraient devenir le moteur pour le développement commercial de la sous filière aliments animaux. A cet égard, ils doivent non seulement produire les aliments selon les normes de qualité à un prix compétitif, mais aussi fournir aux clients (producteurs) un appui – conseil (service après vente) sur l'utilisation de ces aliments pour eux augmentent leur productivité et leur marge bénéficiaire.

La professionnalisation et la structuration de ce sous secteur sont indispensables pour capitaliser sur les avantages comparatifs du Mali en termes d'animaux et de ressources fourragères et pour résoudre la contrainte nutritionnelle qui frappe toutes les filières commerciales du secteur. L'existence d'une sous secteur commercial pour les aliments animaux aura certainement un impact important pour promouvoir la diversification des produits commerciaux du secteur et pour promouvoir le développement d'un secteur plus efficient et compétitif.

Le contenu de ce programme sera détaillé après avoir mis à jour un recensement des unités de production d'aliment animal et une évaluation de leurs besoins. Ce recensement sera la base pour caractériser la sous filière aliment animal en termes de ses forces et ses faiblesses et pour identifier les unités de production qui pourraient bénéficier rapidement des appuis du CAE. Au stade actuel trois entreprises ont été ciblées pour le programme appui – conseil à savoir deux entreprises de production d'aliment : la COPRAAV à Ségou et la FAMAB à Koutiala et la ADOBERA – Sahel à Ségou, la nouvelle tannerie à Ségou. Pendant l'année cinq, le CAE compte augmenter sa collaboration avec les entreprises de production d'aliment bétail / volaille.

Activités Proposées :

- Mettre à jour une liste des unités de production d'aliment bétail / volaille dans les Régions de Mopti, Ségou, Sikasso et Bamako-Koulikoro qui permettra une classification des besoins principaux pour le développement futur de ces entreprises ;
- Fournir une assistance technique aux entreprises ciblées selon leurs besoins. Suite à nos expériences précédentes un accent sera mis certainement sur : le système d'approvisionnement en matières premières, la formulation des aliments composés à moindres coûts, le conditionnement des produits finis et le développement d'une stratégie commerciale ;
- Fournir une assistance rapprochée aux promoteurs des nouvelles unités d'aliment bétail / volaille qui ont déjà élaboré un plan d'affaire à travers le programme SSE pour le financement de leurs projets

Promouvoir l'exportation des animaux de qualité et diversifier les marchés d'exportation

Pendant l'année 2001 le secteur d'élevage a contribué à 15% du PIB et les devises de plus de 90 milliards de FCFA. Par rapport aux exportations totales du pays, les produits d'élevage étaient en troisième position, après le coton et l'or. La plupart des exportations étaient les animaux sur pieds, l'augmentation de lequel offre plus la possibilité d'accroître les devises d'exportation du secteur dans le court terme.

Le développement continu des exportations du secteur demandera les efforts qui visent à diversifier et élargir les marchés régionaux. A présent, la Côte d'Ivoire et le Sénégal représentent les marchés d'exportation les plus importants pour le bétail malien, mais à travers le programme conjoint SEG-MDRE-CAE les opportunités commerciales seront explorées dans d'autres pays telle que le Ghana, le Nigeria, le Gabon et la Guinée. A cet effet, le développement commercial et la diversification des marchés sous régionaux posent deux exigences majeures. Le premier consiste à négocier les accords commerciaux avec les pays partenaires relatifs au commerce du bétail et des produits animaux. Ces accords devraient clairement établir le cadre réglementaire pour la mise en fonction des affaires commerciales et définir les rôles et les responsabilités de chaque partenaire pour assurer que les provisions des accords seraient respectées.

La deuxième exigence est relative au suivi de l'exécution des accords et à la mobilisation du secteur privé de les exploiter d'une façon efficace et professionnelle, afin de pénétrer et de sécuriser leur part du marché en question. Le développement des marchés dans un cadre formel et l'ouverture des nouveaux marchés présentent non seulement les nouvelles opportunités, mais aussi les nouveaux problèmes. L'établissement des nouveaux partenaires

commerciaux, la formalisation des contrats, l'évaluation de la compétitivité et de la rentabilité des produits sur le marché visé et le développement des contacts avec les institutions bancaires régionales constituent les éléments complexes et parfois difficiles à maîtriser, même pour les marchés structurés qui est rarement le cas pour les marchés à bétail.

En conséquence, les exportateurs auront probablement besoin de conseil et de soutien des structures étatiques et professionnelles pour franchir toutes les étapes. A cet effet le GRM, les bureaux conseillers et les organisations professionnelles devraient être pragmatique dans leurs démarches afin de promouvoir une politique adaptée qui vise à renforcer les liens entre les producteurs et les acheteurs, à fournir un conseil commercial efficace, promouvoir la mise en place des réseaux bancaires et des courts commerciaux et assurer une application objective et rigoureuse des accords commerciaux.

Sur le plan stratégique, ces deux exigences sont liées dans la mesure où le rôle du secteur public doit établir un cadre réglementaire qui favorise un développement professionnel et économiquement durable pour le secteur d'élevage et qui donne les indications valables aux promoteurs pour le conduit de leurs affaires. Une telle approche est indispensable si le secteur est de se développer pour devenir une force commerciale sur les marchés régionaux. Dans un premier temps le développement des marchés d'exportation est conditionné à la négociation des accords bilatéraux, mais leur impact sera déterminé plutôt par une application rigoureuse de leurs provisions et la capacité technique, financière et en gestion des opérateurs d'utiliser ces accords pour renforcer leurs entreprises, faire les investissements, sécuriser et pénétrer les nouveaux marchés et développer les nouveaux produits.

En principe les accords commerciaux devraient établir les conditions de base pour le développement du commerce extérieur. De plus d'une affirmation politique, ces accords devraient établir les indices utiles pour la production, la transformation et le contrôle de la qualité pour les produits exportés. A cet égard, ils fournissent les informations importantes pour les promoteurs pour qu'ils puissent évaluer la potentialité du marché, sa compétitivité et sa rentabilité potentielle à court et à moyen terme. Ils fournissent aussi une base pour réviser périodiquement les conditions du commerce pour un marché ciblé.

Selon la stratégie adoptée par SEG et le CAE, le programme de politique sectorielle pour élevage sera orienté sur le développement du commerce sous régional pour l'exportation des animaux sur pieds. En ce qui concerne l'exportation des produits d'origine animale telle que la viande on doit noter que les conditions sanitaires et commerciales sont beaucoup plus exigeantes que pour les animaux sur pieds. En conséquence, la formalisation des accords pour l'exportation de la viande avec les pays partenaires doit faire l'objet d'une réflexion approfondie sur les voies et les moyens pour créer les conditions nécessaires au Mali pour que les promoteurs / investisseurs puissent réellement se positionner pour faire face à cette demande. Il est donc peu probable que ces conditions seront réunies dans le court ou le moyen termes pour que le Mali soit à mesure de commercialiser la viande dans la sous région.

En conséquence, le programme sur la politique sectorielle pour l'élevage mettra un accent particulier sur le développement et la diversification des marchés d'exportation pour le bétail sur pieds. A cet effet, le CAE compte continuer avec les activités pour la promotion des sociétés frontalières et transfrontaliers. Cette approche, favorisée actuellement par les accords de l'UMEOA, sera un moyen de faire une intégration verticale pour certaines commodités du secteur afin d'améliorer la productivité des produits, de faciliter la pénétration des marchés sous régionaux et diversifier les produits commercialisés dans les marchés de la sous région.

Actuellement, cette activité est menée conjointement par le CAE, l'OMBEVI, CLUSA, la DRAMR, et USAID-SEG. Ensuite, les actions destinées à résoudre les barrières non-tarifaires qui bloquent la fluidité des échanges commerciaux entre les pays de la sous région seront poursuivies avec les partenaires étatiques et privés, telle que la FEBEVIM.

En plus le CAE compte, en collaboration avec USAID-SEG, nos partenaires du secteur privé (FEBEVIM) et du MDRE, de poursuivre les activités entamées en 2002 dans le cadre de renforcer et de ré-dynamiser le dialogue sur la politique sectorielle pour l'élevage. Ses activités continueront à cibler certains facteurs qui posent ou pourraient poser un problème sur le développement du commerce sous régional ou régional pour le bétail et les produits d'élevage.

Activités Proposées :

- Fournir un appui – conseil aux organisations professionnelles et sociétés privées dans le cadre du développement des marchés frontaliers et transfrontaliers pour la commercialisation du bétail ;
- La coordination avec les partenaires, y compris Le Cadre de Concertation de la Filière Bétail - Viande, de l'élaboration des dossiers de synthèse sur un problème politique bien ciblé qui servira comme document de base pour un dialogue entre USAID et les autorités maliennes. Dans un premier temps les accords zoo sanitaires ont été ciblés.

2.3 - Recherche de nouvelles opportunités pour la mangue :

Contexte et justification des activités

Le niveau d'intervention va décroissant dans la filière mangue depuis l'an III du projet. Il paraît essentiel que le CAE maintiennent ses activités sur le maillon commercialisation. En effet, les acquis obtenus dans l'identification des nouvelles opportunités sur les marchés européens (hors celui de la France) et les marchés maghrébins doivent être renforcés. Afin d'inciter la professionnalisation de l'activité d'exportation, les interventions du CAE dans l'amélioration de la capacité en gestion des exportateurs de mangue doivent être renforcées. Si APROFA obtient des résultats probants avec la coopérative des producteurs de mangue COPROMANGUE dans l'exportation, CAE peut s'engager avec APROFA dans un programme d'exportation avec cette coopérative pour l'an V du projet. De cette expérience découle d'une part une intégration des maillons production et commercialisation pouvant être démultipliée dans d'autres zones d'exportation et d'autre part un accroissement du revenu producteur (lutte contre la pauvreté).

CAE suivra avec intérêt APROFA dans le processus enclenché par cette dernière dans la certification des vergers et jardins de fruits et légumes. Un programme d'incitation à la certification biologique pourrait être discuté avec cette structure.

Après une participation active à l'élaboration de l'étude de faisabilité de TAM FRUITS et à l'obtention du financement par la dite société, le CAE poursuivra ses appuis dans la mise en place de l'unité industrielle de séchage de mangue. Ces appuis pourront porter sur les aspects

organisation de la production et de l'approvisionnement ou l'assistance technique au démarrage de l'unité.

But et objectifs opérationnels

Le but des activités est de pérenniser les acquis et explorer de nouvelles opportunités pour la mangue fraîche et séchée.

De façon spécifique, il s'agira :

1. Soutenir les producteurs - exportateurs à travers un appui à l'accès aux intrants ;
2. Continuer la prospection du marché marocain et intensifier les relations commerciales avec les importateurs identifiés sur les marchés européens ;
3. Former en gestion d'entreprise des chefs de stations de conditionnement ;
4. Diffuser un documentaire et des microprogrammes élaborés dans la filière mangue ;
5. Apporter l'assistance technique au démarrage de l'unité industrielle de séchage des mangues.

Description des activités et zone d'intervention

Faciliter l'accès aux intrants des producteurs – exportateurs

Le CAE a en propriété 4 000 bacs plastiques, 4 transpalettes, 4 kits de cerclage des palettes d'exportation et des étiquettes qui seront être soit mis à la disposition de certains exportateurs.

La stratégie adoptée dans le WP IV était de mettre tous les intrants CAE (cartons, bacs plastiques, transpalettes et kits de cerclage) à la disposition des quatre membres de la marque Dogon. Cette décision visait à soutenir la capacité de cette marque à livrer sur les marchés européens des mangues de qualité supérieure. Sur la pratique, deux des quatre sociétés de la marque n'ont pas effectué de campagne d'exportation. Et, Mali Bio, première société d'exportation de mangue certifiée biologique du Mali a disposé 150 bacs.

Pour le WP V, il est envisagé d'élargir la gamme des bénéficiaires pour les intrants CAE à l'ensemble des sociétés et associations de producteurs pouvant justifier par cet acte, une amélioration de la qualité des mangues livrées aux stations de conditionnement. Il est évident que cette mise à disposition ne pourrait en aucun cas excéder la fin de la campagne d'exportation à savoir juillet 2003.

Continuer la prospection du marché marocain et intensifier les relations commerciales avec les importateurs identifiés sur les marchés européens

Par cet objectif, le CAE va confirmer les informations attestant que le marché marocain offre des opportunités d'exportation d'une dizaine voir une vingtaine de tonnes de mangue par semaine pendant toute la campagne d'exportation.

Il est démontré par différentes missions commerciales au Maroc que ce pays a une capacité d'absorption de 10 à 20 tonnes de mangue par semaine pendant toute la campagne d'exportation, c'est à dire 15 semaines environ. Ceci donne une opportunité d'exporter de 150 à 300 tonnes sur la campagne. Cette éventualité devient d'autant plus intéressante que sur toute la campagne, le marché à une demande en mangue de variété Amélie non exportable en Europe dès le début des mangues colorées.

Des démarches seront effectuées au niveau de la Royal Air Maroc, de commun accord avec les exportateurs, pour une réservation fret de 5 tonnes par vol (en raison de deux vols par semaine) durant toute la campagne d'exportation 2003. Aussi, il est indispensable de s'assurer que les contraintes réglementaires sont supportables pour l'exportateur de mangue.

Le CAE continuera à jouer son rôle de facilitation entre les exportateurs maliens et leurs partenaires identifiés sur les marchés européens. Cette activité capitalise l'expérience acquise par CAE sur ces marchés, notamment sur le marché anglais. Le rôle de facilitation consiste surtout en la mise à disposition des informations commerciales suite à une sollicitation.

Former les chefs des stations de conditionnement en gestion d'entreprise

Cette formation personnalisée va permettre de suivre les exportateurs de mangue dans la tenue de leur comptabilité et dans l'interprétation des tableaux de bord proposés pour la gestion de leur activité.

Par cette activité, le CAE ambitionne d'une part de sensibiliser dix exportateurs sur les avantages d'une tenue correcte des documents de comptabilité et de gestion et d'autre part d'accompagner ces entreprises dans la mise en place d'un système de suivi et d'information sur les comptes de leurs entreprises. En effet, le manque d'écriture comptable attestant de la rentabilité de l'activité d'exportation de la mangue est un frein à l'octroi de crédit par les banques en faveur de la filière et à la visibilité sur le métier d'exportation.

La formation se déroulera en deux phases :

1^{ère} phase : Elle se déroule en salle et porte sur quatre modules (Comptabilité SYSCOA, Analyse financière, Contrôle de gestion et Tableau de bord de gestion).

2^{ème} phase : Appui à au moins trois entreprises dans la mise en place d'un système de comptabilité – gestion adaptée aux réalités des entreprises concernées.

La première phase de la formation doit se dérouler avant le début de la campagne de production et d'exportation du haricot vert afin que la gestion de ce produit puisse profiter des effets induits de la formation. Ainsi, en pratique, elle doit se dérouler avant le mois de novembre. Quant à la deuxième phase, elle débutera en mars 2003.

Diffuser le documentaire et les microprogrammes sur la mangue

Cette diffusion en début de campagne va permettre de sensibiliser les différents acteurs de la filière d'exportation en vue d'une amélioration de la qualité des mangues exportées. En effet, la qualité des mangues exportées incombe pour une grande part au professionnalisme des différents acteurs de la filière. Dès le début de ses activités, le CAE s'est engagé dans la formation – sensibilisation des intervenants : producteurs, pisteurs et agents des stations de conditionnement. Dans cette continuité, il est retenu comme activité pour le WP V, la diffusion à la télévision nationale d'un documentaire et deux microprogrammes conçus par le CAE. Le titre du documentaire est « Les mangues du Mali : le défi de l'exportation » ; pour les microprogrammes, les thèmes retenus sont la lutte contre la mouche des fruits et les techniques de cueillette. Pour une meilleure perception des messages, ces éléments en français et bambara, vont être diffusés en début de campagne d'exportation (mars 2003).

Apporter l'assistance technique au démarrage de l'unité industrielle de séchage des mangues

TAM FRUIT ayant obtenu l'accord de financement de la BICIM sous garantie partielle du dépôt USAID, il importe que le CAE accompagne le démarrage du dit projet. Les activités d'accompagnement seront identifiées suite aux sollicitations du promoteur.

Différents appuis vont être sollicités par le promoteur pour l'assistance technique au démarrage et à la première année de fonctionnement de son unité. Parmi les partenaires sollicités, nous pouvons citer le CDE (Centre pour le Développement de l'Entreprise), la société SERVAIR, etc.

Le CAE, étant donné son expertise dans le secteur et sa présence sur le terrain, pourrait éventuellement prendre en charge l'expertise locale venant en appui à l'expert sollicité pour le démarrage.

2.4 - Recherche de nouvelles opportunités pour l'échalote de Niono et Bandiagara :

Contexte et justification des activités

Les activités dans la filière échalote portent d'une part sur l'accroissement de la capacité de conservation de l'échalote fraîche en Zone Office du Niger et d'autre part sur la promotion de l'échalote séchée en tranches (EST) du Plateau Dogon.

Echalote fraîche en Zone Office du Niger

L'an IV du projet a été l'occasion pour le CAE de construire un prototype de stockage d'échalote à Foabougou d'une capacité de 100 tonnes et d'y effectuer un test de conservation. Les résultats de ce test serviront d'une part à valider les performances techniques du magasin et d'autre part à confirmer sa rentabilité économique. Ces résultats donneront au CAE le contenu pour l'élaboration d'une stratégie de duplication du dit magasin. Cette stratégie prendra en compte d'une part l'élaboration d'un plan type du bâtiment présentant des variantes en fonction de la capacité et du type de matériau utilisé et d'autre part le mode d'organisation retenue pour sa gestion. Dans le même sens de l'amélioration de la capacité de conservation dans la zone, le CAE viendrait en appui à l'URDOC sur le programme corrections des petits magasins type Retail existant en vue d'améliorer leur performance de conservation. Aussi, une promotion médiatique des résultats obtenus pendant la première année de fonctionnement sera réalisée à travers la conception, la production et la diffusion d'un documentaire.

Le CAE continuera à inciter les organisations financières décentralisées à octroyer des crédits de commercialisation pour la campagne de conservation d'échalote. Dans le même sens, les contacts avec les institutions financières seront poursuivis afin de les inciter à proposer d'autres produits pouvant financer la campagne de conservation. La sensibilisation des producteurs pour une utilisation efficace des ressources générées par l'accroissement des capacités de conservation serait aussi réalisée dans l'objectif de lutter contre la pauvreté.

Des opportunités commerciales à l'exportation seront identifiées au profit des groupements féminins exploitant le magasin de conservation qui serait naturellement un lieu de convergence des productions. Le cadre de concertation des différents acteurs de la filière sera dynamisé.

Echalote séchée à Bandiagara

Les besoins de promotion commencent à s'exprimer de plus en plus pour le lancement de l'EST du Plateau Dogon. Il revient au CAE de soutenir les efforts indispensables pour la percée de ce produit sur le marché ivoirien et secondairement sur celui de la Guinée. Toutefois, un opérateur identifié par le CAE, s'est engagé dans l'amélioration de l'emballage et la poursuite des efforts marketing sur le marché ivoirien. La stratégie retenue à ce niveau est d'inciter le grossiste identifié à s'approvisionner dans des sacs de 40 kg chez le producteur ; le re conditionnement dans des emballages plus adaptés de 5 kg ou de 50 g se fera au besoin par le marché de destination.

Il serait opportun de réaliser une étude faisant ressortir les améliorations de revenu générées dans la zone Office du Niger par l'accroissement des capacités de conservation d'échalote durant ces deux dernières années. Sur le Plateau Dogon, l'étude s'intéresserait aux flux d'Echalote Séchée en Tranches (EST) sur les marchés ivoiriens et guinéens. Cette étude permettra d'évaluer l'impact des actions CAE. Cependant, les résultats de la consultation en cours sur la mise en place d'un système de collecte des données de suivi évaluation peuvent être utilisés pour capter les améliorations enregistrées dans les deux zones.

But et Objectifs opérationnels

Dans la filière échalote, les buts recherchés varient selon la zone d'intervention :

- en zone Office du Niger (échalote fraîche) : le but des activités est de tester la diminution du taux de perte de 45 – 17 % (selon le mode de conservation) à 5% grâce à l'introduction d'un magasin de stockage performant à Foabougou ;
- sur le Plateau Dogon (échalote séchée en tranches) : le but recherché est d'accroître la demande de l'EST suite à l'amélioration de la qualité hygiénique du produit et de son marketing.

Objectifs opérationnels ou activités

Echalote fraîche (Zone Office du Niger)

- Mettre en place d'un système léger de suivi des activités de conservation dans le magasin échalote en collaboration ;
- Faciliter la négociation entre les groupements de femmes exploitant le magasin et le PACCEM (test de conservation type Faso Jigi) ;
- Elaborer un plan type de promotion d'un magasin de conservation de grande capacité ;
- Améliorer la qualité de conservation au niveau des magasins de conservation de type Retail dans 10 villages de l'Office du Niger ;
- Réaliser un projet pilote de production et de commercialisation sur le marché ivoirien de 40 tonnes de Violet de Galmi ;
- Co-organiser avec des structures partenaires telle que l'OMA, l'URDOC et l'ONG AFRIQUE VERTE une mini-bourse dans la filière échalote à Bandiagara et en zone Office du Niger.

Echalote Séchée en Tranches (Plateau Dogon)

- Participer au niveau du volet commercialisation à la réalisation du programme CLUSA d'appui à 24 entreprises de productions d'EST sur le Plateau Dogon ;

- Appuyer le FAC-GEST dans l'obtention d'un financement pour la réduction des ventes parallèles d'EST.

Renforcement de capacité

- Créer et dynamiser le cadre de concertation des différents acteurs de la filière ;
- Inciter l'OMA à continuer la diffusion des informations sur l'évolution des prix et quantité d'échalote sur les principaux marchés nationaux à Bandiagara et en zone Office du Niger ;

Description des activités et zone d'intervention

Echalote fraîche en zone Office du Niger

Mettre en place d'un système léger de suivi des activités de conservation dans le magasin échalote

Le CAE a pris en charge au cours de la première année d'exploitation du prototype de conservation d'échalote à Foabougou toutes les dépenses relatives au suivi des stocks. Par cette activité, le CAE a visé deux objectifs : tester les qualités thermohygrométriques du bâtiment d'une part et d'autre part d'aider à la mise en place d'un système rationnel de gestion de l'infrastructure. En pratique, le suivi mis en place a réalisé les activités suivantes :

- diagnostic des groupements féminins ;
- appui à l'organisation du travail (répartition des femmes entre les compartiments, mise en place des groupes d'achat, de pesée et de manutention) ;
- formation aux concepts de gestion, de facteurs de production et du respect du bien commun ;
- formation en marketing ;
- contrôle qualité à l'entrée du magasin ;
- suivi régulier des stocks dans le magasin.

Pour le WP V, une plus grande responsabilité serait donnée aux groupements féminins dans la gestion de l'activité. Le bureau GFORCE (CLUSA) serait sollicité pour l'accompagnement des groupements d'une part dans l'organisation de la campagne de conservation et d'autre part dans la définition des besoins en financement.

Faciliter la négociation entre les groupements de femmes exploitant le magasin et le PACCEM (test de conservation type Faso Jigi)

Le CAE ne manégera aucun effort pour permettre au PACCEM de tester le système de crédit Faso Jigi, ayant fait ses preuves dans la filière riz, sur l'échalote. Le système consiste en l'octroi aux femmes des avances sur campagne pour l'achat d'intrants de production. Le remboursement se fait après commercialisation de l'échalote conservée. L'intérêt de ce test pour le CAE est de permettre une diversification des sources de financement de la campagne de conservation d'une part et d'autre part de résoudre le problème crucial de l'accès des femmes aux intrants.

Toutefois, CAE et PACCEM conviennent que cette activité ne peut être menée que sur la base du volontariat des bénéficiaires. Le CAE pour sa part, ne fait aucune restriction à l'accès des dites productions dans son prototype de conservation.

Elaborer un plan type de promotion d'un magasin de conservation de grande capacité

Cette activité rentre dans le cadre de la diffusion des résultats du test de conservation réalisé à Foabougou, dans un magasin de grande capacité. Les résultats attendus sont d'une part de proposer à différents partenaires et clients du CAE une alternative de conservation de grande capacité excluant l'utilisation d'énergie noble et d'autre part de suggérer l'utilisation des matériaux locaux dans la perspective de diminuer les coûts de conservation.

Améliorer la qualité de conservation au niveau des magasins de conservation de type Retail dans 10 villages de l'Office du Niger

Suite à l'introduction dans la zone Office du Niger de la case de conservation de type Retail au cours de la campagne 1995 - 1996, plusieurs producteurs ont dupliqué la case sans respecter ses caractéristiques principales créant le microclimat favorable à la conservation de l'échalote fraîche (température : 26 et 28 ° c ; humidité : 40 et 55 %). Ainsi, dans presque tous les villages, nous assistons à une prolifération des cases de conservation de capacité variant entre 2 et 5 tonnes ayant des performances de conservation médiocre.

A travers cette activité, le CAE avec l'appui technique de l'URDOC souhaite apporter des corrections sur un échantillon de ces cases à titre démonstratif. Ces corrections visent à améliorer le système d'aération, l'étanchéité (grillage et crépissage interne) et la réfection des claies. Le coût moyen de correction par case est de l'ordre de 100 000 FCFA.

Au cours de l'an V du projet, nous identifierons 10 villages dans chacun desquels 5 producteurs volontaires seront retenus pour l'amélioration de leur système de conservation. Dans la mise en œuvre de cette activité, le CAE va recruter un technicien de terrain qui aiderait entre autres à l'identification des volontaires et au suivi du tâcheron responsabilisé dans l'exécution des améliorations.

Réaliser un projet pilote de production et de commercialisation sur le marché ivoirien de 40 tonnes de Violet de Galmi

Les missions de prospection réalisées en Côte d'Ivoire ont fait ressortir le marché potentiel qui y existe pour le Violet de Galmi contrairement à l'échalote. Sachant que des tests réalisés vers les années 1995 en zone Office du Niger ont prouvé le bon comportement de cette culture, le CAE vise à la re orientation partielle de la production d'échalote vers celle du Violet de Galmi. En effet, le faible succès rencontré par la culture de Violet de Galmi dans la zone s'explique par :

- la non maîtrise par les producteurs du système de production des semences ;
- le manque de marché d'écoulement ;
- la difficulté de conservation sachant que la bulbe du Violet de Galmi est beaucoup plus riche en eau que celle de l'échalote.

La réalisation de cette activité impose :

- l'identification des producteurs (~ 4 ha),
- l'approvisionnement de ces derniers en semence et autres intrants,
- l'encadrement de la production,

- la garantie d'achat au producteur,
- l'acheminement de la production vers la Côte d'Ivoire

Co-organiser avec des structures partenaires telle que l'OMA, l'URDOC et l'ONG AFRIQUE VERTE une mini-bourse des filières maraîchères en zone Office du Niger

Sur sollicitation de l'Office du Niger, le CAE va participer à l'organisation d'une mini-bourse à Niono pour les produits maraîchers. Elle est prévue pour le mois de mars, avril ou mai. Le type d'organisation retenu est celui d'Afrique Verte sur le riz. Une réunion de préparation de la dite mini-bourse aura lieu au cours de la dernière décade du mois d'octobre.

Echalote Séchée en Tranches du Plateau Dogon

Participer au niveau du volet commercialisation à la réalisation du programme CLUSA d'appui à 24 entreprises de production d'EST

Dans le cadre de ses activités de formation et de conseil aux Organisations Communautaires de Base dans la Région de Mopti (sous-contrat de l'accord de subvention liant CLUSA à l'USAID au Mali), SABA entretient des rapports de collaboration avec une quinzaine de groupements de producteurs d'échalotes en ce moment. Pour la période d'octobre 2002 à juin 2003, le Programme de SABA vient de définir son intervention en direction des groupements d'échalote. Il s'agit d'un plan d'action issu de trois sources fondamentales que sont : les résultats des évaluations et auto-diagnostics menés individuellement avec les groupements partenaires, les objectifs de l'accord de subvention (USAID et CLUSA/Mali) et les résultats de l'atelier d'autoanalyse de juin 2002.

Au cours de la période, le PRECOB SABA appuiera le processus de renforcement des capacités d'organisation et de gestion de ses groupements d'échalote partenaires suivant les objectifs et axes d'intervention ci-après.

- 24 groupes de producteurs d'oignon sont suffisamment organisés et capables d'entreprendre des achats et des ventes en gros des produits ;
- 20 groupes de producteurs d'oignon du plateau Dogon sont organisés en Structures de Second Niveau ; et
- 5 structures de second niveau de producteurs d'oignon réalisent la commercialisation sur le plateau Dogon.

Pour atteindre ces objectifs, les axes majeurs d'intervention sont :

- l'organisation des entreprises en vue de les rendre viables et opérationnelles ;
- le renforcement de leurs capacités de gestion en vue d'assainir l'environnement économique et financier de l'activité d'échalote et d'accroître sa rentabilité pour les acteurs de la filière ; et
- l'appui à la recherche de marché et la commercialisation des produits.

En ce moment, le budget nécessaire à la réalisation de ces activités dont les détails figurent dans le document de plan d'action est arrêté avec CLUSA. Mais ce budget ne prévoit, par principe, aucune forme de fourniture ou de subvention de quelque activité d'organisation ou de gestion des entreprises partenaires en dehors des services de formation et d'appui –conseil. C'est ainsi que SABA appuie ces entreprises partenaires à monter des dossiers de recherche de financement pour des activités économiques et de formation telle la commercialisation des

céréales, le maraîchage, l'embouche bovine, l'organisation de voyages d'étude ou de prospection, l'alphabétisation etc.

Afin d'exécuter correctement le programme, les groupements EST ont sollicité, à travers SABA, le CAE pour le financement (crédit ou subvention) de l'activité de promotion des échalotes sur cinq (5) marchés locaux et trois (3) marchés étrangers. Cette promotion implique le conditionnement adéquat des produits pour les besoins de transport et de présentation.

Pour raffermir l'organisation des groupements et promouvoir leur activité de production et de séchage des échalotes, l'objectif assigné est d'appuyer les 24 entreprises dans la recherche de marchés d'écoulement des produits. Il s'agit d'ouvrir d'autres horizons en plus de ceux qui sont existants. A cet effet, la stratégie envisagée est de parcourir certains marchés avec les producteurs en vue de faire la promotion des échalotes. Pour cela, cinq (5) marchés locaux sont pressentis, il s'agit des marchés de Nara, Nioro, Djéma, Yélimané et celui de Kayes. A l'étranger, nous continuerons à prospecter sur des marchés ivoiriens à la suite des voyages déjà effectués au cours de la période 2002. Pour cela, nous envisageons de nous rendre sur les marchés de Korogho, Bouaké, Man, San Pedro et de Ayama. Pour cette activité, nos partenaires des entreprises doivent contribuer au frais de voyage et se prendre en charge en terme de nourriture et d'hébergement.

Appuyer le FAC-GEST dans l'obtention d'un financement pour la réduction des ventes parallèles d'EST

FAC / GEST est une association créée pour la formation et l'appui conseil aux groupements de séchage d'échalote. Elle regroupe les producteurs et les anciens animateurs du projet PVAPD de la GTZ. FAC / GEST se donne entre autre comme objectif au cours de la prochaine campagne de lutter contre les ventes parallèles d'EST dans la zone de Bandiagara. Ces ventes parallèles déprécient fortement la valeur de l'EST du Plateau Dogon, car il n'est pas rare que les prix pratiqués au cours de ces transactions soient inférieurs de 300 FCFA par kilogramme au prix officiel fixé par l'Assemblée Générale des Groupements EST.

Etant entendu que ces ventes parallèles sont animées par des producteurs ayant des besoins de trésorerie très pressants ou par des villages n'ayant plus accès aux prêts BNDA, le FAC / GEST veut initier une activité qui se donne comme objectif de disposer d'un fond qui permet au Comité de Suivi de faire face dès le début de la campagne à l'achat de 20 tonnes d'EST. En effet, le prêt BNDA pour la commercialisation de l'EST est, d'une part mis en place bien longtemps après le début de la campagne de production d'EST et d'autre part exclu tous les villages ayant des échéances de remboursement en retard avec la BNDA quel que soit le type d'activité financée.

Renforcement de capacité

Création et dynamisation d'un cadre de concertation

Suite à la reconnaissance par les différents acteurs de la nécessité d'animer un cadre de concertation pour une plus grande professionnalisation des activités dans la filière pomme de terre à Sikasso, le CAE a suggéré à l'Office du Niger la mise en place d'un tel organe sur la filière échalote dans sa zone d'intervention. Une fois que l'Office du Niger s'engage à assumer la tutelle du cadre, un bureau d'animation serait mis en place et des thèmes seront identifiés et développés dans ce cadre. En priorité, les deux thèmes qui font déjà objet de

concertation entre certains acteurs de la filière seront pris en considération à savoir la coordination sur le terrain des actions des différents intervenants et l'organisation d'une mini-bourse pendant la campagne de commercialisation.

Inciter l'OMA à continuer la diffusion des informations sur l'évolution des prix et quantité d'échalote sur les principaux marchés nationaux à Bandiagara et en zone Office du Niger

Suite au financement total (année 1) et partiel (année 2) de la collecte et de la diffusion des prix de l'échalote fraîche et séchée dans les régions de Ségou, Sikasso, Mopti et le district de Bamako, l'Observatoire du Marché Agricole (OMA) s'est engagé à poursuivre sur fonds propre les diffusions dans les zones ci-dessus citées. Par cette activité, le CAE entend suivre ces diffusions et au besoin rappeler à l'OMA les engagements pris.

2.5 - Recherche de nouvelles opportunités pour la Pomme de terre :

Contexte et Justification des activités

Parmi les produits horticoles, la pomme de terre serait l'un des principaux produits qui offrent de grandes opportunités d'accroissement de la contribution du secteur agricole à l'économie malienne. Cultivée principalement à Sikasso et dans une moindre mesure à Kati (Zone OHVN) et Ségou (Zone Office du Niger), la pomme de terre est considérée de nos jours, comme une sous-filière agroalimentaire très porteuse pour les paysans de ces localités. Elle représente l'une des principales sources de diversification du revenu des producteurs de coton à Sikasso.

Sur le plan commercial, elle bénéficie d'une demande nationale en nette croissance surtout dans les zones urbaines. Au niveau sous régional, le changement de parité entre le franc français et le CFA a rendu plus compétitive la pomme de terre malienne par rapport aux productions européennes jadis importées par les pays de la sous région comme la Côte d'ivoire et le Sénégal.

Considérant les potentialités dont disposent le pays à Sikasso et surtout à Ségou dans la Zone Office du Niger pour la production de pomme de terre, et tenant compte des opportunités d'exportation du produit vers certains pays voisins, le CAE mène depuis trois ans des actions sur cette sous filière en vue d'accroître sur les marchés nationaux et sous régionaux, le volume de pomme de terre de bonne qualité.

C'est ainsi, que les efforts du Centre ont été focalisés durant les trois ans sur :

1. La formation, l'information et la sensibilisation des producteurs pour l'adoption des techniques améliorées de production (*choix des semences, itinéraires techniques, opérations post-récolte*) et bonnes pratiques de conservation (*utilisation de caisses et de l'antigerrme, introduction de prototype de magasin amélioré*) en vue d'améliorer la qualité des récoltes et du produit conservé ;
2. La collecte et la diffusion d'informations de prix de marchés en collaboration avec l'Observatoire des Marchés Agricoles (OMA) et la mise en relation commerciale, dans l'objectif d'améliorer le fonctionnement des marchés de pomme de terre.

Les producteurs adoptent de plus en plus les techniques de production et technologies nouvelles de conservation dans la zone d'intervention de CAE. Par ailleurs, le dispositif de collecte et de diffusion de prix permet d'informer tous les acteurs de la sous filière sur l'évolution des prix sur les marchés nationaux. La mise en relation commerciale effectuée en collaboration avec l'ONG AMATEVI a facilité l'écoulement des stocks paysans dans les villages encadrés.

Parallèlement à ces actions d'amélioration de la qualité et de promotions commerciales, le Centre s'est intéressé aussi à l'organisation des producteurs en groupements de professionnels et leur formation en techniques coopératives, dans le but de faciliter l'approvisionnement en intrants (semences, engrais) et la commercialisation collective dans les villages encadrés. Dix groupements de professionnels ont été créés dans les villages encadrés. Les membres des organes de gestion de ces groupements ont été formés en techniques coopératives.

Un autre appui en matière d'organisation des acteurs de la sous filière a porté sur la re-dynamisation du Cadre de Concertation de la pomme de terre à Sikasso pour relancer la discussion entre les différents intervenants (producteurs, encadreurs, fournisseurs d'intrants, commerçants et banques), d'une part, et élaborer un Plan d'action de promotion de la sous filière, d'autre part.

En vue de consolider les acquis des trois années d'intervention du Centre sur la sous filière pomme de terre, les activités retenues dans le cadre du Plan de travail de l'An V mettront l'accent sur la promotion des résultats des tests de démonstration des années précédentes. A côté, d'autres actions seront entreprises pour faciliter l'accès des producteurs et des opérateurs privés porteurs de projet aux financements bancaires, d'une part et poursuivre les efforts d'assainissement de l'environnement de la sous filière grâce au suivi de la mise en œuvre du Plan d'action.

But et Objectifs opérationnels des activités

A l'instar des années précédentes, le but du projet est de promouvoir la vente de pomme de terre de qualité sur les marchés nationaux et sous régionaux.

Pour atteindre ce but, les activités suivantes seront menées :

1. Informer et sensibiliser les producteurs de pomme de terre de Sikasso, Office du Niger et Kati pour l'adoption des techniques adéquates de production (*choix des semences, itinéraires techniques, opérations post-récolte*) et les bonnes pratiques de conservation (*utilisation de caisses et de l'antigerme, introduction de prototype de magasin amélioré*) ;
2. Faciliter l'accès des groupements villageois et des opérateurs privés porteurs de projet aux financements bancaires grâce à l'élaboration de plans d'affaires bancables ;
3. Collecter et diffuser des informations sur les prix des marchés en collaboration avec l'OMA, dans l'objectif de rendre plus transparentes les transactions entre les différents acteurs sur les marchés ;
4. Suivre avec d'autres partenaires comme la DRAMR et DRAER de Sikasso, l'APROFA, l'APPS, la mise en œuvre du plan d'action de promotion de la sous filière pomme de terre, afin de jeter les bases d'un encadrement plus efficace des producteurs et intermédiaires commerciaux ;

5. Appuyer les producteurs regroupés et d'autres structures commerçantes dans l'écoulement de leurs stocks sur les marchés nationaux et sous régionaux grâce à la mise en relation commerciale et la conduite d'un test de marché sur les marchés ivoiriens (marché de gros de Bouaké, Abidjan).

Description des activités et zones d'intervention

Diffusion du paquet techniques et technologiques développé lors des années précédentes

La première activité nous permettra d'intervenir dans les trois principales zones de production de pomme de terre à savoir Sikasso, Kati et Office du Niger. Sa mise en œuvre consistera principalement à la diffusion auprès de tous les producteurs du pays, du paquet technique et technologique (*choix des semences, itinéraires techniques, opérations post récolte, utilisation de caisses, de l'antigerrme et de magasins améliorés*) développé avec l'ONG AMATEVI en vue de l'amélioration de la qualité de la pomme de terre de conservation.

Pour ce faire, les stratégies suivantes seront développées :

1. Confection et diffusion d'un bulletin (en français et bambara) sur les techniques de production et technologies de conservation ;
2. Diffusion à la télévision et aux radios de proximité d'un microprogramme et d'un magazine élaborés en l'An IV sur les techniques de production et technologies de conservation ;
3. Organisation de séances d'animation à Sikasso, Kati et Ségou à l'intention des producteurs avec comme supports audio visuel le magazine et le microprogramme.

Les structures d'encadrement étatiques comme la DNAMR, l'OHVN et l'Office du Niger seront impliquées dans ses actions d'information et de sensibilisation des producteurs pour l'adoption des techniques adéquates de production et bonnes pratiques de conservation. Ce qui permettra, d'une part, d'accroître le nombre de villages et de producteurs encadrés en prenant en compte les trois zones de production du pays et d'autre part, de rendre durable ces actions de sensibilisation des producteurs.

Une assistance technique serait accordée à la Cellule Agro business de l'Office du Niger pour la finalisation de son étude filière sur la pomme de terre. Il faut noter que cette étude permettra d'évaluer les potentialités de production de l'ON et surtout de déterminer les stratégies d'écoulement de l'offre de pomme de terre de la zone.

Afin de vulgariser des magasins de conservation améliorés à Sikasso, des appuis seront accordés à des propriétaires de magasins privés pour adapter leurs infrastructures aux normes des bâtiments améliorés (*amélioration du niveau d'aération, maintien de la température et de l'hygrométrie à des niveaux bas, etc.*). Des investigations seront faites en collaboration avec la DRAER, la DRAMR pour réduire les coûts de construction du prototype de magasin CAE en utilisant davantage de matériaux locaux (briques en banco, etc..).

Appuis pour le développement d'entreprises de stockage et commercialisation de la pomme de terre

Grâce aux appuis du programme SSE, des groupements de producteurs seront appuyés auprès des banques pour faciliter leurs actions d'achat, de conservation et de vente de la pomme de

terre. Avec les groupements des deux villages à magasin, il serait envisager dans la mesure du possible, un test sur la *tierce détention* des stocks de pomme de terre des deux magasins en collaboration avec la BNDA ou Kafo jiginew. A défaut d'un tiers détenteur agréé, les comités de gestion des groupements pourraient jouer ce rôle. Compte tenu du caractère assez périssable de la pomme de terre, des discussions seraient engagées avec toutes les parties (banque, groupements villageois et CAE) pour mieux définir les modalités de mise en œuvre de ce test.

Par ailleurs, des plans d'affaires seront élaborés pour les opérateurs privés désirants investir dans l'acquisition de surface adéquate de stockage pour la conservation et la vente de la pomme de terre. Cette deuxième activité facilitera l'accès des bénéficiaires aux lignes de crédits de la BNDA ou de la Caisse Rurale Kafo jiginew. Pour sa mise en œuvre, des réunions d'information seront organisées à l'intention des potentiels bénéficiaires. Ces rencontres permettront de les rappeler les modalités de fonctionnement du programme SSE de CAE et surtout de la nature des produits financiers disponibles au niveau des deux banques et leurs modalités d'octroi.

Suivi de la mise en œuvre du Plan d'Action de promotion de la filière pomme de terre au Mali
Lors de sa quatrième année d'exercice, le CAE a accordé un appui financier et technique à la DRAMR de Sikasso pour la tenue de quatre sessions du Comité de Pilotage pomme de terre. A l'issue de ces différentes rencontres, les acteurs de la sous filière ont élaboré *un Plan d'Action* de promotion de la culture, de la conservation et de la commercialisation de la pomme de terre au Mali. Pour une mise en œuvre correcte de ce plan d'action, le CAE lors de sa cinquième année d'exercice, poursuivra sa collaboration avec certains acteurs clés comme l'APROFA, la CMDT, la DRAMR, la DRAER, la BNDA et l'IER. A cet effet, des ateliers thématiques et des « focus groupe » seront organisés pour un suivi correct de la mise en œuvre de ce plan d'action.

Diffusion des prix de marchés en collaboration avec l'OMA

Pour une meilleure organisation du volet commercialisation, nous allons poursuivre notre collaboration avec l'Observatoire des Marchés Agricoles (OMA), dans le cadre de la collecte et la diffusion des prix de marchés à travers des radios locales.

Appuis en matière de mise en relation commerciale et recherche de débouchés à l'export

La recherche de débouchés sur les marchés nationaux et ceux de la sous-région à travers la mise en relation commerciale et la conduite d'un test de marché en RCI (marché de gros de Bouaké et Abidjan) fera l'objet de la cinquième activité. Il s'agira dans un premier temps, de mettre en relation les producteurs de pomme de terre des villages encadrés avec des partenaires commerciaux nationaux et étrangers pour un meilleur écoulement de leurs offres. D'autre part, un test de marché sera organisé sur les marchés ivoiriens avec des opérateurs privés villageois déjà assez actifs sur ces marchés ivoiriens.

SECTION III

Appuis aux agro entreprises

3.1 - Information, Communication et Formation :

Contexte et justification des activités

L'une des principales contraintes qui s'opposent aujourd'hui au développement du secteur de l'agro business au Mali est l'insuffisance d'informations commerciale, technique et technologique. Depuis sa création en 1998, le CAE s'est attelé, en collaboration avec des partenaires fournisseurs d'informations, à la résolution de cette contrainte majeure. 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 audio-visuels traitent de thèmes spécifiques et assez variés sur les techniques et technologies modernes de production. Un appui de 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.

Une autre contrainte dont souffrent les acteurs de l'agro business au Mali est la non maîtrise des techniques modernes de gestion et de production au sein de l'entreprise. Pour pallier cet

handicap majeur, le CAE a conçu et mis en œuvre depuis sa première année d'existence, un vaste programme de renforcement des capacités des agro entrepreneurs. Cette activité comporte deux volets à savoir :

- Un Volet formation en gestion d'entreprise et ;
- Un Volet formation en techniques et technologies modernes de production, d'opérations post-récolte et de transformation.

Dans l'objectif de rendre durables ces actions de formation, le CAE a mis en place un réseau de formateurs. Les membres de ce réseau ont reçu une formation des formateurs dans le but de les rendre plus opérationnels. Il faut noter que ce réseau est constitué de consultants des secteurs public et privé. Ce renforcement des capacités du réseau d'appui se justifiait par le besoin d'uniformiser les prestations afin de rendre plus performants les impacts attendus. De même, le faible niveau des agro-entreprises en organisation, gestion, finance a fait de la formation un préalable à la satisfaction des autres besoins des agro-entrepreneurs afin d'augmenter leur revenu à travers une gestion performante de leur entreprise liée à des prises de décision pertinentes grâce à l'application des connaissances acquises.

Ainsi, à l'image des années précédentes, des activités de diffusion d'information et de formation des agro entrepreneurs (confection et publication de bulletins, organisations de forums, formations spécifiques en gestion d'entreprise et en techniques et technologies, etc.) seront envisagées pour la cinquième année dans le but de renforcer les résultats déjà atteints.

But et objectifs opérationnels

La diffusion d'informations commerciales techniques et technologiques, le renforcement des capacités (formation) des agro entrepreneurs en gestion d'entreprise et maîtrise des techniques et technologies de production/transformation, constituent une part importante des appuis transversaux que le CAE accorde à ses clients agro entrepreneurs. Ces appuis de nature transversale, concernent tous les produits ciblés dans les trois filières agroalimentaires.

Améliorer la disponibilité de l'information, commerciale et technologique en provenance des marchés locaux, sous-régionaux et mondiaux sur les céréales, le bétail et les produits alternatifs.

Renforcer la capacité des agro-entrepreneurs par la formation, pour leur permettre de mieux gérer et développer leurs entreprises.

Les objectifs opérationnels sont les suivants :

1. Confectionner et diffuser des bulletins d'information ;
2. Diffuser des informations à travers le site Web du Centre ;
3. Former en gestion, à la qualité et aux modules spécifiques les agro-entrepreneurs ;
4. Mettre en œuvre la stratégie de communication du Centre.

Description des activités et zones d'intervention

Le volet information – communication concernent l'ensemble des acteurs du secteur agro business. Il s'agit des producteurs, transformateurs, commerçants, structures d'encadrement, banques, etc. Les activités d'information consistent en l'élaboration de bulletins d'informations, disponible au Centre pour les exportateurs, sur les prix de certains produits frais en provenance des marchés européens et du moyen orient. Un autre type de bulletin concerne la diffusion d'information technique et technologique sur les produits agroalimentaires tels que le riz, l'échalote, le mil/sorgho et la pomme de terre.

D'autres aspects des activités de communication porteront sur la production de brochures sur les produits, des dépliants sur les activités du CAE, des cassettes pour les magazines et les microprogrammes et enfin l'organisation de séminaires et ateliers.

Tous ces éléments de communication véhiculant des informations techniques ou technologiques sont disséminés avec l'appui de radio de proximité, la télévision nationale. Dans le cadre de la durabilité des activités d'information et de communication, des services étatiques comme la DNAMR, (bétail, pomme de terre), IER (céréales, pomme de terre, mangue), Office du Niger (riz, échalote), seront impliqués dans la conception et la diffusion des différents supports (bulletins et éléments audiovisuels).

C'est ainsi que par rapport à la sous filière pomme de terre, il est prévu :

- de procéder à la diffusion de magazine et microprogramme au cours du premier trimestre pour mieux sensibiliser les producteurs sur les aspects de conservation et de commercialisation. Cette activité permettra dès les récoltes de février et mars 2003 de mettre en pratiques les techniques de conservation apprises aux producteurs, ce qui les conduira à étaler la vente de leurs produits dans le temps et d'avoir un prix rémunérateur grâce aux informations qui seront diffusées par l'OMA sur les prix et marchés.
- de faire une mission sur le terrain avec du matériel multimédia pour diffuser les éléments sur les techniques de conservation et de commercialisation soutenu par un atelier pédagogique sur la mise en œuvre de ces techniques.
- d'élaborer et diffuser un bulletin technique en collaboration avec l'IER et AMATEVI sur les aspects de conservation de la pomme de terre.
- à l'issue de l'atelier de synthèse des activités du Comité de pilotage de la quatrième année sur la pomme de terre, un plan d'action a été validé. Dans le cadre de la mise en œuvre de ce plan d'action, toutes les décisions et résolutions feront l'objet de large diffusion dans les zones concernées à savoir Sikasso, Ségou et Kati. Le comité de pilotage aura comme mandat le suivi de l'exécution du plan d'action en organisant des focus groupes sur des sujets bien précis et des ateliers thématiques qui réuniront les acteurs en fonction de leur domaine d'activité.

Toutes ces activités se feront en collaboration avec le comité de pilotage qui regroupe en plus du CAE, l'APROFA, les DRAMR, les DRAER, les Banques et Caisses, les producteurs, les fournisseurs d'intrants et les structures d'encadrement comme AMATEVI, ACOD et IER.

Au niveau de chaque DRAMR des copies des matériaux de diffusion audio et vidéo seront déposées pour une large diffusion de proximité. Les radios locales seront associées à travers des émissions sur les thèmes de la conservation et de la commercialisation par l'équipe technique des DRAMR.

Cette démarche sera appliquée à l'élevage où une bonne partie des activités sera consacrée à la promotion d'un aliment de qualité tant pour le bétail que la volaille. Des supports médiatiques avec un grand accent pédagogique seront élaborés et diffusés avec comme thèmes les résultats et les conseils issus des tests réalisés par le CAE sur l'alimentation du bétail et de la volaille. Cette activité sera menée de concert avec le programme élevage de l'AID et d'autres partenaires comme la DNAMR, les DRAMR, les SLACAER, les CRA, la DGRC et des structures d'appui conseil privées telles les

ONG et association de développement rural. La diffusion de ces supports pédagogiques audiovisuels sera accompagnée d'ateliers locaux de diffusion regroupant certains acteurs et les producteurs pour sensibiliser sur la méthodologie de fabrication des aliments de volaille et de normes d'alimentation. Des dépliants en français/bamanan accompagneront les cassettes vidéo, les magazines et microprogrammes télé et radio avec un accent particulier sur les radios de proximité ainsi que la presse rurale. Les cibles potentielles seront les producteurs eux-mêmes, les provendiers des zones de Ségou, Koulikoro, Mopti et Sikasso.

Cette approche qui sera fera avec la DGRC a pour objectif d'aider cette structure plus tard à exécuter son mandat de contrôle de qualité après une large sensibilisation sur les normes et qualité d'ingrédients admises dans la fabrication d'aliments et l'alimentation du bétail et de la volaille.

Il en sera de même pour l'échalote dans la zone Office du Niger. Dès la fin du test sur la conservation dans le magasin CAE, une restitution sera faite et des matériaux de sensibilisation seront développés incluant les aspects de qualité et d'hygiène en plus des leçons apprises sur la conservation et la gestion du magasin. Ces éléments feront l'objet de large diffusion suivie de débat avec les partenaires comme l'IER, l'URDOC, la FCRMD, les radios locales et l'ON.

Quant à la filière mangue, les supports réalisés seront largement diffusés avec comme thèmes : les techniques de cueillette, la lutte contre les mouches de fruits, le conditionnement des mangues et la traçabilité du verger au marché de destination. La qualité de la mangue devant être maintenue du champ jusqu'à l'expédition ainsi que l'application des normes sont devenues une exigence fondamentale des marchés d'exportation. De plus un seul fruit infecté entraînant la destruction systématique de tout le conteneur, nous amène à centrer nos efforts d'appui dans la sensibilisation et l'information des acteurs de la chaîne (producteurs et exportateurs) à l'adoption et à l'application rigoureuse des normes de qualité du bord champ à l'expédition.

Les activités sur le riz suivront la même démarche. Avec l'URDOC, les transformateurs et l'ON, les éléments didactiques réalisés sur la transformation du riz et qui sont d'actualité seront périodiquement diffusés surtout dès la fin de l'hivernage avant les récoltes de paddy, car de la qualité du paddy dépend la qualité du riz transformé.

Ces diffusions se feront en début du second trimestre de l'an 5 juste avant le démarrage des cultures, afin que les productrices soient largement sensibilisées et intègrent les leçons apprises dans leur démarche.

L'accent sera mis sur la diffusion des résultats des tests sur les céréales conduits par CAE et, sur d'autres informations permettant de faire connaître les équipements et procédés de transformation les plus porteuses en termes de performance et, les plus adaptées et en adéquation avec la capacité technique et les besoins des entreprises concernées.

La mise en œuvre sera en général sous forme d'assistance conseil au bénéfice d'unités de transformation détectées comme innovantes dans l'amélioration de la qualité et, soucieuses de la mise à niveau de leurs techniques de production compte tenu des orientations et exigences de leur stratégie de développement de nouveaux débouchés de marché. L'assistance portera sur des thèmes liés à l'amélioration de la performance des

unités de transformation, soit par la réalisation de séries de formations actives, soit par la diffusion de documents d'informations technologiques.

Il s'agit de la promotion des produits céréaliers ciblés à travers :

- la mise à disposition des agro-entreprises des informations fiables sur les marchés existants et potentiels, sur les produits et procédés de transformation rentables ;
- **le renforcement de la capacité de gestion des organisations professionnelles en général et plus particulièrement les entreprises leaders de manière à assurer leur compétitivité et leur position concurrentielle sur de nouveaux marchés d'exportation.**

Ainsi l'accent sera mis sur des activités majeures comme :

- le développement d'outils de promotion générique, sur les produits céréaliers, sur les normes de qualité et l'instauration de la démarche qualité dans la stratégie de croissance des entreprises les plus actives ;
- la collecte et diffusion d'informations commerciales sur les opportunités sous régionale ;
- le développement des marchés sous régionaux par des mécanismes de soutiens et de promotion aux exportations de céréales maliennes ;
- la collecte et diffusion d'informations sur des technologies appropriées plus performantes s'agissant des procédés de nettoyage de décorticage et de transformation secondaire des céréales, permettant d'adapter la qualité l'offre de produits céréaliers aux exigences de la demande solvable sur les différents marchés ciblés ;

Pour ce faire, nous offrirons constamment l'assistance conseil requise aux opérateurs crédibles et les plus innovants qui souhaitent s'investir et se spécialiser dans la valorisation et l'exportation des produits céréaliers. La démarche sera articulée et soutenue par nos services d'information, de formation et d'assistance conseil, qui disposent d'une série d'outils adaptés dans le domaine de la gestion d'entreprise, de la qualité, du marketing, en vue du renforcement de l'esprit d'entreprise chez ces promoteurs leaders parmi nos clients.

Les détails de la mise en œuvre, prendront en compte :

- **La diffusion des résultats des tests : organisation de deux rencontres régionales d'information sur les technologies et équipements identifiés comme les plus porteurs dans le contexte présent en tenant compte des capacités financières, techniques des promoteurs engagés et des performances compte tenu des exigences de qualité identifiées sur les segments de marché, par la mise à disposition des fiches techniques comportant des analyses comparatives (fiches et dossiers techniques sur les coûts de la technologie, avantages / inconvénients, répertoires d'adresses des fabricants, etc.) ;**
- **La recherche d'informations technologiques via les ressources documentaires sur l'Internet, les organisations professionnelles, les réseaux de recherche et développement ;**

- Les formations pratiques pour les unités de transformation en matière de gestion de la production et la sensibilisation pour l'adoption des pratiques améliorées de gestion de la qualité (par le moyen de visites techniques inter-entreprises, la tenue de journées d'échanges thématiques) ;
- La diffusion des exemples de cas concrets qui porteront : sur les études de cas des modules compacts de décorticage du riz, des installations de mini-rizeries, du dégermage du maïs et du nettoyage par épierrage des mils et sorghos, etc.

Dans le même ordre d'idée, un programme commun serait élaboré avec le Volet Information / Communication de l'USAID pour rendre plus disponible l'information au niveau des agro entrepreneurs via les radios locales. Cette collaboration nous permettra de former une vingtaine d'animateurs de radios locales dans des ateliers thématiques sur des sujets de sensibilisation, de promotion et de formation à destination de nos clients agroentrepreneurs.

Une fois de retour dans leur milieu de travail après cet atelier les animateurs au cours des émissions ouvriront un créneau qui sera consacré à la diffusion et à l'animation sur les thèmes développés lors des ateliers. Ils pourront en ces occasions inviter des spécialistes du CAE ou des structures d'appui pour débattre des thèmes pouvant intéresser nos clients ou les informer de certains résultats de tests. La cellule Information/Communication de SEG pourra aussi informer grâce au système de communication World Space. Il suffira pour ce faire que le CAE remette ses messages d'information, de formation et de communication à SEG qui sur cassette les enverra en Afrique du Sud où ils seront reproduits en français et en bambara suivant le cas en stéréo grâce au système world space. Ce produit final sera remis à l'Union des radios libres du Mali (URTEL) qui fera passer ces messages sur l'ensemble des radios de proximité au Mali périodiquement.

Quant au volet formations spécifiques aux acteurs des filières, les zones d'intervention seront Bamako, Ségou, Sikasso et Mopti. De façon spécifique à Sikasso, les appuis seront accordés aux associations d'éleveurs de Koro Barrage, Niena, Farakala, Sikasso ville et quelques villages avoisinant Sikasso. A Ségou, il s'agit de la zone Office du Niger et des partenaires de la Chambre Régionale d'Agriculture. A Mopti, il s'agit de Bandiagara.

Les activités de renforcement de la capacité de gestion toucheront :

- les promoteurs dans l'irrigation privée de l'Office du Niger, les productrices et transformatrices maraîchères et les producteurs de riz de l'Office Riz de Ségou ;
- les éleveurs des localités de Sikasso ci-dessus citées ;
- à Bamako il s'agit des agro entrepreneurs des trois filières ;
- à Foabougou les productrices d'échalote ;

La formation en techniques et technologies de conservation concernera :

- les producteurs d'échalote de Bandiagara (en bonnes pratiques d'hygiène et de séchage de l'échalote) ;
- les productrices d'échalote de l'Office du Niger à Niono en technique de conservation et en gestion d'un magasin de conservation ;
- les exploitants rizicoles et les promoteurs privés dans l'irrigation de l'Office du Niger dans les aspects de qualité du paddy à transformer ;
- les pisteurs et les agents de station pour la mangue dans les aspects de qualité et de norme surtout pour les mangues destinées à l'exportation ;
- les producteurs de pomme de terre de Sikasso, OHVN et Office du Niger en vue de consolider les leçons et expériences de l'année en cours.

Cette année la formation en technique de gestion d'une entreprise agricole n'a concerné que 10 promoteurs dans l'irrigation privée encadrés par l'ON. Il s'agira de compléter cette formation par des activités de suivi post-formation voire à faire de la consolidation des formations reçues et d'autre part de donner des appuis conseils sur le terrain dans les entreprises concernées, afin de faciliter l'intégration des acquis dans le travail entrepreneurial des promoteurs formés. Au cours de l'an 5 le groupe de bénéficiaires des formations en gestion d'entreprise agricole s'étendra à d'autres promoteurs qui se seront installés après les 10 premiers.

En plus des 10 villages ayant reçu des formations dans la sous filière Pomme de Terre, notamment en techniques de conservation et de commercialisation, d'autres villages seront concernés à commencer par ceux qui ont déjà manifesté leur intérêt en sollicitant le CAE. Il s'agit d'amener d'autres groupements ou villages à s'approprier le modèle de magasin de conservation du CAE dans des formats réduits plus à leur porter.

Ces mêmes types de formation sont destinés à l'échalote. Ici aussi, les cibles intéressées qui n'ont pas pu bénéficier des appuis du CAE seront intégrées surtout dans la formation à la gestion d'un magasin de conservation. Il s'agit comme dans l'exemple de la pomme de terre d'amener d'autres groupements ou villages, à s'approprier le modèle de magasin de conservation du CAE dans des formats réduits plus à leur porter.

Concernant le riz, il s'agit de formation pratique en technologie d'usinage du paddy pour obtenir un riz haut de gamme destiné à l'exportation.

Pour la mangue, il s'agit de la formation des pisteurs et des agents des stations de conditionnement en des techniques de cueillette et de conditionnement mais surtout dans la maîtrise de la gestion non seulement des stations de conditionnement, mais surtout dans la gestion des maisons d'exportation en véritables entreprises.

Ces activités de formation seront soutenues par la sensibilisation et l'appui conseil à la gestion de la qualité, en vue d'intégrer le respect des normes de qualité dans les produits maliens pour leur permettre de soutenir la compétition.

Une autre caractéristique des activités de formation est le suivi post formation. Cette action permet de mesurer les impacts, d'évaluer le degré d'intégration des acquis et de procéder au diagnostic de nouveaux besoins de consolidation.

3.2 - Développement des entreprises :

Contexte et justification des activités

Afin de promouvoir le développement des entreprises agro-alimentaires et faciliter leur accès au financement, le CAE a mené les activités suivantes :

- Identification des entreprises, du réseau d'appui et des banques locales sous régionales
- Identification des contraintes
- Organisation de focus groupes entre les différents partenaires
- Mise en place du réseau des formateurs et du programme SSE
- Conseils techniques directs
- Production de business plan et élaboration de manuels de procédures administratives comptables et financières
- Recherche de financement.

Toutes ces actions ont permis de :

- Renforcer la capacité de gestion des agro-entrepreneurs
- Renforcer le réseau d'appui afin qu'il puisse fournir des services plus professionnels
- Assainir la gestion de quelques entreprises par la mise en place de systèmes comptables fiables.
- Mobiliser des financements bancaires pour certaines d'entre-elles.

C'est pour toutes ces raisons que nous nous attacherons au cours de l'année V à consolider les acquis des années écoulées. Une attention particulière sera accordée à la mobilisation **de plus de financement pour les agro entreprises**.

Le véritable défi à long et moyen du CAE est mettre en place des marchés solides et viables mettant en relation les agro- entreprises, les banques et les services des consultants.

Le présent document retrace les activités qui seront menées par le CAE en vue d'aider les agro-entrepreneurs à accéder au financement. Ainsi différentes approches seront développés :

But, objectifs opérationnels et descriptions des activités

Le but de projet est de renforcer la capacité de gestion des agro-entrepreneurs et accroître leur accès au financement.

Pour atteindre ce but les activités suivantes seront menées :

Renforcer les Capacités des Petites Unités de Transformation

Les Petites Unités de Transformation occupent une place importante dans le tissu économique malien de part leur nombre et la variété des produits proposés, de part leur potentiel et enfin le rôle qu'elles jouent dans la lutte contre la pauvreté.

Les promoteurs de ces unités sont constitués à plus de 80% par des femmes.

La stratégie d'appui du CAE aux Petites Unités de Transformation, a été axée au cours des 4 dernières années sur la facilitation de l'accès à des emballages adéquats, le marketing des produits à travers l'amélioration des étiquettes et la promotion commerciale, le renforcement des capacités des groupements à travers la formation en gestion d'entreprise et en gestion de la qualité, l'élaboration de business plan et la facilitation de l'accès au financement.

Au cours de l'an V, il s'agira de poursuivre et consolider cette stratégie. Pour cela, les actions suivantes seront entreprises :

1. Appui au développement des entreprises, conseil en gestion et stratégie commerciale,
2. Appui conseil en vue d'améliorer la présentation des produits,
3. Mise à disposition d'informations sur les techniques et les technologies de transformation, les adresses des fournisseurs d'équipements et d'emballage,
4. Facilitation de l'accès aux emballages appropriés,
5. Appui à la promotion commerciale des produits transformés par la prise en charge de participation aux rencontres nationales ou sous-régionales en vue de faire la promotion de leurs produits, tisser des partenariats, rechercher des clients, échanger des expériences,
6. Appui en développement organisationnel des associations professionnelles, la démarche qualité, la promotion et le marketing des produits, la professionnalisation et les appuis institutionnels,
7. Facilitation de l'accès au financement.

Renforcer le réseau d'appui

1- Appui technique direct

Nous continuerons les discussions techniques avec les bureaux visant à améliorer la qualité des dossiers de crédit élaborés.

2- Renforcement Inter-bureaux

Au cours de l'année V nous collaboreront principalement avec les bureaux des régions de Bamako, Ségou et Sikasso et Mopti ayant fait leurs preuves dans le cadre de notre programme SSE. Nous avons déjà fourni à ces structures un appui technique direct, les outils de formation et d'information nécessaires pour une activité viable à travers nos remarques et suggestions sur les dossiers bancables ou nos séminaires de renforcement du réseau.

Nous proposerons cette année une rencontre d'échanges entre ces différents bureaux à Ségou choisie en raison de sa position centrale. Des contacts se noueront et des protocoles de collaboration pourraient être signés. L'exemple du groupement Nyéta-Conseil et Yiriwa sera cité dans le cadre du développement des projets de décorticage.

Au cours de cette rencontre, les bureaux discuteront de leurs différentes expériences en matière de montage, de suivi de projets des difficultés rencontrées et les leçons tirées. L'objectif est de renforcer les compétences des bureaux par une collaboration plus accrue entre bureaux SSE de différentes spécialités.

Assainir la gestion des agro-entreprises

En plus du développement des plans d'affaires, nous continuerons d'apporter notre appui opérationnel aux entreprises pour renforcer leur capacité de gestion et améliorer leur compétitivité. Ces actions aideront à l'agro entrepreneur malien à rester crédible et compétitif aux yeux des banquiers et des autres partenaires investisseurs.

La mise en place de système comptable fiable au sein d'agro entreprises se poursuivra via notre programme SSE.

Nous poursuivrons nos conseils directs aux agro-entrepreneurs pour les aider à réorienter, redresser et à renforcer leurs idées de projets ou à mieux gérer leur entreprises.

Développer les projets

- *Partenariat avec les entreprises leaders et les jeunes self made man :*

Le développement de plan d'affaires par le biais de notre programme SSE continuera d'être le cœur de notre travail. Mais cette activité sera recentrée sur le développement des projets pour les entrepreneurs leaders et les jeunes self made man dans les régions de Bamako, Ségou et Sikasso et Mopti. Ces types de partenaires de projet sont susceptibles d'obtenir des financements au sein du système bancaire. Mais pour le choix de nos futurs partenaires, nous allons recourir au document produit par la centrale des risques de la BCEAO qui récapitule l'ensemble des engagements des clients auprès du système bancaire au-delà de 5 millions. Nous collaborerons avec les institutions de financements, afin de ne pas choisir les clients déjà fortement endettés.

- *Partenariat avec APDF / Abidjan :*

Nous allons raffermir notre collaboration avec APDF (Service de Promotion et de Développement des Investissements en Afrique) / Abidjan compte tenu des résultats enregistrés pendant les deux années de collaboration.

- *Repiquage des modèles de réussite*

Nous concentrerons également nos efforts sur l'élaboration des projets qui serviront de modèle de réussite dans chacune des principales régions ciblées par le CAE à Bamako, Ségou et Sikasso et Mopti à l'image de la rizerie GDCM à Ségou.

- *Partenariat avec les coopératives et les organisations paysannes et les bénéficiaires de test*

Nous poursuivrons la finalisation des dossiers de développement portés par les coopératives ou groupements féminins, des projets des petites unités de transformation agroalimentaire et ceux des bénéficiaires des tests.

- *Partenariat avec les promoteurs de l'irrigation privée*

Nous mettrons un accent particulier sur les projets des promoteurs de l'irrigation privée, afin d'augmenter la quantité de riz produite dans la zone office du Niger.

Amener les banques à financer plus l'agroalimentaire

Nous continuerons notre campagne de sensibilisation au niveau des banques locales en leur faisant comprendre que les PME dans l'agro business constituent un marché potentiel et qu'il y a beaucoup d'opportunités à saisir. En plus de cette campagne de sensibilisation nous mènerons les activités suivantes.

1- Intermédiation Financière

Le rôle d'intermédiation financière du CAE sera renforcé par la poursuite du suivi des dossiers en instruction au niveau des banques locales ou sous régionales. D'autres nouveaux dossiers leur seront transmis pour financement. La stratégie suivante sera adoptée :

Les banques locales

Nous travaillerons principalement avec les banques partenaires du programme DCA : BICIM et BOA. La ligne de refinancement BOAD auprès de la BICIM destinée au financement des PME/PMI sera sollicitée pour le financement de nos projets.

La BNDA compte tenu de son expertise dans le secteur agricole restera un partenaire privilégié du CAE.

La BDM S.A, Ecobank, BIM S.A seront aussi approchées pour la recherche de financement des dossiers.

Les Etablissements financiers :

Nous collaborerons avec :

Les Sociétés de Crédit-bail : Equipe Bail, SOMAFI seront sollicités pour le financement des équipements des projets agro-industriels.

Crédit Initiative S.A : L'institution sera également approché pour des projets d'investissements dont le montant d'emprunt sera inférieur à 65 millions

Les banques sous-régionales

Nous axerons nos efforts sur le suivi des dossiers au niveau des banques OIKOCREDIT et PUFs afin d'accélérer les décaissements.

Les réseaux des caisses d'épargne et de crédit

Nous collaborerons exclusivement avec trois institutions de micro-finance :

FCRMD / Niono : de par son expérience dans le financement dans l'irrigation privée à l'office du Niger, des filières riz et échalote à Niono

Kafo-Jiginé/ Sikasso : de par son expérience dans le financement de la filière pomme de terre à Sikasso.

La CAECE : de par le montant des prêts alloués aux promoteurs ayant un bon historique financier auprès de l'institution (montant plafond : 30millions).

2- Le Programme de garantie DCA : Nouvel instrument de promotion de l'agro business

La Promotion du programme DCA au niveau du secteur Agro-business

Nous continuerons la sensibilisation des opérateurs entamée pendant la quatrième année à utiliser le programme DCA.

Dès les premiers mois de l'année V, nous organiseront un séminaire d'information sur le DCA en partenariat avec le CNPI, la DNI, la chambre de commerce, la chambre d'agriculture et la Fédération des Employeurs du Mali et les banques partenaires BICIM et BOA à Bamako, Ségou, Sikasso et Mopti.

Nous allons identifier avec les structures concernées les projets en souffrance. Nous contacterons les promoteurs afin de reprendre ou d'actualiser les études de faisabilité initiales et les adapter aux normes et standards du CAE.

Nous collaborerons également avec le bureau des entreprises publiques pour identifier les entreprises publiques en voie de privatisation et nous travaillerons avec les promoteurs concernés en vue d'une réhabilitation des entreprises concernées.

Ces études de faisabilité ainsi reprises seront soumises aux banques retenues dans le cadre du DCA.

Nous travaillerons avec l'USAID afin que la BNDA, banque spécialisée dans le financement de l'agriculture soit éligible au programme DCA.

Le Suivi du Programme de garantie DCA au niveau des banques

Nous transmettrons de nouveaux dossiers aux banques BICIM et BOA pour financement et nous continuerons le suivi de ces dossiers en instruction.

Nous poursuivrons l'information des banques sur le programme DCA.

SECTION IV

Amélioration de l'environnement de l'agro business

L'amélioration de l'environnement des affaires de l'agro business, la promotion et le développement du commerce sous régional, le renforcement des capacités des organisations professionnelles ainsi que le partenariat avec les institutions publiques d'agro business ou para publiques du GRM et les ONGs, les autres partenaires au développement, sont des axes importants de la stratégie d'intervention du CAE en matière de politique.

Il s'agit de voir comment asseoir sur une base durable la croissance et le développement de l'agro business au Mali.

Le CAE, depuis le démarrage de ses activités a opté pour une stratégie intégrée impliquant le secteur privé, les groupements de professionnels et les chambres consulaires, le GRM et les institutions publiques ou para publiques de l'agro business, les institutions sous régionale, les autres partenaires au développement.

Au cours de l'an 5 du projet, il s'agira de faire converger et capitaliser les actions entreprises afin d'entretenir et consolider une dynamique de durabilité dans les domaines suivants :

1. Promotion et Développement du Commerce sous régional et international des produits agro alimentaires maliens,
2. Renforcement de capacités des groupements de professionnels,
3. Partenariat et renforcement des institutions d'agro business.

Description des activités et zones d'intervention

Promotion et Développement du commerce sous régional et international de produits agroalimentaires maliens

La promotion et le développement du commerce des produits agroalimentaires maliens au plan national, sous régional et international, nécessite la mise en œuvre de mesures visant d'une part, la levée des contraintes majeures identifiées liées aux politiques commerciales nationales et/ou sous régional, et d'autre part à l'harmonisation et une meilleure définition des normes et standards.

Il s'agira pour le CAE de procéder à :

1. **des analyses économiques de contraintes de politique spécifiques qui entravent le développement du commerce des produits agroalimentaires, sous régional et international,**
2. des appuis institutionnels aux groupements impliqués dans le commerce des produits ;
3. la collaboration avec des institutions en charge du commerce sous régional.

1. Analyses économiques des contraintes de politiques

i). Le CAE va initier en concertation avec les organisations de professionnels des réflexions sur des questions pertinentes de politiques identifiées par les acteurs eux-mêmes et contribuer avec le secteur privé à la recherche de propositions de solutions.

Il s'agira spécifiquement de produire des notes sur des questions de politique relatives à des contraintes majeures qui entravent le développement et la promotion des principales filières et sous filières porteuses retenues par le CAE : élevage, céréales, pomme de terre, échalotes, mangues.

Cette activité sera menée en concertation avec les organisations de professionnels tels que la FEBEVIM, CONOESAM, l'AMELEF et l'APFEL l'AMEPROC association malienne des exportateurs des produits de cueillette, l'Association des Producteurs de Pomme de Terre, le Groupement des producteurs et transformateurs d'EST de Badiangara, l'Association féminine DJANTOYERELA de Fouabougou de productrices d'échalotes, le Réseau des Transformatrices de l'Agroalimentaire.

ii). Le CAE s'attachera à susciter un meilleur suivi des recommandations et plans d'actions issus des études clés réalisées par les institutions nationales ou multilatérales concernant le secteur agricole.

De façon spécifique, les points suivants feront l'objet d'actions concrètes :

- Contribution à l'animation du Comité d'Orientation et de Coordination pour la promotion des filières agro-industrielle crée par le MICT suite à l'Etude Filières de CAE/MICT ;
- Suivi du Plan d'action de la Convention sur le partenariat Etat/Secteur privé ;
- Diffusion des informations sur les textes réglementaires de l'UEMOA, les normes et qualités des produits agroalimentaires ;
- Collaboration avec le Bureau Régional de l'USAID sur le développement du commerce sous régional.

Ces différentes activités seront menées en synergie avec les organes des départements ministériels en charge du secteur privé et de l'intégration sous régionale, l'USAID et les organisations de professionnelles.

2. Appuis spécifiques aux groupements impliqués dans le commerce sous régional

i). Ces activités portent essentiellement sur les appuis accordés à la Société de Gestion du Marché Frontalier SOGEMAF et les groupements impliqués dans le commerce sous régional pour le démarrage et le fonctionnement du Marché Frontalier du Bétail de Sikasso en collaboration avec CILSS, CLUSA et l'OMBEVI.

Il s'agira notamment de doter la SOGEMAF :

- d'un plan d'affaires avec la définition d'une stratégie commerciale pour le marché,
- la mise en place d'un manuel et de procédures comptables,
- la formation des administrateurs,
- le renforcement des capacités techniques et organisationnelles des sociétaires de la SOGEMAF.

ii). Toute activité d'accompagnement des groupements professionnels qui vise à faciliter le développement du commerce sous régional et la promotion des filières porteuses sur le

marché sous régional (UEMOA, CEDEAO) devrait être retenue et exécuter en collaboration avec SEG et le Bureau Régional de l'USAID, notamment la diffusion d'information en direction des professionnels (exportateurs) sur la politique agricole de l'UEMOA relatif au commerce sous régional.

3. Collaboration avec des institutions sous régionales (CILSS et UEMOA)

i). En collaboration avec le CILSS, contribuer à la mise en place de l'Observatoire des Pratiques Anormales au Franchissement des Frontières en Afrique de l'Ouest.

En effet, les travaux du CILSS durant la période 1992-1998 et les concertations régionales qui ont suivi sur la problématique du transport et ses effets induits sur le coût des produits agroalimentaires, ont notamment montré qu'un des handicaps au développement des échanges inter-Etats est la multitude des postes de contrôle.

Les entraves au franchissement des frontières freinent le développement du commerce sous régional et compromettent la compétitivité de nos principaux produits d'exportation.

La mise en place de l'Observatoire des Pratiques Illicites est considéré comme un préalable à un système opérationnel de gestion des transports et de transit. Il peut être un outil efficace permettant de dégager des propositions concrètes et contribuer à la réduction effective des entraves.

Le CAE continuera à collaborer avec le CILSS dans l'exécution de la phase I de l'Observatoire, à savoir :

- mise en place de l'équipe régionale ;
- formation ;
- production et diffusion des notes de conjoncture ;
- concertations nationales et régionales ;
- bilan.

ii). Le CAE va poursuivre la dissémination de l'information sur la politique agricole de l'UEMOA auprès des agro-entrepreneurs ainsi que la publication des textes de UEMOA.

Renforcer les capacités des groupements de professionnels et les institutions

Il s'agira de renforcer les capacités des organisations professionnelles et des institutions à remplir efficacement leur rôle et à mieux servir leurs clients et membres ; Promouvoir un processus participatif.

Des assistances diverses seront initiées pour renforcer la capacité des associations et organisations de professionnels à promouvoir, servir et soutenir leurs adhérents et leurs réseaux. Grâce à un partenariat dynamique et des appuis appropriés, l'aboutissement de ces actions devrait permettre aux associations de mener à tout moment des activités efficaces.

Pour atteindre cet objectif, le CAE envisage la poursuite et la consolidation des actions entamées :

1. Collaboration avec les groupements de professionnels (le Réseau en constitution des Transformatrices de l'agroalimentaires, l'Association féminine de Fouabougou, la Fédération

des professionnels du Bétail et de Viande FEBEVIM, l'Association des producteurs de pommes de terre, Associations d'Exportateurs de Mangues etc.) ; l'APCAM et les Chambres consulaires (Chambres Régionales d'Agriculture) ;

2. Contribution à l'animation des Cadres de concertation fonctionnels (pomme de terre, échalote, bétail, riz).

1. Collaboration avec les groupements de professionnels, l'APCAM et les Chambres Consulaires

Cette collaboration s'effectuera à différents niveaux, en matière d'organisation et de structuration d'une part et en matière d'amélioration des capacités et des performances.

Le CAE envisage consolider les acquis en matière de formation et d'appuis marketing, la promotion commerciale des produits et appui pour une plus grande efficacité et une rentabilité plus accrue dans leurs activités.

Enfin une participation plus accrue aux débats de politique, pour contribuer à mettre en place et favoriser toute initiative visant à créer les conditions d'un développement durable.

D'autre part, des appuis ponctuels appréciés en fonction de leur contribution à l'exécution des activités retenues seront organisés en collaboration avec les Chambres consulaires. Ces activités dont la programmation n'est pas préalablement définie, permettent à CAE de prendre en compte certaines requêtes émanant de ces partenaires organisés.

Le CAE compte apporter un appui à l'APCAM dans la conception et la mise en œuvre d'une de ses activités majeures, l'organisation en février 2003 du 1^{er} Salon Internationale de l'Agriculture de Bamako, SIAGRI.

2. Cadres de Concertation

Les cadres de concertation apparaissent de plus en plus comme de véritables instruments d'amélioration de la qualité des décisions et d'efficacité, en ce sens qu'ils favorisent les complémentarités, les synergies et les convergences. Ils peuvent de ce point de vue être considérés comme des outils idéals facilitant l'approche en ce qui concerne l'amélioration du climat des affaires.

Les Cadres de Concertation se justifient par le fait que l'on est en présence de différentes catégories d'acteurs (producteurs, transformateurs, commerçants, institutions de financement, structures d'appui) dont les objectifs globaux sont semblables, mais dont les stratégies, les contraintes, les priorités et les intérêts peuvent diverger à court terme.

Cette approche sera privilégiée autant que possible dans la résolution des contraintes de politique et des questions d'intérêt commun en vue de dégager les solutions optimales c'est à dire celles qui sont possibles et souhaitables, dans un contexte donné, ainsi que les enjeux et marges de manœuvre disponibles.

Le CAE soutiendra et facilitera la dynamisation et l'animation des cadres de concertation dans les filières pomme de terre, échalote, riz et élevage.

Les thèmes généraux principalement abordés dans ces cadres de concertation portent sur :

- la politique d'approvisionnement des acteurs en intrants et équipements/matériels ;
- la politique de formation et d'amélioration de la qualité des produits,

- la problématique de la normalisation et du contrôle de qualité ;
- la politique de commercialisation (niveau national, sous régional et international) ;
- l'accès aux financements bancaires et politique des investissements privés.

Partenariat et Appuis institutionnels aux Institutions d'Agro business

1. Partenariat avec les structures d'appui d'intervenant dans l'Agro business et les institutions publiques ou para publiques d'agro business

Il s'agira pour le CAE, de poursuivre la collaboration avec les structures d'appui intervenant dans l'Agro business avec des rencontres périodiques et la définition d'axes et modalités d'intervention communes dans la mise en œuvre de certaines activités ; cette approche ayant comme objectif une meilleure exploitation des synergies en vue d'accroître l'efficacité de nos interventions. Les principales structures partenaires sont :

- CLUSA,
- DEFSAM programme ONUDI d'appui aux Petites et Moyennes Entreprises Agroalimentaires féminines,
- APROFA Agence de Promotion des Filières agricoles.

En matière de partenariat avec les institutions d'agro business publiques ou para publiques, la démarche consistera à les impliquer au maximum dans les activités programmées pour assurer ainsi une meilleure coordination et les conditions d'une réelle durabilité de nos interventions. Nous pouvons citer l'Institut d'Economie Rurale, la Direction régionale de l'Appui au Monde Rural DRAMER, l'OMBEVI, sur différentes activités programmées de développement et de promotion des principales filières. Le CAE poursuivra également sa collaboration avec l'OMA/PASIDMA.

2. Appuis Institutionnels aux institutions d'agro business du GRM

Il s'agit d'aider les institutions d'agro business du GRM à consolider les conditions de leur durabilité et de leurs performances pour leur permettre d'offrir des services de qualité aux agro entreprises.

- Appuyer l'IER dans la consolidation, le suivi de l'exécution des Business Plan élaborés pour les laboratoires et les centres ;
- Appuyer l'Unité de Toxicologie du LCV après aménagements du nouveau laboratoire et mise en place d'une Unité de Business ;
- Appuyer l'Office du Niger dans la mise en œuvre de son programme d'agro-business ;

2.1. Appui à l'IER dans la Consolidation de la démarche « génération de ressources » et Suivi des Unités Business

La promotion d'activités génératrices de revenus est le point focal de la collaboration avec l'IER

Depuis plus de 2 ans, le CAE s'est attaché à faciliter la création d'une compétence interne en matière de réalisation de plans d'affaires.

Après une première étape d'étude diagnostic qui a permis de dresser un cadre de mise en place des structures et des compétences nécessaires au développement des activités génératrices de revenus sur le WP3, la 2^{ème} étape réalisée au cours du WP4 a vu l'implémentation à proprement parler des unités de business au niveau des 3 centres et 2 laboratoires, la formation des acteurs principaux, la préparation et la réalisation des 1^{ers} plans d'affaires des unités.

Ces Business Plan donnent pour la période fixée le cadre de travail, les objectifs de revenus à atteindre et les ressources nécessaires pour ce faire. Ils s'exécuteront sur 2 années (2002/2003) et leur mise en œuvre nécessitera l'utilisation des ressources humaines, techniques, technologiques, matérielles dont dispose l'IER.

Le CAE envisage pour le WP5 de capitaliser cette importante démarche de l'IER en matière de génération de ressources durables, pour la consolidation et le suivi des Unités Business implémentées.

2.2. Appuis à l'Unité de Toxicologie du LCV et Mise en place de l'Unité Business

L'USAID vient de mettre en place les fonds pour l'aménagement de la nouvelle Unité de Toxicologie Environnemental du Laboratoire Central Vétérinaire. Ce laboratoire de contrôle et d'analyse aurait un rôle très important à jouer dans la démarche qualité pour les produits agricoles en matière de recherche des résidus de pesticides sur les fruits et légumes si l'équipement complémentaire, les consommables, la formation, les Bonnes Pratiques et l'accréditation sont mises en place.

Le Laboratoire d'analyse de résidus de pesticides du LCV l'unique du pays pouvant prétendre servir de laboratoire de référence sous-régional, doit répondre aux attentes des exportateurs de fruits et légumes.

Pour permettre aux Agro – Entreprises de disposer de services de qualité dans ce domaine, le CAE apporterait un appui au renforcement de la capacité de l'Unité de toxicologie, en matière de formation en bonne pratique et de facilitation de l'accès à l'information, en collaboration avec d'autres partenaires intervenants dans le domaine tels que le groupe d'universités américaines travaillant dans le cadre du programme IPM (Integrated Pest Management)-CSRP (Collaborative Research Support Program) financé par USAID – Washington pour renforcer la capacité technique du laboratoire de toxicologie du LCV.

2.3. Appui à la Cellule agro-business de l'Office du Niger

Ces appuis s'inscrivent dans le cadre de la convention de collaboration qui lie le CAE et l'Office du Niger.

Poursuite de la collaboration avec l'ON dans la mise en œuvre de son programme d'agro business sur la filière riz, l'échalote et ébauche sur la pomme de terre.

Des propositions d'axes de réflexion pour la dynamisation des cadres de concertation seront menées.

Poursuite de l'appui à la promotion du nouvel Office du Niger, avec la définition d'une stratégie de promotion ciblant tant les investisseurs locaux qu'étranger et l'organisation d'un forum des investisseurs.

SECTION V

Modalités de mise en œuvre des activités

Le CAE mettra l'accent sur l'assistance technique directe pour la mise en œuvre des activités de son cinquième plan de travail. Toutefois, il sera fait recours dans le cadre de la sous-traitance à des Consultants indépendants ou des Cabinets Conseils pour l'exécution de certaines activités entamées lors des années précédentes.

C'est ainsi que les appuis/conseils directs, les appuis en développement d'entreprise et recherche de financement, la diffusion sur les médias des paquets techniques et technologiques (microprogramme, magazine, etc.), la formation, la mise en relation commerciale, le renforcement des associations de professionnels et l'organisation de forums de concertation ; seront assurés par l'équipe technique du Centre dans le cadre de l'assistance technique directe. Les appuis/conseils porteront généralement sur la production, la transformation et le marketing des produits agroalimentaires. La diffusion des résultats des activités réalisées (test de démonstration, projets pilotes) lors des quatre dernières années serait un volet important de ce cinquième plan de travail. Sa mise en œuvre sera réalisée en collaboration avec des partenaires comme l'ORTM et les radios de proximité pour une diffusion très large des éléments sonores.

Comme annoncé plus haut, la sous-traitance serait maintenue pour la mise en œuvre de certaines activités qui nécessitent la collaboration avec des Consultants indépendants ou des Cabinets Conseils. Il s'agit principalement des activités de formation, du suivi de certaines activités de développement des filières, de l'élaboration des business plans et du volet suivi évaluation. A cet effet, nous poursuivrons le renforcement de notre réseau de partenaires nationaux, régionaux et internationaux pour intervenir auprès de la clientèle d'agro entreprise et surtout pour assurer la pérennisation après l'arrêt des activités du Centre. Le Fonds de Partenariat servira toujours pour la mise en œuvre de ce mécanisme de sous-traitance.

SECTION VI

Stratégies de suivi-évaluation

En 2001, le CAE a mieux défini sa stratégie de Suivi évaluation en élaborant son **Cadre de Résultat** qui permet de suivre les progrès réalisés dans l'atteinte de ces deux objectifs stratégiques. Ce Cadre de Résultat détermine deux principaux types d'indicateurs à savoir : les indicateurs de **performance** et ceux **d'impact**.

Les indicateurs d'impact tiennent compte des **effets directs et induits** du Centre sur l'environnement de l'agro business. L'équipe technique du Centre assure avec efficacité la collecte de données sur les indicateurs de performance et sur les indicateurs d'impacts directs issus des tests de démonstration et projets pilotes. La collecte d'informations sur les effets induits et indirects des activités demeure une tâche difficile, compte tenu du niveau d'occupation pour le suivi des activités quotidiennes. C'est pour cela, il a été décidé en 2002 de confier cette tâche à un Consultant spécialisé dans le suivi évaluation des filières agroalimentaires. Ce Consultant a été retenu dans le Programme Economie des Filières (ECOFIL) de l'IER.

L'objectif global de cette consultation était de faciliter la collecte d'informations sur les effets induits du Centre. De façon spécifique, il était demandé au Consultant de :

1. Contribuer à l'amélioration de la méthodologie de collecte d'informations sur les effets induits ;
2. Contribuer à la collecte et l'analyse des données sur les indicateurs de performance et d'impacts de façon générale et plus précisément sur les effets induits des activités de CAE.

En attendant le rapport final de cette consultation, les résultats suivants ont été atteints :

1. Une méthodologie de suivi permanent des activités a été élaborée et adoptée par programme d'activité ;
2. Une méthodologie de collecte de données sur les effets induits a été élaborée et adoptée ;
3. Des enquêtes et interviews avec les partenaires et bénéficiaires ont été menées afin d'évaluer l'effet d'entraînement que les activités du Centre ont provoqué au niveau du secteur de l'agro business ;
4. Des résultats provisoires sont déjà disponibles pour les filières céréales, élevage et fruits et légumes.

Des investigations sont en cours actuellement pour analyser l'impact des sous contrats sur les partenaires prestataires de services (réseau des formateurs, Cabinets conseils, Consultants indépendants). A ce niveau, le Consultant focalisera ses efforts sur le renforcement des capacités des partenaires et la pérennisation des activités après l'arrêt des activités du Centre.

Il est prévu de reconduire ce contrat avec ECOFIL/IER pour la dernière année dans l'objectif de mieux approfondir les investigations sur les effets induits du Centre durant les cinq années d'activités. Le CAE compte profiter de cette deuxième année de collaboration avec ECOFIL/IER pour :

1. Mettre en application la stratégie de suivi permanent élaborée par le Consultant lors de sa 1^{ère} année de consultation ;
2. Approfondir les investigations sur les effets induits des activités de développement des filières pour mieux renseigner l'USAID sur les résultats obtenus à la matière ;
3. Mener des investigations sur les effets induits des activités transversales comme les formations, le développement des entreprises, le volet information/communication et les activités de politiques sectorielles.

TABLEAU : CIBLES DES INDICATEURS DE RESULTAT ET DE PERFORMANCE POUR LE WORKPLAN V

RESULTAT INTERMEDIAIRE SEG & PPM CAE	INDICATEURS DE RESULTAT & DE PERFORMANCE CAE	UNITE DE MESURE	REALISATION AN I	REALISATION AN II	REALISATION AN III	REALISATION AN IV	CIBLE ANNUEL AN V
<u>RESULTAT INTERMEDIAIRE 2 DE SEG:</u> TRANSFORMATION ACCRUE DE CEREALES, BETAIL ET PRODUITS ALTERNATIFS DANS LES ZONES CIBLEES	Volume de paddy transformé	Tonne	0	160	1101	15881	30000
	Volume de maïs transformé	Tonne	0	0	30	nd	1000
	Volume de mil/sorgho transformé	Tonne	0	0	0	0	200
	Volume de peaux et cuirs transformés pour l'export	Tonne	0	0	0	0	400
	Volume de mangue transformée	Tonne	0	0	0	0	315
	Volume d'échalote transformée	Tonne	0	0	21.6	nd	160
<u>RESULTAT INTERMEDIAIRE 3 DE SEG:</u> COMMERCIALISATION ACCRUE DE CEREALES, BETAIL, PRODUITS ALTERNATIFS DANS LES ZONES CIBLEES	Volume de riz commercialisé	Tonne	0	100	716	10355	19500
	Volume de maïs commercialisé	Tonne	0	0	0	nd	3000
	Volume de maïs transformé commercialisé	Tonne	0	0	30	nd	1000
	Volume de mil/sorgho commercialisé	Tonne	0	0	0	nd	1000
	Volume de mil/sorgho transformé commercialisé	Tonne	0	0	0	0	5
	Volume de cuirs et peaux commercialisé	Tonne	0	0	0	0	500
	Nombre de têtes de gros bétail commercialisé	Nombre	0	0	425	814	500
	Nombre de têtes de petits ruminants commercialisés	Nombre	0	1400	6086	2454	6500
<u>RESULTAT INTERMEDIAIRE 3 DE SEG:</u>	Volume de mangue commercialisée	Tonne	39	288	632	636	800

COMMERCIALISATION ACCRUE DE CEREALES, BETAIL, PRODUITS ALTERNATIFS DANS LES ZONES CIBLEES	Volume de mangue transformée commercialisée	Tonne	0	0	0	0	21
	Volume d'échalote commercialisée	Tonne	0	0	0	nd	500
	Volume d'échalote transformée commercialisée	Tonne	0	0	2.7	nd	20
	Volume de pomme de terre commercialisée	Tonne	0	120	1893	3471	2000
PPM 1: Améliorer la disponibilité de l'information commerciale (prix, quantités, etc.) et technologique en provenance des marchés intérieurs, ouest-africains et internationaux sur les céréales, le bétail, et les produits alternatifs, fournies aux agro entreprises	Bulletins de prix hebdo diffusés	Nombre	60	100	48	20	100
	Exportateurs exploitant les informations de prix hebdo	Nombre	22	4	6	6	8
	Dispositifs de diffusion de prix à la radio fonctionnels	Nombre	0	0	2	2	2
	Bulletins diffusés sur techniques et technologies	Nombre	0	2	1	0	1
	Bulletins diffusés sur les textes réglementaires, normes, standards	Nombre	0	1	1	0	1
	Visiteurs du site Web	Nombre	868	11256	13774	30986	15000
	Agro entrepreneurs formés à l'Internet	Nombre	0	46	24	0	20
	Visiteurs du cyberspace	Nombre	0	418	589	0	700
PPM 2: Appuyer les agro entrepreneurs maliens pour identifier et tester de nouvelles opportunités commerciales pour produits	Etudes de marchés réalisées (offre et demande)	Nombre	2	3	0	0	2

bruts et transformés, en collaboration avec des partenaires commerciaux nationaux, ouest-africains et internationaux	Prospections de marchés réalisées	Nombre	1	4	0	2	4
	Tests de marchés réalisés	Nombre	1	3	0	0	2
PPM 3: Promouvoir l'exploitation par les agro entrepreneurs maliens des opportunités et technologies de production et de transformation concurrentielles	Technologies testées	Nombre	0	4	2	3	1
	Agro entrepreneurs formés en nouvelles technologies	Nombre	0	148	1269	133	1018
	Agro entrepreneurs formés pour amélioration de la qualité	Nombre	0	25	24	133	40
	Opérateurs privés utilisant les techniques et technologies introduites par CAE	Nombre	0	54	1269	1269	271
PPM 4: Renforcer la capacité des agro entrepreneurs maliens à bien gérer leur entreprise et à développer leur entreprise	Agro entrepreneurs formés en gestion d'entreprise	Nombre	80	742	1298	62	300
	Agro entrepreneurs utilisant les nouvelles connaissances en gestion d'entreprise	Nombre	nd	nd	ND	204	535
	Business Plan élaborés et soumis aux banques	Nombre	0	5	45	20	38

	Agro entreprises ayant mis en place un système comptable fiable grâce à CAE	Nombre	0	0	3	0	7
PPM 5: Faciliter l'accès des agro entrepreneurs maliens aux financements	Nouvelles sources de financement identifiées	Nombre	0	9	0	0	1
	Séminaires d'information sur sources de financement	Nombre	0	2	2	3	2
	Banques contactées dans le cadre de la sensibilisation pour le financement de l'agro business	Nombre	6	7	8	8	9
	Business Plan financés par les banques	Nombre	0	0	2	0	10
PPM 6: Appuyer l'IER et le LCV pour qu'ils fournissent, sur une base durable, des services améliorés aux agro entreprises maliennes	Etudes d'audit comptable réalisées	Nombre	0	1	0	0	0
	Etudes d'aménagement réalisées	Nombre	0	0	0	0	8
	Agents formés dans l'élaboration de Business Plan	Nombre	0	18	9	0	30
	Manuels de procédures comptables élaborés	Nombre	0	1	0	0	1
	Sous structures appuyées par Unité de Business Plan de l'IER	Nombre	0	0	0	0	2
	Agro entreprises ayant accès aux services de l'IER et du LCV	Nombre	0	4	18	18	30

<p>PPM 7: Renforcer le rôle du secteur privé dans la conception et l'exécution des politiques de développement agricole</p>	Etudes de politiques sectorielles réalisées	Nombre	0	1	1	0	3
	Forums organisés	Nombre	0	6	4	2	7
	Cadres de concertation animés	Nombre	0	1	1	1	4
	Groupements de professionnels assistés	Nombre	0	0	32	14	72
	Contraintes analysées et résolues	Nombre	0	1	0	0	7
<p>PPM 8: Soutenir l'harmonisation des normes et réglementations sur la qualité et le commerce des produits au niveau de l'Afrique de l'Ouest et des autres partenaires</p>	Etudes réalisées sur les contraintes	Nombre	0	0	0	0	1
	Forums organisés	Nombre	0	1	0	0	4
	Contraintes analysées et résolues	Nombre	0	0	0	0	4
<p>PPM 9: Fournir à l'USAID et aux autres partenaires, des rapports périodiques permettant d'évaluer les performances de CAE et son impact sur le secteur de l'agro</p>	Cadre de résultat élaboré	Nombre	0	0	1	0	0

business au Mali	Rapports de suivi évaluation élaborés et diffusés	Nombre	4	4	4	4	4
------------------	---	--------	---	---	---	---	---

**ANNEXE I : PROPOSITIONS DE TRANSFERTS DE PROPRIETES DES EQUIPEMENTS ET MATERIELS
ACQUIS PAR LE CAE POUR LA CONDUITE DE SES ACTIVITES DE TEST OU PROJET PILOTE**

LIBELLE DES ACTIVITES	EQUIPEMENTS OU MATERIELS	NOMBRE EQUIP./MAT.	PROPOSITIONS DE TRANSFERT DE PROPRIETE	OBSERVATIONS																				
Test d'un prototype de magasin de conservation de l'échalote à Niono	Magasin d'une capacité de 100 tonnes	1	Office du Niger avec jouissance sur 10 ans environ du Groupement "Djanto Yérela" des femmes de Foabougou	Définition avec l'Office des modalités de gestion du magasin par le groupement de femmes																				
	Bascules d'une capacité de 500 kg	2			Test de marchés de l'Echalote Séchée en Tranches (EST)	Thermosoudeuse	1	Entreprise USSIS	Appui à l'entreprise pour son équipement	Balance électronique	1	Programme Lutte contre la mouche des fruits	Binoculaire LEICA MZ 75 et accessoires	1	Centre de Recherche Agronomique de l'IER à Sikasso	Le matériel permettra aux Chercheurs du Centre de poursuivre les travaux sur la mouche des fruits	Atomiseurs manuels et accessoires	4	Atomiseurs à moteur et accessoires	2	Test d'un prototype de magasin de conservation de la pomme de terre à Sikasso	Magasins d'une capacité de 37500 kg	2	Les groupements de producteurs de pomme de terre des villages de Bogotière et Sabénébougou
Test de marchés de l'Echalote Séchée en Tranches (EST)	Thermosoudeuse	1	Entreprise USSIS	Appui à l'entreprise pour son équipement																				
	Balance électronique	1			Programme Lutte contre la mouche des fruits	Binoculaire LEICA MZ 75 et accessoires	1	Centre de Recherche Agronomique de l'IER à Sikasso	Le matériel permettra aux Chercheurs du Centre de poursuivre les travaux sur la mouche des fruits	Atomiseurs manuels et accessoires	4		Atomiseurs à moteur et accessoires	2			Test d'un prototype de magasin de conservation de la pomme de terre à Sikasso	Magasins d'une capacité de 37500 kg	2	Les groupements de producteurs de pomme de terre des villages de Bogotière et Sabénébougou	Les magasins permettront aux deux groupements de poursuivre les opérations de conservation	Bascules d'une capacité de 1000 kg	2	
Programme Lutte contre la mouche des fruits	Binoculaire LEICA MZ 75 et accessoires	1	Centre de Recherche Agronomique de l'IER à Sikasso	Le matériel permettra aux Chercheurs du Centre de poursuivre les travaux sur la mouche des fruits																				
	Atomiseurs manuels et accessoires	4																						
	Atomiseurs à moteur et accessoires	2																						
Test d'un prototype de magasin de conservation de la pomme de terre à Sikasso	Magasins d'une capacité de 37500 kg	2	Les groupements de producteurs de pomme de terre des villages de Bogotière et Sabénébougou	Les magasins permettront aux deux groupements de poursuivre les opérations de conservation																				
	Bascules d'une capacité de 1000 kg	2																						

Test de décortilage du riz en zone Office du Niger	SITE - Village NANGO / Mama DIARRA	1	Mama DIARRA, Transformateur de riz au village de Nango	Les équipements permettront au bénéficiaire de poursuivre les opérations pour produire un riz de bonne qualité
	Groupe Electrogène - Marque PERKINS - 40 KVA - 380/220 V	1		
	Décortiqueuse Compacte - Modèle SB-10D - (750 Kg / Heure)	1		
	Trieuse de riz blanc - Modèle CAFON - (450 Kg / heure)	1		
	Alternateur triphasique (Modèle Italie - C13 - 16 KVA - 380/220 V)	1		
	Moteur Thermique - Modèle MEIJCO - Chine - ZH - 1115 - (22 ch)	1		
	Bascule (Portée de 300 Kg)	1		
	Couseuse portative - Marque CITIZEN - Electrique - 0,5 Kw	1		
	Moteur Electrique décortiqueuse Type Y160 - M4 - (11 Kw)	1		
	Moteur Thermique - Modèle ROBIN - EY - 15 - (2,5 ch)	1		

Test de décortilage du riz en zone Office du Niger	SITE - Village COLONI / COULIBALY Mah DIARRA		Mah DIARRA, Transformatrice de riz au village de Coloni	Les équipements permettront au
--	---	--	---	--------------------------------

	Groupe Electrogène - Marque PERKINS - 40 KVA - 380/220 V	1		bénéficiaire de poursuivre les opérations pour produire un riz de bonne qualité
	Décortiqueuse Compacte - Modèle SB-10D - (750 Kg / Heure)	1		
	Trieuse de riz blanc - Modèle CAFON - (450 Kg / heure)	1		
	Bascule (Portée de 300 Kg)	1		
	Couseuse portative - Marque CITIZEN - Electrique - 0,5 Kw	1		
	Moteur Electrique décortiqueuse Type Y160 - M4 - (11 Kw)	1		
	Moteur Thermique - Modèle ROBIN - EY - 15 - (2,5 ch)	1		

Test de décortilage du riz en zone Office du Niger	SITE - Village SERIWALA / Association Villageoise		Association villageoise de Seriwala, Transformatrice de riz	Les équipements permettront au bénéficiaire de poursuivre les opérations pour produire un riz de bonne qualité
	Groupe Electrogène - Marque PERKINS - 27 KVA - 380/220 V	1		
	Décortiqueuse Compacte - Modèle SB-10D - (750 Kg / Heure)	1		

	Trieuse de riz blanc - Modèle CAFON - (450 Kg / heure)	1		
	Alternateur triphasique (Modèle Italie - C13 - 16 KVA - 380/220 V)	1		
	Moteur Thermique - Modèle MEIJCO - Chine - ZH - 1115 - (22 ch)	1		
	Bascule (Portée de 300 Kg)	1		
	Moteur Electrique décortiqueuse Type Y160 - M4 - (11 Kw)	1		
	Moteur Thermique - Modèle ROBIN - EY - 15 - (2,5 ch)	1		

Test de décortilage du riz en zone Office du Niger	SITE - Village SIENGO / Mamadou KEITA		Mamadou KEITA, Transformateur de riz au village de Siengo	Les équipements permettront au bénéficiaire de poursuivre les opérations pour produire un riz de bonne qualité
	Décortiqueuse Compacte - Modèle SB-6LN63 - Chine - (450 Kg / Heure)	1		
	Trieuse de riz blanc - Modèle CAFON - (450 Kg / heure)	1		
	Alternateur triphasique (Modèle SIC - CHINE - 15 KVA - 380/220 V)	1		

	Moteur Thermique - Modèle MEIJCO - Chine - ZH - 1115 - (22 ch)	1		
	Bascule (Portée de 300 Kg)	1		
	Moteur Thermique - Modèle ROBIN - EY - 15 - (2,5 ch)	1		
	Moteur Electrique décortiqueuse Type Y132 - M4 (7,5 Kw)	1		

Test de dégermage du maïs à Koutiala	SITE - Village KARANGANA		Minoterie de Karangana	Les équipements permettront au bénéficiaire de poursuivre les opérations de dégermage du maïs
	Machine Dégermage Maïs - BCN (120 Kg / heure)	1		
	Moteur Thermique - KAMA - F178 (4 Kw)	1		
	Cribleur Multi-Céréales / Modèle ACDI- SENAGRI	1		
	Moteur Electrique du Cribleur (1,5 kw)	1		
	Thermosoudeuse Electrique	1		
	Alternateur Triphasique - Modèle SIC - Chine - (10 KVA - 380/220V)	1		
	SITE - Village NAMPOSSELA		Minoterie de Nampossela	Les équipements

	Machine Dégermage Maïs - BCN (120 Kg / heure)	1		permettront au bénéficiaire de poursuivre les opérations de dégermage du maïs
	Moteur Thermique - KAMA - F178 (4 Kw)	1		
	Cribleur Multi-Céréales / Modèle ACDI-SENAGRI	1		
	Moteur Electrique du Cribleur (1,5 kw)	1		
	Thermosoudeuse Electrique	1		
	Alternateur Triphasique - Modèle SIC - Chine - (10 KVA - 380/220V)	1		
Test de nettoyage du mil sorgho	Epieurreurs	4	LTA/IER	Le LTA va réaliser le test du prototype en milieu réel

Commodity	Indicator	Cumulative Targets A1 - A4	Cumulative Results A1 - A4	Target Year 5	Notes
CEREALS	Tons of rice paddy processed	12,160	17,142	30000	
	Tons of rice sold	7,900	11,171	19500	
	Tons of processed maize	250	30	1000	
	Tons of processed maize sold	250	30	1000	
	Tons of maize sold	1,000	ND	3000	ND-data not available
	Tons of millet/sorghum processed	100	0	200	
	Tons of processed millet/sorghum sold	3	4	5	
	Tons of millet/sorghum sold	580	ND	1000	ND-data not available
LIVESTOCK	Tons of hides & skins processed for export	300	0	400	tannery being built
	Tons of hides & skins sold	300	0	500	tannery being built
	Number of cattle sold	830	1,229	500	
	Number of small ruminants sold	10,400	9,940	6500	
FRUITS & VEGETABLES	Tons of mangoes processed	143	0	315	
	Tons of processed mangoes sold	10	0	21	
	Tons of mangoes exported	1,627	1,595	800	
	Tons of shallots processed	108	22	160	
	Tons of processed shallots sold	14	3	20	
	Tons of shallots sold	125	78	500	

	Tons of potatoes sold	1,350	3,319	2000	
Building Business Capacity					
Improve the availability of commercial and technical information	Number of weekly price bulletins	360	228	100	
	Number of exporters using price bulletins	34	38	8	
	Number of arrangements with local radio stations to broadcast price information	4	4	2	
	Number of technical bulletins	8	3	1	
	Number of bulletins on policy issues, norms & standard	5	2	1	
	Number of web site visitors	39,124	56,884	15000	
	Number of agribusiness people trained on using the internet	146	70	20	
	Number of visitors to the CAE cyberspace café	1,518	1,007	700	
Assist agribusinesses to identify markets and respond to market opportunities	Number of marketing studies	12	5	2	
	Number of visits to potential markets	13	7	4	
	Number of market tests	13	4	2	
Assist agribusinesses to learn and use appropriate technologies	Number of technology tests	15	9	1	
	Number of agribusiness people trained in new technologies	1,932	1,550	1018	
	Number of agri-business people trained in quality improvement	75	182	40	
	Number of private agribusiness people using the technics and technologies promoted by CAE	472	2,592	271	
Improve the management of agribusinesses	Number of agribusiness people trained in business management	1,572	2,182	300	
	Number of agribusiness people using improved management methods	785	204	535	

	Number of Business Plans developed and submitted to banks	52	70	38	
	Number of agribusinesses installing CAE sponsored accounting/financial systems	8	3	7	
Facilitate access to financing	Number of new financing sources identified	11	29	1	
	Number of workshops on financing sources	6	9	2	
	Number of formal sessions with banks on financing agribusiness	31	96	9	
	Number of Business Plans financed by banks	13	6	10	
Assist LCV & IER to improve customer services and to generate income	Number of accounting audits	2	1	0	
	Number of land development studies	10	0	8	
	Number of staff trained in business plan writing	46	27	30	
	Number of accounting procedures manuals	3	1	1	
	Number of IER units following their business plans	9	0	2	
	Number of agribusinesses having access to IER and LCV services	47	40	30	
Reinforce the role of the private sector in formulating agricultural policy	Number of sectorial policy studies	4	2	3	
	Number of forums organized	27	12	7	
	Number of advisory groups	9	3	4	
	Number of professional agribusiness groups assisted	97	46	72	
	Number of constraints analyzed and resolved	15	1	7	
Help harmonize norms and standards regarding West	Number of studies on trade constraints	2	0	1	
	Number of forums organized	15	1	4	

African and International agricultural trade	Number of constraints analyzed and resolved	13	0	4	
Evaluation reports	Number of results framework developed	1	1	0	
	Number of monitoring and evaluation reports	16	16	4	

NB: Cumulative Targets taken from Results Framework document
Cumulative Results taken from WorkPlan V document