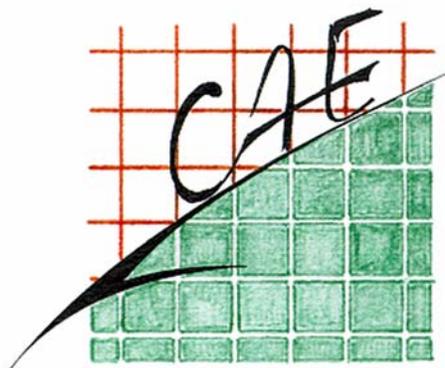


**ASSOCIATION MALIENNE D'ASSISTANCE
TECHNIQUE VILLAGEOISE
AMATEVI**

**REPUBLIQUE DU MALI
Un Peuple - Un But – Une Foi**



CENTRE AGRO-ENTREPRISE
Mali Sustainable Economic Growth

RAPPORT D'ETAPE FINAL :

L ' information et la sensibilisation des Producteurs de Pomme de Terre
pour l'adoption des Techniques adéquates
de Production et de Bonnes Pratiques de Conservation.

Chemonics International Inc.

USAID Contract No. 624-C-00-98-00012-00

Mahamadou COULIBALY
Bourama GOITA
Mohamed DIARRA

Novembre 2002

AMATEVI/SIKASSO

INTRODUCTION :

Dans le cadre du sous contrat établie entre le Centre Agro-Entreprise (C.A.E) et l'Association Malienne d'Assistance Technique Villageoise (A.M.A.TE.VI.) conformément à l'offre technique et financière fournie et les méthodologies de suivi- évaluation des activités du programme pomme de terre du Plan de Travail de l'An IV de C.A.E, l'objectif global visé à travers les tâches assignées à l'équipe AMATEVI était l'information et la sensibilisation des producteurs de pomme de terre des zones de Sikasso, de Niono (l'Office du Niger) et de Kati (OHVN) pour l'adoption des techniques adéquates de production et de bonnes pratiques de conservation de la pomme de terre.

I INFORMATION , SENSIBILISATION DES PRODUCTEURS SUR LES BONNES PRATIQUES DE PRODUCTION ET DE CONSERVATION DE LA POMME DE TERRE :

1.1 Participation à l'élaboration du magazine et microprogramme sur la pomme de terre par le CESPAS :

Les deux premières années de l'intervention du CAE dans la sous filière pomme de terre ont permis de réaliser des travaux sur les moyens et les techniques de production et de conservation de la pomme de terre de consommation :

- * Test d'amélioration de la conservation de la pomme de terre à Sikasso en 199/2000
- * Formation des groupements de producteurs dans 10 villages de Sikasso en techniques de production et en bonnes pratiques de conservation de pomme de terre en 2000/2001.

Dans le cadre des activités du programme pomme de terre du Plan de Travail de l'An IV de C.A.E, le souci d'informer, de sensibiliser et d'impliquer l'ensemble des producteurs par rapport aux enjeux du stockage et de la conservation à partir des travaux ci-dessus déjà réalisés a amené l'équipe AMATEVI à appuyer les équipes CAE et CESPAS pour :

- Réaliser avec les producteurs initiés en techniques améliorées , des photos de simulation.
- Organiser avec les producteurs initiés en techniques améliorées, des interviews.

Ces photos et interviews ont expliqué toute l'itinéraire technique pour permettre une bonne conservation de la pomme de terre de consommation. La simulation et interview ont porté essentiellement sur :

√ **Au niveau des deux villages à magasins** (Bogotière et Sabenebougou), les séquences de réunions entre CAE/ONG AMATEVI et quelques membres des deux groupements.

√ **Au niveau de Sabenebougou :**

- * Le choix des semences (semences locales et importées)
- * Les techniques de préparation et de labour des sols.
- * Les techniques de conditionnement des semences dans le magasin traditionnel.
- * Les techniques de prégermination des semences (à l'obscurité et sur le sable).
- * Les techniques de sectionnement des semences.

- * Les techniques de plantation des semences.
- * Les techniques de fertilisation des parcelles (avec fumure organique et minérale).
- * Les techniques d'arrosage (d'irrigation) des parcelles.
- * Présentation du magasin CAE.
- * Interview d'un producteur membre du groupement.

√ **Au niveau de Zignasso :**

- * Les Techniques d'entretiens des parcelles (sarclo-binage et / ou buttage).
- * Les Techniques de récolte des tubercules.
- * L'interview d'un producteur membre du groupement.

√ **Au niveau de Bogotieré :**

- * Les techniques de transport au moyen des charrettes des tubercules récoltés.
- * Les techniques de tri des tubercules pour le traitement à l'antigerme.
- * Les techniques de classement des tubercules (1^{er}, 2^{eme} et 3^{eme} choix).
- * Les techniques de traitement des tubercules à l'antigerme.
- * La présentation du produit antigerminatif (luxan gro stop 300 EC).
- * La présentation des matériels de traitement (Jacto 15, bidons, seringues et bâches).
- * Les techniques de mise des tubercules en caisse.
- * La présentation des cases rondes traditionnelles.
- * La présentation des tubercules stockés à même le sol.
- * Les techniques de stockage des caisses dans les magasins.
- * La présentation des magasins traditionnels ensuite modernes.
- * La vente collective de pomme de terre par le groupement devant le magasin CAE.
- * Présentation des camions remplis de pomme de terre.
- * Les techniques de tri des tubercules dans les magasins.
- * L'interview d'un producteur membre du groupement.

√ **Au niveau de Sikasso :**

- * L'interview du coordinateur de l'ONG AMATEVI qui a évoqué d'une part l'aspect qualité sanitaire des semences comme un des facteurs déterminants dans la réussite de la conservation des tubercules et d'autre part l'importance de la conservation de la pomme de terre de consommation.
- * Vente au nouveau marché de Medine.

1.2 Missions de sensibilisation des producteurs dans les zones de Kati (OHVN), Niono (O.N.) et de Sikasso:

Les missions de sensibilisation ont consisté à organiser des rencontres, des causeries/débats avec les délégués de l'ensemble des villages producteurs de pommes de terre des zones de Kati, Niono et Sikasso.

L'activité de sensibilisation visait l'information, la sensibilisation et l'implication de l'ensemble des producteurs par rapport aux enjeux du stockage et de la conservation pour une meilleure commercialisation de la pomme de terre de consommation.

La rencontre a débuté par l'intervention de l'équipe CAE qui a tenu à informer les participants par rapport aux objectifs et aux résultats attendus de la mission de sensibilisation. Dans un second temps, l'équipe CAE a procédé à la projection de cassette vidéo qui a édifié les délégués par rapport aux missions du CAE, aux itinéraires techniques de production et de conservation pour une meilleure commercialisation de la pomme de terre.

La stratégie d'intervention au cours des différentes rencontres a consisté à procéder par trois étapes :

- * Etape de projection de cassette vidéo du magazine réalisé à Sikasso sur les technologies de conservation.
- * Etape de démonstration pratique d'une séance de techniques de traitement des tubercules , de mise en caisse des tubercules et de stockage des caisses.
- * Etape de questions/réponses pour donner des réponses et éclaircissements par rapport aux différentes questions posées par les producteurs en rapport avec les différentes contraintes.

Tout au long de ces causeries/débats , les acquis en matière de pomme de terre et le transfert de ce « Kit » à une large couche de producteurs ont été évoqué pour enfin permettre la promotion de la sous filière pomme de terre.

√ **Missions de sensibilisation des producteurs dans les zones de Kati (OHVN) :**

L'Office de Haute Vallée du Niger (OHVN) et la Chambre d'Agriculture de Kati ont mobilisé les producteurs de Kati pour la rencontre du 22 octobre 2002. La dite rencontre qui a lieu dans l'enceinte de la Chambre d'Agriculture a regroupé plus de 50 délégués. Les participants venus de divers horizons étaient :

- * Les délégués des autorités administratives de la localité.
- * Les structures techniques (CAE, AMATEVI, OHVN, SLACAER, CRA etc.).
- * Les paysans producteurs (pomme de terre et horticulture).
- * Les commerçants de pommes de terre (semences et consommation).
- * Les hommes de médias (télé et radios).
- * Etc .

A Kati, les différentes questions des participants ont porté sur tous les aspects de sous filière pomme de terre mais la majeure partie ont été surtout focalisées sur :

- * La production (choix et état sanitaire du sol, choix des semences, maladies des plantes etc.).
- * La conservation (causes des pertes de poids et des pourritures de tubercules possibilité d'amélioration ,conditions d'acquisition des magasins améliorés etc.).

En fin, les producteurs conscients des insuffisances et soucieux de leur promotion ont interpellé les délégués de la Chambre d'Agriculture pour une meilleure organisation de la sous filière pomme de terre.

√ **Missions de sensibilisation des producteurs dans les zones de Niono (ON) :**

L'Office du Niger a mobilisé plus de 30 délégués pour la rencontre du 28 octobre 2002. Les participants venus de divers horizons étaient :

- * Les structures techniques (CAE, AMATEVI, ON, URDOC, etc.).
- * Les paysans rizicoles et maraîchers des zones de l'Office.
- * Etc .

A Niono, les différentes questions des participants ont porté sur tous les aspects de la sous filière pomme de terre mais la majeure partie ont été surtout focalisées sur :

- * Les itinéraires techniques production.
- * Les bonnes pratiques de conservation.

√ **Missions de sensibilisation des producteurs dans les zones de Sikasso :**

A Sikasso, cette première étape de sensibilisation a concerné deux secteurs des quatre. L'équipe AMATEVI s'est chargée de la mobilisation des producteurs pour les deux rencontres.

- La rencontre de Zangaradougou organisée le 30 octobre 2002 a regroupé plus de 60 délégués de 20 villages producteurs de pommes de terre.
- La rencontre du 31 octobre 2002 à M'Pégnesso a réuni environ 50 délégués de 15 villages producteurs de pommes de terre.

Durant ces deux jours, les participants composés de représentants de la DRAMR, du CAE, de l'AMATEVI et des producteurs de pommes de terre ont évoqués tous les aspects de la production, de la conservation et de la commercialisation de la pomme de terre.

A Sikasso, les interventions des producteurs ont été surtout focalisées sur **la qualité des semences**, l'acquisition des magasins améliorés pour le stockage, l'organisation de la **commercialisation** et le déficit hydrique au niveau des bas-fonds de certains villages.

II APPUI AUX DIX VILLAGES ENCADRES POUR LA CONSERVATION DE LA POMME DE TERRE ET LA RECONSTRUCTION DU TEST DU PROTOTYPE DE MAGASIN DES VILLAGES DE SABENEBOUGOU ET DE BOGOTIERE :

La phase actuelle dans laquelle se situe l'amélioration de la conservation et qui concerne cette activité d'appuis/conseils pour l'adoption des bonnes pratiques s'inscrit dans un travail de terrain commencé en 1999 dont on peut décrire la méthodologie comme suit :

√ **Test d'amélioration de la conservation de la pomme de terre en 199/2000 :**

- * Mise au point de techniques adéquates de production et de conservation
- * Formation de 144 paysans volontaires regroupés au sein des petits noyaux dans 19 villages.

√ **Formation des producteurs de pomme de terre en techniques de production et en bonnes pratiques de conservation en 2000/2001:**

- * 454 producteurs formés dans 10 villages de façon théorique en bonnes pratiques de production.
- * 339 producteurs formés dans les même 10 villages de façon pratique en bonnes pratiques de conservation.

√ **Information et sensibilisation des producteurs de pomme de terre pour l'adoption des techniques adéquates de production et de bonnes pratiques de conservation en 2001/2002:**

- * Consolidation dans les 10 villages encadrés et/ou autres villages ayant déjà bénéficiés des acquis réalisés en matière de production/conservation de pomme de terre.
- * « Vulgarisation » et/ou transfert du « Kit » à une large couche de producteurs.

2.1. Appuis conseils pour la promotion des bonnes pratiques de conservation dans les dix villages:

En cette campagne 2001/2002, une des tâches de l'équipe pomme de terre à consister à permettre aux producteurs de réaliser, d'encourager ou inciter la conservation dans les caisses individuelles.

Les méthodes de suivi ont porté sur :

- * Les avantages de l'amélioration de la conservation.
- * Les bonnes pratiques pour l'amélioration de la conservation.

2.2 Reconduction du test du prototype de magasin :

En vue de confirmer et/ ou de valider le Test réalisé en partie l'an passé, les aspects de l'encadrement de cette campagne 2001/2002 ont concrètement porté sur :

- Le suivi des achats de pomme de terre des deux magasins.
- Le suivi des traitements et le stockage de la pomme de terre.
- Le suivi des stocks en conservation dans les deux magasins.
- Le suivi des opérations de destockage des deux magasins.
- Le suivi des opérations de ventes au niveau des deux magasins.

1°) Le Suivi des Achats de Pomme de Terre des deux Magasins :

Les stratégies élaborées par chaque village pour l'approvisionnement des prototypes de magasins ont été décrites dans le rapport trimestriel d'avril 2002.

Les approvisionnements ayant commencé du 13 Mars pour prendre fin au 11 Avril ont coïncidé à une période où les prix au kg ont oscillé entre 125 et 130 FCFA (source : OMA).

2°) Le Suivi des Traitements et le Stockage de la Pomme de Terre :

L'équipe AMATEVI a appuyé les deux groupements pour :

- L'acquisition du produit antigerminatif (luxan gro stop).
- Les conseils techniques pour le traitement et le stockage des tubercules.

Le coût du traitement antigerminatif a été fixé à 5 000 FCFA par tonne soit 5 FCFA / kg.

3°) Le Suivi des Stocks en Conservation dans les deux Magasins :

Ce suivi a consisté à donner des conseils aux deux groupements pour le suivi technique (contrôle des stocks) et la prise de décision pour la vente des stocks.

Les opérations de suivi devraient confirmer et/ou de valider les deux prototypes en fonction des taux de pertes enregistrés en cours de conservation qui ne devraient pas dépasser les 4 % pour toute la période de conservation (5 à 6 mois).

Les investigations poursuivies par l'équipe AMATEVI au niveau d'autres stocks d'autres producteurs ont mieux élucidé tous les acteurs de la filière sur les causes réelles afin de valider ou pas le prototype.

Dans l'ensemble, le constat est général ; les taux de pertes sont très élevées en cette campagne 2001/2002 comparativement aux années écoulées. Les taux de pertes ont oscillé de 5 à 50 % :

- Un taux de perte de 17,92 % pour les stocks du groupement de Bogotieré
- Un taux de perte de 5,06 à 29,59 % pour les stocks des volontaires ayant conservé leur production dans le magasin CAE de Bogotieré.
- Un taux de perte de 18,47 % pour le stock du groupement de Sabenebouyou.
- Un taux de perte de 10 à 50 % pour les conservations dans les magasins traditionnels.

En faisant une comparaison entre les taux de perte au niveau des magasins individuels qui vont de 10 à 50 % et celui de Bogotieré qui était composé de plusieurs lots dont certains ont enregistré des taux de perte ci-après très faibles ; nous sommes parvenus à affirmer que la **qualité des tubercules** qui aussi dépendant des **conditions de production** est à l'origine des pertes élevées.

- Drissa OUATTARA (5,06 %)
- Siaka DAOU (5,27 %)
- Brema KONE (5,76 %)
- Oumar COULIBALY (6,30 %)
- Siaka Z TRAORE (6,50 %)
- Yacouba DIAMOUTENE (8,23 %)

L'analyse objective et exhaustive de l'ensemble des facteurs nous a confirmé cette hypothèse (la mauvaise qualité des produits à l'entrée des magasins) , mais seulement les conditions climatiques, les conditions de stockage et de conservation ont été des facteurs favorables aux pertes élevées.

Aussi, suivant la traçabilité faite aux produits (chaque stock portant le nom de son propriétaire), tous les deux groupements ayant été victimes ont su que les pertes élevées sont dues en totalité à la mauvaise volonté de certains de ses membres qui ont donné aux groupements des tubercules de mauvaise qualité. Dans tous les deux villages, les bureaux étant conscients de cette réalité sont en réflexion pour élaborer de nouvelles stratégies d'approvisionnement des magasins.

Le tableau n° 1 et n° 2 font ressortir successivement la situation détaillée des stocks conservés dans les prototypes du magasin de Bogotieré et de Sabenebougou :

Tableau n° 1 : Situation de la reconduction du Test du Prototype de Magasin du Village de Bogotieré

PRENOMS ET NOMS	DATE ENTREE	QUANTITE ENTREE (kg)	DATE SORTIE	QUANTITE SORTIE (kg)	PRIX /kg	PERTE en kg	PERTE (en %)
Groupement	18 / 3 au 3 / 4 / 02	13 500	10 / 7 / 02	11 080	275	2 420	17,92
Yacouba DIAMOUTENE	5 Avril 20002	2 149	11 / 7 / 02	1 972	300	177	8,23
Siaka DIAMOUTENE	5 Avril 20002	477	11 / 7 / 02	372	300	105	22,01
Daouda KONE	5 Avril 20002	2 000	19 / 7 / 02	1 820	325	180	9
Yaya DIAMOUTENE	6 Avril 20002	2 149	11 / 7 / 02	1 513	300	636	29,59
Oumar COULIBALY	6 Avril 20002	1 460	11 / 7 / 02	1 368	300	92	6,30
Diakalia DAOU	6 Avril 20002	1 028	13 / 7 / 02	918	300	110	10,70
Brema BAGAYOGO	8 Avril 20002	1 025	11 / 7 / 02	758	300	267	26,04
Karim TRAORE	8 Avril 20002	2 210	11 / 7 / 02	1 960	300	250	11,31
Drissa OUATTARA	8 Avril 20002	533	11 / 7 / 02	506	300	27	5,06
Siaka DAOU	8 Avril 20002	1 100	11 / 7 / 02	1 042	300	58	5,27
Siaka Z TRAORE	10 Avril 20002	123	10 / 7 / 02	115	275	8	6,50
Abdoulaye KONE	10 Avril 20002	1 145	11 / 7 / 02	880	300	265	23,14
Issa KONATE	11 Avril 20002	605	11 / 7 / 02	547	300	58	9,58
Brema KONE	11 Avril 20002	520	13 / 7 / 02	490	300	30	5,76
Karim KONE	11 Avril 20002	127	13 / 7 / 02	92	300	35	27,55
Bakary KONE	11 Avril 20002	384	13 / 7 / 02	297	300	87	22,65
Seydou DIAMOUTENE	11 Avril 20002	837	11 / 7 / 02	760	300	77	9,19
Total		31 372		26 490		4 882	15,56

Tableau n° 2 : Situation de la reconduction du Test du Prototype de Magasin du Village de Sabenebougou

PRENOMS ET NOMS	DATE ENTREE	QUANTITE ENTREE (kg)	DATE SORTIE	QUANTITE SORTIE (kg)	PRIX /kg	PERTE en kg	PERTE (en %)
Groupement	13 / 3 au 10 / 4 / 02	37 500	8/6 au 29/6/02	30 572	225	6 928	18,47

4°) Le Suivi des Opérations de Destockage et de Ventes au niveau des deux Magasins :

La mise en relation pour la vente des stocks, le suivi des opérations de destockage et de vente ont été les principales activités pendant cette phase.

En effet, considérant , le niveau élevé des pertes par pourriture enregistrées au niveau des stocks dans les deux magasins, l'équipe CAE et AMATEVI ont ordonné aux comités de gestion des deux magasins de vendre par anticipation les stocks des deux magasins.

Apparemment, le phénomène était plus remarquable à Sabenebougou. Le groupement a commencé la vente de son stock sur le conseil des agents de AMATEVI depuis le 8 juin pour prendre fin le 29 juin 2002 avec des prix de vente au kg de 225 FCFA.

Quant à Bogotieré, les ventes ont commencé du 10 juillet pour prendre fin le 19 juillet 2002 avec des prix de ventes oscillant de 275 FCFA pour le groupement à 325 CFA pour certaines conservations individuelles. Cette différence entre les deux prix de vente a été dû à la qualité (aspect présentation des tubercules) lors des opérations de ventes.

III COLLECTE DES DONNEES DANS LE CADRE DU SUIVI EVALUATION DU PROGRAMME POMME DE TERRE :

La nature des données à collecter était :

- Quantité de pomme de terre vendue individuellement après conservation paysanne (vrac)
- Quantité de pomme de terre vendue individuellement après conservation dans les caisses fournies par le CAE
- Quantité de pomme de terre vendue après conservation dans les magasins CAE.

1°) Quantité de Pomme de Terre Vendue Individuellement après Conservation Paysanne(vrac) :

1.1°) Village de Bogotieré :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
4-6/4/02	Bogotieré	13700	150	Bamako
4-6/4/02	Bogotieré	7800	150	Burkina
10-13/4/02	Bogotieré	19850	150	Bamako
17-20/4/02	Bogotieré	10720	175	Bamako
25-27/4/02	Bogotieré	10221	185	Bamako
25-27/4/02	Bogotieré	6500	185	Burkina
2-4/5/02	Bogotieré	12600	200	Bamako
9-11/5/02	Bogotieré	9000	210	Bamako
17-18/5/02	Bogotieré	8080	210	Bamako
17-18/5/02	Bogotieré	9300	210	Burkina
20-25/5/02	Bogotieré	20100	215	Bamako
29-31/5/02	Bogotieré	3641	215	Bamako
1/6/02	Bogotieré	14200	225	Bamako
5-8/6/02	Bogotieré	7764	225	Bamako
12-15/6/02	Bogotieré	9330	225	Bamako
19-22/6/02	Bogotieré	18405	225	Bamako
26-29/6/02	Bogotieré	6348	225	Bamako
3/7/02	Bogotieré	3 480	230	Bamako
6/7/02	Bogotieré	6 900	230	Bamako
10/7/02	Bogotieré	10 100	275	Bamako
17/7/02	Bogotieré	4 305	300	Bamako
20/7/02	Bogotieré	9 888	350	Bamako
27/7/02	Bogotieré	8 560	350	Bamako
31/7/02	Bogotieré	2 300	350	Bamako
1/8/02	Bogotieré	3 084	350	Bamako
3/8/02	Bogotieré	2 000	350	Bamako
totaux	Bogotieré	238 176		

1.2°) Village de Bambadougou :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
3-5/4/02	Bambadougou	37958	150	Bamako
3-5/4/02	Bambadougou	12000	150	Burkina
10-13/4/02	Bambadougou	23403	150	Bamako
16-17/4/02	Bambadougou	27590	175	Bamako
16-17/4/02	Bambadougou	10000	175	Burkina
25-27/4/02	Bambadougou	10641	185	Bamako
25-27/4/02	Bambadougou	8500	185	RCI
30/4/02	Bambadougou	7604	185	Bamako
1-3/5/02	Bambadougou	7349	200	Bamako
6-9/5/02	Bambadougou	8824	200	Bamako
6-9/5/02	Bambadougou	4500	200	RCI
13-18/5/02	Bambadougou	6532	210	Bamako
13-18/5/02	Bambadougou	6000	210	Burkina
13-18/5/02	Bambadougou	5000	210	RCI
20-25/5/02	Bambadougou	3083	215	Bamako
27-29/5/02	Bambadougou	6261	215	Bamako
1/6/02	Bambadougou	5810	225	Bamako
5-6/6/02	Bambadougou	5168	225	Bamako
12-15/6/02	Bambadougou	3742	225	Bamako
19-22/6/02	Bambadougou	4588	225	Bamako
26-29/6/02	Bambadougou	5221	225	Bamako
3/7/02	Bambadougou	2 501	230	Bamako
6/7/02	Bambadougou	13 307	230	Bamako
10/7/02	Bambadougou	9 322	275	Bamako
11/7/02	Bambadougou	2 535	275	Bamako
17/7/02	Bambadougou	4 080	300	Bamako
20/7/02	Bambadougou	7 388	350	Bamako
27/7/02	Bambadougou	2 693	350	Bamako
31/7/02	Bambadougou	6 760	350	Bamako
1/8/02	Bambadougou	4 439	350	Bamako
3/8/02	Bambadougou	462	350	Bamako
Totaux	Bambadougou	263 261		Bamako

1.3°) Village de Socourani :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
4-6/4/02	Socourani	41230	150	Bamako
13/4/02	Socourani	32400	150	Bamako
17-20/4/02	Socourani	28900	175	Bamako
27/4/02	Socourani	25882	185	Bamako
2-5/5/02	Socourani	10770	200	Bamako
9-11/5/02	Socourani	7205	200	Bamako
17-18/5/02	Socourani	15930	210	Bamako
17-18/5/02	Socourani	7500	210	Sikasso
22-25/5/02	Socourani	3480	215	Bamako
29-31/5/02	Socourani	8965	215	Bamako
1/6/02	Socourani	7900	225	Bamako
12-15/6/02	Socourani	6685	225	Bamako
12-15/6/02	Socourani	5400	225	Sikasso
22/6/02	Socourani	10075	225	Bamako
27-29/6/02	Socourani	9602	225	Bamako
3/7/02	Socourani	8 484	230	Bamako
10/7/02	Socourani	4 845	275	Bamako
17/7/02	Socourani	5 876	350	Bamako
7/8/02	Socourani	1 665	350	Bamako
totaux	Socourani	242 794		Bamako

1.4°) Village Niètiorougou :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
4-6/4/02	Niètiorougou	5617	150	Bamako
13/4/02	Niètiorougou	9850	150	Bamako
17-20/4/02	Niètiorougou	4005	175	Bamako
27/4/02	Niètiorougou	2998	185	Bamako
2-4/5/02	Niètiorougou	5833	200	Bamako
11/5/02	Niètiorougou	4500	200	Bamako
29-31/5/02	Niètiorougou	7167	210	Bamako
15/6/02	Niètiorougou	8480	225	Bamako
29/6/02	Niètiorougou	4480	225	
3/7/02	Niètiorougou	1 831	230	Bamako
10/7/02	Niètiorougou	340	275	Bamako
17/7/02	Niètiorougou	4 000	340	Bamako
7/8/02	Niètiorougou	2 388	350	Bamako
Totaux	Niètiorougou	61 489		

1.5°) Village Niègansoba :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
3-6/4/02	Niègansoba	6390	140	Sikasso
3-6/4/02	Niègansoba	5000	140	Bamako
10-13/4/02	Niègansoba	6620	140	Sikasso
10-13/4/02	Niègansoba	9000	140	Bamako
17-20/4/02	Niègansoba	4550	170	Sikasso
25-26/4/02	Niègansoba	8000	175	Sikasso
25-26/4/02	Niègansoba	6000	175	Bamako
2-4/5/02	Niègansoba	4696	195	Sikasso
9-10/5/02	Niègansoba	5000	200	Sikasso
9-10/5/02	Niègansoba	3000	200	Bamako
17-18/5/02	Niègansoba	4784	210	Sikasso
22-24/5/02	Niègansoba	2000	210	Sikasso
29-31/5/02	Niègansoba	4000	210	Sikasso
6-8/6/02	Niègansoba	3240	220	Sikasso
12-15/6/02	Niègansoba	4300	220	Sikasso
20-22/6/02	Niègansoba	3402	225	Sikasso
26-28/6/02	Niègansoba	2018	225	Sikasso
19/07/02	Niègansoba	723	300	Sikasso
Totaux	Niègansoba	82 723		

1.6°) Village de Sabènèbougou :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
7/4/02	Sabènèbougou	10263	150	Bamako
14/4/02	Sabènèbougou	9897	160	Bamako
21/4/02	Sabènèbougou	10022	175	Bamako
28/4/02	Sabènèbougou	9966	185	Bamako
5/5/02	Sabènèbougou	10236	200	Bamako
12/5/02	Sabènèbougou	9870	200	Bamako
19/5/02	Sabènèbougou	9834	210	Bamako
26/5/02	Sabènèbougou	10200	215	Bamako
2/6/02	Sabènèbougou	9834	225	Bamako
9/6/02	Sabènèbougou	10184	225	Bamako
16/6/02	Sabènèbougou	9818	225	Bamako
23/6/02	Sabènèbougou	10268	225	Bamako
30/6/02	Sabènèbougou	9902	225	Bamako
1/07/02	Sabènèbougou	18 613	275	Bamako
8/07/02	Sabènèbougou	15 087	275	Bamako
15/07/02	Sabènèbougou	7 887	300	Bamako
22/07/02	Sabènèbougou	6 682	300	Bamako
29/07/02	Sabènèbougou	4 313	300	Bamako
31/07/02	Sabènèbougou	2 133	300	Bamako
2/08/02	Sabènèbougou	693	325	Bamako
Totaux	Sabènèbougou	185 702		Bamako

1.7°) Village de Famakourani :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
7/4/02	Famakourani	2322	150	Bamako
14/4/02	Famakourani	-	-	Bamako
21/4/02	Famakourani	-	-	Bamako
28/4/02	Famakourani	2156	185	Bamako
5/5/02	Famakourani	2057	200	Bamako
12/5/02	Famakourani	2313	200	Bamako
19/5/02	Famakourani	-	-	Bamako
26/5/02	Famakourani	2163	215	Bamako
2/6/02	Famakourani	2221	225	Bamako
9/6/02	Famakourani	-	-	Bamako
16/6/02	Famakourani	1257	225	Bamako
23/6/02	Famakourani	3315	225	Bamako
30/6/02	Famakourani	2276	225	Bamako
5/07/02	Famakourani	4 016	275	Bamako
18/07/02	Famakourani	3 286	300	Bamako
25/07/02	Famakourani	3 911	305	Bamako
6/08/02	Famakourani	2 931	325	Bamako
13/08/02	Famakourani	2 306	325	Bamako
Totaux	Famakourani	36 530		Bamako

1.8°) Village de Diakorola :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
7/4/02	Diakorola	-	150	-
14/4/02	Diakorola	1212	160	Bamako
21/4/02	Diakorola	-	175	-
28/4/02	Diakorola	-	185	-
5/5/02	Diakorola	962	200	Bamako
12/5/02	Diakorola	1126	200	Bamako
19/5/02	Diakorola	1114	210	Bamako
26/5/02	Diakorola	-	215	-
2/6/02	Diakorola	1045	225	Bamako
9/6/02	Diakorola	1195	225	Bamako
16/6/02	Diakorola	-	225	-
23/6/02	Diakorola	829	225	Bamako
30/6/02	Diakorola	1125	225	Bamako
7/07/02	Diakorola	4 304	275	Bamako
21/7/02	Diakorola	5 284	300	Bamako
12/08/02	Diakorola	4 830	325	Bamako
Totaux	Diakorola	23 026		Bamako

1.9°) Village de Zanikodougou :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
7/4/02	Zanikodougou	2113	150	Bamako
14/4/02	Zanikodougou	2088	160	Bamako
21/4/02	Zanikodougou	1098	175	Bamako
28/4/02	Zanikodougou	2788	185	Bamako
5/5/02	Zanikodougou	1963	200	Bamako
12/5/02	Zanikodougou	1885	200	Bamako
19/5/02	Zanikodougou	2245	210	Bamako
26/5/02	Zanikodougou	2054	215	Bamako
2/6/02	Zanikodougou	1937	225	Bamako
9/6/02	Zanikodougou	2187	225	Bamako
16/6/02	Zanikodougou	2089	225	Bamako
23/6/02	Zanikodougou	2168	225	Bamako
30/6/02	Zanikodougou	2071	225	Bamako
9/7/02	Zanikodougou	8 895	275	Bamako
18/7/02	Zanikodougou	6 445	300	Bamako
1/08/02	Zanikodougou	5 030	325	Bamako
Totaux	Zanikodougou	47 056		Bamako

1.10°) Village de Faté diassa :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
7/4/02	Faté diassa	9887	150	Bamako
14/4/02	Faté diassa	9521	160	Bamako
21/4/02	Faté diassa	8789	175	Bamako
28/4/02	Faté diassa	9158	185	Bamako
5/5/02	Faté diassa	10217	200	Bamako
12/5/02	Faté diassa	9851	200	Bamako
19/5/02	Faté diassa	9069	210	Bamako
26/5/02	Faté diassa	10058	215	Bamako
2/6/02	Faté diassa	9559	225	Bamako
9/6/02	Faté diassa	8961	225	Bamako
16/6/02	Faté diassa	9327	225	Bamako
23/6/02	Faté diassa	9168	225	Bamako
30/6/02	Faté diassa	9534	225	Bamako
1/07/02	Faté diassa	30 774	275	Bamako
19/07/02	Faté diassa	19 260	300	Bamako
28/07/02	Faté diassa	10 206	300	Bamako
6/08/02	Faté diassa	1 578	325	Bamako
Totaux	Faté diassa	184 917		Bamako

2°) Quantité de Pomme de Terre Vendue Individuellement après Conservation dans les Caisses Fournies par le CAE :

2.1°) Village de Bogotieré :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
5/6/02	Bogotieré	394	225	Bamako
8/6/02	Bogotieré	1735	225	Bamako
22/6/02	Bogotieré	933	225	Bamako
26/6/02	Bogotieré	1017	225	Bamako
29/6/02	Bogotieré	657	225	Bamako
20/6/02	Bogotieré	495	350	Bamako
Total	Bogotieré	5 231		

2.2°) Village de Bambadougou :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
12/6/02	Bambadougou	1749	225	Bamako
15/6/02	Bambadougou	308	225	Bamako
19/6/02	Bambadougou	605	225	Bamako
27/7/02	Bambadougou	418	350	Bamako
31/7/02	Bambadougou	815	350	Bamako
Total	Bambadougou	3 895		Bamako

2.3°) Village de Socourani :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
28/6/02	Socourani	648	225	Bamako
17/7/02	Socourani	720	350	Bamako
Total		1 368		

2.4°) Village de Diakorola :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
3/6/02	Diakorola	613	225	Sikasso
10/6/02	Diakorola	997	225	Sikasso
24/6/02	Diakorola	709	225	Sikasso
30/6/02	Diakorola	1009	225	Sikasso
13/7/02	Diakorola	500	300	Bamako
24/07/02	Diakorola	525	300	Bamako
4/08/02	Diakorola	600	325	Bamako
12/08/02	Diakorola	175	325	Bamako
Total	Diakorola	5 128		Bamako

2.5°) Village de Zanikodougou :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
8/6/02	Zanikodougou	2000	225	Bamako
19/6/02	Zanikodougou	1073	225	Bamako
26/6/02	Zanikodougou	1261	225	Sikasso
29/6/02	Zanikodougou	1985	225	Bamako
16/7/02	Zanikodougou	1025	300	Bamako
23/7/02	Zanikodougou	500	305	Bamako
9/8/02	Zanikodougou	475	325	Bamako
Total		8 319		

2.6°) Village de Famakourani :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
1/6/02	Famakourani	325	225	Bamako
8/6/02	Famakourani	1013	225	Bamako
22/6/02	Famakourani	2168	225	Bamako
27/6/02	Famakourani	1636	225	Bamako
11/7/02	Famakourani	2 013	275	Bamako
25/7/02	Famakourani	1 127	300	Bamako
13/7/02	Famakourani	850	325	Bamako
Total		9 132		

2.7°) Village de Sabènèbougou :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
1/6/02	Sabènèbougou	2619	225	Bamako
8/6/02	Sabènèbougou	4200	225	Sikasso
15/6/02	Sabènèbougou	893	225	Sikasso
19/6/02	Sabènèbougou	937	225	Bamako
22/6/02	Sabènèbougou	900	225	Bamako
26/6/02	Sabènèbougou	2561	225	Sikasso
29/6/02	Sabènèbougou	2013	225	Bamako
9/7/02	Sabènèbougou	1 000	275	Bamako
22/7/02	Sabènèbougou	600	300	Bamako
28/7/02	Sabènèbougou	500	325	Bamako
Total	Sabènèbougou	16 223		Bamako

2.8°) Village de Faté diassa :

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
2/6/02	Faté diassa	1277	225	Bamako
10/6/02	Faté diassa	749	225	Sikasso
17/6/02	Faté diassa	750	225	Sikasso
24/6/02	Faté diassa	500	225	Sikasso
28/6/02	Faté diassa	2384	225	Bamako
7/7/02	Faté diassa	850	275	Bamako
26/7/02	Faté diassa	600	300	Bamako
3/8/02	Faté diassa	450	325	Bamako
Total	Faté diassa	7 560		

3°) **Quantité de Pomme de Terre Vendue après Conservation dans les Magasins CAE :**

3.1°) **Village de Sabènèbougou :**

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
8/6/02	Sabènèbougou	6204	225	Bamako
15/6/02	Sabènèbougou	7486	225	Bamako
22/6/02	Sabènèbougou	5585	225	Bamako
23/6/02	Sabènèbougou	1883	225	Bamako
29/6/02	Sabènèbougou	5414	225	Bamako
29/6/02	Sabènèbougou	4000	225	Bamako
Total	Sabènèbougou	30572		

3.2°) **Village de Bogotiéré :**

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
10/7/02	Bogotiéré	11080	275	Bamako
10/7/02	Bogotiéré	115	275	Bamako
11/7/02	Bogotiéré	11678	300	Bamako
13/7/02	Bogotiéré	1797	300	Bamako
19/7/02	Bogotiéré	1820	325	Bamako
Total	Bogotiéré	26490		Bamako

4°) **Quantité de Pomme de Terre Vendue après Conservation dans le Magasin du Groupement de Niegansoba :**

Date de vente	Lieu de vente	Quantité vendue (kg)	Prix de vente (F CFA/kg)	Marché de destination
19/7/02	Niegansoba	6 426	300	Sikasso

IV COMPTE D'EXPLOITATION DES VENTES COLLECTIVES DES GROUPEMENTS :

1°) **Compte d'exploitation de la vente de pomme de terre par le groupement de Bogotieré :**

CHARGES	MONTANT (Fcfa)	PRODUITS	MONTANT (Fcfa)
Frais de traitement des tubercules à l'antigerme	67 500	Vente de la pomme de terre (9484 kg) # Pomme de terre de bonne qualité (7 658 kg) (Vendue à 275 Fcfa/Kg) # Pomme de terre de qualité moyenne (1025 kg) (Vendue à 200 Fcfa /kg) # Pomme de terre de mauvaise qualité (804 Kg) (Vendue à 150 Fcfa/Kg)	2 105 950 205 000 120 600
TOTAL CHARGE	67 500	TOTAL PRODUITS	2 431 550
Résultats(Bénéfice)	2 364 050		
TOTAL	2 431 550	TOTAL	2 431 550

2°) **Compte d'exploitation de la vente de pomme de terre par le groupement de Gnangansoba :**

CHARGES	MONTANT (Fcfa)	PRODUITS	MONTANT (Fcfa)
# Achat de 10 037 kg de pomme à 135 fcfa le kg	1 354 995	Vente de la pomme de terre (6 426 kg) à 300 f cfa le kg	1 927 800
# Frais de traitement avec l'antigerme	47 500		
TOTAL CHARGE	1 402 495	TOTAL PRODUITS	1 927 800
Résultats(Bénéfice)	525 305		
TOTAL	1 927 800	TOTAL	1 927 800

3°) **Compte d'exploitation de la vente de pomme de terre par le groupement de Sabenebougu :**

CHARGES	MONTANT (Fcfa)	PRODUITS	MONTANT (Fcfa)
#Achat de 77 caisses de semences de pomme de terre en raison de 17 750 Fcfa	1 366 750	Vente de la pomme de terre (25 939 kg)	
# Achat de 38,5 sacs d'engrais en raison de 12 350 Fcfa	475 475	# Pomme de terre de gros calibres (20483 kg) (Vendue à 225 Fcfa/Kg)	4 608 675
#Achat d'antigerme (5litres) en raison de 50 000 Fcfa le litre	250 000	# Pomme de terre de calibres moyens (3 913 kg) (Vendue à 150 Fcfa /kg)	586 950
		# Pomme de terre de mauvaise qualité (1 543 Kg) (Vendue à 65,65 Fcfa/Kg)	101 360
TOTAL CHARGES	2 124 225	TOTAL PRODUITS	5 296 985
Résultats(Bénéfice)	3 172 760		
TOTAL	5 296 985	TOTAL	5 296 985

4°) Compte d'exploitation de la vente d'engrais par le groupement de Sabenebougou :

CHARGES	MONTANT (Fcfa)	PRODUITS	MONTANT (Fcfa)
# Achat de 858 sacs d'engrais en raison de 11 425 Fcfa	9 802 650	Vente de 858 sacs d'engrais en raison de 12 350 f cfa le sac	10 596 300
TOTAL CHARGE	9 802 650	TOTAL PRODUITS	10 596 300
Résultats(Bénéfice)	793 650		
TOTAL	10 596 300	TOTAL	10 596 300

IV CONCLUSION :

Les moyens utilisés pour l'animation de séances d'information et de sensibilisation ont permis aux producteurs d'approfondir leur connaissance en matière de production et de conservation de pomme de terre de consommation.

Tout au long des causeries/débats des problèmes qui se posent à chaque zone de culture ont été évoqués et des solutions et ou/voies et moyens ont été proposés.

En effet, pour permettre le maintien de la cohésion de la sous filière pomme de terre; les acquis réalisés doivent être soutenus par les futurs programmes cela en fonction de la spécificité de chaque zone de production.

ANNEXE :

I LISTE DE REPARTITION DES VILLAGES PAR SECTEUR DANS LA ZONE DE SIKASSO

II LISTES DE PRESENCE AUX SEANCES DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION SUR LA SOUS FILIERE POMME DE TERRE DANS LES ZONES DE KATI , NIONO ET SIKASSO :

I LISTE DE REPARTITION DES VILLAGES PAR SECTEUR DANS LA ZONE DE SIKASSO :

	SECTEUR I	SECTEUR II	SECTEUR III	SECTEUR IV
1	Zangaradougou	M'Pégnesso	Diakorola	Kapala
2	Zignasso	Laminibougou	Zamblara	Niégangsoba
3	Sabalibougou	Sabénébougou	Domokodiassa	Tchiocola
4	Bougoula	Famacourani	Zanadougou	Zérila
5	Socourani	Zoloko	Longorola	Kounfouna
6	Nietiorobougou	Niéganibougou	Makandiassa	Tarakasso
7	Bogotieré	Vamarabougou	Nianondiassa	Doulayebougou
8	Bambadougou	N'Ténébougou	Kolayérébougou	
9	Watanidiassa	Naminasso	Kodialanida	
10	Niaradougou	Kouroumasso	Zanikodougou	
11	Chidara	Loutana	Sidaribougou	
12	Zoumayeré	Maro	Pimperena	
13	Sossologo	Diomatené	Zantozianso	
14	Diawarabougou	Fabarakabougou	Zandioukoula	
15	Samogossoni	Karamokodiassa	Flanzambougou	
16	Fatédiassa		Yérélobougou	
17	Kafouziéla		Ziémbougou	
18	Koulsonougou			
19	N'Gorodougou			
20	Karamokobougou			