



USAID | **MALI**
FROM THE AMERICAN PEOPLE

TRADEMALI

SEMI-ANNUAL PROGRESS REPORT
SEPTEMBER 2005 – FEBRUARY 2006



Preliminary results for activities in all value chains for the 2005-2006 agricultural season are promising.

June 2006

This publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by TradeMali implemented by Chemonics International Inc.

June 2006

This publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by TradeMali implemented by Chemonics International Inc.

TRADEMALI

SEMI-ANNUAL PROGRESS REPORT
SEPTEMBER 2005 – FEBRUARY 2006

Submitted to:
USAID/Mali
Accelerate Economic Growth Strategic Objective Team

Submitted by:
Chemonics International Inc.
Contract No. 688-C-00-03-00068-00



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

CONTENTS

Acronyms	1
Executive Summary	3
Highlights for TradeMali Project Implementation	5
Introduction	5
Mangoes: An overview	5
Seasonal preparations and activities for longer-term impact	6
Preliminary results for the 2005-2006 season	10
Potatoes: An overview	12
Seasonal preparations and activities for longer-term impact	12
Preliminary results for the 2005-2006 season	14
Rice: An overview	17
Seasonal preparations and activities for longer-term impact	17
Preliminary results for the 2005-2006 season	19
Anise and cumin: An overview	21
Seasonal preparations and activities for longer-term impact	21
Preliminary results for the 2005-2006 season	22
Red Meat	22
Other Technical Activities	22
General Trade Policy Support	23
Gender	24
Administration	25
Annexes	
Annex A : Politique Rapport Semestriel Sep 05 – Fev 06	
Annex B : Tomboutou Rapport Semestriel Sep 05 – Fev 06	
Annex C : Ségou et Mopti Rapport d’Activités Mars - Mai 06	
Annex D : Ségou et Mopti Rapport Semestriel Sep 05 – Fev 06	
Annex E : Sikasso Rapport Semestriel Sep 05 – Fev 06	
Annex F : Pommes de Terre Rapport Semestriel Sep 05 – Fev 06	
Annex G : Formation Rapport Semestriel Sep 05 – Fev 06	
Annex H : Genre Rapport Semestriel Sep 05 – Fev 06	

ACRONYMS

ACOD	Association Conseil pour le Développement
ADF	African Development Foundation
AEG	Accelerated Economic Growth
AMATEVI	Association Malienne d'Assistance Technique Villageoise
ANSSA	Agence Nationale de Sécurité Sanitaire des Aliments
APPS	Associations des Producteurs de Pomme de Terre a Sikasso
BMS	Banque Malienne de Solidarité
BRS	Banque Régionale de Solidarité
CAE	Centre Agro-Enterprises
CBI	Center for Promotion of Imports from Developing Countries
CRA	Chambre Régionale d'Agriculture
CSV	Crédit Stockage Vivrier
CVECA	Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit
DGD	Direction Générale des Douanes
DGRC	Direction Générale de la Réglementation et du Contrôle
DNCC	Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence
DRA	Direction Régionale de l'Agriculture
DOT	Dourey Tombouctou, microfinance institution in Tombouctou
DTIS	Diagnostic Trade Integration Study
EU	European Union
FCRMD	Fédération des Caisses Rurales Mutualistes du Delta Niono
GAP	Good Agricultural Practices
GAPTO	Ghana Agricultural Producers and Traders Organization
GIE	Groupement Intérêts Economique
GRM	Government of the Republic of Mali
IER	Institut d'Economie Rurale
IER-Trans	IER-based Dutch agricultural produce transformation project
IF (SC)	Integrated Framework (Steering Committee)
IFDC	International Fertilizer Development Center
IMF	International Monetary Fund
IPR	Institut Polytechnique Rural
ISCOS	Institut Syndical pour la Coopération au Développement
ITC	International Trade Center
JITAP	Joint Integrated Technical Assistance Program
LDC	Least Developed Countries
MIC	Ministry of Industry and Commerce
NGO	Non-Governmental Organization
ON	Office du Niger
OMA	Observatoire de Marche Agricole
ORM	Office Riz Mopti
ORS	Office Riz Segou
PCDA	Programme Compétitivité et Diversité Agricole
PNIR	Programme Nationale d'Infrastructure Rurales
PRODEPAM	Programme de Développement de la Production Agricole au Mali
RADEC	Réseau d'Appui au Développement des Collectives Locales Décentralisées
ROESAO	Réseau des Opérateurs Economiques de l'Afrique de l'Ouest
SAC	Services Agricoles de Cercle

TIPCEE	Trade Investment Program for Competitive Export Economy
UEMAO	Union Economique Monétaire de l’Afrique de l’Ouest
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United National Development Program
URCEP	Union Régionale des Commerçants et Exportateurs de Pomme de Terre (Sikasso)
USAID	United States Agency for International Development
WB	World Bank
WTO	World Trade Organization

EXECUTIVE SUMMARY

The period can be characterized as one of program expansion increased beneficiary professionalism, and closer synergy with other AEG projects as first and second efforts increasingly come into fruition.

Mangoes - For the second year in a row, record levels of mango exports were reached, with prospects for another record in the third (current) year. As an exciting Mali first, GIE TEM (composed of a mango exporter, *pisteurs*, and producers) received EurepGAP certification. A number of Regional markets were added as targets in Year 2 and efforts expanded in Year 3.

A record number of exporters (three, up from one in the prior year) are using multi-modal shipments in the third year, and the number of packing houses in Sikasso increased to three in this period. In addition, the number of mango exporters increased in both the second and third year of the project. One Malian exporter established services to treat wooden pallets and receives GRM certification for the process, which adheres to EU requirements.

Successful leveraging of funds was achieved through collaboration with the Dutch, CBI, IF, PCDA, and the Swiss. The Dutch are investing/committing over 1 million Euros into a Bamako cold storage logistics export facility (*Plaza*) and the Government of the Republic of Mali (GRM) is donating land at the airport for construction. The government also approved regulations governing mango norms and standards, wooden pallets, packing materials, and exporter qualifications.

Potatoes – One hundred percent of year two loans for potato marketing were reimbursed and almost 100 million fcfa was approved for third-year potato production and marketing, thanks to synergy among the three AEG projects.

The range of export markets expanded, with exports being sent to new markets in Ghana and Togo as well as a return to Burkina Faso and to a revived Ivory Coast market. The AEG agreed to an expanded definition of potato marketing, to include domestic as well as export markets. This action allowed the project to enter into the profitable storage aspects of potato marketing and provide assistance to six newly constructed producer association warehouses, revive activities with the two CAE potato producer associations, and initiate potato storage trials in Tombouctou.

Project potato activities expanded in Tombouctou and to the ON and ORS zones in the Ségou region. The number of formal trader cooperatives supported rose to seven in Sikasso (up from four in the second year).

Rice - Collaboration with Mali Finance and PRODEPAM was strong and is becoming even stronger. As a result, we have seen increases in the number of associations, members, rice stored and sold, and volume of credit involved in the CSV activity. All loans were repaid on time at 100%.

During the third year of project implementation we are seeing even larger increases in existing regions and with expansion into two new regions of Sikasso and Gao.

Prospects for the fourth year are even better with cross-training of expert-juniors and PRODEPAM subcontractors in CSV and production activities. The number of expert juniors increased to six in year three and with recruitment underway for an additional four (making ten in total) in year four.

Anise and Cumin – Close collaboration with PRODEPAM resulted in yields doubling and tripling in experimental trials. A market study was conducted and buyers were identified in Ghana, Togo, and Burkina Faso. Serendipity: Our Sikasso potato exporters are interested in working with us to export anise to Ghana and Togo.

Other Technical Activities - Collaboration with Mali Finance permitted access to camel cheese starter – an ingredient essential for cheese making. Interest was generated in Tombouctou through a demonstration of cheese making, and 19 sites (watering holes/encampments) were identified. Prospects are good for expanding this activity in the fourth Year.

The coming period will see some changes as the process of AEG projects' consolidation is on its way and reduced funding levels for the fourth year will lead to changes in project management and staffing. However, we are optimistic that the successes achieved during the this reporting period can be continued and repeated during the fourth year in close collaboration with our AEG partner projects to achieve the targets set and expand the outreach of our activities to an increased number of Malian beneficiaries in the agricultural sector.

HIGHLIGHTS FOR TRADEMALI PROJECT IMPLEMENTATION

REPORTING PERIOD SEPTEMBER 1, 2005 – FEBRUARY 28, 2006

INTRODUCTION

The TradeMali strategy for the third year of project implementation includes several components:

- Increasing rural incomes
- Ensuring long-term sustainability
- Promoting short-term successes to attract interest and investment, develop models, and demonstrate effects
- Replicating successes across similar value chains
- Professionalizing the markets and responding to local market dynamics
- Gaining experience and increasing capability and capacity
- Developing and supporting public-private partnerships, donor partnerships, and project partnerships
- Supporting a governing environment and/or “governance issues”

The following sections summarize the period’s activities and preliminary results for the season for each of the value chains targeted by the project. The majority of the marketing activities occur from March through August, so final seasonal results will be presented in the TradeMali annual report, covering the full project implementation period of September 2005 to August 2006. For additional details on the semester, please refer to the field reports, which are included as annexes.

MANGOES: AN OVERVIEW

During this period (2005-2006), efforts continued in seasonal preparation and groundwork for the longer-term impact. Early results look promising, and we hope to report another record season by the end of the year for mangoes exported, along with increased numbers of exporters and producer-exporters in the value chain. Please see the Preliminary Results section on page 10 and Table 1 on page 11 for additional details on mango export results to date.

The number of companies employing multi-modal systems should also increase, as well as the use of a more professional approach to international and sub-regional marketing. One exporter-*pisteur*-producer combination (GIE TEM) received its EurepGap certification—a first for Mali. Several other companies are moving along in the certification process.

Seasonal preparations and activities for longer-term impact

ANNUAL MANGO DAYS

Once again, TradeMali used the idea of *Journées Mangues* for both review of prior season (2004-2005) results and to kick-start planning and consensus building for the coming period (2005-2006). The themes of quality and understanding the market and infrastructure were emphasized. One highlight of this forum¹ was an agreement in principle for the building of a fruit and vegetable logistics center (*Plaza*²) for Bamako capable of supporting several exporters with modern cold-chain logistical services. An infrastructure task force composed of representatives of the exporters, Ministry of Investment Promotion, Ministry of Agriculture³, Integrated Framework, the Dutch Embassy, and TradeMali met each week at the Dutch Embassy or TradeMali. Through intense negotiating and assistance from the Ministry of Commerce and Industry⁴, the Government of the Republic of Mali (GRM) donated over two hectares in the airport zone, and the Dutch agreed to invest 1.2 million Euros for construction of the facility and equipment. Construction work has begun and the equipment has been sourced and ordered in Dakar. In addition to spearheading the implementation process, TradeMali prepared the terms of reference for the management of the *Plaza*. The Task Force also initiated efforts to reinforce the mango value chain's intra-relationships by developing a proposal for training and support which is under study by the AFD.

The logistics center will begin operations during the 2006-2007 season. Though initial activities will focus on the export of mangoes, there are interesting possibilities for other commodities⁵ as well. The leading mango exporter indicated that his company is waiting for the *Plaza* to begin operations in order to move on his planned papaya production and export project in the *Office du Niger* (ON) zone. Mali's green bean operators also see the center as a key element for expanding their activities.

In addition to the *Journées Mangues*, general seasonal planning sessions were held throughout the pre-harvest period to prepare for these activities.

- Implementing management, quality, traceability, palleting, and industry-wide monitoring and control (*agréage*) systems
- Pack-house infrastructure improvements, hygiene, and EurepGap requirements
- Ensuring adequate packaging
- Exploring marketing opportunities in the region and EU, and following up with buyers
- Implementing norms and standards

¹ Also due to our excellent relations with the Malian private and public sectors, the Dutch development assistance program for Mali, and the GRM/World Bank's PCDA project.

² *Périmètre logistique aménagé en zones agricoles.*

³ Represented by the *Programme Nationale d'Infrastructures Rurales* (PNIR)

⁴ The Secretary General in the MIC intervened with the ministries of equipment and transport, private investment, and state lands (*Ministère des Domaines*).

⁵ In May 2005 analyses were made on the feasibility of about two dozen products for potential profitable exports. All hinged on increasing professional involvement and investment in the production end. Two crops of particular note, papaya and green beans, have potential for the international market. Individual mango exporters have expressed interest in considering these crops once the Plaza becomes operational.

- Providing adequate tools and equipment to *pisteurs*
- Training producers, *pisteurs*, pack-house employees, and exporters in improvement of handling and packaging techniques

MARKET INTELLIGENCE SYSTEM

TradeMali continued to emphasize the ongoing development of an industry market intelligence system with exporter accompanied trips to The Netherlands⁶ and Germany⁷ and participation in the TIPCEE Project's Mango Week in Ghana. In addition to specific market investigation trips with traders to Mauritania, the project also took advantage of its potato prospecting trips to other countries in North and West Africa to look for opportunities for marketing Mali's mangoes. The subcontract with the *Observatoire de Marche Agricole* (OMA) to provide regional export market data for mangoes continued. Pierre Girbaud, a short-term mango consultant based in the EU, was retained again to provide a weekly emailed report on prices, volumes and competition in four important EU markets accompanied by digital photos of the arrivals from Mali. He also provided training for exporters, the DNCC and private information service providers on assessing, using and understanding Eurostat data.

EUREPGAP AND TRACEABILITY

The EU market dictates concerning traceability, EurepGAP standards, and Good Agricultural Practices (GAPs) were at the heart of pre-season (and, later, harvest period) project efforts. In collaboration with the CBI, the project supported six exporters⁸ in the EurepGAP certification process. The process includes pre-audit preparation, action plan development, installation of GAP systems with producers, the constitution of a legal business structure (exporter-*pisteur*-producer) using the GIE TEM model for EurepGAP option two, training of their quality agents, and development of a quality manual. The EurepGAP certifying agent, who conducted a follow-up audit of GIE TEM, also provided other exporters with a practical workshop and "reality check," based on his auditing of GIE TEM and highlighting problems, difficulties, solutions, and procedures.



Improved techniques result in higher quality fruits for the export markets.

The *Agence Nationale de Sécurité Sanitaire des Aliments* (ANSSA) and TradeMali collaborated on the organization of a workshop to discuss and select a harmonized, unique national traceability system. Each of the traceability systems used in Mali was

⁶ Participation in the CBI Export Road Show training, where an export plan for each exporter was developed; visits to Dutch importers; and attendance at the AGF TOTAAL fruit and vegetable trade fair (September 2005).

⁷ Participation and presentation at the Fruit Logistica Fair in Berlin (February 2006).

⁸ GIE TEM, Ets Yaffa et Frères, Mali Primeurs, Flex Mali, IB Négoce and Fruitière du Lotio.

presented, and the system developed by TradeMali was selected by the meeting to be the national system. The next step is to draft a GRM decree to make this system mandatory.

Given the missed information and potential problems caused by Mali's numerous control agencies with overlapping mandates, the ANSSA was designated as the sole public body to deal with European food safety export issues. A program was planned with ANSSA to disseminate the traceability system and to train staff.

The overall quality of the value chain starts with production. Given the general lack of public or private production assistance, TradeMali again extended its services to orchard management while looking for ways to increase the involvement of others in supporting the production and growing of mangoes. TradeMali intensified implementation and monitoring of GAP systems in 30 selected pilot orchards in Bamako, Bougouni, Yanfolila and Sikasso⁹. The GAP training was held in 73 villages, reaching 548 mango producers.

The project worked with the IF Coordinating Unit to implement its pesticide spraying program (see Phyto-sanitary Treatment section, page 9) and write a proposal for a future unit's mango production and marketing support program. TradeMali also approached the IPR in Katibougou with the idea that this primary agricultural college would be a good source, in the medium term, of trained mango field specialists. The IPR liked the ideas proposed¹⁰, but implementation would require additional funding.

POLITICAL ENVIRONMENT

To maintain the progress that the mango sector has made in professionalizing and increasing exports, the GRM must pass governing legislation and make these changes known¹¹, and TradeMali intervention and contribution must continue. The project, the DNI, and the exporter associations drafted Interministerial Decree No. 06-287/MIC-MEF-MA-MET for mango exporter requirements and norms and standards ("*cahier des charges*"). The decree was issued in February 2006 and signed by representatives of the ministries of Industry and Commerce, Economy and Finance, Agriculture, and Equipment and Transport. TradeMali drafted the terms of reference with the DNCC, which is in charge of the tendering process.

As a follow-up to the decree, a recognized certification company should be contracted by the mango industry to spot-check and provide verifications throughout the season.

The agencies and exporters involved were provided with training and information sessions on the decree content. The sessions were incorporated into seasonal preparations and TradeMali's support during the season. Materials were provided to all exporters with a practical guide for implementation. A training program for pack-house and field staff was initiated at the beginning of the season.

⁹ GPS data of these 30 orchards is available.

¹⁰ Development of a series of modules on quality production, handling, and exportation, using the Malian and West African mango value chains. TOT training and materials for the IPR professors that would teach these modules. An internship program for selected students to work with TradeMali field staff would be opened. The IPR orchard would be rehabilitated and worked by the students to serve as a practical training ground for "how to commercially manage a mango orchard." A small pack-house would be built and operated by students, and export operations to both the EU and the North African region would be undertaken to train students in post-harvest handling operations, exporting, EurepGAP, and EU and regional market requirements.

¹¹ New exporters, and some existing exporters, are not fully aware of the various rules and regulations governing export activities.

Based upon market intelligence, TradeMali found that the EU had implemented new rules governing the importation of wooden packing materials. Hence, the project and the former *Direction Générale de la Réglementation et du Contrôle* (DGRC) staff collaborated on a draft decree that requires all wooden materials to be treated by fumigation or heat before leaving Mali¹², as stipulated in the EU requirements. The decree was published in December 2005.

To avoid paying unnecessary duty on re-exported inputs, the *Direction Générale des Douanes* (DGD) helped TradeMali inform new mango exporters on the steps for gaining duty free temporary admission for imported packaging materials and other marketing inputs.

PHYTO-SANITARY TREATMENT

Most mango orchards in Mali are infested with parasites and diseases—a reflection of the prior status of the mango sector. Unless orchards are treated, Mali’s mangoes will continue to have low yields and un-exportable fruit, and long-term tree damage could be incurred. For EurepGAP certification, treatment must be made with officially authorized phyto-sanitary products specifically approved by the GRM for mangoes. A poor choice of pesticides could deny mango access to the EU markets.

However, currently GRM has no officially sanctioned chemical inputs for mangoes—another reflection of the mango industry’s status. In the best case, mango producers use inputs that have been homologated by the *Comité Sahélien des Pesticides*, the regional body responsible for authorizing chemical inputs, for other fruits and vegetables. More often, producers apply inputs that are not authorized for fruits and vegetables. TradeMali, along with private sector representatives, the Ministry of Industry and Commerce, and Ministry of Agriculture¹³, established a working committee to review the situation. However, derogation has not been issued; the Ministry of Agriculture¹⁴ prefers that the *Comité Sahélien des Pesticides* handle the issue.

TradeMali continued to explore ways to maintain GRM support, increase the public sector’s understanding of the issues, and build a sense of partnership with the private sector. DNCC staff participated in the trips to Holland and Germany; a workshop on fruit exports given by the *Centre du Commerce International*, Geneva; and to Mango Week in Ghana. One of its seconded staffers undertook a study on mango packaging material, and DNCC staff participated in the training on EuroStat. TradeMali, through its field staff and hired *pisteurs*, assisted the IF Coordination Unit to identify 548 orchards requiring spraying and to arrange treatments with their owners. TradeMali also provided assistance in creating the coordination unit’s new proposal for a medium-term mango production and marketing program for which the Unit will seek funding.

SYNERGIES AND LEVERAGING

Showing the attractiveness of the mango business is only part of the process of enlarging investment in the sector. Helping to remove barriers is another. The project

¹² Subsequently, one of TradeMali’s assisted exporters established a pallet treatment company and received GRM certification.

¹³ The Ministry of Agriculture can issue a special derogation for the use of tested chemical inputs on mangoes.

¹⁴ The Ministry came under fire for its derogation of pesticides used in the recent locust problem.

worked with Mali Finance to investigate credit possibilities for regional exporters. Though we were not successful for this year, we will apply the lesson that all financial institutions require a guarantee and look forward to the 4th year of the project. We hope for the possibility of Mali Finance providing a limited guarantee fund for TradeMali approved regional exports.

Requests for assistance were also received for domestic mango marketing to Mali's northern regions. Some of these mangoes in turn are resold (exported) to Mali's neighbors. These marketing opportunities will be considered for next season.

Technical input and critiques were provided on a study for a refrigerated pack-house to a potential mango exporter. Based on the document, the ADF accorded the exporter 75,000 Euros. Communication was an ongoing part of the process to make the improved Malian mango sector more recognized.

Preliminary results for the 2005-2006 season

Progress during this season has been steady, as seen in Table 1 on page 11. Through the end of May 2006, a total of 2,705 tons have been exported—about 2,500 tons to Europe and the rest to North Africa¹⁵. With approximately one more month in the marketing period, prospects for another record year are good. Four exporters are using multi-modal logistics (up from one). A few new exporters to Europe and the region—including a women's producer-trader group and a female entrepreneur—and an Ivorian female investor have entered the field. Three packing houses are in operation in Sikasso. The market in Mauritania continues to be attractive and shipments were also made to Morocco (through Senegal), Tunisia, Libya, and Algeria.

A few producer organizations have started or increased their exports to Europe or North Africa, including the *Union des cooperatives de planteurs de mangues de Yanfolila*, GIE Yeleni ton (producer-trader) and COPROMANGUE. The GIE TEM (exporter-*pisteurs*-and producers) gained their EurepGAP certification after one and a half years of work¹⁶ and project support.

¹⁵ Ten tons were also sent to Gabon.

¹⁶ The 10 member producers who treated their orchards with pesticides not sanctioned or derogated by the GoM were not eligible for the certification.

TABLE 1
PRELIMINARY MANGO EXPORT RESULTS

MANGO - CAMPAIGN 2006

On 30 May, 2006

TOTAL : 2,705 Tons

EXPORT BY AIR																
	Local Enterprises/Exporters	France	Holland	Belgium	Spain	Italy	Germany	TOTAL	Marocco	Gabon	Algeria	Libya	Mauritania	Tunisia	TOTAL	GRAND TOTAL
1	FlexMali	134,751	39,147					173,898	28,540	10,423					38,963	212,861
2	Its Yaffa & Fr,res	143,347		12,265	2,310			157,922			105	13,818	195	4,025	18,143	176,065
3	Negotrade	103,031	2,985					106,016								106,016
4	Mali Primeurs	80,688						80,688								80,688
5	Heliathy's	67,116						67,116								67,116
6	Niram Mara"cher	56,807						56,807								56,807
7	Exagri	48,284						48,284								48,284
8	Univers Kanaga	40,087	1,415					41,502								41,502
9	Mali Bio	28,156				1,211		29,367								29,367
10	Fruitex	27,882						27,882								27,882
11	Multichem	15,211						15,211								15,211
12	Tropic SARL	15,180						15,180								15,180
13	Yanfolila	15,000						15,000								15,000
14	Diany Doucour	13,400						13,400								13,400
15	IB N'goce						10,322	10,322								10,322
16	Primeurs Services	5,960	1,455					7,415								7,415
17	SCS International	3,200						3,200								3,200
18	Primeurs Expansion	2,220						2,220								2,220
19	Nakoba	1,180						1,180								1,180
	TOTAL	801,500	45,002	12,265	2,310	1,211	10,322	872,610	28,540	10,423	105	13,818	195	4,025	57,106	929,716
EXPORT BY BOAT																
	Local Enterprises/Exporters	France	Holland	Belgium	Spain	Italy	Germany	TOTAL	Marocco	Gabon	Algeria	Libya	Mauritania	Tunisia	TOTAL	GRAND TOTAL
1	TEM							1,290,000								1,290,000
2	AOM							200,000								200,000
3	FRUITIÉRE DU LOTIO							120,000								120,000
4	NIRAM							30,000								30,000
	TOTAL							1,640,000								1,640,000
EXPORT BY ROAD																
	Local Enterprises/Exporters	France	Holland	Belgium	Spain	Italy	Germany	TOTAL	Marocco	Gabon	Algeria	Libya	Mauritania	Tunisia	TOTAL	GRAND TOTAL
1	Mali Yiriden (via SN)								12,500						12,500	12,500
2	S&T Agro-entreprise												65,960		65,960	65,960
3	GIE Yeleni ton												30,000		30,000	30,000
4	Mango Export (Keita)												26,911		26,911	26,911
	TOTAL								12,500				122,871		135,371	135,371

POTATOES: AN OVERVIEW

The prospects for this season's potato sales are very good. (See the Preliminary Results section on page 14 and Table 2 on page 15 for details.) As with the mango project, the *Journées Pommes de Terre* was a mechanism to review prior season's activities and plan for the current period. TradeMali's work during this period was oriented to current and future seasons. Significant effort was devoted to identifying, testing, and then exporting to new markets; reinforcing relations with existing importers in Burkina Faso; and renewing relations with prior clients in the Ivory Coast. The process of formalization and professionalization continued with the exporters and traders.

Our synergistic relations with PRODEPAM and Mali Finance solidified, resulting in significant credit being sourced, expansion of activities in the Tombouctou region, and activities beginning in the Segou area. The redefining of the potato trade to include both export and domestic markets allowed the project to also focus on potentially profitable storage activities, with a return to the two CAE-SEG producer cooperatives and new assistance to six ISCOS/Mali Yiriden-affiliated producer associations.

Seasonal preparations and activities for longer-term impact

ANNUAL POTATO DAYS

For the third year in a row, we held our standard "*Journées Pommes de Terre*" to review and plan. The major outcome was the creation of a technical coordinating committee to better support activities throughout the value chain and throughout the season. Members include DRA, CRA, IER, ACOD, AMATEVI, ISCOS, URCEP, Mali Yiriden, potato producers, seed suppliers, banking representatives, Mali Finance, PRODEPAM, and TradeMali.

Several results of these early technical coordinating sessions were important for the immediate and longer-term impacts on the potato industry.

- Excellent coordination among the value chain actors, especially the three AEG projects
- Determination of the season's input production requirements
- Agreement on mechanisms and timing for securing the inputs
- Joint signing by the three projects of a protocol with the important local microfinance institution, Kafo Jiginew
- Agreement for securing approximately 100 million fcfa from Kafo Jiginew and 30 million fcfa from URCEP cooperatives for financing production inputs¹⁷, and 7.8 million fcfa for marketing inputs

¹⁷ 61 million fcfa was used.

- Timely arrivals of fertilizer and quality potato seed (major constraints to good production) were secured with adequate amounts available for initiating producer support in the *Office du Niger* and the *Office Riz Segou* and expanding efforts in Tombouctou

TradeMali continued to promote its drive to professionalize and formalize potato trading activities through cooperative and management training and hands-on support in identifying and supplying markets. In addition to the two early-season committee meetings, discussions were held throughout the period with various partners to plan and hold specific training and support activities, and consolidate collaboration. Activities mainly focused on cooperative development and management; negotiating techniques and adhering to contracts; determining costs and profits; post-harvest handling; transport and storage; export procedures; development of new markets; and developing bankable dossiers and securing financing for production, marketing inputs, and working capital. Appropriate packaging materials (jute bags) were sourced regionally and secured for traders in the three targeted regions.

SYNERGIES

Our collaborative efforts with PRODEPAM and Mali Finance were instrumental in improving this year’s outlook focusing on the expansion of production geographically and through improved techniques, financing for production and marketing, and training for small business and organizational management. In addition to the success in securing significant loans as described above, demonstration production parcels were placed in the Tombouctou, Segou, and Sikasso regions, and joint business training was conducted for producer-trader groups. The success in securing financing was important but is only the first step. The timely and complete repayment of the loan principal and interest is the key to continued and increased financing for the coming seasons¹⁸.



Potato production and marketing is a lucrative business for Timbuktu farmers and traders, and has become a successful synergistic activity for the AEG program.

NEW MARKET OPPORTUNITIES

TradeMali paid particular attention to reinforcing existing markets and entering new markets. To assist in securing regional market information, the contract with OMA was renewed. With ISCOS, URCEP, Mali Yiriden, and the *Association des Producteurs de pomme de terre de Sikasso* (APPS), market investigation trips were made to Ghana and

¹⁸ A positive example is the Sinignesigi women’s cooperative that repaid 100% of their 2004-05 of 1.4 million cfa to Yiriwaso and received a substantially larger loan of 7.8 million cfa for the 2005-06 period. There are also numerous negative examples but the repayment arrears and nonpayments in prior years and the resulting difficulties in securing current financing for the mango sector is a particular striking one.

Togo, contacts with the major importer in Benin were established, Burkinabé buyers were revisited, and Ivory Coast buyers were contacted again. As a result, commercial exports were initiated to Ghana and Togo¹⁹, seasonal exports to Burkina Faso began, and exports to the Ivory Coast appear to be increasing significantly from the amounts of the last two years.

PARTNERSHIP DEVELOPMENT

In addition to closer ties with the AEG projects, TradeMali sought to extend its collaboration with Malian and regional organizations as a means to increase impact and leverage resources. Protocols were signed with the *Office du Niger* and the *Office Riz Segou* for support to potato activities in their zones. The IER was called upon to assist with storage trials in Tombouctou. The Malian embassies in Burkina Faso, Ghana, and Togo; the Ghanaian and Togolese embassies in Bamako; the Malian *entrepôts* in Tema, Lomé, and Cotonou; and the network of *Maliens de l'exterieur* were used to support our market research and initial shipments. Also contributing to our efforts were the UEMAO secretariat in Ouagadougou, USAID's TIPCEE Project in Ghana and its regional MISTOWA project, ROESAO and its affiliates in Ghana (GAPTO) and the Ivory Coast, and the IFDC.

Preliminary results for the 2005-2006 season

A major highlight of this period was an increased scope and range of impact. Based on the results of the second year, the project expanded its role in the potato sector geographically (additional regions and new markets) and along the value chain by entering the potentially lucrative storage area.

The number of supported potato organizations increased, with Mali Yiriden being added to the Sikasso portfolio (Noumpansigui, Faso Kanu, Yiriwase, Ben Kadi N'goro Diassa, Ben Kadi Bamabougou, Sinignessigui, Mali Yiriden, and the umbrella union URCEP) and five groups added from the ON and ORS zones. In addition, the level of assistance intensified with the Kabara cooperative in Tombouctou.

As of April 30, 2006, a total of 723 tons were exported (Ivory Coast, Burkina Faso, Ghana, Togo) and 2,109 tons of potatoes were sold locally. The total sales were valued at 250 million fcfa. Table 2 on page 15 details these preliminary results.

¹⁹ The principal importer in Togo also happens to be the main Benin buyer.

TABLE 2
PRELIMINARY RESULTS AND ESTIMATES: POTATO CAMPAIGN 2005-2006

Cooperative Name	Volume marketed locally (tons)	Volume exported (tons)	Average price at purchase	Average price at sales	Markets targeted (Location)
Sikasso					
Faso Kanu		322.049	150	210	Abidjan
Benkadi N'Gorodiassa		125.433	125	175	Bobo Dioulasso (Burkina Faso)
Benkadi Bambougou		89.708	125	175	Bobo Dioulasso (Burkina Faso)
Nonpansigi		90.647	175	220	Mali
Maliyiriden		30.7	175	258	Acra (Ghana)
Maliyiriden		33.5	175	258	Lomé (Togo)
Yiriwase	1856.3		98.5	131	Mali
URCEP		31.750	175	258	Acra (Ghana)
Sinignesigi	179,7		98.5	131	Bamako, Mopti, Ségou, Dioila
Total Sikasso	2,036	723.787			
Ségou					
GIE Benso	3.6				Segou
Coopérative du Kouroumari	3.3				Segou
Coopérative de Molodo	4.0				Segou
Coopérative de Togou	3.2				Segou
Association de Kala	15.4				Segou
Total Segou	29.5				
Tombouctou					
Coopérative de Kabara	43.9				Tombouctou
Total Tombouctou	43.9				
Total					
	2,109.4	723.8			
GRAND TOTAL	2,833.2				

Note: Some results are estimations through April 30, 2006 and others through June 15, 2006. Final seasonal results will be presented in the TradeMali annual report.

According to the exporters, their increased professionalism, formalization, and awareness have decreased the amount of delays and “extraordinary taxes and charges” paid on both the Burkina Faso and Ivory Coast routes²⁰.

Ségou has good potential for growing potatoes due to its available land and water. The ON and ORS introduced potato production years ago but problems of input supply and agronomic assistance have hampered expansion beyond relatively small amounts and areas. During the reporting period, PRODEPAM and TradeMali identified groups and provided two varieties of seeds (Claustar and Spunta) and fertilizer for tests of commercial planting and marketing by five village associations (three cooperatives, one GIE, and one association) plus nine varieties of seed for testing. Through April, the groups produced approximately 29 tons and sold 26 tons locally representing a total of 5 million fcfa in revenue. The results from the ORS were better due principally to their more intensive agronomic support.

Collaboration with PRODEPAM also provided the more experienced Tombouctou producer-trader group in Kabara with seeds and fertilizer and marketing support. With one-quarter of the seed and fertilizer supplied to ORS and ON groups, Kabara had 1.5 times the volume of production, growing 44 tons that sold for 13.5 million fcfa (an average unit price of 306 fcfa per kilogram).

Even more production and revenue could be obtained from the Tombouctou potato market if conservation problems could be resolved. All of Tombouctou’s potatoes come into harvest around the same time, causing heavy sales volumes and a drop in price. The local temperature rises significantly shortly after the harvest period, causing significant damage to any potato stored without high-cost refrigeration. The result is that in spite of high local prices (over 300 fcfa per kilo during the high sales volume period, which usually is the lowest pricing period) there are almost no locally produced potatoes in the market for much of the year. To address this constraint, TradeMali initiated storage trials with the help of IER staff. Storage trials are planned for next season as well.

Producers learned these initial lessons:

- Potatoes grown in sand conserve better than those grown in clay soil
- Spoiled potatoes contaminate healthy ones
- Between the stoppage of watering at 90 days and the harvest, producers have very significant losses (8 percent)
- At least 2 days after harvest are required to identify unsuitable potatoes—inspection immediately after harvest does not allow proper identification

²⁰ Previously, reaching Ouagadougou took four to five days and cost over 300,000 fcfa (not counting potato losses from the delays). Now the trip takes 1 day and costs 100,000 fcfa in official charges. Trips to Abidjan had been over 400,000 fcfa and took four to five days, but the trip now takes 2 days and 150,000 fcfa in fees.

Storage trials also began in Sikasso in collaboration with ISCOS/Mali Yiriden's five village warehouses (each having a capacity of over 100 tons) and one Sikasso warehouse (holding 300 tons). The two former CAE producer groups were revisited and follow-up storage related efforts have begun. If storage is successful, ISCOS/Mali Yiriden plans to build up to 20 additional village warehouses in the coming years.

RICE: AN OVERVIEW

The excellent progress made in the CSV program during the project's second year, due to strong collaboration among the AEG programs, continued into the third year.

The program saw an expansion in all critical indicators: the numbers of associations and beneficiaries, villages and regions targeted, microfinance institution partners, tonnage stored, and credit received. On page 19 is an overview of preliminary results as well as a table with additional details.



The CSV program presents great opportunities for all producers, traders, and microfinance institutions involved.

Due to the good reception on the part of all involved parties, we foresee continued increases in all areas during the fourth year. For example, an additional collaborative effort with Mali Finance initiated a trial program for village rice traders in three regions. If successful, this activity would be extended next season, resulting in further increases in the number of groups and regions benefiting from the program.

Seasonal preparations and activities for longer-term impact

Our established early season measures were undertaken to deal with 2005-2006 issues and to reinforce local institutional involvement. Joint missions with ON, ORS, ORM, SAC and microfinance institutions were undertaken in order to provide feedback and results to groups that participated in the 2004-2005 season, identify groups interested and eligible for the coming season²¹, provide orientations and management tools for new groups, and help organize CSV executive committees.

Extensive field investigations and orientation sessions were conducted in Sikasso and Gao to begin the CSV program there. The newly recruited and enlarged staff of expert juniors fully participated in this exercise as part of their training. Groups participating in the past expressed their satisfaction and made several suggestions.

²¹ Some groups—in Timbuktu and Djenné in particular—participating in prior years had no rice this year.

Attendees felt that additional groups would participate if the number of satisfactory warehouses—in terms of both condition and capacity—could be increased. They suggested that project assistance should be more forthcoming for rehabilitating warehouses and the provision of pallets. TradeMali made clear to the associations that its budget only permitted small contributions to rehabilitating structures, not to building new ones, and that the project requires that the association provide a significant contribution as well. However, TradeMali would be willing to help secure pallets within the limits of its budget. Several communes in the Ségou and Mopti regions subsequently committed to placing warehouse construction in their next five-year plans.

Participants felt that the fixed-term interest period was too onerous and that a monthly interest agreement should be used instead, which would benefit groups paying back early. Consequently, all protocols jointly signed by TradeMali and Mali Finance with microfinance institutions during the period incorporated a monthly interest rate calculation, but also with a minimum three-month lending period to ensure cost recovery and a reasonable profit for the credit institution.

Another suggestion was to train producers in marketing and the research for additional markets. These areas will be increasingly emphasized in our training.

The issue of adult literacy was especially relevant to groups in Tombouctou. They recommended that the project provide training in adult literacy so that management committees could better understand and use the management tools. TradeMali is looking into resources for and sources of adult literacy training.

In collaboration with Mali Finance, protocols were renewed with Nyèsigiso (Ségou and Tombouctou), Kondo Jigima (Ségou and Mopti), FCRMD (Ségou), DOT (Tombouctou) and CVECA (Ségou), and new protocols were signed with Kafo Jiginew (Sikasso) and Wouri Bank (Gao). Negotiations led by Mali Finance resulted in the BMS providing a 100 million fcfa loan to the FCRMD for their participation. DOT was unable to meet its commitments in Tombouctou, but the Diré branch of Nyèsigiso was able to significantly fill the void.

The CSV regular series of training modules was implemented with sessions for the associations' management committees in the CSV concepts, stock management, marketing, and record keeping. The project also teamed with Mali Finance to provide an adapted version of their "Making Cents" training module.

In addition to the expansion of activities in the number of regions (adding Gao and Sikasso) and in existing regions, TradeMali prepared itself for moving beyond rice as the only product for the CSV. Village maize groups were identified in Sikasso for a pilot test program in the fourth year. The project also prepared for helping to increase the amount of rice available for the program by jointly determining with PRODEPAM the production input and agronomic training needs and likely participants for next season.

As a complementary rice intervention, TradeMali and Mali Finance implemented a test trading activity in three regions for village women rice traders by providing training in credit, management, and marketing.

Preliminary results for the 2005-2006 season

As shown in Table 3, increases are being seen in the number of regions, volumes of paddy stored, credit accorded, number of involved microfinance organizations, number of village associations, number of beneficiaries, and number of local supporting organizations. Preliminary estimates for the value of rice to be sold indicate more than a doubling in revenues²². Projections for year 4 are for the same tendency in increases. The cross-training of expert juniors and PRODEPAM subcontractors—each being given skills in rice production and CSV storage and marketing—will show an augmentation in both impact and reach.

TABLE 3
PRELIMINARY RESULTS AND ESTIMATES: CSV PROGRAM

	YEAR 1 2003-2004	YEAR 2 2004-2005	YEAR 3 ESTIMATES 2005-2006
Number of regions	3	3	5
Volume stored (tons of paddy rice)	75	631	1800
Credit (Millions of francs cfa)	7	48.5	136
Number of micro finance institutions	2	7	9
Number of village associations financed	14	21	53
Number of new village associations involved	19	20	—
Number of beneficiaries (association members)	207	1158	3150
Sales value (Millions of francs cfa)	12.4	93	265
Number of support institutions	2	4	6
Percentage of on time loan repayment	100%	100%	—

²² Sales and repayments have already started in May with about 53 million worth of rice sold and loan reimbursements made. We expect the 100% repayment on time level to be preserved.

Though the Segou region continues to be the largest CSV area, the level of involvement in the Tombouctou region is strong. TradeMali's Tombouctou office contacted 53 village associations and provided them with information and orientation: (28 cooperatives, 23 women's groups, 2 mixed groups, including 1 in Gao). Twenty-six associations eventually participated with 1,066 members (654 men, 412 women) storing 165 tons of paddy. All 26 of the village warehouses were rehabilitated and 17 million fcfa in credit secured and distributed. This is significantly more than last year. The number would have been even greater²³ if not for the inability of DOT to meet its commitments. DOT's lack of liquidity required late negotiations with Nyèsigiso and resulted in serious delays during which time some groups withdraw their participation.

Preliminary reports from Segou show that the direct beneficiaries are 1,496 male association members, 31 female association members, 273 individual male producers and 18 individual women rice producers. However, the total number of beneficiaries is much larger with the inclusion of indirect beneficiaries²⁴. In Segou, approximately 112 million fcfa was secured in credit, with 1,495 tons of paddy rice and 77 tons of milled rice stored. Mopti's participation increased as well: five associations with 225 members, storing 60 tons of rice and receiving credits worth 6 million fcfa.

In Sikasso, the program relied entirely on Kafo Jiginew to provide loans. Of the five groups identified, four participated – all of which are made up of 100 percent women. (This is logical, because women are the primary rice producers in Sikasso.) Twenty tons of rice were stored and a total of 1.3 million fcfa in credit was received. Though the amounts stored were small, the potential longer-term impact in Sikasso is large: the four participating associations together have over 1,000 members. Indications are that up to 10 women's associations will join next season. We also expect increased yields as a result of our joint approach with PRODEPAM and Mali Finance, who are looking at input supplies, credit, and agronomic needs for these groups.

In terms of loan portfolio, the FCRMD was the primary source of CSV credit, loaning 84 million to six organizations in Segou. The second largest source was Nyèsigiso, financing producer organizations for 30 million fcfa (15 million Ségou and 15 million in Tombouctou regions). Kondo Jigima lent to 13 organizations for 17 million fcfa in Mopti and Segou, and the CVECA provided 2 million fcfa in credit to one association in Segou. The DOT contributed 1.8 million fcfa in Tombouctou, and Kafo Jiginew put up 1.3 million fcfa for 4 Sikasso-based groups. Mali Finance supported the new Wouri Bank in Ansongo, putting in 220,000 fcfa for Gao-based activities for 1 village association.

Eight groups of 160 members (100% women) in three regions (Segou, Mopti, and Tombouctou) were accepted into the trial rice trader program. Each group was to receive 2 million fcfa in credit, partially guaranteed by Mali Finance. However, due to the length of time spent negotiating with Nyèsigiso, only one of the three groups in the ON participated. The groups located in the ORS and ORM zones and financed by Kondo

²³ Thirty-six organizations indicated that they would join, but 10 withdraw due to financing delays.

²⁴ Indirect beneficiaries represent the entire number of members of a family operation grouped around the *chef d'exploitation*. The size of the grouping varies from 5 people in a small operation to 100 in a large one.

Jigima all participated, resulting in a total of 87 beneficiaries and 9,750,000 fcfa in financing. Sixty-one tons of paddy rice and nine tons of milled were purchased for sale.

ANISE AND CUMIN: AN OVERVIEW

In partnership with PRODEPAM and Mali Finance, this program continued to lay the foundation for more formal and profitable commercial activities. Anise production in experimental trials have potential to yield over four tons per hectare (significantly more than the current average of under one ton) with corresponding increases in profits.

Analogous post-harvest handling trials gave encouraging results, according to local laboratory tests of phyto-sanitary and hygienic factors. Traders and producers were provided information on coastal markets and their requirements and training in small agribusiness management.



Anise appears to be an interesting cash crop, now that the AEG projects have helped producers to increase their yields and will continue to provide support in presenting a quality product for the market.

Seasonal preparations and activities for longer-term impact

Trade with the participation of partner support agencies held the *Journées d'anis* in Diré on December 7-9, 2005. These anise days were attended by representatives of the producers, traders, NGOs, and local and regional government. Results of the 2004-2005 trials were presented and the sub-regional market investigation and different packaging materials and product presentations were highlighted. The information gathered on seasonal sales and production areas was shared, and plans for the 2005-2006 season were developed, putting the emphasis on market research and continued production and post-harvest trials for anise and cumin.

IER and SAC renewed their protocols with TradeMali and PRODEPAM. Our jointly supported expert junior played an important role in the experimental trials. Towards the end of the growing season, the projects organized an anise-cumin field day with over 130 producers attending. Differences due to production techniques, especially watering regimes, were clearly evident. Participants commented favorably upon the size of the produced seeds, vigor of the plants, yields, and resulting costs and profits. Many volunteered to try the new techniques in the coming season and several traders indicated their desire to try different packaging techniques and explore arrangements with buyers through project assistance.

As part of the process to make the sector more professional, TradeMali and Mali Finance held “Making Cents” training sessions adapted for experienced producers and traders. Similar to the comments received in our rice activities, concerns were voiced regarding the need for adult literacy efforts in order to render management training more effective and widespread.

The project also took advantage of its potato market regional research trips to look into the prospects for anise and cumin exports. Buyers were re-contacted and the potato exporters became interested in determining how to get involved in the exports of anise and cumin.

Preliminary results for the 2005-2006 season

Experimental trials were moved to a village production site to show clearly the differences between traditional methods used by local farmers and the newly introduced best practices. Using the appropriate/best techniques, these anise plots yielded over four tons per hectare with a calculated net profit of 1.2 million fcfa, while the traditional producer methods gave the poorest results, yielding under one ton of anise per hectare. During the 2006-2007 season, the field extension services will support the producers in beginning the use of the improved methods on their personal plots. The results from the cumin production trials were not conclusive and should be repeated next year.

The major EU importer, Ducros/McCormick, was re-contacted. The company is primarily interested in anise oil in large quantities. At this stage, Malian opportunities seem better in the local and sub-regional market through improved presentation (selection, cleaning and handling, and packaging) and production methods (higher yields).

RED MEAT

Due to the lack of interest from the value chain’s private sector actors, activities in the red meat value chain were not pursued during the period. During the potato marketing trips in the sub-region, contacts were made with potential sub-regional importers. One important buyer in Ghana expressed considerable interest in importing live animals, but red meat was not an attractive business opportunity. Consultants on an EU mission met with Trade to discuss the red meat sector and the potential for red meat exports to Europe and the sub-region. The project presented its findings and list of value chain contacts.

OTHER TECHNICAL ACTIVITIES

Chickpeas

At the request of the AEG team, a rapid assessment was made of the feasibility of marketing chickpeas, if they were to be successfully grown in the Tombouctou region. The report “*Analysis rapide de la filière pois chiche dans le monde*”, February 2006, has been shared with USAID. Based on this study, it was determined that marketing issues would require long-term support. With no existing local market (other than a small expatriate one in Bamako—1.5 tons annually—adequately covered by a supermarket importer) issues concerning the use of future produced chickpeas predominate. Though Algeria is a major bulk importer and Tunisia and Morocco also buy significant quantities,

these importers tend to buy large lots and have long-term, healthy business relations with commercial exporters. Breaking into these markets would be difficult, as Mali would not have the level of production or potential to export in significant quantity lots to interest the buyers.

Camel cheese

Preliminary steps to replicate the camel cheese activity in the Tombouctou region were successful. With help from Mali Finance, cheese production and processing materials (Camifloc) were secured from the Kidal-based NGO RADEC. A Tombouctou trainer was identified and a demonstration organized with an amazed group of camel herders outside of Tombouctou town. None thought that cheese could be made from camel milk. Nineteen semi-nomadic and nomadic encampments in Tombouctou and Goundam were identified for training sites in the 2006-2007 period, and local trainers experienced with the camel cheese activities in Niger were selected.



Camel cheese provides a new money making opportunity for herders in Northern Mali which will receive continued assistance from the AEG projects.

GENERAL TRADE POLICY SUPPORT

TradeMali's work with the GRM in the area of trade policy can be divided into two areas: providing support for targeted value chains (incorporated into the narrative described above) and general trade policy support. In the latter area, the project focuses on assistance to the GRM's Integrated Framework (IF) process, the DNCC agency which is responsible for trade policy and trade negotiations, and the Ministry of Industry and Commerce (MIC)—the government ministry overseeing the DNCC and related commercial relations.

The Integrated Framework is an international initiative through which six multilateral agencies, combine their efforts with those of least developed countries (LDCs) and donor countries to respond to the trade development needs of LDCs. The six agencies are the International Monetary Fund (IMF), International Trade Center (ITC), United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), United Nations Development Fund (UNDP), World Bank (WB) and World Trade Organization (WTO).

The implementation of the IF comprises three broad stages. The first stage is preparatory activities, which typically include an official request from the country to participate in the IF process; a technical review of the request; the establishment of the national IFSC; and, to the extent possible, the identification of a lead donor. Once the request has been approved, the process moves on to the diagnostic phase, resulting in the elaboration of the

Diagnostic Trade Integration Study (DTIS). Finally, follow-up activities start with the translation of diagnostic phase findings into the elaboration and validation of an action plan, which serves as a basis for trade-related technical assistance delivery.

Working closely with the MIC and the DNCC in prior periods, TradeMali helped to advance the DTIS process. As an active member of the IF Steering Committee, TradeMali contributed to the selection of the activities that were translated into pilot projects funded by the UNDP Window II program. The three projects proposed for funding were the treatment of 2,000 hectares of mango orchards in the greater Bamako region and the Sikasso region; the creation of a guarantee fund that mango exporters can tap into to purchase inputs; and institutional capacity building through the hiring of an IF coordinator. TradeMali participated in the selection of this coordinator, with whom the project has worked closely on the IF activities in this and prior periods.

During this semi-annual report cycle, TradeMali provided support to the IF coordinator in carrying out the treatment of the mango orchards. More recently, TradeMali funded at the request of the MIC two studies (mangoes and hides and skins) aimed at translating a limited number of IF-DTIS activities into projects that will be presented at the upcoming donor roundtable.

TradeMali continued to host two seconded DNCC staff, one working with the TradeLinks advisor and the other with the policy advisor. The DNCC staff, in addition to participation in mango promotion trips to the region and the EU, were prepared for their participation at the World Trade conference in Hong Kong in December 2005.

At the same time, the MIC assisted on an ad-hoc basis to help prepare for the AGOA forum in September 2005 and meetings for the JITAP project. The MIC was also involved with the process to implement the *Plaza* logistics center and various inter-ministerial decrees governing the exports of mangoes. As the chair of the TradeMali advisory committee and parent ministry for the DNCC, the MIC was also briefed and fully aware of TradeMali's activities with the IF and the DNCC. The advisory committee has recommended that the project focus on only rice, potatoes, and mangoes in order to increase its impact.

Based upon our work in developing norms and standards on our targeted agricultural products, TradeMali provided ad hoc support to the Dutch project IER-Trans to develop norms and standards for various fresh and processed products: fonio, shallots, tomatoes, and okra (*gombo*).

GENDER

As a follow up to TradeMali's gender mainstreaming study recommendations (July 2005), several activities were undertaken to increase opportunities for female producers or traders during the period, with TradeMali relying on its strategy of developing models in targeted value chains and region that entrepreneurs, producers, or traders could emulate.

The GIE Yeleni ton, composed of a mango orchard owner, *pisteurs*, and local sellers—all members of the *Association Professionnelle des Femmes Rurales*— received assistance to initiate mango exports to Mauritania. The group was trained in business management and post-harvest handling. A market investigation trip was organized to Mauritania and support was given for the implementation of their first two commercial exporting expeditions. In collaboration with Mali Finance, several financial institutions (Nyèsigiso, BRS, and BMS) were contacted and bankable proposals developed. Unfortunately, the GIE was unsuccessful in securing credit at that time, but the initial exports were made through self-financing and support by TradeMali.

A woman-owned former green bean exporter (MultiChem) was assisted in preparing and finalizing its proposal for the construction of a cold storage facility for mangoes and other fruits and vegetables. The ADF approved the study and provided financing.

The women's potato trading cooperative, Sinignesigi, is an integral part of the project's potato activities, receiving support and training along with the other commodity-supported organizations. Sinignesigi repaid 100 percent of its first year loan on time and, with the support of TradeMali and Mali Finance, was able to secure a much larger loan (7.8 million fcfa versus 1.9 million) for the 2005-2006 period.

The majority of the supported producers in our ORS and ON potato venture are women. The groups received inputs, training, and support by TradeMali and PRODEPAM. The 2006-2007 season will see continued interaction with these groups.

The CSV program was established in Sikasso with four female village producer associations (Niena, Zignasso, Loutana and Samogosoni)—as women are the primary rice producers in Sikasso. As in other regions, training, activity support and credit facilitation was provided to these associations. In addition, however, information is being gathered and preparations are made for increasing the level of agronomic and input assistance for the 2006-07 season. Plans are being developed for increasing the number of CSV participants from these four associations and adding six more women's rice associations.

More than half of the CSV organizations in the Tombouctou region are female organized GIEs and all of the members of the groups participating in the village rice trading activity are women. All these groups received management and activity training and assistance in securing financing.

ADMINISTRATION

In the administrative area, attention was devoted to the tight budget situation and the need to provide additional field level support. The solution was to increase the number of expert juniors to a total of six—primarily for the CSV activity throughout the country, but with their involvement with potato and anise operations as well; to continue to collaborate with public agencies (such as ORM, ORS, ON, and SAC); and to leverage the involvement of other AEG and donor projects. For instance, the level of synergy and cost sharing with Mali Finance and PRODEPAM increased in the rice, potato, and anise areas,

and the involvement of the CBI and Dutch bilateral assistance to Mali contributed much to the project's mango activities. The numbers of expatriate (policy advisor and TradeLinks advisor) and Bamako administrative staff were reduced or plans made for reductions.

ANNEX A

POLITIQUE RAPPORT SEMESTRIEL SEP 06 – FEV 06

RAPPORT SEMESTRIEL SEPTEMBRE 2005 – FEVRIER 2006

UNITE POLITIQUES

Durant la période allant de septembre 2005 à février 2006, les activités de l'Unité Politiques (UP) ont porté sur les éléments suivants :

PR # 1 : Renforcement des capacités des institutions de promotion des exportations

- Le Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC), en collaboration avec l'UP et la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence (DNCC), a fait valider le projet d'Arrêté Interministériel régissant la profession d'exportation et le cahier des charges de la mangue par les opérateurs économiques et les autres agences publiques impliquées dans la problématique des exportations de fruits et légumes maliens. Suite à cette validation, les documents ont été soumis à la signature des Ministres chargés de l'industrie et du commerce, de l'économie et des finances, de l'agriculture, et de l'équipement et des transports. A l'issue de ces signatures, l'Arrêté et le cahier des charges seront officiellement publiés et auront force de loi.
- L'UP a initié une action pour que le Ministère de l'Agriculture (MA) fasse publier une dérogation spéciale destinée à l'usage de produits phytosanitaires pour le traitement des vergers de mangues en vue de baisser la pression parasitaire et améliorer la qualité des mangues participant à la dynamique de la certification EurepGap. Suite à la réponse négative du MA pour la dérogation du Pyrical 480 EC du fait entre autres des problèmes émanant de l'octroi de dérogation pour les produits contre les criquets pèlerins et de la tenue de la réunion du Comité Sahéliens des Pesticides (CSP) qui devait statuer sur l'homologation de produits phytosanitaires à la fin de décembre 2005 mais qui n'a malheureusement homologué aucun produit, le MIC et l'UP ont initié une rencontre avec les organismes publics et privés pour mener la réflexion sur la résolution du problème de dérogation et de la certification EurepGap. A la faveur de cette initiative, le MIC a soumis une requête de dérogation au MA pour faciliter la certification EurepGap et accroître les exportations de mangues maliennes vers l'Europe.
- A la demande du MIC, TradeMali a accepté de financer deux études portant sur les filières cuirs/peaux et fruits/légumes pour traduire les activités de la matrice de l'Etude Diagnostique d'Intégration du Commerce (EDIC) du Cadre Intégré (CI) financé par six agences internationales en projet. Les résultats de ces études ont été validés lors d'un atelier qui s'est déroulé le 8 février 2006. Ces projets seront présentés pour financement par les partenaires au développement lors de la Table Ronde des bailleurs de fonds qui se tiendra à Bamako durant le premier trimestre de 2006 en même temps que le Forum des Investisseurs.
- L'UP a plusieurs fois échangé avec le Directeur National du Commerce et de la Concurrence et le coordinateur des activités du JITAP pour convenir de la date de la tenue de l'atelier sur la formation en négociations commerciales en vue de la

préparation de la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue en décembre 2005 à Hong Kong. Bien que TradeMali ait pris l'engagement de financer conjointement cet atelier avec la CNUCED et le Centre International du Commerce (CCI), aucune action n'a été entreprise par le coordonnateur national du JITAP pour rendre l'organisation et la tenue de cet atelier possible. Ainsi, l'UP se demande si cette activité demeure pertinente.

PR # 2 : Amélioration du partenariat public-privé pour la promotion des exportations

- L'UP, à la suite de la validation de l'Arrêté Interministériel et du cahier des charges par les organismes publics et les opérateurs, a, en collaboration avec la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence (DNCC), fait mettre en place un group de travail composé des secteurs public et privé pour la mise en œuvre du cahier des charges. Le groupe de travail a été mandaté pour élaborer des termes de référence qui faciliteront l'appel d'offre restreint devant permettre d'engager une société d'agrégage qui sera chargé de l'inspection de la qualité des mangues et des infrastructures de conditionnement.
- TradeLinks et l'UP ont été impliquées dans la résolution du problème de la construction de la plateforme logistique en vue du conditionnement et de la mise à froid des fruits et légumes exportés. A ce sujet, elles ont saisi le Secrétaire Général du MIC qui s'est personnellement investi pour que le MIC, le Ministère de l'Equipeement et des Transports, le Ministère chargé de l'Investissement et la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises, et le Ministère des Domaines trouvent un terrain d'au moins deux hectares pour y construire la plateforme sous financement de la coopération néerlandaise. Le terrain a été mis à la disposition de la coopération néerlandaise à la fin de 2005 et les travaux sont en train d'être démarrés au début de 2006.
- L'UP et TradeLinks, en collaboration avec l'Agence Nationale de Sécurité Sanitaire des Aliments (ANSSA), ont préparé et organisé en février 2006 un atelier sur la mise ne place d'un système harmonisé et unique de traçabilité au Mali pour répondre aux exigences réglementaires européennes. Au terme de cet atelier, l'ANSSA a été désignée comme la structure publique malienne qui sera l'interlocutrice des agences étrangères chargées des problèmes de sécurité sanitaire des aliments et de la traçabilité. A ce titre, l'ANSSA bénéficiera de l'appui de TradeMali pour mener à bien ses activités.
- L'UP a participé de façon active à la préparation de la position malienne pour la Conférence Ministérielle de l'OMC qui s'est tenue en décembre 2005 à Hong Kong.
- En étroite collaboration avec l'Unité TradeLinks, l'UP a préparé et animé la réunion du Comité Consultatif de TradeMali en décembre 2005. Les conclusions principales de cette réunion sont que (i) TradeMali a besoin de promouvoir les filières mangue et pomme de terre, (ii) Mali Finance et PRODEPAM doivent orienter leurs actions vers la résolution des problèmes auxquels font face les filières mangue et pomme de terre, et (iii) TradeMali devra mettre l'action sur la création urgente de l'interprofession et sur le renforcement des capacités de cette interprofession pour accroître les exportations. Ce dernier point a été proposé par

l'UP à la coopération française comme axe d'assistance technique dans les activités futures de l'AFD étant donné le manque de ressources au niveau de TradeMali.

PR # 3 : Amélioration de la capacité des institutions de normalisation et de standards

- L'UP a pris part à plusieurs rencontres du projet TRAN financé par la coopération néerlandaise en vue d'améliorer la qualité des produits agricoles. A cet effet, il a été proposé de faire les normes de quelques produits transformés et non transformés tels que le fonio, l'échalote, la mangue, le gombo, la tomate, le niébé, etc.

PR # 4 : Accroissement des opportunités pour les produits d'exportation ciblés

- L'UP et TradeLinks ont entrepris plusieurs rencontres avec les professionnels de la mangue afin de préparer la campagne 2005. C'est à ce titre qu'elle a participé aux rencontres avec les pisteurs pour débattre de la problématique de la qualité et de la traçabilité qui passent par l'identification et le traitement des vergers qui nécessitent l'usage d'équipements et de produits homologués par les services publics et les pays importateurs. Dans le cadre de la préparation de la campagne 2005 de la mangue, l'UP a pris part à des discussions avec les exportateurs de mangues pour résoudre les problèmes liés à la programmation des expéditions, au financement, à la qualité et à la mise à disposition des intrants d'emballage tels que les cartons, les palettes, les cornières, etc.
- Suite aux démarches de l'UP auprès du Ministère de l'Agriculture, l'Arrêté obligeant le traitement des palettes avant l'exportation des fruits et légumes en Europe a été signé par le Ministre et publié à la fin de 2005.
- L'UP a contribué à la préparation du Forum AGOA qui s'est tenu à Bamako du 12 au 14 septembre 2005.

PR # 6 : Amélioration de la capacité des systèmes d'information de marché pour les produits agricoles ciblés

- L'UP, en consultation avec les autres unités, a fourni des commentaires à l'OMA dans le cadre du sous-contrat permettant à cette structure de fournir des informations de prix et de volumes d'exportations de riz, de pomme de terre et de la mangue maliens dans les pays sous-régionaux pour améliorer la présentation et rendre les rapports mensuels plus pertinents.
- L'UP a eu plusieurs rencontres avec le PACCIA (Programme d'Appui au Renforcement des Capacités du Commerce International au Service de l'Afrique) dont l'objectif principal est de mettre en place un portail commun pour la promotion des exportations au Mali. Ce portail vise à mettre des informations utiles et à jour à la disposition des exportateurs de produits maliens.

TABLEAU : ACTIVITES PROGRAMMEES ET REALISEES DE L'UNITE POLITIQUES DURANT LA PERIODE SPETEMBRE 2005 – FEVRIER 2006

RP	Activités programmées	Activités réalisées	Résultats	Commentaires
<p>RP 1 Renforcement des capacités des institutions de promotion des exportations</p>	<p>Appui au Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) et à la DNCC pour la finalisation du cadre intégré (rapport EDIC contenant stratégie et plan d'action, ainsi que table ronde des bailleurs)</p>	<p>TradeMali a financé 2 études émanant de la matrice d'action pour promouvoir les filières fruits/légumes et cuirs/peaux</p>	<p>Deux projets sont disponibles pour proposition aux bailleurs de fonds</p>	<p>La tenue de la Table Ronde des bailleurs de fonds dépend de la disposition de financement du Forum des Investisseurs prévu pour le 1^{er} trimestre de 2006. Il est presque certain que ce Forum ne se tiendra pas durant la période proposée.</p>
	<p>Appuyer la DNCC pour la relecture des textes régissant la profession d'exportateur en tenant compte des exigences des marchés d'exportation</p>	<p>Un nouvel Arrêté Interministériel a été élaboré</p>	<p>L'Arrêté a été validé par les opérateurs économiques et les structures d'appui, et soumis à la signature des différents ministres concernés</p>	<p>Il est fait probable que l'Arrêté soit publié avant la fin du 1^{er} trimestre de 2006</p>
	<p>Appui à la DNCC pour l'homologation de produits phytosanitaires en vue du traitement de vergers de mangues</p>	<p>Activité non programmée</p>	<p>Trois produits ont été proposés pour une dérogation dans le but de la certification EurepGap</p>	<p>Le projet de lettre de la dérogation a été soumis au cabinet du MIC pour une saisie officielle du Ministère de l'Agriculture</p>
	<p>Former les agents de la DNCC, des autres structures publiques et du secteur privé en négociations</p>	<p>Non réalisée</p>		<p>Il vaudrait mieux de reporter l'activité à plus tard pour la préparation des Maliens aux prochaines négociations de l'OMC</p>

<p>RP 2 Amélioration du partenariat public-privé pour la promotion des exportations</p>	<p>Collaborer avec les structures des diverses coopérations bilatérales (Hollande, France, Suisse, USA, Union européenne) pour mettre en place / appuyer le Comité technique Mangué du Mali qui sera chargé de l'élaboration et l'application du cahier des charges Mangué du Mali</p>	<p>Le cahier des charges mangué a été élaboré et validé par les opérateurs économiques</p>	<p>Le cahier des charges fait partie intégrante du nouvel Arrêté Interministériel et il reste son application</p>	<p>Le processus est en cours pour la mise en place d'une société d'agrée qui sera chargée de l'application du cahier des charges</p>
	<p>Former les opérateurs et les structures d'appui sur le cahier des charges Mangué du Mali</p>	<p>Non réalisée</p>		<p>Il faut d'abord attendre la mise en place de la société d'agrée dont l'un des mandats sera la sensibilisation et la formation</p>
	<p>Élaboration et mise en oeuvre d'un système de contrôle au niveau des stations de conditionnement</p>	<p>Non réalisée</p>		<p>La société d'agrée sera chargée de ce contrôle</p>

<p>PR 3 Amélioration de la capacité des institutions de normalisation et de standards</p>	<p>Appuyer le Comité Technique Fruits et Légumes pour l'élaboration de la norme Mangue du Mali en tenant compte des exigences EurepGap, HACCP ou BRC</p>	<p>En partie, cette activité a été prise en compte dans le cahier des charges</p>		<p>Cette activité sera entièrement réalisée après la mise en place de la société d'agrèage</p>
	<p>Former et encadrer le personnel des structures de contrôle phytosanitaire pour améliorer la fiabilité des certificats émis</p>	<p>Non réalisée</p>		<p>Cette activité devra être reportée pour la 4^{ème} année lorsque des ressources additionnelles seront disponibles</p>
	<p>Appuyer le Ministère de l'Elevage et de la Pêche dans l'élaboration de la réglementation pour la certification des produits d'origine animale destinés à l'exportation</p>	<p>Non réalisée</p>		<p>Etant donné la non compétitivité de la viande malienne sur les marchés extérieurs et le quasi retrait de TradeMali de la viande, il est proposé que cette activité ne soit pas entreprise</p>
<p>PR 4 Accroissement des opportunités pour les produits d'exportation ciblés</p>	<p>Législation pour le traitement des palettes et emballages en bois</p>	<p>Non programmé</p>	<p>L'Arrêté exigeant le traitement des palettes et emballages en bois a été publié en fin décembre 2005</p>	<p>Cette exigence devra être respectée par le contrôle et l'inspection faits par la société d'agrèage</p>

	Mise en place d'un système harmonisé et unique de traçabilité	Activité non programmée	Un atelier a proposé et validé le système harmonisé et unique de traçabilité	Il reste à sensibiliser les opérateurs économiques et les structures d'appui sur le système et à mettre en place un système code bar
PR 6 Amélioration de la capacité des systèmes d'information de marché pour les produits agricoles ciblés			L'OMA diffuse les informations de prix sous-régionaux sur les radios et les exportateurs de riz et de pomme de terre disposent d'informations sur les marchés sous-régionaux	

ANNEX B

TOMBOUCTOU RAPPORT SEMESTRIEL SEP 06 – FEV 06

RAPPORT D'ACTIVITE

Programme Initiative du Nord

Période : Septembre 2005 à Mai 2006

Activités planifiées :

Les activités Conformément aux activités prévues par le plan de travail, dans le cadre de l'initiative du Nord, les activités se sont poursuivies à travers l'atelier bilan de la campagne CSV écoulee, l'intermédiation financière avec les institutions financières, la mise en œuvre du crédit stockage vivrier, la recherche agronomique sur la production et la qualité de l'anis et du cumin, la restitution des résultats de l'étude de débouché de l'anis sur le marché sous régional, et le démarrage des activités sur la pomme de terre.

Cette période a été marquée par l'arrivée au projet de trois jeunes diplômés comme Expert Junior au Nord et le départ du Coordinateur Régional.

Activités réalisées :

I. CREDIT STOCKAGE VIVRIER

1.1. Bilan de la campagne 2004 – 2005 du crédit stockage vivrier

Déjà à la date du 22 juin les sept organisations paysannes qui ont participé au CSV, ont terminé de vendre et de rembourser aux deux institutions partenaires. Le taux de remboursement a été de 100%, avec un bénéfice net réalisé de 30% du prêt consenti.

Les bénéficiaires sont très satisfaits de l'approche CSV, qui d'après eux leur évite le bradage, donc les enrichi, et leur donne l'espoir que leur pauvreté sera vaincue.

Le bilan est consigné dans le tableau N°1.

Comme difficultés notons l'exiguïté des magasins de stockage et le manque de palettisation. Toutes les OP se sont engagées à augmenter leur prévision de riz à stocker pour la campagne 2005-2006.

Tableau 1 : Bilan du CSV, campagne 2004-2005

Communes	Coopératives / Groupements, village	Bénéficiaires		Stock, en Tonne	Crédit, en CFA	Intérêt et frais de dossier	Montant remboursé	Recette de la vente	Bénéfice Brut	Institution de Micro Finance
		Hom	Fem							
Bourem Inaly	Groupement Féminin de DjindjinaKoirra	4	131	5,28	452760	33960	486720	579600	92880	DOT
Bourem Inaly	Coopérative Agricole de Milala	25	0	2,96	226625	13875	240500	462500	222000	DOT
Diré	Groupement de Femmes vendeuses de riz de Diré	0	10	16	1470000	176400	1646400	3000000	1353600	Nièsigiso

Bourem Sidi Amar	Coopérative Agricole de Hara Hara 1	28	0	24	1023750 1023750	1228500	1146600 1023750	1867500 1867500	720900 843750	Nièsigiso Fonds propres
Bourem Sidi Amar	Groupement de femme de Bourem S A Wafakoye	0	31	14,8	1262625	151515	1414140	2261625	847485	Nièsigiso
Bourem Sidi Amar	Groupement de femme de Sadjilamou, Fafadoboye	0	32	13,52	1242150	149060	1391210	2185500	794290	Nièsigiso
Tindirma	Groupement Fafadoboye, Tindirma	0	94	1,6	112000	13440	125440	220000	94560	Nièsigiso
TOTAL	7 Organisations Paysannes	57	298	78,16	6813660	661100	747476	12444225	4969465	3 Sources de financement

Taux de remboursement = 100% a la date du 22/06/05
Bénéfice net = 30% du prêt. (Soient 2 049 325 F CFA)

1.2. RECRUTEMENT DES EXPERTS JUNIORS

Pendant cette période, cinq jeunes diplômés ont été recrutés (dont deux anciens) comme Expert Junior pour 8 mois sur le CSV et 1 expert junior pour la recherche sur l'anis et le cumin. Les experts juniors sur le CSV sont repartis comme suit : un basé à Niono, un à Sevaré, un à Tombouctou, un à Diré et un à Sikasso. L' EJ assigné à la recherche sur l'anis est basé à Kondi. Ce programme d'expert junior est un exemple réussi de la synergie avec Prodepam, ou toutes les charges y compris les motos et fonctionnement des experts junior sont partagés à part égale entre les deux structures. Notons que l'appui des experts juniors est d'un grand appui dans l'atteinte de nos objectifs, du fait qu'ils assurent un suivi rapproché des organisations paysannes dans un maximum de village.

1.3. Négociation avec les Institutions de financement, régionales et nationales

La négociation avec les SFD cette année a permis d'uniformiser les taux d'intérêt et d'accepter le principe de calculer l'intérêt sur la durée effective du prêt. Cette durée ne devant pas excéder les 7 mois et pas inférieur à 3 mois.

Le taux d'intérêt est calculé comme suit :

- ◆ 10 % sur 7 mois,
- ◆ 8,58 % sur 6 mois,
- ◆ 7,15 % sur 5 mois,
- ◆ 5,72 % sur 4 mois,
- ◆ 4,29% sur 3 mois ;

Soit 1,43 % linéaire (sur le montant déboursé) par mois pour une durée minimale de 3 mois.

S'il y a remboursement total au bout de 5 mois et demi, le taux sera appliqué sur une période de 6 mois.

Un plaidoyer efficace a été tenu avec la BMS qui a facilité l'obtention d'une ligne de crédit de 100 000 000 F CFA pour la FCRMD.

Suite à l'insuffisance de fonds de DOT pour financer les OP dans le cercle de Tombouctou ; un accord a été négocié avec la caisse de Nyèsigiso Diré afin de couvrir aussi la zone de DOT. Un accord de financement est obtenu avec l'institution de micro finance Wouri Bank à Ansongo, dans la région de Gao pour cette campagne. C'est ainsi que trois SFD sont partenaires à TradeMali aujourd'hui au Nord : Nyèsigiso, DOT et Wouri Bank.

L'ensemble de ces accords financiers a été négocié en synergie avec Mali Finance à Bamako.

Tableau des institutions financières par zone pour la campagne 2005-2006

Institutions Financières	Zones	Montant (F CFA)
DOT	Tombouctou	1 826 670
NYESIGISO	Diré	9 793 500
NYESIGISO	Tombouctou	5 642 195
Wouri Bank	Ansongo	220 500
		17 482 865

1.4. Mise en œuvre du crédit stockage vivrier:

Les activités suivantes ont été menées avec l'appui de deux experts juniors :

- Information et sensibilisation de 53 organisations paysannes dont : 28 coopératives agricoles et de 23 groupements féminins, et 2 groupements mixtes.
- 26 organisations paysannes ont constituées leur stock et ont reçu un financement dont 9 coopératives, 15 groupements féminins et 2 groupements mixtes.
- 1066 personnes ont bénéficiés directement de l'activité du CSV dans les régions de Tombouctou et Gao, dont 654 bénéficiaires hommes et 412 femmes.
- 165 tonnes de riz paddy ont été stockées
- 26 magasins villageois ont été aménagés et améliorés par les OP pour le CSV, dont un magasin réhabilité avec l'appui financier de TradeMali.
- Un crédit de 17 482 865 F CFA a été octroyé aux 26 organisations.

A la date d'aujourd'hui, deux groupements ont vendus et remboursés leur crédit, et les autres se préparent pour la phase de commercialisation.

SITUATION DE LA CAMPAGNE 2005 - 2006

Zone	Communes	Villages	Organisations Paysannes	Bénéficiaires		Poids (kg)	Valeur Estimative du stock	Financement prévisionnel	Quantité stockée	Financement acquit	Tau de Stockage
				Hom	Fem						
Cercle de Tombouctou	Bourem Inaly	Djindjina Koira	G Mixte	6	3	8240	824000	576800	5796	540960	70
		Milala	Coopérative	34	11	4000	400000	280000	5600	490000	140
		Hondobomo	Cooperative			4000	400000	280000			0
		Illwa	Cooperative			4000	400000	280000			0
		Bourem Inal	Cooperative	225	0	4000	400000	280000	15009	1575945	375
		Héwa	Coopérative			4000	400000	280000			0
			Assoc Banga Goungou	22	2	9000	900000	630000			0
			G féminin			6400	640000	448000			0
	Commune Urbaine Tombouctou	Kabara	Coop Agro Past			4000	400000	280000			0
			Assoc Mlti F			60750	6075000	4252500			0
			Handou Saney	0	20	17200	1720000	1204000	6712,5	548190	39
		Tombctou	Femmes Veuves	0	10	10000	1000000	700000	1350	126000	14
	Alafia	Korioumé	Wafakoye	0	35	7700	770000	539000	4252	347290	55
		Tassakane	Cooperative	23	1	30000	3000000	2100000	9000	840000	30
		Toya	Alansry	8	0	12460	1246000	872200	3675	343000	29
			Arahim	0	13	12500	1250000	875000	8025	742000	64
	Lafia	Kaga	Kamba Keri	25	16	16280	1628000	1139600	13698	1278480	84
Yadjindé		Association Yao	11	0	4000	400000	280000	6825	637000	171	
S/Total Tombouctou	4	13	18	354	111	198250	20653000	14457100	79943	7468865	97
Cercle de Goundam	Douekiré	Kessou Bibi	Coopérative			4000	400000	280000			0

Cercle de Rharous	Sérére	Mamadou Koira	Cooperative			4000	400000	280000			0
S/Total Rhs et Gndm	2	2	2			8000	800000	560000			0
Cercle de Dire	Diré	Diré	Coopérative			0	0	0			
			Handou Korey	0	50	32000	3200000	2240000	12600	1543500	39
			Tihoussey	0	15	16000	1600000	1120000	4800	588000	30
		Gairama	Coopérative	50	0	4000	400000	280000	4500	551250	113
			Wafakoye	0	40	4000	400000	280000	2820	249900	71
			GF Lido	0	25	4000	400000	280000	1200	147000	30
	Dangha	Fata	Coopérative	23	0	4000	400000	280000	4200	514500	105
		Kondar	Baya Bangou			12800	1280000	896000			0
		Koura	Asso Chinois	30	0	4000	400000	280000	1440	176400	36
		Dangha	Coopérative	30	0	48000	4800000	3360000	21000	2756250	44
	Tindirima	Tindirima	Fafadoboye	1	89	4000	400000	280000	1720	240000	43
	Kondi	Kondi	Coopérative			4000	400000	280000			0
	Tinguereguef	Douta	Coop Lingo		0	0	0	0			
			Gari	Cooperative			4000	400000	280000		
		Yoné	GF Tinaminack			0	0	0			
			Coopérative			0	0	0			
			Association Jeunes			0	0	0			
	Bourem Sidi Amar	Bourem SA	Wafakoye			4000	400000	280000			0
			Coopérative Saney	40	0	4000	400000	280000	4800	588000	120
		Sadjilamou	Fafadoboye	0	37	4000	400000	280000	2760	345000	69
Kobé		Coopérative			4000	400000	280000			0	
Koigourou		Coopérative	31	0	4000	400000	280000	2520	308700	63	
Gartchiéré		Alahidou	0	12	4000	400000	280000	6000	735000	150	
Hara Hara 1		Coopérative			4000	400000	280000			0	
S/Total Diré	6	17	24	205	268	168800	16880000	11816000	70360	8 743 500	70
Niafunké	Soboundou	Niafunké	Union Coopérat	72	33	11250	1500000	1050000	11250	1 050 000	100
S/Total Diré	1	1	1	72	33	11250	1500000	1050000	11250	1 050 000	100

Cercle d'Ansongo Région de Gao	Ouatagouna	Ouatagouna		23	0	3360	315000	220500	3360	220500	100	
		Karou			0	0	0	0			0	
	Ansongo	Monzonga			0	0	0	0	0			0
		Ansongo			0	0	0	0	0			0
		Tobon			0	0	0	0	0			0
	Boura	Iellehoye	Société Coop		0	0	0	0	0			0
			Wafakoy Konda		0	2960	266400	186480			0	
			Haoussa		0	4000	360000	252000			0	
	S/Total Diré	3	6	8	23	0	10320	941400	658980	3360	220500	100
TOTAL GENERAL	16	39	53	654	412	396620	40774400	28542080	164912,5	17482865	92	

1066 PERS

53 OP
27 COOP
1 MIXT
23 GF

26 FINANCE
9 COOP
2 MIXT
15 GF

Formation :**Atelier de formation des Experts Juniors :**

Dans le but de renforcer les capacités de 5 EJ recrutés, une formation de 3 jours a été initiée à leur intention à Sevaré du 20 au 22 décembre 2005. Cette formation a été assurée par les coordinateurs régionaux.

La formation a permis aux Experts Juniors de :

- Comprendre le rôle du produit CSV
- Comprendre les responsabilités de chacune des parties dans une opération de CSV
- Maîtriser les outils de gestion des CSV
- Savoir planifier et organiser un cycle de formation des membres des comités des CSV
- Elaborer une stratégie CSV
- Elaborer un plan d'action pour les mois à venir
- Comprendre le contenu d'un compte d'exploitation CSV
- Comprendre l'importance du suivi /évaluation des activités de CSV
- Se familiariser avec les outils de suivi /évaluation du CSV
- Connaître les techniques du rapportage
- Connaître les techniques d'animation en matière de renforcement des capacités des adultes

Difficultés :

- Une des difficultés majeures à été le manque de fonds à DOT, pour financer à temps l'ensemble des OP référées à elle. En effet c'est juste après le nantissement des stocks, que DOT a déclaré forfait pour financer les stocks constitués. Ainsi après avoir négocié avec la caisse Nyèsigiso de Diré, 9 OP de Tombouctou ont reçu le financement pour un montant de 5 642 195 F CFA.
- Le démarrage du CSV à Ansongo, est un grand déficit pour TradeMali. Cependant le niveau des stock identifiés à ce niveau est très bas, pour permettre à l'institution Wouri Bank de rentabiliser ses opérations, si elle devrait assurer son déplacement pour recouvrer les crédits au moment des ventes.
- Certaines OP de la campagne passée tel que les femmes commerçantes de blé de Bourem Sidi Amar et Hara Hara 1, n'ont pas stocké cette année à cause de la mauvaise récolte
- La principale contrainte est la mauvaise qualité des magasins de stockage, et leur étroitesse. En général ce sont des maisons d'habitations, converties en magasins de stockage.
- Notons que cette campagne les stocks prévisionnels ont été largement dépassés au moment du stockage. Malheureusement suite au retard causé par le manque de fonds au niveau de l'institution de micro finance DOT, et suite à l'avènement de la fête de tabaski au moment des récoltes, certaines organisations ont vendu une partie de leurs stocks déjà constitués. Cependant malgré cette tendance de réduction, les OP ont constitué 92% des quantités prévisionnelles.
- Bien que le SAC de Tombouctou a participé aux missions d'identification des OP sur le terrain, il a rejeter le contrat de partenariat vu l'absence de paiement d'un montant forfaitaire mensuel, pour leur implication.

Recommandations :

- Reconduire le contrat des experts juniors afin qu'ils puissent suivre les remboursements ; et préparer avec les OP l'année 4 du projet.

- Recruter deux nouveaux Expert junior dont un basé à Tonka pour encadrer la zone du Lac Horo, et l'autre à Ansongo dans la région de Gao.
- Assurer un moyen de déplacement pour les nouveaux experts juniors qui seront recrutés.
- Augmenter les frais de fonctionnement des motos pour les Experts Juniors. Le bilan des dépenses effectuées cette année servira de base d'évaluation du montant nécessaire.
- Continuer à sensibiliser les OP sur la pertinence du respect des normes de stockage ;
- Appuyer les efforts des OP dans la réfection et la sécurisation des magasins, puis la mise en place de palettes.
- Exiger une contribution en nature ou financière des OP pour les activités de réfection des magasins.
- Organiser des sessions de formation en alphabétisation pour une maîtrise des outils de suivi du CSV

II. ANIS ET CUMEN

II.1 RECHERCHE SUR L'AMELIORATION DE LA PRODUCTION ET DE LA QUALITE

Historique :

Afin de pénétrer le marché d'exportation Européen, TradeMali a suscité un grand intérêt pour les entreprises Françaises Ducros et Ricard ; qui aimeraient tester d'abord l'anis vert du Mali. Afin d'envoyer une première quantité d'anis en France, nous avons d'abord analysé aux laboratoires de Technologie Alimentaire, et Centrale Vétérinaire des échantillons d'anis destinés à l'exportation sur l'Europe. Les résultats de ces analyses ont révélés la présence de moisissure (*Aspergillus sp.* et *Penicillium sp.*), et de streptocoques fécaux dans ces échantillons, ce qui prouve que cet anis n'est pas exportable sur l'Europe dans son état actuel.

C'est ainsi qu'un protocole de recherche sur l'amélioration de la qualité et de la production d'anis, a été élaboré et mis en oeuvre en synergie avec PRODEPAM, l'IER, le SLACAER de Dire, AFRICARE et l'ADRAO.

Les résultats de la première année de recherche prouve qu'il est possible d'avoir l'anis de très bonne qualité pour l'exportation ; et d'augmenter de façon conséquente le rendement de l'anis jusqu'à 2,5 t/ha. Sur 17 échantillons prélevés, 4 sont déclarés bon pour l'exportation.

Atelier de restitution de l'étude de marche sous régional, et des résultats de la 1ere année d'expérimentation de l'anis :

Cet atelier tenu à Diré du 07 au 08 décembre 2005 avait les objectifs suivants :

- Faire le bilan de la campagne passée ;
- Restituer les résultats de l'étude sur le marché sous régional de l'anis
- Servir de cadre d'échange d'information entre TradeMali et les autres partenaires au développement de la filière afin d'identifier les actions de synergies pour la campagne prochaine.
- Identifier et analyser les contraintes majeures liées à la gestion de la qualité de l'anis,;
- Identifier des priorités d'action pour faire face aux contraintes ;
- Repartir les rôles et responsabilités entre les différents intervenants et acteurs de la filière.

Les participants : ils sont au nombre de 87 dont 05 femmes, ce sont les représentants des
Durée : 02 jours

II.2 PROTOCOLE DE RECHERCHE

Activité 1 :

Identification d'une formule de fertilisation et d'une fréquence d'irrigation, adaptées à la culture de l'anis et du cumin.

OBJECTIF :

Améliorer la production de l'anis et du cumin par l'amélioration des techniques de production.

La méthodologie utilisée consiste à comparer suivant deux fréquences d'irrigation et cinq niveaux de fertilisation sur le rendement de l'anis et du cumin.

Le dispositif expérimental est un factoriel en split-plot randomisé avec quatre répétitions. Les traitements principaux sont constitués par les niveaux de fertilisation et les traitements secondaires par les modes d'irrigation. Les parcelles principales sont séparées par des allées de 0.5m. Les parcelles élémentaires ont une superficie de 25m² (5mx5m) avec un écartement de 0,5m entre elles. L'écartement entre les blocs est de 1m.

Les matériels végétaux sont composés par variété utilisée dans la zone. Les semences d'anis sont déposées dans un poquet bien préparé et décomposé et seront recouvertes. Après le semi les poquets sont couverts d'un mélange de sable et de fumier. Les poquets sont séparés d'une distance de trente (30) centimètres. Lors du démariage des jeunes plants, trois (3) plants par poquet sont conservés.

Conditions de réalisation :

Cette activité est identique pour l'anis et le cumin

La fertilisation

Fertilisation 1 [FERTI 1]

La fertilisation organique seule a été utilisée à raison de 2t/ha de fumier bien décomposé.

Fertilisation 2 [FERTI 2]

C'est la fertilisation utilisée par les paysans. Elle comporte une application de DAP juste après la troisième irrigation, à raison de 80 kg/ha. L'urée a été apportée à raison de 80 kg/ha; temps jugé opportun pour les producteurs, après une irrigation.

Fertilisation 3 [FERTI3]

Elle comporte une application de DAP tout juste après la deuxième irrigation, à raison de 80 kg/ha. La première application d'urée d'une quantité de 40 kg/ha a été faite au stade de quatre (4) vraies feuilles et cela juste après une irrigation. La seconde et dernière application d'urée a été faite au stade de l'initiation des boutons floraux, à raison de 40 kg/ha juste après une irrigation.

Fertilisation 4 [FERTI4]

Le fumier bien décomposé a été apporté à raison 2t/ha 10 jours avant le semis. Le DAP tout juste après la deuxième irrigation sera apporté, à raison de 60 kg/ha. La première application d'urée d'une quantité de 30 kg/ha sera faite au stade de quatre (4) vraies feuilles et cela juste après une irrigation. La seconde et dernière application d'urée a été faite au stade de l'initiation des boutons floraux, à raison de 30 kg/ha juste après une irrigation.

Fertilisation 5 [FERTI5]

Elle comporte une application de DAP tout juste après la deuxième irrigation, à raison de 80 kg/ha. La première application d'urée d'une quantité de 27 kg/ha a été faite au stade de quatre (4) vraies feuilles et cela juste après une irrigation. La seconde et dernière application d'urée a été faite au stade de l'initiation des boutons floraux, à raison de 27 kg/ha juste après une irrigation.

La fréquence d'irrigation

Irrigation1 [IRRI1]

C'est le mode d'irrigation traditionnelle qui a fait office de témoin. L'irrigation a été faite selon la pratique paysanne (1fois par semaine).

IRRI 2 [IRRI2]

Dans ce cas, l'irrigation a été faite une fois tous les 10 jours.

Les traitements sont :

T1 : IRRI1X FERT1	T2: IRRI1 X FERT2	T3: IRRI1 x FERT3
T4 : IRRI1X FERT4	T5: IRRI1 X FERT5	T6: IRRI2 X FERT1
T7 : IRRI2X FERT2	T8: IRRI2 X FERT3	T9: IRRI2 X FERT4
T10 : IRRI2X FERT5		

Le choix définitif d'un traitement est fonction du rendement grain, de la rentabilité économique et de l'analyse du bilan des éléments minéraux du sol.

ACTIVITE 2 :

Identification d'une technique de récolte de l'anis et du cumin.

OBJECTIF :

Améliorer la quantité et la qualité de la production de l'anis et du cumin

Pour cette activité, les produits du dispositif de l'activité 1 seront utilisés selon les méthodes de récolte ci-dessous indiquées dans les matériels et méthodes.

Matériels et méthodes :

Récolte1 [Rec1]

C'est la récolte faite de façon traditionnelle qui servira de témoin. Attendre que les fleurs d'anis tombent du plant et récolter les plants dans la semaine qui suit. Les plants sont arrachés et déposés

au sol pour une période de 5 à 7 jours. Une fois ce délai passé, l'égrenage des plants est effectué sur une bâche ou une natte directement au champ. Les fruits sont recueillis puis nettoyés des impuretés par vannage.

Récolte2 [Rec2]

Les plants d'anis sont laissés au champ jusqu'à ce qu'une majorité de fruits soit de couleur verte ou grise, tournant au brun. Les plants d'anis sont alors délicatement arrachés et déposés directement sur une bâche ou une natte. L'égrenage peut avoir lieu immédiatement ou après un jour ou deux. Cette opération est faite au champ. Les fruits sont recueillis puis nettoyés des impuretés par vannage.

Récolte3 [Rec3]

Attendre que les fleurs d'anis tombent du plant et récolter les plants 5 à 7 jours après. Les plants sont alors transportés dans un endroit bien ventilé et sont attachés en botte de 5 à 7 plants chacun. Les bouquets sont ensuite attachés la tête en bas. Sous les plants est disposé une bâche ou une grande natte qui servira à recueillir les fruits d'anis au fur et à mesure qu'ils tombent du plant. Cette méthode à l'avantage de permettre aux fruits d'anis qui ne sont pas mûrs de mûrir sur le plant. Recueillir tous les matins et tous les soirs les fruits qui sont tombés sur la bâche et les conserver dans un endroit sec et bien ventiler. Les fruits de l'anis sont ensuite nettoyés des impuretés par vannage.

Récolte4 [Rec4]

Attendre que les fleurs d'anis tombent du plant et récolter les plants 5 à 7 jours après. Les plants sont alors transportés dans un endroit bien ventilé. Les plants sont alors attachés en botte de 5 à 7 plants puis disposés sur un grillage la tête en bas. Le grillage lui-même surélevé du sol à une hauteur de 1,5m et retenus par des piquets de bois. Sous le grillage, une bâche ou bien une natte est disposée recueillir les fruits qui tombent d'anis au fur et à mesure qu'ils mûrissent. Chaque matin et/ou chaque soir, les fruits mûrs tombés sur la bâche sont recueillis puis conserver dans un endroit sec et bien ventilé. Les fruits de l'anis sont ensuite nettoyés des impuretés par vannage.

Les dates d'attaques diverses (divagation des animaux, grand vent, tornade, attaque de déprédateurs, signes de maladie ou de carence) et ampleurs du dégât seront notées.

II.3 RESULTATS PRELEMINAIRES

Cependant la potentialité de l'anis atteint 4,56 T/HA (IRRI2 Traitement 4)

- ◆ Les résultats de cette campagne montrent que le cycle de l'anis est compris entre 90 et 100 jours.
- ◆ Une irrigation par semaine favorise mieux le développement de l'anis
- ◆ Cette année, les plants se sont mieux comportés avec une taille moyenne de 60 cm contre 34 cm la campagne passée ;
- ◆ Le traitement T8 donne le meilleur rendement brut, qui est de 3,89 tonnes/hectare ;
- ◆ Le rendement moyen obtenu est de 3,197 tonnes/hectare ;
- ◆ Le traitement T9 donne le plus faible rendement, avec 2,382 tonnes/hectare ;
- ◆ Le taux d'impureté de l'irrigation 1 fois par semaine est supérieur de celui d'une fois chaque 10, et représente respectivement : 38% et 36%

L'analyse économique dégage une marge bénéficiaire de :

- ◆ 1 210 685 F CFA/ha pour le meilleur traitement (T8)
- ◆ 560 930 F CFA/ha pour le traitement de faible rendement ;
- ◆ 990 670 F CFA/ha en moyenne

Il faut retenir que les données de recherche de cette année confirment les résultats de la campagne passée en terme de rendement.

Cependant, l'évaluation de la potentialité a permis d'obtenir à partir du rendement par poquet 4,56 tonnes/ha (en divisant le poids de la récolte d'un poquet par la surface élémentaire de ce poquet), et ce au niveau du traitement IRRI2 T4.

L'analyse bactériologique permettra de révéler les améliorations obtenues dans la qualité par rapport aux techniques de récolte et de conservation.

II.4 ATELIER PORTE OUVERTE SUR L'EXPERIMENTATION

Nous avons utilisé cette activité de journée porte ouverte pour catalyser le changement de comportement escompté dans les techniques agricoles de production de l'anis et du cumin. Cette deuxième année d'expérimentation sur l'anis et le cumin a été un véritable outil pédagogique. Environ 130 participants ont fait le déplacement, avec leur propre moyen logistique. Les chefs de villages voisins : Kondi, Morikoirra, Fendoukaina et Diawatou ont offerts aux participants un déjeuner gratuit. Vu les différents feedbacks des équipes ayant visité la parcelle, la nécessité d'organiser cette journée porte ouverte, afin de permettre aux paysans d'analyser et de comprendre les différents scénarii ayant aboutis aux résultats palpables.

RESULTATS

Les constats frappants étaient la grosseur des graines, la robustesse de tiges, et le coût.

- ◆ Une dizaine de producteurs se sont montrés volontaires pour expérimenter ces nouvelles techniques dans leur propre parcelle cette année, avec l'encadrement du projet.
- ◆ Une douzaine de producteurs et exportateurs sont volontaires, pour l'acquisition des équipements de nettoyage et d'emballage de l'anis, à un coût raisonnable ;
- ◆ Quatre exportateurs se sont engagés à nettoyer une quantité importante d'anis afin d'effectuer une opération d'exportation d'anis dans la sous région

Recommandations :

- L'amélioration de la qualité de l'anis est possible en réduisant le temps de séchage. A la place du séchoir industriel, explorer la technique du hangar de séchage.
- La présence de colonies et de peuplements d'anis qui n'arrivent pas à maturité au même moment est un indicateur d'existence de différentes variétés. Ce facteur d'essai variétal mérite d'être pris en compte dans la prochaine étape.
- Reconduire l'essai de rechercher une troisième année pour confirmer et approfondir les hypothèses utilisées dans les techniques de post récolte qui ont conduit à une amélioration de la qualité et de la quantité.

II.5 ATELIER FORMATIONS DES COMMERCANTS D'ANIS EN GESTION D'ENTREPRISE

L'objectif général de la formation était de renforcer les compétences des participants afin qu'ils puissent mieux produire, transformer et vendre leurs produits. Il s'agissait pour les animateurs de :

- Guider les participants en matière de concepts liés à la gestion d'une entreprise,
- Développer des compétences critiques en matière commerciale,

- Identifier les différentes phases du cycle des affaires et leurs contenus.....

En synergie avec Mali Finance 15 (dont 2 femmes) producteurs et commerçants d'anis et de cumin ayant chacun une longue et riche expérience dans la filière ont reçu pendant 6 jour les thème du Making Cent et Gestion d'entreprise.

III. FROMAGE CAMELIN

Après l'étape de Kidal, nous avons récupéré 10 kg de camifloc avec RADEC pour assurer la formation des groupements d'intérêt pastoraux de Tombouctou.

Un test de fabrication à titre démonstratif s'est déroulé à Tombouctou le jour du Maouloud, lors de l'arrivée du photographe de Chemonics, en présence d'une trentaine d'éleveurs nomades.

Deux formateurs locaux sont identifiés avec une 19 sites nomades et semis nomades dans les cercles de Tombouctou et Goundam.

IV. POMME DE TERRE

Appui en intrants agricoles :

TradeMali en synergie avec Prodepam, a accordé un appui en semence et intrant à l'association des planteurs et maraîchers de Kabara a travers 30 caisses de semences de la variété SPOUNTA et 30 sacs d'engrais, correspondant à 30% des besoins de cette organisation.

La semence vendu locale 37500 la caisse, contre celle fournie par TradeMali a 23500 F.

L'engrais a été cédé à 13000 F CFA.

Dix jours après la réception de ces intrants, l'association a remboursé 40% de la valeur des semences.

Le rendement moyen obtenu est de l'ordre de 12 t/ha

Commercialisation

62 personnes de l'association ont produit 877 caisses de 50 kg, soit 43,850 tonnes, vendu à 300 F CFA le kg. Ce qui fait un revenu net de 13 455 000 F CFA.

Techniques d'amélioration de la qualité du stockage de la pomme de terre :

TradeMali a engagé un consultant, chercher à l'IER pour identifier les techniques d'amélioration du stockage et de la conservation de la pomme de terre à Tombouctou. Pour ce faire deux enclos ont été identifiés et aménagés par l'association. Dans chaque enclos a été stocké 500 kg de pomme de terre, soit une tonne de pomme de terre. Ce stock a été acheté par l'association avec le reliquat du crédit intrant qui était à leur niveau. Après vente de ce stock, la perte sera recouverte par TradeMali.

La technique de récolte de la pomme de terre stockée a été observée en arrêtant l'arrosage des planches après le 90e jour, puis à attendre le jaunissement des feuillages avant de récolter.

Au premier triage, après 15 jours, une perte de 173 kg est constatée dans les deux cas.

Au second triage, la perte de 87 kg est constatée dans les deux cas.

Ce qui fait au total une perte de 52 % en deux mois de stockage.

Notons que entre les 90jours et la récolte, une perte de 8% de la récolte a été constatée, ce qui résume la perte totale à 60 % pendant l'opération. A ce stade, l'association a décidé de vendre le restant de la pomme de terre, en tirant les leçons suivantes :

- ◆ La pomme de terre produite dans du sable se conserve mieux que celle de la terre argileuse,
- ◆ Les tubercules malades contaminent les tubercules saints,
- ◆ Entre l'arrêt de l'arrosage le 90e jour et la récolte, il y a beaucoup de perte de pomme de terre dans le sol,
- ◆ Le tri conditionnement immédiatement après la récolte ne permet pas d'identifier les tubercules malades, afin de les isoler ; il faudra le faire au moins 2 jours après la récolte

V. SYNERGIE

- En collaboration avec PRODEPAM et AFRICARE Goundam, TradeMali conduit la recherche sur l'amélioration de la quantité et de la qualité du fruit d'anis à Fendoukaina.
- TradeMali et PRODEPAM travaillent en synergie a travers les Expert Juniors recrutés par CARE pour TradeMali contribuent a 50% de leur temps de travail a chacun des deux projets

(CSV, recherche agronomique sur l'anis et le blé, essai de pompe à pédale, vulgarisation des meilleures pratiques et techniques agricoles...)

- Dans le cadre de la synergie entre les différents projets financés par l'USAID, TradeMali a animé le cadre de concertation régional de Tombouctou. A travers ce cadre les programmes ont retenu les actions d'intérêt commun, et sont en train de les exécuter en synergie.
- Un protocole de partenariat est établi entre Africare DOT et TradeMali pour financer le CSV dans la commune de Bourem Inaly.
- TradeMali en collaboration avec Mali Finance a conduit le plaidoyer auprès de la BMS et de Nyèsigiso, pour faciliter le financement du CSV
- Un cadre de partage d'information et de synergie est établi à Tombouctou entre Afrique Verte, TradeMali et l'OMA.

VI. PERSPECTIVES

Pendant le deuxième semestre les activités suivantes seront réalisées:

- Finaliser le rapport sur l'expérimentation de l'anis avec l'analyse bactériologique des échantillons au laboratoire.
- Organiser la formation des membres des comités de gestion sur le CSV et en alphabétisation,
- Faire le bilan de l'appui à l'amélioration de la qualité du stockage de la pomme de terre,
- La poursuite des activités du CSV, et suivre la vente et le remboursement à Tombouctou, Diré et Ansongo,.
- Organisation de l'opération d'exportation d'anis avec le comité de pilotage dans la sous région,
- Faire le test d'exportation d'anis en Europe
- Faire le test de raffinage d'anis en huile essentielle,
- Assurer l'équipement des commerçants d'anis : équipements de nettoyage et d'emballage
- Animer le cadre de synergie entre les ONG financés par l'USAID et d'autres bailleurs au Nord

ANNEX C

SEGOU ET MOPTI RAPPORT D'ACTIVITES MARS – MAI 06

RAPPORT D'ACTIVITÉS DE MARS A MAI 2006

I. INTRODUCTION

Le présent rapport résume l'ensemble des activités menées au cours de la période allant de mars à mai 2006 dans les régions de Ségou et Mopti.

II. LE CREDIT STOCKAGE VIVRIER

2.1. Constitution des stocks de riz par les organisations paysannes

A la fin du mois de mars 2006, 8 nouveaux producteurs de l'AV de Sagnona N6 se sont inscrits au programme en mobilisant un volume de 13,200 tonnes de riz paddy pour un montant de 924 000 FCFA.

Toujours, le programme compte 23 OP pour un volume total de 1 571,738 tonnes dont 1 494,843 tonnes de riz paddy et 76,895 tonnes de riz décortiqué comme indiqué dans le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 : Situation des quantités de riz stockées au 31/03/06

Zone	Commune	Village	OP	Quantité stockée (kg)		
				Riz paddy	Riz décortiqué	Total
OFFICE DU NIGER (ON)	Yèrèdon Sagnona	Wélintiguila N7	AV	53 475	19 895	73 370
	Yèrèdon Sagnona	Wérékéla N8	Groupement Jiguiséme		45 000	45 000
	Yèrèdon Sagnona	Sagnona N6	Groupement Jiguignouma	33 750		33 750
	Niono	Foabougou	AV	163 425		163 425
	Yèrèdon Sagnona	Sagnona N6	AV	194 697		194 697
	Sirifila Boundy	Niobougou B1	AV	131 171		131 171
	Diabaly	Ratenga	AV	130 000		130 000
	Dogofry	Missira KO7	AV	226 000		226 000
	Dogofry	Djennécoura K21	AV	348 000		348 000
	Toridaga-ko	Toukoucouura ND14	Association Lafia		12 000	12 000
S/Total ON	6	10	10	1 293 718	76 895	1 357 413
	N'Gara	N'Gara	Groupement Féminin kunawolo	33 225		33 225
	Diganibougou	Sogobia	AV	19 425		19 425
	Sibila	Ladji Wèrè	AV	11 775		11 775
	Sibila	Mion	AV	4 125		4 125
	Togou	Togou	AV	21 450		21 450
	Farakou Massa	Soké	AV	15 750		15 750
	Farakou Massa	Dougounikoro	AV	15 900		15 900
	Dioro	Koïla Bambana	AV	19 950		19 950
S/Total ORS	6	8	8	141 600		141 600
OFFICE RIZ MOPTI (ORM)	Sio	Somadougou	AV	15 975		15 975
	Sio	Dio	AV	4 725		4 725
	Socoura	Gnimitongo	AV	4 875		4 875
	Socoura	Sina	GEPIV	7 500		7 500
	Kounary	Dagawomina	GEPIV	26 550		26 650
S/Total ORM	3	5	5	59 525		59 525
TOTAL GLE	15	23	23	1 494 843	76 895	1 571 738

2.2. Nantissement et financement des stocks de riz

Les opérations de financement ont commencé aussitôt après le nantissement des stocks de riz par les différentes institutions de micro finance. Ces opérations ont duré trois mois, de janvier à mars 2006.

La situation du financement est présentée dans le tableau 2 ci-dessous :

Tableau 2 : Situation du financement des OP au 31/03/06

Zone	OP	Riz paddy				Riz décortiqué				Montant total du crédit octroyé (FCFA)	Date d'octroi/ IMF
		Quantité engagée (kg)	Prix	Valeur du stock (FCFA)	Montant décaissé sur la base de 70% de la valeur du stock (FCFA)	Quantité engagée (kg)	Prix	Valeur du stock (FCFA)	Montant décaissé sur la base de 70% de la valeur du stock (FCFA)		
ON	AV Wélinguila N7	53 475	100	5 347 500	3 743 250	19 895	200	3 979 000	2 785 300	6 528 550	03/01/06 Nyèsigiso
	Groupement Jiguisèmè N8					45 000	200	9 000 000	6 300 000	6 300 000	05/01/06 Nyèsigiso
	Groupement Jiguignouma N6	33 750	100	3 375 000	2 362 500					2 362 500	04/02/06 Nyèsigiso
	AV Foabougou	163 425	100	16 342 500	11 439 750					11 439 750	26/01/06 FCRMD
	AV Nioubougou B1	131 171	100	13 117 100	9 181 970					9 181 970	01/02/06 FCRMD
	AV Sagnona N6	207 897	100	20 789 700	14 552 120					14 552 120	26/01/06 FCRMD
	AV Ratenga	130 000	100	13 000 000	9 100 000					9 100 000	26/01/06 FCRMD
	AV Missira KO7	226 000	100	22 600 000	15 820 000					15 820 000	02/03/06 FCRMD
	AV Djennécoura K21	348 000	100	34 800 000	24 360 000					24 360 000	14/02/06 FCRMD
	AV Toukoucouira ND14					12 000	200	2 400 000	1 680 000	1 680 000	16/02/06 CVECA
S/Total ON	10	1 293 718		129 371 800	90 559 590	76 895		15 379 000	10 765 300	101 324 890	
	Groupement Kunawolo N'Gara	33 225	107	3 544 000	2 480 800					2 480 800	06/03/06 Kondo
	AV Sogobia	19 425	113	2 201 500	1 541 050					1 541 050	06/03/06 Kondo
	AV Ladjì Wèrè	11 775	100	1 177 500	824 250					824 250	06/03/06 Kondo
	AV Mion	4 125	133	550 000	385 000					385 000	27/03/06 Kondo
	AV Togou	21 450	113	2 431 000	1 701 700					1 701 700	06/03/06 Kondo
	AV Soké	15 750	120	1 890 000	1 323 000					1 323 000	24/03/06 Kondo
	AV Dougounikoro	15 900	120	1 908 000	1 335 600					1 335 600	13/03/06 Kondo
	AV Koïla Bambana	19 950	120	2 394 000	1 675 800					1 675 800	22/03/06 Kondo
S/Total ORS	8	141 600		16 096 000	11 267 200					11 267 200	
ORM	AV Somadougou	15 975	147	2 343 000	1 640 100					1 640 100	23/02/06 Kondo
	AV Dio	4 725	133	630 000	441 000					441 000	23/02/06 Kondo
	AV Gnimitongo	4 875	147	715 000	500 500					500 500	08/03/06 Kondo
	GEPIV Sina	7 500	133	1 000 000	700 000					700 000	24/02/06 Kondo
	GEPIV Dagawomina	26 650	147	3 894 000	2 725 800					2 725 800	29/03/06 Kondo
S/Total ORM	5	59 525		8 582 000	6 007 400					6 007 400	
Total Général	23	1 494 943		154 049 800	107 834 190	76 895		15 379 000	10 765 300	118 599 490	

En zone ON, les transactions se font en kg tandis qu'en zone ORM et ORS elles se font sur la base du sac taré à environ 75 kg. Dans le tableau, tous les prix sont exprimés en FCFA/kg pour des raisons de conformité.

Le montant total du crédit à la date du 31 mars 2006 s'élève à la somme de 118 599 490 FCFA. La répartition par institutions de micro finance donne la situation suivante :

- NYESIGISO : 3 OP financées pour un montant total de 15 191 050 FCFA
- FCRMD : 6 OP financées pour un montant total de 84 453 840 FCFA
- CVECA : 1 OP financée pour un montant total de 1 680 000 FCFA
- KONDO JIGIMA : 13 OP financées pour un montant total de 17 274 600 FCFA

Les bénéficiaires directs sont les OP qui engagent leur propre stock de riz et les individuels. Les bénéficiaires indirects représentent l'ensemble des membres d'une l'exploitation familiale regroupé autour du chef d'exploitation. La taille des exploitations familiales varie beaucoup, elle peut aller de 5 personnes pour les petites exploitations jusqu'à 100 personnes pour les grandes exploitations. Pour déterminer le nombre exact de personnes par exploitation, il faut faire une enquête légère dans les différents villages.

Le nombre de bénéficiaires de crédit est porté dans le tableau 3 qui suit :

Tableau 3 : Bénéficiaires du crédit

Zones	OP	Associations/Groupements			Individuels			Nombre de personne par exploitation
		Exploitations hommes	Exploitations Femmes	Total	Hommes	Femmes	Total	
ON	AV Wélintiguila N7	174	1	175	4	2	6	10-20
	Groupement Jiguisèmè N8	27	5	32				7-20
	Groupement Jiguignouma N6	12	0	12	1	0	1	20-50
	AV Foabougou	295	4	299	11	0	11	10-40
	AV Ratenga	87	1	88	3	0	3	10-50
	AV Sagnona N6	65	0	65	28	0	28	20-30
	AV Niobougou B1	398	7	405	30	0	30	10-80
	AV Djennécoura K21	151	5	156	54	2	56	20-50
	AV Missira KO7	68	0	68				20-50
	AV Toukoucoura ND14	41	1	42				6-50
S/Total ON	10	1 318	24	1 342	131	4	135	
ORS	Groupement Kunawolo N'Gara				32	67	99	7-60
	AV Sogobia				15	0	15	5-20
	AV Ladjì Wèrè				10	0	10	5-15
	AV Mion				5	0	5	5-10
	AV Togou				35	7	42	7-65
	AV Soké				19	1	20	5-20
	AV Dougounikoro				27	2	29	5-30
	AV Koïla Bambana				18	2	20	6-35
S/Total ORS	8	0	0	0	161	79	240	
ORM	AV Somadougou				17	2	19	10-90
	AV Dio				13	0	13	6-20
	AV Gnimitongo				6	0	6	6-12
	GEPIV Sina	98	3	101				5-20
	GEPIV Dagawomina	80	4	84				5-30
S/Total ORM	5	178	7	185	36	2	38	
Total Général	23	1 496	31	1 527	328	85	413	

Au total, 1527 exploitations sont concernées par le programme et 413 producteurs individuels.

2.3. Ventes de riz

On assiste à une hausse des prix sur les différents marchés de référence (140 FCFA le kg du riz paddy et 250 FCFA celui du riz décortiqué), ce qui a amené certaines OP à amorcer les ventes.

La situation détaillée des ventes est mentionnée dans le tableau 4 comme suit:

Tableau 4 : Ventes de riz au 31/05/06

Zone	OP	Riz paddy			Riz décortiqué		
		Qté vendue (Kg)	Prix moyen de vente (FCFA/kg)	Montant total (FCFA)	Qté vendue (Kg)	Prix moyen de vente (FCFA/kg)	Montant total (FCFA)
ON	AV N6				51 613	250	12 903 250
	AV N7				52 688	250	13 172 000
	AV Foabougou				76 426	235	17 955 682
	Groupement Jiguignouma N6				15 844	250	3 961 000
	Association Lafia ND14				12 000	237,5	2 850 000
Total ON					208 571		50 841 932
ORS	AV Togou	6 300	140	882 000			
Total ORS		6 300		882 000			
ORM	AV Gnimitongo	1 500	193	290 000			
	GEPIV Sina	7 425	163	1 212 750			
Total OR M		8 925		1 502 750			
Total Général		15 225		2 384 750	208 571		50 841 932

Le montant total de la vente de riz (paddy et décortiqué) s'élève à la somme de 53 226 682 FCFA.

2.4. Remboursements de prêts

Les échéanciers de remboursement sont fixés au 31 août 2006 pour la plupart des OP. Afin d'éviter de payer trop d'intérêt, les OP ayant fini de vendre ont aussitôt remboursé, d'autres ont fait des remboursements partiels.

La situation de remboursement se présente dans le tableau 5 comme suit :

Tableau 5 : Remboursement de prêt au 31/05/06

ON	AV N6	12 903 205
	AV N7	6 901 610
	AV Foabougou	11 070 835
	Groupement Jiguignouma N6	2 497 635
	Association Lafia ND14	1 755 600
S/Total ON		35 128 885
ORS	AV de Togou	545 000
S/Total ORS		545 000
ORM	AV Gnimitongo	290 000
	GEPIV Sina	731 500
S/Total ORM		1 021 500
Total général		36 695 385

Le montant total remboursé à ce jour s'élève à la somme de 36 695 385 FCFA, ce qui représente environ 28% du montant total à rembourser pour l'ensemble des 23 OP.

III. PROMOTION DU COMMERCE DU RIZ PAR LES GROUPEMENTS DE FEMMES

3.1. Financement acquis

Six (6) OP participent à ce programme pour un financement total de 9 750 000 F CFA détaillé dans le tableau 6 comme suit :

Tableau 6 : Situation du financement des groupements féminins au 31/03/06

Zone	Commune	Nom du groupement féminin	Bénéficiaires	Montant total en crédit (FCFA)	Date d'octroi/ IMF
Office du Niger (ON)	Sirifila Boundy	Groupement Saramaya de Médina Km39	5	500 000	22/02/06 Nyèsigiso
S/Total ON	1	1	5	500 000	
Office Riz Ségou (ORS)	N'Gara	Groupement Kunawolo tde N'Gara	20	2 000 000	20/02/06 Kondo
	Farako	Groupement Binkadi de Farako	20	2 000 000	20/02/06 Kondo
	Dioro	Groupement Sutura de Dioro	10	2 000 000	16/02/06 Kondo
S/Total ORS	3	3	50	6 000 000	
Office Riz Mopti (ORM)	Socoura	Association Waldédiam de Tongorongo	21	2 000 000	01/03/06 Kondo
	Socoura	Association Binkadi de Gnimitongo	11	1 250 000	08/03/06 Kondo
S/Total ORM	1	2	32	3 250 000	
Total Général	5	6	87	9 750 000	

3.2. Volume de riz constitués par les groupements de femmes

Les femmes ont rapidement constitué leur stock de riz avant que les prix n'atteignent un certain niveau suffisamment élevé hypothéquant toute réussite de l'activité. Les volumes de riz constitués par les différents groupements de femmes sont mentionnés dans le tableau 7 comme suit :

Tableau 7 : Situation des stocks de riz constitués au 31/03/06

Zone	OP	Riz paddy (kg)			Riz décortiqué (kg)		
		Quantité (Kg)	Prix (FCFA/kg)	Montant (FCFA)	Quantité (Kg)	Prix (FCFA/kg)	Montant (FCFA)
OFFICE DU NIGER (ON)	Groupement Saramaya				2 273	220	500 000
S/Total ON	1				2 273	220	500 000
	Groupement Féminin kunawolo	17 250	113	1 955 000			
	Groupement Binkadi	17 025	113	1 929 500			
	Groupement Sutura	5 250	117	625 500	6 414	200	1 282 800
S/Total ORS	3	39 525		4 509 800			
OFFICE RIZ MOPTI (ORM)	Associatin Waldédiam	12 075	163	1 970 700			
	Association Binkadi	9 224	122	1 124 000	400	250	100 000
S/Total ORM	2	21 299		3 094 700	400	250	100 000
TOTAL GLE	6	60 824		7 604 500	9 087		1 882 800

Les achats de riz s'élève à 9 487 300 FCFA (riz paddy et décortiqué), il reste 262 700 FCFA qui fut utilisé pour l'achat de la sacherie et les frais de commercialisation. Etant donné que c'est un processus d'achat/vente de riz, les quantités commercialisables évoluent ; le point final sera fait à la fin des opérations de vente.

3.3. Ventes de riz

Certains groupements pratiquent le système achat/vente de riz, d'autres ont stocké en attendant un meilleur prix pour vendre. Le montant total de la vente s'élève à la somme de 3 226 410 FCFA consigné dans le tableau 8 comme suit :

Tableau 8 : Situation des ventes de riz par les groupements de femmes au 31/05/06

Zone	OP	Riz paddy					Riz décortiqué				
		Qté stockée (Kg)	Qté vendue (Kg)	Prix moyen de vente (FCFA/kg)	Montant total (FCFA)	Stock restant (Kg)	Qté stockée (Kg)	Qté vendue (Kg)	Prix moyen de vente (FCFA/kg)	Montant total (FCFA)	Stock restant (Kg)
ON	Groupement Saramaya						2 273	2 273	250	568 250	0
Total ON							2 273	2 273	250	568 250	0
ORS	Groupement Kunawolo	17 250	7 500	133	1 000 000						
	Groupement Binkadi	17 025	11 550	146	1 685 160						
	Groupement Sutura	5 250	0				6 414	0			6 414
Total ORS		39 525	19 050		2 685 160	20 475	6 414				6 414
ORM	Associatin Waldédiam	12 075	0			12 075					
	Association Binkadi	9 224	0			9 224	400	0			400
Total OR M		21 299				21 299	400				400
Total Général		60 824	19 050		2 685 160	41 774	9 087	2 273		568 250	6 814

3.4. Remboursement de prêt

Les OP qui pratiquent le système achat/vente de riz ont partiellement remboursé à concurrence de 1 875 000 FCFA, ce qui représente environ 18% du montant total à rembourser par l'ensemble des 6 groupements. Le tableau 9 ci-dessous illustre cette situation :

Tableau 9 : Situation des remboursement de prêt par les groupements de femmes au 31/05/06

Zone	OP	Principal (F CFA)	Intérêt (F CFA)	Montant dû (F CFA)	Montant remboursé (F CFA)	Reliquat (F CFA)	Taux de remboursement (%)	Date de remboursement	Echéance
ON	Groupement Saramaya								31/08/06
S/Total ON									
ORS	Groupement Kunawolo				760 000				31/08/06
	Groupement Binkadi				1 115 000				31/08/06
	Groupement Sutura								31/08/06
S/Total ORS					1 875 000				

ORM	Associatin Waldédiam								31/08/06
	Association Binkadi								31/08/06
S/Total ORM									
Total général					1 875 000				

IV. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE

La région de Ségou est une zone de production par excellence de la pomme de terre (un des produits ciblé par TradeMali) à cause de son grand potentiel en eau et terres arables. La pomme de terre a été introduite dans les zones encadrées par l'Office du Niger et l'Office Riz Ségou mais reste confrontée à l'accès aux intrants agricoles (semences et engrais) pour une large adaptation.

Pour réaliser leur objectif de promotion de la production, de la commercialisation et de l'exportation des produits agricoles maliens, TradeMali en étroite collaboration avec PRODEPAM TradeMali et conformément à leur politique de développement de la commercialisation et d'exportation des produits agricoles, ont décidé d'appuyer la promotion de la pomme de terre dans ces zone avec le concours de l'encadrement. Pour cela, des organisations de producteurs et productrices (associations et coopératives) ont été choisies à titre de test pour recevoir l'appui de TradeMali et PRODEPAM sous forme d'intrants agricoles « revolving » : semences et engrais pour la campagne en cours.

Comme autres appuis, il y aura le renforcement des capacités des organisations des producteurs, les prospections de marché, l'exécution des opérations pilotes de production et d'exportation sur les différents couloirs commerciaux, l'amélioration de la qualité et l'augmentation de la quantité des produits offerts, etc.

Tout cela est exécuté conjointement par TradeMali, PRODEPAM, l'ON, l'ORS et cinq (5) associations/coopératives de producteurs à travers un protocole d'accord.

A travers le tableau 10 ci-dessous, voici la clé de répartition des semences de pomme de terre et engrais :

Tableau 10 : Situation des intrants agricoles mis à la disposition des Associations/coopératives

Zone	Associations/ Coopératives	Variété Claustar (caisse de 25 kg)			Variété Spunta (caisse de 30 kg)			Engrais NPK spécial pomme de terre (06-15-20 + 16S03)			Montant total à rembourser (FCFA)
		Nbre de caisses	P.U. (FCFA)	Montant (FCFA)	Nbre de caisses	P.U. (FCFA)	Montant (FCFA)	Nbre de sacs	P.U. (FCFA)	Montant (FCFA)	
ON	GIE BENSO	12	19 200	230 400	8	23 030	184 240	20	13 000	260 000	674 640
	Coopérative du Kouroumari	12	19 200	230 400	8	23 030	184 240	20	13 000	260 000	674 640
	Coopérative de Molodo	11	19 200	211 200	9	23 030	207 270	20	13 000	260 000	678 470
Total ON	03	35		672 000	25		575 750	60		780 000	2 027 750
ORS	Coopérative de Togou	5	19 200	96 000	5	23 030	115 150	10	13 000	130 000	341 150
	Association de Kala	30	19 200	576 000	20	23 030	460 600	50	13 000	650 000	1 686 600
Total ORS	02	35		672 000	25		575 750	60		780 000	2 027 750
Total Général	05	70		1 344 000	50		1 151 500	120		1 500 000	4 055 500

Le détail en ce qui concerne le nombre de bénéficiaires est mentionné dans le tableau 11 comme suit :

Tableau 11 : Bénéficiaires du crédit

Zone	Associations/ Coopératives	Bénéficiaires		
		Hommes	Femmes	Total
ON	GIE BENSO de N'Djecorobougou	0	19	19
	Coopérative du Kouroumari	17	0	17
	Coopérative de Molodo	19	2	21
Total ON	03	36	21	57
ORS	Coopérative de Togou	6	50	56
	Association de Kala	20	10	30
Total ORS	02	26	60	86
Total Général	05	62	81	143

4.1. Production de pomme de terre

Chaque zone de production a bénéficié de 60 caisses de semence de pomme, soit 1625 kg, ce qui fait au total 3250 kg pour les deux zones. Ces semences ont servi à ensemercer 36 707 m² pour une production totale de 29,438 tonnes (cf. tableau 12).

Les opérations de récolte ont démarré en février et se sont poursuivies en mars 2006. Dans l'ensemble les résultats des récoltes sont satisfaisants en zone ORS, en zone ON, ils ne sont pas des meilleurs. Cette situation s'explique par l'inexpérience de certains producteurs dans la production de la pomme de terre et le manque d'encadrement des bénéficiaires sur les techniques culturales.

Les données par rapport à la production sont consignées dans tableau 12 comme suit :

Tableau 12 : Données sur la production de pomme de terre

Zone	OP	Superficie exploitée (m ²)	Production (Kg)
ON	GIE BENSO de N'Djecorobougou	3 850	3 574
	Coopérative du Kouroumari	4 470	3 291
	Coopérative de Molodo	6 100	4 040
Total ON	03	14 420	10 905
ORS	Coopérative de Togou	3 540	3 173
	Association de Kala	18 747	15 360
Total ORS	02	22 287	18 533
Total Général	05	36 707	29 438

Par rapport aux tests variétaux, les différentes variétés testées se sont assez bien comportées sur le plan végétatif. Toutefois, il a été constaté des pourritures de tubercules, de mort de plants par endroit et des attaques de sautériaux à Kala. Les rendements oscillent entre 5 et 20 kg par parcelle élémentaire de 10 m² selon les OP. Toutes les données ne sont pas disponibles pour l'instant en particulier celles du Centre de Recherche de Niono pour être consignées dans un tableau.

4.2. Commercialisation de pomme de terre

Il a été difficile de suivre individuellement les producteurs dans la vente de la pomme de terre. D'après les responsables d'encadrement des services techniques la commercialisation a porté sur environ 80% de la production, hypothèse retenue comme base de calcul. .

Le tableau 13 ci-dessous nous donne la situation des ventes de pomme de terre.

Tableau 13 : Situation des ventes de la pomme de terre

Zone	OP	Qté vendue (Kg)	Prix moyen de vente (FCFA/kg)	Montant total (FCFA)
ON	GIE BENSO de N'Djecorobougou	2 859	200	571 800
	Coopérative du Kouroumari	2 633	225	592 425
	Coopérative de Molodo	3 232	200	646 400
Total ON	03	10 905		1 810 625
ORS	Coopérative de Togou	2 538	250	634 500
	Association de Kala	12 288	225	2 764 800
Total ORS	02	14 826		3 399 300
Total Général	05	25 731		5 209 925

4.3. Remboursement des intrants

En considérant notre hypothèse de départ liée aux ventes, OP de l'ON vont éprouver des difficultés pour pouvoir remboursé leurs intrants. En effet, les montants des ventes ne couvrent pas les coûts des intrants. Il envisagent de rembourser à partir des ventes du riz de contre saison pour pouvoir rester sur le programme la campagne prochaine.

A un mois des échéanciers de remboursement, les OP ont réussi à mobiliser 1 834 800 FCFA contre 4 055 500 CFA, soit un taux de réalisation de 45%.

La situation des remboursements est mentionnée dans le tableau 14 comme suit :

Tableau 14 : Remboursement

Zone	OP	Montant dû (F CFA)	Montant remboursé (F CFA)	Reliquat (F CFA)	Taux de remboursement (%)	Date de remboursement	Echéance
ON	GIE BENSO de N'Djecorobougou	674 640	421 000	253 640	62,40	15/05/06	15/06/06
	Coopérative du Kouroumari	674 640	60 000	614 640	8,89	15/05/06	15/06/06
	Coopérative de Molodo	678 470	223 900	454 570	33,00	15/05/06	15/06/06
Total ON	03	2 027 750	704 900	1 322 850			
ORS	Coopérative de Togou	341 150	341 150	0	100	15/05/06	15/06/06
	Association de Kala	1 686 600	788 750	897 850	46,76	15/05/06	15/06/06
Total ORS	02	2 027 750	1 129 900	897 850		15/05/06	15/06/06
Total général	05	4 055 500	1 834 800	2 220 700	45,24		

V. FORMATION

Des sessions de formation ont été organisées à l'endroit des agents d'encadrement des services techniques (ON et ORS) et des producteurs sur la pomme et à l'endroit des comités de gestion du CSV. Toutes ces formations visent à renforcer les capacités de nos partenaires et bénéficiaires afin qu'ils s'approprient la démarche du projet dans le souci de pérenniser les acquis du projet après le retrait.

Le tableau 15 ci-dessous récapitule l'ensemble des formations réalisées par le projet en 2006.

Tableau 15 : Situation des formations réalisées

Zone	Activités	Thèmes	Bénéficiaires de la formation						Période	Lieu
			Services techniques			OP				
			Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes	Total		
ON ORS	Pomme de terre	Tri conditionnement et règles du commerce international	16	4	20				Mars 06	Ségou
ON ORS	Pomme de terre	Vie associative, tri conditionnement et règles du commerce international				12	8	20	Avril 06	Niono
ON ORS ORM	CSV	Mécanisme du CSV, stratégies de commercialisation Outils de gestion et suivi évaluation				115	0	115	Avril/Mai 06	Niono Dioro Sévaré
ON ORS ORM	Promotion du commerce du riz par les groupements de femmes	Micro plan de Making Cent	3	0	3	0	36	36	Mai 06	Ségou Sévaré

V. PLANIFICATIONS

Les activités à mener au cours des prochains mois vont consister à :

- Finalisation des ventes et remboursement de prêts CSV.
- Finalisation des remboursements des intrants de pomme de terre.
- Elaboration des principes de fonctionnement du crédit stockage vivrier.
- Finalisation des plans de travail avec les partenaires de mars à septembre 2006.

Liste des sigles utilisés dans le rapport

AV	: Association Villageoise
CSV	: Crédit Stockage Vivrier
CVECA	: Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées
FCRMD	: Fédération des Caisses Rurales Mutualistes du Delta
GEPIV	: Groupement des Exploitants de Périmètres Irrigués Villageois
GIE	: Groupement d'Intérêt Economique
IMF	: Institution de Micro Finance
KG	: Kilogramme
ON	: Office du Niger
OP	: Organisation Paysanne
ORM	: Office Riz Mopti
ORS	: Office Riz Ségou
PRODEPAM	: Programme de Développement de la Production Agricole au Mali

ANNEX D

SEGOU ET MOPTI RAPPORT SEMESTRIEL SEP 06 – FEV 06

RAPPORT D'ACTIVITÉS SEMESTRIEL (SEPTEMBRE 2005 Â FÉVRIER 2006)

I. INTRODUCTION

Le présent rapport semestriel retrace l'ensemble des activités menées au cours de la période allant de septembre 2005 à février 2006 et les perspectives pour les prochains mois.

II. RÉALISATIONS MAJEURES AU COURS DE LA PÉRIODE

2.1. Au niveau de la filière riz

2.1.1. Crédit stockage vivrier

2.1.1.1. Restitution aux producteurs les résultats du bilan du crédit stockage vivrier de la campagne 2004-2005

La première activité entamée au cours de cette période fut l'organisation de missions conjointes avec les partenaires (ON, ORS et ORM) afin de restituer aux producteurs les résultats du bilan du crédit stockage vivrier dans les 14 villages encadrés par le projet au cours de la campagne 2004-2005. Afin d'informer le maximum de producteurs, des assemblées générales villageoises ont été organisées à cet effet. Au cours de cette restitution, l'accent a été mis sur le fonctionnement des comités de gestion du CSV et les outils de gestion autour desquels se concentre toute l'activité.

De façon générale, on a pu noter chez les producteurs une grande satisfaction ; ils ont apprécié l'intervention de TradeMali qui les a permis de valoriser leur production agricole (cf. bilan chiffré CSV 2004-2005).

Les résultats obtenus par OP sont présentés dans le tableau 1 comme suit :

Tableau 1 : Bilan du CSV, campagne 2004-2005

Zone	OP	Montant de la vente FCFA (A)	Montant dû FCFA (B)	Marge réalisée FCFA (C = A-B)	Résultat brut FCFA (D = C - 30 %)
Office du Niger (ON)	AV Foabougou	16 632 000	8 898 120	7 733 880	5 413 715
	AV N10	20 336 250	10 332 920	10 003 330	7 002 330
	AV N7	9 977 350	5 532 715	4 444 635	3 111 245
	AV Km30	8 911 740	5 715 405	3 196 335	2 237 435
	Gpmt Jigisèmè N8	9 600 000	6 194 660	3 405 340	2 383 740
	AV ND14	1 877 490	1 257 105	620 385	434 270
S/Total ON	6	67 334 828	37 930 925	29 403 905	20 582 735
Office Riz Ségou (ORS)	AV de Mion	515 360	275 180	240 180	168 125
	AV de Togou	882 000	588 385	293 615	205 530
	AV de Ladjì Wèrè	6 375 975	3 152 600	3 223 375	2 256 365
S/Total ORS	3	7 773 335	4 016 165	3 757 170	2 630 020
Office Riz Mopti (ORM)	AV Somadouougou	2 228 105	1 153 675	1 074 430	752 100
	AV Dio	387 500	259 159	128 341	89 840
	AV Barbé	275 000	119 428	155 572	108 900
	GEPIV Gnimitongo	615 000	311 598	303 402	212 380
	GEPIV Komio	1 955 000	1 190 000	765 000	535 500
S/Total ORM	5	5 460 605	3 033 860	2 426 745	1 698 720
TOTAL GENERAL	14	80 568 770	44 980 950	35 587 820	24 911 475

NB: les 30% représente la valeur du stock qui avait été gelée lors de l'octroi du crédit (valeur non mobilisée) et qui est comprise dans la marge réalisée.

Ce résultat ne tient pas compte des autres charges liées à l'activité de commercialisation (les frais d'ouverture de compte, les frais d'étude et de gestion du crédit, les frais de déplacement, les frais de communication, les frais de pesée, les frais de manutention, les frais de traitement, les frais de décorticage, les frais de rémunération des membres des comités de gestion, etc.) qui n'ont pu être maîtrisées à tous les niveaux. En effet, la moitié des OP n'ont pas réussi à enregistrer toutes les dépenses de commercialisation dans leur registre. Cela nous a conduit cette fois-ci à se limiter aux résultats bruts obtenus par les OP. Toutefois, pour les campagnes à venir, avec la maîtrise des outils de gestion par les membres des comités de gestion du CSV, chaque OP pourrait tenir correctement sa fiche de dépense, ceci nous permettra d'obtenir des résultats nets de commercialisation.

Dans l'objectif d'avoir des résultats plus performants, les producteurs ont suggéré qu'on apporte des changements au niveau de certains points considérés comme essentiels à la réussite du programme ; ces points sont les suivants :

- La problématique des magasins de stockage qui demeure une grande préoccupation chez les producteurs. En effet, certaines OP favorables au CSV ont fini par désister faute de magasins de stockage et d'autres ont été obligés de contourner leur volume à cause de la faible capacité de leur magasin. Afin de trouver une solution à ce problème, les responsables communaux ont été rapprochés. Suite à nos entretiens avec ceux-ci, il est ressorti que les communes ne disposent pas de magasin à céder aux OP pour le CSV, toutefois, il ont pris l'engagement de faire figurer dans leurs prochains plans quinquennaux la construction de magasins de stockage.
- Le niveau du taux d'intérêt jugé élevé. A défaut d'une diminution du niveau du taux d'intérêt annuel, les producteurs ont souhaité une désagrégation de ce taux afin de s'orientant vers un taux mensuel. Avec cette nouvelle approche, le remboursement pourrait se faire par anticipation et l'intérêt ne portera que sur la durée effective de l'activité de commercialisation.
- La formation des producteurs et la recherche de nouveaux marchés pour le riz.

2.1.1.2. Négociation et signature des protocoles d'accord entre le projet et les institutions de micro finance

Dans le cadre de la mise en œuvre des activités du projet d'une manière générale et du crédit stockage vivrier en particulier, des protocoles d'accord ont été signés entre le projet et quatre (4) institutions de micro finance qui sont : Nyèsigiso, Kondo Jigima, FCRMD et CVECA. Ces protocoles visent à assurer le financement des activités du crédit stockage au titre de la campagne de commercialisation 2005-2006. Ils ont pour objet de définir les liens de collaboration entre le projet et ses partenaires. Ils rentrent dans le cadre de la valorisation, la commercialisation et l'accroissement de la compétitivité dans les filières ciblées, dans les régions de Ségou et Mopti.

Comme changement majeur par rapport aux anciens protocoles d'accord, le taux d'intérêt négocié a été établi sur une base mensuelle (1,5% par mois) et non sur le terme du crédit fixé à 10% linéaire sur 7 mois. Toutefois, la durée minimale du crédit est de trois (3) mois pour éviter aux institutions de micro finance de travailler à perte. Aussi, un accent particulier a été mis sur la pleine participation des IMF dans les ventes afin d'éviter tout problème d'impayés.

2.1.1.3. Sensibilisation des Organisations Paysannes (OP)

De nouvelles OP ont été sensibilisées pour compléter les anciennes qui figuraient déjà sur le programme au cours des précédentes campagnes.

Au total trente six (36) OP ont été identifiées et les planifications ont été faites.

Les OP favorables au CSV au titre de la campagne 2005-2006 sont mentionnées dans le tableau 2 comme suit :

Tableau 2 : Liste des organisations paysannes sensibilisées avec les quantités de riz planifiées, commercialisables au titre la campagne 2005-2006

Zone	Commune	Village	OP	Riz paddy		Riz décortiqué		Valeur Estimative du stock (FCFA)	Financement prévisionnel (FCFA)	IMF
				Nombre de sacs	Poids (kg)	Nombre de sacs	Poids (kg)			
OFFICE DU NIGER (ON)	Yèrèdon Sagnona	Wélintiguila N7	AV		62 000		40 000	14 200 000	9 940 000	Nyèsigiso
	Yèrèdon Sagnona	Wérékéla N8	AV		30 000			3 000 000	2 100 000	Nyèsigiso
	Yèrèdon Sagnona	Wérékéla N8	Groupement Jigisèmè				100 000	20 000 000	14 000 000	Nyèsigiso
	Yèrèdon Sagnona	Sagnona N6	Groupement Jigignumma				7 000	1 400 000	980 000	Nyèsigiso
	Niono	Sériwala Km30	AV				54 000	10 800 000	7 560 000	Nyèsigiso
	Siribala	Laminibougou	AV		200 000			20 000 000	14 000 000	Nyèsigiso
	Niono	Foabougou	AV		289 275			28 927 500	20 249 250	FCRMD
	Yèrèdon Sagnona	Ténégué N10	AV		238 883			23 888 300	16 721 810	FCRMD
	Yèrèdon Sagnona	Sagnona N6	AV		142 858			14 285 800	10 000 060	FCRMD
	Toridaga-ko	ND11	AV				101 920	20 384 000	14 268 800	FCRMD
	Sirifila Boundy	Niobougou B1	AV		142 858			14 285 800	10 000 060	FCRMD
	Diabaly	Ratenga	AV		210 858			21 085 800	14 760 060	FCRMD
	Dogofry	Missira KO7	AV		200 000			20 000 000	14 000 000	FCRMD
	Toridaga-ko	Toukoucoura ND14	Association Lafia				81 736	16 347 200	11 443 040	CVECA
	Toridaga-ko	N'Dobougoukan BE42	AV				40 000	8 000 000	5 600 000	CVECA
S/Total ON	7	14	15		1 516 732		426 656	236 604 400	165 623 080	
OFFICE RIZ SEGOU (ORS)	N'Gara	N'Gara	Groupement Kunawolo ton	320	24 000			2 400 000	1 680 000	Kondo
	N'Gara	Diado	AV	220	16 500			1 650 000	1 155 000	Kondo
	Diganibougou	Sogobia	AV	300	22 500			2 250 000	1 575 000	Kondo
	Farako	Kalabougou	AV	200	15 000			1 500 000	1 050 000	Kondo
	Sibila	Ladji Wèrè	AV	300	22 500			2 250 000	1 575 000	Kondo
	Sibila	Mion	AV	500	37 500			3 750 000	2 625 000	Kondo
	Togou	Togou	AV	600	45 000			4 500 000	3 150 000	Kondo
Farakou Massa	Soké	AV	1 300	97 500			9 750 000	6 825 000	Kondo	
S/Total ORS	6	8	8	3 740	280 500			28 050 000	19 635 000	
OFFICE RIZ MOPTI (ORM)	Sio	Somadougou	AV	250	18 750			1 875 000	1 312 500	Kondo
	Sio	Dio	AV	100	7 500			750 000	525 000	Kondo
	Socoura	Barbé	AV	50	3 750			375 000	262 500	Kondo
	Socoura	Tongorongo	AV	300	22 500			2 250 000	1 575 000	Kondo
	Socoura	Gnimitongo	GEPIV	270	20 250			2 025 000	1 417 500	Kondo
	Socoura	Sina	GEPIV	300	22 500			2 250 000	1 575 000	Kondo
	Borondougou	Komio	GEPIV	340	25 500			2 550 000	1 785 000	Kondo
	Kounary	Dagawomina	GEPIV	707	53 025			5 302 500	3 711 750	Kondo
Mopti	Bargondaga	GEPIV	100	7 500			750 000	525 000	Kondo	
S/Total ORM	5	9	9	2 417	181 275			18 127 500	12 689 250	Kondo
DJENNE	Pondori	Koba	AV	60	4 500			450 000	315 000	Kondo
	Pondori	Yébé	AV	140	10 500			1 050 000	735 000	Kondo
	Fakala	Dédougou	AV	30	2 250			225 000	157 500	Kondo
	Fakala	Guidjowel	AV	20	1 500			150 000	105 000	Kondo
S/Total DJENNE	2	4	4	250	18 750			1 875 000	1 312 500	Kondo
TOTAL GLE	20	35	36		1 997 257		426 656	284 656 900	199 259 830	

2.1.1.4. Constitution des stocks de riz

Les premières collectes de riz ont démarrées depuis le mois de décembre 2005 en zone Office du Niger et un peu plus tard dans les zones de l'Office Riz Ségou et Riz Mopti.

Sur les 36 OP sensibilisées, 23 OP ont participé au programme en mobilisant un volume total de 1 558,538 tonnes dont 1 481,643 tonnes de riz paddy et 76,895 tonnes de riz décortiqué comme indiqué dans le tableau 3.

Tableau 3 : Situation des quantités de riz stockées au 28/02/06

Zone	Commune	Village	OP	Quantité stockée (kg)		
				Riz paddy	Riz décortiqué	Total
OFFICE DU NIGER (ON)	Yèrèdon Sagnona	Wélintiguila N7	AV	53 475	19 895	73 370
	Yèrèdon Sagnona	Wérékéla N8	Groupement Jigisèmè		45 000	45 000
	Yèrèdon Sagnona	Sagnona N6	Groupement Jigignuma	33 750		33 750
	Niono	Foabougou	AV	163 425		163 425
	Yèrèdon Sagnona	Sagnona N6	AV	194 697		194 697
	Sirifila Boundy	Niobougou B1	AV	131 171		131 171
	Diabaly	Ratenga	AV	130 000		130 000
	Dogofry	Missira KO7	AV	226 000		226 000
	Dogofry	Djennécoura K21	AV	348 000		348 000
	Toridaga-ko	Toukoucouira ND14	Association Lafia		12 000	12 000
S/Total ON	6	10	10	1 280 518	76 895	1 357 413
	N'Gara	N'Gara	Groupement Féminin kunawolo	33 225		33 225
	Diganibougou	Sogobia	AV	19 425		19 425
	Sibila	Ladji Wèrè	AV	11 775		11 775
	Sibila	Mion	AV	4 125		4 125
	Togou	Togou	AV	21 450		21 450
	Farakou Massa	Soké	AV	15 750		15 750
	Farakou Massa	Dougounikoro		15 900		15 900
	Dioro	Koïla Bambana		19 950		19 950
S/Total ORS	6	8	8	141 600		141 600
OFFICE RIZ MOPTI (ORM)	Sio	Somadougou	AV	15 975		15 975
	Sio	Dio	AV	4 725		4 725
	Socoura	Gnimitongo	GEPIV	4 875		4 875
	Socoura	Sina	GEPIV	7 500		7 500
	Kounary	Dagawomina	GEPIV	26 550		26 650
S/Total ORM	3	5	5	59 525		59 525
TOTAL GLE	15	23	23	1 481 643	76 895	1 558 538

2.1.1.5. Nantissement des stocks de riz et financement des OP

Les nantissements de stock sont en cours au niveau de trois zones (ON, ORS et ORM) exceptée la zone de Djenné où aucune OP n'a stocké du riz. L'équipe d'évaluation et de nantissement des stocks de riz composée des institutions de micro finance, des Offices rizicoles et de TradeMali, s'est rendue dans les vingt trois (23) villages engagés dans le programme CSV.

Les opérations de financement pour l'ensemble des OP ont pris fin le 29 mars 2006.

La situation du financement est présentée dans le tableau 4 ci-dessous

Tableau 4 : Situation du financement des OP au 29/03/06

Zone	OP	Riz paddy				Riz décortiqué				Montant total en crédit (FCFA)	Date d'octroi/ IMF
		Quantité engagée (kg)	Prix	Valeur du stock (FCFA)	Montant décaissé sur la base de 70% de la valeur stock (FCFA)	Quantité engagée (kg)	Prix	Valeur du stock (FCFA)	Montant décaissé sur la base de 70% de la valeur stock (FCFA)		
ON	AV Wélinguilla N7	53 475	100	5 347 500	3 743 250	19 895	200	3 979 000	2 785 300	6 528 550	03/01/06
	Groupement Jiisèmè N8					45 000	200	9 000 000	6 300 000	6 300 000	Nyèsigiso 05/01/06
	Groupement Jigignuma N6	33 750	100	3 375 000	2 362 500					2 362 500	Nyèsigiso 04/02/06
	AV Foabougou	163 425	100	16 342 500	11 439 750					11 439 750	26/01/06 FCRMD
	AV Niobougou B1	131 171	100	13 117 100	9 181 970					9 181 970	01/02/06 FCRMD
	AV Sagnona N6	194 697	100	19 469 700	13 628 120					13 628 120	26/01/06 FCRMD
	AV Ratenga	130 000	100	13 000 000	9 100 000					9 100 000	26/01/06 FCRMD
	AV Missira KO7	226 000	100	22 600 000	15 820 000					15 820 000	02/03/06 FCRMD
	AV Djennécoura K21	348 000	100	34 800 000	24 360 000					24 360 000	14/02/06 FCRMD
	AV Toukoucouura ND14					12 000	200	2 400 000	1 680 000	1 680 000	16/02/06 CVECA
S/Total ON	10	1 280 518		128 051 800	89 635 590	76 895		15 379 000	10 765 300	100 400 890	
	Groupement Kunawolo ton N'Gara	33 225	107	3 544 000	2 480 800					2 480 800	06/03/06 Kondo
	AV Sogobia	19 425	113	2 201 500	1 541 050					1 541 050	06/03/06 Kondo
	AV Ladjì Wèrè	11 775	100	1 177 500	824 250					824 250	06/03/06 Kondo
	AV Mion	4 125	133	550 000	385 000					385 000	27/03/06 Kondo
	AV Togou	21 450	113	2 431 000	1 701 700					1 701 700	06/03/06 Kondo
	AV Soké	15 750	120	1 890 000	1 323 000					1 323 000	24/03/06 Kondo
	AV Dougounikoro	15 900	120	1 908 000	1 335 600					1 335 600	13/03/06 Kondo
	AV Koïla Bambana	19 950	120	2 394 000	1 675 800					1 675 800	22/03/06 Kondo
S/Total ORS	8	141 600		16 096 000	11 267 200					11 267 200	
	AV Somadougou	15 975	147	2 343 000	1 640 100					1 640 100	23/02/06 Kondo
	AV Dio	4 725	133	630 000	441 000					441 000	23/02/06 Kondo
	AV Gnimitongo	4 875	147	715 000	500 500					500 500	08/03/06 Kondo
	GEPIV Sina	7 500	133	1 000 000	700 000					700 000	24/02/06 Kondo
	GEPIV Dagawomina	26 650	147	3 894 000	2 725 800					2 725 800	29/03/06 Kondo
S/Total ORM	5	59 525		8 582 000	6 007 400					6 007 400	
Total Général	23	1 481 743		152 729 800	106 910 190	76 895		15 379 000	10 765 300	117 675 490	

En zone ON, les transactions se font en kg tandis qu'en zone ORM et ORS elles se font sur la base du sac taré à environ 75kg. Dans le tableau, tous les prix sont exprimés en FCFA/kg.

Le montant total du crédit à la date du 29 mars 2006 s'élève à la somme de 117 675 490 FCFA.

La répartition par institutions de micro finance donne la situation suivante :

- NYESIGISO : 3 OP financées pour un montant total de 15 191 050 FCFA
- FCRMD : 6 OP financées pour un montant total de 83 529 840 FCFA
- CVECA : 1 OP financée pour un montant total de 1 680 000 FCFA
- KONDO JIGIMA : 13 OP financées pour un montant total de 17 274 600 FCFA

Les bénéficiaires directs sont les OP qui engagent leur propre stock de riz et les individuels. Les bénéficiaires indirects représentent l'ensemble des membres d'une l'exploitation familiale regroupé autour du chef d'exploitation. La taille des exploitations familiales varie beaucoup, elle peut aller de 5 personnes pour les petites exploitations jusqu'à 100 personnes pour les grandes exploitations. Pour déterminer le nombre exact des personnes par exploitation, il faut faire une enquête légère dans les différents villages.

Le nombre de bénéficiaires de crédit est porté dans le tableau 5 qui suit :

Tableau 5 : Bénéficiaires du crédit

Zones	OP	Associations/Groupements			Individuels			Nombre de personne par exploitation
		Exploitations hommes	Exploitations Femmes	Total	Hommes	Femmes	Total	
ON	AV Wélintiguila N7	174	1	175	4	2	6	10-20
	Groupement Jiisèmè N8	27	5	32				7-20
	Groupement Jigignuma N6	12	0	12	1	0	1	20-50
	AV Foabougou	295	4	299	11	0	11	10-40
	AV Ratenga	87	1	88	3	0	3	10-50
	AV Sagnona N6	65	0	65	20	0	20	20-30
	AV Niobougou B1	398	7	405	30	0	30	10-80
	AV Djennécoura K21	151	5	156	54	2	56	20-50
	AV Missira KO7	68	0	68				20-50
AV Toukoucoura ND14	41	1	42				6-50	
S/Total ON	10	1318	24	1342	123	4	127	
ORS	Groupement de femmes N'Gara				32	67	99	7-60
	AV Sogobia							5-20
	AV Ladjì Wèrè				10	0	10	5-15
	AV Mion				5	0	5	5-10
	AV Togou				35	7	42	7-65
	AV Soké				19	1	20	5-20
	AV Dougounikoro				27	2	29	5-30
AV Koïla Bambana				18	2	20	6-35	
S/Total ORS	8	0	0	0	114	12	126	
ORM	AV Somadougou				17	2	19	10-90
	AV Dio				13	0	13	6-20
	AV Gnimitongo				6	0	6	6-12
	GEPIV Sina	98	3	101				5-20
	GEPIV Dagawomina	80	4	84				5-30
S/Total ORM	5	178	7	185	36	2	38	
Total Général	23	1496	31	1527	273	18	291	

2.2.2. Promotion du commerce du riz par les groupements féminins

Dans les prévisions, ce nouveau programme devrait être testé par huit (8) groupements de femmes vendeuses de riz dans les régions de Ségou et Mopti pour un financement prévisionnel de 16 millions de FCFA, assuré par Kondo Jigima et Nyèsigiso.

A travers le tableau 6, voici la liste des groupements féminins identifiés, sensibilisés et sélectionnés pour le compte du programme dans les régions de Ségou et Mopti :

Tableau 6 : Liste des organisations groupements féminins sensibilisés

Zone	Commune	Village	Nom du groupement féminin	Membres	Financement prévisionnel (FCFA)	IMF
Office du Niger (ON)	Sirifila Boundy	Madina Km39	Groupement Saramaya	20	2 000 000	Nyèsigiso
	Yèrèdon Sagnona	Sagnona N6	Groupement Danaya	20	2 000 000	Nyèsigiso
	Toridga-ko	Bolibana B6	Groupement Danaya	20	2 000 000	Nyèsigiso
S/Total ON	3	3	3	60	6 000 000	
Office Riz Ségou (ORS)	N'Gara	N'Gara	Association Kunawolo ton	20	2 000 000	Kondo
	Farako	Farako	Groupement Binkadi	20	2 000 000	Kondo
	Dioro	Dioro	Groupement Sutura	20	2 000 000	Kondo
S/Total ORS	3	3	3	60	6 000 000	
Office Riz Mopti (ORM)	Socoura	Tongorongongo	Association Waldédiam	20	2 000 000	Kondo
	Socoura	Gnimitongo	Association Binkadi	20	2 000 000	Kondo
S/Total ORM	2	2	2	40	4 000 000	
Total Général	8	8	8	160	16 000 000	

Suite au retard enregistré dans les négociations du protocole d'accord entre le projet et Nyèsigiso et la flambée des prix déjà constatée (11000-12000 FCFA/sac de riz paddy de 75 kg par exemple à Mopti), certains groupements féminins ont fini par désister.

La situation du financement se présente à travers le tableau 7 comme suit :

Tableau 7 : Situation du financement des groupements féminins au 28/02/06

Zone	Nom du groupement féminin	Bénéficiaires	Montant total en crédit (FCFA)	Date d'octroi/ IMF
Office du Niger (ON)	Groupement Saramaya de Médina Km39	5	500 000	22/02/06 Nyèsigiso
S/Total ON	1	5	500 000	
Office Riz Ségou (ORS)	Association Kunawolo ton de N'Gara	20	2 000 000	20/02/06 Kondo
	Groupement Binkadi de Farako	20	2 000 000	20/02/06 Kondo
	Groupement Sutura de Dioro	10	2 000 000	16/02/06 Kondo
S/Total ORS	3	50	6 000 000	
Office Riz Mopti (ORM)	Association Waldédiam de Tongorongongo	21	2 000 000	01/03/06 Kondo
	Association Binkadi de Gnimitongo	11	1 250 000	08/03/06 Kondo
S/Total ORM	2	32	3 250 000	
Total Général	5	87	9 750 000	

2.2. Au niveau de la filière pomme de terre

2.2.1. Pomme de terre pour la production

La région de Ségou est une zone de production par excellence de la pomme de terre (un des produits ciblé par TradeMali) à cause de son grand potentiel en eau et terres arables. La pomme de terre a été introduite dans les zones encadrées par l'Office du Niger et l'Office Riz Ségou mais reste confrontée à l'accès aux intrants agricoles (semences et engrais) pour une large adaptation.

Pour réaliser leur objectif de promotion de la production, de la commercialisation et de l'exportation des produits agricoles maliens, TradeMali en étroite collaboration avec PRODEPAM TradeMali et conformément à leur politique de développement de la commercialisation et d'exportation des produits agricoles, ont décidé d'appuyer la promotion de la pomme de terre dans ces zone avec le concours de l'encadrement. Pour cela, des organisations de producteurs et productrices (associations et coopératives) ont été choisies à titre de test pour recevoir l'appui de TradeMali et PRODEPAM sous forme d'intrants agricoles « revolving » : semences et engrais pour la campagne en cours.

Comme autres appuis, il y aura le renforcement des capacités des organisations des producteurs, les prospections de marché, l'exécution des opérations pilotes de production et d'exportation sur les différents couloirs commerciaux, l'amélioration de la qualité et l'augmentation de la quantité des produits offerts, etc.

Tout cela est exécuté conjointement par TradeMali, PRODEPAM, l'ON, l'ORS et cinq (5) associations/coopératives de producteurs à travers un protocole d'accord.

A travers le tableau 8 ci-dessous, voici la clé de répartition des semences de pomme de terre et engrais :

Tableau 8 : Situation des intrants agricoles mis à la disposition des Associations/coopératives

Zone	Associations/ Coopératives	Variété Claustar (caisse de 25 kg)			Variété Spunta (caisse de 30 kg)			Engrais NPK spécial pomme de terre (06-15-20 + 16S03)			Montant total à rembourser (FCFA)
		Nbre de caisses	P.U. (FCFA)	Montant (FCFA)	Nbre de caisses	P.U. (FCFA)	Montant (FCFA)	Nbre de sacs	P.U. (FCFA)	Montant (FCFA)	
ON	GIE BENSO	12	19 200	230 400	8	23 030	184 240	20	13 000	260 000	674 640
	Coopérative du Kouroumari	12	19 200	230 400	8	23 030	184 240	20	13 000	260 000	674 640
	Coopérative de Molodo	11	19 200	211 200	9	23 030	207 270	20	13 000	260 000	678 470
Total ON	03	35		672 000	25		575 750	60		780 000	2 027 750
ORS	Coopérative de Togou	5	19 200	96 000	5	23 030	115 150	10	13 000	130 000	341 150
	Association de Kala	30	19 200	576 000	20	23 030	460 600	50	13 000	650 000	1 686 600
Total ORS	02	35		672 000	25		575 750	60		780 000	2 027 750
Total Général	05	70		1 344 000	50		1 151 500	120		1 500 000	4 055 500

Le détail en ce qui concerne le nombre de bénéficiaires est mentionné dans le tableau 9 qui suit :

Tableau 9 : Bénéficiaires du crédit

Zone	Associations/ Coopératives	Bénéficiaires		
		Hommes	Femmes	Total
ON	GIE BENSO de N'Djecorobougou	0	19	19
	Coopérative du Kouroumari	17	0	17
	Coopérative de Molodo	19	2	21
Total ON	03	36	21	57
ORS	Coopérative de Togou	6	50	56
	Association de Kala	34	27	61
Total ORS	02	40	77	117
Total Général	05	76	98	174

Chaque zone de production a bénéficié de 60 caisses de semence de pomme, soit 1625 kg, ce qui fait au total 3250 kg pour les deux zones. Il faut 750 kg de semence de pomme de terre pour ensemercer un hectare ; on peut donc estimer à 4,33 hectares la superficie totale mise en valeur par les 174 exploitants.

2.2.2. Pomme de terre pour test variétal

Conformément à leur politique de développement, de commercialisation et d'exportation des produits agricoles, TradeMali et PRODEPAM ont apporté de nouvelles variétés de semences qui ont été mis à la disposition de la Section Recherche de l'ORS et le Centre de Recherche Agronomique (CRA) de Niono pour la conduite de test variétal.

La situation se présente à travers le tableau 10 comme suit :

Tableau 10 : Plan de répartition des semences testées

Zone	Bénéficiaires	Variétés testées	Nombre de parcelles de test	Nombre de caisse de pomme de terre	Nombre de sacs d'engrais
ON	CRA de Niono	6	18	12	12
ORS	OP de Kala et Togou	3	18	3	3
Total	3	6	36	15	15

NB : le nombre total de variétés testées est 6, certaines variétés se retrouvent dans les deux zones.

Les variétés testées en zone ON sont : Agria, Arenda, Arnova, Draga, Fabiela et Konsul

Les variétés testées en zone ORS sont : Agria, Draga et Konsul

Les variétés témoins sont : Claustar, Odessa, Pamella et Spunta

Nous ne disposons pas de résultats techniques spécifiques liés au comportement de ses nouvelles variétés ; d'une manière générale les plants présentent un bon état végétatif. Des conseils ont été prodigués aux bénéficiaires sur la bonne utilisation de la fumure organique, l'entretien des parcelles et la régularité dans l'arrosage des plants.

2.3. Formation des experts juniors à Mopti

Malgré la bonne orientation des experts juniors sur le projet d'une manière générale et plus spécifiquement le CSV, nous nous sommes employés à renforcer leurs capacités à travers une session de formation de trois jours organisée les 20, 21 et 22 décembre 2005 à Sévaré autour du crédit stockage vivrier. La formation a été dispensée par les coordinateurs d'activités. Cette formation visait à mieux outiller les experts juniors afin de les permettre de jouer un rôle actif dans la conduite de leurs activités.

2.4. Atelier Synergie à Ségou

Les rencontres mensuelles de synergie sont organisées à tour de rôle par les différents projets/programmes financés par l'USAID (PRODEPAM, TRADEMALI, PGP, KENEYA CIWARA, WORLD EDUCATION) dans la région de Ségou et dans le cercle de Koutiala. C'est dans ce cadre que TradeMali a organisé la rencontre synergie du 29 septembre 2005 à l'hôtel Indépendance de Ségou. Cette rencontre s'inscrit dans le cadre global du développement de la synergie à travers les différents objectifs stratégiques de l'USAID. Un des défis communs à tous ces programmes demeure la concrétisation de la synergie. En effet, ces programmes étant complémentaires dans leur conception, exigent que les acteurs de la mise en œuvre de la synergie se concertent régulièrement afin, non seulement de maximiser les effets mais aussi de réduire les coûts. L'objectif visé est d'atteindre des résultats et des impacts à moindre coût tout en gardant l'efficacité et l'efficience dans la mise en œuvre des projets.

III. DÉFIS ET CONTRAINTES

Comme difficultés majeures on retient ceux-ci :

- Les Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées (CVECA) n'arrivent pas à satisfaire le besoin de financement de leurs OP au nombre de deux engagées sur le programme. Comme solution, les volumes initiaux seront revus à la baisse pour permettre à la caisse locale du village de faire le financement.
- La non participation de certaines OP au programme pour des raisons diverses : manque de magasin de stockage, manque de riz suite à la mauvaise récolte du riz et le niveau actuel des prix du riz jugé rémunérateur pour certains. En effet, suite au renchérissement du prix de l'engrais au cours de la campagne écoulée, les deux syndicats des exploitants rizicoles de l'Office du Niger appuyés par la Chambre Régionale d'Agriculture de Niono ont décidé de fixer à 125 F CFA le kg du riz paddy et 225 F CFA celui du riz décortiqué. Des comités de surveillance des marchés ont été mis en place pour faire respecter ses prix. Certaines OP bien que favorables au programme ont tenu à respecter ses prix trop élevés, donc ne cadrant plus avec la réalité du CSV. Nous avons sensibilisés les OP par rapport à ces prix et finalement les nouveaux prix convenus furent, 100 FCFA le kg du riz paddy et 200 FCFA celui du riz décortiqué. Dans le même ordre d'idée les prix ont été revus à la baisse en zone Office Riz Mopti entre 10000 et 11000 FCFA le sac de paddy de 75 kg contre 12000 FCFA le prix actuel pratiqué sur les marchés de référence.

Comme défis à relever, il faut renforcer la synergie entre TradeMali et PRODEPAM dans les filières riz et pomme de terre. Aussi, les deux projets doivent chercher à harmoniser certains points des protocoles d'accord les liant aux partenaires, notamment au niveau de la prise en charge des partenaires lors des missions et au cours des formations, car ceci risquerait d'être un facteur de blocage pour la mise en œuvre des activités.

IV. PLANIFICATIONS

Les activités à mener au cours des prochains mois vont consister à :

- Former les différents comités de gestion du crédit stockage vivrier.
- Former le noyau de formateurs et les producteurs dans le cadre de la promotion de la filière pomme de terre.
- Elaborer des outils de gestion pour les femmes commerçantes et leur assurer la formation.
- Elaborer les plans de travail avec les partenaires de mars à septembre 2006.

V. CONCLUSION

Malgré la non participation de certaines OP aux activités du CSV pour des raisons multiples évoqués plus haut, la planification globale du projet qui est de l'ordre de 1500 tonnes de riz sera atteinte. La tendance des prix est à la hausse sur tous les marchés avec un pic à l'Office du Niger et à l'ORM. Si cette tendance ne se poursuit pas au cours des prochains mois, certaines OP risqueraient d'avoir des problèmes de commercialisation. Toutefois de l'avis général des producteurs, la flambée des prix devrait se poursuivre jusqu'à la période de soudure. On compte sur des projections de prix aux producteurs de l'ordre de 15000 F CFA pour le sac de 75 kg de paddy et 25 000 FCFA pour le sac de 100 kg de riz décortiqué.

Liste des sigles utilisés dans le rapport

AV	: Association Villageoise
CSV	: Crédit Stockage Vivrier
CVECA	: Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées
FCRMD	: Fédération des Caisses Rurales Mutualistes du Delta
GEPIV	: Groupement des Exploitants de Périmètres Irrigués Villageois
GIE	: Groupement d'Intérêt Economique
IMF	: Institution de Micro Finance
KG	: Kilogramme
ON	: Office du Niger
OP	: Organisation Paysanne
ORM	: Office Riz Mopti
ORS	: Office Riz Ségou
PRODEPAM	: Programme de Développement de la Production Agricole au Mali

ANNEX E

SIKASSO RAPPORT SEMESTRIEL SEP 06 – FEV 06

RAPPORT TRIMESTRIEL D'ACTIVITES - SIKASSO

Introduction :

Le présent rapport fait le point des activités menées dans l'antenne de Sikasso durant le premier trimestre 2006. Il se compose de trois parties :

- Les activités réalisées,
- Les difficultés rencontrées
- Les Perspectives

I. Points des activités réalisées

Les activités réalisées sont centrées sur deux filières agricoles ciblées par le projet :

- ✓ La filière pomme de terre,
- ✓ La filière riz,

1. Les activités réalisées dans la filière pomme de terre

a. L'appui a l'accès aux intrants agricoles

TradeMali dans ces activités de promotion des filières agricoles à depuis 2005 travailler avec les exportateurs de pomme de terre regroupés en sociétés coopératives. Au cours du partenariat un besoin en approvisionnement en semences et en engrais pour la production de la pomme de terre s'est posé. C'est pourquoi, le projet a entrepris sur demande des petits producteurs un processus d'approvisionnement en intrants de pomme de terre durant la campagne de production 2005-2006. Ce processus a été conduit en synergie avec PRODEPAM et Malifinance.

➤ Les bénéficiaires des intrants agricoles

Les bénéficiaires des intrants sont les petits producteurs de pomme de terre et partenaires du projet TradeMali et regroupées en trois sociétés coopératives :

Société coopérative **Faso Kanu,**

Société coopérative **Nounpansigi**

Société coopérative **Yiriwase**

Le **tableau1** donne la situation exacte de l'approvisionnement en intrants agricoles et les financements correspondants.

Tableau 1 : Situation de semences reçus par coopérative et le montant des financements correspondants

Coopératives	Nombre bénéficiaires	Quantité de semences <i>(caisses de 25kg + sacs de 30kg)</i>	Quantités d'engrais <i>(sacs de 50kg)</i>	Montant (FCFA)
Faso Kanu	38	566	608	20 316 000
Nounpansigi	29	370	324	12 474 000
Yiriwase	40	884	544	26 088 000
Total	107	1820	1476	58 878000

Au sortir de ce processus d'accès groupées aux intrants agricoles, il ressort que :

- Tous les prêts ont été octroyés par le réseau de micro finance **Kafo Jigine**
- Les besoins en semences de pomme de terre et en engrais de **Cent sept (107)** petits producteurs ont été couverts en totalité par les efforts conjugués des trois projets de l'USAID,
- Plus de **soixante (60) hectares** de pomme de terre ont été emblavés par les petits producteurs grâce à ce processus.
- Cette opération d'accès groupés aux intrants agricoles peut être reconduit la campagne à venir avec extension au niveau des organisations de producteurs à la base.

La mise en place d'outils de gestion et d'un mécanisme de récupération des prêts ont aussi occupé une place de choix dans mes activités durant cette période.

Remarque : La poursuite de cette opération pour les campagnes futures dépendra du taux de remboursement de cette année. C'est pourquoi, il serait nécessaire que les trois projets conjuguent leurs efforts pour un meilleur remboursement des prêts de cette année.

b. L'appui à accès aux fonds de commercialisation de la pomme de terre au profit de la coopérative *Sinignesigi des femmes*.

Pour appuyer la commercialisation de la pomme de terre, TradeMali en synergie avec le projet Mali finance a appuyé les femmes de la coopérative **Sinignesigi** pour un accès au financement de la campagne de commercialisation de la pomme de terre. Un dossier de demande de financement a été élaboré et soumis à Kafo jigine. Le suivi de ce dossier a occupé une place de choix dans mes activités durant ce trimestre.

Cette activité a permis à une quinzaine de femmes de bénéficier de financement d'un montant **total de 7 786 000FCFA**.

Le **tableau 2** donne la situation globale des prêts de la coopérative des femmes.

Tableau 2 : Situation des prêts de commercialisation des femmes de la coopérative Sinignesigi

Prénoms et Noms	Montant octroyé	Charges	Montant net reçu	Intérêt	Montant a rembourser	Echéance
Mama CAMARA	700 000	14000	686 000	70000	770 000	oct-06
Kadiatou TRAORE	350 000	7000	343 000	35000	385 000	oct-06
Astou DEM	700 000	14000	686 000	70000	770 000	oct-06
Macoura TRAORE	725 000	14500	710 500	72500	797 500	oct-06
Chata Yaya TRAORE	700 000	14000	686 000	70000	770 000	oct-06
Fatoumata TOURE	500 000	10000	490 000	50000	550 000	oct-06
Marietou SOUNTARA	350 000	7000	343 000	35000	385 000	oct-06
Haoua TRAORE	220 000	4400	215 600	22000	242 000	oct-06
Korotoumou TRAORE	250 000	5000	245 000	25000	275 000	oct-06
Kadia TRAORE	350 000	7000	343 000	35000	385 000	oct-06
Yacine COULIBALY	340 000	6800	333 200	34000	374 000	oct-06
Bintou TRAORE	700 000	14000	686 000	70000	770 000	oct-06
Fatoumata SOUNTARA	700 000	14000	686 000	70000	770 000	oct-06
Chata Mamoutou TRAORE	700 000	14000	686 000	70000	770 000	oct-06
Aoua OUATTARA	501 000	10020	490 980	50100	551 100	oct-06
Total	7 786 000	155 720	7 630 280	778 600	8 564 600	

NB : Le prêt est remboursable sur une période de **dix (10)** mois en deux échéances avec un taux d'intérêt de **10%**. Le suivi de remboursement des prêts est confié à l'ONG ACOD dans le cadre d'un protocole entre cette ONG et le projet Mali finance.

c. Les activités de renforcement de Capacités des commerçants et exportateurs de la pomme de terre.

Durant ce trimestre, plusieurs sessions de formation ont été organisées à l'intention des membres des coopératives partenaires au projet sur des thèmes variés. Les formations avaient trait à :

- ✓ L'animation de la vie coopérative,
- ✓ Technique de récolte et de conditionnement de la pomme de terre,
- ✓ Les procédures de commerce dans la zone **CEDEAO** et **UEMOA**.

L'organisation de ces sessions de formation a occupé une place de choix dans mes activités durant ce trimestre.

Ces formations ont été dispensées pour la plupart des cas par des consultants choisis sur place. Cependant, j'ai animé des sessions de formation sur des thèmes relatives à la vie associative.

Il faut signaler que ces formations ont été organisée par la chargée de formation du projet.

d. Missions effectuées

Durant ce trimestre j'ai effectué une seule mission se rapportant à la filière pomme de terre. Il s'agit de la mission de convoyage de deux expéditions de pomme de terre sur Accra au Ghana. Cette mission s'est déroulée du 15 au 23 mars dernier. Un rapport de mission a été élaboré et présenté aux collègues (*cf. RAPPORT DE MISSION SUR ACCRA AU GHANA*).

e. Suivi de l'exportation et collecte des données pour le suivi – évaluation du projet.

Le suivi des opérations d'exportation de la pomme de terre sur les différents corridors a occupé une place de choix dans mes activités durant ce trimestre.

Le tableau 3 donne la situation de commercialisation et de l'exportation de la pomme de terre durant cette campagne de commercialisation.

Tableau 3 : Situation des volume de pomme de terre commercialisée et exportée : Période 25/12/05 au 23/03/2006

Coopérative	Volume commercialisé (tonnes)	Volume exporté (tonnes)	Prix d'achat moyen	Prix de vente moyen	Marchés ciblés
Faso Kanu		236,854	150	210	Abidjan
Benkadi N'Gorodiassa		85,433	125	175	Bobo Dioulasso (<i>Burkina Faso</i>)
Benkadi Bambougou		89,708	125	175	Bobo Dioulasso (<i>Burkina Faso</i>)
Sinignesigi	124,691		98,5	131	Bamako, Mopti, Ségou, Dioila
Total	124,691	411,995			

Données collectées auprès des coopératives.

Remarque : On remarque dans ce tableau que les données des coopératives Nounpansigi et Yiriwase manquent. Cela est dû pour le premier au non commencement d'exportation sur l'axe Sikasso-Ouagadougou principal marché pour la coopérative Nounpansigi. Quant à la coopérative Yiriwase, les données n'ont été collectées par les principaux concernés malgré la mise à leur disposition des fiches de collecte.

2. Les activités réalisées dans la filière riz

TradeMali a introduit en cette campagne 2006 dans la région de Sikasso, le Crédit Stockage Vivrier (CSV) au niveau des groupements féminins producteurs de riz. La

mise en place de cet outil de commercialisation des produits agricoles a occupé une place de choix dans mes activités durant ce trimestre.

a. Le suivi de la constitution des stocks de riz

Cinq organisations de femmes avaient été identifiées au départ. Finalement quatre (4) ont participé à l'opération en constituant des stocks de riz.

Le **tableau 4** donne la situation des stocks dans le cadre du CSV à Sikasso.

Tableau 4 : Situation des stocks et des financements CSV/Sikasso

Organisations	Nombre de Membres	Participantes au csv	Quantités stockées (Kg)	Montant Crédits (FCFA)
Association des rizicultrices de Niena	347	48	5945	450 000
Association féminine de Zignasso	309	32	4141	295000
Association des femmes de Loutana	300	36	8654	457000
Coopérative des femmes de Samogossoni	48	25	1157	62000
TOTAL	1004	141	19897	1264000

b. Suivi du nantissement des stocks

Les stocks de tous les groupements ont été nantis (*Voir la situation des prêts dans le tableau ci dessus*). Tous les groupements ont été financés par le réseau Kafo Jigine. Le suivi des dossiers de financement et la répartition des fonds entre les femmes ont été menés par l'assistant de projet avec l'implication de l'expert junior de Sikasso.

c. Organisation des sessions de formation au profit des groupements CSV.

Tous les groupements partenaires ont été formés sur les mécanismes de fonctionnement et gestion du CSV. Toutes ces formations ont été réalisées « *in situ* » c'est-à-dire que chaque organisation a été formée à domicile par l'assistant de projet et l'expert junior.

Le **tableau 5** donne la situation des formations réalisées :

Tableau 5 : Formation des participantes au SV

Date	Organisation	Thème de formation	Participants
15-16/02/06	Ass. rizicultrice de Niena	Mécanisme de fonctionnement et de Gestion des CSV	62
18-19/02/06	Ass. féminine Zignasso	Mécanisme de fonctionnement et de Gestion des CSV	48
25-26/02/06	Ass. Féminine Loutana	Mécanisme de fonctionnement et de Gestion des CSV	53
4-5/03/06	Coop Samogossoni	Mécanisme de fonctionnement et de Gestion des CSV	55
Total			218

II. Difficultés rencontrées

Des difficultés majeures n'ont pas été constatées dans l'exécution de mes tâches quotidiennes. Cependant, je retiens comme difficultés :

- Les difficultés rencontrées avec la cooperative Yiriwase dans le remplissage des fiches de collecte ;
- L'éloignement des sièges des coopératives de bambougou et de N'Gorodiassa par rend difficile le suivi correcte de cse cooperative.

III. Perspectives

En perspectives l'assistant de projet se propose avec l'appui de tous les collègues du siège :

- Suivre les operation d'exportation de la pomme de terre sur les different corridors ;
- Assiter l'expert junior dans la se suivi des stocks du riz au niveau des magasins des organisations,
- Assister l'expert junior dans la collecte et la diffusion des informations du marché par rapport au riz aupres des organisations CSV

- Appuyer la chargée de suivi &évaluation dans la collecte des données et le suivi des indicateurs de performance du projet.

ANNEX F

POMMES DE TERRE RAPPORT SEMESTRIEL SEP 06 – FEV 06

RAPPORT SEMESTRIEL DES ACTIVITES – POMMES DE TERRE & RIZ

I. RESUME DES ACTIVITES :

Ce semestre a été marqué par 4 grands groupes d'activités tant au niveau de la filière pomme de terre que de la filière Riz à savoir :

- Bilan de la campagne écoulée (finalisation du rapport annuel des activités de TradeMali) ;
- la préparation de la campagne pomme de terre et stockage du riz 2005/06 :
 - synthèse des conclusions et recommandations des journées de planification de la nouvelle campagne pomme de terre
 - la préparation et l'actualisation du chronogramme des activités pomme de terre et riz jusqu'en Juin 2006 ;
 - l'élaboration, la finalisation et l'exécution des thèmes de formation des coopératives d'exportation
 - l'élaboration et la négociation des requêtes de financement de la campagne de production et de commercialisation de la pomme de terre pour les coopératives de commercialisation et d'exportation 2005/2006
 - la mise en place du comité de coordination technique de la campagne pomme de terre à Sikasso : 2005/2006;
 - la planification des activités CSV à Ségou, Mopti, Tombouctou et Sikasso
 - mise en place des différents protocoles d'accord avec les partenaires : Office du Niger, Office Riz Ségou, Kafo Jiguine Mali Yiriden et URCEP
- Mise en œuvre du plan de campagne pomme de terre et riz :
 - Mise en place des intrants de production de pomme de terre a Sikasso, Ségou et Tombouctou
 - Mise en place du comité de surveillance de mise en place des intrants à Sikasso
 - Tenue et animation des séances de formation

- Mise en place des CSV
- Préparation et mise en œuvre des missions commerciales prévues au cours de l'année
- les visites de terrain des autorités :
 - Direction USAID à Sikasso
 - Ambassade des USA à Sikasso
 - Mission d'évaluation USAID à Sikasso et Ségou

II. ACTIVITES FILIERE POMME DE TERRE :

1. Rappel du bilan de la campagne 2004/05 :

La campagne 2004/05 a été caractérisée par une intensification des activités au niveau de la filière pomme de terre dans la région de Sikasso. En l'appui de TradeMali a permis aux commerçants & exportateurs de pomme de terre de la région de Sikasso à :

- S'organiser au sein de coopératives bien structurées et officiellement reconnues,
- Se former dans les domaines de :
 - la programmation, planification et gestion de la campagne de commercialisation et d'exportation,
 - l'organisation, l'animation et la gestion des structures coopératives,
 - les techniques de négociation et d'exécution de contrat de fourniture et transport des produits,
 - la détermination des coûts de revient et des marges bénéficiaires,
 - les techniques de récolte, stockage, tri conditionnement, emballage et transport de la pomme de terre,
- S'informer des règles, pratiques, procédures et réglementation du commerce national et international
- Négocier et acquérir des lignes de crédit avec les institutions financières tel que la BMS et Soroyiriwa

- Développer des relations commerciales fructueuses avec des clients au Burkina (Ouagadougou et Bobo Dioulasso) et en Cote d'Ivoire (Abidjan)
- Minimiser les délais de transit et de route ainsi que les taxes sauvages au niveau des frontières et sur les différents couloirs commerciaux empruntés (Sikasso - Bobo Dioulasso - Ouagadougou et Sikasso - Abidjan)

2. Résultats obtenus :

Les appuis fournis par TradeMali aux exportateurs au cours de la campagne 2004/05 ont permis entre autres d'avoir les résultats suivants :

- Structuration et formation de 4 coopératives de commerçants & exportateurs de pomme de terre de la région de Sikasso dont une féminine et d'une union régionale de ces coopératives (URCEP);
- Obtention de crédits de campagne 7 400 000 francs CFA pour 2 coopératives (Noumpansigui et Sinignessigui) sur les 4 Coopératives mise en place :
- Exportation et commercialisation de **3 513.024** tonnes de pomme terre dont
 - Exportation : **1815.063 tonnes** réparties en :
 - 374.263 par les coopératives Faso Kanu (119,7 tonnes) et Noumpansigui (254.563 tonnes)
 - 1440.8 par les individuels hors coopératives
- Commercialisation : **1697.961 tonnes** réparties en :
 - 267,682 tonnes pour Sinignessigui (coopérative des femmes)
 - 1430,279 tonnes pour Yiriwasé
- Obtention de commandes fermes lors des prospections de marches conjointes TradeMali/URCEP (Union des Coopératives des Commerçants & Exportateurs de Pomme de terre de Sikasso)
 - **35 tonnes** de pomme de terre par décade d'Avril à Août par les clients grossistes de Ouagadougou,

- **80 tonnes** de pomme de terre par décade d'Avril à Août par les clients grossistes d' Abidjan (marché d'Adjamé)
- Réduction considérable des taxes illicites sur l'axe Sikasso Burkina a moins de **100.000 francs CFA contre plus de 300.000 francs CFA**
- Etablissement de partenariat solide avec les clients grossistes de Ouagadougou Et Abidjan
- Appréciation de plus en plus grande de la pomme de terre malienne sur les marchés de Ouagadougou et d'Abidjan à cause de sa qualité et de l'amélioration de l'emballage.
- Connaissance de l'existence de l' URCEP et de TRADEMALI au niveau de la sous région.
- Une meilleure collecte des informations commerciales à travers les partenaires privés, publiques et parapubliques,
- un suivi plus rapproché de la campagne de commercialisation de la pomme de terre.

3. Bilan des activités du semestre :

3.1. Préparation de la campagne :

Formation : Les thèmes sont :

- Système d'information et de gestion des prêts (SIG)
- Négociation, planification et gestion des contrats
- Organisation, animation et gestion des structures associatives (association, GIE et coopératives)
- Système et condition d'accès aux Banques (à coupler avec SIG)
- Making cent renforcement de l'esprit entrepreneurial
- Tri conditionnement et stockage
- Règles et procédures du commerce et de l'exportation
- Calcul du coût de revient et des marges bénéficiaires.

Requête de financement :

Pour faire face à la commande des partenaires – clients (Burkina et Côte d’Ivoire), les requêtes suivantes de financement des intrants de la campagne furent préparées par ACOD et soumis aux structures de financement :

COOPERATIVES	REQUETES	PARTICIPATION	TOTAL FINANCEMENT
Noumpansigui	23.052.000	7.948.740	31.000.740
Yiriwasé	37.181.000	11.89.220	49.075.220
Faso Kanu	30.430.000	8.959.100	39.389.100
Sinignessigui	9.740.000	1.226.300	10.431.360
TOTAL	100.403.000	30.028.360	130.431.360

NB : Notons que les besoins en intrants initialement exprimés étaient :

	SEMENCES SACES	ENGRAIS SAC
Noumpansigui	884	738
Yiriwasé	1.166	626
Faso Kanu	692	692
Évalué respectivement en FCFA à :		
• 25.137.000		
• 28.813.000		
• 21.106.000		

Mise en place du dispositif :

Pour l’exécution de la campagne pomme de terre :

- Un comité de coordination technique pour l’encadrement de la production piloté par TradeMali, Prodepam et l’ ISCOS a été mis en place à Sikasso ;
- Des protocoles d’accord ont été mis en place avec l’ON (Office du Niger) et l’ ORS (Office Riz Ségou);

- Un protocole de financement a été mis en place entre TradeMali, MaliFinance, Prodepam et Kafo pour le financement de la campagne au niveau des coopératives de l' URCEP.

3.2. Mise en place des intrants :

SIKASSO :

Sur la ligne de crédit de 100.403.000 FCFA mis en place par Kafo, 60.548.500 FCFA ont été mobilisés par deux coopératives sur les 4 initialement prévue à savoir :

- Coopérative Yiriwasé : 37.181.000
- Coopérative Faso Kanu : 23.367.500

L'URCEP a décidé que les intrants mis en place par ces deux coopératives seront utilisés par Noumpansigui. La Coopérative Sinignessigui mobilisera quand à elle sa ligne de crédit pour la commercialisation.

Un total de 1855 caisses de semences a été mis en lace (1716 dont 1182 sacs de clustar et 534 sacs de scunta et 139 caisses dont mondial 119 et 20 liseta)

- Noumpansigui : 372 caisses (dont 185 sacs en clustar)
- Faso Kanu : 579 caisses (dont 405 sacs en clustar)
- Yiriwasé : 904 caisses (dont 592 sacs en clustar).

Pour chaque caisse de semence, un sac d'engrais a été également distribué à chaque bénéficiaire.

Les semences sont évaluées à 34.264.500 FCFA sur les 60.548.500 FCFA mobilisés soit :

- Noumpansigui : 7.066.500 pour 372 caisses et/ou sacs
- Faso Kanu : 10.666.000 pour 579 caisses et/ou sacs
- Yiriwasé : 16.532.000 pour 904 caisses et/ou sacs.

La situation des coopératives qui ont mobilisé leur avoir pour satisfaire les conditions de dépôt du Kafo se présente comme suit en FCFA :
(Situation inter URCEP) :

- Noumpansigui doit payer à Yiriwasé : 5.626.500
- Noumpansigui doit payer à Faso Kanu : 7.773.150
- Faso Kanu doit payer à Yiriwasé : 6.440.775.

Un comité de surveillance a été mis en place par l' URCEP pour la gestion de ces prêts, et des documents de gestion ont été également initiés à savoir : Registre des assemblées, rencontres et visites, registre de gestion recette / dépense, quittancier et budget.

SEGOU :

La relance de la pomme de terre dans la région de Ségou, a amené TradeMali en synergie avec Prodepam a placé 120 caisses de semences et 120 sacs d'engrais à l'ON et à l'ORS (respectivement 60 caisses de semences et 60 sacs d'engrais pour chaque structure).

Parallèlement 9 variétés de semence ont été introduites pour être testé à l'ON (6 variétés à Niono) et à l'ORS (3 variétés). Ces variétés sont : Draga, Konsul, Agria, Ariana, Arinda et Fabula en plus de Clustar, Scunta et Mondial.

TOMBOUCTOU :

Pour relancer la pomme de terre dans cette région, il a été procédé à la mise en place de 30 caisses de semences et 30 sacs d'engrais.

Au total 150 caisses de pomme de terre et 150 sacs d'engrais complexe spécial pomme de terre coûtant respectivement 3.750.000 FCFA et 2.400.000 FCFA ont été placés à Ségou et à Tombouctou. Ces intrants sont à rembourser intégralement par les associations et coopératives bénéficiaires et doivent servir de fonds de dépôt pour les prêts intrants de la campagne prochaine auprès des institutions de financement.

3.3. Autres activités :

Les séances de formation sur les thèmes programmés ont lieu à Sikasso puis à Ségou. La préparation de la mission de prospection du Ghana, Bénin et Togo, le suivi de la campagne de production, le début de la commercialisation ainsi que les visites de terrain de certaines autorités (Directeurs USAID, Ambassadeur des USA et mission d'évaluation USAID Washington) ont marqué le reste des activités du semestre.

III. FILIERE RIZ :

Les activités marquantes au niveau de cette filière ont été :

- surtout le bilan de la campagne écoulee ;
- le suivi des activités CSV (crédit stockage vivrier) au niveau de Ségou, Mopti et Tombouctou et
- l'introduction du CSV au niveau de quatre villages de Sikasso :
 - Coopérative de Samogossoni
 - Association féminine de Zignasso
 - Association féminine de Loutana
 - Association de riziculteurs de Niéna

Avec au total une valeur de stock de 1.654.350 FCFA pour 16 tonnes 457 et un financement de 1.158.045.

Le bilan de la campagne écoulee est comme suit : pour les CSV de Ségou, Mopti et Tombouctou :

	PREVISION	REALISATION 2004 / 2005
Quantité riz paddy (T)	1468 T 683	462 T 54
Quantité riz décortiqué (T)	484 T 656	101 T 276
Valeur stock (FCFA)	231.799.500	88.381.770
Valeur financement (FCFA)	162.259.650	48.546.550

Pour 21 CSV dont 7 à Tombouctou, 6 à Niono, 5 à Mopti et 3 à Ségou le kg de riz paddy est évalué en général à 100 FCFA / kg.

ACTIVITES PLANIFIEES ET REALISEES SUR LA FILIERE POMME DE TERRE DE SEPTEMBRE A FEVRIER 2006

ACTIVITES	PLANIFIEES PENDANT LA PERIODE	REALISEES	RESULTATS	COMMENTAIRES
Activités 3.1 – PR2 et 5 Mettre en œuvre un plan d'action sectoriel en vue de coordonner les interventions	3.1.3. Effectuer un suivi de la mise en œuvre des actions visant la filière pomme de terre	Un comité de coordination technique (CCT) regroupant les structures techniques et les 3 projets de l'AEG (TradeMali, MaliFinance et Prodepam) a été mis en place après les journées de planification de la campagne pomme de terre à Sikasso pour la mener à bien	Les rôles et responsabilités techniques des différentes structures ont été clairement définis	Ce comité de coordination technique initié par TradeMali et ISCOS et piloté par Prodepam regroupe l'ensemble des structures techniques de Sikasso entre autres : <ul style="list-style-type: none"> • DRA • CRA • IER • ACOD • AMATEVI...
Activité 3.4 – PR4 : Appui à la chaîne d'approvisionnement de pomme de terre	3.4.2. Organiser un cadre de concertation technique de la filière pomme de terre	Deux rencontres des membres du comité de coordination technique ont lieu	L'état d'avancement de la campagne de production a été effectué à chaque rencontre ainsi que le point d'exécution des différentes tâches confiées aux membres	Les rencontres du CCT n'ont pu être mensuelles comme prévu
	3.4.3. Collaborer avec Mali Finance dans la fourniture pour les dossiers de financement des intrants et de la commercialisation des produits	Mali Finance a recruté ACOD pour le montage des dossiers de financement des intrants pour l'URCEP	ACOD a préparé pour les coopératives de l'URCEP des intrants agricoles pour 100.403.000 FCFA	Ces dossiers intrants introduits auprès des institutions financières ont été totalement acceptés par Kafo.
			MaliFinance, TradeMali et Prodepam ont négocié un protocole d'accord avec Kafo pour le financement de la campagne pomme de terre de l'URCEP	Sur les 100 403 000 FCFA 60 548 500 FCFA ont été mobilisés par l'URCEP

ACTIVITES	PLANIFIEES PENDANT LA PERIODE	REALISEES	RESULTATS	COMMENTAIRES
	3.4.4. Renforcer les capacités des exportateurs	Des séances de formation ont été conduites au niveau des commerçants / exportateurs de pomme de terre à Sikasso et des producteurs à Ségou dans le domaine de : <ul style="list-style-type: none"> • Organisation, planification et animation des activités au niveau des associations et coopératives • Gestion financière et comptable • Marketing cent • Négociation et exécution des contrats • Règles et procédures de commerce et d'exportation • Tri conditionnement, stockage et mise à marché 	Les coopératives ont vu leur connaissance acquise l'an passé renforcée. Une grande synergie s'est développée au niveau des 3 projets : TradeMali, Mali Finance et Prodepam	<ul style="list-style-type: none"> • Des séances ont été conduites par ACOD sur la base de protocole avec Mali Finance • Une mission conjointe TradeMali Prodepam a permis d'harmoniser et de se répartir les thèmes de formation surtout au niveau de Ségou ainsi que les rencontres au niveau du CCT (comité de coordination technique)
Activité 3.5 PR 4 et 5 Augmenter les informations relatives à la filière pomme de terre	3.5.1. Collaborer avec Prodepam pour rassembler et diffuser les informations relatives à la production	Pour la campagne en cours, les tâches réparties entre Prodepam, TradeMali, ISCOS et les partenaires techniques doivent permettre de collecter en fin de campagne beaucoup d'information : <ul style="list-style-type: none"> • Rendement • Coût de production • Comportement des variétés,... 	Des parcelles de démonstration ont été mises en place au niveau des villages où intervient URCEP pour un meilleur suivi de l'encadrement technique des parcelles	Des parcelles de différents tests ont été mises en place au niveau de Sikasso, Ségou et Tombouctou par Prodepam. Des agents recrutés a cet effet par Prodepam sont chargés du suivi (ACOD, G Force, IER, AMATEVI,...)
	3.5.2. Assurer la disponibilité des informations de marché aux acteurs de la filière	Le sous-contrat OMA a été prolongé et étendu aux produits horticoles	La diffusion se fait par les radios de proximité, les bulletins d'information	
	3.5.3. Définir les paramètres entre des corridors des marchés	Les prospections conjointes avec l' URCEP et celles récentes de Mali Yiriden ont permis de paramétrer les marchés du Burkina, Côte d'Ivoire, Mauritanie et Sénégal	Les informations collectées ont été largement diffusées lors des rencontres intra URCEP	Les prospections des marchés du Ghana, du Togo et du Bénin et l'actualisation des marchés sont en cours

ACTIVITES	PLANIFIEES PENDANT LA PERIODE	REALISEES	RESULTATS	COMMENTAIRES
<p>Activités 3.6. Réduire et éliminer les barrières à l'entrée pour les genres</p>	<p>3.6.2. Réaliser une recommandation de l'étude genre effectué sur la pomme de terre</p>	<p>Un voyage d'étude genre est en cours de préparation par le responsable genre sur la Mauritanie.</p>		
<p>ACTIVITES PLANIFIEES POUR LA FILIERE RIZ</p>				
<p>Activités 5.5. PR 4 Etendre le programme CSV pour renforcer le marché national</p>	<p>5.5.1. Mettre en œuvre les activités CSV en :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Continuant avec les anciens CSV • Recrutant de nouveaux participants (Sikasso, Djenné, Ségou et Tombouctou) • Renforcer les capacités 	<p>A Sikasso comme à Ségou, Mopti et Tombouctou, de nouveaux CSV ont fait leur rentrée</p>	<p>A Sikasso 4 nouveaux CSV ont démarré et un expert junior recruté. Des groupements de femmes commerçantes ont été également identifiés et financés pour commercialiser le riz.</p>	<p>A Djenné, la faible pluviométrie n'a pas permis une extension des CSV dans cette zone.</p>

ANNEX G

FORMATION RAPPORT SEMESTRIEL SEP 06 – FEV 06

Activités programmées et réalisées à la date du 28 février 2006 - Formation

01. Les journées mangue 2005, les 27, 28, 29 septembre à Bamako

Les objectifs des journées : ces journées avaient comme objectifs :

- Faire le bilan de la campagne passée ;
- Servir de cadre d'échange d'information entre TradeMali et les autres partenaires au développement de la filière (PCDA, Projet Cadre Intégré, Coopération Néerlandaise, Helvetass, Mali Finance) afin d'identifier les actions de synergies pour la campagne prochaine.
- Servir de cadre d'échange entre les différents acteurs de la filière (exportateurs, producteurs, pisteurs, transporteurs, les services techniques d'appui et de contrôle, les structures de financement, les banques ...)
- Identifier et analyser les contraintes majeures liées à la gestion de la qualité, aux infrastructures et à la logistique, à la programmation de campagne et au financement ;
- Identifier des priorités d'action pour faire face aux contraintes ;
- Repartir les rôles et responsabilités entre les différents intervenants et acteurs de la filière.

Les participants : 91 personnes dont 11 femmes

Ce sont : Les représentants de tous les acteurs de la filière (les producteurs, les exportateurs, les services techniques d'encadrement d'appui et de contrôle, les institutions de financement, les transporteurs, les fournisseurs d'intrants, les investisseurs). Les projets PRODEPAM et Mali Finance PCDA, Projet Cadre Intégré, la Coopération Néerlandaise, Helvetass.

La durée des journées : 03 jours

02. Formation des membres des coopératives de commerçants et exportateurs de pomme de terre de Sikasso sur le système de gestion de prêts (SIG), la négociation des contrats, les calculs des coûts, Sikasso du 07 au 12 novembre 2005.

Les objectifs : faire connaître aux participants :

- L'importance de l'information dans la gestion de leur coopérative;
- Les différents outils d'information et de gestion pour le fonctionnement de leur coopérative;
- L'élaboration et la tenue des différents outils d'information et de gestion des prêts consentis;
- L'importance de la négociation et du contrat dans le contexte des affaires;
- Le processus de négociation avec les partenaires;
- L'importance et la structure d'un contrat;
- La notion de coûts fixes et de coûts variables;

Les participants : ils sont au nombre de 30 dont 10 femmes, ce sont les représentants des coopératives comme l'URCEP, Mali Yiriden, les coopératives Ben kadi de Bambougou et de N'Goro Diassa.

Durée : 06 jours

03. Formation des agro entrepreneurs sur l'extraction et l'analyse des données Eurostat COMEX, Bamako du 30 novembre au 01decembre 2005

Les objectifs :

- Offrir aux représentants du secteur horticole les bases nécessaires pour bien saisir les réalités et les défis que représente le marché de l'UE;
- Appuyer les opérateurs maliens dans la conception et la mise en place d'un système de veille commerciale (*Market Intelligence System*) qui leur permettra d'avoir accès aux informations commerciales nécessaires, et de comprendre les outils et graphiques d'analyse qui offrent une image juste et crédible du marché.
- Permettre aux représentants des bureaux privés d'informatique d'étendre la formation aux agro entrepreneurs.

Les participants : ils sont au nombre de 16 dont 4 femmes , ce sont l'équipe technique de TradeMali, les deux ressources de la DNCC affectées à TradeMali, deux représentants des bureaux privés d'informatique, quatre exportateurs de fruits et légumes. Au terme de l'atelier, les formateurs en NTIC devraient en mesure de dispenser la formation à d'autres structures et entrepreneurs.

Durée : 02 jours

04. Formation des membres des coopératives de commerçants et exportateurs de pomme de terre de Sikasso en organisation et animation de la vie associative, Sikasso du 05 au 12 décembre 2005

Les objectifs :

- L'importance du groupement associatif;
- La responsabilité de chacun dans une association
- La différence entre une exploitation traditionnelle et une exploitation de type entreprise ;
- La différence entre Association, coopérative et GIE
- Les principes et les perspectives de chacun de ces groupements
- La gestion des affaires courantes au sein de leur coopérative ;

Les participants : ils sont au nombre de 166 dont 20 femmes, ce sont les représentants des coopératives comme l'URCEP, les coopératives Ben kadi de Bambougou et de N'Goro Diassa.

Durée : 08 jours.

05. les journées anis 2005, Diré du 07 au 08 décembre 2005.

Les objectifs :

- Faire le bilan de la campagne passée ;
- Restituer les résultats de l'étude sur le marché sous régional de l'anis
- Servir de cadre d'échange d'information entre TradeMali et les autres partenaires au développement de la filière afin d'identifier les actions de synergies pour la campagne prochaine.
- Identifier et analyser les contraintes majeures liées à la gestion de la qualité de l'anis,;

- Identifier des priorités d'action pour faire face aux contraintes ;
- Repartir les rôles et responsabilités entre les différents intervenants et acteurs de la filière.

Les participants : ils sont au nombre de 87 dont 05 femmes, ce sont les représentants des
Durée : 02 jours

06. Atelier de formation des experts juniors de TradeMali au crédit stockage vivrier, Sevaré du 20 au 22 décembre 2005

Les objectifs : permettre aux participants de :

- Comprendre le rôle du produit CSV
- Comprendre les responsabilités de chacune des parties dans une operation de CSV
- Maîtriser les outils de gestion des CSV
- Savoir planifier et organiser un cycle de formation des membres des comités des CSV
- Elaborer une stratégie CSV
- Elaborer un plan d'action pour les mois à venir
- Comprendre le contenu d'un compte d'exploitation CSV
- Comprendre l'importance du suivi /évaluation des activités de CSV
- Se familiariser avec les outils de suivi /évaluation du CSV

Les participants : ils sont au nombre 05 hommes, ce sont les experts juniors de TradeMali basés à Tombouctou, Segou, Sikasso et les responsables des antennes de Tombouctou, Segou, Sikasso.
Durée : 02 jours.

07. Formation des femmes entrepreneurs de Koulikoro et de Bamako en gestion d'entreprise, du 14 au 17 février 2006 à Bamako en collaboration avec le projet Mali Finance.

Les objectifs : Permettre aux participants de comprendre :

- La notion d'entreprise et des activités génératrices de revenus ;
- La notion de marketing
- La notion de comptabilité sommaire
- La structure des coûts et le calcul du prix de revient ;
- Les procédures réglementaires du commerce international ;
- La gestion de la qualité

Les participants : ils sont au nombre de 20 dont un seul homme, ce sont les femmes entrepreneurs membre des ASPROFER de Bamako et de Koulikoro à leur tour membres de la fédération Nationale des Femmes Rurales FNAFR.

Lieu et durée : la formation a eu lieu à Bamako au siège de la FENAFER et a duré 4 jours, elle a été animée par les formateurs mandatés par Mali Finance (Abdouramane Podiougou et Cheik Mamadou Diarra) et les agents de TradeMali (Oumou Traoré et Maimounatou Touré)

08. Formation au mécanisme de fonctionnement des SCV des associations des femmes rizicultrices de Niena (Sikasso) du 14 au 15 février 2006 à Niena en collaboration avec le projet PRODEPAM.

Objectifs formation:

Capacité accrue des participants dans la maîtrise :

Du mécanisme du CSV ;

De la stratégie de vente ;

Du protocole avec les institutions financières ;

Du remboursement des prêts

Les participants : elles sont au nombre de 48 femmes, ce sont les membres de l'association des femmes productrices de riz de Niena, Sikasso

Lieu et durée : la formation a eu lieu à Niena et a duré 2 jours

09. Formation au mécanisme de fonctionnement des SCV des associations des femmes rizicultrices de Zignasso (Sikasso) du 18 au 19 février 2006 à Zignasso en collaboration avec le projet PRODEPAM.

Objectifs formation :

Capacité accrue des participants dans la maîtrise :

Du mécanisme du CSV ;

De la stratégie de vente ;

Du protocole avec les institutions financières ;

Du remboursement des prêts

Les participants : elles sont au nombre de 30 femmes, ce sont les membres de l'association des femmes productrices de riz de Zignasso, Sikasso

Lieu et durée : la formation a eu lieu à Zignasso et a duré 2 jours

10. Atelier Nationale sur la traçabilité, du 22 au 23 février 2006 à Bamako.

Objectifs formation :

Retenir un système de traçabilité harmonisé au niveau national pour la mangue d'exportation du Mali afin que tous les cartons de mangue exportés vers l'Europe portent un code de traçabilité élaboré à partir d'un système de codification clairement défini, d'une part, et, d'autre part, la représentation de ce code sur le carton ne détériore pas la qualité visuelle du carton tout en étant idéalement positionné sur le carton pour un repérage facile

Les participants ; les participants sont au nombre de 58 dont 8 femmes, ce sont tous des acteurs impliqués d'une façon ou d'une autre dans la filière mangue y compris les structures d'appui technique et financier.

Lieu et durée : l'atelier a duré 2 jours, il a eu lieu à Bamako

11. Formation des membres des coopératives de commerçants et exportateurs de pomme de terre sur les techniques de recolte, de tri/conditionnement de la pomme de terre, les procédures règlementaires du commerce international ; Sikasso du 22 au 24 février 2006.

Objectifs formation :

Capacité accrue des participants à pouvoir :

. Maîtriser l'organiser la réception, le conditionnement et l'emballage de la pomme de terre préparation des lots pour le conditionnement, évaluation de la qualité à l'arrivée, curage, nettoyage des tubercules, installations de calibrage, mise en sac.

. Maîtriser toutes les procédures règlementaires du commerce international des produits agricoles frais ;

Les participants : ce sont les représentants des coopératives URCEP et Mali Yiriden, les participant sont au nombre de 25 personnes dont 10 femmes

Lieu et durée : la formation a eu lieu à Sikasso et a duré 3 jours.

12. Formation au mécanisme de fonctionnement des SCV des associations des femmes rizicultrices de Loutana (Sikasso) du 25 au 26 février 2006 à Niena en collaboration avec le projet PRODEPAM.

Objectifs formation :

Capacité accrue des participants dans la maîtrise :

Du mécanisme du CSV ;

De la stratégie de vente ;

Du protocole avec les institutions financières ;

Du remboursement des prêts

Les participants : elles sont au nombre de 30 femmes, ce sont les membres de l'association des femmes productrices de riz de Zignasso, Sikasso

Lieu et durée : la formation a eu lieu à Loutana et a duré 2 jours

ANNEX H

GENRE RAPPORT SEMESTRIEL SEP 06 – FEV 06

Rapport d'activités semestriel en genre mainstreaming

1. Activités générales du volet genre

Préparation et mise en œuvre d'un programme de formation des femmes agro-entrepreneurs en gestion d'entreprise

Dans le cadre de son volet « renforcement des capacités des agro-entrepreneurs du Mali », TradeMali a programmé en collaboration avec Mali Finance, la mise en œuvre d'une série de sessions de formation destinées aux femmes opérant dans le secteur agricole à Bamako et dans les régions.

Cette formation spécifiquement destinée aux femmes se justifie par le fait que très peu de femmes participent dans les activités mixtes. Aussi, la mise en œuvre de cette série de formation devrait permettre d'équilibrer la participation des femmes aux activités du projet. Une autre justification est qu'il ressort que les agro-entrepreneurs (hommes et femmes) gèrent en général des micro-entreprises dans des conditions souvent informelles. L'objectif de TradeMali est d'amener ses partenaires bénéficiaires du projet à mieux structurer leurs affaires en adoptant des techniques modernes de gestion.

Les groupes cibles sont les femmes opérant dans les filières agricoles et notamment au niveau des filières ciblées par TradeMali : femmes pisteurs, femmes vendeuses de mangue, de pomme de terre, de riz, autres femmes agro-entrepreneurs opérant à Bamako, Koulikoro, Ségou, Sikasso, Mopti et régions du Nord.

Les différentes formations sont programmées comme suit :

Groupes cibles	Lieu de la formation	Période de formation
Femmes pisteurs de Bamako et groupe ASPROFER de Koulikoro opérant dans la mangue	Bamako	Février 2006
Coopérative Sinignèsigi (vendeuses de pomme de terre) et groupements féminins de Sikasso impliqués dans le CSV	Sikasso	Avril 2006
Femmes vendeuses de riz	Ségou	Mai 2006
Femmes vendeuses de riz	Mopti	Mai 2006
Femmes vendeuses de riz et autres femmes agro-entrepreneurs du Nord	Tombouctou	Juin 2006

La formation des femmes de Koulikoro et de Bamako a eu lieu à Bamako du 14 au 17 février 2006, concernant les thèmes suivants :

- Les techniques de marketing
- Le calcul du coût de revient et l'élaboration du compte de résultat
- La tenue d'une comptabilité sommaire
- La démarche qualité dans une entreprise d'exportation de mangue
- Les textes réglementaires et procédures en matière d'exportation

La formation des femmes de Sikasso (vendeuses de pomme de terre et productrices de riz) est en cours actuellement. Les autres formations se dérouleront avant la fin de juin 2006.

2. Activités genre liées aux filières ciblées

2.1. Filière mangue

Appui au GIE féminin « Yeleni ton » pour l'exportation de la mangue dans la sous-région

Au niveau de la filière mangue, l'activité principale a été l'appui au groupement féminin «Yeleni ton » pour l'exportation de la mangue sur le marché de la Mauritanie au cours de la campagne 2006.

En effet, dans le cadre du renforcement du rôle de la femme dans les filières ciblées, TradeMali a encouragé la création d'un groupement féminin dénommé « GIE Yeleni ton ». et composé d'une douzaine de femmes membres de l'ASPROFER de Koulikoro et de l'ASPROFER de Bamako. Certaines de ces femmes possèdent leurs propres vergers dont Mme Aminata DIARRA qui a un verger de 10 hectares à Koulikoro. D'autres femmes du GIE sont très actives dans la commercialisation de la mangue et notamment ont une expérience dans la commercialisation de la mangue sur les marchés de la sous-région (Sénégal et Mauritanie).

Il faut rappeler que la FENAFER (Fédération Nationale des Femmes Rurales) regroupe au niveau national l'ensemble des ASPROFER (Association Professionnelle des Femmes Rurales) implantées dans régions du Mali. Au total il y a 8 ASPROFER correspondant à chaque région administrative du Mali.

Le projet d'appui élaboré par TradeMali comporte quatre volets :

- le renforcement des capacités de gestion de l'exportation des membres du GIE,
- la prospection du marché mauritanien pour identifier des importateurs
- l'appui pour la recherche de financement au niveau des banques de la place
- l'assistance technique aux opérations d'exportation.

a) Formation des membres du GIE

Courant Février 2006, TradeMali et Mali Finance ont organisé conjointement des sessions de formation au profit des membres du GIE, concernant les thèmes suivants :

- Les techniques de marketing
- Le calcul du coût de revient et l'élaboration du compte de résultat
- La tenue d'une comptabilité sommaire
- La démarche qualité dans une entreprise d'exportation de mangue
- Les textes réglementaires et procédures en matière d'exportation

Résultats :

Le dépouillement des fiches d'évaluation a démontré que les participantes à ces différents modules de formation ont été satisfaites et ont apprécié la méthodologie appliquée par les formateurs. Elles ont reçu des outils simplifiés de comptabilité et de gestion de la caisse qu'elles se proposent de mettre en application. Elles ont également eu des connaissances des procédures d'exportation, ce qui devrait permettre de diminuer les tracasseries routières.

b) Exploration du marché mauritanien

Cette activité est prévue pour le mois de mars. La facilitatrice genre accompagnera deux membres du GIE en vue d'explorer le marché mauritanien, identifier les opportunités

commerciales et formaliser un partenariat d'affaires entre le GIE et certains acheteurs de ce pays.

c) Appui pour la recherche de financement

TradeMali a élaboré un business plan qui fait ressortir la rentabilité des opérations d'exportation. Ce dossier a été soumis à trois institutions financières de la place : BMS-SA, BRS Mali et la Caisse NYESIGISO. Les négociations sont en cours pour la mise en place du fonds de commercialisation de la mangue.

d) Assistance technique aux opérations d'exportation

Les opérations d'exportation se dérouleront sur la période de 3 mois allant du début du mois d'Avril à la fin du mois de Juin 2006, à raison de deux opérations par mois ; au total il y aura 6 opérations pendant les 3 mois de la campagne et environ 150 tonnes de mangues seront exportées.

Pour la mise en oeuvre de ces opérations, TradeMali mettra à la disposition du GIE un technicien mangue qui va assister les membres du GIE tout le long du processus notamment en vue de renforcer leurs capacités en matière de tri- conditionnement de la mangue.

Par ailleurs la responsable genre de TradeMali accompagnera et suivra le GIE pour la mise en place d'un système de comptabilité et de gestion comme application des thèmes de formation prodigués. A la fin de chaque opération d'exportation, la responsable genre de TradeMali assistera le GIE dans l'élaboration du compte d'exploitation réel qui permettra de dégager le bénéfice réalisé et de retrancher la part destinée au remboursement du prêt bancaire.

2.2. Filière pomme de terre

Appui à la coopérative féminine SINIGNESIGI la campagne 2006

La coopérative SINIGNESIGI est l'une des quatre coopératives de commerçants/exportateurs de pomme de terre de Sikasso mises en place en 2004 grâce à l'appui technique de TradeMali. C'est une coopérative féminine composée d'une quinzaine de membres. Lors de la campagne 2005, cette structure a bénéficié auprès de la caisse SORO YIRIWASO d'un crédit commercial de 1 900 000 Fcfa pour la commercialisation de la pomme de terre, grâce à l'appui technique de TradeMali. Ce crédit a été entièrement remboursé.

Pour la présente campagne 2006, TradeMali (en synergie avec Mali Finance) a élaboré un business plan et négocié avec la caisse KAFO JIGINEW. Cette institution a ainsi accordé à la coopérative féminine un crédit de commercialisation d'un montant de 7 786 000 Fcfa.

Le prêt est remboursable sur 10 mois en deux échéances avec un taux d'intérêt de 10%. La dernière échéance est payable au mois d'octobre 2006.

2.3. Filière riz

Mise en oeuvre du CSV dans les villages de Sikasso

La principale activité de TradeMali concernant la filière riz est le Crédit Stockage vivrier. L'analyse genre des filières ciblées réalisées par le projet en 2005 a dégagé une recommandation pour l'appui des femmes de la filière riz au niveau de la commercialisation.

Sachant que dans la région de Sikasso ce sont les femmes qui sont les principales productrices de riz de bas-fonds, TradeMali a introduit le CSV dans cette région au cours de la campagne 2006.

Résultats :

Cinq organisations de femmes avaient été identifiées au départ. Par la suite, quatre ont effectivement participé au programme et ont pu stocker environ 20 tonnes de paddy. Par ailleurs, les négociations avec la Caisse Kafo Jiginew ont permis d'octroyer aux groupements un crédit global de 1 264 000 Fcfa.

Le tableau ci-dessous donne la situation des quantités de paddy stockées et financées :

<i>Groupements féminins</i>	<i>Nombre de membres</i>	<i>Participantes au CSV</i>	<i>Quantités stockées (tonnes)</i>	<i>Montant du crédit octroyé (Fcfa)</i>
<i>Village de Nièna</i>	347	48	5,945	450 000
<i>Village de Zignasso</i>	309	32	4,141	295 000
<i>Village de Loutana</i>	300	36	8,654	457 000
<i>Village de Samogosori</i>	48	25	1,157	62 500
Total	1004	141	19,897	1 264 000

3. Autres activités réalisées par la Facilitatrice genre

3.1. Analyse des produits agricoles alternatifs du Mali à potentiel d'exportation

A la demande de l'USAID, TradeMali a entrepris de rechercher les informations commerciales sur les produits agricoles alternatifs maliens qui pourraient faire l'objet d'échanges dans la sous-région ou sur le marché international.

Pour l'identification de ces produits, plusieurs sources d'informations ont été exploitées :

- Les statistiques douanières du Mali (éditées par la DGD et la DNSI) qui donnent la nature, les quantités et les valeurs des produits agricoles exportés ainsi que les pays de destination,
- L'Annuaire statistique des transports (édité par l'ONT du Mali) qui donne la nature et les quantités des produits exportés suivant les différents corridors de transport (axes du Sénégal, de la Côte d'Ivoire, de Lomé et de Cotonou),
- Les statistiques établies par la BCEAO sur les exportations et importations de produits entre les différents pays dans l'espace UEMOA
- Les statistiques de EUROSTAT qui donnent la nature, les quantités et les valeurs des produits agricoles importés par l'Union européenne (UE) à partir de la sous-région ouest-africaine ou exportés par l'UE vers les pays de la sous-région
- Les études similaires réalisées au Mali, dans la sous-région ou au niveau du marché international et qui donnent des informations sur les origines, les volumes, les prix des produits fournis sur les marchés de l'UE (voir la liste des documents en annexe du présent rapport)
- Des entretiens avec certains professionnels de l'exportation membres des organisations comme l'AMEPROC, CONOESAM, l'AMELEF, l'APFEL et l'Association des femmes commerçantes du Transrail

Résultats de la recherche

Cette investigation a permis de recenser un grand nombre de produits agricoles faisant l'objet d'échanges à l'heure actuelle ou ayant un grand potentiel à l'exportation par le Mali dans la sous-région ou sur le marché international.

Des critères de sélection ont été définis et ont permis de classer les produits retenus en deux groupes :

- ***Premier groupe** : Produits agricoles destinés aux pays de la sous-région ouest-africaine*
- ***Second groupe** : Produits agricoles destinés au marché international*

3.2. Etude de la filière pois chiche

Toujours sur initiative de l'USAID et suite à des tentatives d'introduction par ICRISAT du pois chiche dans les régions nord du Mali, TradeMali a entrepris des recherches sur ce produit au niveau de la production, de l'importation et de la consommation.

Résultats et conclusion de l'étude

A l'issue de cette étude sommaire, il ressort que le pois chiche n'est pas consommé au Mali et que si l'on devrait introduire ce produit au Mali, ce serait pour viser uniquement le marché d'exportation. Or, la logique voudrait qu'on ne développe pas un produit d'exportation s'il n'existe pas un marché domestique. En effet, les marchés extérieurs sont toujours exigeants en qualité et après un tri-conditionnement rigoureux, il restera toujours des écarts et des produits de second et 3^{ème} choix qui doivent être écoulés sur le marché intérieur. En l'absence d'un marché local, il serait encore plus difficile de rentabiliser les opérations d'exportation.

Si malgré tout, l'on décidait de la mise en œuvre d'un programme d'introduction et de développement de la filière pois chiche au Mali, il faudrait nécessairement procéder à une étude approfondie qui prendrait en compte notamment :

- *La détermination du coût de production du pois chiche dans le nord du Mali*
- *L'évaluation du coût des moyens de transport préconisés*
- *Les caractéristiques précises du marché maghrébin en général et du marché algérien en particulier*
- *La réalisation d'un test de consommation auprès des populations d'autres centres urbains du Mali afin de déterminer les conditions de création d'un marché domestique.*