



USAID | **MALI**
DU PEUPLE AMERICAIN



TRADEMALI

Rapport Annuel
Septembre 2005 – Août 2006

Septembre 2006

Cette publication doit être soumise à l'attention de l'Agence Américaine du Développement International. Il a été préparé par Chemonics International Inc.

TRADEMALI

Rapport Annuel Septembre 2005 – Août 2006

Contrat No. 688-C-00-03-00068-00

Soumis à : USAID/Mali
Equipe d'Objectif Stratégique de la Croissance Economique Accélérée

Soumis par : Chemonics International Inc.

Septembre 2006

La vision exprimée par l'auteur de cette publication ne reflète pas nécessairement les points de vue de l' Agence Américaine de Développement International ou du Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique.

TABLE DES MATIERES

Acronymes	iii
Sommaire Exécutif	1
Section 1 Contexte	4
1.1 Introduction	4
1.2 Approche et Considérations de TradeMali	4
1.3 Réponse aux Initiatives et Buts du Gouvernement Américain	5
Section 2 Approche Technique et Réalisations	7
2.1 Introduction	7
2.2 Politique Commerciale et Environnement Institutionnel	7
2.3 Secteur de la Mangue	10
2.4 Secteur de la Pomme de Terre	13
2.5 Secteur du Riz	15
2.6 Secteur de l'Anis et Cumin	17
2.7 Secteur du Fromage Lait de Chamelle	19
2.8 Secteur du Pois Chiche	19
2.9 Genre	20
Section 3 Rapports des Résultats de la Performance	22
3.1 Plan de Gestion de la Performance et Cadre des Résultats	22
3.2 Commercialisation Améliorée des Produits Agricoles Sélectionnés	24
3.3 Environnement Commercial Institutionnel et Politique Amélioré	27
3.4 Compétitivité des Agro Entrepreneurs Renforcée	28
Section 4 Gestion et Coordination du Programme	37
4.1 Gestion Administrative et Financière	37
4.2 Gestion des Ressources Techniques	37
4.3 Consolidation des Efforts de Mise en Oeuvre	39
Section 5 Perspective pour l'Année Prochaine	40
5.1 Changements et Défis	40
5.2 Interventions sur la Base des Filières Ciblées	40
Annexes	44
Annexe 1 Les Cas de Succès	45
Annexe 2 Indicateurs de TradeMali : Table de Données	50
Annexe 3 Détails sur la campagne 2005-2006	52
Annexe 4 Sites d'intervention projet TradeMali	56

ACRONYMS

ADF	African Development Foundation (Fondation pour le Développement en Afrique)
AEG	Croissance Economique Accélérée (Programme USAID/Mali - CEA)
AGOA	La Loi Américaine sur les Opportunités de Croissance en Afrique
AIRD	Associates for International Resources and Development (Associés pour les Ressources et le Développement International)
ANSSA	Agence Nationale de Sécurité Sanitaire des Aliments
BPA	Bonnes Pratiques Agricoles
BM	Banque Mondiale
BMS	Banque Malienne de Solidarité
BRS	Banque Régionale de Solidarité
CAE	Centre Agro Entreprises
CBI	Centre pour la Promotion des Importations des Pays en Voie de Développement
CI	Cadre Intégré
CIC	Centre International du Commerce
CRA	Chambre Régionale d'Agriculture
CSV	Crédit Stockage Vivrier
CVEC	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
DNI	Direction Nationale des Industries
DOT	Dourey Tombouctou, Institution de Micro Finance à Tombouctou
DRA	Direction Régionale de l'Agriculture
EDIC	Etude Diagnostique sur l'Intégration du Commerce
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FCFA	Franc CFA (Monnaie d'Afrique de l'Ouest) (taux d'échange - \$1 US: 500 FCFA)
FCRMD	Fédération des Caisses Rurales Mutualistes du Delta Niono
FMI	Fond Monétaire International
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GRM	Gouvernement de la République du Mali
IBI	Initiatives d'Affaire Internationale (International Business Initiatives)
IEHA	Initiative to End Hunger in Africa (Initiative de Lutte Contre la Faim en Afrique)
IER	Institut d'Economie Rurale
IFDC	Centre International de Développement d'Engrais
IMF	Institution de Micro Finance
IPR	Institut Polytechnique Rural
ISCOS	Institut Syndical pour la Coopération au Développement

JITAP	Joint Integrated Technical Assistance (Programme Conjoint d'Assistance Technique Intégrée)
LDC	Least Developed Countries (Pays Moins Développés)
MIC	Ministère de l'Industrie et du Commerce
ON	Office du Niger
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OPIN	Online Presidential Initiatives Network (Réseau des Initiatives Présidentielles)
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMA	Observatoire du Marché Agricole
OP	Organisation de Producteur
OPCG	Organisation des Producteurs et Commerçants du Ghana
ORM	Office Riz Mopti
ORS	Office Riz Ségou
OS	Objectif Stratégique
PCDA	Programme Compétitivité et Diversité Agricole
PMP	Performance Monitoring Plan (Plan de Suivi de la Performance)
PNIR	Programme Nationale d'Infrastructures Rurales
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PRODEPAM	Programme de Développement de la Production Agricole au Mali
RADEC	Réseau d'Appui au Développement des Collectives Locales Décentralisées
RI	Résultat Intermédiaire
ROESAO	Réseau des Opérateurs Economiques d'Afrique de l'Ouest
SAC	Services Agricoles de Cercle
SNV	Organisation Néerlandaise de Développement
TEM	Tropical Expression Mali
TIPCEE	Trade Investment Program for Competitive Export Economy (Programme d'Investissement Commercial pour une Economie d'Exportation Compétitive)
TMG	The Mitchell Group
UEMAO	Union Economique Monétaire de l'Afrique de l'Ouest
UE	Union Européenne
UNCTAD	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
URCEP	Union Régionale des Commerçants et Exportateurs de Pomme de Terre (Sikasso)
USAID	Agence Etats Unis pour le Développement International
\$ US	Dollar Américaine

EXECUTIVE SUMMARY

Ce rapport présente les activités, les résultats, les impacts et les défis relevés par TradeMali au cours de la troisième année de la mise en œuvre du projet, couvrant la période de Septembre 2005 à Août 2006. Plusieurs initiatives couronnées de succès entreprises au cours des premières et deuxièmes années du projet ont continué et se sont augmentées, pour réaliser des résultats, impacts et succès plus importants pour les groupes et individus ciblés dans les filières agricoles sélectionnées. La synergie et les efforts de collaboration entrepris avec divers partenaires du projet ont enrichi les résultats et permis la consolidation des activités du projet. Les changements dans la gestion et le fonctionnement du projet ont été abordés comme des opportunités en vue d'approfondir davantage les activités et d'optimiser les résultats à travers toute la période d'exécution du projet.

Objectifs

Le projet TradeMali contribue directement à l'Objectif Stratégique de la Croissance Economique Accélérée de la Mission de l'USAID au Mali qui vise à augmenter la productivité et les revenus dans les sous secteurs agricoles sélectionnés. Les deux secteurs du foyer ont été d'augmenter les opportunités de commercialisation et créer un environnement qui permet de promouvoir et d'augmenter les perspectives nationales, régionales et internationales. Appuyer le rapport avec la production agricole et la facilitation du financement du secteur s'est avérée capital pour couvrir totalement tous les aspects en vue d'un meilleur fonctionnement de la filière.

L'assistance technique aux producteurs, commerçants et exportateurs pour renforcer leur capacité, aide beaucoup d'agro entrepreneurs à offrir un produit de qualité sur le marché, apprécié et aimé par les commerçants et les importateurs. Avoir une meilleure connaissance approfondie des systèmes du marché, aide les bénéficiaires à prendre des décisions sur la commercialisation de leurs produits pendant la période des prix lucratifs sur le marché. Amener l'ensemble des acteurs de la filière à planifier, discuter et dégager des stratégies leur permet de développer des partenariats nécessaires pour un appui à long terme de leurs activités. Les activités primordiales du projet relatives au renforcement de capacité institutionnelle et au développement politique, permettent à un secteur agricole d'orienter sur le marché de fonctionner avec succès au profit des acteurs impliqués.

Points Marquants

Beaucoup d'initiatives et de programmes appuyés par TradeMali ont réalisé de grands résultats en terme de record. Le volume des produits stockés et commercialisés, le nombre de bénéficiaires assistés le long de la filière, les contrats de commercialisation élaborés, et les politiques développées et activement soutenues ont dépassé les objectifs que TradeMali s'était assignés cette année. Les filières ciblées comprenaient le riz, les mangues, et la pomme de terre avec la filière de l'anis et cumin et la production du fromage de lait de chamelle comme activités pilotes. En fonction des opportunités régionales par filière, des activités ont été réalisées dans les régions de Sikasso, Ségou, Mopti, Tombouctou, Gao, Koulikoro et Bamako.

Au cours de la période de rapportage, 59 associations sur un total de 3.231 bénéficiaires étaient impliquées dans la commercialisation de 1.403 tonnes de riz (paddy et décortiqué) vendues à 289 millions de FCFA (soit près de \$578.000 US) sur le marché domestique. Le micro crédit obtenu pour la conservation et la commercialisation du riz a été remboursé à 100% (cent pour cent). Les 59 prêts accordés aux différents bénéficiaires par cinq IMFs pour ces activités ont totalisé la somme d'une valeur de 137 millions de FCFA (soit \$274.000 US).

L'exportation des mangues sur les marchés sous régionaux et internationaux a dépassé de 30% les résultats obtenus l'année dernière. Un total de 3.870 tonnes de mangue d'une valeur de près de \$3,6 millions US ont été exportées au cours de cette période de rapportage. Une première certification EUREPGAP décernée en République du Mali au GIE TEM, un groupe d'exportateurs basé à Sikasso, pour l'exportation des mangues en Europe, servira probablement d'exemple pour beaucoup d'autres exportateurs dans les années à venir. Dans la filière de la mangue, plus de 1.000 bénéficiaires ont reçu des formations sur les meilleures techniques de conservation de mangues selon les normes et standards établis par le gouvernement dans son cahier de charge correspondant directement aux exigences d'exportation au niveau international.

La commercialisation de la pomme de terre sur de nouveaux marchés dans la sous région (Togo, Ghana et Côte d'Ivoire) a donné l'occasion à des coopératives de bénéficier des prix qui sont généralement beaucoup meilleurs que ceux du marché local. Les efforts de TradeMali dans la négociation du commerce transfrontalier et la réglementation des frais d'exportation ont réduit le coût et les facteurs de temps dans l'exportation des produits agricoles vers les pays voisins. La quantité de pommes de terre commercialisée sur les marchés sous régionaux pendant cette période de rapportage s'élevait à 1.437 tonnes vendues à 379 millions de FCFA (\$758.000 US).

La prise en compte du genre continue de jouer un rôle important dans tous les sous secteurs. Les activités ou groupes spécifiques de femmes ont été ciblées pour leur offrir de nouvelles opportunités leur permettant d'accroître le revenu de la famille et d'initier d'autres activités génératrices de revenu. Au total 447 femmes ont participé aux formations fournies par le projet, dont 24 associations composées uniquement des femmes sur les 83 ciblées.

Des améliorations ont été effectuées au niveau de l'environnement institutionnel et politique cette année également. Des spécifications pour les normes et standards d'exportation, définies sous le terme «cahier de charges» ont été élaborées et adoptées ainsi qu'un guide pratique pour expliquer son usage. Les directives ont été données aux exportateurs de mangues selon les critères d'emballage commerciaux Européens en vue de mieux répondre aux normes d'exportation pour des produits destinés aux marchés Européens.

Synergies et Efforts de Collaboration

Le développement des partenariats et synergies est devenu non seulement un moyen important de leviers les effets de financement, mais aussi une opportunité pour l'assistance à travers les bénéficiaires pour l'ensemble des activités le long la filière ciblée pendant la durée du projet. Par ailleurs, les partenariats avec les ONG locales et les agences de prestation de services du secteur public renforcent la capacité de ces

structures qui demeureront après le retrait des projets tels que TradeMali, fournissant ainsi la base de la pérennisation des efforts initiés par le projet.

Les synergies et des efforts de collaboration déployés avec les deux autres projets¹ de l'AEG, PRODEPAM et Mali Finance, sont devenus de plus en plus importants, produisant des résultats compétitifs en même temps. Ces interventions collectives ont affiché des résultats positifs particulièrement dans les sous filières de riz, de la pomme de terre et de l'anis et ont permis aux projets de faire face ensemble à une diversité de problèmes le long des filières ciblées. Les efforts de consolidation ont été règlementés depuis Juin 2006 avec le développement et l'approbation du Plan de Travail Consolidé et le Plan de Suivi de Performance (PMP) Consolidé pour les 15 derniers mois dans l'exécution de projet des trois projets AEG.

Les efforts collectifs avec d'autres projets et organismes internationaux, départements et services gouvernementaux, et les différents membres de la communauté internationale des donateurs ont permis à TradeMali de réaliser des résultats encore meilleurs que ceux de l'année précédente.

Défis et Perspectives

TradeMali a passé une troisième année favorable et anticipe la pérennisation de ses efforts dans ces domaines dans lesquels de bons résultats ont été réalisés par le projet pour l'année à venir. Avec ses ressources humaines et financières limitées, le projet utilisera des stratégies créatives pour maintenir cet élan et continuer avec ces activités qui ont eu un impact sur les revenus des agro entrepreneurs Maliens. L'objectif principal recherché par TradeMali avant la fin du projet est de chercher d'autres opportunités au Nord du Mali, en consolidant les efforts avec PRODEPAM et Mali Finance, et en renforçant les interventions en collaboration avec d'autres projets partenaires et agences publiques de prestation de services pour la réalisation des activités dans les sous secteurs ciblés.

¹ En plus de TradeMali, les deux autres projets oeuvrant pour la Croissance Economique Accélérée de USAID/Mali (CEA/AEG) sont le PRODEPAM et Mali Finance.

SECTION 1

CONTEXTE

1.1 Introduction

Le projet TradeMali est un projet de trois ans, avec deux années facultatives potentielles. Il est financé par l'Agence des Etats Unis pour le Développement International (USAID) et mis en œuvre par Chemonics International comme premier fournisseur en partenariat avec les sous-traitants (CARE, IBI, TMG et Geomar), le secteur privé Malien et plusieurs ministères et départements gouvernementaux de la République du Mali (GRM). Cette activité, lancée en Septembre 2003, vise à contribuer directement à l'Objectif Stratégique de la Croissance Economique (OS9), de l'USAID/Mali dont le but est d'accroître la productivité, aussi bien que les revenus, dans les secteurs agricoles sélectionnés à travers le pays.

Dans le cadre de OS9, l'objectif spécifique du projet TradeMali est « *Améliorer la commercialisation des produits agricoles sélectionnés (RI 2)* ». Le projet opère sur les filières des produits ciblés et en étroite collaboration avec PRODEPAM et Mali Finance en vue de renforcer le secteur commercial au Mali pour réaliser deux résultats sous intermédiaires qui sont les suivants:

- *Environnement commercial institutionnel et politique améliorée (Sous-RI 2.1)*
- *Compétitivité des agro-entrepreneurs renforcée (Sous-RI 2 2)*

Ce rapport annuel fournira un aperçu des activités réalisées par TradeMali aussi bien que leurs impacts au cours de la période du 1^{er} Septembre 2005 au 31 Août 2006. Il va montrer également le nombre de réalisations faites par le projet et le changement positif engendré dans la compétitivité du secteur agricole au Mali.

Cette section détermine le contexte dans lequel le projet a travaillé au cours de l'année précédente. La section 2 fait une description narrative de l'approche technique et des réalisations par rapport aux différentes filières des produits ciblés et aux composantes techniques du projet. La section 3 traite essentiellement le rapportage des résultats de la performance, en dégageant les réalisations détaillées par indicateur de performance comme prévu dans le plus récent Plan de Suivi de Performance du projet (PMP en Juin 2006). La section 4 décrit la gestion de projet et les problèmes relatifs à la coordination tels que les ressources techniques, administratives et financières, et les efforts de synergie et de consolidation que le projet TradeMali a entrepris au cours de l'année dernière.

La section 5 présente les perspectives de l'année prochaine, les défis et les opportunités futures. Les annexes comprennent des informations sur les succès du projet et soulignent l'impact que les activités du projet ont eu au cours de la période de rapportage, aussi bien que les partenariats synergiques établis entre TradeMali, Mali Finance et PRODEPAM. Les annexes incluent des histoires de succès, une table de données pour des indicateurs de TradeMali, les détails sur les campagnes de commercialisation du riz, de la pomme de terre et des mangues, et un liste avec les sites d'interventions.

1.2 L'Approche et les Considérations de TradeMali

TradeMali continu à travailler sur sa vision «Accroître la Compétitivité » pendant la période de rapportage en introduisant une série d'interventions intégrées qui sont conçues pour encourager l'investissement et ouvrir des opportunités sur les marchés locaux, régionaux et internationaux en éliminant les obstacles qui découragent la promotion commerciale. Le projet utilise une approche orientée sur le marché, par laquelle les commerçants et les exportateurs jouent un rôle clé dans la définition des opportunités pour les produits ciblés sur les marchés différents. Habilitier les producteurs à répondre aux demandes du marché des commerçants et des exportateurs en fournissant des produits de qualité supérieure aux moments les plus opportuns, est le but final qui optimisera non seulement le niveau de leur compétitivité, mais aussi laissera un impact sur la marge du bénéfice net qu'ils peuvent réaliser sur leurs transactions. Pour créer la politique et l'environnement institutionnel favorable de protection sous laquelle tous les acteurs peuvent travailler dans le secteur agricole, TradeMali a apporté une assistance technique continue au cours de l'année dernière en vue de renforcer la capacité des institutions du secteur public et consolider les partenariats privés / publics qui favorisent la promotion de l'exportation.

1.3 Réponse aux Initiatives et Buts du Gouvernement Américain

En plus des indicateurs de performance du projet qui ont été fixés en commun accord avec l'équipe de l'USAID/AEG, TradeMali continue à travailler dans le cadre des initiatives du gouvernement des Etats-Unis tel que le Réseau des Initiatives Présidentielles (Online Presidential Initiatives Network - OPIN en anglais), et l'Initiative de Lutte Contre la Faim en Afrique (Initiative to End Hunger in Africa - IEHA en anglais), à travers lesquels les programmes d'AEG de la mission de l'USAID/Mali sont financés. Beaucoup d'objectifs et d'indicateurs de ces deux initiatives sont interconnectées au niveau des résultats intermédiaires et sous intermédiaires sur lesquels toutes les interventions du projet sont axées. Chaque année, des rapports séparés pour ces initiatives sont préparés pour indiquer les contributions spécifiques que TradeMali pouvait faire conformément aux buts et objectifs de la performance de l'OPIN et de l'IEHA.

TradeMali a fait aussi des efforts considérables pour trouver des solutions aux problèmes stratégiques et thèmes transversaux tels que le contre-terrorisme, la jeunesse, l'emploi et l'éducation supérieure. Au cours de l'année précédente, le projet a multiplié ses interventions au Nord du Mali pour accroître les opportunités dans le secteur agricole, créant ainsi des activités génératrices de revenu pour les producteurs et les commerçants au niveau local et améliorant le revenu général des ménages. Les produits spécifiques tels que le riz, l'anis et le fromage de lait de chamelle étaient ciblés dans cette région où les perspectives du développement économique sont limitées. Le projet a continué à employer aussi des experts juniors offrant ainsi une importante opportunité aux jeunes professionnels diplômés de service comme internes et d'acquérir l'expérience nécessaire pour escalader l'échelle, tout en renforçant leur capacité à travers les formations qu'ils reçoivent du projet par leurs superviseurs seniors sur le terrain. Le nombre d'experts juniors assignés au projet s'est accru de six à dix en Juin 2006. La collaboration avec les fonctionnaires de la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence (DNCC) et les étudiants de troisième cycle travaillant sur leur thèse continuait également.

Les considérations de genre jouent un rôle capital dans la réalisation de chaque activité du projet, aussi bien que la gestion générale du projet et du personnel. Le programme de crédit de stockage du riz (Crédit Stockage Vivrier ou CSV) a mis un accent particulier sur le développement des femmes au cours de l'année précédente (668 femmes participantes) et a permis aux bénéficiaires de réaliser une marge bénéficiaire moyenne de 20 pour cent. Le programme de commercialisation du riz nouvellement développé pour les femmes (avec 87 bénéficiaires), créé en collaboration avec Mali Finance, est particulièrement conçu pour accroître le revenu des activités commerciales dirigées par les femmes. Au niveau du secteur de la pomme de la terre, une coopérative composée uniquement de femmes a bénéficié d'un prêt assez important (\$15.000 US) qui leur a permis d'acheter et de vendre 335 tonnes de pomme de terre pendant les périodes où les prix sont plus opportuns. Le secteur de la mangue cible un nombre important de femmes. Ainsi, dans le secteur de la mangue une attention particulière a été portée sur un groupe de commerçantes de mangues dont les activités sont concentrées sur le commerce sous régional avec la Mauritanie.

SECTION 2

APPROCHE TECHNIQUE ET REALISATIONS

2.1 Introduction

Cette partie présentera une description narrative générale des activités les plus prédominantes et les résultats réalisés pour les filières ciblées au cours de l'année écoulée. En outre, le rapport détaillera la politique commerciale et les activités de renforcement de capacité institutionnelle qui constituent les principaux thèmes assurant un environnement favorable aux changements et améliorations à travers les filières. Le système de rapportage des résultats de la performance basée sur les indicateurs sera présenté dans la 3ème section, que concentrer sur tous les indicateurs ressortis dans le projet PMP mis à jour (en Juin 2006) pour le résultat intermédiaire (RI 2) et les deux résultats sous intermédiaires (Sous-RI 2.1 et Sous-RI 2.2).

Les activités dans le secteur de la viande rouge n'ont pas continué au cours de la troisième année de la mise en oeuvre du projet à cause d'un manque d'intérêt des acteurs du secteur privé dans la filière. Les acheteurs dans le sud région semblent être intéressés par les animaux vivants, car ils pensent que la viande rouge n'est pas une opportunité d'affaire attrayante. Le projet a présenté les résultats de ses activités réalisées dans ce secteur au cours des deux premières années aussi bien qu'une liste des contacts du secteur aux consultants de la mission de l'Union Européenne (UE) travaillant dans ce secteur. Toutes les autres activités ou rapportage sur la filière de la viande rouge ont été arrêtées.

Une première sous-section décrira le progrès réalisé dans le développement de la politique, le renforcement de capacité et la professionnalisation du secteur commercial touchant les multiples filières de produits. Les sous-sections suivantes se focaliseront sur les réalisations les plus spécifiques dans les filières de la mangue, de la pomme de terre et du riz ainsi que les activités pilotes au Nord pour les produits comme l'anis, le fromage de lait de chamelle et le pois chiche. Une sous-section finale sur les implications du genre mettra fin à cette section.

2.2 Politique Commerciale et Environnement Institutionnel

L'assistance technique fournie par TradeMali aux différentes agences du Gouvernement du Mali (GRM) peut être scindée en deux principaux domaines qui sont les suivants:

- L'assistance politique pour les filières ciblées
- L'appui général de politique commerciale

L'assistance politique pour les filières ciblées

La mangue – L'assistance spécifique dans la filière de la mangue a été concentrée sur l'amélioration des exportations et la professionnalisation du secteur. Au cours de cette période de rapportage, le projet a réussi à rédiger le nouveau décret interministériel (No. 06-287/MIC-MEF-MA-MET) en collaboration avec la Direction Nationale des Industries (DNI) et les associations d'exportateurs agréés en Février 2006. Ce décret

présente les exigences et les normes et standards des exportations (cahier des charges). Dans la seconde phase, le GRM devra concentrer ses activités sur la sensibilisation sur le décret y compris l'information sur l'application du cahier des charges, aussi bien que le suivi technique qui assure la vérification et le contrôle de l'application correcte des normes et standards. Pour appuyer ce processus, TradeMali a organisé des séances de formation sur la signification et les implications du décret aux exportateurs, aux travailleurs des usines de conditionnement et au personnel de terrain. Le projet a aussi développé un guide pratique pour aider les exportateurs dans la mise en œuvre du cahier des charges.

En outre, TradeMali a appuyé la Direction Générale de la Réglementation et du Contrôle (DGRC) dans l'élaboration du nouveau décret qui exige que tous les emballages fait en bois soient désinfectés par fumigation ou chauffés avant de quitter le Mali. Cette nouvelle exigence est basée sur les règles de l'UE régissant l'importation des emballages en bois. Partant de ce nouveau décret publié en Décembre 2005, un exportateur Malien a mis en place une structure de traitement des palettes en bois et a reçu la certification du Gouvernement de la République du Mali (GRM) pour ce processus.

Pour éviter de payer des droits de douane non nécessaires sur les intrants exportables, la Direction Générale de la Douane (DGD) et TradeMali ont continué à informer les nouveaux exportateurs de mangue à travers les procédures leur permettant de bénéficier des exonérations provisoires pour l'exportation des produits emballés avec du bois et d'autres intrants commerciaux.

Les ministères et agences du Gouvernement des Maliens de l'extérieur, le Bureau de la Coordination Régionale et les différentes associations des Maliens de l'extérieur fournissent de l'appui dans l'identification et la collecte d'informations de contact sur les marchés, les infrastructures et les importateurs potentiels pour les produits Maliens.

La pomme de terre – Les explications données sur les procédures et les taxes formelles et informelles présentées dans le guide de l'exportateur pour le secteur de la pomme de terre, développé par TradeMali en collaboration avec la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence (DNCC), ont permis aux exportateurs de profiter des nouveaux créneaux attrayants dans la sous région (Côté d'Ivoire, Burkina Faso, Ghana et Togo). Selon les exportateurs, leur professionnalisme accru, la connaissance des règles d'exportation et des procédures d'affaires plus officielles ont permis de minimiser les retards et le paiement des «impôts et taxes extraordinaires» payés en cours de route au Burkina et en Côte d'Ivoire. Avant l'intervention de ce projet, les exportateurs devaient passer quatre à cinq jours pour arriver à Ouagadougou et payer plus de 300.000 FCFA (\$600 US sans compter les pertes de pomme de terre causées par les retards). Actuellement, le voyage ne prend qu'un jour et coûte 100.000 FCFA (\$200 US) pour les frais officiels, soit une réduction de 34 pour cent. Des voyages à Abidjan devaient passer quatre à cinq jours et coûter plus de 400.000 FCFA (\$800 US). Actuellement, le voyage est de deux jours et coûte 150.000 FCFA (\$300 US) pour les frais officiels, ce qui est une réduction de 38 pour cent.

Pour rationaliser les procédures relatives à l'exportation de la pomme de terre Malienne dans la sous région, TradeMali a travaillé pour former et renforcer les relations politiques et développer des procédures de travail avec le Secrétariat de l'UEMOA au

Burkina Faso, les Ambassades Maliennes au Burkina Faso, Ghana et Togo et les Ambassades Ghanéennes et Togolaises au Mali. Ces efforts ont eu pour résultats l'allègement des obstacles illégaux, des paiements et des retards constituant des obstacles aux opportunités d'exportation agricole dans la sous région.

Le riz – Comme le riz est le principal produit commercialisé au Mali, il n'y a pas de politique spécifique pour sa commercialisation. Cependant, en tant que composante des efforts continus avec le programme CSV, TradeMali et Mali Finance ont réussi à ouvrir des opportunités pour la commercialisation du riz sur la base de crédits octroyés par les institutions de micro finance. Les politiques internes des IMF collaboratrices ont été modifiées en vue de permettre qu'un produit agricole puisse tenir comme caution de prêt.

L'anis – Bien qu'il n'y ait pas eu d'efforts politiques entrepris au cours des activités de la phase pilote pour l'anis, le manuel d'exportation et les documents fournis aux exportateurs de la pomme de terre pourraient servir également aux exportateurs d'anis (ainsi que n'importe quel autre exportateur de produit agricole). Un certain nombre de commerçants de pomme de terre ont déjà indiqué qu'ils pourraient être intéressés par l'exportation d'anis dans la sous région puisque ces produits agricoles différents sont demandés sur les marchés des pays de destination.

Appui Général de Politique Commerciale

TradeMali a continué à se focaliser sur l'appui au processus du Cadre Intégré du GRM, aussi bien que l'appui à l'agence de la DNCC chargée du développement de la politique commerciale et des négociations, et le Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC), dont le rôle est de surveiller la DNCC et toutes les autres interactions commerciales.

Le Cadre Intégré est une initiative internationale à travers laquelle six organisations² multilatérales joignent leurs efforts à ceux des pays les moins développés (PMDs) et des agences donatrices pour répondre aux besoins de développement commercial des PMDs. Cette initiative est mise en œuvre en trois étapes sur une base large, qui sont les suivantes :

- Les activités préparatoires – la demande officielle du PMD pour sa participation, la révision technique de la demande, la mise en place du Cadre Intègre National, l'identification d'un donateur principal.
- La phase diagnostique – l'élaboration de l'étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC)
- La dernière phase - la traduction des résultats du diagnostic en élaboration et validation d'un plan d'action pour l'exécution de l'assistance technique relative au commerce.

Dans le passé, TradeMali, en étroite collaboration avec le Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) et le DNCC, a contribué au développement de l'étude diagnostique d'intégration commerciale. En sa qualité de membre du comité d'organisation du Cadre Intègre, le projet a aussi contribué à la sélection des activités qui ont été traduites en

² Le Fond Monétaire International (FMI), Le Centre International du Commerce (CIC), La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED/UNCTAD), Le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), la Banque Mondiale (BM) et l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

projets pilotes, financés par le programme Window II du PNUD. Trois projets ont été initialement proposés pour le financement - (1) le traitement de 2.000 hectares de vergers de mangues dans la zone de Bamako et de la région de Sikasso, (2) la création d'un fond de garantie pour les exportateurs de mangue pour les approvisionnements d'intrant, et (3) le renforcement de la capacité institutionnelle à travers le recrutement d'un coordinateur du Cadre Intègre, avec lequel TradeMali collabore étroitement pour la mise en œuvre des activités connexes de ce Cadre Intègre.

Au cours de l'année dernière, TradeMali a fourni un appui supplémentaire au Cadre Intègre en exécutant le traitement des vergers de mangue. De surcroît, sur demande du MIC, le projet a financé deux études sur les mangues³ aussi bien qu'une étude sur les peaux et les peausseries d'animaux. Ces études visaient à transformer le nombre limité des activités du Cadre Intègre/DTIS en projets concrets pouvant être soumis pour financement subséquent aux agences donatrices.

A la même époque, toujours dans le cadre de l'assistance technique fournie à la DNCC, le projet a reçu deux agents secondés de la DNCC, dont un a travaillé avec le conseiller du projet TradeLinks, et l'autre avec le conseiller politique. TradeMali a aussi commandité la participation du personnel de la DNCC lors des voyages de promotion de la mangue dans les pays de la sous région aussi bien qu'à l'UE. Par ailleurs, le conseiller du TradeLinks a assisté le personnel de la DNCC à se préparer pour leur participation à la Conférence Mondiale du Commerce tenue à Hong Kong en Décembre 2005.

En collaboration avec le Ministère de l'Industrie et du Commerce, TradeMali a fourni de l'appui pour les préparatifs du forum AGOA tenu à Bamako en Septembre 2005. Pareillement, le MIC et TradeMali ont été impliqués dans le groupe de travail assurant le suivi de la mise en œuvre de la Plate-forme Logistique Aménagée dans les Zones Agricoles (PLAZA), un centre de logistique et de conservation au froid financé par les Hollandais. En tant que président du comité consultatif et chef du ministère de la DNCC, le MIC continue à donner régulièrement des instructions sur la mise en œuvre de l'activité du projet et sur ses efforts de collaboration et de partenariat avec le Cadre Intègre, la DNCC et d'autres projets partenaires. Au cours de la dernière rencontre du comité consultatif, une recommandation visant à amener le projet à faire des mangues, pommes de terre et du riz ses filières principales cibles a été faite en vue d'accroître son impact sur les produits.

2.3 Le Secteur de la Mangue

Développement et Expansion des Activités

Les «*Journées des Mangues*» annuelles ont été organisées pour la deuxième fois consécutive en vue de donner l'occasion à tous les acteurs de la filière de la mangue de revoir les résultats de la saison précédente (2004-2005) et discuter ensemble pour planifier les activités de la prochaine année (2005-2006). Lors des échanges, les principaux thèmes de discussion ont porté sur les normes et standards, une meilleure maîtrise du marché et la construction d'infrastructures pour la filière.

³ L'étude sur la provision de l'assistance à la production de la mangue – gestion de verger, aménagement de nouveaux vergers, désinsectisation, traitement et conditionnement post-récolte.

Un important point marquant les résultats des « *Journées Mangues* » fut l'accord signé entre les Néerlandais, le GRM et d'autres acteurs de la filière pour la construction d'une Plate-forme Logistique Aménagée dans les Zones Agricoles (PLAZA) à Bamako qui servira d'unité de conservation au froid des mangues pour beaucoup d'exportateurs. Les représentants du gouvernement, des agences donatrices, les projets d'assistance technique et les exportateurs ont créé un Groupe de Travail pour superviser la mise en œuvre et le développement de la PLAZA. Le Gouvernement a donné plus de deux hectares de terre cultivable dans la zone aéroportuaire et les Néerlandais ont investi 1,2 millions d'Euros pour la construction et l'équipement de l'infrastructure. TradeMali a apporté son soutien pendant l'élaboration des termes de référence pour la gestion du PLAZA, il est aussi membre actif du Groupe de Travail qui tient régulièrement des réunions pour le suivi du progrès réalisé.

Au cours de l'année, des séances de planification avec les producteurs, "*pisteurs*"⁴ et exportateurs ont été organisées pour préparer les activités pré- et post-récoltes. Cette année, beaucoup d'accents ont été mis sur le contrôle de qualité, la manutention et les techniques d'emballage, la mise en œuvre des normes et standards de l'EurepGap et la fourniture d'outils et d'équipement appropriés.



TradeMali a continué ses efforts en assurant une assistance technique aux producteurs, pisteurs, et exportateurs dans le but d'améliorer la qualité et la quantité du volume de mangues commercialisées.

organisée au Ghana par le projet TIPCEE en Mars 2006. De surcroît, une mission de recherche de marchés en Mauritanie a été organisée avec les commerçants au début de l'année 2006 pour explorer les opportunités sous régionales. Pour la première fois cette année les commerçants de mangue appuyés par TradeMali, ont pu accéder à de nouveaux marchés pour le commerce sous régional au Sénégal et en Mauritanie.

Les Systèmes du Marché

Explorer les opportunités de commercialisation dans la sous région et avec l'UE, et le suivi avec les acheteurs, a permis aux exportateurs d'accéder à de nouveaux marchés. TradeMali a appuyé davantage ce processus au cours de la période de rapportage en assurant le financement de la participation des exportateurs à la formation sur l'Exposition des Routes d'Exportation de CBI au Pays-Bas en Septembre 2005, aussi bien que les voyages pour la foire annuelle de la Logistique de Fruits en Allemagne en Février 2006 et la foire commerciale de la «Semaine de Mangu»

⁴ Les *pisteurs* fonctionnent comme des intermédiaires et acheteurs dans le secteur de la mangue. Ils acheminent le produit des vergers aux stations de conditionnement à partir d'où le produit est livré à l'exportateur, ainsi ils servent d'agents de liaison entre l'exportateur et le producteur.

Des rapports d'exportation hebdomadaire sur les prix, les volumes, la qualité et la concurrence sur le marché de l'UE ont été produites à travers la compagne de cette année par le consultant Pierre Gerbaud. Le projet a aussi organisé des sessions de formation au cours de cette période à l'intention des exportateurs, de la DNCC et des prestataires de services d'informations sur l'évaluation, et sur l'utilisation et la maîtrise des données de l'Eurostat pour accroître les exportations de mangues Maliennes sur les marchés Européens.



L'application d'un traitement de mangue, la traçabilité et les normes et standards relatifs à la qualité sont d'une importance capitale pour ces groupes d'exportateurs maliens qui veulent continuer à exporter leur produit sur les marchés Européens.

En plus, TradeMali a établi un contrat de sous-traitance avec l'Observatoire de Marché Agricole (OMA) en vue de rendre encore plus disponibles les informations sur le marché régional et les données sur l'exportation aux acteurs du secteur.

EurepGap et Traçabilité

Les normes et standards de l'EurepGap représentent les exigences des marchés Européens au sujet de la traçabilité du produit importé à l'UE. Tous les exportateurs de mangues adhéreront à ces normes et standards pour pouvoir accéder au marché de l'UE, raison pour laquelle ceci est devenu le point central des interventions de la saison précédente au niveau de ce secteur. En collaboration avec le CBI, le projet a assisté six exportateurs⁵ dans un processus⁶ considérable de certification à l'EurepGap. Le grand succès d'un groupe (GIE TEM de Sikasso qui se compose d'un exportateur, de huit pisteurs et de 33 producteurs) leur a permis de recevoir l'Option 2 de la certification EurepGap au cours de la précédente année et d'exporter sur les marchés de l'UE. Présentement, les discussions sont en progrès pour continuer nos efforts collectifs avec le CBI, à travers son consultant Lamine Diao, en vue de porter les interventions et l'assistance technique nécessaire pour permettre à d'autres groupes d'exportateurs d'être certifiés par EurepGap en 2007.

TradeMali a continué sa collaboration avec l'Agence Nationale de Sécurité Sanitaire des Aliments (ANSSA) sur le développement d'un système national de traçabilité harmonisé. Le système de traçabilité développé par TradeMali a été choisi pour être appliqué comme le système national. Sur la base du système proposé par TradeMali, le GRM doit établir un décret pour rendre obligatoire ce système de traçabilité au niveau national. Comme une partie de ses efforts déployés pour porter assistance à l'application des pratiques de bonne production, le projet a intensifié la mise en œuvre et le suivi du système de «bonnes pratiques agricoles ou BPA» dans 30 vergers pilotes sélectionnés à Bamako, Bougouni, Yanfolila et Sikasso (des données sur les références

⁵ GIE TEM, Ets Yaffa et Frères, Mali Primeurs, Flex Mali, IB Négoce et Fruitière du Lotio

⁶ Ce processus comprend les étapes suivantes : la préparation pré audit, le développement du plan d'action, l'application du système BPA avec les producteurs, la constitution de la structure d'affaire légale (exportateurs, *pisteurs*, producteurs), la formation des agents de qualité, le développement d'un manuel de qualité.

géographiques sont disponibles). Des informations sur les bonnes pratiques agricoles étaient fournies à 548 producteurs de mangue dans 73 villages.

Traitements Phytosanitaires

La certification de l'EurepGap est directement liée à l'utilisation des produits phytosanitaires officiellement autorisés, qui ont été spécifiquement approuvés par le GRM pour les mangues. Cependant, le GRM n'a pas présentement d'intrants chimiques officiellement ratifiés ou autorisés pour les mangues. Le seul organe responsable de l'autorisation des produits chimiques utilisés sur les fruits et les légumes est le Comité Sahélien des Pesticides. Au cours de cette dernière année, 10 des 43 producteurs de mangue qui travaillent avec le GIE TEM ont utilisé des pesticides non autorisés pour le traitement de leurs vergers, ce qui a favorisé leur inéligibilité pour la certification d'EurepGap au titre de la campagne 2005-2006. Les efforts de TradeMali visent essentiellement à améliorer la connaissance des acteurs sur les implications de leurs actions. TradeMali, à travers son personnel de terrain et les pisteurs embauchés, a assisté le comité de coordination du Cadre Intégré en identifiant les 548 producteurs de mangue qui étaient ciblés pour la formation BPA dans le but d'exiger un traitement correct et la pulvérisation de leurs vergers.

Synergies et Accroissement du Fonds

Le projet a collaboré avec Mali Finance pour permettre aux exportateurs régionaux d'avoir accès au financement. Les institutions financières demeurent très réticentes à confier leurs ressources à ce qu'ils voient comme un secteur à risque. Le montant exigé par les institutions financières comme caution pour tout prêt demeure un obstacle pour beaucoup de commerçants de mangue.

Les possibilités de provision d'un fonds de garantie limité à travers Mali Finance pour la prochaine saison de mangue (2006-2007) devraient offrir une opportunité à certains exportateurs régionaux financés par TradeMali.

De surcroît, Mali Finance et TradeMali ont organisé des sessions de formation pour les *pisteurs* axées sur une version adaptée de la formation en Micro Plan qui est conçu pour le renforcement de capacités des agro entrepreneurs en gestion d'entreprises.

L'assistance technique fournie à un exportateur potentiel de mangue sur une étude concernant une chambre froide lui a permis de recevoir 75.000 Euros du financement d'ADF pour son activité.

Comme mentionné dans la section précédente par rapport à l'EurepGap et à la traçabilité, la certification du premier exportateur et le travail préparatoire pour le processus de certification pour d'autres exportateurs Maliens n'auraient été possibles sans l'appui financier du CBI.

Vu l'importance des 1,2 millions d'Euros offerts par l'Ambassade des Pays Bas pour l'équipement et la construction de la PLAZA, en plus de la valeur des deux hectares de terre donnés offerts par le Gouvernement Malien, cette chambre froide dans la zone aéroportuaire va probablement avoir un impact majeur sur les possibilités d'exportation pour non seulement la filière de la mangue, mais aussi pour d'autres fruits et légumes dans les années à venir. TradeMali a joué un rôle capital dans ce processus en tant que facilitateur, et a fourni l'expertise technique qui a permis à l'Ambassade Néerlandaise de faire du progrès et d'avoir les acteurs nécessaires à bord en vue de faire avancer les processus pour le développement du centre PLAZA.

2.4 Le Secteur de la Pomme de Terre

Développement et Expansion des Activités

Encore une fois, le projet a organisé des «Journées Pomme de Terre», qui ont donné l'occasion à tous les acteurs de la filière pomme de terre de se réunir pour discuter et revoir les résultats de la campagne, présenter et planifier les activités et les interventions du projet pour une campagne de suivi couronnée de succès. Un résultat des Journées Pomme de Terre au cours de l'année dernière fut la création d'un comité de coordination technique qui fournirait un meilleur appui pour toutes les activités planifiées tout le long de la filière pendant la saison. Les représentants des coopératives de commercialisation de la pomme de terre, les producteurs, les fournisseurs de semence, les institutions financières, les agences publiques agricoles et les trois projets AEG étaient membres de ce comité.

La coordination technique améliorée le long de la filière de la pomme de terre a engendré une synergie accrue entre les trois projets AEG, et le développement des protocoles et accords qui ont permis d'accéder au crédit pour les intrants, la conservation, la commercialisation et la livraison des engrais et des semences en temps opportun.



L'assistance aux capacités de production améliorées à travers les provisions de semences appropriées et d'intrants, combinée avec les meilleures techniques de conservation permet aux producteurs et commerçants de réduire les pertes et de commercialiser un produit de qualité supérieure sur les marchés locaux et sous régionaux.

sur l'organisation de la coopérative et les capacités de gestion aussi bien qu'à travers l'assistance dans l'identification et l'approvisionnement du marché. La continuation et le suivi du projet assurés par le comité de coordination technique se sont avérés déterminant puisque ceci apporte un soutien incessant aux producteurs de pomme de terre, aux coopératives et commerçants sur tous les aspects relatifs à la production, au développement des entreprises, à la commercialisation et au financement du secteur de la pomme de terre.

Les Systèmes du Marché

Après avoir fait une bonne campagne 2004-2005, le projet a surtout mis l'accent sur le renforcement des marchés existants et la pénétration sur de nouveaux marchés. Le contrat de sous-traitance signé avec l'OMA concernant le secteur de la mangue a

Sur la base du succès des interventions précédentes et de l'intérêt exprimé par les organisations de producteurs, TradeMali a étendu ses activités au niveau du secteur de la pomme de terre. En plus des quatre coopératives agréées qui ont été ciblées pendant la deuxième année du projet, trois nouvelles coopératives ont été assistées dans la région de Sikasso au cours de la période de rapportage. L'expansion de la campagne de pomme de terre 2005-2006 à Ségou et Tombouctou a enregistré l'adhésion de six nouvelles coopératives.

La promotion de la professionnalisation des procédures et l'officialisation des entreprises dans le secteur de la pomme de terre a été effectuée à travers des séances de formation

également permis de fournir d'importantes informations sur le marché de la filière de la pomme de terre.

Les missions de recherche de marché au niveau des importateurs dans la sous région ont permis d'identifier un certain nombre d'acheteurs avec lesquels des contrats ont été signés pour la commercialisation des pommes de terres durant la campagne 2005-2006. Les coopératives de la région de Sikasso ont pu accéder aux nouveaux marchés et aux marchés redynamisés de pomme de terre en Côte d'Ivoire au Ghana et au Togo⁷ cette année. Les coopératives et les commerçants de pomme de terre des régions de Ségou et de Tombouctou ont concentré toutes leurs énergies sur les marchés nationaux.

Synergies et l'Effet de Levier

Cette période de rapportage a témoigné un renforcement majeur dans les synergies et la collaboration entre PRODEPAM, TradeMali et Mali Finance dans le secteur de la pomme de terre. Un des points marquants était la signature du protocole par les trois projets avec l'IMF Kafo Jiginew pour fournir de l'appui financier à quatre coopératives de producteurs et commerçants de pomme de terre à Sikasso, ce qui a valu un montant de prêt d'environ 100 millions FCFA (\$200.000 US).

Les premiers versements de prêt pour le crédit alloué aux producteurs et groupes de commerçants de pomme de terre bénéficiant de l'appui de TradeMali ont été remboursés à 100 pour cent. Le remboursement opportun et intégral de la totalité des prêts et des intérêts y afférents (précisément pour les coopératives de la région de Sikasso) est essentiel pour la continuation et l'augmentation du portefeuille des prêts pour les prochaines saisons.

Les interventions synergistes des trois projets ont également permis l'expansion des activités au plan géographique, les pratiques techniques améliorées pour la production, la récolte, la manutention et la conservation, la formation sur la gestion organisationnelle, et le développement de l'entreprise. La combinaison et l'échange des ressources humaines et matérielles pour la mise en œuvre de nos efforts conjugués dans le secteur de la pomme de terre ont eu un impact direct sur l'efficacité de nos ressources financières investies dans le secteur.

Les protocoles d'accord signés avec l'Office du Niger (ON) et l'Office Riz Ségou (ORS) étaient déterminants pour l'expansion des activités relatives à la commercialisation de la pomme de terre dans ces zones. Les zones agricoles comme Ségou et Niono regorgent une grande potentialité pour la production de la pomme de terre dû à la disponibilité de l'eau et de la terre. Les problèmes relatifs aux provisions d'intrants et de semences auxquels les producteurs étaient confrontés dans le temps, sont abordés à travers une étroite collaboration avec TradeMali et PRODEPAM pendant la provision de variétés de semences appropriées (*Claustar* et *Spunta*) pour les groupes de producteurs ciblés et des tests avec neuf autres variétés. En plus, les fertilisants testés pour les cultures commerciales et la commercialisation étaient utilisés par cinq associations villageoises.

⁷ Un importateur Togolais a apporté des pommes de terre à travers une coopérative Malienne; cependant, ces pommes de terre ont été vendues sur le marché Ghanéen. Se référer à la Section 3, Indicateur 2.2 pour des informations supplémentaires sur les ventes de pomme de terre dans la sous région.

Des efforts collectifs déployés avec l’IER et PRODEPAM ont permis de travailler avec une association de producteurs à Tombouctou. Ce groupe de commerçants/producteurs a aussi reçu de l’assistance d’engrais, de semences et d’appui de marketing à travers les interventions combinées des projets du TradeMali et PRODEPAM. La région de Tombouctou possède d’énormes potentialités pour l’expansion du secteur; cependant, les problèmes de conservation liés aux conditions climatiques locales limitent les opportunités de cette zone, et les pommes de terre qui débordent les marchés locaux juste après la période de récolte, favorisent la baisse des prix. Avec le concours de l’IER, TradeMali a spécialement initié des magasins d’expérimentation pour cette association dans le but de la recherche des problèmes liés aux types de sol, régimes d’arrosage et différentes techniques de stockage sur le poids, la qualité et les opportunités de conservation de la pomme de terre cultivée au niveau de cette région. D’autres expérimentations sont aussi planifiées pour la saison à venir.

L’aménagement des magasins d’expérimentation avait également débuté à Sikasso en collaboration avec ISCOS/Mali Yiriden qui intervient dans cinq magasins villageois (chacun ayant la capacité de contenir 100 tonnes) et un autre magasin à Sikasso (avec une capacité de conservation de 300 tonnes). Les magasins financés par ISCOS contenaient 240 caisses de conservation de pomme de terre chacun (d’une valeur totale de 2.800.000 FCFA soit approximativement \$5.700 US) venant du fonds de TradeMali pour les essais. Si ces essais continuent à réussir, ISCOS Mali Yiriden projette de construire à peu près 20 nouveaux magasins dans les années à venir.

Le développement des partenariats et des relations avec le Secrétariat de l’UEMOA au Burkina Faso, le projet TICPEE financé par USAID au Ghana, le projet régional MISTOWA, le ROESAO et le GAPTO, aussi bien qu’avec l’IFDC a permis la création de nouvelles opportunités très importantes dans la commercialisation de la pomme de terre produite au Mali.

2.5 Le Secteur du Riz

Le Développement et l’Expansion des Activités

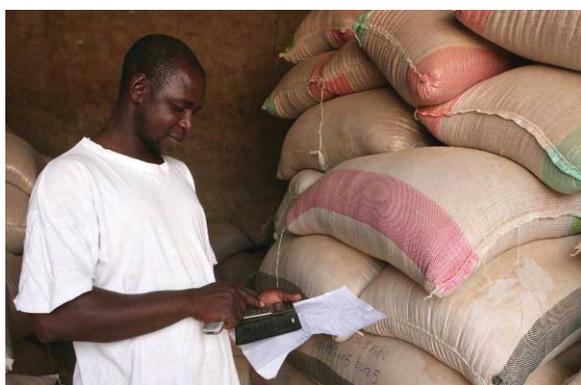
La troisième année du projet a témoigné une autre croissance dans le travail de proximité du programme de Crédit Stockage Vivrier (CSV) dans les régions de Ségou, Mopti et Tombouctou, et son expansion sur d’autres régions de Sikasso et Gao. Les exploits du programme au cours de la campagne 2005-2006 sont en majeure partie dus à l’étroite collaboration entre les trois projets AEG pour la réalisation de cette activité. L’implication de ON, ORS, ORM et SAC est non seulement importante en terme d’assistance technique, mais aussi constitue la base d’une continuation pérenne à long-terme de ce programme après le retrait des projets.

La soigneuse identification des groupes de villages qui ont utilisé les meilleures pratiques leur permettant d’accroître leurs productions et de stocker ainsi leurs surplus, la disponibilité de bonnes infrastructures de stockage, la profonde compréhension des concepts des magasins reçus et leurs procédures de gestion, et les relations avec les institutions financières renforcées sont seulement quelques facteurs clés pour faire du programme un grand succès.

Les formations de nouveaux et d’anciens groupes de participants ont été assurées. Ces formations ont portées sur le mécanisme du CSV, le développement des stratégies de

marketing, les outils pour l'amélioration de la gestion, et le suivi et l'évaluation du stockage et de la commercialisation du riz. Comme pratique standard, des agents des services/agences techniques publics prennent part aux sessions de formation et portent leur assistance au cours des dites formations. L'objectif de ce type de renforcement de capacité pour les associations villageoises et les représentants des services techniques, est de transférer progressivement le programme et s'assurer qu'il peut continuer à fonctionner après la fin du programme. Dans les années à venir, la formation et l'implication des ONG locaux et des agents de terrain de la IMF deviendront aussi une priorité, en gardant toujours le même objectif en tête.

En plus du programme CSV, TradeMali a initié un nouveau programme pilote pour les groupements de Femmes Commerçantes connus sur place sous le nom de *Femmes Commerçantes du Riz*, dans les régions de Mopti, Ségou, et Tombouctou. Les bénéficiaires de cette intervention pilote ont reçu une formation en gestion de crédit et en marketing. Cette formation a été faite sur la base de la version adaptée de la formation en Micro Plan à travers des efforts collectifs déployés avec Mali Finance.



Un total de 53 groupes a participé au programme CSV en plus des 6 groupes de femmes commerçantes de riz. Ces programmes ont permis aux producteurs et aux commerçants d'échanger le surplus de leur production contre le crédit et de commercialiser leur produit pendant les périodes des prix lucratifs sur le marché local.

Au départ, 10 groupes ont été identifiés et formés, ils devraient aussi recevoir des financements par le canal de Nyèsigiso et Kondo Jigima. Cependant, à cause du retard accusé dans les inscriptions et les négociations pour un protocole d'accord avec Nyèsigiso, quatre groupes devaient se retirer de cette activité pilote. Les six groupes (87 femmes) qui ont participé à cette nouvelle activité pouvaient acheter et revendre le riz avec réussite et rembourser leur prêt à 100% dans le délai. Les opportunités d'expansion de ce programme qui ont été développées en étroite collaboration avec Mali Finance, seront explorées dans les années à venir.

Synergies et l'Effet de Levier

En collaboration avec Mali Finance, TradeMali a signé et/ou renouvelé ses protocoles d'accord avec Nyèsigiso, Kondo Jigima, FCRMD, DOT⁸, CVECA, Kafo Jiginew et Wouri Ansongo pour la provision de crédit basée sur la garantie que le riz soit stocké dans les magasins. En plus, Mali Finance pouvait négocier une autorisation de crédit avec la BMS pour FCRMD d'un montant de 100 millions FCFA (\$200.000 US) pour leur participation au programme CSV.

⁸ Le DOT était le seul MFI qui ne pouvait pas accomplir ses engagements à Tombouctou; cependant, la branche locale de Nyèsigiso à Diré pouvait remplir la partie vide.

TradeMali a également demandé l'aide de Mali Finance en fournissant des prêts de garantie et l'assistance technique nécessaire pour les activités pilotes à l'endroit des Femmes Commerçantes de riz auprès des IMF. Le partage des coûts pour la formation des groupes de participants en Micro Projet fut un moyen efficace et efficient pour étirer des fonds pour les deux projets.

Les coûts pour les cinq experts juniors qui ont travaillé sur le programme⁹ CSV à travers les régions cibles ont été partagés entre TradeMali et PRODEPAM en Mai 2006. Leurs salaires, motos aussi bien que les coûts relatifs à leurs fonctionnements quotidiens sont parties intégrantes de cette initiative. Quant au mois de Juin 2006¹⁰, TradeMali a repris la responsabilité de tous les coûts relatifs aux experts juniors dû aux niveaux de réduction du budget de PRODEPAM. Ceci est un financement direct et à crédit au projet de PRODEPAM puisque les experts juniors continuent de fournir un appui aux activités de PRODEPAM. Le partage des coûts de l'année passée est évalué à environ \$10,000 US¹¹.

L'assistance technique fournie par les agences des services publics tels que ON, ORS et ORM a permis un niveau d'appui dont la valeur réelle est difficile à évaluer en dollar.

2.6 Le Secteur de l'Anis et Cumin

Le développement et l'expansion des activités

La production de l'anis pour l'exportation sur les marchés internationaux et régionaux semble avoir beaucoup de potentiels. Sur la base de l'intérêt exprimé par les acheteurs Européens, des tests de laboratoire ont été effectués sur des échantillons pour s'assurer que la marchandise répond aux normes et standards des marchés de UE. Les résultats de ces premiers échantillons de tests ont montré la présence de matière moisie et fécale, ce qui signifie automatiquement que l'anis qui est présentement sur le marché n'est pas exportable en Europe.

Sur cette base, TradeMali en collaboration avec PRODEPAM, IER, SLACAER, Africare et d'autres services locaux ont développé un programme pilote à Diré, dans la région de Tombouctou, pour améliorer la qualité de l'anis tout en accroissant les niveaux de production.

Les résultats de cette phase pilote du programme qui comportait différentes expérimentations sur les champs ont démontré que la production de l'anis peut s'accroître à plus de quatre tonnes/hectare, lorsqu'on utilise les meilleures pratiques¹² agricoles. En plus, les techniques améliorées de récolte et de conservation ont un effet

⁹ Les experts juniors ne travaillent pas uniquement sur le programme CSV. Un d'entre eux a été réellement chargé et de façon spécifique des activités de l'anis et d'autres ont inclus les activités concernant la pomme de terre, y compris certains éléments de production de ces filières ciblées, dans leurs portefeuilles d'activités et pour soutenir les interventions de PRODEPAM sur le terrain.

¹⁰ Cette année TradeMali a recruté quatre autres experts juniors qui ont commencé en Juin 2006. Ces 10 expert juniors du projet sur le terrain couvrent actuellement toutes les régions (2 à Sikasso, 2 à Ségou, 1 à Mopti, 4 à Tombouctou, et 1 à Gao) et travaillent principalement sur les filières du riz, de la pomme de terre et de l'anis.

¹¹ Ce chiffre ferait référence à un total de partage de coût de six experts juniors – dont celui chargé spécifiquement de l'anis.

¹² Une récolte normale pour l'anis était moins que 1 tonne/hectare, mais les pratiques de BPA comme meilleure gestion d'eau et de traitement de l'anis pendant la campagne a amélioré cette qualité.

positif sur la qualité de l'anis récolté. Sur la base des résultats du nouveau rendement, les calculs ont montré qu'il est possible d'avoir 1,2 millions FCFA de bénéfice net par hectare. Sur 17 échantillons prélevés de cette étude du programme pilote, quatre ont été déclarés "bon" pour l'exportation. Ces résultats sont prometteurs; et des efforts de recherche de marchés régionaux et internationaux pour le secteur anis seront renforcés dans les années à venir.

En collaboration avec les agences du service public, TradeMali a organisé des «Journées Anis» à Diré en Décembre 2005. Cet événement a regroupé les producteurs, les commerçants, les ONGs et les représentants des gouvernements local et sous régionaux pour discuter du résultat des différents champs d'expérimentation, se partager les informations sur le marché sous régional, et présenter des exemples de matériels d'emballage et des produits.

Les résultats des champs d'expérimentation pour la production de cumin qui a débuté l'année dernière n'étaient pas concluants. Les activités n'ont donc pas tant avancé dans le secteur de cumin comme ils l'ont été pour l'anis; par conséquent, les essais vont continuer dans la production de cumin l'année prochaine.

Synergies et l'Effet de Levier

TradeMali a profité d'un voyage d'études de recherche de marché au niveau régional sur la pomme de terre pour examiner les opportunités d'exportation d'anis et de cumin. Un certain nombre d'acheteurs furent contactés et plusieurs exportateurs de pomme de terre ont été intéressés par un possible implication dans l'exportation d'anis et de cumin.

Un grand importateur de l'UE, Ducros/McCormick, a été également contacté, et il a manifesté un intérêt dans la transformation d'une grande quantité d'huile d'anis. Cependant, à cette phase du programme pilote, les opportunités Maliennes sont probablement meilleures sur le marché sous régional pendant que la production, la conservation, l'emballage, et la présentation du produit continuent à s'améliorer.

TradeMali et PRODEPAM ont conjointement appuyé un expert junior basé à Diré, qui était chargé de couvrir les activités du programme pilote dans les secteurs¹³ de l'anis et du cumin. La prise en charge des coûts des formations techniques et des visites d'échange sur le terrain pour ce programme pilote était partagée entre les deux projets.

Le financement combiné pour les activités de recherche de la phase pilote du programme à travers l'appui du PRODEPAM et Africare est estimé à \$8.000 US.



Les travaux d'expérimentation pour la production et la conservation d'anis ont révélé beaucoup de potentiels dans ce secteur. Les efforts d'expansion continueront durant l'année prochaine.

¹³ Le partage des coûts pour ces experts juniors est inclus dans le partage des coûts mentionné dans la section synergie et l'effet de levier pour le secteur du riz, puisque ce chiffre représente les frais combinés pour les experts juniors appuyés conjointement par les deux projets.

En plus, TradeMali et Mali Finance ont co-financé la version adaptée du Micro Projet pour les producteurs et commerçants qui ont de l'expérience dans le but d'accroître le professionnalisme du secteur et de renforcer leur capacité d'information sur les décisions relatives aux affaires et au marketing (15 personnes ont bénéficié de ce financement dont 13 hommes et 2 femmes).

2.7 Secteur du Fromage de lait de Chamelle

Développement et Expansion des Activités

A la demande de l'USAID/Mali, TradeMali a interrompu les activités de production de fromage de lait de chamelle qui avaient débuté à Kidal au cours de la deuxième année du projet. Cependant, Mali Finance fournit une certaine assistance continue à ce secteur à travers un contrat signé avec l'ONG locale RADEC, qui appui les gardiens de chameaux dans la région de Kidal. Mali Finance a également fournit une assistance financière aux producteurs de fromage de lait de chamelle de la région en achetant Camifloc, la composante clé qui est nécessaire pour la production du fromage.



La production de fromage de lait de chamelle constitue une importante activité génératrice de revenu pour les gardiens de troupeaux nomades dans les régions économiquement défavorisées au nord du Mali.

Pendant la période de rapportage, TradeMali a entrepris des préparations pour étendre les activités de production de fromage de lait de chamelle dans la région de Tombouctou. RADEC a offert 10 kg de Camifloc aux groupes de gardiens de chameaux de Tombouctou. Deux formateurs ont été approchés et un total de 19 sites (semi) nomades ont été identifiés dans les zones de Tombouctou et Goundam pour les activités de production de fromage de lait de chamelle l'année prochaine. L'agenda de la formation sur la production de fromage de lait de chamelle dépendra de la période de lactation des chameaux et de la disponibilité et la présence de ces nomades gardiens de troupeaux pendant la saison 2006-2007.

2.8 Secteur du Pois Chiche

Développement et Expansion des Activités

A la demande de l'équipe AEG, une rapide évaluation a été faite sur la faisabilité des pois chiches pour la commercialisation, si la culture venait à réussir dans la région de Tombouctou. Le rapport "*Analyse rapide de la filière pois chiche dans le monde*" (Février 2006) a été fourni au niveau de l'USAID.

Sur la base de cette étude, il a été déterminé que les possibilités de commercialisation demanderaient un appui à long terme. Sans marchés locaux disponibles, les problèmes d'écoulement du pois chiche produit ont été des questions capitales. La pénétration des marchés régionaux et internationaux serait très difficile, puisque le Mali n'a pas présentement le niveau de production ou le potentiel d'exporter le pois chiche en quantité suffisante pour faire intéresser les acheteurs.

Cependant, TradeMali reste disponible pour appuyer PRODEPAM dans ses efforts pour la production du pois chiche si les opportunités développer.

2.9 Genre

Les questions relatives au genre continuent à jouer un rôle central à travers chaque phase de la mise en œuvre du projet. Un certain nombre d'activités ont été entreprises pour faire accroître les opportunités des femmes productrices, agro entrepreneurs et commerçantes. Cependant, selon la tradition relative au partage des rôles et les coutumes locales pour l'accès aux terres cultivables et aux produits ciblés, nous constatons que l'implication des femmes est plus grande dans certaines régions que dans d'autres. Les exemples relatifs aux filières suivantes indiquent l'intégration réussie des considérations genre de TradeMali dans les activités de son projet.

Secteur de la Mangue

Au niveau du secteur de la mangue, nous avons continuellement appuyé le groupe *Yeleni ton*, qui est 100% composé de femmes, pour la commercialisation de la mangue en Mauritanie. Les membres de ce groupe, ont non seulement reçu une formation sur la conservation post-récolte de la mangue et la gestion d'entreprise, mais aussi un appui pour le développement d'une proposition bancaire. Cette année, *Yeleni ton* a décidé de ne pas faire un prêt auprès d'une institution financière; cependant, leurs activités d'exportations de mangues vers la Mauritanie a continué grâce à leur autofinancement et à l'appui de TradeMali.

En plus de ce groupe de femmes, MultiChem, une femme exportatrice, a été assistée dans la préparation et la finalisation d'une proposition de construction d'infrastructure frigorifique pour la conservation des mangues et autres fruits et légumes. L'ADF a approuvé l'étude et assuré son financement.

Secteur de la Pomme de Terre

A Sikasso, une coopérative de femmes commerçantes de pomme de terre, appelée *Sinignesigi*, a réussi à commercialiser et à rembourser leur prêt d'une valeur de 1,9 millions FCFA (\$3.800 US) pendant la saison 2004-2005. Sur la base des bons résultats obtenus l'année dernière, et avec l'appui de TradeMali et Mali Finance, cette coopérative pouvait obtenir un prêt beaucoup plus élevé pour ses activités de commercialisation cette année. L'institution de micro finance, Kafo Jiginew a accordé aux 15 membres de la coopérative un prêt d'un montant de 7,8 million de FCFA (\$15.600 US) pour la commercialisation de 335 tonnes de pomme de terre cette année. Les premiers versements de leur prêt ont été remboursés à 100 pourcent. Le remboursement opportun des versements ultérieurs est important pour garder un bon rapport de crédit au cas où elles veulent faire une autre demande de prêts pour leurs activités dans l'avenir.



Porter une assistance technique aux femmes pour améliorer leurs stratégies de commercialisation et compétences en développement d'entreprise, permettra d'accroître leur revenu et de multiplier les opportunités d'entreprendre d'autres activités génératrices de revenu.

Cinquante pour cent (50%) des membres des six coopératives impliquées dans les activités de production et de commercialisation de la pomme de terre dans les régions de Tombouctou et Ségou ont représenté les femmes.

Secteur du Riz

Les quatre associations impliquées dans le programme CSV à Sikasso sont uniquement des groupes de femmes productrices et commerçantes, puisque traditionnellement, les activités rizicoles dans cette région ont tendance à être gérées par les femmes.

L'éventuelle expansion du programme CSV au niveau de Sikasso va probablement augmenter la participation des femmes au programme et donner une grande opportunité aux femmes de Sikasso d'accroître le niveau de leur revenu familial.

La participation collective des femmes dans les activités rizicoles à Ségou, Mopti et Gao est très lente (moins de 10%) et basée sur la méthode traditionnelle de répartition des tâches entre les hommes et les femmes dans ces régions. Cependant, dans la région de Tombouctou, près de 45% des associations qui participent au programme CSV sont des groupes de femmes et le reste constitue des groupes mixtes ou d'hommes.

Le programme pilote des Femmes Commerçantes de riz a été entièrement conçu pour les femmes, et a donné la chance à 87 femmes des régions de Ségou et Mopti de franchir certaines barrières traditionnelles pour la participation des femmes à la commercialisation du riz. A la demande de TradeMali, Mali Finance pouvait donner une garantie de prêt aux IMF qui servirait de soutien financier exigé dont les femmes ne sont pas en mesure de fournir elles-mêmes généralement pour avoir accès au crédit.

Autres produits

Des opportunités de formation et d'implication des femmes dans la mise en oeuvre des activités au niveau des secteurs pilotes d'anis, de cumin et de fromage de lait de chamelle ciblés par le projet dans les régions nord du Mali seront davantage explorés dans les années à venir.

SECTION 3

RAPPORTAGE DES RESULTATS DE LA PERFORMANCE

3.1 Plan de Gestion de la Performance et Cadre des Résultats

Suite aux demandes de l'équipe AEG de USAID/Mali, le Plan de Suivi de la Performance et le Cadre des Résultats de TradeMali ont été mis à jour en Février et Juin 2006. La première mise à jour de février a permis au projet d'examiner la pertinence de certains indicateurs. Pendant cette première phase de révision, il a été suggéré de laisser tomber l'indicateur en rapport avec «*Le nombre d'accords commerciaux négociés avec succès par le Mali au niveau régional et international*» et «*Le volume des produits animaliers exportés (produits exportés dérivés de la viande rouge)*».

Peu après cette révision de Février 2006 du PMP, il a été demandé aux trois projets d'AEG d'élaborer un plan de travail consolidé PMP pour la période allant de Juin 2006 à Août 2007, en d'autres termes les 15 derniers mois de mise en œuvre des activités pour les projets. Cela permit aux projets d'élaborer un PMP beaucoup plus rationalisé dans lequel les indicateurs les plus importants de chacun des projets continueront à être évalués d'une manière plus consolidée et synergique.

Pendant la phase de consolidation, il a été demandé aux projets d'examiner aussi les révisions des objectifs nécessaires pour les 15 derniers mois du projet. Ces révisions ont été ainsi incluses dans le PMP consolidé. Pour rationaliser le PMP du projet TradeMali (le reportage de cette année est basé sur le PMP du projet) et le nouveau PMP Consolidé, les objectifs modifiés ont été inclus dans le PMP du projet, tenant donc lieu de la version de Juin 2006 du PMP du projet. Prière de remarquer, pourtant, que la plupart des objectifs ont été revus à la hausse à cause du succès et de l'essor de beaucoup de nos activités.

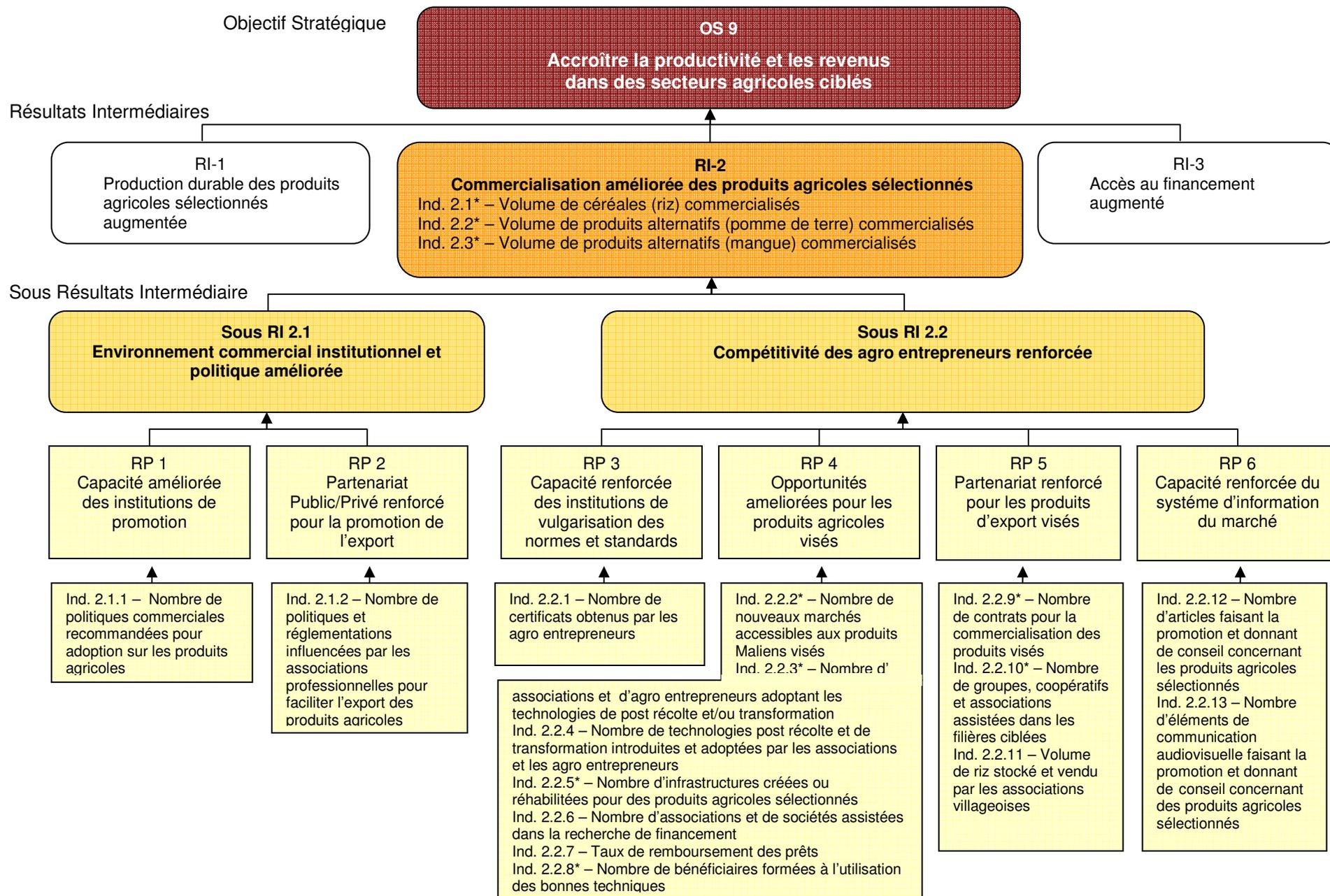
Le PMP de TradeMali a été élaboré sur la base de six résultats de performance au niveau des Résultats Sous Intermédiaires. Un total de 15 indicateurs a été retenu pour mesurer les résultats des deux Résultats Sous Intermédiaires. Trois indicateurs supplémentaires ont été utilisés pour mesurer les résultats à un niveau supérieur pour le Résultat Intermédiaire. Se référer au schéma suivant, représentant Le Cadre de Résultats de TradeMali. Tous les indicateurs marqués d'une astérisque (*) ont été utilisés pour indiquer le Résultat Intermédiaire 2 dans le PMP consolidé.

Les sections suivantes fourniront un compte rendu quantitatif et narratif des 18 indicateurs de performance faisant partie du PMP du projet. Les objectifs de seulement 3 des 18 indicateurs n'ont pas été atteints cette année¹⁴, cependant une (Ind. 2.1 - Volume de Riz Commercialisé) à 94% grâce à la décision des coopératives de riz de transformer leur marchandise (riz paddy) en produits de qualité supérieure (riz décortiqué), ce qui leur a permis de réaliser un gain financier plus élevé en vendant leur produit. Toutefois, leurs décisions ont eu un effet réducteur sur le volume de riz commercialisé. Les raisons qui ont empêché l'atteinte des deux autres objectifs sont dues à la limitation des ressources financières allouées pour la construction des

¹⁴ Voir aussi l'Annexe B – Indicateurs de TradeMali : Table de Données, concernant tous les indicateurs de performance du projet.

infrastructures (Ind. 2.2.5), et au faible taux d'alphabétisation des populations ciblées (Ind. 2.2.12). Pour plus de détails se référer au commentaire détaillé des indicateurs de performance mentionnés dans la section suivante.

2006 Cadre des Résultats de TradeMali



3.2 Résultat Intermédiaire 2: Commercialisation Améliorée des Produits Agricoles Sélectionnés

Commercialisation du riz domestique

Ind. 2.1 – Volume de céréales (riz) commercialisés (en tonnes)				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
631	706	1.500	1.403	2.109

Note : les détails sur la commercialisation du riz sont dans l'annexe 3

Bien que l'objectif fixé pour cette année n'ait pas été atteint, les réalisations dans le secteur du riz comparées aux résultats obtenus l'année précédente sont d'une large part dues au succès du programme CSV mis en œuvre en collaboration avec Mali Finance. Ce programme est basé sur l'idée que les associations villageoises produisent une quantité suffisante de riz dont ils peuvent stocker et vendre une partie à une période plus lucrative. Cela grâce à l'assistance technique fournie par PRODEPAM et d'autres structures publiques de prestation de services (ON, ORS, ORM, IER etc.) qui appuient les producteurs à accroître le volume de leur production à travers le pays.

La non atteinte de l'objectif peut s'expliquer par la différence entre le volume de marchandises stocké et celui vendu. Cette différence provient du processus de transformation¹⁵ du riz. La plupart des groupements de CSV basés à Niono et Ségou, et des groupements de Femmes Commerçantes de riz de Mopti ont entrepris des activités de commercialisation de riz décortiqué. Mais le processus de transformation a beaucoup réduit le poids de la marchandise (par 35%) puisqu'à l'origine il était simplement pesé et stocké à l'état de riz paddy. L'avantage de la transformation du riz paddy en riz décortiqué se voit au niveau de la valeur ajoutée générée qui est supérieure à celle du paddy sur le marché.

Pendant la saison 2005-2006, le programme CSV de TradeMali a appuyé quatre groupements de femmes dans la région de Sikasso. Sur les 89 organisations de producteurs (OP) ciblées pour participer au programme CSV dans les régions de Ségou, Tombouctou, Gao et Mopti, un total de 49 organisations ont finalement pu bénéficier de crédits auprès des IMFs dans le cadre des activités du programme.

¹⁵ Voir Ind. 2.2.11 pour une explication du volume de riz vendu par rapport au volume de riz stocké. Les cibles pour l'Ind. 2.1 sont basées sur les volumes de riz stocké, ce qui explique les taux de réalisation légèrement inférieurs pour cet indicateur.

Programme CSV	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao
Nombre d'organisations des producteurs	4	18	5	25	1
Nombre de bénéficiaires	141	1.717	223	1.019	44
Nombre d'hommes/femmes	1 homme, 140 femmes	1.610 hommes, 107 femmes	214 hommes, 9 femmes	609 hommes, 410 femmes	44 hommes
Volumes du riz stocké	19,9 tonnes	1.512 tonnes	59,6 tonnes	161,5 tonnes	3,4 tonnes
Volumes du riz commercialisé	19,9 tonnes	1.096 tonnes	59,6 tonnes	161,5 tonnes	3,4 tonnes
Valeur du riz commercialisé	3 millions FCFA	231 millions FCFA	9,9 millions FCFA	32,8 millions FCFA	430.500 FCFA

Dans toutes les régions, les différents bénéficiaires du programme ont ainsi profité de l'opportunité offerte pour vendre leur produit à un prix beaucoup plus élevé que celui de la période de stockage. Le crédit qu'ils ont obtenu était calculé sur la base de 70% de la valeur du riz stocké, et servant comme caution au niveau des IMF lors de la contraction du crédit. Comme ceci, les bénéficiaires peuvent désormais entreprendre d'autres activités commerciales et augmenter ainsi leur revenu.

En plus du programme de stockage et de vente de riz de CSV, le nouveau programme pilote pour les associations féminines de commercialisation du riz a aussi contribué à l'augmentation des résultats de cet indicateur. Ce programme comprend les six groupements féminins, représentant 87 bénéficiaires à Ségou et Mopti. Avec les crédits obtenus, ces groupements de femmes ont acheté un total de 69,9 tonnes de riz (paddy et décortiqué) d'une valeur totale de 9,5 millions de FCFA (\$19.000 US) basé sur le crédit obtenu. Certains groupements ont décidé de transformer leur riz paddy en riz décortiqué afin de bénéficier, lors de sa vente, de la valeur ainsi ajoutée à la marchandise. Un volume total de 62,5 tonnes¹⁶ de riz (paddy et décortiqué) ont été écoulées avec succès au prix de 11,84 million FCFA (\$23.675 US), générant un bénéfice net d'environ 1.129.115 FCFA (\$2.258 US), après déduction de tous les intérêts et autres petits frais.

Les activités de commercialisation du riz devront se développer grâce à l'extension de nos activités à d'autres villages pendant l'année prochaine

Commercialisation de la pomme de terre domestique et sous régionale

Ind. 2.2 – Volume de produits alternatifs (pomme de terre) commercialisés (en tonnes)				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
3.477	3.487	3.500	3.890	7.377

Note : les détails sur la commercialisation de la pomme de terre sont dans l'annexe 3

Les opportunités de commercialisation de la pomme de terre ont permis aux bénéficiaires impliqués dans ce secteur d'amener leurs pommes de terre sur les marchés locaux et régionaux, cela a permis d'excéder les objectifs fixés pour cette année.

¹⁶Le processus de génération de la valeur ajoutée du riz décortiqué réduit le poids de la marchandise. Ainsi, le volume total vendu (62.5 tonnes) est alors inférieur au volume total acheté (69.9 tonnes)

Différentes interventions en collaboration avec PRODEPAM et Mali Finance pendant toute la saison ont permis aux groupes de producteurs d'obtenir les intrants agricoles (semences, engrais) nécessaires pour augmenter leurs productions pendant la campagne 2005-2006. En plus des intrants agricoles, l'assistance technique dans l'application des meilleures pratiques agricoles, les variétés améliorées, les expérimentations de traitement du sol et d'insecticide, et l'application des techniques de récolte ou de conservation améliorées ont joué un grand rôle dans le renforcement des capacités des agro entrepreneurs. Cela a augmenté leurs rendements et réduit les pertes post récoltes et a disposé ainsi d'un volume plus important de marchandises pour la commercialisation.

Programme PTD	Sikasso	Ségou	Tombouctou
Nombre d'organisations des producteurs	7	5	1
Nombre de bénéficiaires	293	174	62
Nombre d'hommes/femmes	277 hommes, 16 femmes	76 hommes, 98 femmes	42 hommes, 20 femmes
Volumes de pomme de terre commercialisée	3.824 tonnes	26,2 tonnes	39,5 tonnes
Valeur de pomme de terre commercialisée*	1.009 millions FCFA	5.8 millions FCFA	11.8 millions FCFA

*Prix moyen de vente: Sikasso - 264 FCFA/kg; Ségou - 220 FCFA/kg; Tombouctou - 300 FCFA/kg

Bien que le volume total de pomme de terre produite à Ségou et Tombouctou avec l'assistance de TradeMali est resté au Mali, une partie qui a été produite à Sikasso a été vendue au delà des frontières du pays. Sur 3.824 tonnes de pomme de terre produite à Sikasso, un total de 1.437 tonnes ont été exportées et vendues dans la sous région. Les nouveaux corridors de passage de pomme de terre sur Abidjan ont permis aux exportateurs de vendre 424 tonnes sur les marchés Ivoiriens. Les importateurs Burkinabés ont mis 947 tonnes de pomme de terre Malienne sur leurs marchés et les marchés Ghanéens ont absorbés 66 tonnes en plus desquelles il faudrait inclure les 35 tonnes d'un importateur Togolais qui, au lieu du marché Togolais, a préféré vendre son produit au Ghana.

Les opportunités d'expansion pour la pomme de terre Malienne sont importantes dans la sous région. Dans les années à venir, TradeMali continuera à appuyer les coopératives de pomme de terre pour attirer d'autres importateurs.

Commercialisation de la mangue internationale et sous régionale

Ind. 2.3 – Volume de produits alternatifs (mangues) commercialisées (en tonnes)				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
2.984 tonnes	5.593 tonnes	3.625 tonnes	3.870	9.463

Note : les détails sur la commercialisation des mangues sont dans l'annexe 3

Pour la troisième année consécutive dans le secteur des mangues, les résultats des exportations ont atteint un niveau record. Un total de trois exportateurs (un au début) ont utilisé des systèmes de livraison multimodale au cours de la 3ème année. Cette année, le nombre des usines de conditionnement à Sikasso a atteint trois pendant la période de rapportage. Le nombre d'exportateurs dans le secteur de la Mangue a été également augmenté.

La répartition du volume de mangues exportées était comme suit :

- Par avion : 1.340 tonnes estimées à 1.349.000 Euros¹⁷ (\$1,68 million US)
- Par bateau : 2.330 tonnes estimées à 1.467.900 Euros (\$1,83 million US)
- Par route (dans la sous région) : 200 tonnes estimées à 76.220 Euros (\$95.275 US)

Les bons résultats pour l'exportation par bateaux ont été dus aux résultats obtenus par le GIE TEM¹⁸ de Sikasso (1.880 tonnes transportées par bateau) qui est le seul groupe certifié au Mali par EurepGap. L'augmentation des exportations vers la sous région (de 32 tonnes l'année passée) est due en partie aux nouvelles opportunités découvertes en Mauritanie et au Sénégal.

Cette année le volume total de mangues exportées du Mali est supérieur d'après les estimations à 4.000 tonnes, et les exportateurs bénéficiant de l'appui de TradeMali représentent 3.870 tonnes. L'assistance fournie par le projet dans le cadre de l'amélioration de la qualité, la manutention et des techniques d'emballage combinée à la mise en œuvre des normes et standards selon les dispositions du cahier des charges pour le secteur de mangue, ont contribué largement aux résultats obtenus cette année dans ce secteur.

Des pressions en vue de l'application rigoureuse du cahier des charges aussi bien que la certification d'autres groupes d'exportateurs vont probablement augmenter les résultats d'exportation de la mangue pendant l'année à venir.

3.3 Le Sous Résultat Intermédiaire 2.1: Environnement Commercial Institutionnel et Politique Améliorée

Ind. 2.1.1 – Nombre de politiques commerciales recommandées pour adoption sur les produits agricoles				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
3	3	2	2	5

Le décret interministériel (N°06-287/MIS-MEF-MA-MER) sur les exigences des exportateurs, normes d'exportation (cahier des charges) et le décret sur le traitement des matériaux d'emballages (palettes en bois) dont le projet a rendu compte l'année dernière, ont subi de nombreux changements depuis les premiers efforts d'initiation de ces politiques. De surcroît, le projet a fourni du temps et des ressources considérables pour assister le ministère sur un nombre d'efforts de pré approbation en terme d'interventions auprès d'autres ministères sur l'importance de ces décrets, la révision des documents et la coordination des efforts en vue de s'assurer de leurs approbations et applications à temps pendant la saison 2005-2006.

Le décret sur le traitement des produits d'emballages en bois est entré en vigueur en Décembre 2005, et le décret interministériel sur le cahier des charges a été émis et signé en Février 2006. TradeMali a fourni une assistance supplémentaire aux efforts de post-approbation en élaborant les dossiers d'appel d'offres pour une agence de certification

¹⁷ Dû à l'exportation en Europe et de payer sous régionale qui utilise le FCFA, des valeurs sont énoncées en Euros. Le taux de change appliqué à cette conversion est \$1.25 : 1 Euro.

¹⁸ Groupement d'Intérêt Economique Tropical Expression Mali

d'exportation, et en formant les exportateurs à la mise en place et l'application des conditions et exigences en rapport avec des nouveaux décrets.

Ind. 2.1.2 – Nombre de politiques et réglementations influencées par les associations professionnelles pour faciliter l'export des produits agricoles				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
4	4	1	2	6

L'agence Nationale de Sécurité des Aliments (ANSSA) a tenu un atelier pendant la période de rapportage pour discuter et choisir un système national unique et harmonisé de traçabilité. Les associations de producteurs et d'exportateurs de mangues ont incité en faveur de l'adoption du système de traçabilité réalisé et proposé par TradeMali, comme nouveau système national standardisé. L'ANSSA a accepté le choix des associations et doit de ce fait élaborer un projet de régulation qui pourrait être adopté et présenté comme décret à l'approbation du GRM.

Au delà, les associations de producteurs et d'exportateurs de mangue avec TradeMali agissant comme facilitateur, se sont alignées du côté du ministère de l'agriculture pour la signature d'une renonciation en vue de permettre officiellement l'utilisation sur les mangues de certains pesticides déjà en utilisation sur les fruits et légumes dans la sous région. Le ministère a décidé de reporter une décision en attendant un examen de cette demande par les Comité Sahélien des Pesticides.

Après ces interventions, il est maintenant clair que les associations des professionnels du secteur de la mangue sont entrain de prendre conscience des enjeux et défis de leur secteur. Par la création «d'interprofession», par lequel les associations de producteurs et d'exportateurs doivent se faire formellement réorganiser est une mesure qu'il rendra plus influents lors de la promotion et la négociation des changements dans le secteur de la mangue.

Ces réalisations politiques ont aussi eu un impact sur la performance de chaînes de valeur individuelle, et sur la professionnalisation et la formalisation des activités d'exportation. Le plus grand exportateur de mangue par bateau, TEM, a reçu sa certification EurepGap et cinq autres exportateurs préparent leurs demandes de certification pour l'année prochaine. Des augmentations ont été aussi réalisées dans le volume des exportations. Le volume de mangue exporté a augmenté également de 3.870 tonnes contre 2.711 tonnes en 2005, une augmentation de 43 pour cent.

Grâce à la facilitation des opportunités d'exportation dû à un environnement politique amélioré et incitatif qui a permis de réduire le nombre des taxes informelles dans la sous région, les exportations de pomme de terre ont atteint cette année 3.890 contre 3.513 tonnes en 2005 (11% d'augmentation). Les augmentations auraient été plus substantielles (20%) si les exportateurs avaient pu satisfaire la demande du marché de Lomé.

3.4 Le Sous Résultat Intermédiaire 2.2: Compétitivité des Agro Entrepreneurs Renforcée

Ind. 2.2.1 –Nombre de certificats obtenus par les agro entrepreneurs				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006

0	0	1	1	1
---	---	---	---	---

Pour une première fois au Mali, le groupe d'exportateur TEM a reçu la certification d'EurepGap pour la saison 2005-2006. Le groupe récipiendaire comporte un exportateur, huit pisteurs, et 33 producteurs de mangue. TradeMali, le CBI, et le consultant Lamine Diaio, ont combiné leurs efforts pour aider le GIE TEM à la mise en place des conditions et de l'application de toutes les normes et standards nécessaires pour l'obtention de la certification.

D'autres efforts en collaboration avec le CBI et le consultant Lamine Diaio continueront dans l'année prochaine en vue de l'obtention des certifications d'EurepGap pour cinq autres groupes d'exportateurs pour l'exportation de mangues Maliennes sur le marché Européen.

Ind. 2.2.2 – Nombre de nouveaux marchés accessibles aux produits Maliens visés				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
7	8	2	4	12

Grâce aux différentes études de marchés et aux nombreuses missions de prospection organisés avec des représentants des secteurs de la mangue et de la pomme de terre pendant la dernière année, les contacts faits ont ouvert d'autres opportunités de commercialisation dans la sous région.

Spécifiquement, les pommes de terre ont été vendues à des importateurs du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Togo, pendant la campagne précédente. Le marché du Burkina avait déjà été ciblé par le passé, et les relations avec l'importateur Ivoirien avait encore repris. C'est ainsi que le commerce avec les importateurs du Ghana et du Togo est considéré comme une nouvelle opportunité, même si l'importateur Togolais a décidé de vendre sa marchandise sur le marché Ghanéen. Cependant les communications en cours et le développement de partenariat offriront des opportunités de commercialisation sur tous ces marchés sous régionaux pendant l'année prochaine, et même les étendront au Bénin si possible.

Un nombre de groupes de commerçants qui ne sont pas encore prêts pour les marchés Européens ont tenté leur chance cette année sur les marchés régionaux en Mauritanie et au Sénégal. Puisque la saison des mangues au Sénégal ne correspond pas à celle du Mali, cela a créé une demande à laquelle les producteurs et commerçants Maliens pouvaient répondre. En terme de production de fruits, la Mauritanie n'en fait pas assez. Ainsi les opportunités d'y vendre, étaient une option intéressante pour les commerçants Maliens. Les difficultés liées aux coûts des transports élevés aux niveaux des deux pays, couplées aux problèmes de conservations seront abordées pendant la campagne prochaine, ces problèmes devront être adressés pour s'assurer que le Mali puisse continuer la livraison de mangues de qualité dans ces pays et même au delà d'autres marchés sous régionaux.

Ind. 2.2.3 – Nombre de associations et agro entrepreneurs adoptant technologies de post récolte et/ou transformation				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
16	65	80	86	151

Ind. 2.2.4 – Nombre de technologies post récolte et de transformation introduites et adoptées par les associations et les agro entrepreneurs				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
16	27	6	13	40

* Note : les résultats de cet indicateur concernent les associations ou groupes qui reçoivent de l'assistance sur les technologies et méthodes particulières plutôt que pour les bénéficiaires individuelles. Les formations sur les technologies améliorées ont été fournies sur des thèmes spécifiques relatifs aux filières ciblées aux groupes de personnes travaillant sur l'amélioration de leurs systèmes de stockage, de traitement et de commercialisation de ces produits agricoles sélectionnés.

Un nombre total de 86 groupements et associations ont été formés dans les technologies et méthodes de traitement et transformation post récolte concernant le riz, la pomme de terre et les mangues. Vingt-quatre (24) groupements étaient exclusivement composés de femmes, alors que le reste était composé de groupes mixtes ou d'hommes.

Filière	Nombre total d'associations/groupes	Nombre total d'associations/groupes femmes	Régions
Riz (CSV)	53	15	Sikasso, Ségou, Gao Mopti, Tombouctou
Riz (Femmes Commerçantes)	6	6	Ségou, Mopti
Pomme de Terre	13	2	Sikasso, Ségou, Tombouctou
Mangues	14	1	Sikasso, Koulikoro/Bamako
Total	86	24	

Les formations sur ces méthodes et technologies dans le secteur du riz ont porté sur l'amélioration des conditions de stockage pour les participants en CSV et des groupes de Femmes Commerçantes de riz. Des associations de pomme de terre surtout sont concentrées sur les méthodes de conservation, classification et sélection, et d'emballage. Concernant les bénéficiaires du secteur de la mangue, ils se sont intéressés particulièrement aux méthodes de vérification de la maturité des fruits, de collecte et de choix des fruits, l'engagement temporaire des fruits, transport des vergers vers les lieux de vente, l'amélioration des méthodes de nettoyage, de classification, d'emballage, d'étiquetage, de codage de traçabilité et à l'usage des informations commerciales pour l'amélioration de la présentation et de l'exportation.

Bien que les bénéficiaires du secteur de l'anis ne soient pas pris en compte par l'Indicateur 2.2.3, puisque le projet travaillait encore sur cette chaîne de valeur en tant qu'activité pilote. Même si ce fait n'a créé aucune association spécifique autour de ce produit, les méthodes pour un meilleur traitement, de stockage et de conservation (séchage) post-récolte ont été appliquées par tous ceux impliqués dans les essais.

Ind. 2.2.5 – Nombre d'infrastructures créées ou réhabilitées pour des produits agricoles sélectionnés				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
21	41	40	26	67

Les résultats pour cet indicateur sont quelques peu décourageants, puisqu'il y a toujours besoin d'améliorer les infrastructures de stockage et de commercialisation des groupements opérant, spécialement dans les secteurs du riz et de la pomme de terre. Vingt (20) autres groupements CSV ont été intégrés cette année dans le programme CSV déjà entamé au cours des années passées. Le projet a aidé ces groupements à mieux organiser et nettoyer leurs infrastructures, sécuriser les entrées des magasins et fut même souvent amené à fournir un appui financier dans certains cas pour de petites réparations et des améliorations des stockages. En plus, les efforts du projet dans la mobilisation de groupements à participer dans le programme CSV n'a pas seulement provoqué l'investissement des différents groupements dans les activités, mais leur fait comprendre aussi l'importance de combiner leurs efforts et ressources pour appuyer ce programme dans leur propre intérêt. Facilité par TradeMali, cet investissement a occasionné des cas où certains groupements villageois ont soit construit, réhabilité ou réparé leurs infrastructures par le biais de contributions villageoises.

Dans le secteur de la pomme de terre, en collaboration avec ISCOS, le projet a apporté un appui financier pour l'amélioration des moyens de stockage et de conservation à travers la fourniture des caisses de pommes de terre à six magasins ciblés dans la région de Sikasso.

Ind. 2.2.6 – Nombre d'associations et de sociétés assistées dans la recherche de financement

Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
52	71	40	64	135

Ind. 2.2.7 – Taux de remboursement de prêts (en pour cent)

Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
100%	100%	95%	100%	100%

Dans le secteur de mangue, TradeMali a fourni l'aide au groupe des femmes Yeleni-ton au développement de leur application de prêt pour exporter des mangues vers la Mauritanie. Bien que la demande fût soumise à plusieurs institutions financières, et malgré qu'elles auraient pu l'avoir, elles ont finalement décidé de travailler sur fonds propre pendant la campagne précédente. En plus, le groupe d'exportateur de Mangue, MultiChem, dirigé par une femme, a bénéficié d'assistance dans l'élaboration d'une demande de fonds auprès de l'Agence Française de Développement (AFD). Le remboursement de ce fonds n'est pas exigé.

Un total de 53 groupements de CSV ont participé cette année à travers tout le pays au programme de crédit de stockage du riz, parmi eux, on pouvait dénombrer un total de 15 groupements exclusivement féminins. Le financement des activités de CSV a été fourni par le FCRMD, DOT, Wouri Ansongo, Nyèsigiso, Kondo Jigima et Kafo Jiginew. La somme totale de crédit reçue pour le programme CSV s'est élevée à 137.346.355 FCFA (à peu près \$275.000 US). Après l'addition des intérêts, elle s'éleva à 148.132.425 FCFA (approximativement \$296.265 US). Cette somme a été remboursée à temps et à 100% par tous les 53 groupes impliqués dans le programme.

En outre, les six groupements de femmes de Ségou et Mopti qui ont participé dans le nouveau programme de commercialisation du riz ont reçu un soutien financier dans le cadre de leurs activités commerciales à travers Kondo Jigima et Nyèsigiso. La somme

totale des crédits obtenus par Les Femmes Commerçantes a atteint 9.750.000 FCFA (\$19.500 US). Les 100% des prêts octroyés ont été remboursés dans le délai.

Dans le secteur de pomme de terre, seulement trois coopératives basées à Sikasso ont utilisé le financement obtenu par Kafo Jigineu pour des activités de production et de commercialisation. Les premiers paiements de ces prêts ont été faits. Cependant, le paiement régulier du reste sera très important dans le maintien d'une bonne relation¹⁹ avec les institutions financières impliquées. Les équipes de terrain des trois projets AEG surveillent étroitement le remboursement de ces dettes, comme la somme totale est environ 66 million FCFA (\$132.000 US).

Les six coopératives de pomme de terre qui ont reçu l'aide par TradeMali et PRODEPAM dans les régions de Ségou et de Tombouctou n'ont pas obtenu des prêts. Ils ont reçu en revanche des semences améliorées et d'autres intrants agricoles qu'ils transformèrent en un fonds spécial renouvelable. Ils ont tous pu rembourser la valeur des intrants reçus dans un compte en banque à leur propre nom, créant ainsi de la liquidité pour tous les six groupes qu'ils pourront utiliser durant la campagne prochaine. La somme totale remboursée comme fonds renouvelable par les six groupes était 5.135.500 FCFA (\$10.271 US).

Ind. 2.2.8 – Nombre de bénéficiaires formés à l'utilisation des bonnes techniques				
Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
2.310	3.190	1.500	1.970	5.160

L'expansion des activités de CSV pendant la dernière période de rapportage a sérieusement accru le nombre de bénéficiaires des formations dans le secteur du riz. En comparaison avec les autres chaînes de valeurs ciblées, les bénéficiaires dans les secteurs du riz sont principalement des femmes.

Dans le secteur de la mangue, les résultats sont quelque peu gonflés, dû au grand nombre de producteurs (548) qui, dans le cadre des activités du programme intégré, mis en œuvre en collaboration avec TradeMali, ont participé aux formations sur «le

traitement du vergers» à travers les 2.000 hectares ciblés. En plus, les efforts fournis par TradeMali dans la formation de tous les groupes d'exportateurs sur les normes et standards conformément au cahier des charges pour le secteur de la mangue ont permis de rajouter 189 autres bénéficiaires au lot, qui ne faisaient pas partie d'un autre programme régulier de formation. A cause de la traditionnelle division sociale du travail, les activités liées à la mangue impliquent surtout des hommes.

Bien que les activités de soutien du projet au secteur du riz et de la pomme de terre continuera et augmentera dans les années à venir, les activités de formation liées à la mangue vont baisser en comparaison avec les résultats obtenus pendant la dernière campagne.

¹⁹ Dans le cadre du programme CSV, 53 associations sur 93 initialement ciblées ont participé aux activités de la dernière année. Le programme Femmes Commerçantes avait ciblé 10 groupes, sur lesquelles six ont finalement participé.

Le tableau ci-dessous fournit un sommaire des bénéficiaires de formation pour chacune des filières ciblées.

Filière	Bénéficiaires			Régions
	Total	Hommes	Femmes	
Riz (CSV)	431	185	246	Sikasso, Ségou, Mopti, Tombouctou
Riz (Femmes commerçantes)	39	3	36	Ségou, Mopti
Pomme de Terre	389	340	49	Sikasso, Ségou
Mangue	1.096	982	114	Sikasso, Koulikoro/Bamako
Anis	15	13	2	Tombouctou
Total	1.970	1.523	447	

Ind. 2.2.9 – Nombre de contrats pour la commercialisation des produits visés

Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
24	50	40	63	113

Bien que TradeMali a facilité le développement de partenariats dans la sous région pour l'importation de mangue au Sénégal et en Mauritanie, et pour l'importation de la pomme de terre en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Togo et au Burkina, cependant, concernant ces activités le projet ne rapporte pas de résultats spéciaux de passation de contrats ou d'accords entre commerçants/exportateurs et importateurs sous cet indicateur.

Tous les résultats obtenus devant être mis dans l'actif de TradeMali sont en rapport avec les contrats/accords élaborés et signés entre les crédits de stockage de riz et les associations et groupes de commerçants ainsi que l'accord de prêt entre Kafo Jiginew de Sikasso et les quatre coopératives. En plus, tous ces accords ont été, d'une manière ou d'une autre, appuyés par Mali Finance qui a facilité les négociations avec les institutions de micro finances impliquées. Des protocoles multiples ont été signés avec chaque institution pour soutenir les IMF et les groupes de bénéficiaires dans leurs efforts de stockage et de commercialisation de leurs produits pendant la saison 2005-2006.

Ind. 2.2.10 – Nombre de groupes, coopératifs et associations assistés dans les filières ciblées

Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
21	40	60	83	123

La grande augmentation sentie dans les résultats obtenus sous cet indicateur est dû non seulement à l'expansion des activités dans les secteurs du riz et de la pomme de terre au cours de l'année passée, mais aussi à l'inclusion des groupes d'exportateurs de mangue qui ont reçu de l'assistance et de la formation intense concernant l'application des normes et standard conformément aux stipulations du cahier des charges.

Filières ciblées	Total	Groupement de femmes	Groupement d'hommes/Groupement d'hommes et femmes
Riz (CSV)	53	15	38
Riz (Femmes Commerçantes)	6	6	-

Pomme de Terre	13	2	11
Mangues	11	1	10
Total	83	24	59

Un nombre important d'associations ont été initialement approchées pour leur participation dans les programmes CSV et Femmes Commerçantes, mais pour des raisons diverses elles ont refusé de poursuivre une collaboration active dans ces programmes pendant cette période de rapportage. Cependant, malgré le fait que ces groupes ne soient pas pris en compte dans les résultats rapportés sous cet indicateur, un certain niveau d'assistance en termes d'introduction à nos programmes leur fut apporté.

En plus, les activités en rapport avec le soutien du projet en collaboration avec ISCOS aux six groupes de Sikasso pour le stockage de la pomme de terre ne sont pas aussi pris en compte dans les chiffres. D'autant plus que l'assistance à ces groupes s'est arrêtée aux activités de stockages, seulement pour cette année.

Ind. 2.2.11 – Volume de riz stocké et vendu par les associations villageoises (en tonnes)

Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
631	706	1.500	Stockée: 1.757 Vendue: 1.403	Stockée: 2.463 Vendue: 2.109

Les résultats de cet indicateur sont directement liés à ceux du volume de riz commercialisé, rapportés sous l'Indicateur 2.1 au niveau des Résultats Intermédiaires. Contrairement aux résultats déjà rapportés par le passé, les détails des données obtenues par l'équipe de terrain l'année passée montrent qu'il y'a une différence entre le volume de riz stocké et celui vendu sur le marché national. Cette différence est dû à la quantité de riz acheté et vendu en tant que riz paddy, mais qui fut par la suite transformé en riz décortiqué et vendu comme tel en vue d'obtenir de plus bons prix aux marchés. Avec ce processus d'ajout de valeur marchande au riz, le volume stocké se trouve réduit d'environ 35 pour cent. Pendant l'année passée, CSV et des groupements de Femmes Commerçantes de riz basés à Niono, et quelques uns à Ségou et Mopti, ont utilisé ce processus de transformation pour réaliser beaucoup plus de bénéfices. Cela a eu un impact sur le volume de riz stocké par rapport à celui vendu.

	Volume Stocké	Volume Commercialisé
Riz – CSV	1.757 tonnes	1.341 tonnes
Riz – Femmes Commerçantes	69.9 tonnes	62.5 tonnes
Total	1.827 tonnes	1.403 tonnes

Ind. 2.2.12 – Nombre d'articles faisant la promotion et donnant de conseil concernant les produits agricoles sélectionnés

Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006
9	20	10	4	24

Ind. 2.2.13 – Nombre d'éléments de communication audiovisuelle faisant la promotion et donnant de conseil concernant des produits agricoles sélectionnés

Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectif 2006	Réalisations 2006	Cum. réalisée 2006

17	21	10	10	31
----	----	----	----	----

A cause du faible niveau d’alphabétisation parmi les groupes cibles de TradeMali, le projet a changé d’approche et a ainsi mis moins d’accent sur l’usage de documents écrits comme résultats durant la période de rapportage passé. Cela a empêché le projet d’atteindre l’objectif fixé sous l’Ind. 2.2.12, en rapport avec le nombre d’articles écrits produits. Le contrat de sous-traitance passé avec OMA pour la dissémination d’informations sur les chaînes de valeur était une manière d’accroître la portée du projet, mais aussi de surmonter les problèmes liés au faible taux d’alphabétisation de beaucoup de producteurs, des adhérents aux coopératives et des commerçants.

Parmi les documents écrits émis par le projet, nous avons le guide de l’exportateur de pomme de terre. Plus de 100 copies de ce guide ont été ventilées auprès des coopératives, commerçants, exportateurs et des structures nationales ou régionales de soutien, en plus d’autres structures publiques. En plus du guide, un dépliant a été développé et distribué à la même population ciblée. Ce dépliant présente les différentes étapes à suivre afin de pouvoir faciliter l’exportation de la pomme de terre dans la sous région. Lors des Journées de la Mangue, un nombre important d’articles ont été écrits et publiés dans les journaux nationaux sur les résultats, l’importance et les changements nécessaires à apporter pour le succès dans ledit secteur. Le guide de traçabilité de la mangue a été aussi élaboré et distribué aux groupes d’exportateurs opérant dans le secteur.

Les messages audio visuels, qui peuvent être classés en message radio et télé, aussi bien qu’en films éducatifs et autres clips vidéo, ont été produits et diffusés pour des fins de sensibilisations et de formations. La majorité des messages audio visuels développés consistait en des messages radiodiffusés et télévisés sur les Journées Mangués et les exigences du nouveau code de traçabilité. Sur demande de l’équipe AEG, le projet a produit quatre clips vidéo sur le secteur de la mangue. Ces clips abordaient les questions relatives au traitement du verger, à la post-récolte, au traitement d’emballage, à la traçabilité et d’autres exigences pour les exportations vers l’UE.

En plus des messages sur la mangue, des émissions radiophoniques ont été faites sur la pomme de terre. Elles ont porté sur les systèmes d’information, les négociations commerciales, les relations d’affaires et les calculs de prix. Ces messages s’adressaient à des coopératives, des commerçants et des exportateurs du secteur. Ils ont été diffusés sur le réseau de radios locales à Sikasso. Comme le contenu des messages se rapportaient directement à un module de formation destiné à des coopératives et commerçants de pomme de terre, TradeMali a aussi produit un petit film couvrant les mêmes thèmes que la formation sur la commercialisation de la pomme de terre.

Pendant toute l’année passée, la sous-traitance avec l’OMA a permis la diffusion hebdomadaire de messages radiophoniques sur les prix et d’autres dynamiques dans les secteurs de la pomme de terre, du riz et de la mangue tant au niveau local, régional et international. Des messages pourraient aider les producteurs aussi bien que les commerçants dans les différents secteurs à la prise de bonne décision, et au-delà, les aider à saisir de bonnes opportunités offertes sur les marchés. Bien que n’apparaissant pas dans les résultats rapportés pour l’Indicateur 2.2.13, le contrat de sous-traitance avec l’OMA a permis la dissémination de beaucoup d’informations sur les marchés et la promotion des produits. Cette activité était hebdomadaire et repassait sur différentes radios locales.

SECTION 4 GESTION ET COORDINATION DU PROGRAMME

4.1 Gestion Administrative et Financière

Trois facteurs différents ont influencé la situation financière de TradeMali, mais aussi la manière par laquelle les opérations du projet ont été menées pendant sa troisième année.

Pour commencer, la stratégie financière du projet a été d'investir beaucoup de ressources (argent et personnel) dès les débuts du projet qui était de jeter les bases du progrès et de l'expansion pour les années suivantes. Cela veut dire que les première et deuxième années ont occasionné tellement de dépenses importantes qu'il restait moins de fonds à la troisième année du projet.

Le second facteur est dû à aux désavantages liés aux taux de change entre le dollar Américain et le FCFA. Cela a considérablement augmenté le coût des dépenses locales depuis la phase de proposition de soumission. TradeMali a cependant continué le suivi étroit de son budget et a évalué la rentabilité de tout usage de ces ressources. Toute prise de décision en rapport avec le personnel prenait en compte les considérations techniques et la rentabilité des interventions que cela impliquerait de la part du projet. Par sa concentration sur quelques filières, la recherche d'opportunités pour une synergie d'action et d'effet de levier, la réduction de prix là où cela est possible (par exemple la renégociation des contrats de service d'Internet et les accords de location) en plus des résultats de la stratégie initiale qui a consisté en de gros investissement, TradeMali a considérablement réussi à accroître l'impact du projet (voir section 3 sur le rapport des Résultats de Performance) malgré une diminution des ressources à la troisième année.

Le troisième facteur qui a joué un rôle déterminant était la décision de la Mission USAID/MALI de procéder à la première année de levée d'option – mais seulement au prix d'une réduction considérable du budget. Cette période d'option fut bien accueillie par le projet, ses partenaires ainsi que ses bénéficiaires. L'objectif d'étendre et d'accentuer les activités du projet dans les régions Nord, couplé à la réduction du budget, exigeait cependant des changements considérables dans la structure organisationnelle du projet. Cette modification dans la structure exigeait à son tour le renforcement des antennes sur le terrain, la réduction du nombre d'expatriés, et plus de personnels techniques à bon marché. La taille du personnel de Bamako a été réduite et le partage de matériels administratif et bureautique avec Mali Finance a commencé vers la fin de l'année.

4.2 Gestion de la Ressource Technique

L'objectif du projet a toujours été de maximiser l'usage de personnel et d'organisation Malienne, mais aussi le renforcement des capacités techniques de ceux qui portent assistance aux bénéficiaires du projet. En même temps le projet cherche des voies et moyens innovateurs pour accroître les ressources et réduire les coûts. Par conséquent, toute l'attention était portée sur les possibilités de travailler dans les limites d'un budget serré et le besoin de fournir un appui supplémentaire sur le terrain.

L'embauche de 10 experts juniors pendant la dernière année a été une manière créative d'offrir des opportunités d'emploi à des jeunes dynamiques et professionnels, mais au delà, leur former à la mise en œuvre sur le terrain d'activités de projet. Une étroite

collaboration avec les agences publiques de prestation de services (ON, ORS, ORM, IER, SAC etc.) aussi bien que des accords avec les institutions de micro finance, nous ont permis d'étendre nos activités sur le terrain. L'implication et la formation de différents agents de nos partenaires permît non seulement d'accroître les ressources mais aussi d'assurer le renforcement des compétences locales et surtout la capacité des services publics à prendre la relève dès le retrait des projets de développement comme TradeMali. Pendant l'année passée, le nombre d'hommes de terrain et de partenariats a augmenté. Cela a eu un impact positif sur les résultats du projet en terme de réalisation (voir Section 3 pour détails). Le niveau de synergie d'action et de partage des coûts avec Mali Finance et PRODEPAM s'est accru dans les secteurs du riz, de la pomme de terre et de l'anis. L'assistance bilatérale de CBI et du Hollandais a beaucoup contribué aux activités dans le secteur de la mangue.

Cependant, à la 3^e année le projet a subi quelques changements en terme de sous-traitances techniques des ressources humaines expatriées affectant du coup les activités de réalisation du projet. Le coordinateur du projet Mr Barry (AIRD) a quitté le projet en Mars 2006 et le coordinateur de TradeLinks, Louise Deslauriers (Geomar), en fit de même en Mai 2006. Leurs appuis et assistances techniques aux filières ciblées ont été dévolus à d'autres membres du projet, mais des interventions de politique seront en discontinuité dans la 4^e année. Les principales questions de politiques générales affectant les secteurs ciblés ont été réglées pendant les trois premières années du projet. Beaucoup d'entre elles ont été déjà promulguées ou sont actuellement dans le long circuit administratif du GRM. Les questions de politiques générales, spécialement celle en rapport avec le Cadre Intégré, ont été aussi prises en compte. Tout des questions du Cadre Intégré restant est au delà des intérêts du projet.

A la fin de la 3^e année, le Spécialiste Suivi/Evaluation, Mme. Nassouma Traoré, le Coordinateur de la Formation et des Communications, Mme. Maïmounatou Touré, et la Spécialiste en Genre, Mme. Oumou Traoré, ont toutes mis fin à leurs contrats (IBI et TMG) avec le projet, en partie due à la réduction de budget prévue pour la 4^e année. Un nombre de contrats d'agents locaux d'appui à l'informatique, d'administration et des finances n'ont pas été prolongés au delà de Juin 2006. Les responsabilités incombant à ces postes ont été réparties au niveau du personnel restant.

Dans le cadre du souci d'efficacité de TradeMali et de Mali Finance, la nouvelle méthode consiste en un partage du personnel administratif entre les deux projets, en plus, deux jeunes coordinateurs de programmes ont été recrutés pour assister au rapportage français/anglais, à la communication, l'administration et la sous-traitance, l'appui à la formation, et le suivi et évaluation. Ces deux postes sont aussi partagés entre les deux projets en vue d'augmenter l'efficacité et de rationaliser le rapportage et les communications des deux projets de Chemonics, toujours dans le cadre du programme AEG consolidé.

En outre, Chemonics a fait remplacer Mr. Harvey Schartup, Directeur à TradeMali par Mme. Susan van Keulen-Cantella qui était précédemment Directrice Adjointe à Mali Finance. Mme van Keulen-Cantella est devenue la nouvelle Directrice de TradeMali depuis Juin 2006.

4.3 Consolidation des Efforts d'Implémentation

En Février 2006, il a été demandé aux trois projets d'AEG d'élaborer un plan de travail consolidé et un PMP qui auraient permis aux projets d'accroître leurs efforts d'implémentation synergiques, d'agrandir et d'étendre des activités qui réussissent, et de recentrer les ressources de manière plus intégrée afin de permettre l'effet levier et l'efficacité inter projets. En plus, il a été demandé la mise en œuvre de toutes les activités du programme AEG en tant que programme basé sur une filière comme c'était planifié à l'origine des projets. La mission USAID/Mali a pris aussi le soin d'informer les sous-traitants de la réduction par 50% du budget lors de la dernière année de mise en œuvre du projet. En conséquence, les composantes techniques pourront toujours être réalisées, mais avant des voies et moyens créatifs devront être toujours cherchés afin d'atteindre de grands résultats avec peu de moyens.

Les priorités des projets ont consisté en leurs concertations sur les activités qui réussissaient surtout dans les secteurs du riz et de la pomme de terre, en l'exploration d'opportunités de développement économique pour le Nord de Mali, et l'alignement des sites d'interventions autant que possible afin de permettre une vraie consolidation des activités du projet. Cependant, il ne fallait pas aussi oublier que chaque projet aurait quelques activités autonomes à mener de lui même sur la base soit des termes de son contrat/mandat ou d'opportunités précédemment explorées. De ce fait, le secteur de la mangue était une activité de TradeMali dans laquelle les deux autres projets n'étaient pas beaucoup impliqués. Concernant les deux projets de Chemonics, le processus de consolidation signifiait la colocation des bureaux et le partage de personnel afin d'accroître l'efficacité financière. Au niveau régional aussi, le partage des locaux administratifs entre les trois projets a accru la collaboration entre les équipes de terrain et le partage d'information sur l'implémentation des activités.

Le plan de travail consolidé et le PMP ont été développés conjointement par le personnel des trois projets. Les documents ont été respectivement approuvés en Juin et Juillet 2006 par l'USAID. Ainsi la consolidation des activités de terrain en plus de la planification et des consultations depuis Bamako sont entrées en vigueur en Juin 2006 et continueront jusqu'à la fin du projet en Août 2007. Une amélioration considérable a été constatée pendant le 4^e trimestre de la troisième année, cela en terme des communications inter projet, de partage d'information, de programmation de formation, et d'autres activités ou évènements.

Avec le développement de synergie entre les trois projets AEG, TradeMali espère renouveler les accords et protocoles avec PRODEPAM et Mali Finance pour l'amélioration et l'accroissement des interventions, particulièrement dans les secteurs du riz, de la pomme de terre, de l'anis et de la mangue, en collaboration avec les agences du service public ainsi que les institutions de micro finance.

Pendant l'exercice à venir, les différents projets espèrent montrer comment leurs efforts consolidés ont payé en terme des résultats et d'impacts enrichis sur les agro entrepreneurs Maliens.

SECTION 5 LES PERSPECTIVES POUR L'ANNEE PROCHAINE

5.1 Changements et Défis

Le prochain exercice de mise en œuvre du projet couvrira la saison agricole 2006-2007 comme décrit dans la Section 4 de ce rapport. Le projet devrait trouver des voies et moyens en vue de la mise en œuvre d'un nombre important d'activités à travers différentes régions du Mali dans les limites des filières ciblées avec un personnel et un budget réduit. Cependant le succès des activités dans les secteurs du riz et de la pomme de terre, et la compétence des hommes de terrain nous font croire que TradeMali pourra maintenir les mêmes niveaux de résultats lors de la dernière année du projet.

L'implémentation des activités se fera pendant toute l'année sur la base du Plan de Travail Consolidé, et sera de ce fait exécuté en partenariat avec PRODEPAM et Mali Finance. Une collaboration étroite avec des pourvoyeurs de service public et privé tel que l'ON, ORS, ORM, IER, SAC, DNCC, Cadre Intégré, les banques, les IMFs, différentes divisions du GRM, les donateurs internationaux et autres projets partenaires comme le PCDA, Helvetas, ISCOS, SNV, PNIR en plus d'autres institutions nationales et sous régionales, continueront toujours à jouer un rôle important dans le succès de la mise en œuvre des activités du projet durant la quatrième année.

Les interventions techniques en faveur de l'amélioration d'un environnement politique et institutionnel favorable au commerce, ainsi que l'élaboration et la dissémination de matériels de communication et de système d'information ont été éliminées ou réduites au niveau le plus minimum afin de pouvoir donner suite aux initiatives déjà entamées les années précédentes. En revanche plus d'accent sera mis cette fois ci sur les interventions de terrain pour les secteurs du riz et de la pomme de terre, la recherche d'opportunité dans les secteurs de l'anis, du cumin, du fromage de lait de chamelles au Nord du Mali en plus de l'organisation et la professionnalisation du secteur de la mangue au Sud.

Par conséquent, le rapportage de l'indicateur de performance pour la prochaine période se basera sur le PMP Consolidé, dans lequel un nombre d'indicateurs était choisi provenant spécifiquement du cadre spécial des résultats de TradeMali, reflétant les activités sur lesquelles le projet pourra se concentrer et même en faire le rapport pendant la prochaine année. Les temps forts se sentiront par les succès liés à la chaîne de valeur par les filières et les impacts spécifiques réalisés par le biais de l'implémentation des efforts consolidés.

5.2 Interventions sur la Base des Filières Ciblées

Mangues – La tendance enclenchée par le GIE TEM en obtenant la certification EurepGap pour l'exportation de mangues vers l'Europe va sûrement s'étendre aux autres groupes d'exportateurs. TradeMali a mené des sessions de travail avec le consultant de CBI, Lamine Diao, sur les efforts de collaboration en vue d'assurer que la continuation de nos travaux avec cinq groupes d'exportateurs pendant l'année à venir par le biais des techniciens en mangue de TradeMali sur le terrain. Par ces efforts, nous espérons obtenir la certification EurepGap pour au moins deux ou trois groupes d'exportateurs supplémentaires avant la saison des cueillettes début 2007.

Des discussions sont en cours avec Royal Ahold, une chaîne de supermarché Hollandaise, en vue de leur faire mesurer leurs intérêts dans le secteur avec l'objectif final d'élaborer un contrat de commerce avec des exportateurs de mangue sélectionnée.

Des activités en collaboration avec la FAO vont probablement commencer pendant la prochaine année. Cela pour aider à l'élaboration «d'écoles au champ de mangue» au compte du projet SNV à Koulikoro. TradeMali a pour l'occasion élaboré une série de matériels de communication et de formation, qui y seront partagés en plus d'une assistance supplémentaire par le technicien de mangue du projet à Bamako/ Koulikoro.

Pendant la 4^e année, le personnel de TradeMali apportera une assistance continue aux exportateurs, pisteurs et producteurs pour l'application des normes et critères selon les termes du cahier des charges. En plus, l'élaboration et la mise en œuvre de Centre PLAZA par le groupe de travail et la création "d'interprofessionnel" pour le secteur, responsable de la gestion du PLAZA, seront étroitement suivies.

Sur la base des résultats de la Journée des Mangués 2006, la collaboration avec les autres projets tels que Helvetas, le PCDA, le Cadre Intégré et les agences du service public devront être redéfinis pour mieux répondre aux besoins des acteurs. Améliorer la coordination des interventions sur le terrain et combiner les efforts là ou cela sera nécessaire. Cela est en vue de rehausser l'appui aux pisteurs, exportateurs et producteurs afin de les aider à améliorer la qualité et le volume de mangués produites, mais aussi augmenter la qualité exportée à l'échelle internationale et celle vendue dans la sous région.

La possibilité de pouvoir fournir, avec Mali Finance, une garantie financière pour un (1) ou deux groupes d'exportateurs de mangués pendant la première moitié de la quatrième année sera explorée. En plus, l'assistance de Mali Finance pourrait encore être requise pour aider les pisteurs à avoir accès aux finances, ce qui leur permettra de mieux se préparer pour la saison à venir cela en terme de ressources humaines et matérielles indispensables à la réussite d'une campagne.

La pomme de terre - TradeMali travaillera avec PRODEPAM et Mali Finance pour le renouvellement des protocoles et accords d'intervention dans le secteur de la pomme de terre. Ils travailleront aussi à l'élaboration de formulaires de demande de crédits en collaboration cette fois ci avec les producteurs et les coopératives pour que ceux-ci aient accès à des crédits en vue de se procurer des intrants agricoles (semences et engrais) et la commercialisation de la pomme de terre. Les Journées de la Pomme de Terre seront une occasion pour tous les acteurs du secteur de discuter leurs besoins. Les détails seront réglés en collaboration avec les équipes de terrain, les agents de services publics et les représentants de plusieurs institutions financières.

Le projet planifie aussi de continuer sa collaboration avec ISCOS à Sikasso. Ses efforts visent l'extension des interventions à la construction des magasins pendant l'année prochaine. L'effet de levier par le biais de cette intervention d'ISCOS permettra à TradeMali de se concentrer sur l'amélioration des techniques de conservation, qui permettra aux producteurs et commerçants de profiter de plus d'avantages commerciaux et aussi à relever en même temps leurs revenus.

Quant aux interventions à Tombouctou, l'objectif sera l'amélioration de la production et des pratiques de conservation de la pomme de terre en collaboration avec PRODEPAM. Cela par une assistance en fourniture d'intrants et dans l'application de nouvelles

technologies qui pourront augmenter le niveau de production et les alternatives de stockage.

Une assistance continue aux différents groupes de commerçants et de producteurs à travers les régions ciblées sera fournie par TradeMali en collaboration avec les deux autres projets AEG et d'autres prestataires de services publics et privés. Cela en vue d'accroître l'implication et l'expertise des acteurs.

Le Riz - Comme résultante directe du succès du programme CSV, plusieurs groupes de producteurs de maïs à Sikasso ont exprimé leurs intérêts dans l'utilisation du système CSV pour le stockage et la commercialisation de leurs produits. C'est ainsi qu'un programme pilote CSV pour le maïs, impliquant quelques groupes de producteurs dans la région commencera l'année prochaine. C'est une bonne occasion de dupliquer le succès qu'il y a eu à stocker et commercialiser un seul produit pour d'autres filières aussi.

Le programme CSV riz s'étendra à toutes les régions ciblées (Sikasso, Ségou, Mopti, Tombouctou et Gao) et sera aligné avec les sites où PRODEPAM a planifié des interventions. Puisque la potentialité d'augmentation de la production au delà de la capacité de stocker le surplus de riz est un des critères de mise en œuvre du programme CSV. Les protocoles et les accords entre TradeMali, Mali Finance et les institutions de micro finance participantes seront signés dès que les estimations pour le programme CSV du prochain exercice seront disponibles.

Le programme Femmes Commerçantes de riz, qui a commencé en tant qu'activité pilote pendant la dernière période de rapportage, sera évalué. Toutefois, il y a des chances que ce programme continue pendant l'année prochaine. La structure de fonds de garantie mise en place avec les IMF, et appuyée par Mali Finance, est déjà en place et sera disponible pour les Femmes Commerçantes désireuses de continuer leurs activités. Les préparations pour l'année prochaine devront commencer plutôt que celle de l'année passée, afin de permettre aux groupements de femmes participantes de bénéficier des augmentations de prix sur le marché. L'année passée, le programme a commencé quelque peu en retard dû au retard de recensement des participantes et aux négociations avec les institutions de micro finance. Si ces retards peuvent être évités pour l'année à venir, cela permettra aux femmes d'acheter le riz à un prix plus bas pour le stockage et de les revendre ultérieurement à une période plus lucrative de l'année, réalisant ainsi de grosses marges bénéficiaires.

L'Anis - En collaboration avec PRODEPAM, IER et le SAC dans la région de Tombouctou, des tests pour l'augmentation de la production d'anis et l'amélioration de sa conservation continueront l'année prochaine, cela en vue de s'assurer que les producteurs peuvent présenter un produit commercialisable. De l'assistance sera aussi fourni en terme de traitement, d'emballage et de présentation du produit, en vue d'en augmenter les opportunités de commercialisation.

Plus d'attentions seront cependant portées sur l'appui aux commerçants pour les aider à trouver des acheteurs sur les marchés potentiels qui ont été identifiés en Côte d'Ivoire, Togo, Ghana, et au Niger. Contrairement à l'année passée, le projet TradeMali envisage désormais de suivre un peu plus près l'évolution du commerce d'anis sur les marchés locaux et sous régionaux afin que les résultats puissent être inclus dans le rapportage annuel sur le «volume de produit alternatif vendu».

L'implication de Mali Finance sera requise pour faciliter le besoin de crédits de production et de commercialisation.

Divers - Les efforts déployés par TradeMali dans l'organisation des chameliers pour la production de fromage de lait de chammelles continueront sur les sites déjà identifiés dans la région de Tombouctou. La disponibilité des chameliers et la période de lactation des chameaux seront les deux facteurs qui vont déterminer le début des activités de production des fromages pendant l'année prochaine, mais aussi celui de l'assistance technique que le projet pourrait fournir à travers la formation des chameliers intéressés par le secteur. En plus les marchés locaux et régionaux seront prospectés afin de pouvoir identifier les opportunités de commerce et les conditions de présentation et d'emballage du produit.

PRODEPAM et TradeMali, en collaboration avec IER et SAC continueront les essais concernant le secteur du cumin en vue de pouvoir obtenir des données plus conclusives sur les possibilités d'amélioration de la production dans ce secteur. En plus, des tests pour la conservation et le traitement du produit continueront aussi.

ANNEXES

Annexe 1 Les Cas de Succès

Riz: La Synergie d'Actions Diversifie les Activités de Saramaya

Riz: Payer des dettes, c'est s'enrichir!

Pomme de terre: Un Exemple de Réussite Individuelle

Mangues: Un Nouveau Professionnel des Mangues

Anis: Nouveau Départ d'un Producteur du Nord

Annexe 2 Indicateurs de TradeMali : Table de Données

Annexe 3 Détails sur la campagne 2005-2006 – Riz, Pomme de Terre, Mangue

Annexe 4 Sites d'intervention projet TradeMali



USAID | **MALI**
DU PEUPLE AMERICAIN

La Synergie d'Actions Diversifie les Activités de Saramaya

L'accès à la terre, le rêve de toute femme rurale, est devenu une réalité pour les membres de l'association Saramaya de Médine km30.



Les membres racontent leurs expériences.

PHOTO: NASSOUMA TRAORE / TRADEMALI

« Grâce à l'activité, la cohésion sociale est renforcée. Les femmes qui avaient quitté l'association sollicitent leur réintégration ».

— Mme Aminata Traoré,
Secrétaire à l'association
Saramaya

U.S. Agency for International Development
www.usaid.gov

L'association Saramaya au km30 de Médine de l'Office du Niger est composée de 21 femmes. Dans le cadre du programme de promotion de la commercialisation du riz, initié par les projets de l'USAID TradeMali et Mali Finance pour répondre aux besoins des femmes, l'association a obtenu de la Caisse d'épargne et de crédit NYESIGISO un financement de 500.000 FCFA remboursable sur 5 mois avec un taux d'intérêt de 18% par an.

Au niveau de l'association, 10 femmes ont été bénéficiaires du fonds. Avec le montant, ces femmes ont pu effectuer deux opérations de vente de riz qui leur ont permis de réaliser un résultat d'exploitation de 82.795 FCFA. TradeMali les a assistées techniquement pour la recherche de marché.

Grâce au bénéfice réalisé sur l'activité, les femmes ont pu louer une parcelle rizicole à 65.000 FCFA et payer les frais de labour et de repiquage des jeunes plantes de riz. L'activité a permis aux femmes d'avoir un gain financier mais aussi d'accéder à une parcelle collective. Du témoignage des membres présents à la réunion, le groupe est devenu davantage soudé et l'entraide est de plus en plus forte notamment pour les oeuvres sociales.

Les connaissances acquises à travers la formation reçue par certains membres ont favorisé une ouverture d'esprit et une gestion saine et transparente de l'activité.

En perspective, les femmes comptent augmenter leurs chiffres d'affaires en sollicitant un prêt de 2.000.000 FCFA ou 2.500.000 FCFA auprès de l'institution de micro finance pour l'année prochaine.



USAID | **MALI**
DU PEUPLE AMERICAIN

PAYER DES DETTES, C'EST S'ENRICHIR!

Le CSV est une garantie pour la valorisation de la production des petits producteurs agricoles.



Une décortiqueuse opérationnelle grâce au nouveau moteur acheté avec le bénéfice réalisé sur l'activité CSV.

PHOTO: NASSOUMA TRAORE / TRADEMALI

« N'eut été ce prêt octroyé par la FCMRD, aucune alternative n'était envisageable de si tôt par l'association villageoise pour éponger le reliquat du prix de la batteuse. »

— Le chef de village de Foabougou

U.S. Agency for International Development
www.usaid.gov

Situé à 15km de Niono, Foabougou est un village de l'Office du Niger qui dispose d'une forte Association Villageoise (AV) ayant en son sein un noyau de néo alphabètes.

Après avoir fait un stock villageois de riz constitué de dépôts collectifs pour l'Association Villageoise et individuels pour les particuliers, le village a bénéficié d'un prêt d'un montant de 7.875.000 FCFA par l'institution de micro finance FCRMD. Correspondant à 70% de la valeur du stock, ce prêt a été octroyé avec un taux d'intérêt de 18% par an sur une période de 6 mois. Le projet de l'USAID TradeMali est intervenu pour l'assistance technique dans la gestion du stock.

Grâce au prêt, l'Association Villageoise s'est acquittée du crédit relatif au salaire des manœuvres de la campagne 2005 pour un montant de 5.000.000 FCFA. Aussi, le reliquat du crédit de la batteuse TWIFAN, un crédit en souffrance depuis 10 ans, a été épongé.

De témoignages des particuliers, tous les déposants ont réalisé des bénéfices. Le prêt et les bénéfices ont été de façon générale utilisés pour payer les frais médicaux des membres de la famille, payer les dots des garçons et préparer les trousseaux des filles.

Foabougou étant, par excellence, un village de production de riz, le chef du village et l'Association Villageoise ont sollicité l'appui du projet de l'USAID, TradeMali, en collaboration avec Mali Finance pour leur faciliter l'obtention d'un crédit agricole d'intrants et la campagne agricole 2007.



USAID | MALI
DU PEUPLE AMERICAIN

Un Exemple de Réussite Individuelle

Fort des compétences acquises à travers le programme de renforcement des capacités de TradeMali, Mme Sylla s'épanouit bien dans son activité.



Mme Sylla avec ses documents de comptabilité

PHOTO: NASSOUMA TRAORE / TRADEMALI

« En tant que secrétaire de la coopérative, j'ai pris goût à l'écriture et je tiens correctement la comptabilité de mes affaires »

- Mme Sylla Macoura Traoré

Exportatrice de pomme de terre, Mme Sylla Macoura Traoré est secrétaire à la coopérative «Sinignèsigui» qui compte une quinzaine de femmes commerçantes de pomme de terre à Sikasso. Elle a bénéficié de la série de formations dispensée par TradeMali et des missions de prospection des marchés dans la sous - région.

Suite aux actions conjuguées de deux projets de l'USAID, TradeMali et Mali Finance, Mme Sylla, à travers sa coopérative, a bénéficié d'un financement Kafo Jiginew de 725.000 FCFA sur une période de 10 mois avec un taux d'intérêt de 12%. Après une opération d'exportation de 2.000 tonnes sur le Ghana et des opérations de commerce domestique, Mme Sylla a réalisé un résultat d'exploitation de 104.500 FCFA.

Cet avantage financier a permis à Mme Sylla de faire face à certaines dépenses de sa famille telles que l'habillement, les frais médicaux et de scolarité de ses enfants.

Mme Sylla Macoura est fière de sa situation. Elle a été bien formée par TradeMali et Mali Finance : techniques de tri conditionnement, de transport et de management, textes réglementaires et procédures d'exploitation, élaboration de plan d'affaires et Module Micro Plan de Making Cents de gestion d'entreprise. Grâce aux formations reçues, en plus du gain financier, elle a pu donner une meilleure présentation à son produit et diversifier ses partenaires à travers les missions de prospection.

Mme Sylla souhaiterait continuer l'activité pendant la campagne 2007 avec un fonds plus consistant pour une meilleure couverture de son besoin en fonds de roulement.

U.S. Agency for International Development
www.usaid.gov



Un Nouveau Professionnel des Mangues

Les formations de renforcement de capacités professionnelles ont changé la vie d'un pisteur de mangues.



Brahima Sogodogo, assis dans un champ de mangues à Vamarabougou, pour une séance de formation des producteurs.

PHOTO: BEN FRASER/CHEMONICS INTERNATIONAL

«Avant, je connaissais le travail de mangue mais je le faisais de façon ignorante. Depuis que j'ai amélioré mes capacités avec Micro Plan, je note le nombre et le prix des caisses achetées, les frais de transport, les manœuvres et je calcule mes bénéfices.»

—Brahima Sogodogo, pisteur

U.S. Agency for International Development
www.usaid.gov

Brahima Sogodogo fait partie de l'Association des pisteurs de Sikasso, les intermédiaires entre les propriétaires des vergers de mangues et ceux des stations de conditionnement. Vu son dynamisme et son courage, Mr Sogodogo a reçu de TradeMali, un projet de l'USAID chargé de l'augmentation du commerce des produits agricoles ciblés, une série de formations sur la récolte et le tri – conditionnement de la mangue en 2004. Après ces formations sur la filière mangue, Mali Finance, un autre projet USAID qui aide les entrepreneurs en gestion, l'a formé en Micro Plan, un outil de gestion pour les petites et moyennes entreprises, en Avril 2005.

Après cette formation de renforcement de capacités en comptabilité et gestion, Brahima Sogodogo a tenu un cahier spécialement pour les mangues qu'il achète dans les vergers afin de se rendre compte de ses bénéfices et pertes : «Je suis pisteur depuis 1997 mais j'achetais et revendais sans calculer, sans écrire, et sans analyser. La formation m'a facilité la gestion car je n'ai jamais épargné autant et je n'avais même pas de compte. Je gardais l'argent sur moi et le dépensais sans réfléchir.» La campagne passée, Il a pu épargner 200.000 FCFA à Kafo Jiginew.

Maintenant, Mr Sogodogo forme aussi des producteurs et d'autres pisteurs et les rémunérations améliorent ses revenus. Les dépenses familiales, la cotisation et les fournitures scolaires des enfants ne sont plus un problème pour lui. Il a acheté une moto plus performante pour faciliter ses déplacements dans les vergers.

Le pisteur - formateur, Brahima Sogodogo, s'est épanouit par la formation et se passionne de plus en plus pour son boulot. Il veut continuer d'épargner pour construire sa propre maison.



Nouveau Départ d'un Producteur du Nord

Après la formation Micro Plan de Mali Finance, le producteur Mr Hamidou a identifié toutes ses erreurs techniques et de gestion et s'atèle à les corriger.



Désormais, la formation permettra au producteur Hamadoun Hamidou de bien gérer son champ d'anis.

PHOTO: BEN FRASER/CHEMONICS INTERNATIONAL

« J'étais découragé par les 500 FCFA que je devais payer par jour pour la formation mais aujourd'hui, je suis fier de l'avoir fait »

—Hamadoun Hamidou, producteur à Diré

U.S. Agency for International Development
www.usaid.gov

Président de l'Association Kobé Tjiré, Hamadoun Hamidou produit du blé, de l'anis et du cumin sur ses 200 ha à Yoné (Cercle de Diré). Il a bénéficié des interventions synergétiques de 3 projets financés par l'USAID: l'amélioration de ses techniques de travail avec PRODEPAM, le marketing, l'exportation et la qualité avec TradeMali et la gestion d'entreprise avec Mali Finance.

Dans le cadre de l'amélioration des techniques de production et de la qualité de l'anis au Nord, TradeMali, PRODEPAM, l'Institut d'Economie Rurale et le Service Agricole de Diré ont identifié une dizaine de producteurs et vendeurs d'anis pour une formation Micro Plan de Mali Finance en Février 2006. Mr Hamidou faisait partie de ces producteurs: «La formation m'a appris à donner de la valeur aux produits, à bien confectionner l'anis pour avoir plus de bénéfice. J'ai compris tout le circuit pour la bonne réussite de la filière qui est une entreprise: comment acheter et vendre, s'informer sur le marché avant de le choisir, faire de la publicité pour se faire connaître.»

Mr Hamidou veut monter son entreprise en faisant des cultures de contre saisons. Il estime que la force qu'il doit envisager est de faire chaque année son bilan: « Je vais appliquer tout ce que j'ai appris. Il y a beaucoup à changer dans les activités de production en terme de manœuvres et d'intrants. J'ai identifié beaucoup d'erreurs que je projette de corriger. J'adapterai en fonction du rendement ce que je met pour la production. »

Mr Hamidou, qui emploie 50 saisonniers à raison de 1500 FCFA par jour, veut planifier toutes ses activités en éliminant les charges élevées. Ses sorties et rentrées d'argent seront bien étudiées. Il commence à apporter déjà des changements dans le transport car c'était par petites quantités qu'il exportait ses productions et il n'évaluait pas ces frais. Maintenant, il se dit obligé de tout transporter en un ou deux jours pour une bonne gestion.

Bien encadré, Mr Hamidou veut prendre un nouveau départ qui lui réussira certainement dans les années à venir.

Annexe 2 Indicateurs de TradeMali : Table de Données

Description d'indicateur	Baseline	Réalisations 2004	Réalisations 2005	Cum. réalisée 2005	Objectifs 2006	Réalisations 2006**	% Achevé	Cum. réalisée 2006	Objectifs 2007/Cum 2007
Ind. 2.1 - Volume de céréales (riz) commercialisés (tonnes)	-	75	631	706	1.500	1.403	94%	2.109	1.691/3.800
Ind. 2.2 - Volume de produits alternatifs (pomme de terre) commercialisés (tonnes)	-	10	3.467	3.477	3.500	3.890	111%	7.360	3.140/10.500
Ind. 2.3 - Volume de produits alternatifs (mangue) commercialisés (tonnes)	1.000	2.609	2.984	5.593	3.625	3.870	107%	9.463	3.081/12.544
Ind. 2.1.1 - Nombre de politiques commerciales recommandées pour adoption sur les produits agricoles (#)	-	0	3	3	2	2	100%	5	-
Ind. 2.1.2 - Nombre de politiques et réglementations influencées par les associations professionnelles pour faciliter l'export des produits agricoles (#)	-	0	4	4	1	2	200%	6	-
Ind. 2.2.1 - Nombre de certificats obtenus par les agro entrepreneurs (#)	-	0	0	0	1	1	100%	1	-
Ind. 2.2.2 - Nombre de nouveaux marchés accessibles aux produits Maliens visés (#)	-	1	7	8	2	4	200%	12	0/12
Ind. 2.2.3 - Nombre d'associations et agro entrepreneurs adoptant les technologies de post récolte et/ou transformation	-	49	16	65	80	86 (24 ♀)	108%	151	94/245
Ind. 2.2.4 - Nombre de technologies post récolte et de transformation introduites et adoptées par les associations et les agro entrepreneurs (#)	-	11	16	27	6	13	216%	40	-
Ind. 2.2.5 - Nombre d'infrastructures créées ou réhabilitées pour des produits agricoles sélectionnés (#)	-	20	21	41	40	26	65%	67	64/131
Ind. 2.2.6 - Nombre d'associations et de sociétés assistées dans la recherche de financement (#)	-	19	52	71	40	64 (23 ♀)	160%	135	-
Ind. 2.2.7 - Taux de remboursement des prêts	-	100%	100%	100%	95%	100%	105%	100%	95%
Ind. 2.2.8 - Nombre de bénéficiaires formées à utilisation des bonnes techniques (#)	-	1.060	2.310	3.190	1.500	1.970 (447 ♀)	131%	5.160	630/5.790
Ind. 2.2.9 - Nombre de contrats pour la commercialisation des produits visés (#)	-	26	24	50	40	63 (22 ♀)	158%	113	37/150
Ind. 2.2.10 - Nombre de groupes, coopératifs et associations assistées dans les filières ciblées (#)	-	19	21	40	60	83 (24 ♀)	138%	123	37/160
Ind. 2.2.11 - Volume de riz stocké et vendu par les associations villageoises (tonnes)	-	75	631	706	1.500	1.757 vs 1.403	117% vs 94%	2.463 vs 2.109	-
Ind. 2.2.12 - Nombre d'articles faisant la promotion et donnant de conseil concernant les produits agricoles sélectionnés (#)	-	11	9	20	10	4	40%	24	-
Ind. 2.2.13 - Nombre d'éléments de communication audiovisuelle faisant la promotion et donnant de conseil concernant des produits agricoles sélectionnés (#)	-	4	17	21	10	10	100%	31	-

** Veuillez noter que l'information désagrégée de genre énumère uniquement les groupes de femmes. Les autres groupes des bénéficiaires peuvent se composer des groupes d'hommes ou des groupes mixte.

Annexe 3 Détails sur la campagne 2005-2006 – Riz, Pomme de Terre, Mangue

Organisations paysannes participants dans le programme 2006: Credit Stockage Vivrier

Région	Village	Beneficiaries			Quantite Stockee (Tons)	Quantite Vendu (Tons)	Montant Total Vendu (fCFA)	Financement Acquit	Total Remboursement	Taux Remboursement (%)	Marge réalisée	IMF	
		Homme	Femme	Total									
Ségou	Wélintiguila N7	178	3	181	73,370	52,688	13,172,000	6,528,550	6,901,610	100%	3,021,690	Nyèsigiso	
	Wérékéla N8	27	5	32	45,000	45,000	11,250,000	6,300,000	6,930,000	100%	1,597,500	Nyèsigiso	
	Sagnona N6	13	0	13	33,750	15,844	3,961,000	2,362,500	2,497,635	100%	149,665	Nyèsigiso	
	Sagnona N6	93	0	93	207,897	141,752	35,359,250	14,552,120	15,407,285	100%	10,623,875	FCRMD	
	Foabougou	306	4	310	163,425	81,250	19,597,225	11,439,750	12,297,695	100%	390,355	FCRMD	
	Nioubougou B1	428	7	435	131,171	81,653	20,209,080	9,181,970	9,870,615	100%	5,354,430	FCRMD	
	Ratenga	90	1	91	130,000	97,492	19,745,580	9,100,000	10,055,500	100%	5,020,880	FCRMD	
	Missira KO7	68	0	68	226,000	179,378	29,449,190	15,820,000	16,531,900	100%	5,871,690	FCRMD	
	Djennékoura K21	205	7	212	348,000	248,392	55,572,640	24,360,000	26,917,800	100%	14,966,840	FCRMD	
	Tougoucoura ND14	41	1	42	12,000	12,000	2,850,000	1,680,000	1,755,600	100%	342,395	CVECA	
	N'Gara	32	67	99	33,225	33,225	4,208,500	2,480,800	2,714,070	100%	411,730	Kondo	
	Sogobia	15	0	15	19,425	19,425	2,849,000	1,541,050	1,633,950	100%	506,950	Kondo	
	Ladji Wèrè	10	0	10	11,775	11,775	1,727,000	824,250	894,435	100%	452,815	Kondo	
	Mion	5	0	5	4,125	2,860	643,500	385,000	419,650	100%	13,050	Kondo	
	Togou	35	7	42	21,450	21,450	2,860,000	1,701,700	1,854,850	100%	263,150	Kondo	
	Soké	19	1	20	15,750	15,750	2,100,000	1,323,000	1,442,070	100%	46,730	Kondo	
	Dougounikoro	27	2	29	15,900	15,900	2,173,000	1,335,600	1,455,805	100%	86,695	Kondo	
	Koïla Bambana	18	2	20	19,450	19,950	2,926,000	1,675,800	1,827,425	100%	333,175	Kondo	
SUB TOTAL		1,610	107	1,717	1,511,713	1,095,784	230,652,965	112,592,090	121,407,895				
Mopti	Somadougou	17	2	19	15,975	15,975	2,769,000	1,640,100	1,787,710	100%	247,935	Kondo	
	Dio	13	0	13	4,725	4,725	787,500	441,000	480,690	100%	105,945	Kondo	
	Gnimitongo	6	0	6	4,875	4,875	848,500	500,500	523,020	100%	102,220	Kondo	
	Sina	98	3	101	7,500	7,500	1,212,750	700,000	731,500	100%	146,800	Kondo	
	Dakawomina	80	4	84	26,550	26,550	4,287,500	2,725,800	2,971,120	100%	101,135	Kondo	
SUB TOTAL		214	9	223	59,625	59,625	9,905,250	6,007,400	6,494,040				
Tombouctou	Djindjina Koïra	6	3	9	5,796	5,796	869,400	540,960	571,905	100%	54,800	Nyèsigiso	
	Milala	34	11	45	5,600	5,600	875,000	490,000	511,025	100%	144,175	Nyèsigiso	
	Bourem Inaly	225	0	225	15,009	15,009	3,311,350	1,575,945	1,711,165	100%	893,265	Nyèsigiso	
	Kabara	0	20	20	6,712	6,712	1,006,875	548,190	579,550	100%	163,475	DOT	
	Tombouctou	0	10	10	1,350	1,350	225,000	126,000	136,815	100%	32,045	Nyèsigiso	
	Koriomé	0	35	35	4,252	4,252	637,875	347,290	362,190	100%	119,850	Nyèsigiso	
	Tassakane	23	1	24	9,000	9,000	1,350,000	840,000	888,050	100%	85,150	Nyèsigiso	
	Toya	8	0	8	3,675	3,675	551,250	343,000	372,430	100%	20,090	Nyèsigiso	
	Toya	0	13	13	8,025	8,025	1,192,500	742,000	805,665	100%	53,995	Nyèsigiso	
	Kagha	25	16	41	13,698	13,698	2,054,700	1,278,480	1,388,175	100%	93,035	DOT	
	Aglal	11	0	11	6,825	6,825	1,137,500	637,000	691,655	100%	160,105	Nyèsigiso	
	Diré	0	50	50	12,600	12,600	3,150,000	1,543,500	1,653,865	100%	803,765	Nyèsigiso	
	Diré	0	15	15	4,800	4,800	1,080,000	588,000	638,455	100%	177,785	Nyèsigiso	
	Gaïrama	50	0	50	4,500	4,500	1,012,000	551,250	606,375	100%	158,350	Nyèsigiso	
	Gaïrama	0	40	40	2,820	2,820	634,500	249,900	274,890	100%	247,510	Nyèsigiso	
	Gaïrama	0	25	25	1,200	1,200	270,000	147,000	159,615	100%	44,445	Nyèsigiso	
	Fata	23	0	23	4,200	4,200	945,000	514,500	551,290	100%	163,020	Nyèsigiso	
	Koura	30	0	30	1,440	1,440	338,400	176,400	197,570	100%	61,700	Nyèsigiso	
	Dangha	30	0	30	21,000	21,000	5,250,000	2,756,250	3,032,150	100%	981,475	Nyèsigiso	
	Tindirma	1	89	90	1,720	1,720	516,000	240,000	260,590	100%	147,750	Nyèsigiso	
	Bourem Sidi Amar	40	0	40	4,800	4,800	1,008,000	588,000	638,450	100%	105,790	Nyèsigiso	
	Sadjilamou	0	37	37	2,760	2,760	621,000	345,000	379,535	100%	86,705	Nyèsigiso	
	Koïgourou	31	0	31	2,520	2,520	567,000	308,700	330,775	100%	97,750	Nyèsigiso	
Garitchié	0	12	12	6,000	6,000	1,350,000	735,000	808,575	100%	211,725	Nyèsigiso		
Niafunké	72	33	105	11,250	11,250	2,812,500	1,050,000	1,095,505	100%	1,245,995	Nyèsigiso		
SUB TOTAL		609	410	1,019	161,552	161,552	32,765,850	17,262,365	18,646,265				
Gao	Watagouna	44	0	44	3,360	3,360	430,500	220,500	229,960	100%	101,630	Wouri bank	
SUB TOTAL		44	0	44	3,360	3,360	430,500	220,500	229,960				
Sikasso	Niena	0	48	48	5,945	5,945	963,090	450,000	481,560	100%	339,535	Kafo Jiginew	
	Zignasso	0	32	32	4,141	4,141	670,842	295,000	317,125	100%	131,720	Kafo Jiginew	
	Loutana	1	35	36	8,654	8,654	1,263,484	457,000	488,990	100%	378,880	Kafo Jiginew	
	Samogossoni	0	25	25	1,157	1,157	150,410	62,000	66,650	100%	68,527	Kafo Jiginew	
SUB TOTAL		1	140	141	19,897	19,897	3,047,826	1,264,000	1,354,265				
Total Général		48	2,478	666	3,144	1,756,147	1,340,218	276,802,391	137,346,355	148,132,425	100%	57,531,692	

Organisations paysannes dans le programme 2006: Commerce du Riz par les Associations de Femmes

Région	Village	OP	Bénéficiaires	Financement Acquit	Quantité (Tonnes)		Montant Total (FCFA)		Total Remboursement	Taux (%)	IMF
					Stockée	Vendu	Achetée	Vendu			
Ségou	Médina	Groupement Saramaya	5	500,000	2,273	2,273	500,000	568,250	537,500	100%	Nyesigiso
	N'Gara	Ass'n Kunawolo tde N'Gara	20	2,000,000	17,250	17,250	1,955,000	2,294,250	2,210,000	100%	Kondo Jigima
	Farako	Groupement Binkadi	20	2,000,000	17,025	17,025	1,929,500	2,502,675	2,210,000	100%	Kondo Jigima
	Dioro	Groupement Sutura	10	2,000,000	11,664	11,664	1,908,300	2,343,180	2,180,000	100%	Kondo Jigima
SUB TOTAL	4		4	55	6,500,000	48,212	48,212	6,292,800	7,708,355		
Mopti	Tongorongo	Association Waldédiam	21	2,000,000	12,075	7,849	1,970,700	2,276,210	2,210,000	100%	Kondo Jigima
	Gnimitongo	Association Binkadi	11	1,250,000	9,624	6,395	1,224,000	1,854,550	1,362,500	100%	Kondo Jigima
SUB TOTAL	2		2	32	3,250,000	21,699	14,244	3,194,700	4,130,760		
Total Général	6		6	87	9,750,000	69,911	62,456	9,487,500	11,839,115	100%	

Organisations paysannes dans le programme 2006: Pomme de Terre

Region	Village	OP	Beneficiaries			Quantité Vendue	Montant (fCFA) du Ventes	Montant total à rembourser (fCFA)	Montant remboursé	Taux
			Homme	Femme	Total					
Ségou	N'Djécorobougou	GIE BENSO		19	19	3,217	643,400	674,640	674,640	100%
	Kourouma	Coopérative du Kouroumari	17	0	17	2,962	666,450	674,640	674,640	100%
	Molodo	Coopérative de Molodo	19	2	21	3,336	667,200	678,470	678,470	100%
	Togou	Coopérative multifonctionnelle des femmes	6	50	56	2,856	714,000	341,150	341,150	100%
	Kala	Association des maraichers	34	27	61	13,824	3,110,400	1,686,600	1,686,600	100%
SUB TOTAL			5	76	98	174	26,195	5,801,450	2,368,900	4,055,500
Tombouctou	Kabara	Coopératives des planteurs et maraichers	42	20	62	39,465	11,839,500	1,080,000	1,080,000	100%
SUB TOTAL			1	42	20	62	39,465	11,839,500	0	1,080,000
Sikasso		Coopérative « Faso Kanu »	41	0	41	424,476	102,723,192	24,838,000	15,101,000	61
		Coopérative « Nounpansigi »	45	0	45	351,785	109,053,350			
		Coopérative « Yiriwasé »	59	0	59	2,052,494	420,761,270	39,520,620	22,097,290	56
	N'Gorodiassa	Coopérative « Benkadi »	35	1	36	386,231	119,731,610			
	Bambougou	Coopérative « Benkadi »	86	0	86	196,359	60,871,290			
	Sikasso	Coopérative Maliyiriden	11	0	11	78,145	20,708,425			
Sikasso	Coopérative « Sinignésigi »	0	15	15	334,940	68,662,700	8,564,600	4,282,300	50	
SUB TOTAL			7	277	16	293	3,824,430	902,511,837	72,923,220	41,480,590
Total Général			13	395	134	529	3,890,090	920,152,787	75,292,120	46,616,090

Note: les 6 coopératives à Ségou et Tombouctou n'ont pas reçu des prêts auprès des IMFs; ils ont tous reçu un apport de PRODEPAM et TradeMali pour la campagne 2005/2006 comme semences et/ou engrais. Les coopératives devraient 'rembourser' le value des cette apport, et verser ce montant dans un compte pour qu'ils utilisent cette l'argent comme fond de roulement pour la campagne prochaine. Les coopératives à Sikasso ont reçu le crédit via Kafo Jiginew.

Campagne 2006 / ARRETEE AU 31 AOUT 2006

RESUME en tonnes metriques

Exportation Avion	1,340.831
Exportation Bateau	2,330.000
Exportation sous region	200.000
	0.000
TOTAL EXPORT 31/07/06	3,870.831 tonnes metriques

I. Exportation par avion (source DNA/poste control aeroport Bamako) en KGS

NO	Exportateurs	France	Hollande	Belgique	Italie	Allemangne	Espagne	Suisse	Russie	USA	Lybie	Maroc	Gabon	Mauritanie	Tunisie	Algerie	Totaux
1	<i>Flex-Mali</i>	233,144	45,157									42,225	14,559				335,085
2	<i>Ets Yaffa</i>	238,652	0	21,735	0	0	5,395	0	0	0	33,030	3,500	2,600	3,195	2,950	2,605	313,662
3	<i>Negotrave</i>	118,585	2,985	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	121,570
4	<i>Malprimeurs</i>	115,593	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	115,593
5	<i>Heliathis</i>	108,106	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	108,106
6	<i>Univers Kanaga</i>	57,636	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	57,636
7	<i>Exagri</i>	45,094	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	45,094
8	<i>Niram Marakher</i>	33,097	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33,097
9	<i>Fruitex</i>	30,562	0	0	0	0	0	0	130	0	0	0	0	0	0	0	30,692
10	<i>Malibio</i>	23,168	0	0	1,211	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24,379
11	<i>Ibnegoce</i>	20,307	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20,307
12	<i>Diaby Doucoure</i>	18,813	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18,813
13	<i>Mutichem</i>	15,171	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15,171
14	<i>Primeurs services</i>	9,635	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9,635
15	<i>Tropic SARL</i>	8,665	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8,665
16	<i>Sahel fruits</i>	6,652	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,652
17	<i>SCS</i>	3,200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,200
18	<i>Nokoba</i>	2,360	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,360
19	<i>Primeurs expension</i>	2,220	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,220
20	<i>Ets Aliou lotio fruitiere</i>	0	0	1,700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,700
21	<i>Ets panafricaine des fruits e</i>	1,295	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,295
22	<i>Exopam</i>	935	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	935
23	<i>Sipama SARL</i>	900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	900
	Total exports formels	1,093,790	48,142	23,435	1,211	0	5,395	0	130	0	33,030	45,725	17,159	3,195	2,950	2,605	1,276,767
	Exports informels																64,064
	TOTAL GENERAL Export avion																1,340,831 KGS

II. Exportation par Bateau (source TEM et autres) en tonnes metriques

Exportateurs	Hollande	France		Total	
1 TEM Sikasso	1,880	0	0	1,880	source TEM
2 Katope Sikasso (AOM + FL)		420		420	source FRUITIERE DU LOTIO
3 Fruilema Bamako		30		30	source IB NEGOCE
				0	
Total Export Bateau	1,880	450	0	2,330	

III. Exportation sous region (source exportateurs et trademali)

Exportateurs	Mauritanie	Senegal		Total
1 S & T Agro - entreprise	30	0	0	30
2 Associ. Femmes de Koulikoro	140	0		140
3 Maliyiriden		30		30
				0
Total Export sous region	170	30	0	200

Annexe 4 Sites d'intervention projet TradeMali

Activity	Region	Commune	Targeted Villages	
Women's Rice Trading	Ségou	Toridaga-ko	Bolibana B6 (T) *	
		Dioro	Dioro (T,P)	
		Farako	Farako (T,P)	
		Sirifila Boundy	Médina Km 39 (T,P)	
		N'Gara	N'Gara (T,P)	
		Yérédon Sagnona	Sagnona N6 (T)	
	Mopti	Socoura	Gnimitongo (T,P), Tongorongou (T,P)	
Rice Credit Storage Program	Tombouctou	Diré	Diré 1 (T), Diré 2 (T)	
	Ségou	Yérédon Sagnona	Wélintiguila N7 (T,P), Wérékéla N8 1 (T), Wérékéla N8 2 (T,P), Sagnona N6 1 (T,P), Ténégué N10 (T), Sagnona N6 2 (T,P)	
		Niono	Sériwala Km30 (T), Foabougou (T,P)	
		Siribala	Laminibougou (T)	
		Toridaga-ko	ND11 (T), Toukoucouira ND14 (T), N'Dobougoukan BE42 (T)	
		Birifila Boundy	Niobougou B1 (T,P)	
		Diabaly	Ratenga (T,P)	
		Dogofry	Missira KO7 (T,P)	
		N'Gara	N'Gara (T,P), Diado (T)	
		Diganibougou	Sogobia (T,P)	
		Farako	Kalabougou (T)	
		Sibila	Ladji Wèrè (T,P), Mion (T,P)	
		Togou	Togou (T,P), Soké (T,P)	
		Mopti	Sio	Somadougou (T,P), Dio (T,P)
			Socoura	Barbé (T), Tongorongou (T), Gnimitongo (T,P), Sina (T,P)
	Borondougou		Komio (T)	
	Kounary		Dagawomina (T,P)	
	Mopti		Bargondaga (T)	
	Pondori		Koba (T), Yébé (T)	
	Tombouctou	Fakala	Dédougou (T), Guidjowel (T)	
		Bourem Inaly	Djindjina Koïra (T,P), Milala (T,P), Hondobomo (T), Illwa (T), Bourem Inaly (T,P), Heiwa 1 (T), Heiwa 2 (T), Heiwa 3 (T)	
		Tombouctou	Kabara 1 (T), Kabara 2 (T), Kabara 3 (T,P), Tombouctou (T,P)	
		Alafia	Korioné (T,P), Tassakane (T,P), Toya 1 (T,P), Toya 2 (T,P)	
		Lafia	Kagha (T,P), Aglal (T,P)	
		Diré	Diré 1 (T,P), Diré 2 (T,P), Diré 3 (T,P), Gaïrama 1 (T,P), Gaïrama 2 (T,P), Gaïrama 3 (T,P)	
		Danga	Fata (T,P), Kondar (T), Koura (T,P), Dangha (T,P)	
		Tindirma	Tindirma (T,P)	
		Kondi	Kondi (T)	
		Tinguerrguef	Douta (T), Gari 1 (T), Gari 2 (T), Yoné 1 (T), Yoné 2 (T)	

		Bourem Sidi Amar	Bourem Sidi Amar 1 (T), Bourem Sidi Amar 2 (T,P), Saddjilamou (T,P), Kobé (T), Koïgourou (T,P), Garitchié (T,P), Hara Hara I (T)
		Douékiri	Kessoubibi (T)
		Soboundou	Niafunké (T,P)
		Sérééré	Mamaou Koïra (T)
	Gao	Watagouna	Watagouna (T,P), Karou (T)
		Ansongo	Monzonga (T), Ansongo (T), Tobon (T)
		Boura	Lellekoy 1 (T), Lellekoy 2 (T), Lellekoy 3 (T)
	Sikasso	Sikasso	Loutana (T,P), Niena (T,P), Samogossoni (T,P), Zignasso (T,P)
Mango	Koulikoro	Banguineda	Dara (T), Darani (T), Dougouracoro (T), Falani (T)
		Kati	N'Tonimba (T)
		Mandé	Farabana (T), Kabalabougou (T), Kamalé / Kakélé (T), Kamalé / Soba (T)
	Sikasso	Sikasso	Bladiè - Tiémala (T), Bougouni (T), Dègnè (T), Diomatènè (T), Dogobala (T), Faradiè (T), Faradiélé (T), Faragouaran (T), Garalo (T), Gnimissila (T), Gongasso (T), Kègnè (T), Kéliya (T), Hermakono (T), Finkolo Ganadougou (T,P), Kadiolo (T), Loulouni (T), Kai (T), Ziekorobougou (T), Farako (T), Titiebougou (T), Ziebougou (T), Kokélé (T), Koumantou (T), Lobougoula (T), Maconon (T), Madina (T), Mambougou (T), Mandela (T), M'Piebougou (T), Nagnola (T), N'Tentou (T,P), Ouena Sokoro (T), Pissasso (T), Sanfagala (T), Sansola (T), Shientoula (T), Sikasso (T), Waibera (T), Worodougou (T), Yadgibougou (T), Zanadougou (T)
		Yanfolila	Coopérative de Farani (T), Dadiougoubala (T), Dian (T), Doussoudiana (T), Flabougoula (T), Kalana (T), Koussan / Flamana (T), N'Guelelekoré (T), Niessoumala (T), Sikorolé (T), Soloba (T), Yanfolila 2 (T)
Potato	Ségou	Niono	Kourouma (T,P), Molodo (T,P), N'Djécorobougou (T,P)
		Ségou	Kala (T,P), Togou (T,P)
	Tombouctou	Tombouctou	Kabara (T,P)
	Sikasso	Sikasso	Bambougou - Association Benkadi (T,P), Bogotiéré (S), Diakorola-diassa (S), N'Gorodiassa - Benkadi (T,P), Niaradougou (S), Sikasso - Association Faso Kanu (T,P), Sikasso - Association Nounpansigi (T,P), Sikasso - Association Yiriwasé (T,P), Sikasso - Association Maliyiriden (T,P), Sikasso - Association Sinignèsigi (T,P), Sikasso (S), Zangaradougou (S), Zankodougou (S)

- * (T) village qui a participé dans la formation
(T,P) village qui a participé dans la formation et le programme pendant la campagne
(S) un amélioration pour l'unité de stockage dans le village