TRADE MALI

RAPPORT ANNUEL ~ SEPTEMBRE 2006 – AOUT 2007
RAPPORT FINAL DU PROJET

Contrat n° 688-C-00-03-00068-00

Soumis à :
USAID/Mali
Accelerated Economic Growth Strategic Objective Team

Soumis par : Chemonics International Inc.

Les points de vue exprimés par les auteurs dans le cadre de cette publication ne reflètent pas nécessairement les points de vue de l'Agence américaine pour le développement international (USAID), agence qui émane du gouvernement des États-Unis.

TABLE DES MATIÈRES

Sigles et acronymes i

Résumé 1

Chapitre 1 : Démarche technique et réalisations 6
- 1.1 Contexte 6
- 1.2 Politique commerciales et environnement institutionnel 7
- 1.3 Secteur de la mangue 10
- 1.4 Secteur de la pomme de terre 15
- 1.5 Secteur du riz 18
- 1.6 Secteur de l'anis et du cumin 21
- 1.7 Secteur du fromage de chamelle 24
- 1.8 Filières abandonnées et nouvelles initiatives 24
- 1.9 Égalité des sexes 26

Chapitre 2 : Indicateurs de résultats liés au rendement 28
- 2.1 Plan de contrôle et d'évaluation du rendement et cadre de résultats 28
- 2.2 Résultat intermédiaire 2 : meilleure commercialisation des produits agricoles sélectionnés 30
- 2.3 Sous-résultat intermédiaire 2.1 : davantage de perspectives pour les produits agricoles sélectionnés 36
- 2.4 Sous-résultat intermédiaire 2.2 : meilleurs partenariats pour les produits agricoles sélectionnés 40

Chapitre 3 : Coordination et gestion du programme 42
- 3.1 Gestion administrative et financière 42
- 3.2 Gestion des ressources techniques 42
- 3.3 Synergie, consolidation et effet multiplicateur 43

Chapitre 4 : Leçons apprises et perspectives 45
- 4.1 Possibilités et obstacles 45
- 4.2 Interventions au niveau des filières 46

Annexe 1 : Histoires à succès .....
Annexe 2 : Fiches d'informations sur les filières .....
Annexe 3 : Tableau récapitulatif des résultats de rendement .....
Annexe 4 : Sites de mise en œuvre du projet (exercice 2007) .....
Annexe 5 : Renforcement des capacités (septembre 2006 – août 2007) .....
Annexe 6 : Indicateurs OPIN et IEHA .....

CD-ROM Liste de la documentation du projet

SIGLES ET ACRONYMES

ACE	Accélération de la croissance économique
BPA	Bonnes pratiques agricoles
CBI	Center for Promotion of Imports from Developing Countries [centre de promotion des importations en provenance des pays en développement]
CSV	Crédit stockage vivrier
CVECA	Caisse villageoise d'épargne et de crédit
DNCC	Direction nationale du commerce et de la concurrence
DVP	Durée de vie du projet
FCFA	Franc de la Communauté financière africaine (1 USD = 475 FCFA au cours de l'an 4)
FCRMD	Fédération des caisses rurales mutualistes du Delta Niono
GIE	Groupement d'intérêt économique
GRM	Gouvernement de la République du Mali
IEHA	Initiative to End Hunger in Africa [initiative visant à mettre un terme à la faim en Afrique]
IER	Institut d'économie rurale
IMF	Institution de microfinancement
MIC	Ministère de l'Industrie et du Commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
OPIN	Online Presidential Initiatives Network [réseau d'initiatives présidentielles en ligne]
ORM	Office Riz Mopti
ORS	Office Riz Ségou
PCDA	Programme compétitivité et diversité agricole
PLAZA	Périmètre logistique aménagé en zone aéroportuaire
PMP	Plan de contrôle et d'évaluation du rendement
PRODEPAM	Programme de développement de la production agricole au Mali
RI	Résultat intermédiaire
SAC	Services agricoles de Cercle
SO	Objectif stratégique
TEM	Tropical Expression Mali
UE	Union européenne
USAID	Agence américaine pour le développement international

RÉSUMÉ

Ce rapport présente les activités, les résultats ainsi que l'impact de TradeMali au cours de la quatrième et dernière année de la mise en œuvre du projet (de septembre 2005 à août 2006), ainsi que l'ensemble des aboutissements pendant la durée de vie du projet (de septembre 2003 à août 2007). La dernière année de TradeMali, ainsi que les années précédentes, a enregistré des résultats record que l'on peut attribuer à une base solide de mise en œuvre du projet élaborée pendant les premières années de celui-ci, conjuguée à des partenariats en synergie ainsi qu'à une assistance technique judicieuse et continue sur le terrain, qui ont permis au projet d'avoir une incidence auprès des bénéficiaires. La réussite des initiatives du projet dans les filières agricoles ciblées à travers le pays s'explique par l'application et l'utilisation efficaces de ressources techniques, financières, matérielles et humaines, ainsi que par des efforts de collaboration mis au point avec des projets partenaires et avec différents organismes gouvernementaux du Mali pendant la durée de vie du projet.

Objectifs

Le projet TradeMali contribue directement à l'objectif stratégique d'accélération de la croissance économique (ACE) émanant de la mission de l'Agence américaine pour le développement international (USAID) au Mali, dont l'objectif consiste à accroître la productivité et les revenus dans certaines filières agricoles. Les principaux domaines sur lesquels le projet a porté concernent l'accroissement des capacités institutionnelles, l'élaboration du contexte d'une politique favorable permettant de soutenir, de renforcer et de développer les possibilités commerciales nationales, régionales et internationales, et enfin, l'amélioration du socle technologique disponible aux producteurs et aux exportateurs pour leur permettre d'améliorer leurs pratiques et d'augmenter la qualité et la quantité des produits disponibles à la commercialisation. L'association directe avec la production agricole et les secteurs financiers était d'une importance capitale pour garantir que l’éventail complet d'assistance technique et de services d'appui fût disponible pour les parties prenantes ciblées au sein des filières sélectionnées.

L'étude de marché élaborée au cours des premières années a permis au projet de mieux comprendre les possibilités commerciales et d'exportation pour les filières ciblées, et a permis à TradeMali de rechercher les domaines les plus importants pour les interventions dans le cadre du projet. Les initiatives de consolidation des capacités par le biais d'une assistance technique directe à l'attention des producteurs, des négociants, des exportateurs, et d'autres encore associés au développement de produits, ont permis au projet d'évaluer en profondeur les compétences et les capacités de ces parties prenantes, et c'est ainsi que le projet a pu concevoir des outils spécifiques en matière de formation et de commercialisation pour accroître les connaissances et le nombre de bénéficiaires, et pour professionnaliser les filières ciblées. La conjugaison de l'aide technique, financière et matérielle assurée par le projet a aidé les agro-entrepreneurs à prendre de meilleures décisions et des décisions plus éclairées concernant la commercialisation de leurs produits, augmentant par là même leurs revenus.

Points saillants des activités

Les initiatives de consolidation avec les projets partenaires en matière d'ACE, à savoir le Programme de développement de la production agricole au Mali (PRODEPAM) et Mali Finance, ont donné lieu à un accroissement des résultats pour la majorité des indicateurs de rendement au cours de la dernière année de mise en œuvre du projet. Parmi les filières ciblées figuraient la mangue, la pomme de terre, le riz, l'anis et le cumin, le fromage de chamelle, ainsi que le maïs. Les quantités de ces produits commercialisés sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux ont atteint des chiffres record, tout comme le nombre de bénéficiaires formés aux meilleures pratiques ayant participé aux activités mises en œuvre par TradeMali. Selon les possibilités régionales propres à chaque filière, les activités ont été mises en œuvre dans les régions de Sikasso, Ségou, Mopti, Tombouctou, Gao, Koulikoro, et Bamako.

Au cours de la quatrième année, les marchés nationaux ont absorbé 2.221 tonnes métrique de riz [1], évaluées à 363,3 millions de francs de la Communauté financière africaine (FCFA) (soit environ 764.842 USD) grâce au programme de la filière riz de TradeMali. Quatre-vingt-dix-sept associations au total de producteurs et de négociants représentant 4.192 bénéficiaires ont pris part à ce programme. Au cours du projet, 8.788 producteurs et négociants (dont 2.384 femmes, ce qui représente un taux de 27%) ont participé aux activités de la filière riz, et ont commercialisé 4.330 tonnes métriques de riz. Grâce à la collaboration avec Mali Finance, les bénéficiaires des programmes du projet relatifs à la filière riz ont reçu 274,7 millions FCFA (578.316 USD) en crédits de la part d'institutions de microfinancement (IMF), dont le taux combiné de remboursement de l'emprunt a atteint 99,4%.

Les perspectives de commercialisation de la pomme de terre sur les marchés nationaux et sous-régionaux ont augmenté de façon régulière au cours de la durée de vie du projet (pour un volume total de 12.956 tonnes), avec notamment un résultat record de 5.589 tonnes de pommes de terre commercialisées rien qu'au cours de la quatrième année, représentant une valeur de vente de 2.983 millions FCFA (4,39 millions USD). L'ouverture de nouveaux marchés dans la région, et notamment au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Togo et au Ghana, a ouvert des perspectives, permettant aux producteurs et aux négociants non seulement d'augmenter les volumes exportés, mais également d'obtenir un bénéfice plus élevé grâce à des prix de marché plus élevés dans les pays voisins. Au total, 1.327 producteurs et négociants de pommes de terre ont bénéficié des interventions de TradeMali depuis septembre 2003, dont 331 femmes (25%).

Le total des mangues exportées avec l'aide de TradeMali a atteint le chiffre record de 5.492 tonnes au cours de la quatrième année, soit une augmentation de 42% par rapport aux résultats atteints l'année précédente ; le total général de mangues vendues sur les marchés sous-régionaux et internationaux pendant la durée de vie du projet atteint ainsi 14.955 tonnes. Après la certification réussie du Groupement d'intérêt économique (GIE) TEM au cours de la troisième année du projet, TradeMali, en collaboration avec le CBI (*centre de promotion des importations en provenance des pays en développement*), a été à même d'aider six autres groupements d'exportateurs à obtenir la certification EurepGAP au cours de la dernière année du projet. Résultat : le nombre de groupements d'exportateurs de mangues du Mali bénéficiant de la

[1] Dans ce rapport, toute référence à la tonne sous-entend qu'il s'agit d'une tonne métrique.

certification EurepGAP est passé à sept, un résultat record obtenu grâce à une assistance technique permanente assurée tout au long du projet. Les normes strictes d'exportation européennes auxquelles ces groupements d'exportateurs se conforment vont non seulement mettre la barre plus haut pour les autres, mais accroîtront également la qualité de la mangue malienne et attireront probablement de nouveaux importateurs européens.

Les filières de produits secondaires telles que l'anis ou le cumin ont donné des résultats intéressants, avec 68,2 tonnes d'anis et de cumin exportées vers les marchés sous-régionaux avec l'aide de TradeMali. L'augmentation de la production, ainsi que l'amélioration de la qualité et de la pureté du produit, fournissent la valeur ajoutée qui rend l'exportation de ces produits intéressante pour les producteurs et les négociants dans le nord du Mali, et permet d'accroître leurs revenus. Les techniques de production de fromage de chamelle introduites auprès de groupes nomades dans la région de Tombouctou ont permis de produire 72 kilos de fromage, qui peut être vendu sur les marchés locaux et qui constitue une importante source de revenus pour les groupes défavorisés dans cette région isolée. Le crédit stockage de maïs a constitué une nouvelle initiative au cours de la quatrième année, dans le cadre de laquelle les réussites du programme de la filière riz ont été reproduites. Cette activité a été un succès, puisque les différents groupements ont réussi à commercialiser 43 tonnes de maïs sur le marché national, pour une valeur de vente d'environ 3 millions FCFA (6.343 USD).

Les questions liées à l'égalité des sexes ont joué un rôle crucial tout au long du projet, et ont été intégrées dans tous les aspects de la mise en œuvre. Les possibilités permettant d’accroître la participation des femmes et les activités commerciales adaptées aux femmes ont été encouragées, selon les possibilités existant au sein des filières ciblées et des zones géographiques de mise en œuvre du projet. Le taux de femmes participant à des activités de formation au cours de la dernière du projet a augmenté de 6% par rapport à l'année précédente, et 1.164 femmes ont été formées cette année. Trente-quatre des cent quarante-trois associations ayant bénéficié d'une aide dans les filières étaient des associations composées uniquement de femmes.

Synergies et efforts de collaboration

La stratégie de consolidation parmi les trois projets ACE (PRODEPAM, TradeMali, et Mali Finance) entamée au cours de la troisième année du projet, avait atteint sa pleine puissance au cours de la dernière année de mise en œuvre. Grâce aux efforts en matière de synergie et aux interventions sur le terrain, on a pu augmenter le nombre d'organisations de producteurs participant aux activités du projet pour chaque filière agricole ciblée, et on a ainsi pu fournir aux bénéficiaires l’éventail complet de l'aide technique.

Les partenariats avec les organismes décentralisés de services techniques ainsi qu'avec les institutions de microfinancement ont été renforcés au cours de la dernière année. Leurs agents ont bénéficié de nombreux modules de formation, ce qui a renforcé leur capacité à prendre progressivement en charge des missions d'assistance technique effectuées par le personnel de TradeMali : ainsi, une fois que le projet se sera retiré, il laissera derrière lui une structure durable et permanente.

TradeMali a poursuivi ses efforts de collaboration avec d'autres projets internationaux et organismes gouvernementaux dans le but de rechercher des possibilités de partage des coûts, ainsi que pour enrichir la mise en œuvre des activités.

Leçons apprises et impact

Sur base des réussites, des difficultés et de l'expérience sur le terrain, TradeMali a connu, tout au long du projet, un certain nombre de changements sur le plan stratégique ainsi qu’en matière de gestion et de personnel. Avec ses partenaires, le projet a trouvé des solutions créatives pour procéder à des adaptations appropriées qui veillaient à poursuivre sans interruption les activités sur le terrain et à atteindre les résultats qui avaient été ciblés dès le départ. Le projet a ainsi été à même d'utiliser ses ressources techniques, financières, matérielles et humaines, et a continué à atteindre des résultats record.

Il se peut que les effets résultant de la réforme en matière de politiques ne soient pas immédiatement apparents, puisque les changements à ces niveaux nécessitent une assistance à long terme, la mobilisation des acteurs concernés, ainsi qu'une volonté de la part des organismes gouvernementaux de faire avancer les processus. Il est donc possible que ces effets ne soient pas actuellement mesurables d'une façon générale. Cependant, d'importants résultats ont été atteints dans le domaine des réformes de politiques et de la consolidation des capacités institutionnelles.

Toutefois, le soutien aux organismes décentralisés offrant des services techniques sera indispensable pour que leurs agents sur le terrain puissent disposer des ressources leur permettant de fournir un appui technique continu aux organisations de producteurs qui sont dans le besoin. En outre, les institutions financières, surtout dans le nord du Mali, devraient idéalement accroître leurs capacités de ressources humaines pour pouvoir mieux répondre aux besoins des organisations villageoises dans les zones rurales.

Dans l'ensemble, les interventions dans la filière agricole conçues pour améliorer la qualité des produits commercialisables ainsi que les quantités vendues sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux, ont été largement couronnées de succès. TradeMali a mis les exportateurs et les négociants maliens en contact avec les importateurs sur les nouveaux marchés et dans la sous-région en ce qui concerne les filières de la pomme de terre, de la mangue, de l'anis et du cumin, et a mis en relation des groupements d'exportateurs de mangue avec de grands importateurs en Europe. L'ouverture des nouveaux marchés à l'exportation s'est accompagnée de la professionnalisation des filières de produits, ce qui a mis la barre plus haut en matière de normes pour tous les acteurs concernés.

Les négociants et producteurs de pommes de terre ont découvert que les possibilités de marché dans les pays voisins augmenteraient leur marge bénéficiaire de 40 à 60%. L'anis et le cumin ont été vendus sur les marchés sous-régionaux à un prix deux fois plus élevé que la valeur reçue par les négociants pour le même produit sur les marchés nationaux. Les activités en matière de commerce et de crédit stockage pour le riz et le maïs ont permis aux organisations de producteurs de surveiller la dynamique de marché jusqu'à ce que les prix atteignent un pic, vendant ainsi leur produit avec une marge bénéficiaire moyenne de 20% sur les marchés nationaux.

Le développement de bonnes relations avec les institutions de microfinancement par le biais des programmes étendus d'échanges commerciaux et du crédit stockage pour le riz et le maïs, a permis à de nombreux groupements de producteurs d'accumuler un excellent historique en matière de crédit, ce qui leur permettra d'obtenir également des prêts pour d'autres activités génératrices de revenus.

CHAPITRE 1 : DÉMARCHE TECHNIQUE ET RÉALISATIONS

1.1 Contexte

Le projet TradeMali est une activité qui s'est déroulée sur trois ans avec une année optionnelle, qui fut lancé en septembre 2003 et prit fin en août 2007. Il a été financé par USAID et mis en œuvre par Chemonics International Inc. en tant que principale partie contractante, en partenariat avec des sous-traitants internationaux (CARE, International Business Initiatives, The Mitchell Group, et Geomar), le secteur privé malien, ainsi que différents ministères et services du gouvernement de la République du Mali (GRM). L'activité visait à contribuer directement à l'objectif stratégique de croissance économique du Mali / USAID (SO9)[2], dont le but est « d'accroître la productivité ainsi que les revenus dans certains secteurs agricoles » à travers le Mali.

L'objectif global du projet TradeMali consistait à « améliorer la commercialisation des produits agricoles ciblés » (résultat intermédiaire 2). Le projet portait sur des filières agricoles ciblées et travaillait en collaboration avec PRODEPAM (résultat intermédiaire 1) ainsi qu'avec Mali Finance (résultat intermédiaire 3) pour renforcer le secteur commercial du Mali dans le but d'atteindre deux sous-résultats intermédiaires :

- davantage de perspectives pour les produits agricoles sélectionnés (sous-résultat intermédiaire 2.1)
- partenariats améliorés pour les produits agricoles sélectionnés (sous-résultat intermédiaire 2.2)

Pendant la durée de vie du projet (DVP), son objectif changea et fut adapté, sur base des réussites et des réalités sur le terrain. Au départ, les principaux produits sélectionnés étaient la mangue, la pomme de terre, et le riz, les produits secondaires étant la viande rouge et le beurre de karité. Les deux filières secondaires furent abandonnées au cours des deux premières années du projet pour différentes raisons. Toutefois, on ajouta le fromage de chamelle, l'anis et le cumin pour répondre à la nécessité de se concentrer sur les perspectives dans le nord du Mali, et l'on rajouta le maïs dans la région de Sikasso pour y reproduire un succès. On trouvera dans ce chapitre du rapport un examen plus détaillé des principales réalisations et difficultés pour chaque filière.

À l'origine, les initiatives de ce projet se concentraient sur les perspectives à l'exportation des produits agricoles sélectionnés. L'objectif fut adapté avec le temps puisque les produits ciblés n'étaient pas tous caractérisés par des perspectives commerciales viables à l'exportation. Résultat : l'importance accordée au type d'activité de soutien à la commercialisation pour chacun des produits était fondée sur les perspectives pour chacune des filières sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux.

Depuis février 2006, on a demandé aux trois projets ACE[3] d'élaborer un plan de contrôle et d'évaluation du rendement (PMP) ainsi qu'un plan de travail consolidé

[2] Veuillez vous reporter au cadre des résultats consolidés présenté au chapitre 2, page 28, pour le détail des objectifs et des indicateurs du SO9.
[3] PRODEPAM, TradeMali, et Mali Finance

pour permettre aux projets d'améliorer les initiatives de mise en œuvre en matière de synergies, pour renforcer les réussites, et pour réorienter les ressources afin d'accroître l'effet multiplicateur au sein des différents projets. À la suite du processus de consolidation et de la réduction des niveaux budgétaires pour la quatrième et dernière année de mise en œuvre du projet, un certain nombre d'activités et d'indicateurs furent abandonnés dans le but d'accroître l'efficacité du soutien aux activités sur le terrain, et pour renforcer les initiatives conjuguées des projets axées sur les bénéficiaires au sein des filières agricoles ciblées. Selon le niveau de participation des deux autres projets partenaires ACE dans les filières sélectionnées de TradeMali, les activités du projet sur le terrain ont, dans certains cas, inclus une assistance directe relative à la production et aux finances en plus du mandat des projets, à savoir fournir un appui au commerce et à la commercialisation.

1.2 Politique commerciale et environnement institutionnel

Au cours des deux premières années et demie, TradeMali a fourni une aide technique à différents organismes du GRM et a travaillé avec des associations de producteurs, de négociants et d'exportateurs pour accroître les possibilités commerciales et ouvrir de nouveaux marchés. L'assistance du projet peut se cataloguer en deux grandes domaines :

- Aide en matière de politiques pour les filières ciblées
- Appui général à la politique commerciale

AIDE EN MATIERE DE POLITIQUES POUR LES FILIERES CIBLEES

Pendant les deux premières années et demie, une bonne partie de la politique commerciale du projet porta surtout sur l'augmentation des exportations sous-régionales et internationales et sur la professionnalisation des secteurs.

Parmi les principales activités en matière de politiques sur lesquelles le projet a travaillé avec succès, on peut citer :

- *Renouvellement du congé fiscal sur les véhicules d'importation pour le transport de marchandises* – Après la réussite initiale du projet à faire promulguer un congé fiscal d'un an, et malgré soutien du secteur privé, le GRM mit le renouvellement en attente, sur base d'une recommandation de la Banque mondiale visant à rendre superflues de telles mesures. À cause du manque de véhicules de transport adéquats répondant aux normes de sécurité routière, la commercialisation régionale de produits périssables s'avérait extrêmement difficile et très onéreuse. Du point de vue des transporteurs, étant donné les tarifs douaniers et les droits d'importation imposés par le Mali, conjugués au prix d'achat élevé des véhicules, l'importation de nouveaux camions de marchandises était peu rentable. TradeMali intervint auprès du ministère des Transports pour examiner la possibilité d'un congé fiscal pour l'importation de véhicules de transport neufs. TradeMali a ainsi découvert que cela faisait longtemps qu'un projet de congé fiscal languissait dans les tiroirs du ministère, et qu'il semblait destiné à rester bloqué sans personne pour le défendre. Le conseiller en politiques de TradeMali a donc rencontré à plusieurs reprises le Secrétaire général du ministère pour le convaincre de la nécessité de s’occuper activement de ce congé fiscal, et après l'avoir convaincu de prendre le

processus en main, le gouvernement promulgua effectivement peu après le fameux congé fiscal.

- Révision du décret interministériel 440 – Le GRM approuva la révision, et publia et signa un nouveau décret en février 2006. Ce décret précise les obligations des exportateurs, et définit un cahier des charges composé de normes fondamentales pour les exportations. TradeMali travailla avec le secteur privé et avec certains organismes gouvernementaux pour entamer sa mise en application au cours de la saison de la mangue de 2006. Les meilleures pratiques décrites dans le cahier des charges sont conformes aux normes et aux standards de la certification EurepGAP, qui sont actuellement scrupuleusement suivies par sept des plus importants groupements d'exportateurs de la mangue du Mali.

- Application de la politique pour améliorer la qualité des mangues exportées – TradeMali a favorisé l'exécution de nouvelles réglementations d'exportation publiées dans le décret 440, et ce, par le biais d'une formation sur la signification et les répercussions de ce décret pour un grand nombre d'exportateurs, de travailleurs dans les usines d'emballage, et de producteurs.

- Nouvelle réglementation pour le traitement des matériaux de conditionnement en bois – TradeMali a prêté assistance à la Direction générale de la réglementation et du contrôle pour rédiger un décret obligeant tous les matériaux de conditionnement en bois à être traités par la chaleur et la fumigation avant d'être utilisés à des fins d'exportation. L'utilisation de matériaux de conditionnement traités s'inspire des obligations et règlements d'importation les plus récents de l'Union européenne (UE). Une entreprise locale fut mise en place et le gouvernement l'a agréée pour que celle-ci puisse produire les matériaux de conditionnement homologués.

- Normes et standards révisés pour le riz, la pomme de terre et la viande rouge – En collaboration avec le Comité national de normalisation, le projet a participé à la rédaction d'une version révisée des normes en matière de riz, de pomme de terre et de viande rouge, fondée sur les données régionales et internationales.

- Système national de traçabilité – Un système de traçabilité pour le secteur de la mangue élaboré par TradeMali et par des associations de producteurs et d'exportateurs fut adopté par l'Agence nationale de sécurité sanitaire des aliments comme le nouveau système normalisé au niveau national. L'Agence est actuellement en train de rédiger une réglementation pouvant être adoptée et présentée comme un décret pour approbation par le GRM.

- Dérogation pour l'utilisation de pesticides dans les vergers – TradeMali a aidé les producteurs et exportateurs de mangues à faire pression pour que le ministère de l'Agriculture signe une dérogation permettant l'utilisation de certains pesticides sur les fruits et légumes, et notamment la mangue. Il s'agit d'une mesure importante puisque l'approbation par le GRM de produits chimiques pour les vergers de manguiers est indispensable pour répondre aux réglementations en matière de sécurité de l'UE sur les produits alimentaires importés. Mais le ministère de l'Agriculture a reporté sa décision et exigé que la demande d'autorisation de pesticides soit examinée par le *Comité sahélien des pesticides.* Dans le cadre de

l'examen le plus récent (juin 2007) par le *Comité permanent inter-États de lutte contre la sécheresse dans le Sahel / Comité sahélien des pesticides*, aucun des produits chimiques proposés pour le secteur de la mangue n'a été autorisé.

Même si la majorité des activités en matière de politiques semblent directement liées au secteur de la mangue, les normes et standards à l'exportation qui ont été proposés et approuvés – ainsi que les résultats des processus de lobbying qui ont créé une plate-forme de discussions – auront également une incidence sur d'autres produits agricoles.

En collaboration avec la Direction nationale du commerce et de la concurrence (DNCC), le projet TradeMali a élaboré le *Guide de l'exportateur*, qui fut publié en juin 2005 et largement distribué en tant qu'outil de formation pour les bénéficiaires. Ce guide de l'exportateur est utilisé et appliqué par les producteurs, les négociants et les exportateurs dans les secteurs de la mangue, de la pomme de terre, et plus récemment, dans les secteurs de l'anis et du cumin, et comprend tous les détails nécessaires pour assurer une exportation de produits solidement documentée et se déroulant parfaitement bien.

TradeMali a apporté une aide directe aux négociants et aux exportateurs en ce qui concerne les procédures d'exportation ainsi que les taxes officielles et non officielles, dans le but d'accroître le professionnalisme des filières de produits et de renforcer la sensibilisation parmi les acteurs associés aux opérations d'exportation. Les négociants et les exportateurs dans le secteur de la mangue, de la pomme de terre, de l'anis et du cumin ont constaté qu'une démarche plus professionnelle et des procédures commerciales officialisées permettaient de diminuer les retards dans les exportations sous-régionales, et de diminuer également les « impôts et frais extraordinaires » payés sur les routes entre les différentes destinations à l'exportation dans la région. Grâce aux efforts de TradeMali en ce qui concerne les perspectives à l'exportation au niveau sous-régional, et en collaboration avec l'Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest ainsi qu'avec les missions diplomatiques des pays voisins, on a ainsi pu lever les barrières non officielles à l'exportation qui ont compliqué les possibilités d'exportations agricoles pendant des décennies.

APPUI GENERAL A LA POLITIQUE COMMERCIALE

En collaboration avec la DNCC, l'organisme chef de file du gouvernement pour l'industrie et le commerce, TradeMali s'est penché d'un peu plus près sur la formulation et la mise en œuvre d'une politique commerciale nationale à la fois cohérente et intégrée. Le processus de cadre intégré (ci-après appelé « Cadre intégré ») est le principal mécanisme utilisé par le gouvernement du Mali pour évaluer et formuler une telle politique commerciale.

Étant donné que les ressources humaines et financières de la DNCC sont limitées, TradeMali a soumis au ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) quelques recommandations pour la restructuration de la DNCC. En outre, le projet a aidé l'organisme à mettre au point une étude diagnostique d'intégration du commerce, et a également contribué au choix des activités ciblées qui ont été traduites en projets pilotes financés par le programme « Window II » du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD). Dans le cadre de son soutien à la DNCC / au MIC et

du lancement du processus de Cadre intégré, un certain nombre d'études [4] ont été financées par TradeMali, ce qui a permis de transformer avec succès un certain nombre d'activités liées aux études diagnostiques d'intégration du commerce et au Cadre intégré en projets concrets, qui pouvaient alors être soumis à des organismes donateurs pour pouvoir être financés. L'assistance technique directe à l'organisme a été assurée en accueillant deux membres détachés du personnel de la DNCC, qui ont travaillé en collaboration avec le conseiller de TradeLinks et le conseiller en politiques pendant les deux premières années et demie du projet.

Le MIC a été régulièrement informé des adaptations, des changements, de la stratégie et de la mise en œuvre des activités du projet, ainsi que des efforts collaboratifs du projet avec la DNCC, le Cadre intégré, et d'autres projets partenaires travaillant dans les filières de produits ciblées. TradeMali aida le ministère dans les préparatifs pour le forum AGOA (Loi sur la croissance et les perspectives économiques en Afrique) qui s'est tenu à Bamako en septembre 2005. Par ailleurs, depuis les Journées Mangues de septembre 2005, le MIC et TradeMali ont joué un rôle de premier plan dans le groupe de travail sur la mangue pour surveiller le développement et la construction du PLAZA, un centre logistique et d'entreposage frigorifique pour les fruits et légumes. Le PLAZA est devenu opérationnel en avril 2007, juste à temps pour un certain nombre d'expéditions-tests de mangues à destination de marchés de l'exportation en Europe.

1.3 Secteur de la mangue

DEVELOPPEMENT ET EXPANSION DES ACTIVITES

Durant les premières années, une grosse partie des initiatives du projet ont surtout porté sur la compréhension et l'évaluation des possibilités d'exportation et sur l'analyse de la chaîne d'approvisionnement des produits ainsi que des conditions d'exportation, pour pouvoir choisir les domaines les plus susceptibles d'avoir une incidence positive. Les études de marché ont été élaborées selon deux couloirs logistiques (Bamako - Dakar - Europe et Bamako - Abidjan - Europe) et l'on effectua également une étude approfondie des composantes logistiques et de transport de la chaîne d'approvisionnement auprès des transporteurs locaux, des agents d'expédition, et des fournisseurs de conteneurs d'expédition, ainsi qu'auprès de la compagnie de chemin de fer (TransRail) et des agents d'expédition du fret maritime (Maersk Lines, *Ivoire Logistique*, Cross Links, SDV-Geodis).

En plus de l'analyse du secteur, TradeMali appuya plusieurs voyages d'études ainsi que des opérations pilotes commerciales et des expéditions-tests, ce qui a permis à l'équipe d'assistance technique et aux acteurs concernés de se pencher sur tous les détails en temps réel pour la préparation et la coordination des mangues à destination de l'exportation internationale.

Le renforcement de la capacité des exportateurs, des pisteurs[5], et des producteurs pour pouvoir déterminer les possibilités d'investissement, mieux gérer la manutention, le calibrage et le conditionnement post-récolte, accroître le contrôle de la qualité, et

[4] Deux études portant sur l'aide à la production de mangues, et une étude sur le traitement des peaux pour le développement d'une industrie locale de cuir et de chaussures. Plusieurs rapports d'études de marché sont disponibles sur le site USAID/Development Experience Clearinghouse, ou sur le CD-ROM accompagnant le présent rapport.

[5] Les *pisteurs* jouent le rôle d'intermédiaires, amenant les fruits depuis les vergers vers les stations de conditionnement, d'où ils sont acheminés vers les exportateurs. Les pisteurs constituent ainsi le lien entre exportateurs et producteurs.

enfin, améliorer les techniques de récolte et d'entretien des vergers, constituaient des priorités tout au long du projet pour améliorer la qualité et augmenter le volume de mangues produites pour le marché de l'exportation.

Les Journées Mangues annuelles, qui ont été organisées et favorisées par TradeMali pendant trois années consécutives, ont créé une plate-forme importante pour l'ensemble des parties prenantes concernées dans le secteur pour passer en revue les résultats de la saison précédente, et définir les obstacles et les perspectives pour la saison à venir. Les parties prenantes ont progressivement pris en charge l'organisation des Journées Mangues, et ont constaté l'importance de mettre en place des groupes de réflexion ou des groupes de travail autour de sujets qui doivent être examinés ou explorés plus à fond. L'application à travers le secteur de normes de qualité et du cahier des charges, la nécessité de créer une interprofession pour le secteur, ainsi que l'élaboration d'une infrastructure de services frigorifiques (PLAZA), constituent quelques-uns des résultats importants des Journées Mangues.

SYSTEMES DE MARCHE

Les perspectives de marché en Europe ont été examinées en organisant des voyages d'études ainsi que des visites à des foires internationales de fruits et légumes[6] auxquels ont pu participer un certain nombre d'exportateurs et de représentants de la DNCC. En outre, les possibilités de marché au niveau sous-régional dans des pays comme le Sénégal, la Mauritanie, le Ghana ou le Togo, ont été examinées pour offrir des perspectives aux producteurs, pisteurs et exportateurs qui ne sont peut-être pas prêts pour les possibilités offertes par les marchés européens, ou qui ne sont pas intéressés par celles-ci.

Dans le cadre de trois campagnes sur la mangue (2004 - 2006), le projet a recruté les services de consultance de Pierre Gerbaud pour fournir des rapports d'exportation hebdomadaires sur les prix, les volumes, la qualité et la concurrence sur les marchés de l'UE. Ces rapports fournissaient une description détaillée des expéditions par exportateur et par pays, des commentaires sur des questions de qualité et de prix, ainsi que des photos des fruits à l'arrivée en Europe. Les exportateurs, la DNCC, ainsi que les fournisseurs de services d'information ont également été formés par M. Gerbaud à l'évaluation, l'utilisation et la compréhension des données de l'organisme statistique européen Eurostat, afin de leur permettre d'améliorer les exportations de mangues maliennes vers les marchés européens.

Pour les exportateurs et les pisteurs pour lesquels la cible était les marchés nationaux et sous-régionaux, le projet a mis en place un contrat de sous-traitance avec l'*Observatoire du marché agricole* pour fournir aux acteurs de ce secteur des données plus facilement disponibles par rapport à ces différents marchés.

[6] Le CBI a organisé la formation « Export Road Show » aux Pays-Bas en septembre 2005, une visite à la foire Fruit Logistica en Allemagne en février 2006, ainsi qu'une visite à une foire commerciale pendant la « semaine de la mangue » au Ghana en mars 2006.

EUREPGAP[7] ET LA TRAÇABILITE

Pour que les exportateurs maliens puissent être compétitifs sur les marchés européens, l'application des normes et standards EurepGAP et d'un système de traçabilité est une condition fondamentale. Les normes utilisées et les détails sur les produits qui sont nécessaires pour pouvoir se conformer à ces conditions ne viennent pas seulement de l'exportateur, ils commencent aussi au niveau du verger. Cependant, pendant des années, les exportations de mangues se sont déroulées sans qu'il n'y ait de structure organisationnelle, de planification ou de communication adéquate entre exportateurs et producteurs. TradeMali s'est saisi de cette occasion pour améliorer le secteur sur le plan structurel, et préparer les acteurs à un ensemble différent d'obligations de marché, y compris la certification EurepGAP et un système de traçabilité des produits.

Étant donné que seuls des groupements d'exportateurs juridiquement reconnus peuvent faire l'objet d'une certification, TradeMali en a profité pour établir un lien direct entre producteurs et exportateurs en encourageant les pisteurs dans leur rôle d'intermédiaires. Un premier groupement d'exportateurs fut mis en place parmi les exportateurs, les pisteurs et les producteurs pour le GIE TEM à Sikasso. Après deux années de soutien intensif à la consolidation des capacités et à l'assistance technique par rapport aux meilleures pratiques agricoles, et après avoir élaboré un système de documentation détaillé sur la traçabilité des produits et les interventions sur les vergers des producteurs, le groupement est devenu une entité juridique officielle : le GIE TEM était prêt pour une vérification par EurepGAP au cours de la saison de la mangue 2006. Le GIE TEM, représentant un exportateur, huit pisteurs et trente-trois producteurs, s'est vu attribuer la certification EurepGAP (option 2) cette même année, une première au Mali.

INCIDENCE DE LA MANGUE

Le consultant sénégalais Lamine Diao, qui a une expérience dans le domaine de la certification EurepGAP pour le secteur des fruits et légumes en Afrique de l'Ouest, apporta une assistance aux groupements d'exportateurs maliens depuis le début du projet TradeMali.

Après avoir accompagné le vérificateur pour le contrôle des trois derniers GIE ciblés au cours de la campagne 2007, M. Diao a déclaré : « Ce que les groupements d'exportateurs de mangues au Mali ont accompli est assez remarquable. J'ai assisté à la première certification EurepGAP au Sénégal en 2002, et depuis lors, six autres entreprises ont reçu cette certification – sur une période de cinq ans. Mais au Mali, nous avons été témoins d'un enthousiasmant effet « boule de neige » accéléré par lequel sept groupements ont reçu cette certification sur une période d'à peine deux années ! Cette réussite en stimulera sans nul doute d'autres, qui envisagent sérieusement d'investir et qui sont prêts à le faire pour obtenir cette certification au cours des années à venir. Cependant, il ne faudrait pas oublier que cette certification doit être renouvelée chaque année, et qu'il est fort probable que les conditions deviendront plus strictes, ce qui mettra à nouveau davantage de pression sur les producteurs, les pisteurs et les exportateurs pour qu'ils réinvestissent dans leurs activités pour pouvoir continuer à participer aux possibilités d'exportation des marchés internationaux. »

[7] EurepGAP est une norme qui se situe en amont de l'exploitation agricole, et qui signifie que le certificat couvre le processus du produit certifié avant que la graine ne soit plantée et jusqu'à ce que le produit quitte l'exploitation agricole. Il s'agit d'une participation paritaire entre détaillants et producteurs agricoles qui souhaitent mettre en place des procédures et des normes de certification pour de bonnes pratiques agricoles. EurepGAP est une référence propre aux entreprises qui n'est pas directement visible pour les consommateurs.

La certification du GIE TEM a suscité un intérêt parmi d'autres opérateurs dans le secteur de la mangue. Grâce à une collaboration permanente avec le CBI, basé aux Pays-Bas, et son consultant Lamine Diao, six autres[8] groupements d'exportateurs ont bénéficié d'une aide pour obtenir la certification EurepGAP et pour élaborer un système de traçabilité pour accompagner cette certification. À la fin de la saison 2007, sept groupements d'exportateurs de mangues s'étaient vu attribuer la certification EurepGAP avec l'aide de TradeMali, une réalisation importante pour le secteur. La certification va vraisemblablement accroître la qualité des mangues exportées, et renforcer la concurrence au sein du secteur ainsi qu'avec les exportateurs des pays voisins.

SYNERGIES

Notre collaboration avec le CBI a été à la fois importante et fructueuse pour la certification EurepGAP des groupements d'exportateurs de mangues au Mali. TradeMali avait également espéré collaborer avec le projet PCDA (Programme compétitivité et diversité agricole) dans le cadre de cette activité, mais pour des questions de temps et de gestion, ce niveau de synergie n'a pas pu être atteint. Le PCDA s'est malgré tout occupé des rapports hebdomadaires sur la commercialisation et la qualité au cours de la campagne 2007 avec M. Gerbaud, comme un moyen de prendre progressivement en charge davantage d'activités de TradeMali dans le secteur de la mangue.

L'entretien des vergers de manguiers sous forme de traitement phytosanitaire fut accompli en collaboration avec le Cadre intégré pour la campagne 2006. Les spécialistes en mangue de TradeMali furent associés à la détermination des vergers et à la formation de quelque 548 producteurs de mangues aux techniques précises de pulvérisation et de traitement des vergers. L'approbation toujours en suspens par le *Comité sahélien des pesticides* concernant l'utilisation de pesticides pour le traitement des vergers de manguiers, obligea le projet à adopter une démarche plus prudente au cours de la campagne 2007, étant donné que le nombre de producteurs ciblés participant à la certification EurepGAP signifiait une augmentation du nombre de vergers non traitables[9]. TradeMali s'est cependant lancé dans une initiative de collaboration avec CropLife/Mali pour former 303 producteurs, pisteurs et exportateurs à la lutte intégrée contre les parasites, aux dangers et à l'hygiène personnelle, ainsi qu’à l'utilisation et l'entreposage adéquats de produits chimiques ; par ailleurs, on procéda à une simulation de traitement de verger pour expliquer comment mesurer les doses et utiliser les techniques d'application au cas où d'éventuels pesticides seraient autorisées dans l'avenir.

Les efforts collaboratifs entre les acteurs au niveau des secteurs, les représentants des différents ministères du GRM, le PCDA, TradeMali ainsi que l'ambassade des Pays-Bas concernant la construction de PLAZA, furent longs mais fructueux. Le PLAZA est devenu opérationnel au cours de la campagne mangue de 2007, ce qui permit aux associations d'exportateurs de mangues de procéder à un test a réussi d'exportation de ce fruit en appliquant les normes et standards EurepGAP à quatre conteneurs de fret maritime (représentant environ 80 tonnes de mangues) vers l'une des plus importantes

[8] Cinq groupements d'exportateurs ont bénéficié d'une aide directe par le biais des efforts conjugués du CBI et de TradeMali (Yaffala, Mali Primeurs, SikaMangue, Flex Mali, et SekaFruits). Un sixième (OAM) bénéficia d’une aide directe du technicien de TradeMali spécialisé en mangue.

[9] L'utilisation de pesticides dans le cadre d'EurepGAP est strictement réglementée et ne permettrait pas utilisation de produits chimiques non agréés.

chaînes de supermarchés européens, Royal Dutch Ahold, par le biais de son acheteur Bakker Barendrecht.

TRADEMALI EN CHIFFRES – VUE D'ENSEMBLE

Durée de vie du projet Résultats de la filière mangue	An 1 2004	An 2 2005	An 3 2006	An 4 2007
Nombre de bénéficiaires	148 (48 hommes/ 100 femmes)	2.665 (2.565 hommes/ 100 femmes)	1.096 (982 hommes / 114 femmes)	2.977 (2.520 hommes / 457 femmes)
Nombre d'organisations ayant bénéficié d'une aide	19	33	11	14
Volume commercialisé (en tonnes)	2.748	2.845	3.870	5.492
Valeur estimée des mangues vendues (en milliards FCFA)	néant	néant	1,8 (3,6 millions USD)	3,7 (7,9 millions USD)
Nombre de certifications obtenues par des agro-entrepreneurs	-	-	1	6

1.4 Secteur de la pomme de terre

DEVELOPPEMENT ET EXPANSION DES ACTIVITES

Les premières études et analyses de marché pour la pomme de terre ont été réalisées au début du projet, et l'on a également procédé à des essais pilotes ainsi qu'à des visites de prospection au Sénégal, en Guinée, au Burkina Faso, au Ghana, et en Côte d'Ivoire. Un test de marché à Dakar a montré l'incidence des pommes de terre hollandaises, ainsi que l'absence de concurrence des pommes de terre maliennes sur les marchés sénégalais, étant donné que les Hollandais exportent environ 100.000 tonnes métriques vers l'Afrique de l'Ouest via le Sénégal. Les couloirs d'exportation visés par le projet se sont ainsi déplacés vers d'autres marchés, comme le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo.

Avec Sikasso comme principale zone de production de pommes de terre au Mali, une grosse partie des efforts du projet étaient conçus pour le développement d'une filière professionnelle de la pomme de terre grâce à la création de coopératives et d'un syndicat. La collaboration directe avec le projet PRODEPAM concernant les aspects de production s'est avérée importante pour veiller à ce que les interventions par rapport à la pomme de terre au cours de la saison de production et de commerce, se déroulent au bon moment. La planification de la campagne pomme de terre, y compris l'importation de variétés de graines améliorées (Claustar et Spunta), l'achat d'engrais, l'obtention de crédits pour ces intrants agricoles, ainsi que les activités de commercialisation, ont pris de l'importance pour le secteur puisque l'ensemble des trois projets ACE a joué un rôle primordial.

Un nombre limité d'associations de producteurs de pommes de terre dans la région de Ségou et de Tombouctou ont bénéficié, au cours des deux dernières années du projet, d'une assistance technique dans le domaine de l'amélioration de la production et des échanges commerciaux. Ces associations, qui diffèrent de celles qui sont ciblées dans la région de Sikasso, ont reçu un don unique portant sur des engrais et des graines de pommes de terre que chaque association a transformé en un fonds de roulement, et qui

depuis la campagne 2006, a été remboursé et réinvesti dans la production de pommes de terre et dans des activités commerciales.

À l'instar du secteur de la mangue, TradeMali – en collaboration avec PRODEPAM, Mali Finance et l'Institut syndical pour la coopération au développement (ISCOS) –a organisé pendant trois années consécutives les « Journées Pomme de terre » à Sikasso afin d'examiner et de passer en revue les résultats de la campagne précédente, et de prévoir les activités et les interventions du projet pour l'année suivante. Ont participé à cette action sur la pomme de terre des représentants de coopératives, des producteurs, des négociants et les des mportateurs, des fournisseurs d'intrants et de graines, ainsi que des institutions financières et des organismes agricoles publics.

SYSTEMES DE MARCHE

Les études et analyses de marché initiales au cours de la première année du projet ont permis de poser les jalons sur lesquels la démarche pour le secteur de la pomme de terre fut élaborée. Pour deux raisons, l'*Observatoire de marché agricole* a apporté son aide pour obtenir des informations sur les marchés régionaux. Grâce à des visites d'études de marché réalisées en collaboration avec l'*Union régionale des commerçants et exportateurs de pommes de terre* (Sikasso), Mali Yiriden, ainsi qu'avec l'*Association des producteurs de pommes de terre de Sikasso,* on a pu récolter d'importantes informations sur les perspectives existant dans la sous-région ainsi que sur les importateurs potentiels, et notamment en matière de demande d'importation, de préférences générales du produit, ou encore de capacités en termes de paiement et d'entreposage.

Il continua à y avoir des obstacles à l'exportation vers le Ghana à cause du taux de change et de changements de dernière minute dans la demande. Cependant, les demandes en provenance du Burkina Faso et du Togo ont augmenté de façon régulière au cours des années. À l'origine, les exportations vers la Côte d'Ivoire présentaient des problèmes à cause de la stabilité dans ce pays, mais les chiffres d'exportation pour la campagne 2007 ont atteint un

INCIDENCE DE LA POMME DE TERRE

A Ségou, la majorité (69%) des bénéficiaires du secteur de la pomme de terre sont des femmes. Les femmes de l'association « Benso » regroupant producteurs et négociants, qui cultivent sur quatre hectares de terrain, ont cité l'accès en temps opportun à des graines de grande qualité ainsi que le manque de bonnes techniques de production comme les deux grandes contraintes auxquelles elles sont confrontées.

Le projet TradeMali a été en mesure de faciliter l'achat de leurs graines par le biais d'un importateur basé à Sikasso. La formation technique leur a permis de prendre connaissance des moyens appropriés pour couper et planter les graines améliorées qu'elles avaient obtenues. Grâce à l'argent provenant de leur fonds de roulement mis en place avec l'aide de TradeMali et de PRODEPAM, elles réussirent également à se procurer un engrais efficace.

L'une de ces femmes, Niamoye Gassambe, a déclaré : « J'ai constaté une nette augmentation de la récolte de grosses pommes de terre de qualité élevée. Ce résultat s'explique par de meilleures graines et l'utilisation d'engrais, et par des techniques adaptées apprises grâce à une formation utile qui nous a été mise à disposition par le projet ».

Après avoir vendu près de neuf tonnes pour une valeur de 1,76 million FCFA (3.705 USD), aucun des membres de l'association n'avait de dettes en suspens cette année, et nombres d'entre eux furent en mesure de mettre de l'argent de côté pour payer les frais de scolarité de leurs enfants.

record, avec près de 1.000 tonnes exportées.

Les pommes de terre en provenance du Mali sont considérées comme étant parmi les meilleurs et sont très demandées dans la sous-région, et les acheteurs sur ce marché sont prêts à en payer le prix. Cependant, il est encore trop tôt pour dire si les quantités de pommes de terre maliennes produites et vendues sur les marchés des pays voisins auront une influence à long terme sur les importations hollandaises, et devenir réellement concurrentielles.

Cependant, une chose est claire : le Mali continue de dépendre de l'importation de graines améliorées, étant donné que les graines ne sont pas produites localement, ce qui explique que le secteur doit compter sur des sources extérieures. En outre, l'entreposage frigorifique à grande échelle de pommes de terre permettrait d'augmenter la durée de conservation, ouvrant ainsi de nouvelles possibilités d'exportation de la pomme de terre vers les marchés sous-régionaux où la demande atteint son apogée, et où les prix de marché sont au plus fort.

SYNERGIES

Les plus importants collaborateurs de TradeMali pour le secteur de la pomme de terre furent les projets PRODEPAM et Mali Finance. Cette collaboration étroite sur le terrain entre les différents projets, surtout dans la région de Sikasso, a permis au projet ACE de fournir un soutien complet (production, échanges commerciaux, financements) aux organisations de négociants et de producteurs concernés dans ce secteur. Les interventions synergiques des trois projets ont donné lieu à des activités élargies sur le plan géographique, à de meilleures pratiques techniques pour la production, la récolte, la manipulation post-récolte et la conservation, ainsi qu'à une formation pour la gestion organisationnelle et le développement de l'entreprise. S'il est vrai que le secteur a été confronté à quelques difficultés à cause du non-remboursement de prêts contractés pendant la campagne 2006, les résultats en matière de production et de commercialisation ont néanmoins suivi une tendance à la hausse régulière.

Le projet a collaboré avec l'Institut syndical pour la coopération au développement – projet financé par les Italiens – en ce qui concerne les activités de conservation et d'entreposage de la pomme de terre, l'Institut ayant fourni des ressources pour les installations d'entreposage dans les villages. En outre, ce projet a collaboré aux travaux, avec la restructuration et la professionnalisation du secteur, en ciblant quelques importants acteurs de la région tels que l'Union régionale des commerçants et exportateurs de pommes de terre, Mali Yiriden, ainsi que l'Association des producteurs de pommes de terre de Sikasso.

Le projet a travaillé avec des agents sur le terrain de l'Office du Niger à Ségou, ainsi qu'avec les Services agricoles de Cercle à Tombouctou. Les agents de service de ces deux organisations ont reçu une formation technique de la part de TradeMali, et continueront à fournir de l'aide et à jouer le rôle de ressource durable pour les associations de pommes de terre à Ségou et à Tombouctou pour l'avenir.

Le projet PCDA, financé par la Banque mondiale, est fortement engagé dans le domaine de la production de la filière pomme de terre dans la région de Sikasso, et les détails du site, les activités et la planification des programmes de TradeMali ont été

communiqués au cours de la dernière année de mise en œuvre pour veiller à ce qu'une transition progressive des activités sur le terrain soit possible.

TRADEMALI EN CHIFFRES – VUE D'ENSEMBLE

Durée de vie du projet Résultats du secteur de l pomme de terre	An 1 2004	An 2 2005	An 3 2006	An 4 2007
Nombre d'organisations de producteurs ciblées	1	4	13	13
Nombre de bénéficiaires (membres d'associations)	67 (57 hommes/ 10 femmes)	156 (141 hommes/ 15 femmes)	529 (395 hommes/ 134 femmes)	575 (403 hommes/ 172 femmes)
Volume commercialisé (en tonnes métriques)	11	2.026	3.890	5.589
Valeur des ventes (en millions FCFA)	3 (6.000 USD)	499,3 (998.600 USD)	1.027 (2,05 millions USD)	2.083 (4,39 millions USD)

1.5 Secteur du riz

DEVELOPPEMENT ET EXPANSION DES ACTIVITES

Au cours des premiers mois de l'élaboration de la stratégie et du projet, il est rapidement devenu évident qu'il n'existait aucune possibilité viable pour l'exportation de riz malien. La région importe des centaines de milliers de tonnes de riz en provenance d'Asie chaque année. Les analyses sectorielles de TradeMali et les initiatives avec les exportateurs de céréales ont montré que le riz malien n'est compétitif ni en termes de prix ni en termes de qualité dans la région. Le prix du riz malien est presque deux fois plus élevé que le riz asiatique dans la sous-région.

Crédit stockage vivrier. À la suite du résultat des études de marché pour le secteur du riz, le projet se concentra sur les possibilités offertes par le marché national. Mali Finance et TradeMali effectuèrent une première étude dans la zone de l'Office du Niger pour évaluer la faisabilité d'un programme de crédit stockage de riz. Une version adaptée sur le plan local – programme mieux connu sous le terme Crédit stockage vivrier (CSV), et introduit à l'origine au Mali par CARE/Mali – fut adoptée par le projet et introduite dans les zones ciblées de mise en œuvre du projet. L'idée derrière ce programme était qu'avec l'aide de PRODEPAM, les organisations de producteurs seraient en mesure d'augmenter les productions grâce à de meilleures pratiques et de meilleures variétés de graines. Une production accrue signifierait un excédent pour de nombreux producteurs qui pourrait être commercialisé pour augmenter les revenus. Pour tirer profit des excédents de production, le programme de récépissé d'entreposage proposa d'entreposer le riz (puisqu'il s'agit d'un produit non périssable), d'attendre la hausse des prix du marché, et de vendre ensuite le riz entreposé lorsque les marges bénéficiaires seraient à leur plus haut niveau. Sur base du riz entreposé, les producteurs reçoivent un crédit représentant 70% de la valeur du marché des volumes entreposés. Cette situation est favorable pour tout le monde, puisque le riz constitue un bien en garantie aux yeux des institutions financières participant au programme, tandis que les producteurs reçoivent un crédit pour entreprendre de nouvelles activités, et profitent d'une marge bénéficiaire plus élevée au moment de la vente.

Le programme s'est grandement développé sur le plan géographique, ce qui a non seulement permis au projet d'inclure dans les activités un plus grand nombre de villages et de bénéficiaires, mais a aussi permis de cibler un certain nombre d'IMF bien établies pour l'apport d'un crédit. Le programme CSV permit aux IMF concernées[10] d'avoir facilement accès aux nouveaux villages, tout en donnant à de nombreux agro-entrepreneurs la possibilité d'établir un bon historique de crédit auprès des IMF participantes, ce qui les aidera par rapport à de futurs besoins en matière de crédit.

INCIDENCE DU RIZ

Les projets TradeMali, Mali Finance et PRODEPAM ont collaboré pour offrir une assistance aux agro-entrepreneurs, aux coopératives de producteurs ainsi qu'aux institutions de microfinancement du Mali en mettant au point un programme fructueux de crédit stockage du riz. Le riz entreposé sert de garantie pour un prêt à court terme octroyé par une institution de microfinancement. Des protocoles sont signés entre les projets, les institutions de microfinancement, ainsi que les associations de producteurs concernées, protocoles qui stipulent les rôles et les responsabilités, les frais bancaires, les taux d'intérêt, ainsi que la période maximale.

Les associations et les institutions financières reçoivent chacune une clé de l'entrepôt pour assurer un certain niveau de contrôle et de transparence du système. L'association peut recevoir un financement représentant jusqu'à 70% de la valeur du riz entreposé au prix de la récolte. Le riz entreposé au moment de la récolte est vendu plusieurs mois plus tard lorsque les prix ont grimpé. Avec une marge bénéficiaire moyenne de 20%, le programme de crédit stockage du riz s'est avéré être une activité lucrative pour toutes les parties concernées.

Femmes commerçantes – Programme commercial des femmes pour le négoce du riz. Au cours de la troisième année du projet, une nouvelle activité fut démarrée pour le commerce du riz, ciblant les femmes dans les régions de Ségou, Mopti et Tombouctou. Les protocoles furent négociés et élaborés avec les IMF[11], tandis que Mali Finance fournit un fonds de garantie d'emprunt de deux ans pour cette activité. Les commerçantes, qui ne disposent généralement pas d'un bien pouvant être donné en garantie pour obtenir un prêt, eurent la possibilité par le biais de ce programme de bénéficier d'un crédit, ce qui leur a permis de se lancer dans des activités commerciales portant sur le riz. Une fois que les groupements de femmes avaient signé des accords avec les IMF, elles pouvaient commencer à acheter et à vendre du riz sur différents marchés et à différents moments, et plus précisément ceux qui offraient la marge bénéficiaire la plus opportune. Le programme donna l'occasion de faire progresser les possibilités de commercialisation pour les agro-entrepreneuses vers un niveau plus élevé. Les bénéficiaires reçurent également une formation en gestion de crédit et en commercialisation, qui était partiellement effectuée en se basant sur la version adaptée de Micro Plan (un programme de formation aux compétences commerciales) grâce aux efforts de collaboration avec Mali Finance. Grâce à l'aide à la formation et sur le terrain ainsi qu'au suivi, les femmes participantes sont devenues plus avisées sur le plan commercial, et elles ont également pu mieux comprendre la dynamique de marché et les fluctuations de prix, ce qui leur a permis de réagir en temps opportun en tirant parti de cette dynamique pour augmenter leur bénéfice net, ce qui à son tour leur permettra de s'épanouir en tant qu'entrepreneuses.

[10] Depuis l'an 3, Kafo Jiginew, Kondo Jigima, Nyesigiso, et Wouri Ansongo ont participé au programme CSV.
[11] Kondo Jigima et Nyesigiso ont participé au programme des *Femmes commerçantes*.

SYNERGIES

Toute la stratégie du programme CSV est fondée sur l'hypothèse selon laquelle les associations de producteurs produisent un excédent de riz qui peut être entreposé et vendu ultérieurement à des prix de marché plus attractifs. La participation directe des activités du projet PRODEPAM axées sur l'augmentation de la production a donc été d'une importance cruciale pour veiller à ce que les augmentations de production permettent aux producteurs de prendre part au programme CSV en entreposant leur excédent de riz. Le choix des associations de producteurs participant à ce programme a été effectué en collaboration avec le projet PRODEPAM pour garantir la réussite.

Outre les aspects de production des interventions de TradeMali dans le secteur du riz, l'accès au financement constituait un autre élément clef du *Crédit stockage vivrier* et du programme des *Femmes commerçantes*. Les négociations et la mise au point de protocoles furent effectuées en collaborant directement avec Mali Finance, qui a également apporté une aide à la formation aux agents de terrain pour les crédits IMF pour veiller à ce qu'ils comprennent pleinement l'activité dans laquelle ils allaient jouer un rôle fondamental. Un suivi et un contrôle réguliers, surtout pour veiller au remboursement des crédits de fin de saison, avec les associations de producteurs et les IMF furent également effectués de manière conjointe.

Dans le cadre de la stratégie de durabilité de TradeMali, les organismes décentralisés de services régionaux tels que l'Office du Niger, l'Office Riz Ségou (ORS), l'Office Riz Mopti (ORM) et le SAC, ont été fortement engagés dans l'assistance technique assurée aux bénéficiaires des deux programmes de la filière riz. Les agents de terrain de ces organismes de services ont reçu une formation sur les principes de base, et ont travaillé en parallèle avec le personnel sur le terrain de TradeMali pour assurer un soutien quotidien ainsi que des activités de surveillance pour les organisations de producteurs. On a ainsi pu mettre en place un socle durable pour le soutien sur le terrain, qui continuera à exister et qui sera disponible au niveau régional après la fin du projet TradeMali.

TRADEMALI EN CHIFFRES – VUE D'ENSEMBLE

Durée de vie du projet Résultat du crédit stockage riz	An 1 2004	An 2 2005	An 3 2006	An 4 2007
Nombre de bénéficiaires (membres d'associations)	207 (181 hommes/ 26 femmes)	1.158 (841 hommes/ 317 femmes)	3.144 (2.478 hommes/ 666 femmes)	4.000 (2.904 hommes/ 1.096 femmes)
Nombre d'associations	19	21	53	87
Volume entreposé (en tonnes de riz paddy)	75	631	1.756	1.839
Volume vendu (en tonnes de riz paddy et de riz usiné)	75	631	1.341	1.760
Valeur du riz vendu (en millions FCFA)	12,4	93	277	253 (532.632 USD)
Credit reçu (en millions FCFA)	7 (14.000 USD)	48,5 (97.000 USD)	137,3 (274.600 USD)	53,2 (112.104 USD)
Taux de remboursement des prêts	100%	100%	100%	98,1%

Durée de vie du projet Résultats de la commercialisation du riz par les *Femmes commerçantes*	An 3 2006	An 4 2007
Nombre de bénéficiaires (membres d'associations)	87 (exclusivement des femmes)	192 (exclusivement des femmes)
Nombre d'associations villageoises financées	6	10
Crédit (en millions FCFA)	9,5	19,2
Volume acheté (en tonnes)*	69,9	538,3
Volume vendu (en tonnes)*	62,5	461,1
Valeur de vente (en millions FCFA)	11,84	110,3
Pourcentage du remboursement des prêts à temps	100%	98,5%

* Remarque : le volume acheté est inférieur au volume vendu, ce qui s'explique par le fait qu'une partie du riz acheté en tant que riz paddy a été transformée en riz usiné, réduisant ainsi le volume d'environ 35%. Mais bien que le volume soit réduit, le processus ajoute de la valeur au produit à commercialiser. En effet, la valeur d'un kilo de riz paddy se situe en moyenne à 125 FCFA, tandis que le riz usiné avoisine les 255 FCFA / kg.

1.6 Secteur de l'anis et du cumin

DEVELOPPEMENT ET EXPANSION DES ACTIVITES

À la recherche de possibilités d'agro-entrepreneuriat dans le nord du Mali, les projets ACE ont exploré l'éventualité d'améliorer les techniques de production et les perspectives commerciales pour les producteurs d'anis et de cumin à Diré, dans la région de Tombouctou. Puisque l'on savait peu de choses sur le bilan hydrique approprié et les techniques d'application d'engrais, ainsi que sur les pratiques adéquates de conservation, les projets PRODEPAM et TradeMali ont travaillé en collaboration avec l'*Institut d'économie rurale* (IER), le centre de recherche agricole régional situé à Diré, sur des parcelles de démonstration pour tester les différentes techniques et pratiques. Bien que la démonstration de production ait été effectuée sur des parcelles de terrain, seul un nombre limité de producteurs intéressés y ont participé pour mieux comprendre les conséquences des différentes applications sur la qualité et la quantité d'anis et de cumin produits.

Les Journées d'Anis ont été organisées en décembre 2005 à Diré, en collaboration avec PRODEPAM et des organismes de services locaux. Ont participé à l'événement des producteurs, des négociants, des agents d'organisations non gouvernementales (ONG) locales, ainsi que des représentants gouvernementaux locaux et régionaux. Les résultats préliminaires des essais ont été présentés, et l'on mit en lumière les pratiques post-récolte pour améliorer la qualité des produits ainsi que la présentation des perspectives de ventes au niveau sous-régional. Cet événement permit aux projets d'élaborer des plans pour des activités commerciales et de production pour la saison suivante, ainsi que des possibilités de recherche pour élargir le programme.

Au cours des deux premières années, l'accent a été mis sur l'augmentation de la production par hectare et sur l'amélioration de la qualité afin d'obtenir un produit répondant aux normes d'exportation. Les essais avec les pratiques de production améliorées ont montré que la production pouvait grimper à plus de trois tonnes par hectare, alors que traditionnellement, les producteurs ne parviennent à tirer qu'une tonne / ha. Des échantillons de production d'anis et de cumin furent prélevés pour des essais en laboratoire, ce qui a permis de mettre en évidence des traces élevées de

moisissures et de matières fécales de streptocoques. Les essais révélèrent également que les niveaux d'impuretés étaient faibles, mais que les taux d'humidité étaient élevés. Après une aide continue sur le terrain portant surtout sur l'amélioration des techniques de battage, de séchage, de tamisage et de conservation / d'entreposage au cours de la dernière année du projet, les résultats des essais en laboratoire de mai 2007 portant sur 70 kilos d'anis et 30 kilos de cumin se situaient dans une fourchette largement acceptable.

Au cours de la dernière année du projet, TradeMali porta les activités du secteur de l'anis et du cumin vers un nouveau niveau en introduisant des pratiques de production et post-récolte au-delà des parcelles de démonstration. Une assistance technique dans les villages fut assurée à 996 producteurs et négociants situés dans treize villages de la région de Diré. En outre, on accorda davantage d'efforts à l'entreposage, au conditionnement et à la présentation des produits pour que les producteurs et négociants puissent disposer d'un produit commercialisable au niveau national et sous-régional. Une aide technique et financière fut fournie pour permettre d'examiner les perspectives de marchés sur le plan sous-régional au Burkina Faso, au Ghana et au Togo, et une formation fut assurée aux producteurs et aux négociants concernant les normes, les standards et les procédures d'exportation pour obtenir des processus de commercialisation plus homogènes.

SYNERGIES

Les activités synergiques avec PRODEPAM et l'IER furent essentielles pour le démarrage des tests de démonstration pour la production d'anis et de cumin pendant les deux premières années de l'activité, et ce, pour veiller à ce que des pratiques fructueuses puissent être testées et ensuite être introduites au-delà des sites de démonstration. Le SAC à Diré assura un soutien quotidien sur le terrain aux producteurs pendant la dernière année de mise en œuvre. Cet appui permit d'améliorer les techniques post-récolte, augmentant ainsi la qualité de l'anis et du cumin, et d'obtenir finalement des résultats de laboratoire acceptables pendant l'année 2007.

L'association des organismes de services décentralisés n'était pas seulement importante pour fournir une aide technique supplémentaire aux producteurs et négociants participant aux activités sur le terrain, mais également pour laisser sur place une structure d'appui durable après le départ des projets ACE.

La formation Micro Plan assurée en collaboration avec Mali Finance permit aux groupements de producteurs et de négociants de mieux gérer les activités d'agro-entreprises, de tirer profit des perspectives de marché, d'ajouter de la valeur à leur produit, et de s'organiser d'une manière plus professionnelle.

TRADEMALI EN CHIFFRES – VUE D'ENSEMBLE

Durée de vie du projet Résultats pour l'anis et le cumin	An 4 2007	
Nombre d'associations villageoises	13	
Nombre de bénéficiaires	996 (M)	798 anis ; 198 cumin
Nombre d'hectares plantés	416	363,5 anis ; 52,5 cumin
Volume produit (en tonnes)	489,1	464,3 anis ; 24,8 cumin

Volume vendu (en tonnes) – marchés nationaux	377,6	357,5 anis ; 20,1 cumin
Valeur vendue (en millions FCFA) – national	345,9	321,7 anis ; 24,2 cumin
Volume vendu (en tonnes) – marchés sous-régionaux	68,2	64,2 anis ; 4 cumin
Volume vendu (en tonnes) – sous-régional	138,4	128,4 anis ; 10 cumin

Remarque : les chiffres ne sont fournis que pour la quatrième année, puisque les interventions au cours des années précédentes du projet se sont faites uniquement au niveau des parcelles de démonstration. Les interventions au niveau des producteurs, l'aide aux organisations de producteurs et de négociants, ainsi que l'assistance à la commercialisation des produits, n'ont commencé qu'avec la saison agricole de 2007.

1.7 Secteur du fromage de chamelle

DEVELOPPEMENT ET EXPANSION DES ACTIVITES

L'aide aux groupes nomades et semi-nomades pour la production de lait de chamelle fut un autre effort entrepris par TradeMali pour atteindre les groupes défavorisés dans le nord du Mali. Cette initiative répondait à la fois à la demande pour une meilleure utilisation et conservation de produits de chamelle, et au problème de sous-emploi et de conjoncture précaire des populations vivant dans le nord du Mali.

Au cours de la première année, l'activité a consisté à former des groupes locaux dans la région de Kidal aux techniques de production, et également à soumettre des échantillons du produit traité à des laboratoires d'essais pour vérifier les conditions sanitaires et de qualité. En collaboration avec une ONG basée à Kidal, le *Réseau d'appui au développement des collectivités locales décentralisées*, plus de 500 éleveurs de chameau ont été formés, et environ 250 kilos de fromage ont été produits.

Après ces premières interventions et à la demande d'USAID, le projet porta ensuite son attention sur d'autres groupements d'éleveurs de chameaux dans la région de Tombouctou, où l'on fit appel à un formateur local pour fournir une assistance technique. Mali Finance acheta le Camifloc, c'est-à-dire le levain (appelé présure), un ingrédient capital pour la production de fromage, dont 10 kilos furent remis aux quatre groupes cibles à Essakane (Tombouctou).

Grâce à l'aide du formateur de Goundam, le projet organisa deux séminaires, en février et en avril 2007, qui regroupèrent cinquante éleveurs de chameaux en provenance de quatre camps nomades. Chaque étape de la production de fromage fut soulignée, tout comme l'importance de prendre des mesures exactes, ainsi que l'importance de l'hygiène personnelle et de la propreté des produits. Même si dans ces populations nomades les hommes sont ceux qui élèvent les chameaux, ce sont les femmes qui fabriquent en réalité le fromage. Malgré les difficultés auxquelles ce secteur est confronté, les groupes sélectionnés à Essakane ont réussi à produire 720 « feuilles » de fromage de chamelle à ce jour (72 kilos). L'étude de marché régionale a montré que les possibilités de marché à grande échelle sont limitées, et que le prix courant du marché avoisine les 2.200 FCFA / kg (4,63 USD). Toutefois, un groupement de producteurs de yaourt situé à Goundam, GIE Anniya, est prêt à acheter le fromage de chamelle produit par les groupements d'Essakane pour le transformer en une crème glacée produite localement, une douceur locale qui a beaucoup de succès auprès des enfants.

1.8 Filières abandonnées et nouvelles initiatives

Sur base des études de marché initiales pour les produits sélectionnés, TradeMali décida, au cours de la seconde et troisième année, d'abandonner les filières qui n'auraient pas eu de perspectives d'exportation ou commerciales réalistes, ou pour lesquelles TradeMali n'était pas le mieux placé. C'est ainsi que la viande rouge et le beurre de karité ont été progressivement retirés du projet, avec l'approbation du MIC et d'USAID.

VIANDE ROUGE

Le Mali possède les plus grands troupeaux de bétail et de petits ruminants en Afrique de l'Ouest, et même si des possibilités existent pour augmenter la valeur du secteur des animaux d'élevage en transformant et en exportant la viande rouge, le nombre d'exportateurs de viande est limité, et il existe encore moins d'infrastructures pour l'engraissement et l'abattage du bétail à des fins d'exportation. Les importateurs des pays voisins[12] ont été visités ou contactés pour obtenir plus d'informations sur les possibilités de commercialisation. Cependant, les investissements nécessaires pour permettre aux abattoirs les plus perfectionnés du Mali[13] de se conformer aux normes régionales ont diminué l'attrait de l'exportation.

Étant donné le manque d'intérêt de la part du secteur privé et son manque de volonté d'investir dans ce produit, les activités liées à la viande rouge n'ont pas été poursuivies au cours de la troisième année du projet. Les études et analyses de marché de TradeMali, ainsi que des informations sur les parties prenantes du secteur, ont été communiquées à des consultants faisant partie d'une mission de l'UE qui examinait les possibilités d'exportation de viande rouge vers l'Europe et la sous-région.

BEURRE DE KARITE

L'un des plus importants peuplements d'arbres à beurre (ou karité) en Afrique de l'Ouest se trouve au Mali, et de nombreuses femmes sont associées à ce secteur. TradeMali a soigneusement examiné les besoins du secteur pour déterminer ce dont il aurait besoin pour devenir économiquement viable aux niveaux régional et international. Bien que TradeMali ait analysé différents échantillons et paramètres d'approvisionnement pour les associations de producteurs, il est clairement apparu que le projet n'était pas bien adapté pour répondre aux problèmes liés à ce produit. TradeMali élimina donc par la suite le beurre de karité comme filière de produit cible après la première année des interventions du projet.

CREDIT STOCKAGE POUR LE MAÏS

À la suite du succès rencontré par le biais du programme CSV, un certain nombre de producteurs de maïs basés à Sikasso examinèrent comment reproduire les principes de base de ce programme au secteur du maïs. Les détails furent échangés et négociés avec l'IMF locale Kafo Jiginew, et un protocole fut mis au point pour soutenir trois groupements de producteurs de maïs (représentant 56 bénéficiaires) pour le crédit stockage de cette céréale. Les groupes participants ont ainsi pu recevoir un crédit basé sur 70% de la valeur de marché du maïs au moment de l'entreposage. Le projet assura une formation sur le système de crédit stockage, les fluctuations des prix du marché, et sur le développement d'activités associatives, comme cela se passe pour les groupes CSV dans le secteur du riz. En collaboration avec le personnel de TradeMali, la dynamique de marché a fait l'objet d'une surveillance, et un acheteur a été contacté au moment où le prix était le plus intéressant. Les trois groupes ont ainsi été à même de vendre le volume combiné du maïs qu'ils avaient entreposé (approximativement 43 tonnes), et ont réalisé une marge bénéficiaire d'un million FCFA (2.107 USD). Même s'il est vrai que les prix du marché pour le maïs ont tendance à fluctuer davantage que

[12] Sénégal, Guinée, Burkina Faso, Mauritanie, et Ghana.
[13] TradeMali a soutenu l'élaboration d'une étude de faisabilité et d'un plan d'affaires pour l'abattoir frigorifique de Bamako, en collaboration avec Mali Finance, dont le but est de moderniser ses opérations pour pouvoir répondre aux normes et standards d'exportation au niveau régional.

le prix de produits tels que le riz, cette nouvelle activité s'est avérée rentable et les producteurs sont intéressés à poursuivre le programme au cours des années à venir.

1.9 Égalité des sexes

Le projet a abordé l'égalité des sexes comme une partie intégrante de l'ensemble des composantes. Lorsque cela était possible, le projet s'est concentré sur l'accroissement des perspectives pour les productrices, les agro-entrepreneuses et les négociantes, et les a intégrées dans les activités des filières de produits ciblées. Selon la séparation traditionnelle des rôles et des coutumes locales pour l'accès à la terre et aux produits, la participation des femmes dans les filières ciblées est plus élevée dans certaines régions région que d'autres. Quelques exemples par filière de produits sont repris ici pour souligner la réussite de TradeMali dans l'intégration des questions liées au sexe au sein de ses activités.

MANGUE

Même si les activités de production de la mangue sont généralement effectuées par les hommes, ce sont les femmes qui s'occupent de la récolte et du conditionnement. TradeMali a ainsi été en mesure de fournir une assistance technique aux pisteurs féminins faisant partie de la coopérative des pisteurs de Bamako Yiriden Nyuman (54 membres pisteurs, dont 48 femmes) et au fil des années, a pu renforcer leurs connaissances sur les techniques de conditionnement, de manutention et de récolte de la mangue. Le rôle du pisteur est devenu encore plus important étant donné l'application stricte des normes et standards relatifs à EurepGAP.

En outre, 140 planteuses de l'association Yanfolila ont reçu un soutien direct sur le terrain en ce qui concerne les activités pré- et post-récolte pour leurs mangues étiquetées « FairTrade ». Le groupement de femmes Yeleni, basé à Koulikoro, a bénéficié d'une formation et d'une assistance technique sur l'amélioration des pratiques de commercialisation et de gestion commerciale dans le cadre de ses activités de négoce de la mangue aux niveaux sous-régional et national. MultiChem, le seul exportateur de mangues à la tête duquel se trouvent des femmes, reçut une aide dans l'élaboration d'une proposition pour une installation d'entreposage frigorifique, qui a bénéficié d'un financement de la part de la Fondation pour le développement de l'Afrique (ADF). MultiChem a également bénéficié d'une aide sur le contrôle de la qualité, les normes et standards à l'exportation, ainsi que sur l'amélioration des techniques de manutention et de conditionnement, dans le cadre de l'assistance générale du projet pour les exportateurs de mangue.

POMME DE TERRE

Sinignesigi, la seule coopérative à Sikasso de négociants de pommes de terre composée uniquement de femmes, commercialisa plus de 900 tonnes de pommes de terre au cours des deux dernières années sur les marchés nationaux. Avec l'aide de Mali Finance, la coopérative a reçu deux prêts de la part de Kafo Jiginew représentant au total une valeur de 9,7 millions FCFA pour des activités de commercialisation, somme qui fut remboursée à 100%.

La majorité (69%) des groupes cibles de producteurs de pommes de terre dans la région de Ségou sont des femmes, mais le groupe basé à Tombouctou est composé principalement d'hommes (80%). Ces groupes ont bénéficié d'une assistance

technique de la part de PRODEPAM et de TradeMali, ainsi que de l'Office Riz Ségou et du SAC à Tombouctou.

RIZ

Toutes les activités d'entreposage de riz dans la région de Sikasso sont effectuées à 100% par des femmes. Leur participation au programme CSV est passée de 141 femmes entreposant et faisant le commerce de 20 tonnes de riz au cours de la campagne 2006, à 447 femmes entreposant et faisant le commerce de près de 58 tonnes de riz pour l'année 2007.

On trouve davantage d'hommes associés à la filière riz (85%) dans les régions de Ségou, Mopti, et Gao, tandis que la région de Tombouctou est caractérisé par un pourcentage plus élevé de participation féminine (41%) au programme CSV.

Le programme des *Femmes commerçantes* a été conçu exclusivement pour les femmes ; le programme comptait à peine 87 participantes pour la première année (2006), mais pour la deuxième année ce chiffre est passé à 192 participantes.

AUTRES PRODUITS

Les activités de production de fromage de chamelle sont conçues pour la participation des femmes, puisque ce sont elles qui produisent le fromage. La production de fromage est susceptible de donner à cette population de femmes nomades défavorisées du nord du Mali de nouvelles perspectives de génération de revenus.

L’anis et le cumin dans le nord du Mali sont produits par les hommes, mais on compte deux femmes participant aux activités commerciales pour ce produit. Avec un succès continu et des revenus intéressants, la participation des femmes dans la composante commerciale de cette filière est susceptible de se renforcer.

La nouvelle activité d'entreposage de maïs a fini par ne s'adresser qu'exclusivement aux hommes. Mais il s'agissait là d'une activité pilote, et avec un intérêt accru et une éventuelle expansion, cette initiative est parfaitement en mesure d'inclure des femmes dans l'entreposage et le commerce de ce produit.

CHAPITRE 2 : INDICATEURS DE RÉSULTATS LIÉS AU RENDEMENT

2.1 Plan de contrôle et d'évaluation du rendement (PMP) et cadre de résultats

À la suite de modifications continues et de changements dans la stratégie du projet et les activités ciblées pendant la durée de vie de celui-ci, le PMP a subi de multiples ajustements. Les leçons apprises, les réalités et les expériences sur le terrain, ainsi que les questions et préoccupations exprimées par USAID, ont permis d'affiner les indicateurs pour mesurer les résultats du projet, ce qui a donc modifié le PMP et le cadre de résultats, qui sont utilisés comme outil pour le contrôle et l'évaluation des réalisations du projet.

La révision la plus récente du PMP fut approuvée en juin 2006, lorsque l'on a demandé aux trois projets ACE d'élaborer un PMP et un plan de travail consolidés pour les quinze derniers mois du projet [14]. Le résultat de ces révisions a donné lieu à un PMP simplifié dans lequel les indicateurs les plus importants pour chacun des trois projets sont mesurés d'une façon consolidée et synergique.

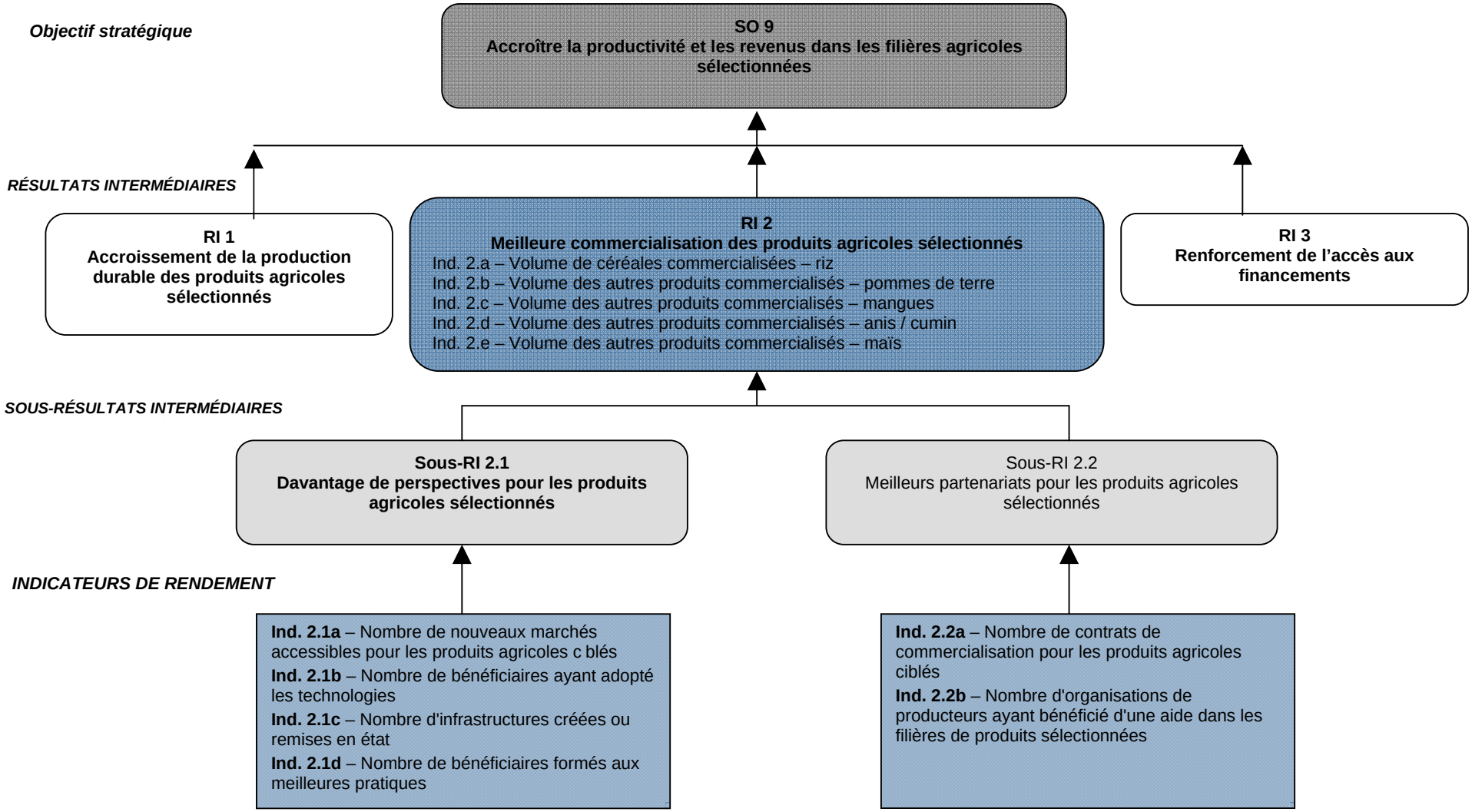
Dans le cadre du processus de consolidation, qui comprenait notamment des révisions budgétaires pour la quatrième année du projet, TradeMali supprima certaines composantes techniques et indicateurs connexes. En outre, les cibles des indicateurs pour lesquelles il continuerait à y avoir des rapports de résultats, firent l'objet d'une révision là où cela s'avérait nécessaire. Toutefois, la plupart des cibles ont été révisées à la hausse et de nouveaux indicateurs furent ajoutés, portant notamment sur le volume des autres produits commercialisés (anis, cumin et maïs), étant donné que la quatrième et dernière année du projet est aussi la première année au cours de laquelle il a été possible d'établir des rapports sur les données de commercialisation de ces produits.

Ainsi, dans ce rapport final, le cadre consolidé de résultats et du PMP est utilisé pour l'établissement de rapports sur les résultats liés au rendement. Le résultat intermédiaire de niveau supérieur, ainsi que les deux sous-résultats intermédiaires, regroupent onze indicateurs pour lesquels des détails seront fournis. Veuillez vous reporter à la page suivante, qui reprend le cadre de résultats consolidés de TradeMali.

La base solide mise en place au cours des trois premières années, le succès de la consolidation des initiatives du projet avec PRODEPAM et Mali Finance, le développement géographique, ainsi que l'intégration de nouvelles activités, sont autant d'éléments qui ont débouché sur des résultats record au cours de la dernière année du projet. Ce chapitre fournit des données quantitatives sur l'ensemble des indicateurs, ainsi que des notes explicatives dans le compte rendu, couvrant les résultats liés au rendement pour la quatrième année du projet ainsi que les réalisations cumulées pour la durée de vie du projet. Veuillez vous reporter à l'annexe 3 pour un tableau récapitulatif des résultats liés au rendement, tableau qui fournit un aperçu des indicateurs et des réalisations du projet année par année, ainsi qu'une répartition des résultats pour les principaux produits ciblés.

[14] De juin 2006 à août 2007.

TRADEMALI – CADRE DE RESULTATS CONSOLIDES



2.2 Résultat intermédiaire 2 : meilleure commercialisation des produits agricoles sélectionnés

COMMERCIALISATION DU RIZ

Ind. 2a – Volume de céréales (riz) commercialisées (en tonnes métriques)				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
1.403	2.109	2.000	2.221	4.330

Grâce à la collaboration fructueuse avec PRODEPAM et Mali Finance, et grâce aussi aux organismes locaux de services techniques et les IMF, TradeMali a été à même de développer le programme CSV ainsi que le programme des *Femmes commerçantes* au cours de la dernière année du projet.

Crédit stockage vivrier. À l'inverse des autres années, nous avons constaté qu'un certain nombre de groupes participants du nord du Mali étaient réticents à souscrire à un crédit stockage auprès des IMF, étant donné que leurs croyances traditionnelles et religieuses leur interdisent de payer un intérêt sur un prêt. Leur volonté marquée de participer au programme CSV a convaincu leurs associations villageoises de leur fournir un financement. C'est ainsi qu'un total de onze groupes (sept à Tombouctou et quatre à Gao) ont participé au programme cette année grâce à un autofinancement.

En outre, le refinancement de l'IMF basée à Niono, la *Fédération des caisses rurales mutualistes du Delta Niono* (FCRMD), n'a pas pu s'arranger auprès des institutions bancaires pour la campagne 2007. Par conséquent, neuf associations de producteurs normalement liées à la FCRMD n'ont pas réussi à obtenir un crédit pour leur stock de riz. Le personnel de TradeMali a convaincu ces groupes d'entreposer leur riz, même sans crédit, et de surveiller la dynamique de marché, ce qui leur a permis de tirer profit de prix de marché plus lucratifs pendant les mois de juin et juillet 2007. Les producteurs de la région de Niono étant parmi les groupes produisant les volumes les plus importants dans le cadre du programme CSV, le montant des crédits obtenus a été fortement réduit, puisque leur volume cumulé de 968 tonnes de riz n'a pas bénéficié d'un financement, et ce volume aurait valu 67 millions FCFA (140.836 USD) en crédit [15]. TradeMali a aidé les groupements de producteurs à observer la dynamique de marché, ce qui leur a permis de vendre 953 tonnes de riz d'une valeur d'environ 140 millions FCFA (295.477 USD), générant une marge bénéficiaire cumulée de 42,6 millions FCFA (89.635 USD).

Les activités commerciales liées au riz se sont terminées relativement tôt cette année à cause de la fin du projet TradeMali, qui s'est terminé en août 2007. S'il est vrai que la majorité des groupements de producteurs ont atteint des taux de vente et de remboursement de 100%, trois villages dans la région de Tombouctou n'ont pas été à même de vendre leur riz au 31 août 2007, et ils n'ont pas non plus été en mesure de rembourser leurs prêts à 100%. La pluie, qui a amené de petits ruisseaux à se grossir en rivières, a isolé ces villages, empêchant les grands négociants de venir acheter leurs stocks. En outre, la non-disponibilité de l'agent de crédit qui détenait la

[15] La valeur de marché au moment de l'entreposage était de 100 FCFA / kg, soit 95,6 millions FCFA (201.263 USD). Les groupements du CSV peuvent recevoir jusqu'à 70% de la valeur du marché en crédit, pour autant que leur IMF partenaire locale dispose des fonds, ce qui n'était pas le cas pour la FCRMD au cours de la campagne 2007.

deuxième clé de l'espace d'entreposage est l'une des raisons expliquant les retards dans leurs activités commerciales et leur remboursement. Ces trois groupes continueront à travailler avec l'agent de crédit pour atteindre un taux de réussite de 100% en septembre 2007.

Programme CSV – riz	Sikasso	Ségou	Mopti	Tombouctou	Gao	Total
Nombre d'organisations de producteurs	8	24	9	39	7	87
Nombre de bénéficiaires	447	1.675	537	1.230	111	4.000
Nombre d'hommes / de femmes	447 femmes	1.619 hommes/ 56 femmes	469 hommes/ 68 femmes	720 hommes/ 510 femmes	96 hommes/ 15 femmes	2.904 hommes/ 1.096 femmes
Volume de riz entreposé (en tonnes)	57,8	1.185,6	78,1	498	19,9	1.839
Volume de riz commercialisé (en tonnes)	57,6	1.155,4	78,1	448,7	19,9	1.760
Valeur du riz commercialisé (FCFA)	7,2 millions (15.244 USD)	173,8 millions (365.865 USD)	10,8 millions (22.645 USD)	58,6 millions (123.368 USD)	3 millions (6.356 USD)	253 millions (532.632 USD)

Le programme des *Femmes commerçantes* a été bien apprécié par de nombreuses femmes l'année dernière, ce qui a augmenté le nombre de participantes au cours de la deuxième année de cette activité, passant de 87 à 192 participantes, soit une augmentation de 220%. Les femmes achètent et vendent le riz plusieurs fois au cours d'une saison[16]. Un tiers du riz acheté était du riz paddy, qui était transformé en riz usiné avant d'être revendu, augmentant ainsi la valeur du produit commercialisé. Il est encourageant de constater que ce programme a rencontré du succès auprès des groupements de femmes, puisque le volume de riz vendu au cours de la saison 2007 a atteint 461,1 tonnes, à comparer aux 62,5 tonnes de l'année précédente.

Neuf groupements sur dix de *Femmes commerçantes* ont remboursé leur prêt à 100%. Pour un groupement à Niono, il y avait un remboursement de prêt en suspens d'un montant de 335.000 FCFA ; toutefois, le taux de remboursement avait atteint 85% et la dernière tranche devrait normalement être remboursée d'ici le 15 septembre 2007. Après avoir calculé les frais payés pour l'entreposage et la transformation du riz paddy en riz usiné, les femmes participant au programme ont réussi à réaliser une marge bénéficiaire nette cumulée de 8,1 millions FCFA (17.000 USD) au cours de la campagne 2007.

[16] Le nombre de « roulements » entre achat et vente varie au sein des groupes participants. Les groupements à Ségou et à Mopti connaissaient quatre à cinq roulements, mais un groupement basé à Niono en a connu 11.

Programme des Femmes commerçantes	Ségou	Mopti	Tombouctou	Total
Nombre de groupements de négociants	5	4	1	10
Nombre de bénéficiaires	100	80	12	192
Volume de riz acheté (en tonnes)	312,2	195,4	30,7	538,3
Volume de riz commercialisé (en tonnes)	267,3	173,9	20	461,1
Valeur du riz commercialisé (FCFA)	61 millions (128.421 USD)	44,3 millions (93.332 USD)	5 millions (10.508 USD)	110,3 millions (232.211 USD)

Après quatre années de soutien de la part de TradeMali pour le *Crédit stockage vivrier*, et deux années pour le programme des *Femmes commerçantes*, le succès de l'assistance technique se voit dans l'intérêt manifesté par les bénéficiaires et les IMF pour ces programmes, et par le niveau continuellement élevé du remboursement à la fin de chaque campagne agricole. La dynamique de marché et les demandes de riz sur les marchés locaux rendent ces programmes suffisamment intéressants, puisque les marges bénéficiaires sur le commerce du riz restent une source importante de revenus pour de nombreux hommes et femmes. Étant donné que les activités de la filière riz constituent une situation où toutes les parties sont gagnantes (les producteurs, les groupements de négociants et les IMF), il y a beaucoup de chance de voir ces activités se poursuivre et se développer – indépendamment du soutien technique du projet – dans un certain nombre de villages après la fin des projets ACE.

COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE

Ind. 2b – Volume des autres produits (pommes de terre) commercialisés (en tonnes métriques)				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
3.890	7.377	3.500	5.589	12.949

Le secteur de la pomme de terre a connu un démarrage difficile pendant la quatrième année du projet, à cause du non-remboursement de prêts dans la région de Sikasso au cours de la troisième année. Les institutions bancaires et de microfinancement ont décidé de ne pas financer la campagne pomme de terre de 2007. Résultat : les importations de graines de pommes de terre ont été fortement réduites, tandis que le prix des graines pour les producteurs sur le marché local a atteint un niveau record.

Cependant, ce fut quand même une bonne année de production, et la demande pour la pomme de terre malienne de la part des pays voisins est restée élevée. Les coopératives de producteurs et de négociants dans la région de Sikasso ont tiré pleinement profit de cette demande élevée au niveau sous-régional, puisque le prix de vente moyen a gonflé, passant de 264 FCFA / kg l'année dernière à 375 FCFA / kg cette année, soit une augmentation de 142%. Le volume total de pommes de terre exporté vers les marchés sous-régionaux a atteint le chiffre maximum de 2.225 tonnes. En comparaison des années précédentes, la Côte d'Ivoire (985 tonnes) et le

Burkina Faso (1.114 tonnes) ont absorbé le plus gros des exportations, le reste ayant été vendu au Togo (126 tonnes).

Avec l'assistance technique du projet TradeMali, les groupements basés à Ségou et Tombouctou ont produit beaucoup plus que l'année dernière : 109 tonnes pour l'année 2007, contre 66 tonnes au cours de la campagne 2006 (soit une augmentation de 165%). Leurs ventes se sont déroulées sur les marchés locaux, où les prix ont atteint 300 FCFA / kg à Tombouctou et une moyenne de 230 FCFA / kg dans la région de Ségou. En utilisant leurs fonds de roulements pour acheter des graines et des engrais au début de la campagne, les groupes ont été en mesure de rembourser leurs comptes à 100% une fois les ventes terminées à la fin de la saison.

Programme pomme de terre	Sikasso	Ségou	Tombouctou	Total
Nombre d'organisations de producteurs	7	5	1	13
Nombre de bénéficiaires	293	202	80	575
Nombre d'hommes / de femmes	277 hommes/ 16 femmes	62 hommes/ 140 femmes	64 hommes/ 16 femmes	403 hommes/ 172 femmes
Volume de pommes de terre commercialisées (en tonnes)	5.480	63,4	45,4	5.589
Valeur des pommes de terre commercialisées (en FCFA)*	2.055 millions (4,33 millions USD)	14,5 millions (30.586 USD)	13,6 millions (28.677 USD)	2.083 millions (4,39 millions USD)

*Prix moyens du marché obtenus : Sikasso 375 FCFA / kg ; Ségou 200-250 FCFA / kg ; Tombouctou 300 FCFA / kg

Même si le secteur de la pomme de terre a connu quelques problèmes par rapport au financement, le volume de pommes de terre échangé sur les marchés nationaux et sous-régionaux a augmenté de façon régulière pendant le projet. La cible DVP s'était fixée comme objectif de commercialiser 10.500 tonnes de pommes de terre sur une période de quatre ans. Avec les meilleurs résultats jamais atteints au cours de la dernière année du projet, le résultat total cumulé du volume de pommes de terre vendu a atteint 12.949 tonnes, c'est-à-dire 123% par rapport à l'objectif DVP.

COMMERCIALISATION DE LA MANGUE

Ind. 2c – Volume des autres produits (mangues) commercialisés (en tonnes métriques)				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
3.870	9.463	3.800	5.492	14.955

Remarque : la collecte des données s'est déroulée jusqu'au 31 juillet pour les mangues exportées par bateau et par route, et jusqu'au 15 août pour les mangues exportées par avion.

Ce secteur a connu une augmentation des exportations au cours de la dernière saison soutenue par TradeMali. Les perspectives d'exportation depuis la région de Sikasso se sont principalement concentrées sur le GIE TEM au cours des dernières années. Cependant, Fruitière de Lotio (GIE SikaMangue), ainsi qu'Agrumes et Oléagineux du Mali, également basés à Sikasso, ont considérablement augmenté leurs exportations. La situation quelque peu plus stable en Côte d'Ivoire a permis à ces trois groupements d'exportateurs d'expédier leurs mangues via le port d'Abidjan, représentant un total

cumulé de 3.401 tonnes de mangues exportées par bateau rien que depuis la région de Sikasso.

Le volume d'exportation depuis Sikasso marque un changement important dans le mode d'exportation utilisé par les exportateurs. Par le passé, la plupart des mangues étaient envoyées en Europe par avion, mais cette année la tendance s'est inversée (voir répartition ci-dessous). À Bamako, les mangues expédiées par fret maritime sont également devenues une possibilité, puisque PLAZA est devenu opérationnel pour la première fois au cours de la saison 2007. Cette usine d'emballage moderne et de (pré-)refroidissement a permis à un certain nombre de groupements d'exportateurs de participer à un test avec Royal Dutch Ahold et son acheteur Bakker Barendrecht. Cette importante chaîne de supermarchés européens a reçu quatre conteneurs de test (environ 76 tonnes) et va probablement investir dans la mangue au Mali dans les années à venir.

Les exportations de mangue en 2007 peuvent se répartir de la façon suivante [17] :

Mode de transport	Volume de mangues exportées (en tonnes)	Valeur estimée[18]	Valeur estimée
Par avion	1.204	2,41 millions €	3,29 millions USD
Par bateau	3.585	3,14 millions €	4,28 millions USD
Par route (sous-région)	703	312.860 €	426,804 USD
Total	**5.492**	**5.862.860 €**	**7.996.804 USD**

La majorité des mangues exportées vers l'Europe vont aux Pays-Bas, la France arrivant en deuxième position. La Mauritanie est le plus gros importateur de mangues maliennes dans la sous-région, suivie par le Burkina Faso.

Outre les chiffres portant sur les exportations (sur les marchés sous-régionaux et internationaux), TradeMali a également suivi les résultats de son soutien aux négociants qui vendent des mangues sur les marchés nationaux. Par le passé, le projet n'avait pas fait de rapport sur ces ventes, c'est pourquoi ces informations ne figurent pas dans les chiffres généraux de commercialisation pour ces indicateurs, et ce, pour ne pas fausser la tendance de commercialisation à l'exportation dont TradeMali a rendu compte au cours des quatre dernières années. Le projet a porté assistance à des pisteurs ainsi qu'à des groupes de négociants pour cibler des marchés nationaux à Kayes, Mopti, Gao, et Kidal, qui ont ainsi vendu un total de 2.460 tonnes au niveau local.

Le secteur de la mangue a connu un important élan l'année dernière, puisque TradeMali, en collaboration avec le CBI, et grâce à un soutien financier de la part du *Programme initiative pesticide* en matière de vérification, a pu amener six autres

[17] La collecte des données pour les mangues expédiées par bateau et au niveau sous-régional a pris fin le 31 juillet 2007, et le 15 août 2007 pour les mangues expédiées par avion.
[18] Les valeurs sont basées sur des estimations et des valeurs de vente moyennes, étant donné que les paiements n'ont pas été reçus à 100%. L'exportateur Yaffa a donné comme valeur estimée des mangues expédiées par avion le chiffre de 2.000 euros / tonne. L'exportateur Fruitière de Lotio est à l'origine de la valeur estimée de 875 euros / tonne pour les mangues expédiées par bateau. Les informations sur les prix de ces deux sources sont basés sur les prix « vente sur commission ». Étant donné qu'il s'agit d'exportations vers l'Europe et vers des pays sous-régionaux où la monnaie est le FCFA, les valeurs sont exprimées en euros. Le taux de change appliqué est de 1,3642 USD = 1 euro.

groupements d'exportateurs à un niveau professionnel et technique, leur permettant d'obtenir la certification EurepGAP. Il s'agit là d'un pas en avant à la fois important et stimulant qui, conjugué à la disponibilité d'un centre moderne de conditionnement et de (pré-)refroidissement pour les fruits et légumes à Bamako, est susceptible d'attirer davantage d'importateurs sérieux en provenance d'Europe, ce qui permettra d'amener la filière à un niveau plus élevé au cours des années à venir.

L'augmentation du nombre de groupements d'exportateurs agréés va probablement renforcer la concurrence au sein du secteur, et placera la barre plus haut que par le passé en ce qui concerne les normes de production et d'exportation. En outre, les groupements d'exportateurs ont manifesté un intérêt à être associés aux mangues étiquetées « FairTrade », une action que TradeMali a été à même de soutenir sur le plan technique par le biais de producteurs et de négociants de mangues en provenance de Yanfolila, qui ont réussi à exporter par avion vers leur importateur en France 60,7 tonnes de mangues étiquetées « FairTrade » au cours de la saison 2007.

COMMERCIALISATION DE L'ANIS ET DU CUMIN

Ind. 2d – Volume des autres produits (anis et cumin) commercialisés (en tonnes métriques)				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
-	-	30*	68,2	68,2

* Remarque : l'objectif de 30 tonnes d'anis et de cumin commercialisés a été établi comme cible pour les exportations sous-régionales pour l'exercice 2007, et par conséquent, les rapports pour cet indicateur ne reprennent pas les possibilités de commercialisation au niveau national.

La dernière année du projet est aussi, malheureusement, la première et la seule année au cours de laquelle TradeMali a pu suivre le volume d'anis et de cumin commercialisés sur les marchés nationaux et sous-régionaux. Les premières années de tests et d'essais sur les parcelles de démonstration, en collaboration avec PRODEPAM et IER, ont suscité un grand intérêt auprès des producteurs locaux dans la région de Diré. Résultat : un certain nombre de producteurs et de négociants (996 bénéficiaires sur 416 hectares) ont participé aux activités soutenues par TradeMali en matière de production et de commerce d'anis et de cumin, qui ont été élaborées au cours de la saison agricole 2006-2007.

TradeMali a favorisé l'organisation d'une visite de prospection de marché, ainsi qu'un convoi d'exportation dans la sous-région, pour contribuer à définir le processus d'exportation, faisant directement participer des représentants de producteurs et de négociants. Même si de nombreux négociants avaient déjà des contacts dans la sous-région, la plupart des possibilités d'exportation se sont manifestées un peu par hasard. L'objectif de TradeMali consistait à aider les producteurs et les négociants à devenir plus professionnels dans leurs négociations et leurs activités commerciales, et à veiller à ce que les contrats de vente et les documents d'exportation adéquats soient élaborés pour accélérer le processus.

Les marchés d'exportation sous-régionaux constituent d'intéressantes possibilités, puisque les prix de vente sont de 75 à 100% plus élevés dans les pays voisins que sur les marchés nationaux. Au total, 68,2 tonnes d'anis et de cumin furent exportées vers

les marchés de la sous-région[19], avec une valeur de marché cumulée de 138,4 millions FCFA (291.442 USD), tandis que les marchés nationaux ont absorbé 377,6 tonnes à une valeur de 345,9 millions FCFA (728.211 USD).

La saison des échanges commerciaux pour l'anis et le cumin s'étend au-delà de la fin du projet TradeMali (août 2007), et les volumes et les prix de vente pour les produits cultivés au cours de la saison 2007 sont donc susceptibles d'augmenter dans les mois à venir.

COMMERCIALISATION DU MAÏS

Ind. 2e – Volume des autres produits (maïs) commercialisés (en tonnes métriques)				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
-	-	-*	43	43

* Remarque : étant donné que l'initiative visant à appliquer les principes de crédit stockage au secteur du maïs n'a été proposée qu'au début de la quatrième année, aucun objectif n'a été fixé pour cette activité.

La commercialisation du maïs par le biais du programme de crédit stockage était une nouvelle initiative pendant la dernière année du projet TradeMali. Le succès du programme CSV pour le riz à simplement été appliqué aux maïs. Trois groupements de producteurs et de négociants à Sikasso y ont participé pour savoir si le principe du programme CSV pouvait être reproduit dans le secteur du maïs. Ces différents groupements, représentant 56 bénéficiaires, ont ainsi réussi à échanger 43 tonnes de maïs, ce qui a donné lieu à une marge bénéficiaire cumulée d'environ un million FCFA (2.106 USD).

Ceci démontre que le *Crédit stockage vivrier* peut être utilisé pour de multiples céréales ou pour d'autres produits secs non périssables. Pour l'avenir, il conviendrait d'explorer plus avant comment développer cette activité de crédit stockage pour le maïs.

2.3 Sous-résultat intermédiaire 2.1 : davantage de perspectives pour les produits agricoles sélectionnés

Ind. 2.1a – Nombre de nouveaux marchés accessibles aux produits agricoles sélectionnés				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
4	12	2	1	13

Les nouveaux marchés qui ont été ouverts avec l'aide de TradeMali ont trait au secteur de la mangue. Certains exportateurs basés à Sikasso ont ainsi pu exporter des mangues vers l'Algérie cette année. Ce marché continuera d'offrir d'intéressantes perspectives, et pourrait permettre au commerce de la mangue au niveau sous-régional de se développer davantage.

[19] Togo 31,4 tonnes, Niger 24,8 tonnes, Ghana 7,9 tonnes, et Burkina Faso 4,1 tonnes.

Il n'y a pas eu de nouveaux marchés pour la pomme de terre, mais on a tout de même observé un changement dans les destinations d'exportation, puisqu'il y a eu davantage de pommes de terre exportées vers les marchés ivoiriens que jamais auparavant.

L'exportation d'anis et de cumin n'a pas, à proprement parler, ouvert de nouveaux marchés, puisque certains négociants avaient déjà des contacts avec des acheteurs dans la région. Cependant, TradeMali a contribué à officialiser le processus d'exportation vers les marchés sous-régionaux pour les producteurs et les négociants, et a également négocié des accords officiels. En outre, les négociants exportent généralement de petites quantités (un sac par-ci par-là), alors que le convoi d'exportation facilité par le projet a constitué la première exportation d'un volume important (18 tonnes) d'anis et de cumin. L'anis malien est devenu un concurrent solide sur les marchés sous-régionaux, puisque la qualité (principalement les niveaux de pureté et d'humidité) s'est grandement améliorée au cours des dernières années, grâce à de meilleures techniques appliquées avec l'aide de TradeMali. Par le passé, l'anis était importé de Dubaï pour répondre à la demande sur les marchés sous-régionaux. Mais aujourd'hui, de nombreux importateurs préfèrent la fraîcheur et l'arôme de l'anis malien. Il conviendrait de poursuivre le développement éventuel de cette activité commerciale dans ce secteur, puisqu'elle constitue une importante source de revenus pour de nombreux ménages dans le nord du Mali.

Les résultats pour cet indicateur ont tout particulièrement touché les principaux produits d'exportation sélectionnés dans le cadre du projet TradeMali (la pomme de terre et la mangue) au cours de la durée de vie du projet, permettant aux négociants et aux exportateurs de négocier des possibilités de commercialisation avec de nouveaux importateurs. Ceci a permis d'augmenter à la fois le volume exporté par les agro-entreprises maliennes, et les revenus des producteurs et des exportateurs.

Ind. 2.1b – Nombre d'associations et d'agro-entrepreneurs* ayant adopté des techniques et méthodes de traitement et de manutention post-récolte				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
86	151	100	132	283

* Remarque : les résultats pour cet indicateur se rapportent aux groupements ou aux associations villageoises qui ont bénéficié d'une aide pour certaines méthodes et technologies particulières, plutôt que des bénéficiaires individuelles. La formation sur l'amélioration des techniques a été fournie sur des thèmes spécifiques, portant sur les produits ciblés et les groupes de personnes travaillant à l'amélioration de leurs pratiques pour l'entreposage, l'amélioration et le contrôle de la qualité, le triage et le calibrage, le traitement et le conditionnement, ainsi que le commerce des produits sélectionnés.

Au total, 132 associations et groupements ont été formés aux nouvelles méthodes, techniques et pratiques améliorées relatives à la manutention et au traitement post-récolte. En adoptant ce type de pratiques, les groupements de producteurs et de négociants sont à même d'améliorer la qualité de leur produit, ce qui débouche sur une meilleure conservation de celui-ci et sur des prix plus élevés.

Les techniques portant sur le riz et le maïs étaient principalement axées sur l'amélioration des conditions d'entreposage et de conservation, et ce, pour le crédit stockage et les groupements de *Femmes commerçantes*. Les producteurs et négociants de pommes de terre se sont concentrés sur la conservation et les méthodes de tri-conditionnement. Les producteurs, pisteurs, manutentionnaires et conditionneurs ont mis davantage l'accent sur la maturité du fruit au moment de la récolte (conditions

requises pour la mangue selon qu'elle est envoyée par bateau ou par avion), les techniques de sélection et de cueillette, le triage et le calibrage, le traitement pré-conditionnement des produits pour réduire les infestations de drosophiles, l'emballage et l'étiquetage, la traçabilité, et les techniques de pré-refroidissement. Les producteurs d'anis et de cumin ont adopté les techniques améliorées de nettoyage, de déplacement, d'entreposage et de conditionnement. Enfin, l'hygiène personnelle et les techniques de production de fromage de chamelle ont constitué de nouvelles pratiques adoptées par les groupes nomades soutenus dans ce secteur.

Vingt-cinq pour cent des groupes ayant bénéficié d'une aide au cours de la quatrième année du projet étaient des groupes composés entièrement de femmes, le reste étant constitué de groupes d'hommes ou de groupes mixtes. L'augmentation du nombre de groupes ayant reçu une aide au cours de la dernière année, en comparaison des résultats de l'exercice 2006, se rapporte au développement du programme CSV pour le riz et à l'ajout des programmes anis et cumin, fromage de chamelle, et entreposage de maïs, qui ne faisaient pas partie des filières ciblées pendant les premières années du projet.

Filières de produits	Nombre d'associations / de groupes	Nombre de groupes composés uniquement de femmes	Régions
Riz (CSV)	87	21	Sikasso, Ségou, Mopti, Tombouctou, Gao
Riz (échanges commerciaux)	10	10	Ségou, Mopti, Tombouctou
Pomme de terre	13	3	Sikasso, Ségou, Tombouctou
Mangue	15	-	Sikasso, Koulikoro, Bamako
Anis et cumin	13	-	Diré/Tombouctou
Maïs	3	-	Sikasso
Fromage de chamelle	4	-	Essakane/Tombouctou
Total	**132**	**34**	

Ind. 2.1c – Nombre d'infrastructures créées ou remises en état				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
26	67	50	39	106

Même s'il est vrai que le projet a réussi à augmenter le nombre de groupes ayant bénéficié d'une aide pour la remise en état ou la construction d'infrastructures d'entreposage au cours de cette dernière année (à savoir 39, à comparer au chiffre de 26 pour l'exercice 2006), les résultats de la DVP sont quelque peu décevants, puisque le projet a continué à accuser un retard par rapport aux objectifs fixés pour cet indicateur.

Ces réalisations insatisfaisantes s'expliquent en partie par le budget réduit pour ce type d'activité en matière d'infrastructures, en plus du fait que de nombreux

groupements de bénéficiaires demandent un nouvel entrepôt plutôt que de petites réparations ou une remise en état des structures existantes.

Au total, ce sont vingt-cinq groupements de CSV pour le riz situés à Tombouctou, un à Gao et six à Sikasso qui ont bénéficié d'une aide financière pour la remise en état d'entrepôts existants, et quatre autres groupements de femmes dans le secteur du riz à Sikasso qui ont reçu une aide pour le cofinancement de la construction de nouveaux entrepôts. De la même manière, trois groupements de producteurs de maïs à Sikasso ont reçu un soutien pour la remise en état de magasins d'entreposage.

Ind. 2.1d – Nombre de bénéficiaires formés aux meilleures pratiques				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
1.970	5.160	1.100	4.072	9.232

Pour l'exercice 2007, TradeMali a formé 4.072 bénéficiaires dans les filières ciblées à travers le pays. Cette augmentation se rapporte au nombre élevé de participants dans le secteur de la mangue, au développement du crédit stockage et du programme pour les négociants dans le secteur du riz, et à l'ajout des filières anis et cumin, maïs, et fromage de chamelle au cours de la dernière année du projet.

Les chiffres de formation des bénéficiaires pour le secteur de la mangue sont élevés cette année, parce que les producteurs, pisteurs, manutentionnaires et conditionneurs, ainsi que les exportateurs ont été formés non seulement à l'application des meilleures pratiques (1.510), au traitement des vergers, et à la lutte intégrée contre les nuisibles (303), mais également aux normes et standards de certification EurepGAP (336) et au conditionnement, à l'emballage, et au contrôle de la qualité dans les stations d'exportation de la mangue, à l'aéroport et au PLAZA (828). TradeMali reconnaît que certaines personnes auront reçu de multiples types de formation ; en revanche, les producteurs, les pisteurs, les manutentionnaires / conditionneurs et les exportateurs ont également bénéficié de différents types d'assistance technique.

Le tableau ci-dessous montre un récapitulatif des bénéficiaires de la formation pour chaque filière de produit ciblée.

Filières de produit	**Bénéficiaires**			**Régions**
	Total	**Hommes**	**Femmes**	
Riz (CSV)	778	217	561	Sikasso, Segou, Mopti, Tombouctou, Gao
Riz (échanges commerciaux)	72	-	72	Ségou, Mopti, Tombouctou
Pomme de terre	69	35	34	Ségou, Tombouctou
Mangue	2.977	2.520	457	S kasso, Koulikoro, Bamako
Anis et cumin	26	26	-	DIré/Tombouctou
Maïs	100	100	-	Sikasso
Fromage de chamelle	50	10	40	Essakane/Tombouctou
Total	**4.072**	**2.908**	**1.164**	

Le projet est fier de mentionner que la participation des femmes à la formation au cours de la dernière année du projet est passée de 23% pour l'exercice 2006 à 29% cette année, même si la majorité des participants à la formation dans le secteur de la mangue était des hommes. On a également enregistré une augmentation du nombre de femmes participant à la formation dans le secteur du riz (CSV) cette année, avec 72%, à comparer aux 57% de l'année dernière. On retrouvera en annexe 5 de plus amples détails sur la formation en matière de consolidation des capacités pour les bénéficiaires de l'ensemble des filières de produits ciblées.

2.4 Sous-résultat intermédiaire 2.2 : meilleurs partenariats pour les produits agricoles sélectionnés

Ind. 2.2a – Nombre de contrats pour la commercialisation des produits ciblés				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
63	113	60	84	197

Les résultats pour cet indicateur se rapportent aux contrats qui ont été élaborés et négociés par facilitation directe et soutien du projet. Ainsi, TradeMali ne reprend pas les résultats contractuels ou les résultats relatifs à des accords pour le secteur de la pomme de terre et de la mangue en ce qui concerne les possibilités d'exportation au niveau sous-régional, puisque le projet a surtout porté sur la facilitation de partenariats pour ces filières, et au fil du temps, les exportateurs se sont eux-mêmes chargés d'élaborer des contrats commerciaux.

Dans le secteur du riz, 67 contrats ou accords furent élaborés entre des groupements de producteurs et les IMF dans le cadre du programme CSV, et 10 dans le cadre du programme des *Femmes commerçantes* à travers le pays. De la même manière, en ce qui concerne le programme de stockage du maïs, trois contrats ont été élaborés avec des groupements de producteurs et l'IMF locale à Sikasso. Le test d'exportation de la mangue avec Royal Dutch Ahold au PLAZA a donné lieu à un contrat avec trois associations d'exportateurs de mangues et avec l'acheteur de la chaîne de supermarchés Bakker Barendrecht au cours de la campagne de la mangue de 2007. Dans le cadre du soutien du projet aux producteurs et négociants d'anis et de cumin, TradeMali a favorisé l'élaboration d'un contrat avec un importateur du Togo.

Il est désormais clair que les contrats ou accords écrits entre exportateurs et importateurs, ou bien entre producteurs, négociants et institutions financières, sont devenus un moyen important permettant de documenter, de négocier et de planifier les actions commerciales. En consignant les conditions sur lesquelles les parties sont d'accord, les responsabilités de l'ensemble des acteurs d'une activité commerciale apparaissent clairement, les attentes sont bien comprises, et les transactions deviennent plus transparentes.

Ind. 2.2b – Nombre d'organisations de producteurs* ayant bénéficié d'une aide dans les filières de produits ciblées				
Résultat réel atteint pour l'exercice 2006	Résultat cumulatif pour l'exercice 2006	Objectif pour l'exercice 2007	Résultat réel atteint pour l'exercice 2007	Réalisation cumulée pour la DVP
83	123	60	143	266

* Remarque : pour les besoins de cet indicateur, les organisations de producteurs comprennent également les groupements de négociants et d'exportateurs

Ce résultat impressionnant par rapport au nombre d'organisations ayant reçu une aide dans les filières ciblées s'explique par l'augmentation du nombre de groupements participant au programme de la filière riz, ainsi que par l'ajout de groupes provenant des activités d'anis et de cumin, de maïs, et de fromage de chamelle.

Il était important pour le projet de veiller à obtenir l'engagement intégral des groupes qui ont participé aux programmes et aux activités tout au long de l'année du projet. Ainsi, un certain nombre de groupements initialement contactés dans les filières ciblées, ont choisi de ne pas poursuivre de collaboration active pour différentes raisons.

Filières de produit	Total	Groupements composés uniquement de femmes	Groupements d'hommes / mixtes
Riz (CSV)	87	21	66
Riz (FC)	10	10	-
Pomme de terre	13	3	10
Mangue	13	-	13
Anis et cumin	13	-	13
Maïs	3	-	3
Fromage de chamelle	4	-	4
Total	**143**	**34**	**109**

CHAPITRE 3 : COORDINATION ET GESTION DU PROGRAMME

3.1 Gestion administrative et financière

TradeMali a connu un certain nombre de modifications et d'ajustements dans la gestion du programme, à la fois pour répondre aux demandes et aux préoccupations d'USAID, et comme résultante de la dynamique générale du projet et de l'évolution des activités.

La stratégie initiale du projet visait à investir des ressources humaines et financières pendant les deux premières années du projet, qui permettraient de fournir le canevas et la base pour un développement et un approfondissement au cours des années suivantes. Ainsi, les dépenses pendant les premières années étaient relativement élevées, et les dotations en personnel concernaient surtout Bamako. Pendant la troisième année, il y avait moins d'argent à disposition, et un changement de personnel a permis d'avoir des compétences davantage axées sur le terrain. À l'issue de la troisième année et au début de la quatrième et dernière année, TradeMali fonctionnait de manière collaborative avec les projets PRODEPAM et Mali Finance, et avait conclu la plupart de ses contrats en sous-traitance sur le plan international : c'est ainsi que les postes d'expatriés et de sous-traitants ont été comblés par Associates for International Resources and Development, International Business Initiatives, et The Mitchell Group.

Outre quelques changements envisagés ou prévus au cours du projet, il y a également eu un certain nombre d'ajustements non programmés. Tout d'abord, l'affaiblissement du dollar par rapport au FCFA a provoqué une augmentation considérable des dépenses locales. Une surveillance plus étroite du budget et des ajustements dans les priorités des dépenses ont permis d'apporter une solution à cette contrainte. Deuxièmement, la réduction budgétaire pour la quatrième et dernière année (option an 1) signifiait qu'il fallait une stratégie de gestion administrative et financière encore plus stricte pour veiller à ce que les activités sur le terrain continuent à être mises en oeuvre, à ce que le développement géographique prévu se produise effectivement, et enfin, à veiller à ce que les objectifs soient atteints. Le rapport coût-efficacité des interventions du projet a augmenté grâce à des réductions supplémentaires dans le nombre de membres du personnel pour lesquels les coûts étaient plus élevés (les expatriés) et grâce à l'augmentation du nombre de membres du personnel technique pour lesquels les coûts étaient inférieurs, grâce aussi au regroupement de services et au partage du personnel administratif avec Mali Finance, et enfin, grâce à une synergie renforcée et à de meilleurs effets multiplicateurs à travers la collaboration avec d'autres projets opérant dans les filières et les régions ciblées. Le partage des coûts de formation avec PRODEPAM et Mali Finance, ainsi que le coût des experts juniors sur le terrain avec PRODEPAM, a constitué une occasion importante qui a permis d'obtenir un effet multiplicateur tout au long du projet.

3.2 Gestion des ressources techniques

Même si la direction technique du projet a fait l'objet de nombreux ajustements au cours des quatre années de ses interventions, l'objectif premier a toujours été de fournir des ressources et des outils de consolidation des capacités aux bénéficiaires du projet en utilisant au maximum le personnel malien et ses homologues.

Le programme des « experts juniors » a permis d'offrir un emploi à plus de treize jeunes professionnels pour leur permettre de renforcer leurs capacités, prendre contact avec d'autres projets et homologues, et de renforcer leur expérience afin de progresser dans leur carrière en tant que techniciens de développement. Ces dynamiques membres du personnel constituèrent une présence idéale sur le terrain dans le cadre du projet à travers les régions ciblées, et facilitèrent le lien entre agro-entrepreneurs et organismes décentralisés de services techniques publics (Office du Niger, ORS, ORM, IER, SAC, etc.) ainsi que les agents de crédit auprès des IMF partenaires pour la mise en œuvre des activités du projet.

La participation des agents des services techniques sur le terrain dans le cadre des activités quotidiennes et des séances de formation, a permis d'accroître leur capacité à fournir une assistance directe aux groupements de producteurs et de négociants, tout en présentant une autre possibilité à TradeMali pour mieux tirer parti des ressources. La formation spéciale dispensée aux agents des IMF chargés des crédits, ainsi que leur participation continue à la récupération des prêts pour les activités des programmes portant sur le riz et la pomme de terre, ont permis d'accroître leur participation et leur compréhension des besoins des groupements entrepreneuriaux, et ont ouvert les portes à des interventions en matière de crédit pour les IMF dans les villages ciblés.

Avec le départ de nombreux membres du personnel supérieur (des expatriés) pendant les dix-huit derniers mois du projet, et les préparations pour le retrait des activités de TradeMali, l'idée d'une collaboration renforcée avec les homologues techniques (gouvernement et ONG) et les agents des IMF a permis d'apporter une réponse aux préoccupations concernant la stratégie de sortie du projet. Les agents techniques et les agents de crédit sur le terrain ayant été formés, ils sont à présent en mesure d'offrir la structure permanente pour une assistance technique et financière indispensable sur le terrain pour pouvoir poursuivre les activités après le départ du personnel de TradeMali. Dans le cas du secteur de la mangue, nous avons été témoins d'une évolution intéressante, où plusieurs exportateurs ont pris conscience de la nécessité d'avoir du personnel technique bien formé pour pouvoir mieux répondre aux normes et exigences élevées des importateurs européens, ce qui les a amenés à recruter du personnel saisonnier et à plein temps supplémentaire pour le contrôle de la qualité ainsi que pour le conditionnement et la manutention pour veiller à ce que les obligations en matière d'exportation soient appliquées, et pour garantir des processus d'exportation en toute tranquillité.

3.3 Synergie, consolidation et effet multiplicateur

À cause des différentes dates de démarrage et étant donné les objectifs internes des projets, TradeMali n'a pas, au départ, collaboré avec Mali Finance et PRODEPAM autant qu'USAID l'aurait souhaité. Pour réagir à cette situation, un certain nombre d'initiatives synergiques ont été élaborées pour renforcer l'intégration des activités ACE des projets. Le programme pomme de terre à Sikasso a permis aux projets de fournir l’éventail complet de l'assistance aux niveaux de la production, des échanges commerciaux, et du financement aux producteurs et aux négociants associés à ce secteur. De la même manière, les programmes portant sur le riz (CSV et *Femmes commerçantes*) lancés par TradeMali ont permis d'ouvrir une autre voie à la

collaboration, où PRODEPAM s'est efforcé d'augmenter les productions qui ont permis aux producteurs d'entreposer davantage de riz. Mali Finance et TradeMali ont ensuite veillé à obtenir le crédit pour l'entreposage et la commercialisation, et se sont occupés des possibilités de mise sur le marché pour obtenir des bénéfices plus élevés.

Néanmoins, on a demandé aux projets ACE d'élaborer un PMP et un plan de travail consolidés pour la quatrième année, ce qui exigeait des projets qu'ils accroissent encore plus les activités de collaboration. Le principal résultat du processus de consolidation fut une stratégie d'intervention simplifiée sur le terrain. Les objectifs géographiques ont été ajustés pour veiller à ce que le nombre de villages dans lesquels les trois projets allaient intervenir, soit porté au maximum. En outre, le regroupement du personnel de projets au sein des antennes régionales a permis de renforcer la planification et la surveillance des activités sur le terrain, et a également permis d'organiser des visites et des réunions conjointes avec les organisations de producteurs et de négociants. Après le départ anticipé du projet PRODEPAM, TradeMali a fait tout son possible pour offrir un soutien supplémentaire aux organisations de producteurs ciblées.

Dans les domaines où TradeMali avait des activités autonomes, le projet tenta de renforcer les synergies et les effets multiplicateurs avec d'autres projets et partenaires sur le terrain. Ceci était tout particulièrement marquant dans le secteur de la mangue, où le partage des connaissances avec le Cadre intégré et la collaboration avec le programme PCDA, Helvetas et CropLife, ont permis de partager les coûts et d'assurer une assistance continue sur le terrain. La collaboration à long terme avec le CBI et la certification EurepGAP au cours des premières années du projet fut d'une importance capitale pour le secteur, qui a engendré des résultats remarquables en ce qui concerne le nombre de groupements d'exportateurs ayant été agréés, et pour avoir placé la barre plus haut par rapport aux normes d'exportation de la mangue du Mali, ce qui a porté le secteur à un nouveau niveau dans le monde du commerce. Le *Programme initiative pesticide* a permis d'obtenir un effet multiplicateur en couvrant les coûts de la vérification et de la certification EurepGAP pour trois des six groupements d'exportateurs qui se sont vu attribuer la certification EurepGAP en 2007.

Les nombreux partenariats public-privé et les protocoles que TradeMali a élaborés avec les organismes publics de services techniques et les IMF dans le cadre des activités pour la pomme de terre, le riz, la mangue, l'anis et le cumin ont constitué un moyen important qui a permis de mieux tirer parti des ressources, et d'offrir une aide technique optimale bénéficiaire, et ce, grâce à leur présence permanente au niveau régional et sur le terrain.

CHAPITRE 4 : LEÇONS APPRISES ET PERSPECTIVES

4.1 Possibilités et obstacles

La quatrième et dernière année du projet a apporté son lot de nouvelles perspectives et de nouveaux obstacles. À cause des importants changements structurels en ce qui concerne la dotation en personnel, les locaux à bureaux, et la nouvelle configuration de la direction, ainsi que l'intérêt accru pour la consolidation des projets ACE pour la mise en œuvre des activités, l'équipe de TradeMali (ainsi que ses partenaires) s'est donc vu obligé de trouver des moyens créatifs permettant d'assurer la réussite des activités élargies au cours de la dernière année. Cependant, les réussites des années précédentes dans les secteurs de la pomme de terre, du riz et de la mangue ont donné lieu à un fondement solide sur lequel l'assistance technique pouvait se poursuivre. Ainsi, le projet a été à même d'utiliser ses ressources limitées de façon efficace et de continuer à obtenir des résultats record.

S'il est vrai que le projet avait inclus à l'origine les filières de la viande rouge et du beurre de karité, il s'est avéré important de se concentrer uniquement sur les produits pour lesquels le projet pouvait atteindre des résultats, et qu'il était dans son intérêt de conserver comme secteurs prioritaires. Ceci a permis à TradeMali d'assurer une mise en œuvre de plus approfondie de ses activités au sein des filières ciblées, et a permis à l'expansion géographique d'inclure davantage de régions et de bénéficiaires une fois que la démarche et les stratégies de mise en œuvre au sein du secteur étaient bien établies. En outre, cela permettait de porter son attention sur l'intégration des femmes là où les coutumes et la tradition autorisaient leur participation dans la production et le commerce de produits, d'augmenter leurs compétences entrepreneuriales et de leur permettre de gagner un revenu supplémentaire.

Bien que les initiatives de collaboration avec les organismes de services décentralisés et les institutions financières se soient avérées fructueuses, il continue à y avoir des faiblesses qui risquent d'entraver le succès permanent quant au niveau de collaboration directe avec des groupements de producteurs et de négociants villageois. Les ressources limitées dont peuvent disposer ces partenaires nationaux pour recruter davantage de personnel et obtenir le matériel nécessaire pour faire leur travail, pourraient rapidement se transformer en un véritable obstacle. Il appartient donc aux autorités gouvernementales décentralisées de reconnaître l'importance des organismes de services régionaux, des institutions bancaires et de microfinancement, pour garantir la disponibilité des lignes de crédit et des agents locaux pour veiller à ce que leurs services puissent continuer à être offerts. Si cela ne se réalise pas, les IMF plus modestes[20] ne seront plus à même de répondre à l'accroissement des demandes pour le crédit résultant de la réussite des projets ACE.

La disponibilité de crédits pour les groupes ciblés à travers le pays reste difficile, surtout pour les associations de producteurs et de négociants situés dans le nord du Mali qui font une demande de prêt. Ceci s'explique en partie par le fait qu'il continue à y avoir un nombre limité d'institutions financières dans cette partie du pays, et les ressources financières disponibles à ce niveau d'institutions dans ces régions sont également limitées. En outre, un certain nombre de groupements locaux ne sont pas

[20] Dans ce cas de figure, Dourey Tombouctou, CVECA, FCRMD, et Wouri Ansongo sont considérées comme des IMF plus modestes.

disposés à payer des intérêts sur leurs prêts à cause de croyances traditionnelles et religieuses, ce qui fait d'eux des clients peu attrayants pour les institutions financières. Cette situation a amené certains groupes CSV ciblés de TradeMali à participer au programme par le biais d'un autofinancement obtenu grâce aux associations villageoises. Voir paragraphe 2.2 ou l'annexe 3 pour de plus amples détails sur ces différents groupes.

L'assistance technique relative aux capacités institutionnelles, l'environnement politique favorable, ou encore la professionnalisation du secteur, constituent des processus à long terme faisant participer de nombreux acteurs. Même si le projet a été à même d'intervenir et de parvenir à des réussites à certains niveaux (voir chapitre 1 de ce rapport), les aboutissements ont néanmoins été limités puisqu'il est indispensable d'obtenir l'adhésion de toutes les parties prenantes, et en tant que projet, TradeMali n'a que peu d'influence directe sur les procédures et les processus d'approbation (ou du moins sur la rapidité de ceux-ci) qui sont propres au ministère et aux organismes du GRM. La coordination et la collaboration relativement faibles aux échelons supérieurs au sein du gouvernement, de la communauté des donateurs, et des projets partenaires de mise en œuvre au niveau international, n'ont pas un effet très stimulant sur les processus qu'il faut faire progresser et qui devraient déboucher sur des changements significatifs pour les secteurs agricoles, primordiaux pour le développement économique du Mali. Résultat : le projet s'est davantage concentré sur ce qui pouvait être fait grâce à l'assistance directe au niveau des villages et des régions avec les associations de producteurs et les syndicats ou les groupements d'exportateurs, et ce, pour atteindre les résultats sur lesquels le projet avait davantage de contrôle.

4.2 Interventions au niveau des filières

MANGUE

Le succès de GIE TEM à Sikasso dans l'obtention de la certification EurepGAP en 2006 en a motivé d'autres dans le secteur pour adhérer à cette activité soutenue par CBI et TradeMali. Avec six groupements d'exportateurs supplémentaires en cours de certification pendant la campagne de la mangue de 2007, on a constaté un changement sensible dans la dynamique du secteur. Les normes EurepGAP exigent des acteurs des différents secteurs qu'ils deviennent plus professionnels, qu'ils signent des contrats officiels entre eux, et qu'ils consignent toutes les activités, depuis la production jusqu'à l'exportation du fruit. Résultat : leur présentation à l'égard d'importateurs potentiels s'est modifiée, ouvrant de façon spectaculaire de nouvelles perspectives en termes de marché et de prix qui se rapportent directement à un produit de qualité supérieure. Les discussions continues et le test d'exportation réalisé avec Royal Dutch Ahold, pour lequel l'évolution vers une certification EurepGAP est une obligation, sont un exemple des perspectives qui se sont présentées dans le cadre des changements les plus récents au sein de ce secteur.

Au cours de la dernière année du projet, on a pu constater un changement intéressant dans les exportations de mangues. Tout d'abord, le nombre d'exportateurs dans le secteur a été réduit, ce qui s'explique probablement par des exigences de marché plus strictes, puisque seuls ceux qui sont sérieux peuvent maintenir leur affaire. Deuxièmement, un important changement a eu lieu dans l'exportation des mangues, en passant de l'expédition par avion à l'expédition par fret maritime. Par le passé, le

GIE TEM à Sikasso était considéré comme le seul grand exportateur par fret maritime, mais cette année, celui-ci a été rejoint par un certain nombre d'autres groupements d'exportateurs basés à Sikasso, ces derniers ayant expédié des mangues vers l'Europe via le port d'Abidjan. En outre, quelques cargaisons-tests initiales ont été expédiées depuis la nouvelle station de conditionnement et d'entreposage frigorifique, le PLAZA, situé à Bamako. Les efforts et la planification nécessaires pour l'exportation par fret maritime sont très différents de ceux qui sont demandés pour l'exportation par fret aérien, puisqu'il faut tenir compte d'aspects comme la maturité de la mangue à récolter, le volume minimum de 20 tonnes pour chaque cargaison, et l'obligation de pré-refroidissement[21].

Les interventions dans le secteur de la mangue, plus précisément celles de l'année dernière, ont montré que les exportateurs, et particulièrement les pisteurs, continuent à connaître des difficultés pour obtenir des prêts via des institutions financières. Ils sont souvent payés plusieurs mois après la fin de la saison d'exportation, et il leur est donc difficile d'économiser ou de mettre des fonds de côté pour investir dans la récolte. En outre, TradeMali a constaté que les exportateurs basés à Bamako ne sont pas bien équipés pour les nouvelles exigences de marché, et le test d'exportation au PLAZA a permis de voir qu'il était nécessaire de disposer de cageots supplémentaires pour la récolte. TradeMali a fait un don unique de 1.100 cageots à la coopérative des pisteurs de Bamako, qui fournit une aide à un grand nombre de producteurs et d'exportateurs dans les régions de Bamako et de Koulikoro, et un don de 500 cageots pour le syndicat des planteurs à Yanfolila, qui travaille principalement sur la production et l'exportation de mangues « FairTrade » vers un acheteur français.

L'adoption et l'application des meilleures pratiques par les producteurs, les pisteurs et les exportateurs, sur base du cahier des charges (ce dernier étant conforme aux normes et standards d'EurepGAP), a permis de réduire le volume de mangues rejetées au moment de la récolte, grâce à l'amélioration des pratiques de cueillette. De la même manière, le volume de mangues rejetées à l'étape de tri et de manipulation a été réduit grâce à l'application de pratiques en matière de contrôle de qualité. Pour les mangues qui ont été rejetées pendant ce processus, de nouvelles perspectives de commercialisation ont été trouvées au niveau sous-régional (Mauritanie, Sénégal, Algérie et Ghana) ainsi que sur les marchés nationaux (Kayes, Mopti, Gao, Kidal), où les exigences de qualité sont différentes. En d'autres termes, assurer le commerce des mangues non exportables constitue toujours une entreprise lucrative.

POMME DE TERRE

Même s’il y a eu des problèmes de remboursement d'emprunts dans le secteur de la pomme de terre à Sikasso, les efforts conjugués des projets ACE ont permis à un certain nombre de coopératives de bénéficier de prêts considérables de la part d'institutions financières à des fins de production et de commercialisation, ce qui a ouvert de nouvelles perspectives et a redonné du moral aux personnes concernées. Le remboursement intégral de ces nouveaux prêts est indispensable pour renouer la

[21] Les mangues expédiées par fret aérien sont généralement envoyées par palettes pouvant atteindre un poids de trois tonnes, qui ne doivent pas être réfrigérées, et qui arrivent à destination un ou deux jours après avoir été envoyées par des vols quotidiens au départ de Bamako. Les mangues expédiées par fret maritime nécessitent une maturité différente lors de la récolte, puisque le transport peut prendre de deux à trois semaines. Les fruits doivent être pré-refroidis pendant au moins douze heures avant d'être chargés dans les conteneurs. Les conteneurs peuvent accueillir au moins 10 tonnes de fruits (mais en accueillent généralement 20) qui doivent être récoltés, triés, manipulés et conditionnés en 48 heures.

confiance entre les acteurs et les institutions, et pour leur permettre de tirer profit de telles possibilités à l'avenir.

Les fonds de roulements mis en place pour les groupements de producteurs et de négociants à Ségou et à Tombouctou leur ont permis d'utiliser davantage leurs ressources financières, et les a forcés à mieux comprendre la planification et les dépenses nécessaires pour les intrants agricoles (graines et engrais), ce qui les a amenés à devenir des opérateurs indépendants au sein de la filière.

Bien que TradeMali ait réussi à aider les coopératives de pommes de terre à développer de nouveaux marchés, diversifiant ainsi leurs perspectives de commercialisation et réduisant leur profil de risque, la conservation et l'entreposage à long terme de la pomme de terre restent un problème. À l'heure actuelle, les installations d'entreposage sont limitées, et trop chères à construire soi-même pour de nombreux groupements de producteurs et de négociants. Idéalement, les acteurs de la filière aimeraient utiliser les installations d'entreposage frigorifique pour améliorer la conservation, ce qui permettrait de prolonger la période de vente dans les marchés sous-régionaux. Cependant, aucun projet concret d'investissement n'a été élaboré ou réalisé pour répondre à cette demande.

Les nouveaux marchés à l'exportation ouverts par TradeMali dans la sous-région (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana et Togo), ainsi que ses initiatives visant à réduire le nombre et le montant des taxes « illégales » relatives au transport régional, ont permis d'aboutir à une augmentation de la marge bénéficiaire de 40 à 60% [22]. Il s'agit là d'un pourcentage considérable, qui explique également l'augmentation continue des volumes de pommes de terre exportées vers les pays voisins au cours des dernières années.

RIZ

Les activités dans le secteur du riz ont été fructueuses, et se sont développées durant le projet. Le programme CSV a démarré avec 19 associations et 75 tonnes de riz vendu au cours de la première année. Pour la campagne 2007, on comptait 87 groupements de producteurs, avec plus de 2.220 tonnes de riz entreposé et vendu sur le marché national. De la même manière, le programme relativement neuf des *Femmes commerçantes*, élaboré au cours de la troisième année, est passé de 87 femmes faisant commerce de près de 62,5 tonnes de riz, à 192 femmes achetant et vendant 461 tonnes de riz, soit une augmentation des ventes de 738%.

L'une des raisons expliquant à la fois le succès de ces programmes et l'adhésion des institutions financières – qui jouent un rôle fondamental dans l'apport de crédits – est que ceux-ci constituent une situation gagnante pour tout le monde, les bénéficiaires comme les institutions de crédit. Mis à part les problèmes de lignes de crédit du FCRMD, la majorité des IMF sont enthousiastes à participer à ces programmes où le risque est faible (voire inexistant), puisqu'il s'agit d'une occasion de capter une nouvelle clientèle. Bien que le système à double clé, sur lequel le programme de crédit stockage est fondé, soit en principe un système valable, la disponibilité limitée des agents de crédit dans les zones rurales a provoqué dans certains cas des occasions

[22] Le prix d'achat moyen par les coopératives de pommes de terre basées à Sikasso était de 225 FCFA, alors que le prix de vente moyen reçu sur les marchés sous-régionaux était de 375 FCFA.

de ventes ratées ou retardées à cause de l'absence des agents de crédit qui détenaient la deuxième clé de l'entrepôt de riz.

Les producteurs et négociants participant à ces programmes de riz ont obtenu une marge bénéficiaire moyenne de 20%, ce qui est considérable, puisque seul le marché national était ciblé par les programmes de riz soutenus par TradeMali. Plus l'on achète ou entrepose du riz, plus l'activité devient rentable au moment de la vente. Cependant, la dynamique de marché n'est pas toujours favorable, puisque le gouvernement subventionne le riz, ce qui se traduit par une réduction effective du prix du marché, et il devient alors plus difficile pour ces différents groupements d'exploiter la fluctuation des prix à leur avantage. Un certain nombre de groupes, et en particulier les *Femmes commerçantes* de riz, ajoutent de la valeur au produit en procédant à l'usinage de riz paddy. Même si le volume du produit est réduit de 35% avec ce processus, le prix de vente du marché est passé de 125 FCFA / kg à 255 FCFA / kg pour le riz usiné, soit une augmentation d'un peu plus de 200%.

Il existe toujours une pierre d'achoppement pour de nombreux groupements de producteurs : la disponibilité d'installations d'entreposage valables et spacieuses. Le projet TradeMali a aidé un certain nombre de groupes à remettre en état ou à construire des entrepôts pour ces activités, mais la demande d'aide à ce niveau continue de croître. Ce problème s'est avéré plus difficile pour les groupements à Sikasso, Tombouctou et Gao que pour ceux situés à Ségou ou à Mopti, puisque les locaux d'entreposage dans les zones ON, ORS et ORM ont tendance à être de meilleure qualité et plus facilement disponibles.

Étant donné l'abondance de la production de riz à travers le Mali, les programmes de TradeMali ont couvert le vaste territoire du pays et ont permis à des hommes et à des femmes de développer leurs agro-entreprises et de toucher un revenu supplémentaire.

ANIS ET CUMIN

Bien que TradeMali ait commencé à cibler l'anis et le cumin dans le nord du Mali au cours de la deuxième année, ce n'est que pendant la campagne 2006-2007 que les activités ont été mises en œuvre pour les producteurs au niveau local dans un nombre élargi (13) de villages. Les deux premières années de tests et d'essais sur des parcelles de démonstration ont permis d'obtenir des informations indispensables pour améliorer la production ainsi que le traitement post-récolte et la conservation de ces produits.

La collaboration avec les services de recherche agricole a donné lieu à l'application de techniques améliorées, ce qui a permis de doubler et même de tripler les rendements si on compare les chiffres avec une production utilisant des pratiques traditionnelles. Résultat : le secteur est plus productif avec un meilleur rapport coût-efficacité, et les marges bénéficiaires des producteurs sont à la hausse.

Les pratiques post-récolte introduites et soutenues par TradeMali ont amélioré la qualité de l'anis et du cumin, les rendant plus commercialisables sur les marchés sous-régionaux. La valeur ajoutée de l'anis correctement nettoyé et tamisé s'échelonne de 25.000 à 45.000 FCFA (de 53 USD à 95 USD) par sac de 200 kilos sur les marchés sous-régionaux. Les producteurs et les négociants gagnent en moyenne 75.000 FCFA (158 USD) de plus par sac de 200 kilos sur les marchés sous-régionaux, à comparer

avec ce qu'ils auraient gagné sur le marché local pour le même produit, ce qui fait du commerce sous-régional une activité séduisante.

S'il est vrai que l'aide de PRODEPAM et de TradeMali, avec le concours des organismes de services agricoles au niveau local, a fait une grande différence dans l'amélioration de la production et de la qualité marchande de l'anis et du cumin, l'aide générale est encore limitée pour les producteurs et les négociants dans cette région. Le secteur pourrait bénéficier d'une promotion supplémentaire et d'une attention accrue de la part d'autres organismes et projets de développement.

AUTRES

Même si la portée de la production de fromage de chamelle et des programmes de crédit stockage du maïs mis en œuvre par TradeMali était limitée, les résultats sont néanmoins considérables, et il conviendrait d'explorer davantage le potentiel de ces produits.

Fromage de chamelle

La principale raison des initiatives continues de TradeMali pour la production du fromage de chamelle était de réagir aux préoccupations d'USAID concernant le développement d'activités génératrices de revenus pour les populations défavorisées dans le nord du Mali. L'investissement initial dans cette filière, à savoir cibler les éleveurs de chameaux et les producteurs de fromage à Kidal, était limité à la formation, après quoi l'ONG locale *Réseau d'appui au développement des collectivités locales décentralisées* continuerait de travailler avec les groupements de producteurs et d'éleveurs. Les interventions les plus récentes à Essakane (Goundam) ont ciblé deux petits sites d'éleveurs de chameaux nomades, où ce sont principalement des femmes qui s'occupent de la transformation du lait.

S'il est vrai que les femmes sont enthousiastes à propos de la capacité à améliorer leurs compétences de fabrication de fromage et des perspectives de marché potentielles explorées sur les marchés locaux, les contraintes suivantes risquent d'entraver le développement de cette activité :

- La disponibilité du Camifloc, autrement dit la présure, est limitée puisqu'elle est importée de France ou d'Europe, ou bien on peut la trouver via d'autres importateurs dans les pays voisins où le secteur est davantage développé.

- La dispersion des populations nomades et leur mobilité constituent un problème. Ils sont constamment à la recherche de pâturages pour leurs troupeaux, et par conséquent il est difficile de les localiser et de lancer des activités de suivi ou une assistance technique supplémentaire ;

- La période la plus favorable pour la production de lait va de juillet à octobre (5 à 8 litres par chamelle, contre 2 ou 3 litres aux autres moments de l'année), c'est-à-dire à une période où les animaux sont emmenés loin au nord, où l'accès à des pâturages propices est avantageux, mais où les marchés sont inexistants ;

- Les problèmes de santé des troupeaux de chameaux surviennent pour différentes raisons. À cause du déplacement nomade des troupeaux et de leurs éleveurs, il est

difficile de traiter les animaux, même si les services et fournitures vétérinaires sont disponibles, ce qui n'est souvent pas le cas.

Maïs

L'activité nouvellement élaborée de crédit stockage pour le maïs a été introduite au cours de la dernière année du projet auprès de trois groupements de producteurs / négociants dans la région de Sikasso, en s'inspirant du succès du programme de crédit stockage pour le riz. Les résultats de cette nouvelle initiative ont été positifs. Les trois groupements concernés par cette activité ont estimé la valeur de leurs stocks de maïs cumulés au moment de l'entreposage à 1.932.430 FCFA (4.068 USD) en janvier 2007, et ont réussi à le vendre pour un prix de 3.012.890 FCFA (6.343 USD) cinq mois plus tard, soit une augmentation de 56%, après avoir surveillé la dynamique des prix du marché. Voilà qui démontre que les principes du programme de crédit stockage pour le riz peuvent s'appliquer à des produits non périssables comme le maïs, ce qui se traduit par une activité rentable pour les agro-entrepreneurs.

Étant donné que de nombreux groupements de producteurs et de négociants dans la région de Sikasso sont maintenant habitués à travailler avec les principes de crédit stockage, ainsi qu'avec les agents de crédit de l'institution locale de microfinancement Kafo Jiginew, il est fort probable que les activités comme le crédit stockage pour le riz et le maïs se poursuivront, et pourraient même se développer, puisque ces activités constituent une situation gagnante pour toutes les parties concernées.

ANNEXES

Annexe 1 Histoires à succès

Fromage de chamelle : Le fromage de chamelle crée des possibilités pour les éleveurs nomades

Pomme de terre : Les producteurs de pomme de terre posent les jalons de la croissance future
Mangue : Le partenariat avec le secteur de la mangue ouvre des perspectives

Mangue : La formation ciblée engendre de meilleures procédures dans le secteur de la mangue

Anis et cumin : Les producteurs d'anis et de cumin récoltent le fruit de meilleures pratiques

Annexe 2 Fiches d'informations sur les filières

Annexe 3 Tableau récapitulatif des résultats de rendement

Annexe 4 Sites de mise en œuvre du projet

Annexe 5 Consolidation des capacités

Annexe 6 Indicateurs OPIN et IHEA

HISTOIRE À SUCCÈS

Le fromage de chamelle crée des possibilités pour les éleveurs nomades

TradeMali a formé des groupes nomades touaregs dans le nord du pays pour leur apprendre à transformer le lait de chamelle excédentaire en fromage, qui peut se conserver pour être consommé ou vendu ultérieurement.

(Photo)
Photo : Aissata Cheick Sylla / TradeMali

(légende photo) Des femmes du clan Kel Techghayen utilisent de la présure pour faire cailler le lait de chamelle afin de produire des « feuilles » de fromage conservables.

« Nous produisions autrefois du fromage de chèvre pour nourrir nos familles, mais nous avons constaté que cela rendait nos enfants malades. Nous avons donc arrêté d'en produire, mais nous n'avions trouvé aucune autre solution avant que TradeMali nous vienne en aide. »

- Tarnat Walett Malick,
Productrice de fromage de chamelle,
Kel Techghayen

À environ 100 km de Goundam dans la région de Tombouctou, le groupe d'éleveurs nomades *Kel Techghayen* a élu domicile dans le désert reculé du Sahara. Les moyens d'existence de ce groupe dépendent largement de leur cheptel de chameaux, de boucs et de chèvres. Quand ils déplacent leur campement tous les deux ou trois mois pour trouver un meilleur fourrage pour leur bétail, les Kel Techghayen eux-mêmes se nourrissent de riz et de sous-produits animaux, principalement du lait. En 2006, le projet TradeMali d'USAID commença à travailler avec les Kel Techghayen pour transformer le lait de chamelle excédentaire en un fromage sec, permettant ainsi au groupe de conserver ce produit pour être consommé ultérieurement au niveau local, ou pour être vendu sur les marchés environnants.

Le chef des Kel Techghayen, M. Alhachim Ag Mohamed, exprime son enthousiasme par rapport aux possibilités créées par ce produit fromager : « *Nous n'avions pas l'habitude de transformer le lait de chamelle parce que nous ne disposions d'aucun moyen pour préserver le produit. Le lait de chamelle est très riche et possède de nombreuses vertus thérapeutiques. À présent, nous sommes en mesure de transformer le lait en fromage pour les personnes qui n'ont pas accès au lait.* »

Traditionnellement, dans la culture touarègue, ce sont les femmes qui s'occupent de la gestion des réserves de lait, et par conséquent la production de fromage de chamelle peut être considérée comme une occasion pour les femmes nomades de générer des revenus. Pour les soutenir dans leurs initiatives, TradeMali a fourni le matériel nécessaire pour le

processus de transformation, comme par exemple la présure (le ferment lactique nécessaire pour faire cailler le lait), des passoires ainsi que des bassines et autres fournitures utilisées pour construire leur séchoir solaire rudimentaire.

En février et en avril 2007, 40 femmes et 10 hommes issus de ce groupe ont été formés par TradeMali à l'hygiène et aux méthodes de production de fromage de chamelle. Fadimata Walette Alhachem a participé aux deux séances de formation : « *Il est clair que nos revenus vont s'améliorer parce que nous avons déjà appris comment fabriquer le fromage, et à présent, nous avons l'intention de le commercialiser. Nous utiliserons les bénéfices pour subvenir aux besoins de nos familles. Par ailleurs, on peut l'utiliser comme réserve alimentaire au cas où le lait viendrait à manquer. Nous avons déjà constaté qu'en nourrissant nos enfants malades avec le fromage, cela les aidait à aller mieux.* »

À ce jour, les Kel Techghayen ont produit 50 « feuilles » de type fromage à pâte dure pour le tester sur le marché, et sont maintenant prêts à démarrer la production à plus grande échelle pour le vendre sur les marchés environnants au cours des mois à venir. Le chef Ag Mohamed se rend bien compte du lien que le projet a créé entre son groupe et le monde extérieur.

HISTOIRE À SUCCÈS

Les producteurs de pomme de terre posent les jalons de la croissance future

Les producteurs de pommes de terre de Kabara collaborent avec TradeMali, PRODEPAM et Mali Finance pour mettre en place un fonds de roulement, accéder à des intrants de qualité, et appliquer les meilleures pratiques agricoles pour améliorer la production et l'entreposage.

(Photo)
Photo : Aissata Cheick Sylla / TradeMali

(légende photo) Des membres de la coopérative Kabara posent devant leur champ communautaire.

« ***Lorsque je me suis rendu à Sikasso pour trouver des graines, on m'a fait comprendre qu'il y aurait plus de 300 demandeurs pour seulement 263 caisses de graines. TradeMali nous a aidés à négocier et à obtenir 62 caisses. Sans leur aide, les producteurs de Kabara n'auraient pas été en mesure de cultiver de pommes de terre cette année***. »

- Hama Kalel,
Trésorier,
Coopérative de pommes de terre Kabara

Les producteurs de pommes de terre dans le nord du Mali sont confrontés à certaines difficultés, d'abord parce qu'il s'agit d'un endroit retiré, et ensuite à cause des conditions climatiques à Tombouctou et la région qui l'entoure, qui ont rendu l'accès aux intrants difficile et ont posé quelques problèmes dans la conservation et l'entreposage post-récolte. En 2005, les projets TradeMali, PRODEPAM, et Mali Finance, tous financés par USAID, ont commencé à collaborer avec les 80 producteurs de pommes de terre (dont 16 femmes) de la coopérative de Kabara, située à 12 km de Tombouctou. Les objectifs du projet consistaient à faire face à ces difficultés et à encourager le développement du secteur de la pomme de terre dans la région.

En 2005-2006, TradeMali et PRODEPAM ont fourni 30 caisses de graines améliorées ainsi que 30 caisses d'engrais à la coopérative de Kabara. Ces projets ont encouragé le groupe à mettre en place un fonds de roulement à l'aide des bénéfices tirés des ventes de leur production cette année-là. Les producteurs de Kabara restituèrent 1.080.000 FCFA (2.160 USD) au compte mis en place auprès de l'institution de microfinancement Nyésigiso. Grâce à l'utilisation responsable de ce fonds de roulement, les producteurs de Kabara ont été en mesure de financer leurs propres opérations cette année, en utilisant 1.240.000 FCFA (2.480 USD) pour acheter 62 caisses de graines améliorées, qui ont été obtenues avec l'aide de TradeMali.

La coopérative de Kabara a également bénéficié d'une formation dispensée par TradeMali et Mali Finance au cours des campagnes 2005-2006 et 2006-2007 pour renforcer leurs compétences en matière de gestion, de comptabilité et de commercialisation. Le vice-président de la coopérative, Fatoumata Dicko, a estimé que les séances de formation ont été utiles : « *Au cours de la formation, j'ai appris par exemple qu'il fallait suivre les dépenses pour savoir si nous avions réalisé ou non un bénéfice. Nous mettons en pratique les concepts que nous avons appris parce que nous savons à présent qu'une entreprise ne disposant pas d'un solide système comptable est vouée à l'échec* ».

TradeMali, PRODEPAM et l'Institut d'économie rurale ont lancé des essais en 2005-2006 pour instaurer de bonnes pratiques de conservation et de production de la pomme de terre grâce à des recherches sur les conséquences du type de sol, des systèmes d'irrigation et des techniques d'entreposage. Les producteurs ont intégré ces nouvelles techniques agricoles sur les deux hectares de terrain qu'ils ont cultivé au cours de la campagne 2006-2007, ce qui a permis d'obtenir une production de 50 tonnes de pommes de terre, à comparer aux 43,8 tonnes produites au cours de la campagne 2005-2006.

Hama Kalel reconnaît que les projets d'USAID sont à l'origine du progrès continu du secteur de la pomme de terre à Kabara : « *TradeMali nous a montré la voie à suivre. Ils nous ont aidés à avoir accès aux graines et à mettre en place un fonds de roulement : c'est ce qu'il y a de plus important pour notre avenir* ».

HISTOIRE À SUCCÈS

Le partenariat avec le secteur de la mangue ouvre des perspectives

Les Journées Mangues, un atelier annuel organisé par TradeMali, servent de plate-forme d'échange au sein du secteur de la mangue, et sont à l'origine des initiatives visant à mettre en place le PLAZA, une infrastructure de conditionnement et d'entreposage frigorifique.

(Photo)
Photo : Aissata Cheick Sylla / TradeMali

(légende photo) Ces mangues traitées et conditionnées sont prêtes à être exportées depuis le PLAZA, une nouvelle structure d'entreposage frigorifique située à Bamako.

« ***Le fait que le PLAZA soit en service est un pas important dans la bonne direction. L'assistance technique de la part de projets tels que TradeMali doit se poursuivre pour pouvoir produire des mangues de qualité, et assurer une croissance fructueuse dans le secteur de la mangue***. »

- M. Koot Nel,
Responsable de l'usine d'emballage,
Royal Dutch Ahold

Depuis ses débuts en 2003, le projet TradeMali, financé par USAID, s'est efforcé d'améliorer les normes de qualité pour le secteur de la mangue afin de mieux tirer profit des possibilités d'exportation. L'atelier annuel des Journées Mangues, organisé par le projet, a servi de plate-forme importante pour l'échange d'idées, l'analyse des campagnes agricoles du passé, et pour la planification des partenariats et activités pour l'année suivante. Temps fort de l'atelier de 2005 : l'accord entre les acteurs du secteur de la mangue pour mettre en place une infrastructure de traitement et d'entreposage frigorifique dans la zone aéroportuaire de Bamako pour soutenir l'exportation de mangues, ainsi que d'autres fruits et légumes, par fret maritime.

TradeMali a contribué à organiser le groupe de travail sur la mangue, mis en place par les représentants du gouvernement et des organismes donateurs, les projets d'assistance technique et les exportateurs, pour surveiller la mise en place et le développement d'une infrastructure d'entreposage frigorifique, à savoir le PLAZA (*Périmètre logistique aménagé en zone agricole*). Le gouvernement malien a fait don d'un terrain de deux hectares dans la zone aéroportuaire, et le gouvernement des Pays-Bas a investi 1,2 million d'euros (1,56 million USD) pour la construction de l'infrastructure, qui a une capacité permettant d'entreposer et de réfrigérer entre 1.300 et 5.000 tonnes de fruits et légumes. Après deux années de collaboration réussie, le PLAZA effectua sa première opération le 17 mai 2007, avec un conteneur de près de 15 mètres contenant un peu plus de vingt tonnes de mangues

expédiées vers Dakar par l'AMELEF, l'Association malienne des exportateurs de fruits et légumes.

M. Doucoure Demba, un exportateur de mangues basé à Bamako, indiqua que le manque d'infrastructures limitait autrefois le potentiel de vente pour les exportateurs de mangues. « *L'exportation par bateau constitue pour nous la meilleure option, parce que les cargaisons par avion s'accompagnent de nombreuses restrictions et dépenses. L'ancienne infrastructure d'entreposage frigorifique située à l'aéroport ne donnait pas entière satisfaction. Bien souvent, nous devions refuser des commandes pour des cargaisons par bateau à cause d'un manque de soutien logistique* ». Aujourd'hui, M. Demba revient sur sa position : « *Grâce au PLAZA, nous avons pris un bon départ cette année avec les 20 tonnes que nous avons déjà expédiées, et nous nous préparons à en envoyer 20 de plus* ».

Depuis que le PLAZA est entré en service au mois de mai, de nouveaux marchés sont en train d'ouvrir leurs portes au produit malien. La grande chaîne de supermarchés Royal Dutch Ahold, basée aux Pays-Bas, a accepté d'effectuer un test d'exportation de mangues par fret maritime en 2007, au cours duquel 80 tonnes de mangues ont été expédiées. Ahold a envoyé Koot Nel, responsable de l'usine d'emballage, pour améliorer la manutention et de conditionnement des mangues en appliquant les normes et les standards de marché européens, et notamment l'introduction d'une chaudière à bain-marie ainsi qu'un traitement par solution de chlore et un traitement antibactérien pour minimiser le risque d'infestation par des ravageurs. M. Nel supervisa également le contrôle de la qualité des mangues traitées au PLAZA, et forma les conditionneurs à appliquer différents critères pour sélectionner la mangue parfaite. Si cette année de test avec Royal Dutch Ahold porte ses fruits, cela pourrait déboucher sur des possibilités illimitées pour l'exportation de la mangue vers l'une des plus grandes chaînes de supermarchés européennes pendant les années à venir.

HISTOIRE À SUCCÈS

La formation ciblée engendre de meilleures procédures dans le secteur de la mangue

TradeMali a assuré une formation dans le domaine de l'entretien des vergers et dans celui de la sélection, du calibrage, du conditionnement et de l'emballage des fruits pour améliorer les processus et répondre aux normes internationales en matière d'importation.

(Photo)
Photo : Aissata Cheick Sylla / TradeMali

(légende photo) Boudian Sidibé, de l'UCPMY, se prépare à trier les mangues récoltées.

« ***Grâce aux séances de formation dispensées par TradeMali, aux visites de prospection et à la collaboration avec d'autres partenaires, notre coopérative n'est désormais plus obligée de faire appel à des intermédiaires. Nous sommes mieux organisés, et nous gérons aujourd'hui tous nos processus nous-mêmes***. »

- ***Boudian Sidibé,***
  Directeur commercial,
  UCPMY

À mesure que les normes de qualité internationales pour les produits d'exportation deviennent plus strictes, le projet TradeMali, financé par USAID, travaille avec les exportateurs et les producteurs de mangue pour répondre à ces exigences en évolution. Depuis 2004, TradeMali collabore avec des producteurs de mangue, des exportateurs ainsi que des pisteurs (ces derniers jouant le rôle d'intermédiaires entre le producteur et l'exportateur) pour garantir l'application des meilleures pratiques agricoles à chaque étape du processus et ainsi exploiter au maximum le potentiel d'exportation.

L'un des groupements de producteurs dans le sud du Mali, l'UCPMY (Union des coopératives de producteurs de mangue de Yanfolila), a collaboré avec le projet TradeMali pendant trois ans. Pendant la campagne 2006-2007, plus de 175 producteurs de Yanfolila ont bénéficié d'une formation tout au long du mois de novembre 2006 sur les meilleures pratiques agricoles. La formation s'est poursuivie en février 2007, 46 producteurs de l'UCPMY ayant été formés à l'amélioration des techniques de récolte pour accroître le pourcentage de mangues de qualité expédiées vers le station de conditionnement. En mars 2007, 45 autres producteurs et pisteurs ont été formés aux pratiques sûres et efficaces en matière de traitement des vergers. « *Ces techniques améliorées font toute la différence* », affirme Boudian Sidibé, directeur commercial de l'UCPMY. « *Nous avons exporté cinq tonnes de mangues 'FairTrade' vers la France en 2005, 17 tonnes en 2006, et cette année nous en sommes déjà à 26 tonnes, et il reste encore deux mois à cette campagne* ».

D'autres acteurs dans le secteur de la mangue sont avantagés par le soutien de TradeMali à la formation pour la certification EurepGAP, cette certification étant obligatoire pour les exportations de mangues vers la plupart des marchés européens. TradeMali a fait appel à deux techniciens sur le terrain pour travailler directement avec les acteurs concernés par le biais de la chaîne d'approvisionnement pour mettre en œuvre les meilleures pratiques agricoles. L'un des groupements d'exportateurs, le GIE TEM, a obtenu la certification EurepGAP l'année dernière, et TradeMali est en train d'aider cinq autres groupements d'exportateurs pour la période 2006-2007 afin d'obtenir également cette certification. Moussa Sylvain Diakité, l'un des membres de l'Association malienne des exportateurs de fruits et légumes (AMELEF), indique que « *l'application des bonnes pratiques agricoles indispensables à la certification EurepGAP devrait constituer la norme minimale pour tous les exportateurs, ce qui nous permettrait d'avoir accès à d'autres marchés prometteurs comme par exemple les Pays-Bas* ».

Pour renforcer la communication entre les différents acteurs dans le secteur de la mangue, TradeMali organise également depuis 2004 l'atelier annuel « Journées Mangues ». Le soutien du projet TradeMali, conjugué à la volonté des producteurs, des pisteurs et des exportateurs de coopérer pour mettre en œuvre les procédures améliorées, continue de donner lieu à des changements positifs.

HISTOIRE À SUCCÈS

Les producteurs d’anis et de cumin recoltent le fruit de meilleures pratiques

Grâce à une série de séances de formation et de tests de production, les producteurs ont pu obtenir de meilleurs rendements d'anis et de cumin de meilleure qualité, ce qui à son tour a amélioré les perspectives de vente.

(Photo)
Photo : Aissata Cheick Sylla / TradeMali

(légende photo) Firhoun Alhadji Touré examine de l’anis qui vient juste d’être traité, et qui va être emballé pour être vendu.

« ***Avant notre collaboration avec TradeMali, nous vendions le kilo entre 225 et 300 FCFA (0,50 - 0,60 USD) aux négociants qui se rendaient dans notre village. Aujourd'hui, nous sommes organisés. Nous apportons le produit nous-mêmes sur le marché, que nous vendons à un prix trois fois plus élevé***. »

- Firhoun Alhadji Touré,
Producteur d’anis et de cumin

L'anis est très largement reconnu comme l'épice qui prête au pastis son goût si caractéristique. Cultivé conjointement avec le cumin, ces épices poussent en abondance dans le nord du Mali, au moyen de méthodes de culture qui, traditionnellement, ont donné de faibles rendements et un produit fini de piètre qualité. Depuis 2004, les projets TradeMali et PRODEPAM, financés par USAID, travaillent en collaboration avec les producteurs locaux et le centre de recherche agricole pour accroître la production et améliorer la qualité du produit, et Mali Finance a fourni une formation dans le domaine de la comptabilité et de la commercialisation pour améliorer les techniques de gestion.

Pour tenter d'ouvrir les marchés internationaux et régionaux aux producteurs d'anis et de cumin, TradeMali a commandité des essais en laboratoire en 2005 ; ceux-ci ont mis en évidence la présence de certains polluants qui lui interdisaient l'accès au marché européen. À la suite de quoi TradeMali et PRODEPAM ont mis en place des parcelles expérimentales en 2005-2006 pour tester différentes technique de production, et pour déterminer les meilleures pratiques agricoles permettant d’accroître les rendements d'anis et de cumin de meilleure qualité. Les résultats ont illustré l'effet positif d'une meilleure gestion de l'eau et d'une application d'engrais pendant la saison de croissance.

Pour la campagne 2006-2007, des producteurs issus de 13 villages ont adopté ces techniques dans leurs propres champs. En outre, en avril 2007, TradeMali a formé 26

producteurs aux meilleures pratiques agricoles pour la récolte, le séchage et le traitement. Sur les 464 tonnes d'anis et 25 tonnes de cumin produits par ces 13 villages en 2007, 77% de l'anis et 84% du cumin ont été considérés comme ayant une qualité digne d'exportation. Les essais en laboratoire ont été renouvelés en mai 2007 et ont permis de confirmer l'efficacité des techniques améliorées. La qualité des échantillons a été jugée exportable, ce qui ouvre de précieuses perspectives de marché en dehors du Mali.

Firhoun Alhadji Touré est un producteur d'anis et de cumin du village de Bourem Sidi Ahmar, situé à 12 km de Diré. Firhoun est président du comité de pilotage pour l'anis et le cumin, mis en place par TradeMali en 2004. Il estime que les interventions de ces trois projets USAID ont encouragé les producteurs à s'attaquer à leur travail avec un regain d'enthousiasme. « *Autrefois, nous travaillions uniquement par habitude, mais aujourd'hui, nous mettons l'accent sur l'utilisation de techniques appropriées parce que c'est la rentabilité de nos cultures d'anis et de cumin qui permet de financer nos autres activités* ».

TradeMali a aidé les producteurs et les exportateurs de Diré à préparer un camion avec un chargement d'anis et de cumin pour un acheteur à Lomé. Un contrat de vente pour 48 sacs d'anis (pesant chacun environ 200 kilos) a été conclu pour une valeur de vente totale de 9,6 millions FCFA (19.200 USD). Sur base de cette expérience, les producteurs eux-mêmes continuent de se préparer pour l'avenir auprès d'importateurs dans la sous-région. Chaque groupement de producteurs a instauré un comité d'orientation pour coordonner et organiser leurs efforts, ce qui leur permettra de tirer parti des perspectives à venir.

ANNEXE 2 : FICHES D'INFORMATIONS SUR LES FILIERES

La Filière Anis Vert et Cumin au Mali

Au Mali, l'anis vert (*Pimpinella anisum*) et le cumin (*Cuminum syminum*) sont des plantes herbacées cultivées dans la zone de Diré, région de Tombouctou. Elles semblent avoir été introduites par les arabes bien avant la colonisation française. Les régions du Nord en général et Tombouctou en particulier, se caractérisent par une insuffisance des cultures de rente. A terme, l'anis et cumin pourraient devenir de véritables cultures de rente pour les régions du Nord si les contraintes à la production et à la commercialisation sont identifiées et levées. En effet, contrairement aux produits périssables tels que la mangue ou la pomme de terre, l'anis vert et le cumin peuvent se conserver sur une période de temps longue. D'autre part, l'existence d'un marché sous régional et international très lucratif pourrait à terme s'avérer être une véritable aubaine pour cette région et susciter une amélioration du niveau de vie des populations.

Problématique

En matière de production, les structures d'encadrement technique du Ministère de l'Agriculture n'avaient pas élaboré d'itinéraire technique (fiche technique de culture, entretien, irrigation, récolte) et n'étaient sont pas en mesure de prodiguer des conseils relatifs à un système d'irrigation approprié et à l'application d'intrants (fumure minérale et organique). Ces contraintes sont à la base de la faible productivité avec des rendements dépassant rarement une tonne à l'hectare. Au moment de la récolte, l'absence de tri du son des graines, un séchage inadéquat ainsi que le stockage en magasin et dans des sacs inadaptés déprécient la qualité de l'anis vert et du cumin. En dépit de sa qualité très supérieure en termes d'arome et de fraîcheur du produit et de la qualité des graines, l'anis vert et le cumin du Mali n'arrivent pas à s'imposer sur le marché sous-régional dominé l'anis en provenance de Dubaï ou du Niger.

Partenaires

Les intervenants directs de la filière anis vert et cumin sont les petits producteurs, commerçants et transporteurs. En matière d'application de bonnes pratiques agricoles visant à augmenter le rendement

et à améliorer la qualité, les partenaires techniques de l'USAID sont les projets tels que TradeMali, PRODEPAM, Mali Finance, Africare, mais aussi le Laboratoire de Technologie Alimentaire de l'Institut d'Economie Rurale (IER) à Sotuba ou les services de l'agriculture et de la recherche agronomique du cercle de Diré.

Appuis Techniques

L'organisation et la structuration des acteurs (producteurs, commerçants et exportateurs) ont été le point de départ d'autres appuis : un comité de suivi des activités d'anis et cumin de Diré a été mis en place avec l'appui du PRODEPAM.

En ce qui concerne la production, un itinéraire technique (techniques de culture, l'application et dosage de fumure et un système d'irrigation) a été introduit. L'utilisation d'un système d'irrigation très élaboré avec un calendrier précis d'apport d'eau a été mis au point et vulgarisé et a permis une meilleure gestion de l'eau.

Les techniques de tri conditionnement, nettoyage, vannage et de séchage mises au point ont beaucoup contribué à améliorer la qualité de l'anis et du cumin par une réduction très appréciable du taux d'humidité et de déchets, et par une amélioration de la pureté du produit final. L'amélioration des conditions de stockage et d'emballage a valorisé davantage les produits par leur bonne présentation. Le paramétrage des marchés sous régionaux a permis l'établissement d'alliances commerciales.

Résultats & Réalisations

Les appuis fournis par PRODEPAM ont permis une augmentation du rendement moyen qui est passé de moins d'une tonne à l'hectare à 3.19 tonnes à l'hectare, d'améliorer la qualité de l'anis vert et du cumin par l'introduction de technologie de tri conditionnement, et de susciter un début de formalisation des alliances commerciales avec les clients sous-régionaux de Ouagadougou et Lomé.

Au cours de la campagne 2006/2007, les interventions en matière de production et commercialisation ont concerné 996 producteurs et commerçants regroupés dans 13 villages sur une superficie d'environ 400 hectares, ce qui du reste est bien inférieur au potentiel réel des zones du Nord (les villages productrices d'anis & cumin sont : Dire, Kondi, Fendoukaina, Yone, Tangassane, Boureim Sidi Amar, Koigourou, Kobe, Hara Hara I et II, Horrogoungou, Arham, Marikoira)

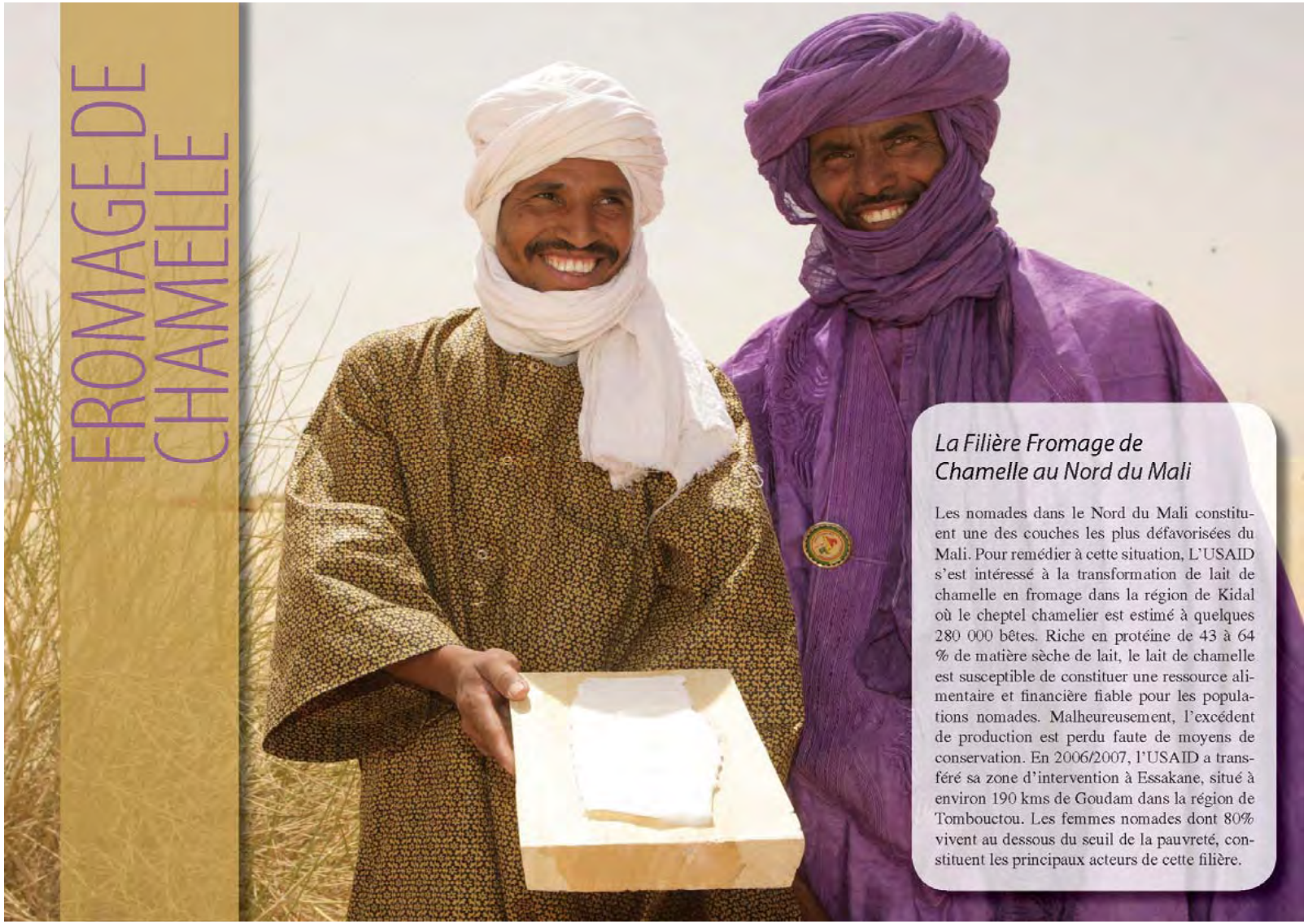
La culture de l'anis vert et du cumin, très secondaire au Nord du Mali, est en train de gagner plus d'importance au niveau des petits producteurs en raison de son potentiel de rendement élevé et par des prix assez intéressants tant au niveau national que sous-régional.

La mise en place d'un comité de coordination et suivi des activités anis vert et cumin de Tombouctou, a montré la nécessité d'une plus grande structuration en coopérative et/ou Groupement d'intérêt Economique (GIE) afin de mieux tirer profit des appuis en matière de renforcement des capacités et d'accès aux ressources financières nécessaires tant pour la production que pour la commercialisation. Les relations entre les différents maillons (producteurs et commerçants) de la chaîne des valeurs de cette filière sont en train de se clarifier et de se renforcer avec l'acquisition d'un certain pouvoir de marché pour mieux négocier les prix.

Les résultats (campagne 2007) pour la commercialisation sur les marches domestiques sont de 357 tonnes d'anis (avec un valeur de 322 million FCFA) et 20 tonnes de cumin (avec un valeur de 24 million FCFA). Les producteurs et commerçants de Dire ont pu exportées plus de 64 tonnes d'anis (128.4 million FCFA) et 4 tonnes de cumin (6.6 million FCFA) sur les marches sous régionaux de Togo, Niger, Burkina Faso et Ghana.

USAID | MALI
DU PEUPLE AMERICAIN

FROMAGE DE CHAMELLE



La Filière Fromage de Chamelle au Nord du Mali

Les nomades dans le Nord du Mali constituent une des couches les plus défavorisées du Mali. Pour remédier à cette situation, L'USAID s'est intéressé à la transformation de lait de chamelle en fromage dans la région de Kidal où le cheptel chamelier est estimé à quelques 280 000 bêtes. Riche en protéine de 43 à 64 % de matière sèche de lait, le lait de chamelle est susceptible de constituer une ressource alimentaire et financière fiable pour les populations nomades. Malheureusement, l'excédent de production est perdu faute de moyens de conservation. En 2006/2007, l'USAID a transféré sa zone d'intervention à Essakane, situé à environ 190 kms de Goudam dans la région de Tombouctou. Les femmes nomades dont 80% vivent au dessous du seuil de la pauvreté, constituent les principaux acteurs de cette filière.

Problématique

Les contraintes au développement de la filière fromage de lait sont multiples y compris au niveau de :

- l'organisation: le déplacement des factions nomades rend difficile toute mobilisation et regroupement des femmes nomades, principales partenaires dans la fabrication du fromage ;
– sites de production: l'absence de pistes rend l'accès difficile. Une certaine insécurité persiste également dans certaines zones ;
- la fabrication : la non-disponibilité du ferment industriel, Camifloc, le mieux adapté à la production de fromage de chamelle constitue l'handicap majeur.

Partenaires

Les partenaires directes sont les femmes semi-nomades. Les partenaires techniques sont les TradeMali (USAID), ONG RADEC à Kidal, CAPES à Korienze, une personne ressource à Tombouctou, un formateur à Goundam ainsi que le projet Mali Finance (USAID).

Appuis Techniques

L'appui technique fourni par les projets USAID se situe au niveau de :

- l'organisation et structuration des femmes (semi) nomades en groupement afin de les sensibiliser. Différents thèmes de formation ont été dispensé pour leur permettre de mieux gérer l'activité de fabrication de fromage de chamelle;

- la formation de la fabrication du fromage y compris différents thèmes tels que la préparation du lait et du ferment, l'ensemencement du lait, la formation de la caille, l'égouttage, le séchage et le stockage, et l'hygiène de la traite;

- la fourniture des petits équipements et produits y compris les séchoirs, sceaux, filtres, des linges, des nattes, calebasses, dosettes, tasses et le ferment Camifloc ;

- la recherche d'opportunités de commercialisation – plusieurs marchés ont été paramétrés avec les produits du test de fabrication mené à Kidal y compris Gao, Halil, Tinzawatime, Ansongo, Bamako et Kidal. Le fromage produit à Essakane a été vendu sur les marchés locaux dans la région de Tombouctou.

Résultats & Réalisations

Les tests menés à Kidal ont montré la possibilité d'améliorer le bilan alimentaire et la d'augmenter les revenus des groupes semi-nomades. En 2005-2006, sur les 6 sites retenus à Kidal, 480 nomades dont 54 % de femmes ont bénéficié d'une formation sur la fabrication de fromage et l'hygiène de la traite. Au cours de la campagne 2006-2007, 50 nomades (40 femmes et 10 hommes) ont reçus des formations sur deux sites à Essakane (Goundam) dans 4 campements nomades. Depuis février 2007 les tests menés avec les groupes à Essakane ont permis la production de 740 'baquettes' de fromage, soit environ 72 kilogrammes du fromage.

USAID | MALI
DU PEUPLE AMERICAIN

MANGUES

La Filière Mangue au Mali

La mangue (*Manguifera indica*) est un fruit de la famille des anacardiacées. Elle peut être produite partout au Mali, même dans les régions du Nord autour des grands lacs. Néanmoins, les régions chaudes du Sud comme Sikasso, Koulikoro, Kayes sont sa zone de prédilection. En plus des variétés locales de mangues, une dizaine de variétés dites américaines sont cultivées pour l'exportation surtout vers l'Europe. Il s'agit principalement des variétés Kent et Keit et des variétés Valencia, Zill, Amélie, Smith, Aden, Irwin. L'Amélie est la variété hâtive la plus exportée. La précocité des autres variétés dépend des zones de cultures et du micro – climat. Les variétés locales sont généralement plus hâtives et sont consommées localement. L'exportation sous régionale se développe surtout vers la Mauritanie, le Sénégal et l'Algérie (Tamanrasset) pour les variétés Kent et Keitt.

Le potentiel de la filière mangue est très élevé au Mali. Il est estimé à près de 250 000 tonnes dont 50 000 tonnes de variétés exportables rien que pour la région de Sikasso. Pendant la campagne mangue, les principaux acteurs évoluant dans cette filière sont :

- en amont les planteurs, les pisteurs qui récoltent et livrent les fruits aux différentes stations de conditionnement pour l'exportation ; et
- en aval les conditionneurs et trieurs au niveau des stations, les exportateurs, les transporteurs (véhicules, containers frigo, avions, bateaux) et les transitaires.

En dépit de son potentiel, l'exportation de la mangue malienne n'atteint pas le niveau quantitatif et qualitatif des pays voisins tels le Sénégal et la Côte d'Ivoire en raison de multiples contraintes.

Problématique

Les contraintes au développement de la filière mangue sont multiples et complexes et sont aggravées par l'enclavement géographique du Mali. On note, au niveau :

- institutionnel : l'absence d'une stratégie de développement de la filière, des insuffisances au niveau de l'organisation des acteurs et de leur professionnalisme.
- production : l'absence de grandes exploitations (plantations) en général l'hétérogénéité des variétés dans une même plantation, l'absence de bonnes pratiques agricoles ainsi que la non conformité aux normes et réglementations internationales de commerce (certification EurepGAP). La petite taille des plantations et la disparité des variétés dans une même plantation constitue une contrainte majeure à l'entretien et au traitement phytosanitaire des vergers.
- marketing : le manque de standard qualité, l'insuffisance d'infrastructure et de logistique de transport, de conditionnement et de stockage et une insuffisance de diversification des marchés constituent les difficultés majeures. A cela s'ajoutent les coûts de récolte et de collecte très élevés liés à la grande dispersion des nombreuses plantations de très petites tailles.
- au niveau financier : l'absence de contrats de livraison fermes, de prix minimum garanti, de politique de fonds de garanti national, rend difficile l'accès au financement d'un fond de roulement souvent important pour acquérir les intrants commerciaux et acheter et transporter des produits très périssables.

Partenaires

Différents partenaires interviennent dans la filière mangue. Il s'agit notamment: des partenaires directs recevant les appuis techniques tels que les commerçants et exportateurs regroupés ou non dans des associations et coopératives, les pisteurs, les trieurs conditionneurs des stations et les planteurs. Il existe également des partenaires techniques travaillant en synergie tels le Projet TradeMali (USAID), le Programme de Diversité et de Compétitivité Agricole (PCDA/Banque Mondiale), l'Ambassade des Pays Bas, le Cadre intégré, La Coopération Suisse (Helvetas), Task Force mangue, CBI (Centre pour la Promotion des Importations des Pays en Voie de Développement), CropLife, ANSSA (Agence Nationale pour la Sécurité Sanitaire des Aliments), service phytosanitaire de l'aéroport de Senou, APCAM (Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali), DNCC (Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence), CCIM (Chambre du Commerce et des Industries du Mali). Les partenaires financiers telles que la BMS (Banque Malienne de Solidarité), BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole), BDM (Banque de Développement du Mali) etc. les fournisseurs d'intrants commerciaux (palette, cageots, emballages..) ainsi que les prestataires de services comme les transitaires et transporteurs (Maersk, Cross Links etc.) interviennent également dans la filière.

Appuis Techniques

Les appuis, ont surtout aidé à l'amélioration du climat des affaires par la mise en place d'un cahier de charges exportation mangue et du cadre institutionnel par l'adoption de décret régentant l'exportation). Ils se situent au niveau de la:

- production pour le renforcement des capacités des producteurs en entretien et traitement des vergers et des pisteurs en technique de récolte conditionnement ;
- structuration et de l'organisation pour la mise en place de coopérative de pisteurs ainsi que d'un cadre de concertation permanent de l'interprofession mangue ;
- politique pour la formalisation d'un cahier de charges et l'adoption des textes législatifs réglementant le métier d'exportateurs (le décret interministériel No 06-287/MIC-MEF-MA-MET et le décret relatif au traitement des emballages (les palettes en bois) ;
- promotion du commerce et de l'exportation, pour l'amélioration de la qualité et le conditionnement des mangues (normalisation, réglementation, veille commerciale), l'élaboration, la recherche et la négociation des dossiers de financement, et l'appui à l'acquisition de logistique de transport appropriée ainsi que le paramétrage et la diversification des marchés européens et de la sous région (mise en place d'alliances commerciales).

Les journées mangues organisées depuis la campagne de 2004 ont donné l'opportunité à tous les acteurs de la filière de se regrouper pour discuter des résultats de la campagne, faire des préparations pour la campagne prochaine et d'avoir des entretiens approfondis autour de certains sujets/problématiques spécifiques qui leur tiennent à coeur.

Résultats & Réalisations

De 2004 à 2007, l'appui technique fourni par TradeMali s'est traduit de manière concrète, par une augmentation très sensible des volumes exportés tant au niveau sous régional qu'international. Les exportations par bateaux sont à 3 585 tonnes en 2007 (avec une valeur moyenne de 875 Euros/tonne). Les exportations par avions ont crues plus de 1 204 tonnes (avec un valeur moyenne de 2 000 Euros/tonne) de et les marches sous régionaux ont absorbées 703 tonnes des mangues pendant la campagne 2007.

En outre, les producteurs, pisteurs et exportateurs partenaires ont adopté et appliquent les bonnes pratiques agricoles (BPA). Un système de certification EurepGAP a été également mis en place. Les actions de sensibilisation visant une mise en conformité avec les nouvelles réglementations européennes ont suscité beaucoup d'engouements auprès des exportateurs. La demande d'appui dans ce domaine a excédé la capacité disponible au niveau des projets et programmes qui interviennent (uniquement) dans la filière mangue. Un nouvel environnement commercial où la qualité et la régularité des approvisionnements des marchés sont de règle requiert un changement de mentalité et davantage de professionnalisme tout au long de la chaîne de valeur depuis les planteurs jusqu'à la table du consommateur. TradeMali a dispensé des formations à plus de 2 000 personnes actives dans la filière. Les sociétés engages dans le processus de certification EurepGap sont : GIE TEM, GIE Flex Mali, GIE Yaffala, GIE Mali Primeur, GIE Sika-Mangu, GIE SekaFruits, et GIE AOM. TradeMali a

pu assister les dernières 6 GIE exportateurs avec l'obtention de la certification EurepGAP en 2007 (GIE TEM était déjà certifiée depuis 2006).

Les revenus ont augmenté de manière substantielle au niveau des différents intervenants :

- Au niveau des exportateurs une diminution très sensible du nombre de saisie et de destruction des containers à l'arrivée en Europe.
- Au niveau des planteurs l'application de bonnes pratiques agricoles (entretien, traitement, bonnes techniques de récolte) a permis d'augmenter la quantité de produits récoltables donc vendables de 15 – 20 % à près de 50 %.
- Au niveau des pisteurs le pourcentage de rejet au niveau des stations de conditionnement est passé de 35 – 40 % à près de 5 – 10% grâce à l'application de bonnes techniques d'identification et de récolte des mangues suivant les stades de maturité dépendant du type d'exportation par bateau et/ou par avion.

Le nouveau centre de conditionnement et (pre-) cooling, PLAZA, financée par la coopération Néerlandaise, peut contribuer à l'augmentation des volumes de mangues exportées non seulement par bateaux mais aussi par avion mais il doit demeurer un des meilleurs instruments pour la promotion de l'exportation des fruits et légumes en général. Un tel centre moderne peut aussi attirer l'attention des importateurs, comme Royal Dutch Ahold en 2007, et ouvrir les portes pour les nouvelles marches.

USAID | MALI
DU PEUPLE AMERICAIN

POMMES DE TERRE

La Filière Pomme de Terre au Mali

La pomme de terre (*Solanum tuberosum*) est un tubercule de la famille des solanacées. Au Mali, au cours de la campagne 2005-2006, la culture de la pomme de terre a occupé environ 10 000 exploitations familiales à Sikasso pour une production estimée à 50 000 tonnes. Une petite quantité de pomme de terre est également produite en zone de Kati dans la région de Koulikoro. La pomme de terre peut potentiellement être produite dans de très nombreuses zones comme dans la région de Ségou (Office du Niger, Office Riz), dans les régions du Nord autour des lacs et le long du fleuve Niger.

Plusieurs variétés de pomme de terre sont produites. Les variétés Spunta, Odessa, Mondial, Pamina, Sahel, Fabula, etc. sont les plus appréciées sur le marché national alors que la variété Claustar, est la mieux appréciée sur les marchés de la sous région (Ouagadougou, Accra, Lomé et Cotonou).

Les principaux acteurs sont les producteurs, les commerçants et exportateurs regroupés ou non dans des organisations, les fournisseurs d'intrants agricoles les institutions financières et les structures d'encadrement techniques.

Problématique

Les contraintes au développement de la filière pomme de terre sont multiples et complexes. On note au niveau :
- institutionnel : l'absence d'une politique nationale de développement de la pomme de terre, des insuffisances au niveau de l'organisation des acteurs ;
- production : le manque de structure d' encadrement officiel, le manque d' itinéraire technique adaptée aux différentes typologies des sols, le manque de variétés adaptées a la conservation, stockage et a la manipulation, la disparité et la faiblesse des rendements au niveau des variétés a non-conformité aux normes commerciales internationales ;
- marketing : l'insuffisance d'infrastructures de mise à marché (chambre froide, conditionnement etc.) et de logistique de transport constituent des contraintes importantes. D'autre part, de février à mars, le marché de Sikasso est inondé de pomme de terre. Les prix se situent alors entre 75 et 125 FCFA le kilo. Lors de la période de soudure pour la pomme de terre qui s'étend de mai à aout, le kilo est cédé à 250 voir 400 FCFA à Sikasso et jusqu'à 600 FCFA à Bamako. Le pays a alors recours à des importations de pomme de terre d'Hollande pour approvisionner les marchés nationaux. Cette fluctuation des prix qui alterne avec la baisse des prix au gré des saisons constitue une contrainte majeure.
- l'accès au financement : l'accès aux intrants de production (semences et engrais) et de commercialisation (sacs vides, etc.) reste difficile.

Partenaires

Les partenaires directes de la filière pomme de terre sont les coopératives et associations de commerçants et d'exportateurs de pomme de terre de Sikasso, les producteurs et commerçants de l'Office Riz Ségou (ORS) et l'Office du Niger (ON) à Ségou et ceux de Tombouctou. Les fournisseurs d'intrants agricoles (semences, engrais), les transporteurs et les clients de la sous région sont également des partenaires non négligeables. Les partenaires techniques financés par l'USAID étaient les projets TradeMali, PRODEPAM et Mali Finance. Les structures ACOD (Association Conseil pour le Développement) et ISCOS (Institut Syndical pour la Coopération au Développement) participent au le renforcement des capacités. Les partenaires financiers sont la Banque Malienne de Solidarité, la Banque National de Développement, et Kafo Jiginew.

Appuis Techniques

L'appui techniques de l'USAID s'est situé au niveau de :
- la production : des semences plus performantes, plus adaptées au stockage, avec les rendements plus élevés ont été introduites. Les producteurs ont été formés dans l'application des pratiques des meilleures techniques de production (itinéraires techniques performants) et conditionnement ;
- la promotion commerciale : les formations aux techniques de triage, de conditionnement et de mise à marché, la mise à la disposition de sacherie adéquate pour l'exportation, ainsi que le paramétrage des marchés sous régionaux ont permis le développement des alliances commerciales très solides au niveau des marchés de Ouagadougou, Abidjan, Cotonou et Lomé ;
- l'organisation : les principaux partenaires, les commerçants et les exportateurs, ont été structurés en coopératives, puis en union. Leurs capacités ont été renforcées dans plusieurs domaines comme l'organisation, l'animation, la gestion et le suivi des structures associatives, la connaissance des règles et des procédures de commerce et d'exportation sous régionale (la guide export), la négociation, la gestion et la planification de l'exécution des commandes ;
- de l'accès au financement : les différents acteurs ont été appuyés dans les techniques de gestion comptable et financière, dans l'élaboration et la négociation des requêtes de financement ainsi que dans la gestion du crédit de campagne.

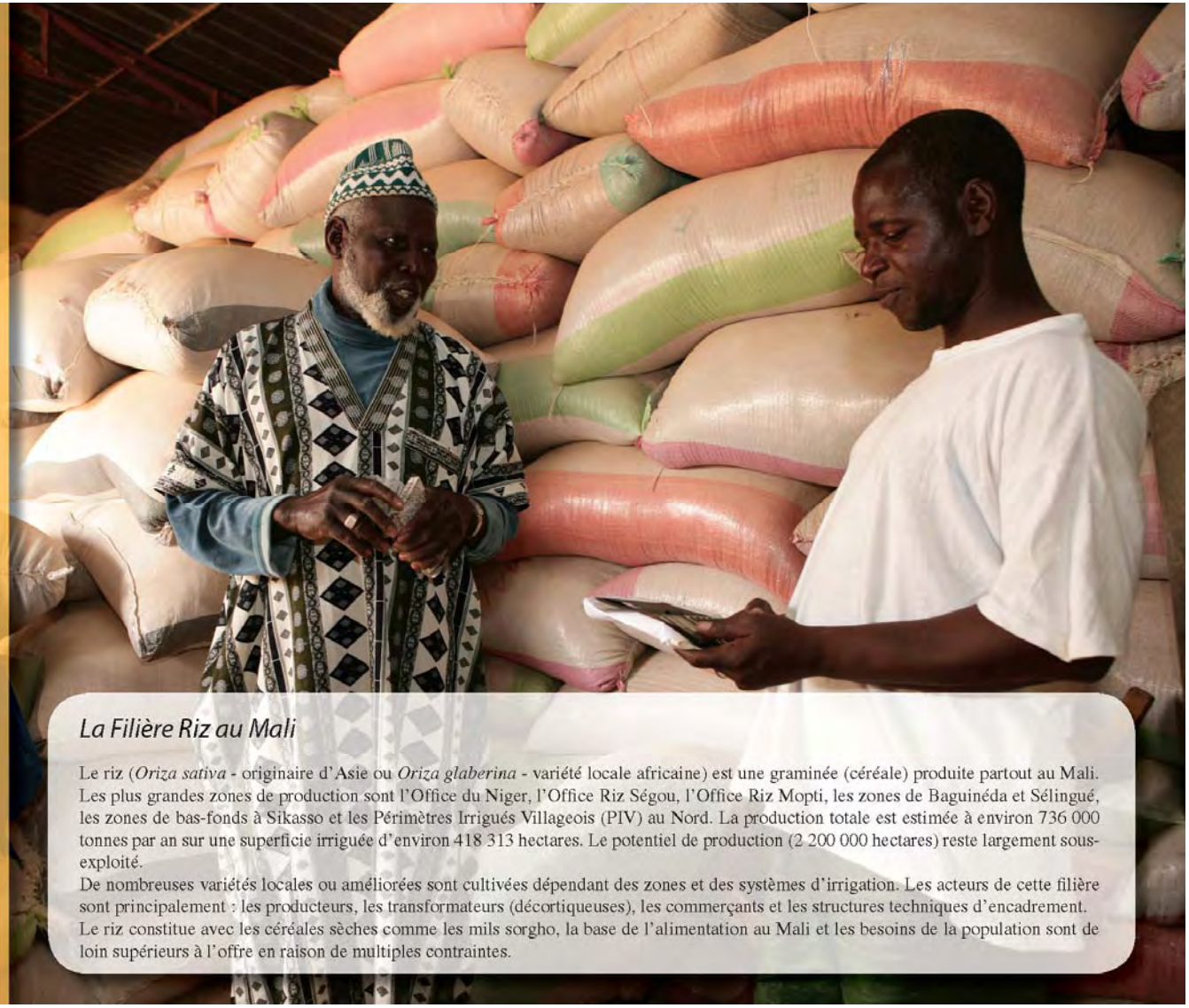
Résultats & Réalisations

Au cours de la campagne de 2006/2007, l'appui technique fourni par l'USAID a permis de commercialiser et d'exporter 5 595 tonnes de pomme de terre (3 370 tonnes sur les marches domestiques et plus de 2 225 tonnes dans la sous région) pour une valeur de plus de 2 milliard de FCFA.
L'ouverture des marchés sous régionaux et le développement d'alliances commerciales stables ont créé un véritable engouement pour l'exportation de la pomme de terre au niveau sous régional. Les prix très motivants obtenus ont permis une amélioration de ceux sur les marchés locaux et contribuer à une certaine sécurisation des petits producteurs.
Les appuis ont été dispensés à 13 organisations paysannes regroupant 575 producteurs et commerçants dont 30 % de femmes.
Une plus grande confiance s'est développée entre les différents maillons de la chaîne des

valeurs surtout entre les producteurs et les commerçants et exportateurs ainsi qu'entre les exportateurs, transporteurs et clients étrangers de la sous région. Le professionnalisme développé permet de s'imposer petit à petit sur les différents marchés et crée une certaine notoriété pour la pomme de terre malienne. Par ailleurs l'accès au financement de la campagne a permis d'acquérir les produits moins chers en les payant au comptant plus tôt qu'à crédit et donc d'augmenter les marges bénéficiaires.

USAID | MALI
DU PEUPLE AMERICAIN

RIZ



La Filière Riz au Mali

Le riz (*Oriza sativa* - originaire d'Asie ou *Oriza glaberina* - variété locale africaine) est une graminée (céréale) produite partout au Mali. Les plus grandes zones de production sont l'Office du Niger, l'Office Riz Ségou, l'Office Riz Mopti, les zones de Baguinéda et Sélingué, les zones de bas-fonds à Sikasso et les Périmètres Irrigués Villageois (PIV) au Nord. La production totale est estimée à environ 736 000 tonnes par an sur une superficie irriguée d'environ 418 313 hectares. Le potentiel de production (2 200 000 hectares) reste largement sous-exploité.

De nombreuses variétés locales ou améliorées sont cultivées dépendant des zones et des systèmes d'irrigation. Les acteurs de cette filière sont principalement : les producteurs, les transformateurs (décortiqueuses), les commerçants et les structures techniques d'encadrement.

Le riz constitue avec les céréales sèches comme les mils sorgho, la base de l'alimentation au Mali et les besoins de la population sont de loin supérieurs à l'offre en raison de multiples contraintes.

Problématique

Les contraintes sont essentiellement liées a :

- L'aménagement des terres : dont les coûts sont assez élevés a cause du prix des facteurs de production. A cela s'ajoute le manque d'entretien et de réparation des aménagements à effectuer par les producteurs eux même ;
- L'accès difficile aux terres liées a l'insuffisance des parcelles aménagées face a une demande grandissante et au mode de tenure et de gestion communale et villageoise des terroirs;
- L'accès au financement pour l'irrigation privée à cause de son coût élevé et du manque de garantie à ce niveau ;
- Le problème foncier demeure un blocage car sans titre de propriété foncière pouvant servir de garantie, la levée de capitaux pour investir devient très aléatoire sinon impossible.

Partenaires

Les principaux partenaires du projet dans cette filière sont constitués par les petits producteurs, les projets d'appui USAID (TradeMali, PRODEPAM et Mali Finance), les structures d'encadrement techniques (ON, ORS, ORM, SACs), les institutions de financement (Kafo Jiginew, Kondo Jigima, Nyésigiso, FCRMD, Wouri Ansongo, BNDA, BMS) ainsi que les commerçants.

Ce choix des partenaires spécifiques vise à aider les petits producteurs à stocker le riz au lieu de le brader (vendre à très bas prix) au moment de la récolte (ou l'offre est vraiment élevée) et à le vendre à des meilleurs prix plus tard (demande forte et offre faible).

Appuis Techniques

L'application des meilleures techniques de culture (pépinière, repiquage, entretien), l'adoption des nouvelles variétés à haut rendement par la formation et la sensibilisation a permis aux petits producteurs d'avoir une plus grande production à vendre et/ou à stocker.

Par la sensibilisation, la formation des petits producteurs à la mise en place du système Crédit Stockage Vivrier (CSV) – le regroupement en organisation paysanne, la gestion des magasins de stockage, et le négociation avec les institutions de micro crédit. Avec le CSV les marges bénéficiaires réalisées à la vente ont été assez substantielles et plusieurs véritables cas de succès ont été enregistrés. Le système CSV consiste à organiser les petits producteurs volontaires pouvant disposer d'un magasin de stockage en une entité pour stocker le riz après avoir reçu une série de formation sur les techniques de stockage et de gestion. Pour éviter aux producteurs de brader au moindre prix le riz afin de satisfaire leurs petits besoins jusqu'à la période de soudure, une requête de financement destinée à couvrir ces besoins est élaborée et déposée au niveau de différentes institutions de financement. Le financement est octroyé sur la base d'une gestion conjointe des magasins où le stock constitue la garantie avec une clé donnée aux structures financières et une seconde au comité de gestion du magasin mis en place par l'organisation des producteurs. La vente est alors décidée et effectuée aux moments les plus opportunes et le crédit remboursé aussitôt.

Pour le programme Femmes Commerçantes l'utilisation d'un fonds de garantie a permis l'acquisition de crédit non pour satisfaire les petits besoins mais pour acheter et stocker en période de prix très bas. Ce riz stocké est vendu sur le marché lorsque les prix deviennent assez élevés et les prêts sont aussitôt remboursés.

Le riz stocké est vendu soit sous forme paddy soit sous forme décortiquée. Cette dernière forme a plus de valeur ajoutée et augmente la marge bénéficiaire.

Résultats & Rèalisations

Les CSV ont permis aux petits producteurs d'avoir du cash au moment crucial tout en offrant des chances de revenus plus élevés. La forte demande de participation au CSV témoigne de l'impact.

Le nombre élevé de clients actuels et potentiels demandeurs de crédit, la réduction du risque par le système de warrantage des stocks et le taux de remboursement très appréciable ont vite eu raison du scepticisme des institutions de micro finance.

Avec le CSV certaines organisations paysannes ont pu s'équiper en matériels de battage et/ou de décorticage de riz. Les femmes commerçantes, quant à elles, ont pu fructifier leurs fonds de roulement pour leur petit commerce et subvenir aux petits besoins de scolarité et de santé de leurs enfants.

Pendant la campagne de 2006/2007 le programme CSV a encadré 87 organisations paysannes (regroupant plus de 4 000 petits producteurs dont 27 % femmes) pour stocké 2 000 tonnes de riz avec un financement de 66.8 millions FCFA remboursés à 100%. Les 192 femmes commerçantes ont stocké et vendu presque 455 tonnes du riz avec un financement de 19.2 millions FCFA remboursés à 100%.

USAID | MALI
DU PEUPLE AMERICAIN

ANNEXE 3 : TABLEAU RECAPITULATIF DES RESULTATS DE RENDEMENT

Descriptif de l'indicateur	Valeur de base	Résultat 2004	Résultat cumulé 2005	Résultat cumulé 2006	Cible 2007	Résultat 2007	Résultat cumulé DVP	Cible DVP cumulée	% obtenu
Ind. 2.a: Volume de céréales (riz) commercialisées (en tonnes)	-	75	706	2.109	2.000	2.221	4.330	3.800	114%
Ind. 2.b: Volume des autres produits commercialisés (pommes de terre) (en tonnes)	-	10	3.477	7.367	3.500	5.589	12.956	10.500	123%
Ind. 2.c: Volume des autres produits commercialisés (mangues) (en tonnes)	1.000	2.748	5.593	9.463	3.800	5.492	14.955	12.544	119%
Ind. 2.d: Volume des autres produits commercialisés (anis / cumin) (en tonnes)	-	-	-	-	30	68,2	68,2	30	227%
Ind. 2.d: Volume des autres produits commercialisés (maïs) (en tonnes)	-	-	-	-	-	43	43	-	-
Ind.: Nombre de politiques commerciales pour les produits agricoles ciblés et dont l'adoption a été recommandée	-	0	3	5	-	-	5	-	-
Ind.: Nombre de politiques et de réglementations sur lesquelles les associations professionnelles ont fait pression pour faciliter le commerce de produits agricoles	-	0	4	6	-	-	6	-	-
Ind.: Nombre de certificats ou de certifications obtenus par les agro-entrepreneurs	-	0	0	1	-	6	7	-	-
Ind. 2.1a: Nombre de nouveaux marchés accessibles pour les produits agricoles ciblés	-	1	8	12	2	1	13	12	108%
Ind. 2.1b Nombre de bénéficiaires ayant adopté les technologies	-	49	65	151	100	132	283	245	116%
Ind. 2.2.4: Nombre de technologies et de méthodes de transformation et de manutention post-récolte qui ont été adoptées	-	11	27	40	-	-	40	-	-
Ind. 2.1c: Nombre d'infrastructures créées ou remises en état	-	20	41	67	50	39	106	131	81%
Ind. 3.a: Nombre d'associations et d'agro-entrepreneurs soutenus pour pouvoir accéder aux financements	-	19	71	135	**	-	135	-	-
Ind. 3.1b: Taux de remboursement des prêts	-	100%	100%	100%	**	98,3%	99,6%	-	100%

Descriptif de l'indicateur	Valeur de base	Résultat 2004	Résultat cumulé 2005	Résultat cumulé 2006	Cible 2007	Résultat 2007	Résultat cumulé DVP	Cible DVP cumulée	% obtenu
Ind. 2.1d: Nombre de bénéficiaires formés aux meilleures pratiques	-	1.060	3.190	5.160	1.100	4.072	9.232	5.790	159%
Ind. 2.2a: Nombre de contrats de commercialisation pour les produits agricoles ciblés	-	26	50	113	60	84	197	150	131%
Ind. 2.2b: Nombre d'organisations de producteurs ayant bénéficié d'une aide dans les filières de produits sélectionnées	-	19	40	123	60	143	266	160	166%
Ind.: Volume de riz entreposé et vendu par les associations villageoises (en tonnes)	-	75	706	2.463 contre 2.109	-	2.377 contre 2.221	-	-	-
Ind.: Nombre d'articles écrits faisant la promotion et offrant des conseils sur certains produits agricoles	-	11	20	24	-	6 (5 prospectus dans les filières, 1 PLAZA)	30	-	-
Ind.: Nombre d'articles utilisant un support audiovisuel faisant la promotion et offrant des conseils sur certains produits agricoles	-	4	21	31	-	4 programmes télé (2 fois pour chacun)	35	-	-

** Remarque : les informations non regroupées sur le sexe reprennent les groupements composés uniquement de femmes. Les autres groupements bénéficiaires peuvent être composés uniquement d'hommes ou de groupements mixtes.

Indicateurs de couleur :

- Indicateurs inclus dans le cadre de résultats consolidés pour le RI 2 (projet TradeMali).
- Indicateurs qui ne sont plus repris dans le cadre de résultats consolidés, mais qui ont été mentionnés au cours des années précédentes ; pour certaines données, le suivi a continué pendant l'exercice 2007 également.
- Indicateurs inclus dans le cadre de résultats consolidés pour le RI 3 (projet Mali Finance) - ** - ces indicateurs se sont intégrés dans le choix des objectifs et la planification des activités de Mali Finance.

Organizations paysannes participants dans le programme 2007:
Credit Stockage Vivrier

Village names in gray were financed through MFIs
Village names in red were auto-financed
Village names in blue did not deal with financing

R gion	Village	Beneficiaries			Quantity Stockee (Tons)	Quantity Vendu (Tons)	Montant Total Vendu (fCFA)	Financement Acquit	Total Remboursement	Taux Remboursement	Marge r alis e	MIF
		Homme	Femme	Total								
Segou/Niono	W lintiguila N7	174	1	175	18,000	11,761	2,999,055	1,260,000	1,332,075	100%	566,980	Nyesigiso
	W r k la N8	27	5	32	7,200	7,200	1,620,000	1,008,000	1,051,245	100%	133,625	Nyesigiso
	Molodo*	5	0	5	25,800	25,800	5,547,000	1,806,000	1,960,955	100%	2,727,645	Nyesigiso
	Welintiguila				42,000	27 239	6,945,945	0	0	100%	2,345,945	n/a
	Toukoucoura ND14	41	1	42	12,000	12,000	2,940,000	0	0	100%	534,800	n/a
	Foabougou	295	4	299	97,575	97,575	14,050,800	0	0	100%	4,278,300	n/a
	Sagnona N6	112	0	112	250,000	250 000	37,500,000	0	0	100%	12 350 000	n/a
	T n gu N10	42	0	42	89,100	89,100	13,365,000	0	0	100%	4,380,000	n/a
	Koui Bamana	47	0	47	15,000	15,000	2,250,000	0	0	100%	707,500	n/a
	Niobougou B1	426	7	433	60,000	60 000	9,000,000	0	0	100%	2 930 000	n/a
	Ratenga	109	1	110	220,000	220,000	30,800,000	0	0	100%	8,700,000	n/a
	Missira KO7	118	0	118	100,000	100,000	13,000,000	0	0	100%	2,937,000	n/a
	Touba-Coura K06	22	0	22	70,000	70 000	10,500,000	0	0	100%	3 413 000	n/a
S/Total Segou/Niono	12	1,418	19	1,437	1,006,675	985,675	150,517,800	4,074,000	4,344,275	100%	46,004,795	
	N'Gara	18	5	23	9,300	9,300	1,116,000	694,400	756,895	100%	51,505	Kondo Jigima
	Djado*	33	11	44	26,700	26,700	3,204,000	1,993,600	2,168,025	100%	166,575	Kondo Jigima
	Sogobia	6	0	6	3,000	3,000	410,000	224,000	244,160	100%	62,340	Kondo Jigima
	Ladji Were	21	2	23	27,375	27,375	3,650,000	2,044,000	2,227,960	100%	541,040	Kondo Jigima
	Mion	12	0	12	16,200	9,922	2,237,860	1,134,000	1,236,060	100%	400,300	Kondo Jigima
	Sibila	11	1	12	9,825	9,825	1,441,000	733,600	799,625	100%	291,975	Kondo Jigima
	Banga	9	0	9	3,375	2,255	485,040	252,000	320,040	100%	9,500	Kondo Jigima
	Thien	8	0	8	5,625	3,682	773,220	420,000	457,800	100%	75,420	Kondo Jigima
	Togou	14	12	26	12,825	12,825	1,571,060	1,017,450	1,109,025	100%	25,985	Kondo Jigima
	Soke	33	0	33	36,000	36 000	4,560,000	2,856,000	3,113,040	100%	216,460	Kondo Jigima
	Koila Bamana	11	3	14	9,000	9,000	1,170,000	756,000	824,040	100%	17,960	Kondo Jigima
	Dougounikoro	25	3	28	19,875	19,875	2,650,000	1,669,500	1,819,755	100%	114,745	Kondo Jigima
S/Total Fin Segou/Niono	12	201	37	238	179 100	169 759	23 268 180	13 794 550	15 076 425	100%	1 973 805	
Mopti/Mopti	Somadougou	20	3	23	12,150	12,150	1,781,919	1,134,000	1,219,050	100%	53,640	Kondo Jigima
	Dio	23	4	27	11,925	11,925	1,748,921	1,113,000	1,213,170	100%	35,335	Kondo Jigima
	Gnimitongo	3	1	4	5,550	5 550	777 000	518,000	549 080	100%	1 920	Kondo Jigima
	Sina	65	36	101	3,075	3,075	445,875	287,000	312,830	100%	1,540	Kondo Jigima
	Koubaye	45	11	56	9,825	9,825	1,375,500	917,000	958,265	100%	280	Kondo Jigima
	Dagawormina	80	4	84	12,225	12,225	1,711,500	1,141,000	1,232,280	100%	41,885	Kondo Jigima
	Bargondaga	106	3	109	12,150	12,150	1,761,750	1,134,000	1,202,040	100%	63,710	Kondo Jigima
S/Total Mopti/Mopti	7	342	62	404	66,900	66,900	9,602,465	6,244,000	6,686,715	100%	198,310	
	Koba	55	1	56	5,775	5 775	592 226	323 400	342 805	100%	105 775	Kondo Jigima
	Yebe	72	5	77	5,400	5 400	561 600	302 400	320 545	100%	101 619	Kondo Jigima
SUB TOTAL	2	127	6	133	11,175	11,175	1,153,826	625,800	663,350	100%	207,394	
Tombouctou	Milala	10	0	10	6,120	6,120	826,200	428,400	471,410	100%	171,190	Ny,sigiso
	Hondobomo*	3	3	6	2,000	2,000	270,000	116,375	124,535	100%	95,590	Ny,sigiso
	Iloua*	6	0	6	3,000	3,000	405,000	210,000	226,210	100%	88,790	Ny,sigiso
	B,r,goungou	10	15	25	22,140	22,140	2,988,900	1,356,075	1,499,555	100%	908,170	Ny,sigiso
	Kabara	0	30	30	15,250	15 250	2 058 750	934 060	1 006 175	100%	651 635	Ny,sigiso
	Kabara	0	67	67	23,940	23,940	3,231,900	1,923,250	2,126,730	100%	280,920	Ny,sigiso
	Tombouctou	0	10	10	2,200	2,200	297,000	154,000	168,095	100%	62,905	Ny,sigiso

	Tombouctou	0	10	10	3,000	3,000	405,000	165,375	179,405	100%	154,720	Ny sigiso
	Tombouctou	0	15	15	4,500	4,500	607,500	378,000	407,000	100%	38,500	Ny sigiso
	Koriom˜	0	15	15	6,210	6,210	838,350	380,360	408,825	100%	265,885	Ny sigiso
	Tassakane	6	0	6	6,500	6,500	877,500	398,125	423,210	100%	283,665	Ny sigiso
	Toya	6	6	12	7,100	7,100	958,500	471,625	514,785	100%	241,590	Ny sigiso
	Kagha	15	0	15	18,450	10,450	1,410,750	1,291,500	1,181,000	81%	-870,640	Ny sigiso
	Aglal	10	0	10	11,480	11,480	1,549,800	803,600	888,625	[illegible]	316,775	Ny sigiso
	Heiwa	15	5	20	13,000	13,000	1,755,000	0	0	100%	455,000	Auto-Financement
S/Total Tombouctou	15	81	176	257	144,890	136,890	18,480,150	9,010,745	9,625,560	96%	4,015,335	
Dire	Dir˜	0	12	12	9,000	9,000	1,215,000	630,000	678,636	100%	266,360	Ny sigiso
	Ga•rama	51	0	51	3,870	3,870	522,450	270,900	303,410	100%	102,040	Ny sigiso
	Gairama	0	30	30	4,590	4,590	619,650	321,300	355,300	100%	126,650	Ny sigiso
	Gairama	0	20	20	1,890	1,890	255,150	132,300	148,180	100%	50,270	Ny sigiso
	Elwalidji*	70	0	70	15,480	15,480	2,089,800	1,083,600	1,213,695	100%	411,705	Ny sigiso
	Sarayamou	0	23	23	34,650	7,650	1,032,750	2,425,500	900,000	33%	-2,338,390	Ny sigiso
	Koura*	30	0	30	2,430	2,430	328,050	170,100	185,670	100%	69,480	Ny sigiso
	Koura*	87	0	87	7,020	7,020	947,700	491,400	522,315	100%	630,000	Ny sigiso
	Bossogoungou*	3	97	100	6,750	6,750	911,250	472,500	513,040	100%	495,710	Ny sigiso
	Saddjilamou	0	32	32	4,660	4,660	629,100	341,250	372,475	100%	110,375	Ny sigiso
	Garitchi˜r˜	12	13	25	12,600	12,600	1,701,000	1,029,000	1,137,870	100%	122,130	Ny sigiso
	Dire	0	12	12	7,200	7,200	972,000	0	0	100%	252,000	Auto-Financement
	Dangha	30	0	30	18,000	18,000	2,430,000	0	0	100%	495,585	Auto-Financement
	Timdirma	0	90	90	7,470	7,470	1,008,450	0	0	100%	261,450	Auto-Financement
	Koigourou	40	0	40	18,000	18,000	2,430,000	0	0	100%	630,000	Auto-Financement
S/Total Dire	15	323	329	652	153,610	126,610	17,092,350	7,367,850	6,330,591	96%	4,023,755	
Goundam	Guidigata*	24	0	24	2,200	2,200	247,500	154,280	166,195	100%	15,190	Ny sigiso
	Moritondi*	19	0	19	3,937	3,937	505,905	275,625	314,220	100%	73,555	Ny sigiso
	Kessoubibi	43	0	43	56,840	56,840	6,394,500	0	0	100%	710,385	Auto-Financement
S/Total Goundam	3	86	0	86	62,977	62,977	7,147,905	429,905	480,415	100%	799,130	
Niafunke	Batouma	47	0	47	17,680	17,680	2,033,200	1,237,600	1,386,115	100%	116,685	Ny sigiso
	Konsela	35	5	40	24,000	10,000	1,350,000	1,680,000	1,150,000	61%	-2,250,600	Ny sigiso
	Tomba	24	0	24	22,470	22,470	3,033,450	1,572,900	1,738,530	100%	620,820	Ny sigiso
	Sibo 1	60	0	60	24,640	24,640	3,449,600	1,724,800	1,909,925	100%	800,475	Ny sigiso
	Sibo 2	14	0	14	7,420	7,420	1,001,700	519,400	559,500	100%	219,600	Ny sigiso
	Arabebe	50	0	50	40,000	40,000	5,000,000	0	0	100%	1,000,000	Auto-Financement
S/Total Niafunke	6	230	5	235	136,210	122,210	15,867,950	6,734,700	6,744,070	94%	2,757,580	
Gao	Tassiga	13	0	13	1,725	1,725	215,625	185,660	198,935	100%	38,495	Wouri Ansongo
	Ouatagouna	5	0	5	2,400	2,400	384,000	252,000	266,165	100%	120,835	Wouri Ansongo
	Bara	22	0	22	600	600	87,000	0	0	100%	27,000	Auto-Financement
	Lellehoye	18	0	18	3,000	3,000	435,000	0	0	100%	84,000	Auto-Financement
	Lellehoye	15	0	15	3,000	3,000	435,000	0	0	100%	135,000	Auto-Financement
S/Total Gao	5	73	0	73	10,725	10,725	1,556,625	437,660	465,100	100%	405,330	
	Bourem	23	5	28	8,400	8,400	1,302,000	784,000	862,400	100%	103,600	Wouri Ansongo
	Bourem	0	10	10	750	750	108,750	0	0	100%	33,750	Auto-Financement
S/Total Bourem	2	23	15	38	9,150	9,150	1,410,750	784,000	862,400	100%	137,350	
Sikasso	M'Pegnesso	0	27	27	1,435	1,435	172,200	90,500	94,473	100%	43,050	Kafo Jiginew
	Nantoumana	0	65	65	7,292	7,292	802,120	460,000	500,024	100%	72,920	Kafo Jiginew
	Loutana	0	101	101	14,068	14,068	1,630,880	760,000	828,400	100%	575,780	Kafo Jiginew
	Samogossoni	0	26	26	1,316	1,316	176,720	92,120	95,568	100%	45,120	Kafo Jiginew
	Zignasso	0	25	25	5,398	5,300	609,500	377,860	404,310	100%	69,700	Kafo Jiginew
	Bamadougou	0	19	19	2,190	2,190	253,260	137,000	147,486	100%	56,160	Kafo Jiginew
	Niena	0	174	174	24,296	24,180	3,385,200	1,700,720	1,819,770	100%	955,600	Kafo Jiginew
	Maro	0	10	10	1,833	1,833	210,795	128,000	136,960	100%	27,495	Kafo Jiginew
S/Total Sikasso	8	0	447	447	57,828	57,614	7,240,675	3,746,200	4,026,991	100%	1,845,825	
Total Segou, Mopti, Tombouctou, Ga	79	2,904	649	3,553	1,781,412	1,702,071	246,098,001	49,503,210	51,278,901	98%	60,522,784	
Total	**87**	**2,904**	**1,096**	**4,000**	**1,839,240**	**1,759,685**	**253,338,676**	**53,249,410**	**55,305,892**	**98.1%**	**62,368,609**	

Organizations paysannes participants dans le programme 2007:
Promotion du Commerce du Riz par les Association de Femmes

Région	Village	OP	Bénéficiaires	Financement Acquit	Quantity (Tons)		Montant Total (fCFA)		Total Rembourse (incl. interet)	Taux (%)
					Achetée	Vendu	Achetée	Vendu		
Ségou/Niono (Zone ON)	Médina Km 39	Groupement Saramaya	20	2,000,000	109,865	109,865	22,851,920	23,730,840	2,228,800	100%
SUB TOTAL	1	1	20	2,000,000	109,865	109,865	22,851,920	23,730,840	2,228,800	100%
Segou/Segou (Zone ORS)	N'Gara	Association Kunawolo ton N'Gara	20	2,000,000	68,894	45,545	8,598,144	10,247,625	2,180,000	100%
	Sansanding	Faida	20	2,000,000	36,306	36,306	8,459,298	9,076,500	1,845,000	85%
	Farako	Groupement Benkadi	20	2,000,000	59,514	40,076	7,598,009	9,017,100	2,180,000	100%
	Dioro	Groupement Sutura	20	2,000,000	37,620	35,520	8,165,560	8,880,000	2,180,000	100%
SUB TOTAL	4	4	80	8,000,000	202,334	157,447	32,821,011	37,221,225	8,385,000	96%
Mopti Zone ORM	Tongorongo	Association Waldédiam 1	20	2,000,000	51,112	45,512	10,286,432	11,605,560	2,180,000	100%
		Association Waldédiam 2	20	2,000,000	46,523	41,417	9,363,268	10,561,335	2,180,000	100%
		Association Waldédiam 3	20	2,000,000	46,662	41,412	9,347,232	10,560,060	2,180,000	100%
	Gnimitongo	Association Binkadi	20	2,000,000	51,112	45,512	10,286,432	11,605,560	2,180,000	100%
SUB TOTAL	2	4	80	8,000,000	195,409	173,853	39,283,364	44,332,515	8,720,000	100%
Dire	Dire	Groupement Andu Koreye	12	1,200,000	30,716	19,965	3,839,500	4,991,250	1,337,280	100%
SUB TOTAL	1	1	12	1,200,000	30,716	19,965	3,839,500	4,991,250	1,337,280	100%
Total Général	**8**	**10**	**192**	**19,200,000**	**538,324**	**461,130**	**98,795,795**	**110,275,830**	**20,671,080**	**98.5%**

Organizations paysannes participants dans le programme 2006:
Pomme de Terre

Region	Village	OP	Beneficiaries			Quantit˘ Vendue	Montant (fCFA) du Ventes	Prets de fond de roulement - FCFA	Montant rembours˘ - fond de roulement	Taux	Destination
			Homme	Femme	Total						
S gou	NÖDj corobougou	G E BENSO		17	17	8,800	1,760,600	650,000	650,000	100%	Segou, Niono, Mop i
	Diabaly	Coop rative Ny¸n¸maya	28	2	30	9,420	2,354,750	682,500	682,500	100%	
	Molodo	Coop rative de Sutura	20	3	23	15 530	3 106 200	448,500	448,500	100%	
	Dioro	Togou	0	93	93	7,190	1,796,250	497,000	497,000	100%	
	Diganibougou	Kala	14	25	39	22,490	5,511,030	1,296,500	1,296,500	100%	
SUB TOTAL	5	5	62	140	202	63,430	14,528,830	3,574,500	3,574,500	100%	
Tombouctou	Kabara	Coop rative multifonctionnelle	64	16	80	45,410	13,621,500	1240000	1,240,000	100%	Tombouctou
SUB TOTAL			64	16	80	45,410	13,621,500	1,240,000	1,240,000	1	
Sikasso		Coop rative ĚŽFaso KanuŽČ,	41	0	41	984,680	369,255,000	0	0	NA	Abidjan (Cote D'Ivoire)
		Coop rative ĚŽNounpansigiŽČ	45	0	45	278 850	104 568 750	0	0	NA	Ouagadougou, Lome
		Coop rative ĚŽYiriwas ŽČ	59	0	59	2,688,680	1,008,253,125	0	0	NA	Bamako, Mopti, Kayes, Segou
	N'Gorodiassa	Coop rative ĚŽBenkadiŽČ	35	1	36	489,960	183,733,500	0	0	NA	Bobo Dioulasso (BF)
	Bambougou	Coop rativeĚŽBenkadiŽČ	86	0	86	385 460	144 546 375	0	0	NA	Bobo Dioulasso (BF)
	Sikasso	Coop rative Maliyiriden	11	0	11	86,000	32,250,000	0	0	NA	Lome
	Sikasso	Coop rative ĚŽSinign¸sigiŽČ	0	15	15	566,140	212,304,000	0	0	NA	Bamako, Mopti, Kayes, Segou
SUB TOTAL		7	277	16	293	5,479,770	2,054,910,750	0	0	NA	
Total G˘n˘ral	**12**	**13**	**403**	**172**	**575**	**5,588,610**	**2,083,061,080**	**4,814,500**	**4,814,500**	**100%**	

MANGUE - CAMPAGNE 2007

Au 13 Aout 2007

EXPORTATIONS PAR VOIE A RIENNE en Kgs — TOTAL : 1,204,297

RANG	SOCI T S	France	Hollande	Belgique	Espagne	Russie	TOTAL	Gabon	Alg˘rie	Libye	Mauritanie	Congo Brazzaville	Senegal	Burkina	TOTAL	GRAND TOTAL
1	ts Yaffa & Fr res	248,363	5,800	6,215	10,090		*270,468*		2,275	77,990					*80,265*	**350,733**
2	FlexMali	259,702	34,890		28,889	130	*323,611*	21,955							*21,955*	**345,566**
3	Heliathy's	130,882		5,650			*136,532*									**136,532**
4	Negotrade	117,094		919	3,150		*121,163*									**121,163**
5	Mali Primeurs	107,879					*107,879*									**107,879**
6	IB N˘goce	16,826	2,900				*19,726*	2,476							*2,476*	**22,202**
7	Sogec - sarl	20,467					*20,467*									**20,467**
8	Univers Kanaga	18,074					*18,074*									**18,074**
9	Tropical - Agri	17,917					*17,917*									**17,917**
10	Fruitiere Bougouni	15,342					*15,342*									**15,342**
11	Interneg - sarl	13,503					*13,503*									**13,503**
12	Keita Distribution	12,127					*12,127*									**12,127**
13	Exos - Bnd sarl	10,967					*10,967*									**10,967**
14	Sahel Fruits	4,346					*4,346*									**4,346**
15	Mali Bio	2,770					*2,770*									**2,770**
16	Fruitex	2,459					*2,459*									**2,459**
17	Codexport - Mali sarl	2,250					*2,250*									**2,250**
	TOTAL	**1,000,968**	**43,590**	**12,784**	**42,129**	**130**	**1,099,601**	**24,431**	**2,275**	**77,990**	**0**	**0**	**0**	**0**	**104,696**	**1,204,297**

EXPORTATIONS PAR VOIE MARITIME en Kgs — TOTAL : 3,585,140

RANG	SOCI T S	France	Hollande	Belgique	Espagne	Russie	TOTAL	Gabon	Alg˘rie	Libye	Mauritanie	Congo Brazzaville	Senegal	Burkina	TOTAL	GRAND TOTAL
1	TEM	0	2,373,000				2,373,000								0	**2,373,000**
2	AOM	482,140					482,140					20,000			20,000	**502,140**
3	FRUITIéRE DU LOTIO	546,000					546,000								0	**546,000**
5	STATION Bougouni	30,000					30,000								0	**30,000**
6	Heliatys	18,000	20,000				38,000								0	**38,000**
7	Amelef		38,000				38,000								0	**38,000**
8	Apefel		19,000				19,000								0	**19,000**
9	Ajex		19,000				19,000								0	**19,000**
10	Yaffa		20,000				20,000								0	**20,000**
	TOTAL	**1,076,140**	**2,489,000**	**0**	**0**	**0**	**3,565,140**	**0**	**0**	**0**	**0**	**20,000**	**0**	**0**	**20,000**	**3,585,140**

EXPORTATIONS PAR LA ROUTE en Kgs (sous region) — TOTAL : 702,882

RANG	SOCI T S	France	Pays bas	Belgique	Espagne	Russie	TOTAL	Gabon	Alg˘rie	Libye	Mauritanie	Congo Brazzaville	Senegal	Burkina	TOTAL	GRAND TOTAL	National mali
1	Mali Yiriden (via SN)						0						36,363	34,864	71,227	**71,227**	
2	SCOFLES						0		44,775				33,880		78,655	**78,655**	**2,200,000**
3	planteurs Sibirila & Doussoudiana						0							193,000	193,000	**193,000**	**0**
4	Comm. Tiagadougou						0				80,000				80,000	**80,000**	**27,000**
5	Comm. de Selefougou						0				40,000				40,000	**40,000**	**21,000**
6	Commune de Baya						0				120,000				120,000	**120,000**	**106,000**
7	Commune de Naguina						0				0				0	**0**	**12,000**
8	Comm. Kangnongon						0				0				0	**0**	**6,000**
9	Comm.Figuira Tomo						0				40,000				40,000	**40,000**	**3,000**
10	Commune de Kouroula						0				0				0	**0**	**21,000**
11	Commune de Teguele						0				40,000				40,000	**40,000**	**18,000**
12	Comm. Tagandougou						0				40,000				40,000	**40,000**	**3,000**
13	Comm. Chentoula						0				0				0	**0**	**7,000**
14	UPMK						0				0				0	**0**	**35,310**
	TOTAL	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**44,775**	**0**	**360,000**	**0**	**70,243**	**227,864**	**702,882**	**702,882**	**2,459,310**

RESUME EXPORTATION — TOTAL: 5,492,319

TRANSPORT MODE	France	Pays bas	Belgique	Espagne	Russie	TOTAL	Gabon	Alg˘rie	Libye	Mauritanie	Congo Brazzaville	Senegal	Burkina	TOTAL	GRAND TOTAL	National mali
Export Avion	1,000,968	43,590	12,784	42,129	130	**1,099,601**	24,431	2,275	77,990	0	0	0	0	104,696	**1,204,297**	***0***
Export bateau	1,076,140	2,489,000	0	0	0	**3,565,140**	0	0	0	0	20,000	0	0	20,000	**3,585,140**	***0***
Export route	0	0	0	0	0	**0**	0	44,775	0	360,000	0	70,243	227,864	702,882	**702,882**	***2,459,310***
TOTAL GENERAL EXPORTATION	**2,077,108**	**2,532,590**	**12,784**	**42,129**	**130**	**4,664,741**	**24,431**	**47,050**	**77,990**	**360,000**	**20,000**	**70,243**	**227,864**	**827,578**	**5,492,319**	**2,459,310**

Total Volume of Mangos commercialized with TradeMali's Assistance: **7,951,629**

ANNEXE 4: SITES DE MISE EN ŒUVRE DU PROJET (EXERCICE 2007)

Activité	Région	Commune	Villages ciblés
Femmes commerçantes	Ségou	Sansanding	Sansanding (T,P)
		Dioro	Dioro (T,P)
		Farako	Farako (T,P)
		Sirifila Boundy	Médina Km 39 (T,P)
		N'Gara	N'Gara (T,P)
	Mopti	Socoura	Gnimitongo (T,P), Tongorongo (T,P)
	Tombouctou	Diré	Diré 1 (T), Diré 2 (T), Bourem Sidi Amar
Programme de crédit stockage pour le riz	Niono	Yérédon Sagnona	Wélintiguila N7 (T,P), Wérékéla N8 2 (T,P), Sagnona N6 1 (T), Tenegue (T)
		Mariko	Molodo (T,P)
		Toridaga-ko	Toukoucoura (T)
		Niono	Foabougou (T), Kouie Bamana (T)
		Sirifila Boundy	Niobougou B1 (T)
		Diabaly	Ratenga (T)
		Dogofry	Missira KO7 (T,), Touba Coura KO6 (T)
	Ségou	Sansanding	Sibila (T,P), Banga (T,P), Thien (T,P)
		N'Gara	N'Gara (T,P), Diado (T,P)
		Diganibougou	Sogobia (T,P)
		S bila	Ladji Wèrè (T,P), Mion (T,P)
		Togou	Togou (T,P)
		Farakou Massa	Soke (T,P), Dougounikoro (T,P)
		Dioro	Koila Bamana (T,P)
	Mopti	Sio	Somadougou (T,P), Dio (T,P)
		Socoura	Gnimitongo (T,P), Sina (T,P)
		Kounary	Dagawomina (T,P)
		Mopti	Bargondaga (T,P)
		Pondori	Koba (T,P), Yébé (T, P)
	Tombouctou	Bourem Inaly	Djindjina Koira (T), Milala (T,P,S), Hondobomo (T, P, S), Illwa (T, P, S), Bourem Inaly (T), Heiwa (T, P,S), Beregoungou (T, P, S)
		Tombouctou	Kabara 1 (T, P, S), Kabara 2 (T, P), Tombouctou 1 (T, P), Toubouctou 2 (T, P), Tombouctou 3 (T,P)

Activité	Région	Commune	Villages ciblés
			Kano (S)
		Alafia	Koriomé (T, P, S), Tassakane (T, P), Toya 1 (T, P)
		Lafia	Kagha (T,P,S), Aglal (T,P)
		Diré	Diré 1 (T,P,S), DIre 2 (T, P), Gaîrama 1 (T,P,S), Gaîrama 2 (T,P,S), Gaîrama 3 (T,P,S), Elwalidji (T, P), Fata (S), Sadjilamou (S)
		Danga	Sarayamou (T, P), Koura 1 (T, P, S), Koura 2 (T, P), Bossogoungou (T,P), Saddjilamou(T, P), Garichiere (T,P)
	Niafunke	Soboundou	Batouma (T, P, S), Konsela (T, P), Tomba (T, P, S), Arabebe (T, P, S), Sibo 1(T, P, S), Sibo 2(T, P, S),
	Goundam	Tonka	Guidigata (T, P, S), Moritondi (T, P, S),
		Douekire	Kessoubibi (T, P, S)
	Gao	Watagouna	Watagouna (T, P) Karou (T)
		Bara	Bara (T) (S)
		Bourem	Bourem 1 (T, P), Bourem 2 (T, P)
		Boura	Lellehoye 1 (T, P), Lellehoye 2 (T, P), Lellehoye 3 (T), Tassiga (T, P), Youni (T)
	Sikasso	S kasso	M'Pegnesso (T, P, S), Nantoumana (T, P, S), Loutana (T,P,S), Niena (T,P,S), Samogossoni (T,P), Zignasso (T,P), Bamadougou,(T,P,S) Maro (T, P, S), Zangaradougou (T, S),
Mangue	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	S kasso	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'Guelelekoro (T), Niessoumala (T), S korolé (T), Soloba (T), Yanfolila 2 (T)
Pomme de terre	Ségou	Niono	Molodo (T, P), N'Djécorobougou (T,P)
		Ségou	Diabaly (T, P), Kala (T,P), Dioro (T,P), Diganibougou (T, P)
	Tombouctou	Tombouctou	Kabara (T,P)
	Sikasso	S kasso	Bambougou - Association Benkadi (T,P), N'Gorodiassa - Benkadi (T,P), Sikasso - Association Faso Kanu (T,P), Sikasso - Association Nounpansigi (T,P), Sikasso - Association Yiriwasé (T,P), Sikasso -

Activité	Région	Commune	Villages ciblés
			Association Maliyiriden (T,P), Sikasso - Association Sinignèsigi (T,P)
Maïs	Sikasso	S kasso	Klela (T, S), Loutana (T, P, S), Zangaradougou (T, P), Siramana (T,P, S)
Fromage de chamelle	Tombouctou	Goundam	Essakane (T, P)
Anis / Cumin	Tombouctou	Kondi	Diré(T, P), Kondi (T, P)
		Tinkour	Fendoukaina (T, P)
		Bourem Sidi Amar	Morikorira (T, P), Koigur (T, P), Kobe(T, P), Yone (T,P), Bourem (T, P), Tangassane (T, P), Arham (T, P), Hara-hara 1 (T, P), Hara-hara 2 (T, P), Horogoungou (T, P)

* (T) Indique que le village a participé à la formation
(T, P) Indique que le village a participé à la formation et au programme proprement dit
(S) Indique une amélioration de l'infrastructure de stockage / d'entreposage

ANNEXE 5: CONSOLIDATION DES CAPACITES (SEPTEMBRE 2006 – AOUT 2007)

Date	Location/Site	Training themes	Beneficiaries		
			M	W	T
Pomme de Terre					
12-13 Dec, 2006	Niono	Bonne pratiques de production de la pomme de terre (ON)	16	9	25
14-15 Dec, 2006	Segou	Bonne pratiques de production de la pomme de terre (ORS)	9	15	24
10-13 Avril, 2007	Kabara/Tombouctou	Techniques culturales, de recolte, tri conditionnement, la vie associative, les procedures et regles du commerce international	10	10	20
		Total Pomme de Terre	**35**	**34**	**69**
Femme Commercants					
8-12 Mai, 2007	Tongorogo	Micro Plan Adopte - Waldejame Group C	0	20	20
14-18, Mai 2007	Segou	Micro Plan Adopte - Sansanding	0	20	20
22-26 Mai, 2007	Tongorogo	Micro Plan Adopte - Waldejame Group B	0	20	20
3-6 Avril, 2007	Tombouctou	Micro Plan Adopte - Tombouctou	0	12	12
		Total Femme Commercants	**0**	**72**	**72**
Riz (CSV)					
2-6 Oct, 2006	Mopti	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	24	1	25
7-11 Nov, 2006	S˜gou	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	10	8	18
4-5 Dec, 2006	Niena	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	43	43
6-7 Dec, 2006	Zignasso	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	54	54
8-9 Dec, 2006	Samogossoni	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	54	54
11-12 Dec, 2006	Loutana	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	49	49
13-14 Dec, 2006	Bamadougou	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	56	56
15-16 Dec, 2006	Zangaradougou	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	52	52
22-23 Dec, 2006	Maro	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	69	69
24-25 Dec, 2006	Nantoumana	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	74	74
26-27 Dec, 2006	M'Pegnesso	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	0	70	70
29-30 Mars, 2007	Niono	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	14	1	15
14-15 Avril, 2007	Mopti	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	15	0	15
18-19 Avril, 2007	Segou	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	15	0	15
21-23 Avril, 2007	Tombouctou	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	30	15	45
25-27 Avril, 2007	Dire/Goundam	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	50	10	60
14-15 Mai, 2007	Mopti	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	11	3	14
17-19 Mai, 2007	Ansongo	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	23	2	25
18-19 Mai, 2007	Sansanding	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	15	0	15
20-22 Mai, 2007	Bourem	Mecanisme du CSV , strategies de commercialisation, outils de gestion	10	0	10
		Total CSV Riz	**217**	**561**	**778**
CSV Mais					
25-26 Nov, 2006	Klela	Mecanisme du CSV, strategies de commercialisation, outils de gestion	20	0	20
27-28 Nov, 2006	Siramana	Mecanisme du CSV, strategies de commercialisation, outils de gestion	30	0	30
29-30 Nov, 2006	Loutana	Mecanisme du CSV, strategies de commercialisation, outils de gestion	20	0	20
2-3 Dec, 2006	Zangaradougou	Mecanisme du CSV, strategies de commercialisation, outils de gestion	30	0	30
		Totals CSV Mais	**100**	**0**	**100**
Fromage de Camelle					
20-25 Feb, 2007	Essakane	Test de production de fromage camelin par les eleveurs nomades	5	20	25
15-16 Avril, 2007	Essakane	Test de production de fromage camelin par les eleveurs nomades	5	20	25
		Total Fromage de Chamelle	**10**	**40**	**50**
Anis/Cumin					
3-5 Avril, 2007	Dire	Techniques de recolte, sechage, triconditionnement, la vie associative, les procedures et regles du commerce international	26	0	26
		Total Anis/Cumin	**26**	**0**	**26**
Mangue					
CropLife					
24-25 Feb, 2007	Dara	Sensibilisation en traitement phytosanitaire et IPM - technique	25	0	25
27-28 Feb, 2007	Kati	Sensibilisation en traitement phytosanitaire et IPM - technique	31	0	31
7-9 Mars, 2007	Bamako	Sensibilisation en traitement phytosanitaire et IPM - technique	5	26	31
9-10 Mars, 2007	Selingue	Sensibilisation en traitement phytosanitaire et IPM - technique	30	0	30
20-21 Mars, '07	Sikasso	Sensibilisation en traitement phytosanitaire et IPM - technique	22	1	23
23-24 Mars '07	Yanfolila	Sensibilisation en traitement phytosanitaire et IPM - technique	45	0	45
23 Juillet 2007	Sikasso	Sensibilisation en traitement phytosanitaire - pratique	28	0	28
24 Juillet, 2007	Yanfolila	Sensibilisation en traitement phytosanitaire - pratique	29	0	29
25 Juillet, 2007	Selingue	Sensibilisation en traitement phytosanitaire - pratique	31	0	31
26 Juillet, 2007	Dara	Sensibilisation en traitement phytosanitaire - pratique	30	0	30
		Total	**276**	**27**	**303**
Bonnes Pratiques Agricoles					
1-15 Nov, 2006	Sikasso	La mise en oeuvre des "Best Agricultural Practices"	264	0	264
8 Nov, 2006	Gouana	La mise en oeuvre des "Best Agricultural Practices"	15	0	15
11 Nov 2006	Dara	La mise en oeuvre des "Best Agricultural Practices"	35	0	35
12 Nov 2006	Kati	La mise en oeuvre des "Best Agricultural Practices"	30	0	30
13-22 Nov 2006	Yanfolila	La mise en oeuvre des "Best Agricultural Practices"	326	0	326
18 Nov, 2006	Falani	La mise en oeuvre des "Best Agricultural Practices"	25	0	25
25 Nov, 2006	Manakoroni	La mise en oeuvre des "Best Agricultural Practices"	23	0	23
15-24 Jan, 2007	Sikasso	La mise en oeuvre des "Best Agricultural Practices" - Sikasso cercles ruraux	590	1	591
28 Feb - 4 Mars, 2007	Yanfolila	techniques de cueillette, conditionnement, choix des vari t s, stades de maturit s - Union Yanfolila	34	12	46
12-14 Mars, 2007	Sikasso	techniques de cueillette, conditionnement, choix des vari˜t˜s, stades de maturit˜s - Union Regionale	22	0	22
5 Avril, 2007	Bamako	l'hygi ne et le cahier charge mangues du Mali - agents conditionnement	30	0	30
10 Avril, 2007	Bamako	l'hygi ne et le cahier charge mangues du Mali - agents conditionnement	25	3	28
13 Avril, 2007	Bamako	l'hygi ne et le cahier charge mangues du Mali - agents conditionnement	15	20	35
16 Avril 2007	Bamako	l'hygi ne et le cahier charge mangues du Mali - agents conditionnement	15	10	25
8-10 Mai, 2007	Sikasso	techniques de cueillette, conditionnement, choix des vari˜t˜s, stades de maturit˜s - SCOFLES Sikasso	15	0	15
		Total	**1,464**	**46**	**1,510**

EurepGAP					
15 Sept, 2006	Selingue	documentation des interventions au sein des plantations candidates - pisteurs	17	0	17
17-30 Oct, 2006	Falani, Ouadou, Sicoro, Maconnon, Diatoula, MÕpiebougou, Flabougou, Sirablo	Appui a la certification EurepGAP option 2 (Mis en place de la documentation (fiches producteurs, fiches suivi parasitaire et adventices, croquies d'identification des parcelles)	22	0	22
8-30 Nov, 2006	Kati, Dara, NÕtoubana, Manacoroni, Gouana, Sahiribougou, Tiecouma, Yonyan	Appui a la certification EurepGAP option 2 (Remplissages fiches producteurs, signature contrats d'engagement producteurs, croquis des parcelles)	30	0	30
12 Dec, 2006	Kati	Formation des producteurs sur Eurepgap	30	0	30
13-20 Dec, 2006	MÕpiebougou, Dara, Kati, Falani, Manacoroni, Diatoula, Maconnon	Appui a la certification EurepGap option 2 (Mis en place de la documentation (fiches producteurs, fiches suivi parasitaire et adventices, croquies d'identification des parcelles)	25	0	25
16-18 Dec, 2006 4-14 Jan, 2007	Selingue, Dalabala,	Appui a la certification EurepGap option 2 (Identification des parcelles candidates, signature contrats d'engagement producteurs)	40	0	40
7 Jan 2007	Djalokoro	Formation et sensibilisation des producteurs sur EurepGAP	20	0	20
8 Jan, 2007	Neneko	Formation et sensibilisation des producteurs sur EurepGAP	15	0	15
9 Jan, 2007	Kamelekela	Formation et sensibilisation des producteurs sur EurepGAP	35	0	35
11 Jan, 2007	Kotouba II	Formation et sensibilisation des producteurs sur EurepGAP	22	0	22
11 Jan, 2007	Kotouba III	Formation et sensibilisation des producteurs sur EurepGAP	15	0	15
17-30 Jan, 2007	Maconon, Dara, Gouana, Manacoroni, M'piebougou, Falani, Diatoula, Tiecouma	Appui a la certification EurepGAP option 2 (Mise en place de la documentation, fiches producteur, fiches suivi parasitaire et adventices)	45	0	45
25-29 Avril, '07	Selingue	Audit interne des producteurs (5 villages)	15	0	15
17-19 Mai, 2007	Bamako	Formation des auditeurs internes de GIE pour l'audit des producteurs des GIE candidats a la certification EurepGAP	5	0	5
		Total	**336**	**0**	**336**
Appui Technique de Mangue (Bateau et Avion) - Station de l'aˇroport					
14-18 Mai, 2007	Bamako	Appui technique a la station de a roport pour 18 tonnes des mangues	20	40	60
26-30 Mai, 2007	Bamako	Appui technique a la station de aˇroport pour 20 tonnes des mangues	25	35	60
		Total	**45**	**75**	**120**
PLAZA					
16-18 Mai, 2007	Bamako	Appui technique au Plaza pour 19 tonnes des mangues en hollande - Amelef	25	30	55
24 Mai 2007	Bamako	Formation et sensibilisation des conditionneurs au respect des crit res de qualite par la pr˘sentation diapos des arrivages des mangues de toute origines sur le marche de Rungis	30	0	30
25 Mai, 2007	Bamako		10	20	30
28-30 Mai, 2007	Bamako	Appui technique au Plaza pour 19 tonnes des mangues en hollande - Apefel	34	18	52
31Mai-2 Juin,'07	Bamako	Appui technique au Plaza pour 19 tonnes des mangues en hollande - Amelef	30	30	60
5-6 Juin, 2007	Bamako	Appui technique au Plaza pour 19 tonnes des mangues en hollande - Ajex	30	25	55
14-16 Juin, 2007	Bamako	Appui technique au Plaza pour 20 tonnes des mangues en France - Yaffa	40	15	55
		Total	**199**	**138**	**337**
Stations de conditionment					
1 Avril - 11 Juin, 2007	Sikasso	Appui aux centres de conditionnement sur les tris, calibrages, palettisation, suivi de la tracabilite pour 1 800 tonnes a Hollande - TEM	40	80	120
5 Avril 2007	Bamako	l'hygi ne et le cahier charge mangues du Mali -agents de conditionnement	30	0	30
10 Avril, 2007	Bamako	l'hygi ne et le cahier charge mangues du Mali -agents de conditionnement	25	3	28
13 Avril 2007	Bamako	l'hygi ne et le cahier charge mangues du Mali -agents de conditionnement	15	20	35
16 Avril, 2007	Bamako	l'hygi ne et le cahier charge mangues du Mali -agents de conditionnement	15	10	25
15 Avril - 11 Juin, 2007	Sikasso	les tris, calibrages, palettisation, suivi de la tracabilite pour 328 + 398 tonnes a France/Allemagne	26	46	72
27 Mars - 11 Juin, 2007	Yanfolila	les tris, calibrages, palettisation, suivi de la tracabilite pour 34 tonnes a Alsace	34	12	46
25 Mars - 11 Avril, 2007	Sikasso	les tris, calibrages, palettisation, suivi de la tracabilite pour 2 000 tonnes a Mopti/Gao et 26,8 tonnes a Tamanrasset, Algerie	15	0	15
		Total	**200**	**171**	**371**
		Grand Total Formations l'An 4 (Sept 06-Aout 07)	**2,908**	**1,164**	**4,072**

ANNEXE 6: INDICATEURS OPIN ET IHEA

Rˇsultats pour l'exercice 2007

Indicateurs OPIN		Partie contractante	Rˇalisˇ exercice 05	Rˇalisˇ exercice 06	Cible exercice 07	Rˇalisˇ exercice 05	Rˇalisˇ cumulˇ exercices 05-07
B n ficiaires							
OPIN-1	Nombre de m nages ruraux b n ficiant directement de interventions						
		TradeMali	4,426	4,774	4,900	5,869	15,790
OPIN-2	Nombre de m nages vuln rables directement de interventions						
		TradeMali	405	1,087	491	2,399	3,959
OPIN-3	Nombre d'enterprises agricoles b n ficiant directement de interventions						
		TradeMali	1,419	96	110	144	1,692
Formation							
OPIN-4	Pr sence d'hommes la formation						
		TradeMali	1,929	1,523	850	2,908	6,687
OPIN-5	Pr sence de femmes la formation						
		TradeMali	201	447	250	1,164	2,030
Organisations							
OPIN-6	Nombre d'organisations de producteurs, d'associations d'utilisateurs d'eau, d'associations commerciales et d'organisations communautaires						
		TradeMali	55	88	66	144	311
OPIN-7	Nombre d'organisations/d'associations de femmes ayant b n fici d'une aide						
		TradeMali	5	24	14	34	78
Partenariats							
OPIN-8	Nombre de partenariats public-priv form s						
		TradeMali	14	16	15	15	47
Technologies							
OPIN-9	Nombre de technologies mises disposition pour un transfert						
		TradeMali	6	10	10	13	30

****** Remarque : La cible de cet indicateur a été ajustée pendant l'exercice 2006. Aux fins de cet indicateur, le terme « entreprises agricoles » regroupe des associations et des coopératives qui ont participé aux activités commerciales. Par conséquent, les individus ne seront plus comptabilisés dans le cadre de cet indicateur. Sur base de ce changement de définition, le résultat pour l'exercice 2005 devrait être modifié en 66.

Communication des données IEHA – Mangue

Format de collecte des données liées au rendement IEHA

Pays ou sous-région cible d'IEHA : le Mali **TradeMali**

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible/[1]	Réel/[1]	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3.2 : amélioration de l'infrastructure des marchés agricoles, des institutions et des capacités commerciales	Capacités et transactions d'appui ai commerce (une ou plusieurs) : valeur des crédits pour les bénéficiaires c blés ; nombre d'entreprises ciblées conformes aux normes internationales	Mangues	Exercice 2004	Valeur du crédit aux bénéficiaires masculins ciblés	FCFA	0	0	0	0	0	0
					USD	0	0	0	0	0	0
				Valeur du crédit aux bénéficiaires féminins ciblés	FCFA	3.000.000	900.000	0	0	0	0
					USD	6.000	1.800	0	0	0	0
				Nombre d'entreprises ciblées détenues par des hommes répondant aux normes internationales	0	20	20	25	27	30	29
				Nombre d'entreprises ciblées détenues par des femmes répondant aux normes internationales/2	0	1	1	1	2	1	0

TradeMali - Format de collecte des données liées au rendement IEHA

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible	Réel	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 1.1 : développement élargi, dissémination et utilisation de nouvelles technologies (suite)	Adoption des technologies ciblées (suite)	Produit transformé : mangues	Exercice 2004	Volume du produit transoformé/[1]	tonnes métr.	3.290	2.984	3.625	3.870	3.800	5.492
				Nombre de transformateurs qui les ont adoptées /[2]		20	22	25	29	30	29
				Explicatif : dans le cadre du travail de TradeMali dans le secteur de la mangue, on entend par « transformé » l'amélioration de la commercialisation, du conditionnement et de la manutention post-récolte. 2) Par « transformateurs », on entend exportateurs de mangues.							

Format de collecte des données liées au rendement IEHA

Pays ou sous-région cible d'IEHA : le Mali **TradeMali**

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible/[1]	Réel/[1]	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3.1 : Amélioration de la compétitivité des activités agricoles des petits producteurs	Commerce agricole national par les petits producteurs	Produit mangues	Exercice 2004	Volume d'achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	tonnes métr.	3 290	2 984	3 625	néant	3 800	2 460
				Valeur des achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	FCFA	260 200 000	235 870 000	286 250 000	néant	298 370 000	123 000 000
					USD	520 400	471 740	572 500	néant	596 740	258 947
				Explicatif : 1) les mangues destinées au commerce national ont été achetées auprès des producteurs à un prix moyen de 50 FCFA/kg							

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible	Réel	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3 : Augmentation du commerce agricole	Commerce agricole (produits ciblés) Volume des échanges commerciaux intra-régionaux	Produit intra-régional : la mangue	Exercice 2004	Volume d'achats des produits ciblés auprès des	tonnes métr.	100	95	125	200	200	703
				Valeur des achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	FCFA	5 000 000	4 750 000	6 250 000	10 000 000	10 000 000	35 150 000
					USD	10 000	9 500	12 500	20 000	20 000	74 000
				Volume des exportations agricoles intra-régionales/[1]	tonnes métr.	100	95	125	200	200	703
				Valeur des exportations agricoles intra-régionales	FCFA	108 400 000	103 500 000	135 500 000	47 637 500	216 800 000	168 720 000
					USD	216 800	207 000	271 000	95 275	433 600	355 200
				Explicatif : 1) les ventes intra-régionales avaient pour cibles les marchés de Mauritanie, du Sénégal, d'Algérie et du Burkina Faso. Le prix moyen que les exportateurs ont reçu pour un kilo de mangues était de 240 FCFA/kg ; les mangues pour le commerce intra-régional ont été achetées auprès du producteur à un prix moyen de 50 FCFA / kg								

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible	Réel	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3 : Augmentation du commerce agricole	Commerce agricole (produits ciblés) Volume des échanges commerciaux internationaux	Produit : la mangue (international) TradeMali	Exercice 2004	Volume d'achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	tonnes métr.	3 290	2 889	3 500	3 670	3 600	4 316
				Valeur des achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	FCFA	263 200 000	231 120 000	280 000 000	367 000 000	288 000 000	431 634 000
					USD	526 400	462 240	560 000	734 000	576 000	908 703
				Volume des exportations agricoles internationales	tonnes métr.	3 290	2 889	3 500	3 670	3 600	4 316
				Valeur des exportations agricoles internationales	FCFA/[1]	4 434 888 000	3 901 304 258	5 567 433 935	1 755 000 000	5 727 270 179	3 595 750 000
					USD	8 869 776	7 802 609	11 134 868	3 510 000	11 454 540	7 570 000
				Explicatif : 1) le résultat de la valeur des achats auprès des petits producteurs de mangue indiqué ici correspond au prix moyen reçu par les producteurs, qui est d'environ 100 FCFA/kg. La valeur des exportations internationales de mangues indiquée ici correspond au prix moyen reçu par les exportateurs, c'est-à-dire le volume cumulé du total des exportations par avion et par bateau, multiplié par le prix moyen que les exportateurs de mangues ont reçu (3,29 millions USD pour 1.204 tonnes d'exportations par avion, et 4,28 millions USD pour 3.585 tonnes d'exportations par bateau), ce qui donne un total cumulé de 7,57 millions USD. Veuillez noter que les objectifs d'origine établis pour cette valeur d'exportations internationales ne sont pas corrects, étant donné que ces chiffres étaient basés sur la valeur du produit en Europe (du côté de l'importateur européen) et non au Mali (du côté de l'exportateur malien), ce qui explique que les objectifs d'origine n'ont pas été atteints pour cet indicateur.								

Pays ou sous-région cible d'IEHA : Mali **TradeMali**

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible/1	Réel	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 1.1 : développement élargi, dissémination et utilisation de nouvelles technologies	Adoption des technologies ciblées	Culture : mangue	Exercice 2004	Ménages où l'homme est chef de famille							
				Superficie concernée par la nouvelle technologie	Hectares	1 500	1.700	3.600	4 091	5 000	5114*
				Superficie total du produit ciblé	Hectares	5 000					
				Taux d'adoption	Pour cent	100%	100%	100%	100%	100%	100%
				Nombre d'agriculteurs qui ont adopté la nouvelle technologie		600	674	1.440	930	2 000	3.062
				Ménages où la femme est chef de famille/[2]							
				Superficie concernée par la nouvelle technologie	Hectares						
				Superficie total du produit ciblé	Hectares						
				Taux d'adoption	Pour cent						
				Nombre d'agriculteurs qui ont adopté la nouvelle technologie							

Explica if : les technologies ciblées font appel aux bonnes pratiques agricoles (BPA) pour les cultivateurs de mangue, selon le cahier des charges et conformément aux normes et aux standards d'EurepGAP. Près de 100% des cultivateurs de mangue sont des hommes (ménages où le chef de famille est un homme), étant donné que les plantations sont généralement détenues par des hommes. L'accent de la formation pour l'adoption des BPA était mis sur le traitement des vergers de manguiers et sur la lutte intégrée contre les nuisibles (303 bénéficiaires, dont 27 femmes), sur les meilleures pratiques de produc ion (1.510 bénéficiaires, dont 46 femmes), la formation spécifique à EurepGAP (336 bénéficiaires), et enfin, sur l'emballage et la manuten ion aux stations de conditionnement (913 bénéficiaires, dont 416 femmes). À noter que ces résultats comprennent également les activités de renforcement des capacités des pisteurs et exportateurs participants (cependant, la majorité d'entre eux sont des producteurs et des manuten ionnaires). L'obten ion de la cer ification EurepGAP par six groupements d'exportateurs supplémentaires au cours de l'exercice 2007 a permis de démontrer l'application correcte des me
Remarque : la superficie totale concernée par la nouvelle technologie est une estimation. De nombreux petits producteurs ne disposent pas de données spécifiques sur la superficie des vergers, ou bien leurs vergers ne sont pas uniquement plantés de manguiers dont la produc ion est destinée à l'exportation.

Il est difficile d'obtenir des informations précises sur la superficie sur laquelle les meilleures pratiques et les nouvelles technologies ont été appliquées.

Communication des données IEHA - Riz

TradeMali - Format de collecte des données liées au rendement IEHA

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible	Réel	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3.1 : Amélioration de la compétitivité des activités agricoles des petits producteurs	Commerce agricole national par les petits producteurs	Produit : riz	Exercice 2004	Volume d'achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	ton. métr.	300	631	1.500	1.403	2.000	2.221
				Valeur des achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	FCFA	44.100 000	93 000 000	220.500.000	277.130.000	294.000.000	363 300 000
					USD	88 200	186.000	441.000	554.000	588.000	764 842
				Volume du commerce agricole au niveau national/[1]	tonnes métr	300	631	1.500	1.403	2.000	2.221
				Valeur du commerce agricole au niveau national	FCFA	44.100 000	93 000 000	220.500.000	277.130.000	294.000.000	363 300 000
					USD	88 200	186.000	441.000	554.000	588.000	764 842
				Explicatif : le riz malien n'est pas compétitif en termes de prix sur les marchés extérieurs. Les efforts de TradeMali se sont concentrés sur la commercialisation du riz saisonnier sur le marché national. Toutes les ventes sur le marché national ont été effectuées par de petites associations de négociants ou de producteurs. Il convient de faire remarquer que le volume d'achat / d'échanges commerciaux (2.221 tonnes) est quelque peu inférieur au volume de riz transformé (2.377 tonnes - voir Ind. 1.1) étant donné qu'un certain nombre d'associations ont décidé de décortiquer / d'usiner le riz entreposé à l'origine sous forme de riz paddy. S'il est vrai que ce processus ajoute de la valeur au produit à vendre, il en réduit le volume entreposé d'environ 35%. À noter que le volume et la valeur des achats des petits producteurs sont les mêmes que le volume et la valeur des échanges commerciaux, étant donné que la commercialisation du produit est basée sur le programme de récépissé d'entrepôt et sur le programme du négoce de riz, dans le cadre desquels la gestion du stock de riz reste entre les mains du petit producteur								

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible	Réel	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 1.1 : développement élargi, dissémination et utilisation de nouvelles technologies	Adoption des technologies c blées	Produit transformé : le riz	Exercice 2004	Volume du produit transformé/[1]	ton. métr.	300	631	1.500	1.827	2.000	2.377
				Nombre de transformateurs qui les ont adoptées /[2]		20	21	40	59	60	97
				Explicatif : dans le cadre du travail de TradeMali dans le secteur du riz, on entend par « transformé » l'amélioration de la commercialisation, du conditionnement et de la manutention post-récolte. 2) Par « transformateurs », on entend associations villageoises ayant recours à de meilleures techniques d'entreposage, une meilleure gestion et une meilleure tenue des dossiers. Au cours de la période de rapport, 87 sept associations villageoises ont participé au programme de Crédit stockage vivrier (CSV) et 10 associations de femmes au programme des Femmes commerçantes, qui ont entreposé / acheté un total de 2.377 tonnes de riz. Le volume du produit transformé représente les résultats cumulés du volume de riz entreposé par ces 97 associations.							

Format de collecte des données liées au rendement IEHA

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible/[1]	Réel/[1]	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3.2 : amélioration de l'infrastructure des marchés agricoles, des institutions et des capacités commerciales	Capacités et transactions d'appui ai commerce (une ou plusieurs) : valeur des crédits pour les bénéficiaires ciblés ; nombre d'entreprises ciblées conformes aux normes internationales	Riz	Exercice 2004	Valeur du crédit aux bénéficiaires masculins c blés	FCFA	40.500.000	44.007.000	161.227.000	124.246.355	n/a	38.659.064
					USD	81.000	88 014	322.454	248.693	n/a	81.388
				Valeur du crédit aux bénéficiaires féminins	FCFA	13.500 000	4 539.500	10 000.000	42 216.000	n/a	33.790.337
					USD	27.000	9.079	20.000	49.617	n/a	71.137
				Explicatif : dans le cadre du programme Crédit stockage vivrier (CSV), auquel 87 associations ont participé (4.000 membres, 1.096 femmes et 2.904 hommes), seules 67 ont reçu un financement par le biais des IMF participantes, avec une valeur totale de crédit d'environ 53,2 millions FCFA (112.104 USD) - la plupart de ces groupes étant mixtes, le volume de crédits reçus par les femmes participant à ce programme a été calculé sur base de leur ratio de participation au programme CSV, à l'exception des groupes CSV de Sikasso, qui étaient composés exclusivement de femmes. Le programme des Femmes commerçantes dans le secteur du riz se composait de dix groupes comprenant uniquement des femmes, qui ont reçu au total 19,2 millions FCFA (40.421 USD)							

Communication des données IEHA – Pomme de terre

TradeMali - Format de collecte des données liées au rendement IEHA

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible/3	Réel/4	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 1.1: Développement élargi, dissémination et utilisation de nouvelles technologies	Adoption des technologies ciblées	Produit transformé : pomme de terre	Exercice 2004	Volume du produit transformé/[1]	ton. métr.	7.913	374	3.500	3.890	3.500	5.589
				Nombre de transformateurs ayant adopté la nouvelle technologie/[2]		4	2	6	13	13	13
				Explicatif : 1) dans le cadre du travail de TradeMali dans le secteur de la pomme de terre, on entend par « transformé » l'amélioration de la commercialisation, de l'entreposage, de l'emballage et de la manutention post-récolte. 2) Par « transformateurs », on entend les coopératives de négociants en pommes de terre.							

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible/[1]	Réel/2	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3 : Augmentation du commerce agricole	Commerce agricole (produits ciblés) Volume du commerce intra-régional	produit intra-régional : pomme de terre	FY 04	Volume d'achats auprès des petits producteurs de produits ciblés	onnes métr	7.913	1.815	3.500	1.437	3 500	2.225
				Valeur des achats auprès des petits producteurs de produits ciblés	FCFA	989.125 000	226 875 000	437 500 000	143.700.000	437.500 000	500 625 000
					USD	1.978 250	453.750	875.000	287.400	875.000	1.053 947
				Volume des exportations agricoles intra-régionales	onnes métr	7.913	1.815	1.000	1.437	1 000	2.225
				Valeur des exportations agricoles intra-régionales	FCFA	2.173.075.000	496.125 000	125 000 000	374.153.770	125.000 000	834 375 000
					USD	4.346.150	992.250	250.000	748 300	250.000	1.756 579
				Explicatif : ce résultat reprend les données de marché intra-régionales correspondant uniquement à 7 coopératives qui vendent des pommes de terre sur le marché au niveau intra-régional ou sous-régional. Cependant, la cible de correspond au total cumulé des résultats nationaux et sous-régionaux. La commercialisation au niveau intra- et sous-régional pour l'exercice 2007 représente un total de 2.225 tonnes de pommes de terre qui ont été achetées à un prix d'achat / de production moyen de 225 FCFA/kg, soit 1.053.947 USD de valeur d'achat pour le volume total commercialisé au niveau intra-régional. La valeur des pommes de terre vendues sur les marchés intra-régionaux a atteint un total de 1.756.579 USD (la valeur de vente par kilo était de 375 FCFA au cours de l'exercice 2007). Voir RI 3.1 pour les résultats du marché national. Le volume total (le cumul des niveaux national et intra-régional) de pommes de terre commercialisées par le biais des treize coopératives ayant bénéficié d'une assistance de TradeMali est de 5.594 tonnes pour une valeur de vente totale de 2.084.574.300 FCFA (soit 4.388.577 USD).							

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible	Réel	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3.1 : Amélioration de la compétitivité des activités agricoles des petits producteurs	Commerce agricole national par les petits producteurs	Produit : pomme de terre	Exercice 2004	Volume d'achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	tonnes métr	7 913	3.467	3.500	2.453	3.500	3.364
				Valeur des achats des produits ciblés auprès des petits producteurs	FCFA	989.125 000	433.375 000	437 500.000	245 300.000	437.500.000	748 059.703
					USD	1 978.250	866.750	875.000	490 600	875 000	1.574 863
				Volume du commerce agricole national	tonnes métr	0	1 652	2.500	2.453	2.500	3.364
				Valeur du commerce agricole national	FCFA	0	413.000 000	625 000.000	647 524.461	625.000.000	1 248.707.455
					USD	0	826.000	1.250 000	1 295.000	1 250.000	2.628 858
				Explicatif : ce résultat comprend uniquement les données des marchés nationaux. Cependant, la cible se rapporte au total cumulé des résultats nationaux et sous-régionaux. La commercialisation au niveau national pour l'exercice 2007 a représenté un total de 3.364 tonnes de pommes de terre qui ont été achetées à un prix moyen d'achat / de production de 145 FCFA/kg dans la région de Ségou/Tombouctou, et de 225 FCFA/kg pour la région de Sikasso, soit 1.574.863 USD de valeur d'achat pour le volume total commercialisé au niveau national. Voir RI 3 pour les résultats intra- et sous-régionaux.							

-

SO/RI	Indicateur de rendement IEHA	Produit et/ou technologie	Année de référence	Indicateur / Elément de donnée	Unité	Exercice 2005		Exercice 2006		Exercice 2007	
						Cible	Réel	Cible	Réel	Cible	Réel
RI 3.2 : amélioration de l'infrastructure des marchés agricoles, des institutions et des capacités commerciales	Capacités et transactions d'appui ai commerce (une ou plusieurs) : valeur des crédits pour les bénéficiaires ciblés ; nombre d'entreprises ciblées conformes aux normes internationales	Pomme de terre	Exercice 2004	Valeur du crédit aux bénéficiaires masculins ciblés	FCFA	25 500.000	6.000 000	100 000 000	64.358.620	TBD	0
					USD	51.000	12 000	200.000	128.717	TBD	0
				Valeur du crédit aux bénéficiaires féminins ciblés	FCFA	4.500 000	1.950 000	9.500 000	8.564 600	TBD	0
					USD	9 000	3.900	19 000	17.129	TBD	0
				Explicatif : à cause de problèmes de remboursement de prêts recours de l'exercice 2006, aucun des groupements soutenus par TradeMali basés à Sikasso n'ont bénéficié d'un crédit pour l'exercice 2007. Six autres associations de pommes de terre (cinq mixtes et une composé uniquement de femmes, dont 118 hommes et 118 femmes) ont participé aux activités commerciales et de production à Ségou et à Tombouctou au cours de la période de rapport. Ils n'ont pas bénéficié de crédit par le biais d'une institution financière (et par conséquent, ces chiffres ne sont pas repris ici). Cependant, les intrants agricoles ont été financés et fournis par les projets TradeMali et PRODEPAM pour l'exercice 2006, et que les associations se sont remboursées à elles-mêmes sous forme de fonds de roulement. La valeur totale des fonds de roulement utilisés et remboursés pour la production et les activités commerciales de la pomme de terre, et qui ont été remis par ces 6 associations auprès des IMF, représente 4.814.500 FCFA (soit 10.136 USD).							
				Nombre d'entreprises c bles détenues par des hommes et répondant aux normes internationales/[2]		3	2	8	6	10	6
				Nombre d'entreprises c bles détenues par des femmes et répondant aux normes internationales/[2]		1	0	3	1	4	1
				Explicatif : 2) Par « entreprise », on entend coopérative ou association. Au cours de la période de rapport, TradeMali a travaillé avec treize coopératives de pommes de terre représentant au total 575 membres (dont 172 femmes et 403 hommes). Toutes les coopératives qui vendent sur le marché national respectent les normes au niveau national. Sur les 13 coopératives ciblées, 7 d'entre elles (dont 6 détenues par des hommes, et une par des femmes) ont vendu des pommes de terre sur les marchés sous-régionaux en respectant les normes de niveau international.							