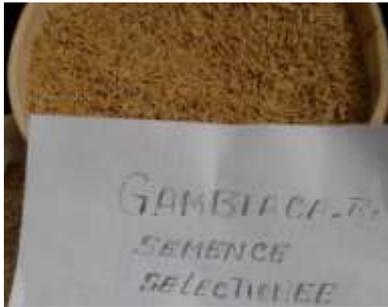




Vers une maîtrise des filières céréalières par les Organisations Paysannes au Mali



Etude de capitalisation
Josiane GUEGUEN
Décembre 2009—Juin 2010

Introduction	Page 5
I. Proposer l'utilisation de semences sélectionnées et de variétés améliorées grâce à la Recherche, la production, la multiplication	7
1. Etat des lieux	8
2. Pratiques paysannes et problèmes rencontrés	19
3. Que faire? Des idées, des préconisations?	25
II. Développer la production céréalière par de meilleures pratiques en culture et fertilisation et des équipements	29
1. Etat des lieux	30
2. Pratiques paysannes et problèmes rencontrés	38
3. Que faire? Des idées, des préconisations?	49
III. Commercialiser et transformer les céréales et s'organiser pour prendre place sur le marché national et sous-régional	53
1. Etat des lieux	54
2. Pratiques paysannes et problèmes rencontrés	61
3. Que faire? S'appuyer sur des réussites	74
Conclusion	79
Annexes	83
Liste des personnes rencontrées	88
Bibliographie	90
Sigles utilisés	91

Parce qu'elle répond à l'intuition qui a entraîné la démarche de capitalisation développée dans cette brochure, j'emprunte ma phrase d'introduction à Seydou Tangara, coordinateur des banques de céréales d'Afdi, rencontré pourtant à la fin de mon étude: « **Toucher aux céréales, c'est toucher à l'exploitation. On sort des projets d'avi-culture ou de maraîchage pour être dans la vie quotidienne du village et cela concerne le Mali tout entier.** »

En effet, lors de mes rencontres avec les paysans maliens et leurs organisations depuis 1985, quel que soit le sujet qui nous réunissait, il y avait toujours un moment où la conversation venait sur les céréales. De plus, mon séjour auprès de l'Association des organisations professionnelles paysannes du Mali (AOPP) pendant cinq mois en 2006-2007 m'a mise en contact avec la cellule technique semencière de l'association dont j'ai suivi le travail sur la production de semences certifiées avec beaucoup d'intérêt. Au retour, l'envie de me pencher sur le dossier céréales a croisé le désir d'Afdi de réaliser une étude de capitalisation sur les actions conduites par les organisations paysannes du Mali pour améliorer leur maîtrise des filières céréalières.

Ce travail est basé sur des entretiens, pour lesquels j'ai mis à profit ma longue pratique professionnelle du journalisme. J'ai privilégié dans un premier temps la rencontre avec des paysans de base, membres d'exploitations familiales, organisés ou non, adhérents à l'AOPP ou non. En écho à une enquête approfondie de terrain menée en 1990, je souhaitais connaître leur situation réelle en 2010, leur vision du présent et de l'avenir, leurs liens avec des OP. Je me suis ensuite entretenue avec des responsables d'organisations paysannes dont les actions sont reconnues au niveau national.

Sans prétendre à une étude exhaustive de la filière (la capitalisation entend se focaliser sur les actions et stratégies paysannes), j'ai profité aussi de toutes les opportunités pour m'entretenir avec les services techniques maliens et différents organismes travaillant sur les mêmes problématiques rencontrés au cours des bourses de semences, de céréales, d'ateliers...

Sans pouvoir les citer toutes et tous (*liste page 88*), je voudrais témoigner toute ma reconnaissance à toutes les personnes qui m'ont confié leurs problèmes quotidiens en toute confiance et fait part de leurs espoirs. Une interview dans un champ à l'ombre d'un fromager ou une soirée de discussion dans une concession familiale, tandis que la récolte ou le travail se poursuivent autour de vous, sont irremplaçables pour prendre le pouls de la réalité. Merci aux interprètes, et plus particulièrement à Philippe Dembelé, qui ont permis de véritables rencontres.

J'exprime ma gratitude à Afdi qui m'a permis de réaliser cette étude et a mis à ma disposition tous les moyens nécessaires. L'AOPP, élus et salariés, en dépit d'un programme toujours débordant d'activités, m'a largement ouvert ses portes et ses dossiers. La Commission céréales et son technicien Mady Sidibé ont été les chevilles ouvrières de l'atelier final dédié au bilan des Initiatives riz, maïs et blé. Cette collaboration a été fructueuse. Je voudrais souligner tout particulièrement la participation de la cellule semencière en la personne de Mamoudou Togo et de Jacques Gagnon, partenaire de SOS-Faim. Les AOPP régionales ont été à mon écoute et leurs animateurs disponibles, notamment à Ségou et à Kayes, les deux régions que j'ai davantage sollicitées pour cette étude.

Ce travail est désormais entre les mains des Organisations Paysannes. Il leur appartient d'en retirer les éléments les plus appropriés pour construire un argumentaire, d'établir leurs priorités, de créer la synergie nécessaire avec leurs différents partenaires pour prendre leur place dans la filière céréalière. Toute leur place...

Josiane GUEGUEN
(novembre 2010)

INTRODUCTION

Au Mali, le secteur agricole représente le tiers du PIB et occupe les deux tiers de la population active. La production céréalière est croissante ces 5 dernières années, ce qui est en contre-courant de l'évolution de l'indice de la pauvreté durant la même période. La production malienne de céréales sèches, à la base de l'alimentation des populations, excède les besoins alimentaires du pays. Les difficultés alimentaires rencontrées par la population (une année sur trois depuis 20 ans) seraient davantage liées au problème d'accessibilité dû à la pauvreté et aux coûts de transport.

Etant donnée l'importance des filières céréalières pour le Mali, Afdi et l'AOPP (Association des Organisations Professionnelles Paysannes) ont souhaité réaliser une capitalisation des actions conduites par les organisations paysannes du Mali pour améliorer leur maîtrise des filières céréales.

L'objectif était de montrer que, dans un contexte qui prône le développement de la production céréalière par la grande entreprise agricole et les OGM, une réponse issue des exploitations familiales et de leurs organisations existe et qu'il est possible de la développer avec un accompagnement de la Recherche et du conseil agricole.

La capitalisation, sur la base d'entretiens avec les différents acteurs de la filière, a porté sur trois points principaux :

Recensement des actions entreprises par les OP depuis les années 1980 dans le domaine de l'amélioration des techniques de production (semences améliorées, fertilisation, etc.), de la conservation et de stockage des produits agricoles, de la commercialisation des céréales.

Recensement des initiatives et programmes en cours pour soutenir la production et le marché des céréales et l'implication des OP en général, de l'AOPP en particulier, pour soutenir ces initiatives.

Vérification de l'impact des Initiatives riz, blé et maïs, sur les stratégies mises en place par les paysans et leurs organisations.

Le résultat de cette enquête, réalisée pendant trois séjours entre décembre 2009 et juin 2010, est présenté en trois volets.

La première partie est consacrée à **l'utilisation de semences certifiées et de variétés améliorées** et à l'évolution récente de cette pratique.

La deuxième s'attache à définir tout ce qui se joue autour de la production céréalière proprement dite : **financement, équipement, fertilisation...**

La troisième partie se penche sur le secteur de la commercialisation et de la transformation, **avec son évolution depuis l'implantation des greniers villageois et des banques de céréales au début des années 1980.**

Cette étude présente donc les réponses mises en place par les exploitation familiales maliennes et leurs organisations pour mieux maîtriser cette filière si stratégique et pourra servir de base au développement de nouvelles actions par les organisations paysannes du Mali.

I. PROPOSER L'UTILISATION DE SEMENCES SÉLECTIONNÉES ET DE VARIÉTÉS AMÉLIORÉES GRÂCE À LA RECHERCHE, LA PRODUCTION, LA MULTIPLICATION



« Il ne faut pas s'attendre à ce que des paysans vivant avec un revenu quotidien inférieur à deux dollars par jour intensifient leurs exploitations par les intrants (engrais) ou par les équipements. Le seul facteur de production facilement accessible pour le paysan est la semence. »

(cf. projet Fonds belge de survie « Produire des semences en milieu paysan au Mali »)

I. PROPOSER L'UTILISATION DE SEMENCES SELECTIONNEES ET DE VARIETES AMELIOREES GRACE A LA RECHERCHE, LA PRODUCTION, LA MULTIPLICATION

1. Etat des lieux

En raison des changements climatiques et des variations de pluviométrie, il devient impossible de s'en tenir aux semences traditionnelles pour faire face aux besoins de la population malienne. Les services de vulgarisation de l'Etat, divers organismes et ONG, ainsi que les organisations professionnelles agricoles ont donc, ces dernières années, multiplié les initiatives et les actions pour faire évoluer les pratiques des producteurs.

La politique semencière actuelle du Mali s'inscrit dans le processus ouvert par la promulgation de la Loi d'orientation agricole de 2006 et par la loi sur la politique semencière dont l'avant-projet a été adopté en conseil des ministres du Mali en mars 2010. Les textes s'inscrivent dans la suite logique de la politique mise en œuvre par le Plan national semencier de 1991.

Les instances chargées de la gestion de cette politique semencière sont les suivantes :

Un Conseil national des semences (CNS) composé de fonctionnaires du Ministère de l'Agriculture et de représentants paysans, chargé de proposer et d'orienter la politique semencière en matière de réglementation et de production. La représentation paysanne est, selon les textes, assurée par l'APCAM et la CNOP. Suite à la remarque de l'AOPP sur le fait que les producteurs semenciers ne sont pas représentés en tant que tels à la CNOP, il a été accepté d'intégrer un de leurs représentants au CNS.

Un Comité national des espèces et des variétés (CNEV), composé de représentants du Ministère de l'Agriculture, de chercheurs, de représentants paysans (CNOP), des membres des chambres d'Agriculture, est chargé d'inventorier les semences certifiées, d'homologuer les nouvelles variétés, d'approuver l'utilisation des semences, les catalogues des espèces et les critères techniques élaborés par le Laboratoire central des semences (LCS). Ce Laboratoire central national devrait avoir des ramifications à l'échelon régional et travailler en concertation avec les services techniques de la sous-région.

Représentation paysanne dans les instances semencières

Conseil national des semences :

- Fonctionnaires du Ministère de l'Agriculture
- Représentants paysans: APCAM, CNOP, AOPP

Comité national des espèces et variétés :

- Direction nationale de l'Agriculture
- Chercheurs
- Représentants paysans: APCAM, CNOP, CNUR

Conseils Régionaux de la Recherche et de la Vulgarisation Agricole:

- Gouverneur de la région
- Services techniques de la Région
- Chercheurs
- Représentants paysans (les plus nombreux) : CNUR
- Universités
- Consommateurs

IER, instituts de recherche, DNA, DRA, Labosem : pas de représentation paysanne
Production et commercialisation de semences sélectionnées : OP, paysans organisés, privés

Les organisations paysannes (par l'intermédiaire de la CNOP et de ses membres) ont apporté leur contribution au nouveau Plan Semencier National qui voit le transfert des fonctions de production et de commercialisation des semences R 1 et R2 à des groupements paysans ou à des opérateurs privés.

1.1. La Recherche semencière

La Recherche sur les nouvelles variétés relève essentiellement de l'Institut d'Economie Rurale, outil majeur du Mali. Mais d'autres recherches agricoles et agronomiques sont menées au Mali par diverses structures, comme l'Institut professionnel agricole de Katibougou (IPR) ou bien des organismes internationaux de Recherche liés au développement.

1.1.1. L'Institut d'Economie Rurale

Créé en 1961, l'Institut d'Economie Rurale (IER) est depuis 1993, un Etablissement Public à Caractère Administratif du Ministère de l'Agriculture.

La politique semencière confie à l'IER la sélection et la création variétales, la production de semences (G0, pré-bases G1 à G3, bases G4), ainsi que la formation des agents de la Direction nationale de l'Agriculture et des directions régionales.

L'IER dispose de six centres régionaux de recherche agronomique (CCRA) répartis dans tout le pays (Kayes, Sotuba, Sikasso, Niono, Mopti et Gao). Ils opèrent à travers neuf stations et treize sous-stations, chacune d'entre elles réunissant une équipe pluridisciplinaire et se spécialisant dans une ou plusieurs spéculations.

Centres régionaux de recherche agricole (CCRA)	Station	Sous-Stations
Kayes (600-800mm)*	Samé	Ségala, Béma, Kita
Sotuba (800-1000mm)*	Sotuba , Baguineda	Katibougou , Kolombada
Sikasso (1000-1200mm)*	Sikasso , N'Tarla	Tiérouala, Kébila, Finkolo/ Farako
Niono (600-800mm) *	Niono ,Cinzana	Kogoni ,Koula, Baramandougou
Mopti (400-800mm)*	Mopti	Koporo
Gao (200m et moins) *	Diré	Bagoundié

(Document IER - * indices de pluviométrie)

L'IER, avec un budget de 6,65 milliards de FCFA (6,1 milliards en 2009), travaille en 2010 sur l'implantation des infrastructures du Centre national de spécialisation sur le riz (financement Waap - Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest) et sur des projets sur la fertilité du sol. Il poursuit aussi ses programmes de Recherche sur l'environnement, les changements climatiques, les hybrides, les OGM, le coton biologique, les biocarburants... Parmi ses financeurs on trouve : l'Alliance pour une révolution verte en Afrique (Agra), la Coopération suisse, la Coopération brésilienne, l'Icrisat (Institut international de recherche sur les cultures des zones tropicales semi-arides)...

Semba Traoré, directeur de la Station de recherche de Cinzana (Ségou)

A une quarantaine de kilomètres de Ségou, sur la route de Mopti, la station de Cinzana, à l'écart de la route nationale, s'étend sur 277 ha d'un seul tenant, et emploie 35 personnes. Elle a été construite en 1979 avec des fonds de l'USAid et fonctionne désormais avec l'appui financier de la fondation suisse Syngenta.



« La station de recherche est une structure d'Etat destinée à trouver des réponses aux contraintes que rencontrent les producteurs de céréales, celles-ci définissant nos priorités. Nous travaillons essentiellement autour du mil. Notre station est la station

de référence pour le mil au niveau national, ainsi que pour le niébé. Sotuba est station de référence pour le sorgho et le maïs. Niono pour le riz.

Nous commençons par collecter des variétés utilisées traditionnellement par les producteurs. Nous évaluons si la variété est bonne ou s'il faut apporter des corrections, effectuer des croisements avec d'autres variétés pour créer et développer des variétés locales améliorées, à bon rendement, adaptées aux sols (mil sur sols sablonneux, sorgho sur sols mous) et à la pluviométrie de plus en plus aléatoire qui implique de faire appel à des variétés aux cycles plus courts.

Au départ, les producteurs hésitaient à nous donner des variétés qu'ils tenaient de leurs parents. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. D'ailleurs, nous leur recommandons de conserver ces variétés. Nous disposons aussi des variétés souches de l'Unité des ressources phytogénétiques de l'IER.

Ici, à la station de Cinzana, nous avons un petit laboratoire où nous conservons, in situ, 800 variétés de mil, 2 000 variétés de sorgho et une cinquantaine de variétés de fonio. Cela comprend la collection et les variétés en cours de vulgarisation.

Nous travaillons aussi avec l'ICRISAT et l'IPGRI (Institut International des Ressources

Phytogénétiques basé à Rome en Italie). Nous faisons de la recherche en fonction des demandes. Notre agronome spécialisé en systèmes de production sort sur le terrain pour des diagnostics villageois. Nous sommes aussi en relation avec les Comités Régionaux des Utilisateurs de la Recherche (CRUR) qui font remonter chaque année les contraintes des organisations paysannes.

Notre mandat est de produire la semence de pré-base et de base. Notre budget de recherche vient des appels à proposition formulés par les organismes internationaux ou par des ONG qui développent des programmes particuliers autour des semences.

Nous faisons des essais de plein champ, d'abord à la station, puis en milieu paysan avec une approche participative. Parfois, on a des petits problèmes en milieu paysan en raison notamment de la divagation des animaux mais si l'on choisit le bon paysan, motivé, volontaire, disposant d'un peu de moyens, ça fonctionne. Nous faisons un accompagnement technique et un suivi rapproché (deux à trois visites en période de végétation). Entre 150 et 200 paysans peuvent être impliqués dans cette étape.

La multiplication relève encore du Service Semencier National. Mais nous avons développé une activité de fournitures de semences de base à des paysans bien organisés (OP, GIE, coopératives) qui sont des multiplicateurs et des diffuseurs dans leur environnement proche, par l'intermédiaire de boutiques ou de magasins, où, en plus des intrants (engrais, pesticides), on peut acheter des semences certifiées (exemples : AOPP, Précad).

Nous avons des contraintes. Les organisations avec lesquelles nous travaillons (services techniques, organisations paysannes, ONG) n'arrivent à faire une planification de leurs besoins et arrivent chez nous au début de l'hivernage en voulant être servies tout de suite. Avec l'AOPP, nous avons formé les paysans semenciers et nous commençons à apprécier le partenariat. Ils comprennent que les contrats que nous signons avec eux doivent tenir compte, non seulement du coût direct de la recherche, mais intégrer aussi les coûts indirects. »

En plus des stations et sous-stations, des activités de recherche sont également menées chez les producteurs et au sein des organismes de développement rural. Les Organisations paysannes sont associées à la Recherche par l'intermédiaire des commissions d'utilisateurs de la Recherche (Commission nationale, la CNUR, et les commissions régionales, les CRUR) appelées à suggérer des thèmes de recherche et à donner un avis sur les thèmes choisis.

Ibrahim Diakité, président de la CRUR de Koulikoro

Ibrahim Diakité, qui exploite 7 ha de terres à Dougourakoro près de Baguinéda, préside la CRUR de la région de Koulikoro et du district de Bamako depuis 2005.

« A la conférence nationale de 1991, nous, les paysans, nous avons constaté que les services de la Recherche ne s'intéressaient pas à nos problèmes, que leurs résultats restaient dans les tiroirs. Nous avons demandé des recherches utiles pour résoudre nos problèmes de production. Cela a abouti à la création des CRUR en 1993 et à la définition d'une Recherche qui doit émaner des producteurs organisés (coopératives, associations), sur la base de critères définis en commun pour choisir les vulgarisateurs et les producteurs.

Les CRUR se sont ainsi mises en place, une dans chaque région administrative du Mali, avec une CNU nationale. La CRUR de Koulikoro-Bamako travaille sur six filières : céréales sèches mais aussi karité, mangue, henné, sésame, pourghère et regroupe 80 OP : 12 dans le cercle de Dioïla, 10 dans le cercle de Koulikoro, 10 dans le cercle de Banamba, 10 dans le cercle de Kolokani, 10 dans le cercle de Kangaba, 10 dans le cercle de Kati, 8 dans le cercle de Nara. Cela doit représenter à peu près 8 000 producteurs qui, tous, cultivent des céréales, ne serait-ce que pour l'autoconsommation. On ne peut pas adhérer individuellement à la CRUR, cela ne peut passer que par les OP et certaines, pas encore adhérentes, frappent à la porte pour nous rejoindre. Il y a des critères de sélection pour les OP : viables, fonctionnelles, ouvertes à la Recherche. Pour représenter son OP à la CRUR (un membre par OP), il faut être alphabétisé, ouvert aux gens, accueillant, prêt à contribuer à la Recherche financièrement et techniquement, prêt à partager les connaissances acquises et les résultats, aussi bien économiquement que socialement.

Notre bureau de 20 membres se réunit deux fois par an. Notre collège, avec un représen-

tant de chacune des OP, se réunit une fois par an pendant deux ou trois jours en invitant les chercheurs. Ensuite, les résultats du collège sont exposés au Conseil de la recherche et de la vulgarisation agricole (CRRVA), présidé par le Gouverneur de la région ou son représentant qui doit dégager les termes de recherche. A ce conseil, sont invités les producteurs (représentés par les membres de la CRUR), les services techniques, la Recherche, les Universités, les consommateurs. Dans ce dispositif, les producteurs sont les plus nombreux.

Chacun vient, fait part de ses problèmes, fait la liste de ses contraintes. On peut se faire entendre. Je peux dire que les variétés de maïs « sotubaka » ou « demagnuman » sont des variétés qui ont été créées à la suite des interventions des CRUR depuis 1993.

A la suite de ces réunions du CRRVA, les appels d'offres sont lancés au niveau du CNRA. Tout le monde peut postuler : l'IER, l'IPR de Katibougou, toutes les structures de recherche... Un comité technique constitué du président de la CRUR et de cinq ou six experts (choisis dans les services qui n'ont pas postulé à l'appel d'offres) fait le dépouillement des appels d'offres. Après décision, un contrat de recherche est signé entre le CNRA, la structure choisie et la CRUR.

La CNUR n'a qu'un rôle fédérateur et son président intervient comme observateur dans le Comité national de la recherche agricole, notamment pour les recherches stratégiques. La CNUR est également une commission à part entière de l'APCAM. »

1.1.2. D'autres instituts de recherche

Sur le terrain, les OP sont régulièrement amenées à travailler avec :

- l'ICRISAT, qui mène des recherches agricoles innovantes et fait du renforcement des capacités pour un développement durable sur cinq cultures à forte valeur nutritive et adaptées aux zones sèches dont le mil et le sorgho. L'Icrisat dispose d'un centre de recherche à Samanko depuis 1991 et a mis en place un laboratoire de système d'information géographique à Sotuba. Icrisat est partenaire de l'Alliance semencière ouest-africaine (Wasa), programme de développement d'un marché semencier compétitif.
- le CIRAD (Coopération Internationale pour la Recherche Agricole et le Développement),
- l'IRD (Institut de Recherche pour le Développement)
- l'ADRAO (Association pour le Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest)...

1.2. La production de semences certifiées et leur multiplication

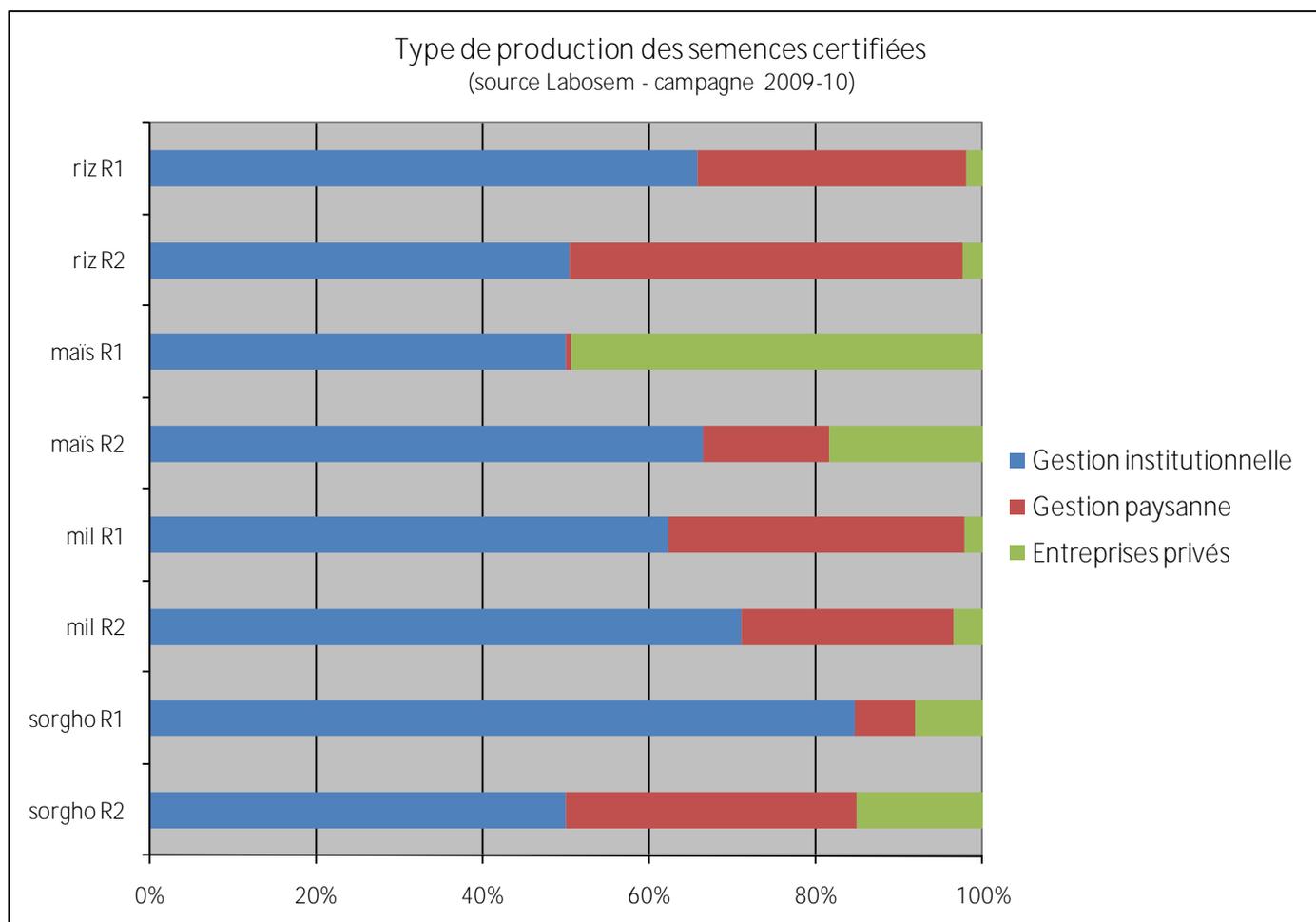
La production de semences de pré-base et de base est assurée essentiellement par les services de l'Etat et des instituts agréés. Parallèlement aux services de l'Etat, divers organismes contribuent au développement de la filière semencière, comme l'Icrisat, Wasa... Depuis quelques années, les Organisations paysannes ont commencé à produire les semences R1 et R2, soit dans le cadre de programmes qu'elles mettent directement en œuvre (ex. AOPP avec le Fonds belge de sécurité alimentaire, Faranfasiso avec Lutheran World Relief), soit en collaboration étroite avec les services de l'Etat (Pafisem), ou d'organismes économiques (Office du Niger).

Tonnage de céréales présentées au Labosem pour certification, campagne 2009-2010

CEREALES	Pré-base (kg)	R1 (kg)	R2 (kg)	TOTAL (kg)
Riz	36 640	1 015 099	1 617 899	2 669 638
Sorgho	19 594	19 174	49 985	88 753
Maïs	7 680	104 000	772 071	883 751
Mil	700	18 197	33 896	52 793

On observe que le riz et le maïs représentent les tonnages les plus importants et que le sorgho prend de l'essor. Le fonio et le blé sont également concernés par la certification mais à quantité très réduite (182 kg pour le blé l'an dernier en R1, 3 136 kg pour le fonio en R1, 1 250 kg pour le fonio en R2). (source Labosem)

Les chiffres donnés par le Laboratoire national de semences (Labosem) lors de la troisième bourse nationale de semences, qui s'est tenue en mai 2010 à Sikasso permettent, à travers les demandes de certification des semences R1 et R2 produites, de se faire une idée précise de la répartition des choses entre organismes publics et structures associatives (OP) ou privées .



1.2.1. Les services de l'Etat malien et les offices économiques

Sur le terrain, les paysans et leurs OP peuvent travailler avec les structures suivantes :

Le Service semencier national (SSN). Ce service d'Etat implanté à Ségou a été créé en 1991 et dépend de la Direction nationale de l'agriculture. Sa mission est de mettre en œuvre la politique semencière décidée au niveau national. Depuis sa création, le Service semencier national produit des semences R1 dans ses fermes semencières ou en régie avec des producteurs semenciers.

Avec la libéralisation de la production et de la commercialisation des semences certifiées, ces fonctions vont être modifiées. Il continuera à assurer la fonction d'appui-conseil avant la production, et il doit maintenir un stock national de semences certifiées. Il est également chargé de contrôler et de superviser la production des semences de base et d'appuyer les organisations paysannes. Mais les OP pensent que les moyens humains et financiers du SSN ne lui permettront que de mettre en place le stock national et de tenir les statistiques sur la filière et son évolution.

Les Directions régionales de l'Agriculture peuvent aussi mener aussi des projets semenciers, en lien avec des partenaires (Wasa, IICEM) ou des actions thématiques (Initiative riz, comme le PNDR)

L'Office du Niger. Il a toujours eu la préoccupation d'approvisionner en semences les riziculteurs de sa zone, avec plus ou moins de réussite selon les périodes. Il lance un nouveau programme semencier qui implique davantage les producteurs réunis en associations de zones sous l'égide d'une organisation faîtière. L'objectif est d'assurer le renouvellement triennal en semences certifiées pour l'ensemble des parcelles (il n'est que d'1/3 actuellement). Les offices riz Ségou, Mopti et Sélingué, mènent également ce type d'actions pour les producteurs de leurs zones.

1.2.2. La place des organisations paysannes

L'AOPP (association des organisations professionnelles paysannes) du Mali réunit 280 producteurs de semences améliorées regroupés en coopératives : 7 dans la région de Ségou (créées dans le cadre du programme « Produire des semences en milieu paysan »), 6 dans la région de Koulikoro. Le volet actuel du programme se termine fin 2010 et l'AOPP travaille à son élargissement dans d'autres régions du Mali.

FARANFASISO, association implantée dans la région de l'Office du Niger, est adhérente de longue date à l'AOPP. Son activité principale est d'aider les producteurs de riz à la gestion globale de leur exploitation. Elle mène également des projets propres, notamment un programme semencier développé avec le soutien financier de Lutheran World Relief.

Les coopératives PAFISEM (programme d'appui à la filière semencière). Ce programme devait assurer la transition entre le monopole d'Etat et la privatisation de la filière. Il a suscité la création de 136 coopératives dont la production a été importante mais dont il est difficile de mesurer l'autonomie (d'où le choix, dans les schémas précédents de classer leur production dans la catégorie « gestion institutionnelle »).

Elles n'ont par exemple pas intégré le mécanisme de certification qu'elles ne financent pas à l'inverse des paysans semenciers de l'AOPP. Ceux-ci ont bénéficié de subventions les deux premières années (intégralement la 1^{re} année, partiellement la seconde) mais ont financé ces frais intégralement cette année.

Une ligne de crédit est ouverte à la BNDA pour financer ces frais de certification mais l'expérience passée (banques de céréales) montre que les banques se contentent souvent de puiser dans le fonds de garantie quand les producteurs ne font pas face à leurs échéances plutôt que de mettre en place des procédures de récupération des crédits ; et ce, jusqu'à épuisement du fonds de garantie... et des actions financées !

Les coopératives des fermes semencières. Des salariés licenciés de six fermes semencières de l'IER ont pu bénéficier des installations existantes et ont créé des coopératives pour produire et commercialiser leur production. Ils sont environ 70 producteurs qui, en raison des moyens en matériel conséquent dont ils disposent, produisent une quantité importante.

Le PRECAD (programme régional agriculture durable) est basé à Cinzana , accompagne deux coopératives semencières, avec 22 producteurs à Cinzana et 10 à Katiéna (cf. annexe D).

Des paysans associés à la Recherche, membres ou non des CRUR (commissions régionales des utilisateurs des résultats de la Recherche), individuellement ou regroupés en coopératives ou en GIE, maintiennent leurs liens avec les chercheurs et peuvent produire des quantités relativement conséquentes de semences.

De plus, tout en continuant à fournir le Service semencier national, les stations de Recherche ont développé une activité de fournitures de semences de base à ces paysans qui deviennent des multiplicateurs et des diffuseurs dans leur environnement proche.

1.2.3. D'autres organismes sur le terrain

Sasakawa Global 2000 a organisé les deux premières éditions de la Bourse nationale de semences. Elle collabore essentiellement avec les services de l'Etat, de la Recherche à la commercialisation (cf. annexe E).

Winrock Mali travaille dans les zones de Sofara (Mopti), Dialakoroba et Sanankoroba (Koulikoro) où elle a introduit des semences sélectionnées (mil, sorgho, arachide, niébé et maïs) et formé des paysans. L'introduction par le projet de maïs hybrides est vécue avec méfiance par les agriculteurs des zones concernées. Le projet collabore avec l'entreprise privée La Cigogne qui diffuse les trois variétés de maïs hybrides sélectionnées.

Al Kama (« blé » en songhaï), projet financé par la Belgique, est implanté dans la région de Tombouctou avec quatre composantes : appui à la recherche-développement (notamment sur les variétés et les techniques culturales), appui aux transformatrices de blé réunies en OP, formation et renforcement des capacités de production et de commercialisation. Le projet, est suspendu en raison des événements politiques dans la région du Nord-Mali.

La fondation Mac Knight finance une action sur la biodiversité du mil et du sorgho dans des villages du Mandé, de Dioïla et de Tenenkou. Le projet est mis en œuvre par Helen Keller International, l'Icrisat et l'IER et concerne notamment l'ULPC de Dioïla qui a fait certifier 1 760 kg de sorgho lors de la dernière campagne.

L'IICEM (projet Initiatives intégrées pour la croissance économique au Mali, financé par l'US-AID), travaille au renforcement technique et productif des acteurs de cinq chaînes de valeur, dont le riz. Cela passe par : **1. l'extension des superficies agricoles** par la réhabilitation des bas-fonds et des périmètres irrigués ; **2. l'intensification de la production agricole** par l'amélioration des pratiques ; **3. l'accès au financement** pour les intrants et les équipements agricoles. L'IICEM travaille étroitement avec les Directions de l'Agriculture des régions de Tombouctou, Mopti, Gao et Sikasso.

WASA (alliance semencière ouest-africaine) est un programme soutenu par Agra (Alliance pour une révolution verte en Afrique), la CEDEAO et l'US-AID. Son but est de promouvoir une industrie semencière capable d'assurer un approvisionnement en semences et plants de qualité pour les petits producteurs. Wasa a travaillé avec les DRA de Koulikoro (maïs) et de Sikasso (riz).

SYNGENTA, une fondation suisse, est présente sur le terrain et ses interventions portent sur la production de semences de base comme de semences certifiées. Elle soutient notamment Précad et a contribué à l'Initiative Riz de manière conséquente (soutien à la production et au crédit dans les zones de Ouélessebouyou et Béléco, à l'Office du Niger et dans les PIV de Konna-Mopti).

AMASSA-Afrique Verte, à côté de ses actions de commercialisation, accompagne des producteurs qui ont créé vingt-huit banques de semences dans trois communes de la région de Mopti depuis 2005. Le programme UE-facilités alimentaires entend pérenniser cette action. Une douzaine de paysans-semenciers qui veulent se spécialiser dans cette production ont été identifiés et ont suivi des formations sur les itinéraires techniques et le contrôle de qualité. Parallèlement, toujours dans le cadre de ce programme, de nouvelles variétés à fort potentiel vont être testées par une quarantaine de producteurs, en lien avec l'Icrisat et l'IER (cf. annexe A).

1.2.4. Les privés arrivent

Des structures privées prennent place sur le marché des semences, comme Comptoir 2000, la Cigogne ou Faso Kaba qui, non contentes de commercialiser des semences achetées au Service Semencier national ou à des OP, signent des contrats avec des producteurs pour se procurer les semences sélectionnées dont elles ont besoin pour leur activité.



Secrétaire-comptable de formation, Maimouna Coulibaly, mariée à un agronome depuis trente ans, l'a suivi aux Etats-Unis où il a fait des études à l'université de l'Iowa. C'est là qu'elle a travaillé dans une compagnie semencière où elle a eu l'occasion de découvrir plusieurs tâches : castration du maïs, tri, égrenage, ensachage. Elle a rencontré les producteurs venant acheter de la semence de

maïs et s'est dit que ce serait une solution pour développer l'agriculture au Mali. Rencontre avec la créatrice de l'entreprise Faso Kaba.

« J'ai pris le virus de l'agriculture aux Etats-Unis, mais quand je suis revenue au Mali en 1988, je me suis rendu compte que les Maliens n'étaient pas prêts pour un changement de leurs pratiques. J'ai trouvé du travail dans un projet d'US-AID s'occupant de formation en gestion d'entreprise, la Coopérative Ligue of USA (Clusa). J'y ai travaillé pendant quatorze ans, comme secrétaire-comptable d'abord, puis j'en suis devenue l'administratrice.

C'est pendant cette période que j'ai repensé à l'activité semencière parce que je voyais beaucoup de monde parler à mon mari du travail qu'il fait à l'IER, des tests, etc. J'ai commencé à travailler à la maison, en vendant des semences produites sur les parcelles de l'IER, du maïs pour commencer.

En 2006, mon mari et ses collègues étaient en contact avec AGRA qui arrivait au Mali pour soutenir un programme semences avec l'appui de la fondation Bill Gates. Agra a commencé par donner directement de l'argent à une coopérative mais cela a été mal géré. Le Pafisem a échoué lui aussi.

Donc, j'ai contacté directement Agra. Je suis allée voir un notaire pour transformer mon activité informelle de commerçante-détaillante en SARL. J'ai loué un local, je l'ai équipé avec du matériel d'occasion. En novembre 2007, j'ai pu envoyer à Agra un contrat et une finalisation d'objectifs et j'ai reçu les pre-

miers fonds le 9 novembre 2007. Pendant vingt-quatre mois, j'ai bénéficié d'une subvention parce qu'à côté de la commercialisation, il existait aussi une obligation de promotion des produits : semences certifiées, engrais et produits phytosanitaires.

Quand l'entreprise Faso Kaba a été lancée fin 2007, il n'existait pratiquement pas de manière de se procurer des semences certifiées, sauf au Service semencier national et dans ses antennes, dans certaines sociétés comme l'OHVN, la CMDT, ou bien auprès de rares projets qui travaillent bien comme l'AOPP, Precad, etc. Le marché est un peu plus ouvert aujourd'hui.

Faso Kaba commence à être connue, à avoir des clients fidélisés. En 2008-2009, j'ai commercialisé 180 tonnes de semences, uniquement des semences certifiées. En 2009, le tonnage est monté à 205 tonnes. Après avoir contacté la Direction nationale de l'Agriculture, l'IER, le Labosem, le Service semencier national et l'OHVN, c'est finalement avec cet organisme que j'ai trouvé à me fournir. Sans doute parce que je le connais depuis longtemps, ainsi que les villages.

Je traite directement avec les coopératives semencières, notamment celles de l'Union de Samanko avec lesquelles j'ai contractualisé, en leur fournissant à l'ouverture de la campagne les crédits nécessaires pour acheter la semence de base et les intrants nécessaires pour la multiplication.

Je me fournis aussi dans les bourses de céréales ou bien là où je sais qu'il y a des semences disponibles, l'AOPP par exemple. Le plus souvent, j'achète en gros sacs et je reconditionne en sacs de 1 kg, 5 kg, 10 kg, 20 kg, 50 kg... Je vends des semences certifiées de maïs, niébé, sorgho, riz. Au départ, j'avais décidé de ne vendre que des semences de riz irrigué ou pluvial, mais la demande est plus large et je suis obligée de suivre.

A Faso Kaba aujourd'hui, je suis entourée d'un agronome, d'un comptable assisté régulièrement par un consultant, d'un spécialiste des semences (ancien de la CMDT), d'un vendeur, d'un magasinier et on fait appel à des manœuvres en cas de manipulations importantes. Mon chiffre d'affaires s'est élevé à 145 millions de CFA l'an dernier. »

1.3. Le contrôle et la certification

Le contrôle et la certification relèvent de la Direction nationale de l'Agriculture (DNA). Les agents des Directions régionales de l'Agriculture (DRA) font les contrôles au champ et l'échantillonnage des semences dans les magasins. La certification est assurée par les services du LABOSEM, laboratoire de semences installé à Bamako. Il emploie cinq chercheurs, épaulés par des saisonniers.

Il n'existe qu'un seul laboratoire au Mali et la décentralisation promise dans le cadre du PAFISEM n'est pas encore effective. Des travaux ont été réalisés dans quelques directions régionales de l'agriculture mais elles n'ont pas encore été dotées des équipements spécifiques nécessaires.

Cela ne pose pas vraiment de problèmes de délai pour le riz qui arrive au Labosem pour certification en début de campagne (décembre, janvier). Mais après, les choses se bousculent, moins pour le mil et le sorgho où il y a peu de variétés à certifier que pour l'arachide et les autres spéculations.

En revanche, les OP émettent des doutes sur les garanties apportées par la certification. Les sacs d'échantillons ne sont pas scellés. Ensuite, une fois la certification attestée, les étiquettes ne sont pas inamovibles. Ils demandent que le conditionnement soit revu, même si cela coûte plus cher. Par rapport à ce prix, ils estiment qu'une décentralisation effective du Labosem dans les régions permettrait de réduire les frais de transport supportés par les paysans semenciers.

1.4. Les semences paysannes

Le terme de semences paysannes recouvre deux réalités au Mali.

On appelle couramment « semences paysannes » des semences améliorées, cultivées par des paysans semenciers, qui n'ont pas été certifiées. Soit parce qu'elles ont été rejetées par le Labosem, soit parce que les multiplicateurs n'ont pas voulu passer le processus long et cher de la certification. Pour l'AOPP, « ces semences améliorées sont de tout façon meilleures que le tout-venant ».

L'autre réalité, c'est l'opposition semence paysanne/semence industrielle, en lien avec la mobilisation de la société civile (associations, OP, etc.), réunie au sein de la Coalition pour la protection du patrimoine génétique malien (COPAGENE) en faveur de la souveraineté du pays sur son patrimoine végétal.

Il s'agit de préserver les semences traditionnelles paysannes qui ont fait la preuve de la capacité des paysans maliens, au fil des siècles, à identifier, à améliorer et à gérer les variétés les plus appropriées à leur terroir ou aux conditions climatiques. Leurs rendements ne sont pas forcément spectaculaires mais leur accessibilité, leur disponibilité au moment opportun et leurs capacités d'adaptation sont indéniables.

Pour les organisateurs de la Bourse internationale (Mali-Sénégal-Mauritanie) des semences paysannes qui s'est tenue en avril 2010 à Kayes, « cette faculté d'adaptation des variétés locales est une richesse qui n'a pas de prix. L'existence d'une dynamique d'échanges de variétés semencières paysannes et la présence d'une biodiversité paysanne très riche peuvent constituer une réponse aux aléas climatiques et socioéconomiques qui impactent la production agricole. Cette biodiversité riche et entretenue par les exploitations familiales et rurales depuis des temps immémoriaux semble en danger de disparition en raison de la bio-piraterie et du formatage des législations. »

Les participants à la Bourse, en dehors de la présentation de leurs semences, ont travaillé en ateliers sur les points suivants :

1. Enjeux de la sauvegarde des semences paysannes : valorisation optimale des semences paysannes, identification de l'impact des semences paysannes (économique, environnemental, agricole, social), facteurs de blocage,

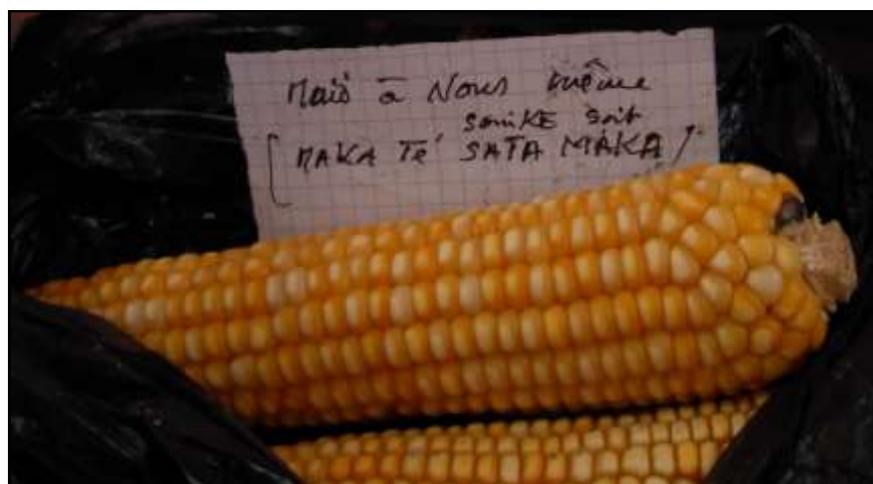
2. Mécanismes de sélection, de stockage et de conditionnement des semences locales ; échange d'expériences de sélection et de conservation des semences paysannes (champs, greniers, techniques locales),
3. Réglementations en vigueur sur les semences paysannes à l'échelle nationale et sous-régionale (Cilss, Uemoa, Cedeao),
4. Etablissement de partenariats stratégiques entre les agriculteurs de la sous-région.

A la fin de leur rencontre, les participants à la Bourse ont décidé de réaliser un inventaire exhaustif de toutes les variétés semencières des différentes zones pour identifier et caractériser l'ensemble des écotypes locaux. Une stratégie d'homologation des semences paysannes répertoriées est ensuite envisagée. Une manière de mettre en valeur un patrimoine paysan méprisé et très mal positionné dans les dispositifs politiques et techniques actuels.

En effet, les semences traditionnelles ne sont pas prises en compte dans la mise en place du Catalogue ouest-africain des espèces et variétés végétales, le COAFEV, qui enregistre toutes les variétés qui ont le droit d'être produites, commercialisées ou échangées dans les dix-sept pays de l'UEOMOA, de la CEDEAO et du CILSS. Pour créer ce catalogue, chaque pays doit mettre en place un catalogue national qui exclut de fait les variétés paysannes puisqu'une variété, pour être inscrite, doit répondre à plusieurs tests. Le coût en est très élevé. De plus, la sélection paysanne cherche à préserver suffisamment d'hétérogénéité pour garder ses facultés adaptatives d'une campagne sur l'autre, en contradiction avec l'homogénéité privilégiée pour les variétés sélectionnées.

L'organisation de marchés de semences et la création de banques de céréales, préconisées par les participants à la Bourse, devraient permettre la promotion et la revitalisation des échanges de semences entre paysans vivant dans la même zone agro-écologique. Elles pourraient aussi résoudre en partie le problème de disponibilité des semences paysannes. La création d'un Conservatoire des semences paysannes (sous forme de « cases de la biodiversité ») est envisagée, à l'image des banques de semences locales qui existent en Mauritanie.

Il a été aussi décidé de renforcer le pouvoir de plaidoyer et d'action des organisations paysannes ou des élus en faveur de la sauvegarde des semences locales, notamment face à l'évolution des législations semencières ouest-africaines qui tendent à privatiser les résultats de services de Recherche (financés essentiellement par des programmes extérieurs), à homogénéiser les lois sur les semences et à envisager des procédures à l'occidentale (obligation d'avoir recours à des semences certifiées, etc.)



2. Pratiques paysannes et problèmes rencontrés

L'utilisation de semences sélectionnées fait peu à peu son chemin au Mali. Aux débuts de l'AOPP par exemple, en 1995-1996, les OP adhérentes se méfiaient des semences certifiées et ne les utilisaient pas. La pratique s'est développée de 25 à 30% ces dernières années selon l'évaluation de sa Cellule Technique Semencière. Selon les estimations les plus récentes, 20% des producteurs utiliseraient des semences sélectionnées, notamment dans le riz et le maïs, cultures aussi bien vivrières que de rente.

2.1. Sur le terrain, les choses bougent

2.1.1. Les producteurs témoignent

Sanoussi Traoré, paysan semencier à Diakobougou



« Les formations que j'ai suivies m'ont amené à travailler avec la ferme semencière de Cinzana. J'ai été choisi comme paysan semencier et travaillé sous la surveillance des services de Recherche qui donnaient la semence, dictaient des normes. La récolte revenait ensuite à la Recherche.

Ensuite, j'ai été choisi par l'association SG 2000, au nom de mon village, pour produire de la semence. Après la récolte, les services de la Recherche prennent des échantillons et font des essais pour certification. Ensuite, tout revient au village pour être vendu sur place, ce qui dispense les producteurs d'aller acheter à l'extérieur.

Le projet SG 2000 est terminé mais la Direction régionale de l'agriculture (DRA) a pris le relais. Je suis secondé par un autre producteur qui a beaucoup de main d'œuvre à la maison. La DRA dirige vers nous ceux qui cherchent des semences. Mais il n'y en a jamais assez. » .

Rencontre avec l'association des producteurs de semences de Molodo

« Au départ, nous étions une association de producteurs de semences qui travaillait avec le service semencier de l'Office du Niger mais on avait des difficultés d'écoulement car les semences étaient peu connues et on avait peu d'informations. Après, on a su que l'AOPP cherchait des producteurs pour produire des semences. Nous avons adhéré à huit, et nous avons essayé une parcelle de ¼ ha chacun et ça a bien donné. Nous sommes alors devenus une coopérative de semence de R1.

Nous sommes installés dans quatre villages, et nous avons cultivé 11,5 ha de semences cette

année. La première année, sur 4 ha, nous avons produit 9 tonnes de semences. La deuxième année, nous avons cultivé 9 ha en semences pour une production de 39 tonnes.

Cette année, à sept, nous avons cultivé 11,5 ha et obtenu 50 tonnes. La première année, une année-test, nous avons eu un peu peur. Mais tout ce que nous avons récolté a été vendu. Il y avait beaucoup de travail et d'efforts mais on a gagné grâce aux techniques mises en œuvre. Seul, ¼ d'ha a été rejeté. La deuxième année, tout a été certifié. Cette année, à sept, nous avons cultivé 11.5 ha et obtenu 50 tonnes.

Suite aux difficultés rencontrées pendant les premières campagnes (crédits impayés, manque de semences dans les magasins, équipement insuffisant, insécurité foncière), les **coopératives semencières de l'AOPP ont été contraintes de mettre en place des critères pour pouvoir avoir une filière professionnelle solide. Ces critères ont été élaborés par les producteurs eux-mêmes, dans une réunion où il y avait l'Union des coopératives, la commission céréales, l'AOPP. Ils sont au nombre de neuf : être propriétaire ou titulaire de sa parcelle, avoir le matériel nécessaire pour exploiter (au moins une charrue et des bœufs), être à jour de ses crédits, savoir écouter et suivre les conseils, être actif dans les réunions, avoir suffisamment de terres (1,5 ha de terres exploitées pour la consommation pour 0,5 ha de terres pour la multiplication). Par rapport à ces critères, celui qui remplit moins de six sur neuf est écarté.**



Au niveau des conseils techniques, il y a ceux que nous nous donnons entre nous sur le calendrier à respecter, etc. De plus, l'AOPP organise un atelier en début de campagne pour remettre nos connaissances à jour et met à notre disposition deux techniciens, l'un sur la production, l'autre sur la commercialisation. Quand les agents des services de contrôle de la Direction régionale de l'Agriculture passent, nous pouvons aussi les interroger.

Nous avons des crédits pour la production et la commercialisation. Nous travaillons avec un plan prévisionnel. Cette année, notre coopéra-

tive a emprunté 3,5 millions de FCFA à la BMS (banque malienne de solidarité). Cela finance le labour, les engrais, l'entretien des parcelles, la fumure organique et les engrais chimiques. Pour le moment, chaque coopérative achète directement ses intrants. On avait voulu essayer par l'Union des coopératives mais les quantités pour chacun sont trop petites pour que ce soit efficace. Grâce aux formations, nous connaissons la qualité d'intrants qu'il nous faut.

Pour constituer notre coopérative, nous n'avons demandé aucun droit d'entrée. C'est une adhésion volontaire et gratuite. Le magasin a été construit par le projet « Produire des semences en milieu paysan » financé par le Fonds de Survie et Oxfam-Belgique et c'est cadeau pour nous. Nous avons signé une convention entre les membres. Les sept adhérents s'obligent à tout amener au magasin pour commercialiser. Ils rachètent ensuite ce dont ils ont besoin pour leurs propres champs, au même prix que tout le monde.

Quand la vente est finie, la coopérative commence par rembourser les crédits. Le reste de l'argent est ensuite redistribué entre nous. A sept, nous remplissons complètement notre magasin. Nous allons constituer un fonds petit à petit grâce au prélèvement de 10 FCFA/kg de semence vendue, soit 500 000 FCFA pour 50 tonnes.

Nous vendons à partir de 5 kg par personne. C'est la différence avec le Service semencier où il faut acheter 40 kg minimum. Cela permet aux paysans les plus pauvres ou à ceux qui n'ont que de petites superficies d'avoir quand même des semences sélectionnées. L'an passé, dès le 15 juillet, tout était vendu.

Il n'y a pas de vraie concurrence avec le Service semencier puisque la demande est insatisfaite sur la zone. L'Etat devrait trouver un système d'accompagnement des producteurs pour développer l'activité puisque le besoin est là et que son Service semencier ne suffit pas à la tâche. »

Sékou Keita, Union des producteurs de semences certifiées de l'Office du Niger

« L'Union des producteurs de semences certifiées de l'Office du Niger (UPSCON) regroupe 166 paysans semenciers qui ont produit pour la saison 1 120 tonnes de semences dont environ 1 000 tonnes ont été certifiées : 600 tonnes de R 1 et 400 tonnes de R 2. L'an dernier, première année du programme soutenu par Lutheran World Relief et Faranfasiso, nous avons vendu 30 tonnes.

Le programme se procure la semence de base qu'elle vend comptant aux paysans semenciers à 400 FCFA/kg. Un emprunt est fait à la banque Kafo Jiginew pour le crédit de campagne. Nous revendons ensuite les semences au tarif suivant : 200 FCFA/kg la R 2 et 275 FCFA/kg la R1

aux coopérateurs ; 250 FCFA/kg pour la R2 et 300 FCA/kg pour la R1 aux autres producteurs.

Les problèmes que l'on rencontre viennent du financement. Chaque coopérative prélève 10 FCFA/kg pour son fonds de roulement et verse 15 FCFA/kg à l'Union des coopératives dont 5 FCFA vont constituer le fonds de garantie. L'Union n'a pas de salariés pour le moment. Le programme a doté gratuitement chaque coopérative d'une trieuse et d'une bascule et les producteurs utilisent trois magasins déjà existants, un à Niono, le deuxième à Kouroumari (locaux Faranfasiso), le troisième à Macina (cité Office du Niger). »

Ba Koroba Coulibaly, coopérative de paysans semenciers de Ségou

« La coopérative des paysans semenciers constituée par des adhérents du Groupement de développement des paysans de Ségou (GDPS) compte 21 membres, 13 hommes et 8 femmes. C'est l'une des sept coopératives nées du programme « Produire des semences en milieu paysan » porté par l'AOPP.



Avant, on faisait notre propre sélection au champ et nous allions parfois acheter de la semence au Service semencier. Les adhérents du GDPS ont sollicité l'AOPP pour participer à ce programme. Au départ, nous étions 30 mais vu la spécificité du travail, neuf ont arrêté. Nous avons des parcelles semencières de 0,25 ha (gombo) à 4 ha maximum (mil, riz, niébé). Pour la campagne 2009-2010, nous avons récolté 2,15 t de sorgho, 16,17 tonnes de riz gambiaka et 3 tonnes de riz setasoke, 1,8 tonne de mil.

La première année a été difficile, avec des invendus. La deuxième année, le magasin a ouvert et le stock a été épuisé. L'an passé, certaines semences de riz, non certifiées, sont restées invendues. Elles sont restées au magasin, ont

été décortiquées et vendues en riz de consommation.

Le projet, qui a de bons contacts avec les banques, cherche de l'argent pour chaque adhérent. On emprunte pour payer les semences de base, l'engrais, le traitement du grain, les produits phytosanitaires nécessaires au moment de la floraison.

Les producteurs nous achètent la semence, des commerçants aussi mais nous préférons vendre à des producteurs. En général, nous sommes les moins chers et il y a même des privés qui viennent s'approvisionner chez nous pour revendre sur le marché. On gagnerait à faire une concertation entre nos magasins et les privés.

Nous vendons par petits sacs de 2 kg à 50 kg. Nos prix sont à 250 FCFA/kg semence de riz, 200 le mil, 325 l'arachide, 425 le niébé, 4 000 le gombo, 250 le fonio. Pour un ha, il faut environ 80 kg de semences. La production de mil est de plus de 2 tonnes à l'hectare avec des semences sélectionnées, moins de deux tonnes avec les autres semences. La volonté de la coopérative est que chaque producteur amène toute sa production qui, autrement, ne peut pas être certifiée. La demande est loin d'être satisfaite ; le problème est le même au Service semencier national. »

Ibrahim Diakité, paysan semencier, président de la CRUR de Koulikoro

« J'achète le kg de semence de base de riz à 300 FCFA à la Direction régionale de l'Agriculture de Koulikoro dont les agents m'apportent directement semences et intrants. Ensuite, pendant la campagne (cycle de 100-110 jours), l'agent de la DRA passe environ tous les dix jours et fournit au besoin des conseils ou des produits phytosanitaires (ex : attaque de termites). C'est moi qui m'occupe de la récolte, du battage, de l'ensachage, du conditionnement sur palette. Les agents viennent ensuite, sans prévenir, procéder à l'échantillonnage dans des sacs en coton. Ensuite, les échantillons vont au Labosem pour certification. Après les résultats, la DRA vient prendre le grain et l'emporte pour fournir en semences R 1 les producteurs qui viennent se fournir au Service semencier. Je ne finance rien directement. C'est sur le produit de la vente des semences certifiées, fixée par contrat à 300 FCFA le kg, que la DRA récupère le montant des intrants. En fait, si je fais de la semence, c'est parce que je pense que je dois m'engager en tant que président de la CRUR. Si je cultivais du maïs à la place, avec un rendement de 4 tonnes à l'hectare minimum, je pense que je gagnerais autant d'argent, en me tracassant moins. »

2.1.2. Projet « Produire des semences en milieu paysan » de l'AOPP

Le projet s'est développé dans la région de Ségou où sept coopératives ont été créées : Molodo, Kokri Macina et Niono pour le riz ; Sanando, Sininyesigiton, Tominian-UACT pour les céréales sèches, le niébé, l'arachide ; Ségou pour les céréales sèches, le riz pluvial et le riz de submersion. Elles sont regroupées dans l'Union régionale des producteurs de semences de Ségou. Le riz représente le tonnage le plus important (plus de 100 tonnes l'an dernier), le mil, le sorgho, l'arachide, le maïs et le sésame représentant 40 tonnes environ.

Cellule technique semencière de l'AOPP, à propos du programme « produire des semences en milieu paysan »

« Les chercheurs ont compris qu'au lieu de proposer aux paysans des variétés « finies », il était plus utile d'associer les producteurs en faisant des sélections participatives. Ce qui fait qu'on a pu mettre au point, avec les services de la Recherche, des variétés intéressantes

Avec le Fonds Belge de survie, devenu aujourd'hui Fonds de sécurité alimentaire, il s'agissait de rendre disponibles des semences de qualité au niveau des exploitations familiales, en se basant sur les paysans un peu « aisés » pour permettre la diffusion ensuite auprès des populations vulnérables par du troc, de la vente à prix coûtant. Ce sont les producteurs eux-mêmes qui font le travail de multiplication et qui se renforcent en commercialisation et en vulgarisation.

Il y a eu des rencontres dans chaque localité pour connaître le goût des paysans en matière de semences, ce qui permet une planification des variétés. Un agent de production et un agent de commercialisation ont été recrutés. Nous avons basé notre communication sur les radios de proximité pour informer les gens sur la disponibilité des semences. »

Evolution du projet "Produire des semences en milieu paysan"

Indicateurs	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Nbre de producteurs	24	121	167	154	101
Nbre de spéculations	4	11	12	11	10
Nbre d'hectares	9	51	93	127	83
Production nette (kg)	5 171	40 511	60 398	135 280	139 832
Production certifiée	91%	72%	69%	82%	83%
Semences certifiées vendues	26%	78%	99%	99%	98%

(document AOPP-Fonds belge de sécurité alimentaire).

Les chiffres ci-dessus (cf- *rapport annuel du Fonds belge de sécurité alimentaire*) concernent les onze spéculations produites par les paysans semenciers : arachide, bissap, fonio, gombo, mil, sésame, maïs, niébé, sorgho, riz de bas-fond, riz irrigué.

En ce qui concerne les céréales (objet spécifique de cette étude), il est à noter que les semences de maïs, de mil et de sorgho ont été certifiées à 100%, tout comme le fonio. En revanche, 7% des semences de riz irrigué ont été rejetées ainsi que la production totale de riz de bas-fond.

Toutes les semences certifiées de céréales ont pu être vendues en semences, avec une valorisation différente par rapport au prix de la céréale de consommation. Pour l'AOPP, le prix des semences ne doit pas être supérieur de plus de 20-30% aux céréales de consommation. Aujourd'hui, ce rapport est très nettement inférieur pour le riz (9%), le mil et le sorgho (14%).

Les semences non certifiées sont vendues comme céréales de consommation, au prix du marché. Il restait un peu moins de 2 tonnes en stock fin septembre.

2.1.3. Etudes de cas

Ba Koroba Coulibaly, du GDPS, a semé 1 ha de mil, 1 ha de sorgho et 0,25 ha de gombo dans son village de Tiébléna. Il a emprunté 60 000 FCFA à la Banque Malienne de Solidarité par l'intermédiaire du programme « Produire des semences en milieu paysan » et escompte un bénéfice, toutes dépenses remboursées, de 250 000 FCFA. Ce bénéfice ne tient pas compte du coût de la main d'œuvre, le travail étant réalisé par la famille et globalisé dans le temps de travail de l'année.



Sékou Keita, **secrétaire de l'UPSCON à N'Dédougou**, cultive 8 ha de riz. Cette année, il a fait 1,20 ha de semences de riz sur lequel il a récolté 84 sacs de semence (6,3 tonnes dont 4,250 t certifiées). Sékou Keita a contracté un prêt de 135 000 Fcfa auprès de Kafo Jiginew, à 12% d'intérêts par an pour pouvoir financer sa campagne de production de semences.

Résultats technico-économiques d'1ha de production de semences de riz - Sékou Keita

Coûts de production	
<i>densité (kg/ha)</i>	70-80
<i>prix R0 (Fcfa/kg)</i>	400
coût des semences(Fcfa)	33 500
engrais (Fcfa)	62 500
Coût du labour (Fcfa)	25 000
Coût du repiquage (Fcfa)	17 000
Coût du sarclage (Fcfa)	8 500
Coûts financiers	
frais bancaires (prêt)	8 500

Produits	
<i>rendement (kg/ha)</i>	5 250
<i>% certification</i>	67%
<i>quantité certifiée (kg)</i>	3 542
<i>prix de vente des semences (Fcfa/kg)</i>	200
Produit (Fcfa)	708 333
Marge brute (Fcfa/ha)	553 333

NB: *prix de vente des R1* 240 Fcfa/kg
prix de vente des R2 200 Fcfa/kg

Ibrahim Diakité, président de la CRUR de Koulikoro, produit de la semence de riz pour le compte des services de l'Etat.

Investissements : 116 000 FCFA

- Semences : **70 kg de semences pour un ha de semences R1** (de l'avis général, 80 kg/ha, ça serait mieux) à raison de 300 FCFA/kg, soit 21 000 FCFA.
- Intrants : **4 litres d'herbicide à 5 000 FCFA** le bidon, soit 20 000 FCFA ; **6 sacs d'engrais complexe à 12 500 FCFA** le sac, soit 75 000 FCFA. Total 95 000 FCFA.
- Recette espérée : 585 000 FCFA (vente des semences, 1950 kg, au prix fixé par contrat à 300 FCFA/kg)
- Résultat brut : 469 000 FCFA

A noter que les producteurs liés par contrat aux services de l'Etat n'avancent aucune somme. Les semences et les intrants sont apportés à leur exploitation par les agents de la Direction régionales de l'agriculture à Koulikoro.

3. Que faire ? Des idées, des préconisations

Les travaux de la troisième bourse de céréales, qui s'est tenue les 19 et 20 mai 2010 à Sikasso, permettent de faire la synthèse des contraintes identifiées par la filière semencière au Mali :

1. Cherté des semences de base ;
2. Problèmes de commercialisation : mévente, variabilité des prix entre les coopératives,
3. Doute des producteurs quant à la qualité des semences de base mises à disposition par la Recherche
4. Insuffisance d'information entre les acteurs de la filière, et faible synergie d'action entre eux
5. Prix élevé des intrants (même avec la subvention des Initiatives Riz, maïs et blé)

3.1. Le point de vue des organisations paysannes

Tout en partageant les remarques citées ci-dessus, elles mettent l'accent sur des points supplémentaires.

Etre paysan semencier, c'est faire preuve d'exigence technique. L'AOPP fait remarquer que *« la plupart des paysans semenciers ont collaboré à plusieurs projets et ceux qui se sont astreints aux exigences de la production de semences sont désormais au point. L'écémage s'est fait naturellement, ce qui n'empêche pas le besoin de formation continue ».*

La sécurisation du foncier est indispensable. Samba Traoré, directeur de la station de recherche de Cinzana, raconte une anecdote qui illustre malencontreusement ce fait. *« Un paysan de Fanbougou vient nous voir : sa famille exploite depuis des générations une grande parcelle qu'il a considérablement améliorée en apportant de la fumure organique. Le propriétaire historique du champ – le paysan ignorait même qui c'était mais le propriétaire, lui, s'en est souvenu – est venu en disant qu'il veut désormais le récupérer. Il épuisera le champ en quelques années, et notre producteur est obligé de recommencer à zéro sur une autre parcelle dont il pourra se faire déloger après l'avoir bien travaillée. »*

La disponibilité des semences de base pose parfois problème au niveau des stations de Recherche. Chaque station doit trouver son budget pour mener les différentes étapes de multiplication de la pré-base et de la base. D'où la difficulté à mettre en culture les surfaces nécessaires pour répondre aux besoins des OP semencières.

Les besoins d'appui technique et financier. Les délais de production de la semence de base demandent une capacité de prévision à laquelle les coopératives de paysans-semenciers ne sont pas toujours aptes, que ce soit au niveau de l'organisation ou du financement.

Les paysans semenciers organisés ont également besoin d'appui pour mettre en place des outils de gestion appropriés. Ils font appel au crédit pour financer leur campagne semencière et les équipements ont été construits sur financement extérieur. Les GIE et coopératives doivent donc se soucier de trouver de l'autofinancement pour pérenniser une activité pour le moment profitable mais soumise aux aléas de toute production agricole.

A terme, dans la mesure où la politique semencière confie au secteur privé la production et la commercialisation des semences destinées aux exploitations, les paysans semenciers et leurs organisations devront financer directement les frais afférant à la mise en place d'une filière réellement organisée : achat de semences base, d'intrants, transport des échantillons, frais d'analyse des produits et de certification, conseils techniques, infrastructures de stockage et de commercialisation, etc.

Le manque de visibilité du marché. **Il est difficile d'avoir une vision globale du marché en matière de semences.** Pour le moment, les producteurs organisés écoulent leurs produits pour peu que les semences certifiées soient disponibles au moment des semis et bénéficient de promotion (campagne à la radio locale, par exemple). Les besoins semblent énormes. Mais, même si les paysans maliens sont de plus en plus convaincus des avantages des semences sélectionnées, ils les emploient encore rarement. 20% selon les dernières estimations, mais ce ne sont que des estimations...

Les semences sélectionnées sont chères et leur utilisation ne garantit pas de récolte miraculeuse ! Les prix sont calculés sur le prix de revient. Comment baisser ces prix de revient pour permettre une meilleure diffusion : augmenter les parcelles de multiplication ? Améliorer la gestion de la chaîne de commercialisation ? Spécialiser des producteurs ?

Le prix des semences est lié au marché céréalier global : plus les prix des céréales montent, plus il est intéressant d'utiliser des variétés sélectionnées. **Abou Berthé, directeur de SG 2000, fait remarquer :** « *Les prix peuvent paraître chers aux producteurs qui n'ont pas accès au crédit. Mais si on regarde la récolte supplémentaire que donnent les semences améliorées par rapport à leur prix, ça rapporte. Les paysans s'en sortent. Il y a eu effectivement de la mévente dans les années 2004-2006 : les gens qui travaillaient avec l'ONG Care ont eu des problèmes parce que les utilisateurs se comptaient sur le bout des doigts et que le prix de vente des céréales était très bas (75-80FCFA/kg). Aujourd'hui, les prix sont plus hauts* ».

Des services de l'Etat plus proches du terrain, plus autonomes. L'AOPP, en tirant le bilan du projet « Produire des semences en milieu paysan », fait des propositions en ce qui concerne le contrôle et la certification, prérogatives des services techniques. Un renforcement des équipes locales des DRA allégerait le coût du contrôle et de la certification.

Tous les acteurs s'attachent aussi à réclamer le renforcement et la décentralisation du Labosem, outil de certification. Prévue dans les textes, elle n'est pas encore effective sur le terrain, ce qui pose à la fois des problèmes de coût et de délais pour les OP de paysans-semenciers.

De plus, en raison du manque structurel de moyens financiers que l'Etat malien peut mettre à la disposition de ses services techniques, il est difficile pour eux de tenir pleinement leur rôle dans la politique semencière. Cela se traduit par un flou dans la filière et par une coordination quasiment inexistante.

Une vraie politique de promotion et d'information sur les semences améliorées. Les OP constatent qu'en faisant appel aux radios locales de leurs secteurs, leurs semences certifiées sont vendues beaucoup plus vite. D'où la généralisation de cette pratique par la plupart d'entre elles, l'AOPP par exemple qui se propose aussi de mettre en place un système de collecte des informations et des bases de données dans le cadre de l'élargissement du programme à d'autres régions du Mali.

Une campagne nationale des services de l'Etat, telle qu'ils savent le faire (radio, télé), est également de nature à développer l'utilisation par les producteurs. Les boutiques d'intrants, lancées aussi bien par des ONG (AOPP, CNFA) que par des privés, rendent désormais les choses plus faciles.

3.2. Les préconisations de la 3^{ème} Bourse de semences

Au terme de débats où les OP présentes ont largement fait valoir leurs points de vue, les recommandations suivantes ont été formulées :

1. Améliorer la communication entre les différents maillons de la filière semencière;
2. Poursuivre le renforcement des capacités des producteurs/coopératives et des distributeurs de semences ;
3. Renforcer la collaboration entre l'Etat, les privés et les producteurs de semences ;
4. Vulgariser des variétés de semences adaptées aux effets des changements climatiques ;
5. Renforcer le stock national sécurité des semences ;
6. Opérationnaliser les laboratoires régionaux de semences en vue d'accélérer la certification ;
7. Etablir l'adéquation entre l'offre et la demande des semences ;
8. Faire participer la Direction Nationale du Commerce et la Douane à la bourse des semences en vue de faciliter les sorties et les rentrées des semences aux frontières ;
9. Réfléchir aux modalités d'octroi de récompense aux meilleurs producteurs de semences ;
10. Procéder à une large diffusion de la politique nationale semencière.

Autant de mesures qui sont de nature à installer une véritable filière semencière au Mali, où les OP doivent jouer leur rôle et s'en donner les moyens. Elles y sont prêtes, avec un appui adapté en matière de conseil, de formation, de financement et de réflexion sur les enjeux.



II. DEVELOPPER LA PRODUCTION CERELIERE PAR DE MEILLEURES PRATIQUES EN CULTURE ET FERTILISATION, ET DES EQUIPEMENTS APPROPRIES



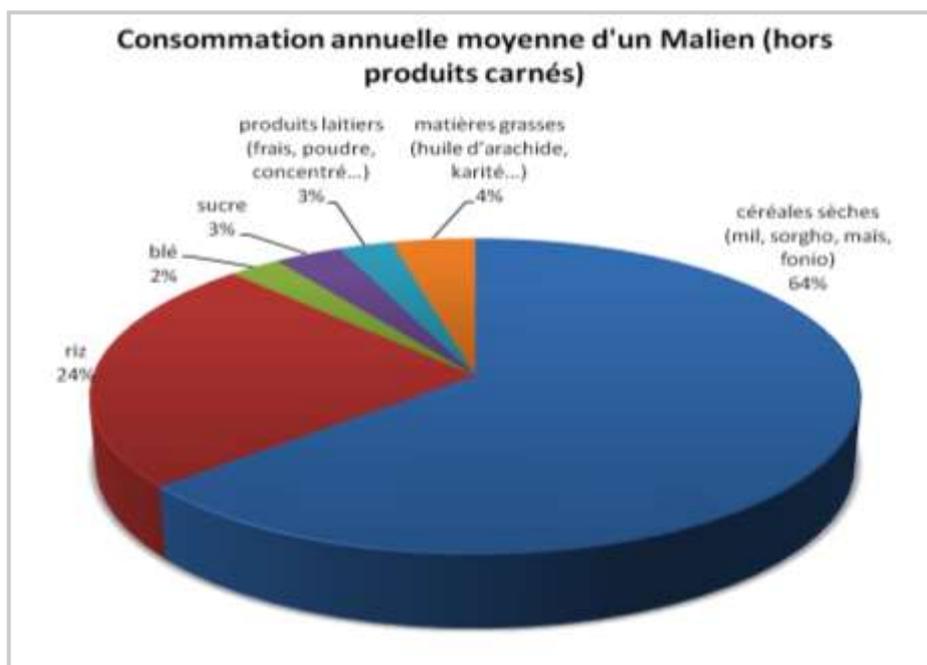
« Nous, ce dont on a besoin, c'est un appui sur le calendrier agricole, sur l'utilisation de la fumure organique, sur la manière de planter les parcelles. Et de connaître un peu la gestion parce que c'est vrai qu'il y a de la perte dans notre façon de travailler. Et d'équipement aussi : on se rend compte que seuls les paysans motorisés vont devenir de vrais agriculteurs à la longue. »

(Georges Sétié Dembelé et ses enfants, paysans à Karangasso)

II. DEVELOPPER LA PRODUCTION CERELIERE PAR DE MEILLEURES PRATIQUES EN CULTURE ET FERTILISATION, ET DES EQUIPEMENTS APPROPRIES

1. Etat des lieux

Pourquoi développer la production céréalière au Mali ? Parce que les céréales, comme l'indique le schéma ci-dessous, occupent une place très importante dans l'alimentation du pays. Une enquête réalisée en 2008-2009 sur la consommation des ménages indique que le Malien moyen consomme 237 kg de nourriture sur l'année, dont 90% provient des céréales (céréales sèches et riz).



1.1. La production céréalière et son évolution depuis vingt ans

Si on raisonne en termes de superficies utilisées, ou bien si on analyse les préoccupations paysannes, on constate que la culture céréalière tient la première place au Mali. On y compte environ 850 000 exploitations familiales. Près de 700 000 d'entre elles cultivent des céréales sèches (mil, sorgho, maïs, fonio) qui occupent plus de 60% des terres cultivées, essentiellement dans les régions administratives de Ségou, Koulikoro et Sikasso..

Globalement, la production en céréales sèches est en hausse ces quinze dernières années mais cette progression vient davantage de l'augmentation des surfaces cultivées que d'une amélioration de la productivité. Cette progression des superficies pose problème dans la mesure où elle s'appuie sur la disparition de jachères tandis que le faible recours aux engrais organiques ou chimiques ne garantit pas la durabilité des systèmes de production.

Les céréales sèches (mil, sorgho, maïs) représentaient environ 80% de la production céréalière totale du pays dans les années 1990. La dernière décennie a vu cette proportion descendre à 70%. La production de riz s'est en effet considérablement développée. On est passé de 100 000 tonnes au début des années 1980 à 1 600 000 tonnes en 2009. Cette progression est due à l'amélioration des techniques de production (introduction du repiquage, nouvelles variétés), à des investissements (réhabilitation et extension des aménagements) et à la libéralisation du marché. Il faut y voir également, ces toutes dernières années, les effets du soutien de l'Etat à cette production au travers de l'Initiative riz.

Les systèmes de production de riz sont très diversifiés : en maîtrise complète de l'eau grâce à des aménagements hydro-agricoles (Office du Niger, Office riz Ségou et Mopti), en submersion naturelle (delta du Niger), en riz pluvial ailleurs (bas-fonds, etc.). Si l'augmentation globale de la quantité des céréales sèches vient du développement des surfaces, en riz, elle est le résultat d'une meilleure productivité : les surfaces ont été multipliées par deux tandis que la production, elle, a été multipliée par huit, entre 1984 et 2005. L'intensification se constate surtout sur les zones en maîtrise totale de l'eau.

A côté du riz, c'est le maïs qui connaît le plus fort développement (6%, lire ci-dessous). Le mil, grâce à l'introduction de variétés à cycle court (90 jours), tire son épingle du jeu avec une progression annuelle moyenne de 3%, tandis que la production de sorgho se maintient tout juste. La production de blé, quant à elle (lire ci-dessous), connaît une progression élevée, plus de 10% par an, grâce notamment à une meilleure maîtrise de l'eau par l'irrigation.

On constate un recul de la consommation de céréales sèches, le relais étant pris en milieu urbain par le riz et le pain ou autres dérivés du blé (tendance lourde en Afrique de l'Ouest). Le maïs, quant à lui, a une capacité de développement intéressante dans la mesure où il concerne aussi bien l'alimentation humaine qu'animale (aviculture notamment).

Le Mali a été globalement autosuffisant en céréales pendant cette dernière décennie, ce qui n'empêche pas des difficultés dans des zones structurellement déficitaires (région de Kidal, de Gao partiellement et poches dans la région de Kayes). Les déficits constatés (un peu plus de 10%) l'ont été du fait des conditions climatiques.

1.1.1. Le maïs, une évolution à suivre

Le travail de capitalisation a porté notamment sur l'évolution de la production de maïs dans les zones où les cotonculteurs s'interrogent sur leur avenir devant les incertitudes récurrentes de la filière et les conséquences de la privatisation en cours de la Compagnie malienne de développement des textiles (CMDT).

Les résultats présentés ici sont issus de l'étude sur les pratiques céréalières en zone coton, réalisée par l'Assemblée régionale de Sikasso et l'Administration territoriale sur financement de l'AFD. Nous n'avons pris en compte que les résultats de la zone de Koutiala, dans la mesure où cette étude de capitalisation s'est effectuée uniquement auprès des producteurs de maïs de cette zone. Le coton y occupait 92 643 ha en 2004-2005 pour une production de 97 148 tonnes. La superficie est descendue à 36 093 ha en 2008-2009 pour une production de 40 355 tonnes, avec une productivité qui n'a guère évolué, de 1 035 kg/ha en 2005 à 1 110 kg/ha en 2009. A noter que, sur cette période, des difficultés climatiques sont venues s'ajouter aux incertitudes de la filière.



Par quoi a-t-on remplacé le coton ?

Le mil et le sorgho **d'abord dont les surfaces ont augmenté de 10% en 5 ans**, avec des rendements qui ont peu progressé.

Le riz est en forte progression. Les surfaces encore restreintes (cf. chiffres) ont augmenté de 45%. Les rendements eux augmentent de 33%. La progression est surtout sensible à la dernière campagne. Il faut sans doute y voir le résultat de l'Initiative riz qui a permis à la fois l'implantation du riz nérica et l'utilisation d'engrais à prix subventionnés. Le riz offre des possibilités d'extension conséquente dans la mesure où des sites aménageables ont été identifiés. De plus, en dehors des bas-fonds utilisés traditionnellement par les producteurs, seulement 575 ha des 2 450 ha déjà aménagés ont été exploités.

Evolution des surfaces en céréales dans la zone de Koutiala

source: étude sur les pratiques céréalières de l'AR de Sikasso

	2004-2005	2008-2009
mil et sorgho		
surfaces cultivées (ha)	158 099	174 450
production (t)	151 724	196 256
rendement (t/ha)	1,0	1,1
riz		
surfaces cultivées (ha)	4 912	7 120
production (t)	7 368	14 240
rendement (t/ha)	1,5	2,0
maïs		
surfaces cultivées (ha)	37 720	46 320
production (t)	67 235	92 640
rendement (t/ha)	1,8	2,0

Et le maïs? **L'augmentation est régulière mais pas aussi spectaculaire que pour le riz** : les surfaces ont augmenté de 23% en 5 ans et les rendements de 11%. Il faudrait toutefois pouvoir analyser cette progression au regard des chiffres définitifs de la campagne 2009-2010, dans la mesure où l'Initiative maïs n'a vraiment produit son effet que sur cette dernière année. Les premiers chiffres de la cellule de planification et statistiques du Ministère de l'Agriculture font état globalement de 60 000 ha pour l'ensemble du Mali et d'un tonnage qui passe, pour le Mali tout entier, de 740 108 à 1 476 995 tonnes. La région de Sikasso (qui englobe la zone de Koutiala) est celle qui profite le plus de cette progression.

Georges Sétié Dembélé, paysan de Karangasso

« Cette année, j'ai cultivé 6 ha de maïs, 5 ha de mil, 4 ha de sorgho, 4 ha de coton, ½ ha de pois, ½ ha de riz pluvial, 1,25 ha d'arachide, ½ ha de niébé, ¼ d'ha de patates douces. Avant, je faisais 10 ha de coton tous les ans mais cette année, je n'en ai fait que quatre. Pourquoi ? Parce que les intrants sont devenus trop chers et que la CMDT n'en fournit pas suffisamment. J'ai remplacé le coton par le maïs et le mil. C'est général dans toute la zone. Il y a même certaines familles qui ne cultivent plus du tout de coton. Moi, je continue parce que c'est la seule façon d'avoir un peu d'engrais à crédit. Si tu ne fais pas de coton, tu n'as pas du tout d'engrais chimiques. Je complète avec de la fumure organique.

Après la récolte de coton, tu peux passer beaucoup de temps à attendre le paiement de la vente. Cela fait cinq ans que c'est comme ça. Il y a même des Associations Villageoises (AV) qui n'ont pas encore été payées de la récolte de l'année dernière. La CMDT se rembourse les intrants (semences, herbicides, pesticides) tout de suite, mais nous, producteurs, nous devons attendre pour être payés. Il y a des cas où compte tenu du prix élevé des intrants, la récolte ne suffit pas à les payer et tu te retrouves endetté à la CMDT. Même si beaucoup de producteurs se sont lancés dans le maïs, il n'y a pas vraiment d'incidence négative sur le prix pour le moment. Le mil se vend 120 FCFA le kg, le maïs 110 FCFA en ce moment. On le vend comme aliment de bétail. Les brasseries du Burkina-Faso nous courent après pour avoir nos céréales. S'il y avait un autre organisme qui procurait les intrants comme la CMDT, j'arrêteraient complètement le coton. »

El Hadj Moussa Traoré, transformateur à Koutiala



« Dans les années 1977-1983, la maïsiculture avait pris un essor remarquable à Koutiala. Le maïs frais est vendu en épis fin août-début septembre et part vers les villes : Bamako,

C'était le temps du projet Fock, du nom du chef de projet à la CMDT, qui avait notamment lancé le maïs jaune. En 1985, la CMDT a mis en place une division Production céréalière.

Les Associations villageoises avaient alors cotisé à hauteur de 250 000 FCFA à 500 000

FCFA pour permettre le lancement des minoteries et une première minoterie a été installée à Namposela en 1986. Quand les commerçants achetaient à 25 F, les minoteries payaient 40 F, car elles avaient un financement extérieur qui leur permettait de payer plus cher que le marché. Cela n'a pas duré.

Cette année, grâce à l'Initiative Maïs qui a été vraiment salubre, grâce à l'intervention de partenaires comme Afrique Verte, Amedd, le Pafisem en étroite collaboration avec les coopératives et les Unions de producteurs, les commerçants et les transformateurs, on peut affirmer que la maïsiculture s'est envolée dans zone Mali Sud. Le maïs connaît un développement tel qu'il se vend mieux que le mil et le sorgho.

Le maïs frais est vendu en épis fin août-début septembre et part vers les villes : Bamako, Mopti, Ségou, Niono. Ensuite, du 20 septembre au 10 octobre à peu près, c'est le moment du demi-sec qui n'est plus apte à la consommation en frais mais qui n'a pas assez de maturité pour pouvoir être pilé. On l'égrène au couteau et on le réduit en mouture pour la cuisine. Cela permet de passer les périodes de soudure dans les familles. Ensuite, c'est la période du maïs sec. Les brisures et la farine sont destinées à la consommation humaine. Le son va à l'alimentation du bétail, pour l'aviculture essentielle-ment.

Le commerce du maïs concerne une quinzaine d'entreprises à Koutiala. La filière fonctionne selon la pratique traditionnelle : collecteurs, petits acheteurs, acheteurs moyens, intermédiaires, demi-grossistes, grossistes. Les grossistes avancent l'argent aux petits acheteurs qui vont acheter en brousse. De Koutiala, le maïs part à Bamako pour le Sénégal et la Mauritanie, à Mopti pour alimenter le Nord du Mali (on peut dire que la zone de Koutiala approvisionne à elle seule les régions du Nord-Mali), au Niger et au Tchad.

Le Burkina-Faso vient s'alimenter ici, à la fois pour approvisionner les marchés, ou même pour stocker et revenir vendre au Mali quand les prix sont élevés. »

Rencontre avec la coopérative des exploitants motorisés de Koutiala (CEMK)

« Depuis trois ans maintenant, le coton régresse dans la zone et certains n'en font plus que pour avoir des engrais. Vu la pression sur le foncier ici, sans fertilisation chimique, il est difficile de s'en sortir.

Au temps où le coton marchait à merveille, la diversification était rare. Aujourd'hui, quelle que soit la zone, tous les producteurs font de la diversification et toutes les grandes zones de coton sont devenues les grandes zones de maïs. C'est un indicateur. Sur la zone, on utilise des semences certifiées à cycle assez long (110 à 120 jours) : le sotubaka résultat des recherches effectuées à Sotuba, le gana apporté par le projet Sasakawa Global 2000, le demagnuman.

Les producteurs sont plus ou moins encadrés par le Service régional de l'Agriculture, depuis la fin du projet Pafisem. Les semences sont disponibles à la Direction de l'agriculture de Sikasso ou à la station de recherche de N'Tarla, ainsi qu'auprès de paysans semenciers. »

1.1.2. Le blé, des capacités de développement

Le blé est cultivé traditionnellement depuis le VI^e siècle dans la région de Tombouctou (zones de Diré, Goundam, Nianfunké, Gourma Rahrous) où les sols sablonneux, naturellement drainants, sont adaptés à cette céréale. De vastes périmètres ont été installés au bord des bras du Niger, sommairement aménagés par les producteurs eux-mêmes, à la main le plus souvent. Il est cultivé de manière très superficielle, à la daba le plus souvent (même si la charrue est connue), sur des surfaces qui vont d'1/4 à 2 ha par producteur selon la taille des exploitations et la disponibilité en main d'œuvre de la famille. L'eau est utilisée de façon peu rationnelle. L'arrosage s'est longtemps fait à la calebasse. Il s'effectue aujourd'hui à la motopompe.

Cette culture est possible grâce aux conditions climatiques de la région. Le blé est cultivé en contre-saison, avec des semis du 15 novembre au 15 décembre et des variétés à cycle court (90 jours). Pendant cette période, la température diurne est entre 15 et 22°C, ce qui permet d'avoir un développement racinaire conséquent.

Ensuite, dans la mesure où les semences sont de bonne qualité et l'irrigation assurée, il n'y a pas de problème, les rendements pouvant atteindre 4t/ha. En revanche, ceux qui sèment trop tard voient leur production chuter.

Le blé est consommé d'une trentaine de façons différentes : pain traditionnel (tacoula), brisures, blé complet... Il vient en complément du riz qui est la base de l'alimentation locale et éventuellement du petit mil.

Aujourd'hui, la production de la région est d'environ 12 000 tonnes par an avec un rendement moyen de 3,5 tonnes à l'hectare. Les contraintes sont très élevées pour des quantités à commercialiser peu importantes. D'où la nécessité de ne pas s'en tenir au soutien de la commercialisation mais d'intervenir en amont par la formation et la recherche de solutions aux problèmes de production : irrigation, fertilisation, semences (il existe un problème de dégénérescence des semences mais la Recherche n'a pas de fonds pour en étudier la raison).

Le Mali importe par ailleurs 100 000 à 120 000 tonnes par an pour faire face aux besoins qui se développent au fur et à mesure de l'accroissement de la consommation du pain en ville.

Dans la sous-région, le Mali avec ses 45 000 ha potentiellement exploitables est le seul pays à avoir la possibilité de produire suffisamment de blé pour ses besoins et même pour l'exportation (45 000 ha à 3,5 tonnes/ha = 157 000 tonnes). Seuls le Niger et le Burkina-Faso produisent également un peu de blé. Le blé coûte plus cher à l'importation que le riz. Quand les prix sur le marché mondial sont à la hausse comme cela a été le cas ces dernières années, le Mali a sa carte à jouer.

De plus, le riz de la région de Tombouctou, avec la route goudronnée en construction entre Niono et Tombouctou (projet Millenium Challenge), va bientôt être en concurrence directe avec le riz de l'Office du Niger, distant de seulement 450 km. Le blé va donc devenir un facteur de revenu pour la population, aussi bien les producteurs que les femmes qui font le battage et la transformation.

Ibrahim Maïga a été le coordinateur du projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali (Paacem), appuyé par les Canadiens de l'UPA-DI. Il a suivi le travail avec les producteurs de blé pendant neuf ans, de 1998 à 2007.

« Quand je suis arrivé à Diré en 1998 pour le Paacem, il y avait déjà eu des actions en faveur du blé financées par des bailleurs de fonds (la Coopération française notamment) mais sans **action d'accompagnement de la commercialisation** Avant notre arrivée, les paysans vendaient leurs surplus sur le marché. Parfois, les Grands Moulins du Mali envoyaient des collecteurs ou négociaient des contrats.

Notre objectif était de développer la production de blé et d'améliorer le revenu des producteurs, à travers des actions collectives de mise en marché. Nous avons joué sur deux paramètres : les variétés et l'équipement. Les producteurs étaient déjà équipés en motopompes dont l'état laissait à désirer : manque d'entretien, manque de pièces de rechange, carburant de mauvaise qualité.

La première année, nous avons retenu quinze villages, et travaillé avec une coordination existante. Mais l'efficacité a été relative à cause du poids de la tradition (les responsables étaient nommés davantage en raison de leur place sociale ou politique que pour leur implication professionnelle) et des difficultés d'organisation entre structures au statut différent.

Dès la fin de la première campagne, le projet a eu des résultats intéressants : le rendement a progressé de 2 tonnes/ha à 3 tonnes/ha. Et nous avons vendu eu un contrat de 600 tonnes avec les Grands Moulins de Bamako. On s'est chargé du transport, par le bateau de la Comanav de Diré à Koulikoro, puis par camion du port à l'usine.

La deuxième année, l'Union de Coopératives Baabahuu-Jici (qui veut dire « L'espoir de la nation » en songhai) a commencé réellement à fonctionner. Elle a lancé des appels d'offres pour le carburant, des pièces, de nouvelles motopompes plus performantes pour les anciennes et nouvelles coopératives adhérentes (30).

Pendant tout le projet, nous avons travaillé avec la caisse Nyèsigiso, qui disposait d'un fonds de garantie du projet pour 30% des prêts octroyés. Les producteurs empruntaient pour financer le gas-oil, l'achat de semences et la remise en état des motopompes en début de campagne, ainsi que l'équipement (motopompes remboursables en cinq ans). Une fois la vente effectuée, il y avait récupération des prêts et ristourne éventuelle.

En 2004, nous avons étendu Baabahuu-Jici au cercle de Niafunké mais comme la demande émanait davantage des politiques que des paysans eux-mêmes, les problèmes ont été importants et nous n'avons fait qu'une seule campagne avec eux. En 2007, nous travaillions avec 41 coopératives dans trois cercles : Diré, Goundam, Niafunké.

De 1998 à 2007, on a commercialisé 7 000 tonnes, soit environ 600 tonnes par an. Le gros client a toujours été « Les Grands Moulins de Bamako ». On a évalué qu'au maximum, les producteurs ont mis en vente collectivement 40% de leur blé, le reste allant à l'autoconsommation ou étant vendu directement sur le marché en petites quantités en cas de besoin immédiat de trésorerie.

Aujourd'hui, on peut dire que la structure faïtière est en place, avec un secrétaire exécutif et des agents de terrain. L'appui se poursuit à travers Agricord. La zone a un important potentiel mais je pense qu'il vaudrait mieux soutenir les coopératives qui ont déjà fait un chemin en matière de gestion en réaménageant en priorité leurs périmètres plutôt que d'élargir tous azimuts. Il faudrait aussi pouvoir aménager d'autres parcelles, un peu plus éloignées du fleuve, parce que les sols cultivés ont besoin de restructuration et de fumure.

Le blé permet aussi d'associer les femmes, transformatrices de tradition. Elles font le battage du blé en se faisant payer un sac de grain pour dix sacs battus et commercialisent ensuite ce blé à travers la faïtière ou bien le transforment localement. »

Moussa Ag Demba, de l'Union des producteurs de blé de Tombouctou

La rencontre s'est faite à la Bourse nationale Afrique verte à Ségou où Moussa Ag Demba est venu proposer 3 845 tonnes de blé, correspondant à la production de 743 paysans regroupés dans les coopératives suivantes : Fédération Wadou (dont Moussa Ag Demba est le président), l'Union du Kassou, l'Union du Goussoucheri, l'Union du Fleuve, l'Union de Tessakane-Kaina.

« Nous cultivons tous dans des périmètres irrigués sur 9 010 ha, qui s'ajoutent aux 4 000 ha des adhérents de l'Union Baabuhuu-Jici. Notre rendement, avec des motopompes, est de trois tonnes minimum à l'hectare. Nous avons bénéficié de l'appui-conseil d'Africare et de la GTZ.

La Coopération belge arrive dans toute la région avec le projet Al Kama et fait des investissements : nouveaux périmètres, motopompes, spécialement dans les zones de Diré et Goundam.

Nous travaillons aussi avec les services techniques. Mais le problème, c'est la commercialisation. Nous n'avons pas d'autres cultures possibles en contresaison que le blé, mais le seul acheteur sérieux, c'était Baabuhuu-Jici. Cette année, ils n'achètent pas. Nous ne connaissons personne d'autre. Si ça ne se vend pas, on va être obligés de laisser . »

1.2. Les initiatives de l'Etat en faveur des céréales

L'adoption d'une loi d'orientation agricole, le désir d'impliquer les organisations paysannes dans l'élaboration des décrets d'application de cette loi, les « Initiatives riz, maïs et blé » prises pour soutenir le développement de la production céréalière témoignent de la volonté de l'Etat malien de favoriser son agriculture. On peut toutefois s'interroger sur les effets de certaines mesures (attribution d'importantes surfaces à des investisseurs privés dans la zone Office du Niger) sur le maintien de l'agriculture familiale.

A travers les Initiatives riz, maïs et blé, l'Etat malien a décidé de soutenir plus particulièrement ces trois filières, l'objectif de faire passer la production de céréales de 3 millions de tonnes à 10 millions de tonnes en trois ans. Cela a valu au Mali l'Agrobusiness award 2010 décerné en octobre à Kampala par EMRC International, organisation internationale à but non lucratif dont les partenaires sont la FAO, le FIDA, le PAM, etc. Les producteurs maliens, eux, sont plus dubitatifs (lire plus loin).

La stratégie de l'Etat dans la mise au point de ces Initiatives s'appuyait sur la stratégie suivante : accroître la productivité par une intensification agricole basée sur la disponibilité de l'eau, l'approvisionnement correct en engrais et en semences, l'équipement de petits producteurs et la mécanisation de l'agriculture ; valoriser les filières agricoles en y apportant de la valeur ajoutée par la création d'unités de transformation adaptées et performantes.

Le coût de réalisation de l'opération s'est élevé pour la campagne 2008-2009 à 34 milliards de FCFA répartis entre l'Etat pour 13 milliards et les producteurs pour 21 milliards (coût prévisionnel 42,65 milliards dont 11,4 pour l'Etat et 31,20 pour les producteurs). Les bailleurs ont apporté un appui direct de 3,6 milliards, le reste relevant du budget propre de l'Etat.

Initiative riz, réalisations, campagne 2008-09

source: Direction nationale de l'Agriculture

Structures	Superficie (ha)	Taux de réalisation	Production (t)	Taux de réalisation
Office du Niger	97 132	103	590 241	97
Office riz Ségou	30 835	103	60 084	100
Office riz Mopti	29 758	125	55 076	115
Office Haute Vallée Niger	11 724	68	18 733	61
Office Dév Rural Sélingué	3 428	110	17 011	89
Office Pér. Irrigués Baguinéda	2 624	108	10 824	75
Total Offices	175 501	103	751 969	97
Directions régionales Agriculture	451 072	104	855 678	102
Total campagne	626 573	103	1 607 647	99

Pour les équipements, les OP ont pu bénéficier de matériels (70 motoculteurs, 5 mini-rizeries, 36 groupes moto-pompes, 120 batteuses et 130 décortiqueuses), préfinancés par l'Etat à hauteur de 1,284 milliard de FCFA, avec un crédit de 5 ans.

Les subventions accordées concernent la production de riz nérica, aussi bien semences qu'engrais. Ceux-ci ont été cédés à 12 500 FCFA le sac de 50 kg, le complément étant versé par l'Etat aux fournisseurs.

L'engrais (pas les semences) est également subventionné pour le maïs, le blé, les autres variétés de riz, le coton. Les producteurs font remarquer que le riz nérica n'a pas donné de bons résultats en zone irriguée et s'interrogent : pourquoi le mil et le sorgho ne sont-ils pas concernés ? Le champ des subventions s'élargit pour la campagne 2010-2011, concerne toujours le nérica (engrais et semences), le maïs (engrais), le coton (engrais), le riz (engrais), le blé (engrais et semences), et s'étend désormais au sorgho (semences) et au niébé (semences).

A l'issue de la première campagne, la Direction nationale a tiré le bilan suivant, à partir des chiffres de la commercialisation. Pour elle, il y a eu :

- Insuffisance de communication autour de la stratégie adoptée dans le volet de commercialisation
- Syndicalisation des producteurs dans le but d'améliorer leurs marges bénéficiaires en tant qu'acteurs du marché
- Intervention tardive de l'Office des produits agricoles du Mali (OPAM) qui n'a pas pu (su ?) aller au-delà de ses modalités habituelles d'intervention
- Retard dans la mise à disposition des ressources financières pour assurer l'avance des commercialisations ainsi que la constitution du stock national de sécurité
- L'environnement sous-régional a proposé des prix assez élevés, ce qui a entraîné d'énormes sorties de riz vers les pays voisins.

2. Pratiques paysannes et problèmes rencontrés

2.1. L'équipement, un problème toujours en suspens

La question de l'équipement rural est cruciale pour la capacité des exploitations familiales à s'inscrire dans le développement de l'agriculture malienne. Au Mali, estime une étude récente de la FAO, 50% des paysans ne sont pas propriétaires de l'équipement de base. Les travaux de culture sont pour l'essentiel réalisés en culture attelée (bœufs), éventuellement loués par ceux qui ne possèdent pas de bœufs, ce qui contraint les familles les plus pauvres à attendre leur disponibilité et retarde les semis alors que la pluviométrie est aléatoire.

En zones encadrées, des tracteurs sont utilisés. L'Etat et l'APCAM ont ainsi fortement médiatisé l'arrivée de tracteurs il y a quelques années, neufs et réservés à une élite (gros exploitants, fonctionnaires recyclés dans l'agriculture, etc.). Une usine de montage de tracteurs indiens s'est installée à Samanko, à proximité de Bamako. Les gros producteurs de coton ou de riz irrigué se fournissent depuis longtemps sur le marché de l'occasion et rentabilisent leurs investissements par des travaux agricoles à façon quand ils ont terminé leurs propres cultures.

Mais il serait vain d'imaginer une généralisation de ce type de matériel dans les années à venir. D'abord parce que les surplus de production qui résultent éventuellement de la mécanisation, ne suffisent pas à dégager le financement nécessaire pour rembourser des crédits éventuels. Ensuite parce que les problèmes de dégradation des sols ne plaident pas en faveur d'une généralisation de la mécanisation sans transformation des pratiques (culture sous couvert végétal, etc.)

Peu d'initiatives existent pour rationaliser et développer l'accès à un équipement rural plus élaboré. Les crédits sollicités par les Organisations paysannes pour leurs campagnes céréalières s'attachent davantage à favoriser la commercialisation qu'à appuyer un effort d'équipement collectif.

L'Initiative riz avait un volet « équipement rural » mais les résultats n'ont pas été jugés probants par les OP, notamment parce que le matériel subventionné par l'Etat était vendu plus cher sur le marché que les équipements non subventionnés !

Les récoltes s'effectuent donc encore à la main, y compris dans les zones encadrées comme l'Office du Niger où le riz est coupé et mis en gerbe à la main, grâce aux membres de la famille et au recrutement de main d'œuvre temporaire en provenance d'autres zones rurales du Mali et même des pays voisins.

Par contre, le battage des céréales sèches et le décorticage du riz sont de plus en plus mécanisés. Les céréales sèches continuent à être battues au fléau mais les producteurs font le plus souvent appel aux propriétaires de voiture pour écraser le grain ou à des batteuses appartenant à des petits entrepreneurs privés. L'Office du Niger recensait en 2006 dans sa zone d'action 1 427 batteuses et 1 629 décortiqueuses. Dans les autres zones de production, les opérations de battage et de décorticage ne sont que partiellement mécanisées, notamment pour le riz autoconsommé.

2.1.1. Equipement des exploitations familiales en zone cotonnière

Une étude réalisée par la CNOP en zone cotonnière (document Coulibaly, Sissoko, Barbedette) donne des indications précieuses sur les outils de travail dont disposent les paysans. A noter que l'étude en question analyse la dynamique de l'agriculture familiale à partir de nombre d'éléments. Pour ce qui nous concerne, l'énumération de l'équipement dont disposent ces quatre familles permet de se rendre compte qu'en dépit de leur taille, de leur nombre d'actifs et de leur implantation en zone cotonnière (donc, relativement favorisées par rapport à bon nombre de familles paysannes maliennes), ces exploitations sont peu équipées, avec du matériel ancien...

Les éléments observés sur le terrain pendant cette étude de capitalisation ne montrent pas d'évolution significative de la situation sur ce point.

Exemples de l'équipement d'une famille en zone cotonnière

Source : étude CNOP (Coulibaly, Sissoko, Barbedette)

Village de Nangola, famille Traoré

 23 membres, 12 adultes
dont 10 actifs
19 ha

 4 bœufs de labour, 2 ânes
pour le semoir

 2 charrues tropicales (plus
de 20 ans), 2 multiplicateurs (plus de
20 ans), 1 semoir (plus de 15 ans), 2
charrettes tirées par des bœufs (1
ancienne, l'autre récente), 3 vélos, 1
vieille moto.

Village de Nangola, famille Coulibaly

 45 membres, 22 adultes
dont 10 actifs
31,5 ha

 8 bœufs de labour

 2 charrues tropicales (plus
de 40 ans), 2 multiplicateurs (1 de 30
ans et 1 acheté à crédit sur 4 ans), 2
houes asines (10 ans), 2 semoirs (20
ans), 2 charrettes (1 de 20 ans et
l'autre à crédit sur 4 ans), 2
pulvérisateurs (3 et 1 an), 5 vélos (dont
2 neufs), 3 motos (2 de 10 ans et 1
neuve).

Village de Bélécou, famille Yaya Dembélé

 29 membres, 14 actifs
15,25 ha

 8 bœufs de labour

 2 charrues tropicales (10 ans), 1
multiplicateur (10 ans), 1 semoir (10 ans),
1 charrette, 3 vélos, 1 moto neuve.

Village de Bélécou, famille Chaka Dembélé

 56 membres, 32 actifs
37,5 ha

 6 bœufs de labour

 charrues (dont 1 neuve), semoirs,
butteuses, multicultureurs, charettes,
pulvérisateur, moto-pompe, 7 vélos (10
ans), 2 motos (dont 1 neuve)

2.1.2. LE DERK subventionne les équipements

Quelques OP ont inscrit l'aide à l'équipement dans leur programme et font appel à des partenaires pour le financement. C'est le cas par exemple de l'UACT ou des coopératives des motorisés de Koutiala (CEMK) et de Sikasso, réunis autour de la fourniture en équipements, mais dont les activités dépassent largement ce seul cadre.

C'est aussi le cas du programme de développement de la région de Koulikoro (DERK) financé par la Coopération Néerlandaise. Le projet a pour objectif de développer six filières économiques : karité, sésame, mangue, pourghère, henné et céréales sèches. Un contrat a été signé pour cinq ans, de 2005 à mai 2010 mais l'évaluation à mi-parcours a préconisé de prolonger le projet sur au moins un an, ce qui a été acquis. La fin du projet est actuellement programmée pour décembre 2011. Le programme couvre trois cercles de la région de Koulikoro : Dioila, Banamba et Koulikoro.

Le projet a consisté à faire naître des unions par filières qui regroupent des OP de bases. Le document de travail, **filière par filière, c'est le plan d'affaires qui implique tous les financeurs. Le Derk finance le fonctionnement de la structure, les tests d'innovation, l'appui aux OP de base qui peut être très diversifié** : alphabétisation des populations, équipement des producteurs et de leurs organisations. Les activités économiques sont financées à travers les unions.

L'appui à la commercialisation passe notamment par l'équipement, subventionné selon des critères intéressants dans l'esprit et les modalités. En fait, le DERK évalue les retombées économiques de l'investissement et module la subvention selon ces retombées. La subvention est envisagée comme un investissement destiné à donner du poids aux entreprises et non comme un don. Les semences, les ordinateurs, le matériel de bureau, les séances d'alphabétisation font l'objet de dons du projet. Pour l'équipement de base (charrette, charrues), le bénéficiaire doit rembourser 20% sur cinq ans, le solde (80%) étant subventionné. Pour un motoculteur, le bénéficiaire doit rembourser 50% du montant du prêt en cinq ans, sans intérêt.

2.1.3. Les forgerons de l'Office du Niger

Les Cafon (coopératives des forgerons de l'Office du Niger) sont partie prenante dans le projet de production de semences de céréales de l'UPSCON dont les coopérateurs sont accompagnés par la Fédération Faranfasiso. Les Cafon approvisionnent les producteurs en matériel.

Les Cafon se sont créées en 1990 dans le but de fournir à bas prix des outils adaptés aux besoins des riziculteurs de l'Office du Niger et d'en assurer la réparation au besoin. La Coopération néerlandaise a appuyé la mise en place de ce réseau de forgerons en assurant leur formation et en finançant leur équipement dans le cadre du projet ARPON (amélioration de la riziculture paysanne à l'Office du Niger).

Les forges sont au nombre de 22, chacune appartenant à un forgeron membre qui dispose de son propre matériel, et il existe un atelier central à Niono, dont la gestion est collective. L'Union des Cafon, la Socafon, s'occupe de formation technique et associative. Elle commande et préfinance les matières premières.

Les Cafon fabriquent des outils, toujours sur le même modèle grâce à des gabarits, en acier solide pour prolonger la durée de vie du matériel, ainsi que des pièces détachées que les producteurs peuvent se procurer dans des boutiques villageoises, même loin des forges. Du coup, d'autres opérateurs privés ont ouvert des dépôts de pièce dans la zone.

Parmi les outils les plus fabriqués par les Cafon, la charrue Rumpstad, adaptée aux terres lourdes des casiers de l'Office, les batteuses, les décortiqueuses, des botteleuses, des trieuses, des charrettes, ainsi que des matériels pour la transformation d'échalote, culture de contre-saison.

2.2. La fertilisation, entre fumure organique et engrais chimique

Dans les préoccupations des producteurs, la première à être citée, c'est en général la difficulté de se procurer des intrants pour fertiliser des sols souvent dégradés. Leurs Organisations Paysannes s'en font l'écho.

Dans les années 1980, les structures d'encadrement ont essentiellement développé l'accès aux engrais chimiques (zones cotonnières, zone Office du Niger). La conviction qu'ils étaient la meilleure, voire la seule réponse aux problèmes de fertilité du sol, était partagée par l'ensemble des producteurs maliens et par les Services techniques. Les expérimentations et expériences menées en matière de fumure organique par différentes ONG, exigeantes en temps et en énergie, ont été peu suivies d'effets, en dépit des résultats intéressants.

Ce n'est désormais plus le cas, la fumure organique occupe une place de plus en plus importante. Il faut y voir le travail réalisé parallèlement par l'Etat dans le cadre du Programme national de Vulgarisation agricole de la fin des années 1990 (PNVA) et l'effort de formation initié par les Organisations paysannes.

Pour autant, le problème est loin d'être résolu et les producteurs choisissent en fonction de leurs possibilités financières et des contraintes rencontrées.

2.2.1. L'expérience des producteurs et de leurs OP

Mamoudou Togo, responsable Cellule technique semencière AOPP

« A ses débuts, l'AOPP régionale a formé toutes les OP adhérentes à la fertilisation, essentiellement au compostage. Aujourd'hui, on peut dire que la plupart des adhérents préparent de la fumure organique, plus ou moins selon les individus. Ceux du GDPS, de Yerebaraton, de la CPC Siniyèsigiton, et de l'UACT sont les plus motivés et ont le plus de réussite. Dans la zone Office du Niger, les producteurs utilisent plutôt de l'engrais chimique. »

Georges Sétié Dembelé, Karangasso

« J'utilise de la fumure organique pour le coton et je garde les engrais chimiques pour les céréales sèches comme le mil et le maïs où mon rendement est de deux tonnes à l'hectare. Donc, le revenu du coton sert en général à payer les intrants pour les autres céréales. Le facteur limitant, c'est leur disponibilité : tu attends, tu attends et rien ne vient... Et puis leur prix : 18 000 FCFA l'an dernier, 12 500 FCFA cette année grâce à l'Initiative maïs.

Il faudrait 4 sacs à l'hectare pour avoir une production conséquente. Et tu peux doubler ta production si tu ajoutes l'engrais organique à l'engrais chimique, avoir deux tonnes de coton à l'ha au lieu d'une seulement. Mais nous n'arrivons pas à produire assez de fumure organique, faute d'animaux suffisants. Moi, je préfère choisir une parcelle à bien amender plutôt que d'éparpiller . »

Youssouf Dembelé, exploitant dans la zone de Koutiala



« Nous utilisons de plus en plus de fumure organique parce qu'il y a souvent des problèmes de délai pour les engrais chimiques et que les fournisseurs sont souvent déficients. Les engrais arrivent souvent trop tard sur le marché par rapport au début des cultures. Dans la zone de Koutiala où le coton est le moteur de toutes les cultures, les intrants sont servis aux producteurs par rapport à leur capacité de remboursement et si vous n'êtes pas cotonculteur, il est difficile de s'en procurer. »

« Ce n'est pas nouveau de fumer les champs mais nous utilisons maintenant des nouvelles techniques, comme les fosses. Autrefois, seuls ceux qui avaient des animaux pouvaient le faire. Après les récoltes, ils parquaient leurs bêtes en les faisant tourner de champs en champs. Ceux qui n'avaient pas d'animaux s'arrangeaient avec les Peuhls.

Je n'utilise pas d'engrais chimique, ça coûte trop cher. Pendant la saison sèche, je fais des fosses compostières qui donnent vraiment de la bonne fumure. Dans un espace de 4 m² délimité par des murets d'environ un mètre de haut, on jette les résidus de récolte mais aussi tous les végétaux au courant de l'année. On arrose régulièrement. C'est une méthode très intéressante et très productive.

D'autres se contentent de faire des tas d'ordures qu'ils arrosent régulièrement ou ils enfouissent les bouses d'animaux présents sur le champ au moment des cultures mais le résultat en matière de fertilisation est moins intéressant. Ce sont des techniques qui ont été vulgarisées par le PNVA.

Si tu veux cultiver du petit mil, il faut au moins dix tonnes de fumure pour un hectare de terre. Moi, j'ajoute en plus de la fumure sèche, deux tonnes de bouse de vache. Certains, quand ils ont les moyens, ils mettent vingt tonnes et l'effet peut durer plus de trois ans. Avec douze tonnes à l'hectare, tu es dans la norme, tu fais une très bonne première année, une deuxième année convenable et, la troisième, c'est plus faible. L'essentiel n'est pas de bourrer un champ. Il faut enrichir la terre avec ce qu'on réussit à obtenir. Nous mettons de la fumure alternativement pour que chaque parcelle soit nourrie.

Moi, j'ai eu la chance de participer à des formations, à des visites d'échanges. Au début, puisque j'avais été choisi par le village, j'organisais des réunions de restitution à mon retour mais je n'étais pas toujours cru. Alors, je me suis contenté de faire ce qu'on m'a enseigné en laissant mes résultats parler pour moi. Certains osent poser des questions. D'autres préfèrent copier et même s'ils réussissent moins bien que s'ils avaient posé des questions, c'est toujours mieux que ceux qui s'en tiennent à la tradition. »

2.2.2. Fertilisation organique ou chimique? L'analyse des organisations paysannes

Des rencontres avec les organisations paysannes (interview des membres des AOPP régionales de Ségou et de Kayes), il en ressort les analyses suivantes.

La fumure organique présente, de leur point de vue, les avantages suivants : les récoltes issues des champs fertilisés de manière organique (riz, légumes) sont de meilleure qualité et plus faciles à conserver ; la restructuration des sols ainsi amendés est très rapidement visible. Un champ bien fumé peut tenir pendant cinq ans.

Les inconvénients viennent du fait que l'effet de la fumure organique n'est pas immédiat. De plus, il n'y a pas assez d'animaux dans les exploitations pour obtenir suffisamment de fumier pour enrichir toutes les parcelles qui en auraient besoin. Sans compter qu'avec la raréfaction du bois de chauffe, on recycle de plus en plus les résidus de récolte pour alimenter les feux de cuisine. Des problèmes d'eau peuvent se poser dans certains villages pour arroser les fosses compostières. Enfin, y compris jusqu'au fin fond de la brousse, il y a trop de déchets plastiques non biodégradables mélangés aux déchets végétaux qu'on peut recueillir dans le village et aux alentours.

La fumure chimique présente l'avantage majeur d'offrir un résultat immédiatement visible. Son usage est plus facile. En revanche, les inconvénients et les facteurs limitants sont plus importants et peuvent avoir plus de conséquences négatives. En dehors du prix d'achat élevé par rapport aux moyens des producteurs, ceux-ci notent que si les pluies sont insuffisantes, le sol et les semis peuvent être brûlés. En zone office du Niger notamment, la

monoculture de riz a entraîné la pauvreté des sols et il faut de plus en plus d'engrais pour faire face aux charges (redevance, etc.)

En zones CMDT (notamment dans les zones exploitées de longue date), il n'y a plus de terres disponibles pour permettre des jachères. La progression, voire le maintien de leur potentiel de production, se joue autour de la fertilisation, notamment organique, dans la mesure où l'achat d'engrais chimiques pèse sur les exploitations.

Une question de Samba Traoré, chercheur à l'IER de Cinzana.

« Au Mali, tous les sols sont pauvres en phosphates. Mais pourquoi donner de l'argent à des commerçants pour importer des engrais alors que nous avons au Mali des quantités énormes de phosphates naturels inexploités dans le Nord et qu'on pourrait vendre sous la forme engrais contre céréales pour alimenter les stocks de sécurité ? »

Un projet de fabrique de phosphates doit être mis en chantier par Seydou Nantoumé à *Tilemsi* prochainement, selon la presse malienne (septembre 2010).

2.2.3. De nouveaux professionnels au service des producteurs

Les engrais disponibles sur le marché ou dans les boutiques ont longtemps été du tout venant, à l'origine et à la qualité incertaines, et les vendeurs étaient souvent bien incapables de donner de réels conseils agronomiques. Des professionnels cependant se sont récemment implantés sur le marché. Et des projets veulent développer une alternative, en formant des producteurs à la tenue de petites boutiques villageoises d'intrants.

Ousmane Thera, d'Agri-Sahel, magasin d'intrants Ségou

Ingénieur agronome de formation, Ousmane Thera dirige Agri-Sahel, une SARL qui a pour activité le développement technico-commercial des intrants et produits agricoles sur tout le territoire, à Ségou ainsi qu'à Koutiala, Sikasso, Bamako, Fana, Mopti, San, Tomini, Koro et Bankass.

*« L'antenne de Ségou s'est ouverte en 2007. Je suis agronome de formation et après huit ans d'expérience dans une société malienne, la *Somafer*, j'avais envie de me mettre à mon compte. Mon adjoint est également ingénieur agronome. Dans Agri-Sahel, nous sommes deux ingénieurs et trois techniciens supérieurs en agronomie pour fournir le client. Et, à force, même la comptable finit par s'y connaître ! C'est ce qui fait la différence entre mon entreprise et les six autres sociétés qui s'occupent de commercialiser des intrants à Ségou.*

Notre travail avec les OP est de deux natures : conseil et information, achats groupés d'intrants. 70% de mon chiffre d'affaires (300 millions de FCFA en 2009) provient de ces achats groupés financés soit par la BNDA, soit par des organismes de micro-finance (Kondo Jigima).

Les producteurs achètent aussi individuellement les intrants dont ils ont besoin. L'année passée, on a ainsi vendu 3 000 tonnes de DAP (diamonium de phosphate) et d'urée à Ségou.

Nous vendons du DAP importé d'Europe, du Sénégal ou des USA, utilisé pour le mil, le sorgho, le riz. Pour le mil et le sorgho, on utilise aussi une formule spéciale 15-15-15-4 S (soit soufre). Pour le riz, on utilise un engrais DAP formule 16-26-12-4 S-0,3 zn (zinc). En dehors du DAP, l'urée est utilisé comme engrais passe partout, surtout au moment de l'épiaison. L'engrais se vend en sacs de 50 kg, selon des formules homologuées par l'Etat.

Prix avant subvention : 19 000 FCFA le DAP, 13 000 FCFA l'urée. Les Initiatives riz et maïs (et blé) permettent aux producteurs d'acquérir le sac à 12 500 FCFA le sac maximum, sous réserve de produire un document des services techniques de l'Etat qui s'assure ainsi que les engrais subventionnés vont bien aux céréales soutenues. Le fournisseur perçoit directement la différence entre la somme payée par le producteur et le prix réel.

On trouve aussi du « Nyéléni » (nom d'une figure de l'histoire du Mali, une femme du temps de l'empire bambara qui défiait les hommes sur le terrain de l'agriculture). En fait, c'est du DAP importé en vrac et reconditionné dans une usine montée par Monsieur Toguna, grand importateur-exportateur de produits agricoles de Bamako.

trois à quatre tonnes, toutes semences confondues. Je représente aussi la société Comptoir 2000 qui m'en fournit et il m'arrive d'acheter directement à l'AOPP. Je trouve que le travail réalisé par les paysans semenciers est une bonne chose. Je suis aussi en contact avec Amedd, une ONG qui a un programme d'encadrement des paysans semenciers.



Nous préconisons la fumure organique pour la restructuration des sols, l'utilisation d'engrais chimiques de mieux donner. Nous vulgarisons un mélange de terreau à base de feuilles, d'ordures

Les phytosanitaires commercialisés sont majoritairement des herbicides. On les utilise contre le striga (mauvaise herbe qui envahit les sols pauvres et tue la plante) et contre le digitaire (adventice pérenne des champs de riz). On utilise des produits à base de glyphosate (kalash, round-up) et encore à base d'atrazine qui ne sera interdite au Mali qu'à partir de 2011.

ménagères et de jacinthes d'eau vendu par Fountaké industries.

Nous travaillons avec beaucoup de structures : l'AOPP, Faso Jigi, des ONG financées par AJICA (agence japonaise pour la coopération internationale, projet domicilié à la direction régionale de l'agriculture qui vulgarise la technique de micro-doses), SG 2000 qui a un programme de microdoses avec un financement Agra, le CNFA, l'université Purdue à Lafayette (Indiana) qui travaille sur la conservation du niébé avec des emballages spéciaux.

Pour les semences, nous passons essentiellement par Faso Kaba, une société de production semencière de mil, sorgho et niébé, qui rachète directement la production et a obtenu un financement d'Agra pour travailler avec la Recherche.

J'ai proposé aux OP qu'en dehors de la fourniture en intrants, j'anime des séances de formation pour les paysans. Le lien est maintenant noué, c'est à eux de venir . »

Pour moi, les semences sont une activité secondaire, parce que je vends au maximum de

A côté des entreprises privées, arrivent aussi sur le terrain, dans les villages, des « agrodealers », petits distributeurs, paysans ou non, formés par le projet ASPM-CNFA et ses partenaires (cf. annexe B). Ousmane Thera, d'Agri-Sahel à Ségou, se dit réservé sur la démarche. Volonté du professionnel de garder la mainmise sur le marché des intrants ?

Maimouna Coulibaly, de Faso Kaba, est au contraire très impliquée dans ce projet financé, comme le sien, par Agra : « Aujourd'hui, j'ai un magasin central à Bamako, un autre en projet à Bougouni et je travaille avec un réseau d'une cinquantaine de boutiques dont les gestionnaires ont été formés pour la plupart par le CNFA et sont organisés en association par cet organisme. 80% de ce réseau est implanté dans la région de Koulikoro, essentiellement dans les villages où j'avais déjà noué des contacts avec l'OHVN. L'articulation de Faso Kaba avec le CNFA permet aussi de proposer des rencontres avec les chercheurs de l'IER, des formations en techniques culturales, de rédiger et de fournir des fiches techniques pour les produits. »

Quant aux producteurs, ils adoptent une position d'attente, comme Ba Koroba Coulibaly : « Un paysan attend d'abord de l'information de son fournisseur d'intrants. Il veut connaître le bon produit, sa disponibilité. Il est prêt à payer plus cher s'il y a des conseils à l'appui. Autrement, on achète n'importe quoi et on est déçu. »

2.3. Le manque de conseil agricole et d'appui technique

Les Services techniques de l'Etat dépendent le plus souvent des financements extérieurs pour mener à bien leurs missions de vulgarisation auprès des paysans. Les Offices réduisent de fait leurs interventions sur le terrain (Office du Niger) quand ils n'abandonnent pas purement et simplement les fonctions d'appui à la production qu'ils ont exercées pendant de longues années (CMDT). Les paysans maliens et leurs OP se sentent bien seuls sur le terrain, comme l'ont exprimé nombre de producteurs rencontrés au cours de cette étude.

Georges Sétié Dembélé, paysan à Karangasso



« Il n'y a plus d'appui technique. Nous ne suivons que les nouvelles de la météo et du prix des céréales à la radio. L'appui de la CMDT est fini. Seuls les paysans qui ont reçu des tracteurs ont un peu d'appui conseil. On avait reçu beaucoup de formations avec la CMDT. Pour le matériel agricole (charrues, semoirs), un agent nous suivait pas à pas dans les labours. Il venait tous les dix jours s'il en était besoin. Les choses ont reculé.

A un moment, la CMDT distribuait des tour-

teaux et des céréales pour l'aliment des bœufs de labour. Les paysans qui n'ont pas de bœufs sont obligés d'être liés à ceux qui ont des tracteurs, et ça coûte 25 000 FCFA l'hectare. J'ai deux paires de bœufs de labour aujourd'hui mais autrefois j'avais douze bœufs. Pour la première fois cette année, j'ai fait cultiver 2,5 ha en tracteur pour le maïs.

J'ai été mieux formé que mes enfants ne le sont. Aujourd'hui, ils veulent travailler vite puisque les pluies viennent plus tard mais les rendements ne sont plus les mêmes. Je travaillais tout seul et j'avais plus de résultats que mes quatre fils aujourd'hui. »

Youssouf Dembélé, adhérent de la Coopérative des exploitants motorisés de Koutiala

« La demande en intrants est toujours supérieure à l'offre. On en trouve essentiellement à la CMDT (liés au contrat coton), à la Sevic et près d'une dizaine de commerçants en intrants. Mais les paysans attendent encore qu'on leur rende le service qui a été assuré longtemps par la CMDT (conseil technique, fourniture d'intrants...). Les initiatives pour prendre le relais n'ont pas vraiment réussi. »

Henri Bosco Coulibaly, animateur, avec des membres de l'AOPP régionale de Ségou

« L'engrais est un facteur de développement s'il est employé judicieusement. Mais il existe un manque flagrant de conseil agricole : les agents de l'Etat sont en nombre insuffisant, et ceux qui sont là sortent le plus souvent de l'école et sont insuffisamment formés pour répondre aux questions et/ou être écoutés des paysans. »

Quant à ceux eux qui vendent les engrais, souvent ils ne sont pas formés au conseil sur leurs

produits et sont incapables de dire quelles sont les périodes et les quantités nécessaires. Un exemple : lors de l'Initiative riz, il a été mis en vente de l'engrais « nyéléni » au lieu du DAP connu des producteurs. Le « nyéléni » étant moins cher, beaucoup l'ont privilégié mais ni les vendeurs ni les structures d'encadrement n'ont expliqué qu'il fallait trois à quatre sacs de « nyéléni » pour obtenir le même résultat qu'avec un sac « DAP ». La production a chuté ».

« Les cultivateurs de la zone maïs ont besoin d'être encadrés et suivis pas à pas. D'abord dans le domaine de la gestion et de la connaissance des coopératives, à la base même de la production. On ne peut pas dire qu'ils n'ont pas été techniquement formés. Mais nos paysans ont été abandonnés. Ils ont besoin de recyclages. Il faut travailler avec les paysans qui veulent réussir, travailler avec ceux qui veulent vraiment travailler, soutenir les individus et les initiatives privées ».

2.4. Financement de l'agriculture

Faciliter l'accès à un financement pour l'agriculture était l'un des cinq thèmes de travail définis par la commission céréales de l'AOPP, lors de sa création en 1997. L'idée d'une banque paysanne avait même été évoquée. Plus de dix ans après, force est de constater que les OP n'ont pas fondamentalement renversé le rapport de forces en leur faveur. Une étude récente, rendue publique lors d'un atelier sur le financement de l'agriculture organisé par Farm en juin 2010 à Bamako, indique que seulement 2% des paysans maliens font appel à des institutions bancaires pour financer leur production.

Les propositions des banques et institutions de micro-finance correspondent mal aux besoins et aux attentes des paysans maliens : critères d'attribution des crédits très sélectifs, taux d'intérêt élevé, durée des crédits peu adaptée à la réalité paysanne. La seule chose qui a changé, c'est le nombre d'institutions financières sur le marché et donc le nombre de portes où frapper pour obtenir la moins mauvaise solution possible pour financer ses activités.

Pourtant, c'est presque intégralement à crédit que se financent aujourd'hui les innovations paysannes : production de semences certifiées, développement de la commercialisation...

Face à des interlocuteurs qui n'ont qu'une confiance limitée dans les organisations paysannes, (notamment celles qui réunissent essentiellement des producteurs qui ont la réputation d'être de mauvais créanciers ; les femmes – elles – sont plus scrupuleuses), les OP sont plutôt consommatrices qu'actrices de changements. Des expériences peuvent cependant inspirer les organisations paysannes, soit par la manière d'autofinancer ses actions, soit en se tournant sur l'épargne locale.

2.4.1. La coopérative du Kouroumari se crée un fonds de roulement

« Notre coopérative a été créée en 2002. Nous sommes adhérents du Sexagon, le syndicat des exploitants agricoles de l'Office du Niger et nous sommes tous confrontés aux mêmes problèmes : nous approvisionner en intrants, payer la redevance eau, commercialiser nos produits.

En 1997, les commerçants du secteur avaient spéculé sur les engrais et créé une pénurie artificielle, ce qui nous a posé beaucoup de problèmes. Nous avons réfléchi sur la manière de régler nos difficultés. Notre président de l'époque, aujourd'hui décédé, Sory Coulibaly, un vieux qui avait été ministre, nous a dit : « Vraiment, vous êtes mal organisés. Si les 12 000 adhérents du Sexagon mettaient de côté chacun l'équivalent d'un sac/ha, cela représenterait une garantie importante pour une banque ».

Les gens ont réfléchi. Dans notre région du Kouroumari, chaque famille volontaire a mis un sac de paddy de côté pendant trois ans. Le Kouroumari est vaste avec ses trois communes et tout le monde n'était pas partant. 41 villages ont participé. En 2002-2003, on a créé notre Union, vendu les sacs mis de côté depuis trois ans et obtenu un fonds de six millions de FCFA. Ces fonds propres nous ont permis de commencer

mais ce n'est pas suffisant quand même pour peser sur les prix.

La deuxième année, on a fait une assemblée générale pour décider quoi faire de l'argent. .

Les quinze associations villageoises qui avaient pu mettre de côté l'équivalent de 250 000 FCFA ont récupéré leur mise de départ. On avait annoncé le fait à la radio, sans préciser la somme qui serait redonnée à chaque coopérative qui pouvait ainsi se constituer un fonds de roulement et se mettre à acheter des céréales à commercialiser. Cela a bouleversé les commer-

çants qui se sont mis à acheter le riz et plus cher qu'habituellement. Ils avaient peur de ne plus rien trouver ! Les coopératives qui n'avaient pu mettre de côté les 250 000 FCFA ont dû laisser leurs apports sur le compte de l'Union. On a pu ainsi avoir un fonds de roulement qui nous a permis de tenir trois ans. Aujourd'hui, le fonds de roulement de l'Union se monte à 17 millions de FCFA. Il continue à s'alimenter avec l'adhésion des coopérateurs (1 000 FCFA), la part sociale des coopératives (30 000 FCFA) et la cotisation annuelle qui est de 1 000 FCFA par ha et par coopérateur. »

2.4.2. L'argent des immigrés pour se lancer

La Coopérative de Yarga, dans la région de Kayes, a pu se lancer grâce à l'argent fourni par des immigrés en France de retour dans leur village. « Pour créer la coopérative, on a constitué un fonds avec une cotisation et un droit d'entrée de 750 000 FCFA par personne que nous avons pu nous rembourser, 500 000 FCFA en 1996 et le solde, 250 000 FCFA en 2001. Au départ, nous étions douze membres, maintenant nous sommes vingt-trois. Nous travaillons avec Diokou Indham, l'association des migrants du village basée dans la région parisienne. »

2.4.3. Les Muso, caisses d'épargne et de crédit locales

Boubacar Samaké, coordinateur des mutuelles de solidarité paysanne, à Kabalabougou, siège d'une Muso (cf. annexe C)

Dans la cour de la présidente, Kia Doumbia, on apporte les trois caisses, la bleue, la verte, la rouge (la base même du fonctionnement d'une Muso (fiche détaillée en annexe). La muso de Kabalabougou compte trente femmes et un homme, Moktar Diarra, et constitue l'un des outils de l'OP Nyeta (« aller de l'avant »).

-finance, c'est le taux d'intérêt et les conditions de crédit des caisses de micro-finances qui ne sont pas adaptés aux paysans. Il y a aussi l'aspect de la solidarité. Au début, on a cotisé 250F par mois chacune, ensuite on est passé à 500 FCFA et quand la caisse verte a atteint 50 000 FCFA, on a commencé à octroyer des crédits. Au fil du temps, on est revenu à 250 FCFA par mois qu'on paie douze mois sur douze : 200 F pour la caisse verte, 50 F pour la caisse rouge.

Nous n'avons plus rien pour le moment dans la caisse verte qui reçoit les cotisations mensuelles et la subvention du Crédit Agricole de Basse-Normandie) : tout a été distribué à crédit. Il n'y a pas de comité de prêt : deux personnes statuent. Le problème de garantie ne se pose pas parce que tout le monde se connaît. Si on pense que la personne n'est pas en mesure de faire face à la somme demandée, on diminue. On peut refuser à celles qui n'ont pas remboursé

« Notre caisse existe depuis quatre ans. La plupart de ses membres font des activités génératrices de revenus et ont toujours besoin d'un fonds pour le démarrage. Pour accéder aux caisses de micro-finance locales, il

y avait trop de critères qu'on ne satisfait pas. La différence entre les Muso et les caisses de micro



régulièrement les crédits précédents. Quand quelqu'un a un retard de cotisations, on inflige une amende de 500 FCFA.

Au 2 janvier 2010, il y avait 972 275 FCFA et tout a été prêté pour six mois, avec une participation aux frais de 250 F par tranche de 5 000 F sur six mois. Le montant de prêt le plus bas est

de 15 000 F, le plus élevé de 40 000 F. Quand il n'y a pas suffisamment d'argent dans la caisse verte par rapport aux crédits demandés, on prête à tour de rôle. On n'attend pas toujours que les prêts rentrent : dès que les cotisations sont suffisantes, ça peut fournir du crédit.

Ici, c'est encore un village où tout le monde cultive. Avec 15 000 FCFA, on peut financer une activité de maraîchage, payer les intrants, un manœuvre pour remettre les planches en état, acheter des condiments et les revendre, commercialiser des fruits et légumes, faire de la teinture. Deux femmes du village ont réuni leurs prêts pour aller acheter des vêtements et des tissus au Burkina-Faso (articles de mode, de trousseau, etc.).

Avant, l'OP avait un champ collectif mais la commune l'a récupéré pour lotir (un problème récurrent dans les communes proches de Bamako comme Kabalabougou où la pression foncière est importante). La caisse bleue (qui reçoit dons et subventions et constitue l'outil de refinancement de la muso) a beaucoup servi. Le Crédit agricole a fourni 500 000 FCFA, ce qui a permis de monter le total de la caisse verte à près d'un million de FCFA et de rembourser la partie due à l'AOPP.

Dans la caisse rouge (qui reçoit la part de la cotisation affectée à la solidarité), il y a 10 250 FCFA. On s'en sert pour les frais de santé (5 000 FCFA), dans le cas d'un décès du mari d'une adhérente. Cela ne se fait pas à la demande d'un membre mais c'est la muso qui voit dans quelle mesure elle peut apporter une aide. D'ailleurs, c'est l'élément qui a compté dans la décision de créer une muso. Donner 10 000 FCFA, c'est une vraie aide. Des caisses n'osent pas puiser dans la caisse rouge. C'est qu'elles n'ont pas vraiment compris l'esprit des muso. »



3. Que faire ? Des idées, des préconisations ?

A travers cet état des lieux et les témoignages des paysans interrogés, organisés ou non, il s'avère qu'en matière de développement de la production céréalière sous ses différents aspects (labours, semis, fertilisation, etc.), on peut mettre le doigt sur la nécessité de formations et de conseils techniques, ainsi que sur le besoin de reconnaissance et de soutien aux filières agricoles par les services de l'Etat.

3.1. L'analyse des OP sur les initiatives de l'Etat

L'atelier qui s'est déroulé en présence de délégués de la Commission Céréales de l'AOPP en juin a permis de faire le point sur l'attente des OP par rapport aux mesures de l'Etat. Le tableau qui figure ci-dessous en fait la synthèse. Le proverbe d'ouverture témoigne de la revendication permanente des producteurs d'être associés aux décisions qui les concernent : « *Le dentiste peut soigner ta dent gâtée mais toi seul, tu peux savoir combien tu as mal.* »

Analyse paysanne des Initiatives riz, maïs, blé, sorgho – Atelier de l'AOPP juin 2010

Avantages	Contraintes
Augmentation des rendements (de 1.5 à 3-4 t/ha pour le maïs)	Distribution régionale et non locale des engrais → accès toujours difficile à l'engrais subventionné
Augmentation du nombre de producteurs	Manque de communication entre l'Etat et les OP
Amélioration de l'alimentation familiale	Au moment de l'élaboration de l'Initiative, les OP n'ont pas été associées à la réflexion
Effort du gouvernement pour encourager les producteurs	Insuffisance de semences améliorées la 1 ^{ère} année
Association de quelques OP aux opérations de l'Initiative	Mauvaise distribution de l'engrais
Engouement pour la riziculture	Accès au crédit de campagne difficile : délai de mise en œuvre d'un crédit trop long, intérêts trop élevés
Développement de l'usage des semences sélectionnées	Equipements agricoles subventionnés trop chers
Prix abordable des engrais et incitation à leur utilisation	

Suggestions

Dépôt des engrais au plus près des villages

Accès au crédit rapide et à taux préférentiel. Constitution d'un fonds de garantie pour minimiser les intérêts

Formations sur les techniques de production, surtout en cas d'innovations

Implication des OP aux réflexions et aux opérations des Initiatives (appels d'offre...)

Participation à l'élaboration des critères d'attribution des matériels agricoles

Renforcement de la communication ente l'Etat et les OP

3.2. Le conseil technique : comment et avec qui ?

Développer la production, comment et avec qui ? Les OP ont-elles la capacité de mener seules ce travail nécessaire d'adaptation de leurs techniques et de leurs stratégies aux nouvelles réalités du terrain : actions de conseil agricole pratiquement abandonnées dans les zones encadrées (CMDT) ou peu efficaces faute de proximité avec le terrain (Offices) ; manque de visibilité sur le budget consacré à la vulgarisation agricole par l'Etat malien qui dépend de ses partenaires pour le mettre en œuvre ; conditions climatiques de plus en plus aléatoires et fragilité des sols...

Les avis sont partagés sur la question. Les ONG qui ont pris l'habitude de travailler avec les services techniques de l'Etat (en « motivant » les fonctionnaires, c'est-à-dire en les payant pour travailler avec les OP, alors qu'ils touchent déjà un salaire) plaident pour cette interaction. Les OP se veulent autonomes sans en trouver les moyens.

3.2.1. Travailler avec les services techniques ?

Salif Kanté, Precad

« La capacité des OP est encore faible. Notre stratégie a été de mettre les agents vulgarisateurs de l'Etat dans le comité de pilotage, et le directeur régional de l'agriculture est membre du comité de surveillance présidé par le président du Conseil de cercle.

Les agents vulgarisateurs sont insérés dans l'équipe et sont « motivés » en plus de leur salaire. Une convention est signée entre la Fondation Syngenta, notre partenaire financier principal, et l'Etat au niveau national. Mais sur le terrain, cela relève du relationnel et du respect de chacun.

Après notre départ, comment poursuivre le conseil aux producteurs ? Si on confie la tâche directement aux ONG, le problème des moyens va se poser aussi à leur départ. En dehors d'un programme comme le nôtre, l'Etat n'a pas les moyens de mener à bien les actions de vulgarisation. Il faudrait pouvoir impliquer les partenaires communaux dans ce type de soutien technique.

Ou alors s'appuyer sur les producteurs eux-mêmes. Dans chaque village que nous encadrons, il y a un noyau de six personnes formées techniquement. Une évaluation a montré que ces « paysans-pilotes » avaient pu informer et former 1 200 personnes sur la zone dont 800 impliquées dans les filières céréalières. Comment utiliser l'expertise de ces gens ? Comment gérer les situations de rivalité inévitables ? Comment les payer et à quel prix ? Il existe des solutions. Par exemple, pour mettre en œuvre le contrat avec le PAM, la coopérative a demandé à chaque producteur participant 5 F/kg, ce qui a rapporté 1 million de FCFA. La formation, ça passe aussi par les documents que l'on édite : fiches, films, etc. Et par les émissions de radio.

Tout ça, c'est du conseil technique. Il faudrait imaginer des solutions qui mettent en synergie l'Etat, les collectivités locales et les bénéficiaires eux-mêmes. Ce serait l'idéal mais on est encore loin de ça ! »

Abou Berthé, de SG 2000

« L'un des facteurs déterminants de réussite pour nous, c'est le travail avec les services techniques. Nous pensons que c'est en les impliquant qu'on peut assurer la continuité des actions. Ils connaissent le terrain, travaillent avec les villageois depuis longtemps. La durabilité de notre action passe aussi par le renforcement des capacités de la Direction nationale de l'Agriculture, même si le partenariat avec les ONG reste nécessaire.

L'Etat malien a décidé de mettre 10% de son budget dans l'agriculture. Il faut davantage d'encadrement parce que la densité est très faible. Les agents sont vieillissants (pas d'embauche ou presque depuis quinze ans) et ils ont besoin de remise à niveau de leurs connaissances et de leurs compétences. Nous avons financé des formations à leur intention.

Les NTIC doivent aussi apporter leur contribution. Nous pouvons imaginer un système villageois d'information et de partage pour des acquisitions sur les productions essentielles, imaginer des plateformes au niveau des communes, des régions, fournir des services (semences, intrants). C'est le rôle des stations « nyeta-kene » (parc d'innovations) que nous créons dans les villages et qui comprennent une salle de réunion, un magasin de stockage, une unité de décorticage, un accès au réseau Internet. »

3.2.2. Les producteurs dubitatifs

Les producteurs sont plus dubitatifs. Les OP qui se sont organisées indépendamment des projets et programmes liés étroitement à l'Etat privilégient des solutions autonomes, sans savoir comment les financer : prélèvement sur les ressources apportées par la commercialisation ? Contribution directe des paysans alors qu'ils sont tous confrontés à des problèmes criants de trésorerie ?

Ibrahim Diakité, Comité régional des utilisateurs de la Recherche

« Aujourd'hui, tout le monde court derrière l'autosuffisance alimentaire et aucune de nos 80 OP n'a les moyens de payer, ne serait que 10 000 FCFA par mois, pour financer les conseillers techniques dont nous aurions pourtant besoin, c'est un fait. Sans l'appui de partenaires, aucune OP ne peut aller loin pour le moment. Il n'y a pas encore assez de valeur ajoutée pour permettre des ristournes aux membres à la base. La stratégie, c'est de soutenir les producteurs en les laissant faire pour qu'ils trouvent eux-mêmes les solutions qui leur conviennent le mieux. »

Massako Konta, fédération des coopératives de riz

« L'Office du Niger a un service de conseil rural qui donne des informations mais leur approche n'est pas bonne. Ils font une assemblée générale dans chaque secteur en début de campagne mais c'est pour donner le montant de la redevance d'eau et tout ce qui concerne les canaux. Ce n'est pas ce que j'appelle du conseil technique. Les conseillers ne vont plus dans les champs. Ils se contentent de donner des informations à la radio mais tout le monde n'a pas le temps d'écouter la radio ! Il faut quand même dire qu'on peut aller les voir quand on a un problème et qu'ils sont disponibles. »

Boureima Yalcouyé, coordinateur du DERK pour le compte de la Chambre Régionale d'Agriculture de Koulikoro

« Mon point de vue est simple : il vaut mieux que les coopératives organisées aient leurs propres conseillers, que ce soit à la production ou à la commercialisation. agricole à l'exportation, nous pourrions vivre et bien. Aujourd'hui, l'Etat se désengage vers les collectivités qui doivent recruter un conseiller à la vulgarisation : mais la politique pèse trop... »

Bien sûr, cela pourrait relever des Chambres d'agriculture mais il faudrait alors que l'Etat donne aux Chambres régionales d'agriculture les moyens dont elles ont besoin. Nous n'avons pas de ressources pérennes. Si on disposait, ne serait-ce que 1% de ce que rapporte le secteur Dans notre approche, on dit aux producteurs que ce qu'on met en place, c'est pour eux d'abord. C'est pourquoi on les organise en sociétés coopératives aptes à devenir de vrais pôles économiques. Ce sont eux qui choisissent leurs responsables, qui gèrent l'activité. »

3.3. En forme de réflexion sur l'aspect production

La capacité des producteurs maliens et de leurs OP à s'adapter aux réalités du moment se démontre chaque jour. Par exemple : les producteurs de coton ont dédié leurs parcelles aux céréales quand la crise est venue. Autre exemple : **les OP ont su profiter des opportunités d'achats d'intrants à taux préférentiel à condition que les contraintes identifiées plus haut ne soient pas trop pesantes (disponibilité, problèmes de transport).**

Le succès des boutiques d'intrants créées par des entrepreneurs privés témoigne de l'intérêt des paysans maliens pour une agriculture plus productive.

Les OP sont à l'affût des possibilités de financement qui permettent de tester de nouvelles technologies, d'améliorer les équipements. Elles ont développé depuis vingt ans des capacités d'analyse face aux propositions émanant des bailleurs de fonds et des partenaires.

Mais elles ont besoin – elles le demandent elles-mêmes – **d'accompagnement adéquat et professionnel.** Elles déplorent un manque criant de conseil agricole et de vulgarisation à la base, notamment dans les zones précédemment encadrées où on constate une déperdition des connaissances agronomiques au fur et à mesure de la privatisation des filières.

A terme, il faut aussi poser la question de la place de toute la paysannerie malienne dans le processus de **développement de l'agriculture.** Pour l'instant, **les mieux organisés, les plus aisés, sont les seuls à tirer vraiment leur épingle du jeu.**

Ce qui appelle des observations :

Conseil à l'exploitation familiale, à condition de ne pas le limiter à la simple gestion financière, de prendre en considération tous les aspects de la vie quotidienne, agricole, familiale, sociale.

Formation, mais laquelle et doit-elle être **seulement professionnelle ou technique ? Comment l'envisager à plusieurs niveaux, pour les femmes autant que pour les hommes : scolarisation du milieu rural et intégration de la jeune génération dans des filières de formation agricole (lycées techniques, maisons familiales) ; formation technique de base et spécialisée; formation humaine et économique des responsables des organisations paysannes pour qu'ils puissent mieux affronter les défis qui les attendent nationalement et internationalement.**

Financement. **Les producteurs sont toujours demandeurs de crédits de campagne et d'équipement. Mais sont-ils pour autant prêts aux exigences de bonne gestion que cela implique ? Les organisations paysannes et leurs membres ont besoin de formation pour renforcer leurs capacités et mettre en cohérence les actions qu'ils choisissent de mener.**

Se pose aussi la question de la relation entre les paysans, les organismes qui les encadrent et les institutions financières. Celles-ci, plutôt que de créer un rapport de nature commerciale et économique avec les producteurs, **s'adressent en général aux organismes qui les appuient, les mettant dans la situation inconfortable d'être à la fois des agents de développement et des agents de contrôle.**

Soutien de l'Etat. Les services de l'Etat souffrent d'un manque structurel de moyens financiers et matériels pour prendre en charge les besoins de la population rurale. Les collectivités locales et leurs partenaires (ONG, villes jumelées) doivent faire face à des chantiers conséquents et à des problèmes de choix. Le secteur privé ou associatif n'a pas encore pris le relais de manière efficace.

III. COMMERCIALISER ET TRANSFORMER LES CEREALES, S'ORGANISER POUR PRENDRE PLACE SUR LE MARCHÉ NATIONAL ET SOUS-REGIONAL



« Ici, dans mon village et ma coopérative, les gens ne cherchent plus seulement à satisfaire leurs besoins pour nourrir la famille et couvrir les besoins sociaux. Ils comptent aussi sur les céréales pour mieux vivre. La vie a **changé. Tu n'as pas seulement besoin de manger. Il te faut une moto. L'électricité arrive dans les villages : il faut payer la facture.** »

Ousmane Traoré, paysan à Kondogola

III. COMMERCIALISER ET TRANSFORMER LES CEREALES, S'ORGANISER POUR PRENDRE PLACE SUR LE MARCHÉ NATIONAL ET SOUS-REGIONAL

1. Etat des lieux

1.1. L'organisation du marché céréalier

Les besoins du Mali en céréales sont estimés à 151 kg/personne/an. Sur le marché céréalier du pays, on trouve d'abord la production nationale qui couvre l'essentiel des besoins. Ensuite les céréales importées (riz, blé) qui n'ont jamais dépassé 8% de l'offre globale entre 2001 et 2008. Enfin, l'aide alimentaire : mil, sorgho, maïs, riz ou blé, en quantités extrêmement limitées (0,7% au maximum entre 2001 et 2008).

Les producteurs produisent encore principalement pour l'autoconsommation. L'enquête RuralStruc/2 sur les zones de Diéma, Tominian et Koutiala en 2008, montre que 80 à 95% des exploitations commercialisent moins de 20% des céréales qu'elles produisent. Les paysans vendent d'abord pour se procurer de la trésorerie, qu'ils aient ou non des excédents.

Les céréales sont vendues pour la consommation nationale et les exportations vers les pays de la sous-région. Les principaux pays demandeurs des céréales maliennes sont la Mauritanie et le Sénégal où le déficit est structurel ainsi que la Côte d'Ivoire, le Niger (et à travers ce pays, le Nigéria), la Guinée et le Burkina, en fonction des aléas climatiques. Les statistiques ne sont pas fiables en raison d'échanges non déclarés importants.

Le marché céréalier s'est organisé de manière à satisfaire les différentes demandes : l'alimentation familiale (le recul des céréales sèches dans la consommation des ménages est une tendance lourde au Mali comme la demande en produits nettoyés et reconditionnés) ; la restauration ; la transformation pour l'alimentation humaine et animale (minoteries, associations féminines, aviculture) ; les achats des institutions de sécurité alimentaire (banques de céréales pour les échanges entre zones excédentaires et déficitaires, PAM et OPAM pour la constitution de stocks de sécurité ,ONG)...

Le marché céréalier s'organise généralement comme suit :

- Collecte des céréales dans les villages ou sur les marchés locaux. Elle a très peu évolué depuis la libéralisation du marché et la mise en place du PRMC (Programme de Restructuration du marché céréalier) au début des années 1980. Des collecteurs achètent des céréales aux producteurs dans les villages et les marchés. Ils sont nombreux et actifs dans les trois mois qui suivent les récoltes. Ambulants ou sédentaires, indépendants ou commissionnaires, on en trouve dix à vingt par marché dans les zones excédentaires qui travaillent souvent pour le compte de grossistes ou demi-grossistes. Ils achètent environ 200 kg chacun par marché. Près de 80% des transactions céréales passent par eux, avec une marge de 10 à 100 FCFA/kg.
- Le groupage peut être réalisé par des commerçants locaux qui vont eux-mêmes sur les marchés ou qui achètent aux collecteurs pour rassembler des quantités suffisamment importantes pour fournir des centres plus importants ou les villes. Ils utilisent un ou plusieurs magasins pour le stockage. Il existe aussi des regroupement forains, basés dans les gros centres de regroupement ou les villes importantes. Ils achètent sur les marchés avec leurs propres moyens et revendent, sans stocker, aux grossistes ou travaillent pour eux à la commission.

Les regroupeurs travaillent dans un rayon de 250 km, couvrent plusieurs marchés importants, vendent aux grossistes mais répondent aussi, le cas échéant, à des appels d'offres. Ils peuvent commercialiser selon les zones jusqu'à 1 000 tonnes par an, avec une marge qui va de 5 à 50 FCFA le kg.

- Le marché de gros. Les grossistes sont de loin les acteurs les plus importants et les plus influents du système privé de commercialisation de céréales. Ils ont l'argent (fonds propres, préfinancement bancaire pour le riz). Ils ont un réseau de collecte qu'ils préfinancent généralement (collecteurs indépendants, regroupeurs, demi-grossistes, éventuellement mais rarement gros producteurs). Les grossistes des zones de production s'occupent aussi du transport et approvisionnent leurs collègues des centres urbains. Il est à noter que l'arrivée sur le marché d'importateurs des pays voisins et l'ouverture des appels d'offre du PAM à d'autres acteurs du marché céréalier (organisations paysannes, regroupeurs) rend la compétition plus âpre sur le marché de gros malien en cours de concentration. Parallèlement à cette concentration, on assiste au développement du nombre de demi-grossistes à la capacité financière limitée mais très actifs dans les exportations et les importations. Ils assurent la connexion entre l'offre rurale et la demande urbaine et travaillent en réseau avec les grossistes.
- Le marché de détail. Les détaillants achètent de faibles tonnages de céréales auprès des demi-grossistes, des forains, des grossistes, et même directement auprès des paysans. Leur nombre peut dépasser une trentaine par marché, et ils vendent du mil, du sorgho, du maïs, du riz mais aussi des produits de cueillette, de l'arachide, du fonio, ou des produits transformés...

1.1.1. Un exemple : Salia Konaté, petit vendeur de céréales au marché de Médine à Ségou

Salia Konaté, petit vendeur de céréales au marché de Médine

Au bord de l'axe principal du marché du quartier de Médine à Ségou, Salia Konaté, 29 ans, tient un petit magasin où il peut stocker de 5 à 7 tonnes de céréales. Comme ses six collègues dans la même rue (et il y en a autant dans les rues voisines), il attend le client sous l'auvent de son magasin. Le circuit de commercialisation est très court, presque directement du producteur au consommateur.



« J'achète mes céréales directement aux paysans. J'ai noué des contacts avec les producteurs de la commune de Saminé et des villages des environs. Ils m'apportent un sac ou deux que j'achète. Souvent le produit est de qualité mais, même autrement, j'accepte en raison des liens noués. Parfois, j'achète aussi aux commerçants de la zone de Niono ou aux producteurs de l'Office riz.

Les prix donnés à la radio comptent peu, c'est le prix concerté entre nous qui joue. En ce moment [interview fin mars 2010], le mil est à 125 F le

kg, le riz à 300, le niébé à 235. J'ajoute 15 F à la revente aux clients, un peu moins s'ils en achètent beaucoup.

J'ai 29 ans. Je viens de la brousse, près de Macina. Je n'ai rien contre le métier de paysan que font mes parents mais je préfère le commerce pour gagner de l'argent. Avec l'agriculture, c'est moins sûr. J'ai commencé à travailler avec un grossiste de Ségou. Puis, il y a trois ans, avec une somme de 25 000 FCFA que j'avais pu mettre de côté, je me suis lancé et peu à peu j'ai pu ouvrir mon magasin. Je n'ai jamais été à l'école mais chaque soir, je vais aux cours d'alphabétisation fonctionnelle du quartier. J'en ai besoin pour progresser.

Chaque semaine, je vends entre 200 kg et une tonne, beaucoup plus au moment des fêtes. En ce moment, j'ai 500 kg de mil et 300 kg de riz en stock. Qui achète ? Les gens du quartier, ceux qui passent. Je vends à la demande, de la bassine de 500 g au sac de 100 kg. Il m'arrive de faire crédit aux clients fidèles. Il y a toujours un peu de social dans le métier de commerçant. »

Tous ces acteurs sont liés les uns aux autres, travaillent ensemble même si les bénéfices générés ne sont pas équitablement partagés. Ce n'est pas le producteur qui fixe son prix de vente après avoir calculé son coût de production, mais c'est le collecteur qui fixe le prix du produit dans le village. Au marché, ce sont encore les intermédiaires qui fixent les prix chacun à leur niveau.

Face à ce réseau informel mais solide et souvent lié aux pouvoirs en place (localement comme nationalement), les OP alternent entre résignation et colère, en mettant à l'honneur les mouvements paysans qui ont contraint les commerçants à acheter au prix fixé par les producteurs organisés. Le chemin semble loin vers la mise en place d'une filière où chaque partenaire tirerait son épingle du jeu tout en tenant un minimum compte des contraintes des autres membres.

D'où l'intérêt pour les producteurs des activités, à chaque maillon de la chaîne, permettant d'ajouter de la valeur au produit : nettoyage, transformation, travail sur la qualité (stockage sur palettes, conservation en sacs spéciaux, etc.).

1.1.2. Une initiative : les pôles d'entreprise agricoles (PEA)

Les PEA sont une émanation du projet « Milliers + » mis en œuvre par l'IFDC (Centre international pour la Fertilité des sols et le Développement agricole) avec le ROPPA (réseau des organisations paysannes d'Afrique de l'Ouest) et l'agri-agence Agriterra, au niveau de la sous-région : Bénin, Burkina-Faso, Togo, Niger, Ghana, Nigeria et désormais le Mali.

Dans chaque pays, une plate-forme anime le comité de pilotage national où l'on retrouve des représentants de la CNOP (coordination nationale des organisations paysannes), de l'APCAM (chambres d'agriculture), des fournisseurs d'intrants, la fédération des transformateurs, des institutions de crédit, de la Direction nationale de l'Agriculture, de l'Institut rural de Katibougou, de l'IER, de l'AOPP, de la Fédération des ONG.

L'objectif des PEA est de faire se rencontrer les différents intervenants d'une même filière pour créer un climat de confiance et définir des priorités d'actions à mener sur cette filière, en fonction des besoins des intervenants

Au Mali, les OP ont été les porteuses des projets mis en place. En 2010, on compte quarante PEA en fonctionnement, en mil, riz, semences de riz, maïs, blé. L'AOPP, mandatée par la CNOP pour mener les actions en direction des producteurs, a recruté un conseiller, Karim Sanogo, qui travaille sur l'appui-conseil aux paysans : suivi de mise en œuvre des plans d'action, analyse du degré de compréhension par les OP à partir de leurs ressources et de leurs capacités, planification des plans d'actions, information au comité de pilotage.

Sur le terrain, une quinzaine de prestataires de services travaillent directement avec les composantes des PEA. C'est le cas de l'ONG Amedd qui vient en appui à sept PEA dont celui dans lequel la Coopérative des exploitants motorisés de Koutiala (CEMK) s'est engagée pour le maïs. Un atelier de planification s'est tenu en début de contrat où les différents acteurs locaux (institutions financières, fournisseurs d'intrants, transformateurs, commerçants, producteurs) ont été mis en relation.

L'identification des facteurs de blocage de chaque opérateur de la filière a entraîné la mise en place d'un recyclage en techniques de production de maïs, d'une formation en gestion d'entreprise, d'une formation en marketing des produits transformés, d'une formation sur les techniques de warrantage, d'un voyage d'études au Burkina-Faso dans une usine de transformation pour voir si les problèmes rencontrés au Mali sont les mêmes.

En plus, il y a le suivi-évaluation. Dans la philosophie des PEA, il s'agit de regrouper les producteurs et de pouvoir stocker assez longtemps pour attendre le bon prix. En 2009-2010, les gérants de coopérative ont été formés au warrantage.

1.2. Des initiatives parallèles

Dans la filière céréalière, les producteurs de céréales assument de fait pratiquement tous les risques : aléas de production, stockage et conservation des céréales, manque de stabilité des prix... Avec l'appui d'ONG ou d'organismes de développement spécialisés, ils ont donc cherché à mettre en place des structures parallèles de sécurisation et de commercialisation : création de banques de céréales, mise en place de bourses de céréales, organisation collective de mise en marché (regroupement d'organisations paysannes, coopératives et unions de coopératives), etc.

1.2.1. Les bourses aux céréales d'Afrique Verte

Mohammed Haïdara, directeur d'Amassa-Afrique Verte au Mali

« L'ONG Afrique Verte a organisé sa première bourse de céréales en 1995, en invitant d'une part des organisations paysannes, d'autre part des acheteurs. Les OP arrivaient avec deux tonnes, cinq tonnes et elles étaient peu compétitives face à quelqu'un qui avait besoin de mille tonnes.

Depuis, le niveau de formation a augmenté et nous avons aujourd'hui une assez bonne structuration des paysans et de leurs organisations devenues aptes à se regrouper. Celles-ci peuvent être formelles comme l'AOPP, ou à vocation seulement économique, sans statuts. Je pense à un groupe d'une vingtaine d'OP de la région de Niono qui se regroupent depuis plusieurs

années pour commercialiser ensemble.



Depuis 4 ans, Afrique Verte, devenue Amassa, diversifie ses bourses aux céréales. Six sont organisées localement et concernent des échanges fixés à l'avance. Exemple : riz entre les zones de Niono et de Kayes ; mil et sorgho entre les zones de Koutiala et celles du Nord...

Une fois par an, en lien avec l'APCAM, la bourse

de céréales prend une tournure nationale et intègre tous les produits et toutes les composantes de la filière : commerçants, GIE, OP, etc.

Amassa commercialise désormais environ 15 000 tonnes par an entre les différentes bourses. Mais les échanges initiés lors des bourses peuvent se poursuivre directement entre les partenaires et ne sont pas forcément comptabilisés dans ce tonnage. Sans problème pour l'association, celle-ci ayant pour premier objectif de favoriser la mise en relation.

Les bourses ont peu d'influence sur les prix nationaux mais au niveau local, l'impact est certain et cela favorise le consommateur. Le riz acheté à Niono arrive à Kayes 20% moins cher, même sans subvention. Les bourses locales permettent de maintenir le prix-plancher plus longtemps. A Niono par exemple, quand une bourse est prévue, les commerçants ne viennent pas brader les prix d'achat.

Le paysan a appris à calculer là où est son intérêt. En zone rizicole, la pratique de semis à la volée, coutumière jusqu'en 1985-1990, a été aujourd'hui pratiquement remplacée par le repiquage. Dans la région cotonnière, les problèmes de rentabilité de la filière ont entraîné la désaffection de cette culture au bénéfice de céréales, notamment le maïs. Dans la zone de Koro et de Bankass, la demande en sésame a incité les producteurs à privilégier cette culture. »

1.2.2. Les appels d'offres du Programme Alimentaire Mondial

Les organisations paysannes ont pris pied dans le marché national en participant aux bourses d'Afrique Verte. Elles participent désormais aux appels d'offres lancés par l'Office des produits agricoles du Mali (OPAM) pour reconstituer le stock de sécurité national, renouvelable par tiers chaque année.

Depuis deux ans, les organisations paysannes se sont battues pour pouvoir soumissionner également aux appels d'offres du Programme alimentaire mondial (PAM) avec des conditions particulières de tonnage et de financement.

Le projet P for P

Ce projet mis en œuvre par le PAM est développé dans vingt-quatre pays, dont le Mali sur demande directe de l'Etat malien. Il s'agit de permettre aux petits producteurs organisés de s'introduire dans le marché céréalier en participant aux appels d'offres lancés par le PAM qui a l'habitude de s'adresser à une liste de fournisseurs sélectionnés en fonction de leur surface financière.

Pour le projet P for P, les conditions se sont adaptées aux producteurs. Il faut qu'ils se situent dans une zone structurellement excédentaire et qu'ils n'aient aucune expérience de commercialisation avec le PAM. Le PAM voulait privilégier des producteurs ayant moins de 5 ha mais Amassa a fait observer qu'au Mali, si les exploitations dépassent souvent cette taille, c'est qu'elles regroupent plusieurs ménages. Il a donc été obtenu de diviser la surface de l'exploitation candidate par le nombre de ménages. Cela a exclu par exemple les adhérents de la CEMK de Koutiala qui auraient voulu participer.

Quatre ONG ont été retenues pour accompagner le programme-pilote pendant la campagne 2009-2010, et réunir un lot de 1 500 tonnes en tout : Amassa/Afrique Verte, Sasakawa Global 2000, Précad, Catholic Relief service.

Amassa a travaillé avec l'Union des femmes de Faraka (région de Sikasso) pour un contrat de 100 tonnes, moitié mil, moitié sorgho ; avec l'Union des coopératives de producteurs-transformateurs de Koutiala pour un contrat de 180 tonnes de mil et de 160 tonnes de sorgho ; avec le groupement des coopératives villageoises Tendémé (pays dogon) pour 150 tonnes et avec la coopérative de Tagaré (pays dogon) pour 70 tonnes de mil.

Sasakawa Global 2000 travaille avec les coopératives de Ouré (Bougouni), de Loutana (Sikasso), de Dioïla (Koulikoro), de Barouéli (Ségou), l'union des Coopératives de Cinzana par l'intermédiaire de Précad, avec le projet « Villages du Millénaire » de Dioro (Ségou) pour des quantités de 100 à 150 tonnes par groupement.

Catholic Relief Services travaille avec un groupement féminin de Bankass (pays dogon) pour la commercialisation de 30 tonnes.

Des contrats ont été signés avec les OP, avec des exigences de qualité. Les OP doivent avoir un compte bancaire dans une banque et non dans une institution de microfinances. Amassa a négocié avec certaines institutions pour que les OP puissent obtenir des crédits de campagne au vu des contrats signés avec le PAM.

Au moment du bilan, l'expérience de cette année, qui a permis au PAM de réunir ainsi 900 tonnes sur les 1 500 tonnes attendues, est jugée satisfaisante pour une première année de fonctionnement. C'est ainsi que l'Union des producteurs de céréales de Dioïla a livré 186 tonnes (150 tonnes de sorgho et 36 tonnes de petit mil) au PAM. Le bureau de l'OP a décidé de verser intégralement l'argent obtenu aux coopératives qui ont fourni les céréales, sans enlever les 250 kg prélevés d'habitude pour financer les frais. Ceci afin de créer une dynamique !

Les 600 tonnes restantes seront achetées, non pas à des grossistes de Bamako, mais à des OP organisées (coopératives, unions). Le programme a été reconduit pour la campagne 2010-2011 pour une quantité de 1000 tonnes minimum.

1.2.3. Des contrats

Les contacts noués lors des bourses de céréales ont conduit des organisations paysannes et des unités de transformation à signer des contrats.

En 2008-2009, une coopérative du village de Kondogola a ainsi livré 50 tonnes de céréales, 30 tonnes de mil et 20 tonnes de sorgho, à des femmes transformatrices de Bamako. Il est convenu avant la campagne que le prix payé au producteur sera légèrement plus élevé que celui du marché au moment de la livraison des céréales. Les transformatrices prennent en charge le prix du transport des céréales du village à la capitale.

Cette expérience nouvelle a des résultats incertains. A Koutiala, un transformateur a connu quelques déboires. *« Si les cultivateurs s'exécutent bien, c'est intéressant. Mais on ne peut pas être sûr de la quantité. A travers Amedd, on a pu trouver un prêt de 4 millions de FCFA dans une institution de micro-finance pour acheter des intrants aux paysans l'an dernier mais ils n'ont pas pu assurer les dix tonnes de céréales espérées. Sur cinq contrats signés, un seul a été honoré totalement, celui de la coopérative de Molobala. J'ai abandonné cette idée de contrat. Un village m'a sollicité pour que j'investisse 250 000 FCFA en crédit de campagne. Je verrais bien si la tonne de maïs qu'il me doit en échange sera au rendez-vous. »* (El Hadj Moussa Traoré).

1.2.4. De la vente directe

A Ségou, l'union des OP Faso Jigi a initié des marchés promotionnels depuis quelques années. Il s'agit de réunir le personnel de ses partenaires (BNDA, caisses de crédit, services techniques agricoles) et de lui proposer à prix intéressant des céréales payables de manière échelonnée dans l'année. Le service est encore limité mais très apprécié.

1.3 Le secteur de la transformation

Les consommateurs, notamment urbains, sont de plus en plus demandeurs de produits transformés. Par ailleurs, les paysans maliens et leurs organisations sont bien conscients que la transformation est l'une des façons d'apporter de la valeur commerciale ajoutée à leurs produits. Les temps semblent donc mûrs pour mettre en place une véritable économie de transformation. Mais, pour le moment, l'activité - réelle - reste largement cantonnée au secteur de l'économie informelle.

Ce n'est pas que l'Etat ne s'y intéresse pas. D'une part, la transformation s'inscrit dans un processus réglementaire et technique bien précis. D'autre part, les instituts de recherche se consacrent depuis une vingtaine d'années à la diversification de l'alimentation, à l'amélioration des qualités nutritionnelles des aliments, au contrôle de qualité des produits transformés. Ils collaborent notamment avec les transformatrices – l'activité est essentiellement féminine – pour des expérimentations et des formations.

Salimata Sidibé, responsable du laboratoire de technologie alimentaire de l'IER à Sotuba

Le Laboratoire de technologie alimentaire et nutrition de la station de l'IER de Sotuba (Bamako) travaille depuis une vingtaine d'années, en lien avec les autres services de la Recherche, à la sélection de variétés adaptées, à la diversification de l'alimentation, à l'amélioration des qualités nutritionnelles des aliments, au contrôle de qualité des produits transformés.

« Il y a une liaison importante entre les sélectionneurs et la transformation pour fixer des critères qui correspondent aux attentes des consommateurs. Depuis 25 ans, nous appuyons la mise au point des nouvelles variétés. Nous sommes sollicités par les transformatrices pour

les former à la mise au point de nouveaux produits. Ce transfert de technologie s'effectue sous forme de formations payantes. L'AOPP a été ainsi une de nos clientes

Dans les produits transformés, il y a la farine infantile « misola » à base de céréales et de légumineuses locales. Pour les aliments de grande consommation comme le tô, nous avons créé une farine prête à l'emploi et dont la durée de conservation peut aller jusqu'à six mois si les conditions de stockage préconisées sont respectées. Nous avons aussi mis au point une farine pour bouillie, acidulée au citron.

Le but est de proposer des produits prêts à l'emploi qui réduisent le temps de travail des femmes et la quantité d'énergie nécessaire à leur cuisine, bois, charbon ou gaz. D'autres produits se développent : biscuits, gâteaux, fonio précuit, djouka (fonio précuit mélangé à de la farine d'arachide et séché). Beaucoup d'organisations, de groupements féminins, d'entreprises semi-artisanales ont ainsi vu le jour depuis une vingtaine d'années, ce qui a favorisé la création d'emplois et développé le revenu de ses promotrices et promoteurs. Nous participons aux foires agricoles, aux journées paysannes, aux salons. Nous organisons des journées portes ouvertes ici à Sotuba, des rencontres entre paysans et chercheurs pour diffuser les résultats de la Recherche. Nous diffusons des émissions à la télévision et à la radio sur des produits phares. Nous éditons des posters.

La transformation est, de tradition, une activité féminine. Elle est nécessaire pour obtenir de la valeur ajoutée sur les céréales. Elle a beaucoup progressé depuis dix ans. Au début, quelques femmes venaient nous voir. Après, nous

sommes allés dans toutes les régions et nous sommes maintenant dans une démarche très dynamique dans laquelle les OP sont des partenaires à part entière.

Le grand problème aujourd'hui, ce sont les emballages. Le travail de recherche porte beaucoup sur le riz, notamment sur les comparaisons entre riz étuvé et riz non étuvé. Avec l'étuvage, le taux de brisures diminue, le grain est plus ferme et le produit est très prisé par les diabétiques. Nos études portent sur les variétés qui supportent le mieux l'étuvage.

Nous avons de nombreux partenaires : le centre national de spécialisation sur le riz ; les programmes mil, sorgho et riz de l'IER et ses différents laboratoires ; l'Icrisat pour la mise au point des variétés ; la fondation Helen Keller International sur l'aspect nutrition infantile ; le Common Fund for commodities, pour un appui au fonio à Dioïla , Djura et Tenenkou avec le CIRAD, l'IRAG, l'IRSAT... Nous travaillons avec l'Association des consommateurs, très vigilante sur l'aspect sanitaire des choses. »



2. Pratiques paysannes et problèmes rencontrés

Les témoignages des paysans rencontrés le démontrent : aujourd'hui, au Mali, chaque exploitant ou presque est à la fois au champ et au marché, avec, pour première conséquence, une production souvent bradée ou, du moins, une mauvaise valorisation de son travail.

Georges Setié Dembélé, paysan à Karangasso (région de Koutiala)

« Pour commercialiser mes céréales, je me débrouille seul. Quand j'ai besoin d'argent, j'apporte un ou deux sacs au marché. Par l'intermédiaire de mon frère, fonctionnaire à la DRA qui travaille avec des aviculteurs, j'ai pu vendre 750 000 FCFA de maïs directement. Autrement, il n'y a pas d'organisation de producteurs pour la commercialisation. On vend ça aux collecteurs qui passent. Il y a eu un moment où nous étions organisés. Au moment des disettes, tu pouvais prendre du grain ou de l'argent à la banque de céréales et rembourser en grain à la récolte. Cela limitait les dégâts mais il y a eu mauvaise gestion et c'est fini. »

Ousmane Traoré, paysan à Kondogola (région de Ségou)

« Dans mon village, on trouve de tout : des collecteurs de céréales, des transformatrices, un stock d'intrants, du warrantage. Je fais partie d'une coopérative de trente membres, réunis sur la base du volontariat, créée en 2006 avec l'appui du projet SG 2000. Ce dernier a fourni de l'engrais chimique, des intrants (pesticides pour traiter les semences). Il a construit un magasin de 50 tonnes derrière le village, a fourni des batteuses pour le mil et le fonio. On travaille aussi avec Afrique Verte. La coopérative réunit les céréales de ses membres pour participer aux bourses d'Afrique Verte, 150 tonnes l'an dernier. Les membres de la coopérative doivent commercialiser en commun, sauf s'ils ont besoin de céder un ou deux sacs à un collecteur pour se dépanner financièrement. Nous commençons dès la fin des récoltes, en amenant d'abord la quantité qui correspond à la valeur des intrants pris en début de campagne, selon un prix qui correspond à celui du marché, plus 20 FCFA du kilo. La coopérative cultive aussi un champ d'un ha où chaque membre travaille avec son propre matériel. La récolte alimente une banque de céréales pour résoudre nos problèmes de soudure. »

Sanoussi Traoré, paysan à Diakobougou (région de Ségou)

« Je ne suis pas un paysan qui produit des céréales pour vendre, mais pour nourrir ma famille. Je compte d'abord sur l'arachide pour payer les besoins extérieurs, une tonne par an environ. Mais certaines circonstances peuvent m'obliger à vendre quelques sacs de mil ou de sorgho : une maladie dans la famille, un mariage, etc. Mais je calcule sérieusement. Tous n'ont pas appris à calculer et ils n'ont pas assez ensuite pour assurer la soudure. Ce sont les formations qui m'ont appris ainsi à tenir compte des besoins de la famille et des besoins sociaux avant d'aller vendre pour ne pas tomber dans la nécessité. Je vends à des jeunes du village qui sont organisés pour la commercialisation : ce sont des collecteurs officiels, avec un récépissé. »

Coopérative de Yarga (région de Kayes)



« Comment se fait le prix ? C'est celui qui a l'argent et le met sur la table qui fait le prix. Les prix annoncés à la radio ne servent à rien aux producteurs. Au contraire, même, ils peuvent lui nuire puisqu'un commerçant sait ainsi qu'il peut aller acheter moins cher dans une autre zone et faire baisser le prix dans la sienne. Dans les villages, on décide souvent qu'on ne va pas vendre en dessous d'un prix minimum mais souvent, le besoin se fait sentir et c'est difficile de garder les principes. »

2.1. L'expérience des organisations paysannes

Greniers villageois, banques de céréales, coopératives de commercialisation et de transformation... les paysans s'efforcent, à travers la mise en œuvre d'outils adaptés, de produire et de conserver leurs céréales de manière à satisfaire la sécurité alimentaire de la famille. Ils veulent également faire face, à travers une meilleure commercialisation de leurs céréales, aux besoins de trésorerie traditionnels et nouveaux : problèmes sociaux, fêtes, impôts, école, santé, etc.

Un paramètre est à prendre en compte : le mil et le sorgho sont essentiellement cultivés pour l'autoconsommation familiale et la plupart du temps, seul le surplus arrive sur le marché. Pour le riz, le blé et désormais le maïs, la culture concerne la consommation familiale et sert également de culture de rente comme le coton ou l'arachide...

2.1.1 Les banques de céréales

Les banques de céréales et greniers de prévoyance se sont multipliées au Mali au lendemain des sécheresses des années 1970 et 1980. C'était notamment l'une des mesures d'accompagnement prévues dans le Programme de restructuration du marché céréalier. Créées à la fin des années 1980, beaucoup ont mis rapidement la clé sous la porte mais certaines fonctionnent encore et continuent à assurer la sécurité alimentaire de leurs membres.

Au départ, les membres des villages ou organisations paysannes ayant mis en place une banque de céréales travaillaient souvent un champ collectif dont la récolte alimentait la banque, le plus souvent en grains. Nombre d'associations féminines se sont créées ainsi et continuent à exploiter un champ collectif. L'installation de caisses de micro-finances leur ont permis d'emprunter de l'argent, d'acheter des céréales et de faire de la transformation.

Le warrantage, pratiqué aussi bien par les banques de céréales qui ont perduré que par les actuelles coopératives, assure aujourd'hui la fonction de solidarité. Il peut fonctionner comme l'explique Ousmane Traoré, paysan de Kondogola : « Au village, le warrantage est ouvert à tout le monde, pas seulement aux membres de la coopérative. A l'époque des récoltes où le prix est très bas, plutôt que de vendre à vil prix, tu demandes à la caisse la somme dont tu as besoin. En garantie, tu vas déposer au magasin le nombre de sacs de céréales correspondant à la somme empruntée, évaluée au cours du marché au moment où on te remet la somme. Quand les céréales prennent de la valeur, tu reviens prendre tes sacs et tu peux vendre au prix plus haut, et rembourser la somme avec un intérêt de 8%. Pour utiliser la caisse de warrantage, on cotise : 3 000 F (2 000 F de droit d'entrée, 1 000 F de cotisation). »

Le système est très développé au Mali. En général, l'avance faite ne dépasse pas, en valeur, 50% du dépôt évalué au prix du marché local. Quand les prix remontent, soit la banque vend les céréales et verse le solde aux déposants, après avoir prélevé des frais de garde, de traitement et de vente ; soit le déposant vend directement le grain et paie ces mêmes frais à la banque de céréales.

Seydou Tangara, animateur puis coordinateur d'un réseau de banques de céréales au Mali

« Les actions céréalieres, dont celle d'Afdi, ont démarré au Mali durant la période de sécheresse de 1982 à 1985 qui a entraîné des famines et des déplacements de population. Les greniers villageois et banques de céréales créés ont contribué à la sécurité alimentaire et permis de dépasser l'aide alimentaire et ses aspects négatifs (perturbation des marchés locaux, découragement des producteurs).

L'objectif était d'abord de garder sur place le maximum de production et d'éviter les ventes aux commerçants qui exportaient vers d'autres zones ou revendaient ensuite très cher. Afdi vou-

lait aussi développer le rôle des producteurs dans la filière céréalière : augmentation de production ; formation aux fonctions de stockage, de groupage et de commercialisation directe entre zones déficitaires et zones excédentaires.

On peut dire qu'il y a eu deux étapes, la première de 1986 au milieu des années 1990. Un atelier qui s'est tenu fin 1993 à Koro (pays dogon) a réuni 150 représentants venus de tout le Mali. A ce moment, on estimait le nombre de banques céréalieres à 450 à l'initiative des ONG, et à un millier de plus, impulsées par les services de l'Etat et du PRMC.

Dans cette première étape, les banques ont démarré très fort. Mais certaines se sont arrêtées rapidement pour cause de crédits impayés, de problèmes de leadership dans les villages ou dans les groupes, de difficultés de relation avec les autres acteurs, notamment les centres d'action coopératives de l'Etat (CAC) qui prélevaient des frais alors que les relations se nouaient directement entre producteurs ou entre paysans et commerçants. Dès que le financement s'est terminé, ces banques de céréales n'ont pas pu continuer à fonctionner

Dans une deuxième étape, de 1993 à 1997, on a travaillé autrement. Les banques qui fonctionnaient ont bénéficié de caution et de nantissement sur le stockage qu'on a développé dans la zone de Koro. La banque de céréales empruntait de l'argent et avançait aux producteurs 50% de la valeur des grains mis en dépôt

On y voyait deux avantages. D'abord, c'était une façon pour que les membres de la banque se sentent concernés jusqu'à la vente totale du stock. Sinon, le président, le caissier et le secrétaire à l'approvisionnement se retrouvaient souvent seuls face à des adhérents non motivés puisque leur grain était déjà vendu ! Le deuxième aspect, c'était la régulation du marché puis-

que le nantissement permettait aux producteurs d'attendre que les prix remontent. Les intermédiaires étaient perturbés. Les prix étaient plus élevés mais le dialogue était plus clair. Certains trouvaient aussi un avantage : avoir la possibilité d'un tonnage important plutôt que de faire le tour des villages ou des marchés

Au niveau d'Afdi, on essayait d'être éclairé, de catalyser les énergies paysannes pour que ce ne soit pas artificiel ou que les actions ne soient pas liées seulement aux financements extérieurs. L'idée, tout en continuant à faire l'intermédiaire entre les banques de céréales et les bailleurs de fonds, était d'aider les banques de céréales qui fonctionnaient vraiment à aller vers l'autonomie, à se débrouiller seules

Les caisses d'épargne et de crédit ont joué un grand rôle. On s'est rendu compte que dans les villages où existaient une banque de céréales et une caisse, les leaders étaient les mêmes dans les deux structures. Ce sont deux outils formateurs de manière complémentaire. Dans les villages où le stock de la banque tournait bien, les placements à la caisse pouvaient rapporter de l'argent. Il y avait va-et-vient entre les deux institutions. »

Banques de céréales et greniers villageois existent encore dans les villages. L'AOPP a comme adhérents plusieurs groupements : Guireyaawe, qui fédère les producteurs de plus de cent vingt villages de la plaine dogon, l'union des coopératives de banques de céréales de Macina (région de Ségou), les groupements de banques de céréales de Néguela ou Fanou (région de Koulikoro), etc.

2.1.2. Les producteurs s'organisent pour commercialiser leurs céréales

Beaucoup d'ONG travaillent à améliorer la commercialisation des céréales au Mali pour que les producteurs retiennent un prix plus juste de leur travail, soit à l'échelon local, soit à l'échelon régional. La commission céréales de l'AOPP a recensé une quinzaine de coopératives ou unions de coopératives impliquées dans les Pôles d'entreprises agricoles.

Des banques de céréales encore actives ont, pour certaines, adopté la forme juridique coopérative. Les nouvelles coopératives ne regroupent plus l'ensemble des paysans d'un village. Elles réunissent des producteurs prêts à travailler ensemble, qui se sont formés ou qui ont su tirer profit des informations données par les services de l'Etat ou les ONG, disposant de moyens financiers ou de terres pour cultiver au-delà des besoins familiaux et qui ont des surplus à commercialiser.

Souvent soutenues par des projets de développement à leur création, aujourd'hui en voie d'autonomisation plus ou moins avancée, les quelques initiatives développées ci-dessous permettent de prendre la mesure des difficultés et des réussites rencontrées par les paysans maliens sur le terrain. Certaines, comme Faso Jigi et l'ULPC de Dioïla, fonctionnent depuis une dizaine d'années et sont souvent données en exemple. La fédération des Unions de coopératives de producteurs de riz, elle, est toute jeune sur le terrain.

L'Union de coopératives Faso Jigi

Faso Jigi (ce qui veut dire « **L'espoir par le peuple** » en bambara) est une union de coopératives de producteurs de céréales nées du Projet Appui à la commercialisation des céréales au Mali (Paacem). Sur la base du volontariat (70 % à 80% participent selon les années), environ 5 000 membres apportent leurs excédents à l'une des 200 coopératives de Faso Jigi. Rencontre avec Abdoulaye Sissouma, son secrétaire exécutif.

« Financé par la Coopération Canadienne, mis en œuvre par l'Union des Producteurs Agricoles et Développement International (UPA-DI), le Paacem a lancé ses actions dans la région de Ségou fin 1995. L'UPA-DI s'appuyait sur l'expérience canadienne de mise en marché des produits agricoles et du constat fait par le PRMC que les producteurs, à condition de bénéficier d'une structure adaptée, peuvent commercialiser leurs céréales, notamment quand ils ont accès au crédit bancaire.



Un test a été mené de novembre 1995 à avril 1997. Cette expérimentation, avec une mise en marché d'excédents de production dans une période peu intéressante pour les prix face à des commerçants très organisés, a été suivie d'un programme de cinq ans. Objectif : faire naître une organisation professionnelle apte à commercialiser les produits céréaliers, avec des mesures d'accompagnement : formations, mise en place de comités villageois. Les adhérents ont pu bénéficier

de crédit, d'engrais par le biais d'appels d'offres groupés, de prix d'achats intéressants pour leurs céréales et de ristournes.

A la fin de cette première phase, Faso Jigi était en place et pouvait regrouper suffisamment d'excédents de production pour une mise en marché. Une deuxième phase avec un deuxième financement et le transfert des compétences envisagé a commencé.

Entre riz, mil, sorgho, maïs, échalote et, depuis peu oignon et sésame, il faudrait commercialiser 12 000 tonnes par an pour autonomiser complètement Faso Jigi. Le plan stratégique imaginé en deuxième phase du projet n'a pas

tenu compte des aléas climatiques et de production : 8 000 tonnes en 2007, 6 000 tonnes en 2008, pas davantage en 2009.

Aujourd'hui, l'Union Faso Jigi autofinance à 80% la mise en marché des produits agricoles et la formation des élus et des responsables. Son budget vient des OP (adhésion 10 000 FCFA et cotisation annuelle 5 000 FCFA) et des prélèvements sur la vente : par sac 800 FCFA pour le riz, 600 FCFA pour les céréales sèches, 300 FCFA pour les légumes (échalotes, oignon, sésame). Des aides financent les sept postes permanents et les 13 agents de terrain

Depuis sa création, Faso Jigi a consacré beaucoup de moyens à la formation (alphabétisation, gestion des outils) et a mis en place une structure coopérative vivante. Mais la commercialisation rencontre pas mal de problèmes. Si, en 2008, Faso Jigi a pu vendre 500 tonnes à l'OPAM (elle est fière d'être la seule union qui figure sur la liste de l'OPAM), elle a beaucoup de concurrence sur le marché, notamment en riz. Les membres des coopératives se plaignent que la mise en marché collective a parfois pour conséquence de diminuer l'offre disponible dans certaines localités et, paradoxalement, de faire monter les prix, ce qui profite aux producteurs extérieurs aux coopératives et pas aux paysans organisés !

L'Union mobilise les camions pour transporter les céréales jusqu'à Ségou et à Bla où des magasins sont loués (quatre à Ségou, deux à Bla). Elle contacte des commerçants grossistes, répond aux appels d'offre lancés par les marchés institutionnels (OPAM) pour la constitution de stocks de sécurité ou d'intervention. Le prix de vente proposé est basé sur le prix de revient qui englobe toutes ces charges de commercialisation.

Faso Jigi co-organise avec Afrique Verte la Bourse nationale des céréales et a initié l'arrivée de nouveaux partenaires, notamment l'AP-CAM la deuxième année. »

La Fédération des Unions des coopératives de producteurs de riz de l'Office du Niger

La Fédération des Unions de coopératives de producteurs de riz de l'Office du Niger est de création récente. Elle réunit les Unions de cinq des six zones de l'Office. Son rôle : rassembler les informations, faire de la publicité et de la promotion pour le riz local, suivre les contrats. Rencontre avec Massako Konta son président et Faliry Boli le directeur.

« A la création du Sexagon (syndicat des exploitants agricoles de l'Office du Niger), on a recensé les problèmes des producteurs de riz, essentiellement l'approvisionnement en intrants et la commercialisation du riz. On s'est dit que la coopérative était l'instrument idéal pour résoudre ces problèmes. Le syndicat a alors commencé les démarches pour mettre des coopératives en place.

Par exemple, l'Union des coopératives de Kolongo réunit quinze coopératives, ce qui représente 202 personnes, dont trois femmes. Celle du Kouroumari regroupe 696 adhérents, membres d'une quarantaine de coopératives, dont dix seulement ont le récépissé officiel.

Avec le soutien de l'ONG SOS-Faim (projet Fonds d'appui aux Initiatives rurales, Fair), on a signé un contrat avec la banque Kafo Jiginew pour des prêts à 12%. La Fédération a négocié un crédit de 282 millions de CFA en 2009. Parallèlement, les Unions ont obtenu un crédit total de 300 millions et peuvent aller jusqu'à 400 millions.

L'Union de Kolongo a emprunté 82 millions pour six mois à 1% par mois, et racheté déjà 166,77 tonnes à cinq de ses coopératives. L'Union du Kouroumari a contracté un crédit de six mois de 110 millions de FCFA pour des intrants, de l'équipement (bœufs de labour), et pour la production (frais de repiquage, redevance d'eau).

Chaque coopérateur est responsable de son crédit personnel mais il existe une caution solidaire qui incite le coopérateur à avoir un regard sur leurs collègues. A la récolte, il commence par rembourser en paddy (en espèces dans certaines coopératives) le tonnage qui correspond au montant de son crédit, intérêts compris, et à l'avance de la redevance eau.

Une fois le riz décortiqué par l'Union et commercialisé par l'Union ou la Fédération, les coopérateurs vont obtenir une ristourne au prorata

de leur apport. En cas de perte, ils sont assurés d'avoir eu au moins le prix de cession à l'Union, 150 FCFA/kg.

Pour fixer le prix d'achat aux coopérateurs, le Sexagon a réuni des OP et des structures. Leurs réflexions ont alimenté celles des assemblées générales des Unions qui ont d'abord dégagé les coûts de production. Les prix ont ensuite été pondérés au niveau de la Fédération des coopératives, le même dans chacun des six zones : 150 FCFA/kg de riz paddy.

Les coopératives ont récupéré crédits et avances sur redevances à ce prix-là. Les Unions ont ensuite contracté un crédit auprès de Kafo Jiginew et racheté le riz aux coopératives à raison de 160 FCFA/kg. Selon les unions, ce surplus de 10 FCFA/kg a été géré différemment. L'Union de Kolongo a reversé intégralement ces 10 FCFA aux producteurs. A Molodo, par exemple, les 10 FCFA ont été conservés par la coopérative locale et sont destinés d'une part à financer les frais de transport des magasins des coopératives jusqu'aux locaux de l'Union, d'autre part à alimenter la caisse de la coopérative.

Chaque coopérative a un fonds de garantie alimenté par les parts sociales de ses coopératives. Elle peut obtenir des contributions extérieures pour alimenter ses fonds propres. Pour son fonctionnement, elle bénéficie des adhésions et des cotisations. L'accent est mis sur le bénévolat pour certaines activités plutôt que de prélever sur les parts sociales. Chaque coopérative verse 250 FCFA/ha/coopérateur ainsi qu'une cotisation de 25 000 FCFA à son Union. Elle doit aussi, en deux ans, lui verser une part sociale de 200 000 FCFA.

Les Unions utilisent les services d'un agent commercial et de l'animateur du Sexagon. Elles ont un conseil d'administration et un comité de suivi. La Fédération, elle, a des agents qui appuient les élus et qui viennent sur le terrain pour des conseils techniques. »

Aujourd'hui, les Unions et la Fédération ne commercialisent qu' 1% de la production de l'Office du Niger mais elles pèsent quand même sur les prix. Le prix de 150 FCFA fixé au moment de la récolte, tout le monde s'y est tenu.

Développer la Fédération ? Pour le moment, il est difficile de concilier à la fois la nécessité d'asseoir la base et l'envie de s'ouvrir à d'autres coopératives. Notre satisfaction pour cette première année, c'est que les crédits ont été

recupérés à 100%. Il y a encore du travail à faire dans la bonne compréhension de l'esprit coopératif. Pour la précédente campagne, nous avons proposé aux Unions un achat groupé d'intrants. L'Union de Kolongo n'a pas voulu. Et pourtant, ceux qui ont acheté avec nous ont bénéficié à plein de la subvention de l'Initiative riz qui leur est reversée en ce moment, directement sur leur compte de coopérateurs. »

L'Union locale des producteurs de céréales de Dioïla

L'Union locale des producteurs de céréales du cercle de Dioïla (ULPC) est née du programme de promotion de la filière céréales sèches mis en œuvre par la SNV (organisation néerlandaise de développement) et de l'envie des producteurs de céréales de prendre en charge la commercialisation de leurs excédents. Elle achète à ses membres du mil, du sorgho, du maïs, leur assure des formations et de l'information. Rencontre avec Daouda Traoré, président et Dramane Keita, directeur.

« On peut distinguer trois phases dans l'histoire de notre Union. D'abord, de 2000 à 2003, une phase de projet dans cinq communes où les coopératives se sont mises en place et bénéficié de formations, d'échanges et d'appui spécifique. Il en est ressorti la nécessité de former l'Union des coopératives. La SNV a accompagné les coopératives, fourni un appui technique (construction de magasins, matériel de pesée, etc.), apporté un appui financier avec Kafo Jiginew pour faciliter la commercialisation

En 2003, l'appui financier se termine. L'ULPC doit se prendre en charge, sans animateurs. La SNV continue néanmoins à accompagner l'Union, ce qui lui permet de réaliser une étude de la filière céréales et d'élaborer un business-plan pour la période 2006-2010 avec trois axes stratégiques : 1. Renforcement organisationnel et institutionnel des coopératives et de l'Union pour les rendre plus opérationnelles (formations, échanges, nouvelles technologies, appui à l'équipement). 2. Développement de la production avec objectifs chiffrés de volumes récoltés et commercialisés. 3. Visibilité institutionnelle au Mali et à l'extérieur

En 2010, l'ULPC en est à la phase d'autonomisation. Une direction technique a été recrutée : directeur, conseiller céréales, comptable-

gestionnaire, manœuvre, gardien. Cette équipe permanente travaille avec des animateurs choisis au sein des coopératives, relais entre elles et l'Union. Entre les coopératives qui ont rejoint l'ULPC et celles suspendues par manque d'opérationnalité, l'ULPC regroupe aujourd'hui 45 coopératives fonctionnelles. Une coopérative fonctionnelle, pour nous, c'est celle qui fait preuve de bonne gouvernance, qui a une réelle activité, qui travaille en conformité avec la loi, qui est apte à rembourser ses crédits et à gérer son budget, où les adhérents sont à jour de leurs cotisations

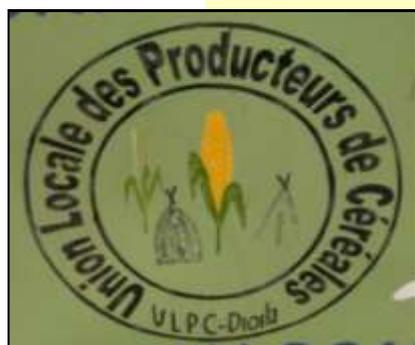
Chaque coopérative est autonome dans sa gestion, dispose d'un magasin de stockage, négocie ses marchés, fait fonction de banque de céréales locale. Même s'il n'est pas envisagé que l'Union commercialise directement la production totale des coopératives adhérentes, elle connaît leurs disponibilités à travers les fiches établies par les animateurs et cherche à avoir la visibilité la plus totale sur le stock disponible. Comme ça, en cas de commande importante, elle sait où aller se procurer les céréales nécessaires

L'Union fournit un certain nombre de services pour favoriser la production et la commercialisation des céréales :

- appui à la production (introduction de nouvelles semences, de nouvelles techniques, participation à des programmes de recherche, approvisionnement groupé en intrants ;

- appui à l'équipement et aux infrastructures, en lien notamment avec le programme DERK (développement économique de la région de Koulikoro financé par la SNV) ;

- commercialisation groupée pour répondre aux appels d'offres institutionnels et aux demandes des grossistes. L'objectif était de 150 tonnes pour la campagne 2009-2010, largement dépassé. Celui de la campagne 2010-2011 est de



600 tonnes. Le tonnage nécessaire à une autonomisation complète de l'ULPC est évalué à 1 600 tonnes : l'ULPC espère l'atteindre en 2010.

L'ULPC se finance actuellement par un prélèvement sur les ventes dont le bénéfice est partagé en trois : une partie pour reverser une ristourne aux coopératives, une partie pour financer les frais de fonctionnement de l'Union, une troisième pour ren-

forcer son capital. Une participation des coopérateurs (500 FCFA/sac) à l'approvisionnement groupé en intrants et l'apport des bailleurs complète le budget.

L'impact de l'action de l'ULPC sur les prix dans sa zone d'intervention a pu être évalué. A la période de soudure l'an dernier, nous avons ouvert notre magasin alors que les prix du mil sur le marché étaient montés à environ 160 FCFA/kg. Nous avons fixé notre prix de vente à 135 FCFA, ce qui était supérieur au prix où nous avions acheté à la récolte.

Il y a eu conflit avec les commerçants mais le marché s'est régulé aussitôt. Pour le sésame, les commerçants ont fixé le prix à 275 FCFA/kg alors que nous avons rendu public, à la radio, notre prix d'achat de 250 FCFA/kg aux coopératives, ce qui a posé problème à certains adhérents.

La dynamique coopérative, c'est un travail de fond et c'est le plus compliqué à faire comprendre aux coopérateurs, qui sont en situation de nécessité mais parfois cupides. L'alphabétisation et la formation sont la clé de nos progrès et de notre évolution. »

2.1.3. Du côté de la transformation

En raison de leur prise en charge quasi-exclusive par le secteur informel, il est difficile pour le moment de s'appuyer sur des statistiques fiables concernant la transformation qui s'effectue davantage, pour le moment, en milieu urbain. Mais les OP du milieu rural commencent à s'impliquer.

Coordination des femmes transformatrices de Sikasso

La coordination réunit neuf organisations, soit 180 personnes, uniquement des femmes, qui vivent à Sikasso ou dans les environs proches. Plus de la moitié des femmes qui ont une activité régulière de transformation de produits agricoles dans la zone sont ainsi regroupées. Rencontre avec la coordination des femmes transformatrices de Sikasso

« Nous transformons des fruits, des légumes et des tubercules (mangue, gingembre, banane, papaye, ananas, tomate, soupes, feuilles vertes, anacardes, arachide, pastèque, patate douce, manioc, tamarin, oseille, miel, pois sucré, pain de singe, néré, courge, noix de coco, , citron, orange, mandarine, goyave, viande séchée, rônier, karité, carotte, céleri, carotte, persil, oignon, échalote, gombo ...

Nous transformons aussi des céréales : maïs, riz, fonio, mil, sorgho. Pour le maïs, nous transformons en brisures, farine, couscous, maïs précuit en brisures. Pour le riz, nous transformons en brisures, riz étuvé, bouillie pour enfants et vieilles personnes, le couscous de riz précuit, le maïadiana (= secrets de femmes). Pour le fonio, nous transformons en fonio précuit et en djouka (fonio et arachide). Pour le mil et le sorgho,

nous transformons en dégué, couscous, brisures, farine, bouillie. Nous faisons aussi du miso-la, farine infantile enrichie qui mélange mil, riz, blé, un peu de haricot, de pain de singe et d'arachide.

Nous achetons tous les produits bruts sur le marché de Sikasso, auprès des commerçants. **Acheter directement aux producteurs n'est pas intéressant parce que l'économie réalisée entre le prix au village et le prix du marché ne rembourserait pas notre carburant et les frais d'approche.**

Chacune des adhérentes a une activité de transformation tout au long de l'année, ce qui l'amène à transformer toutes sortes de produits selon le calendrier cultural. Il faut ça, sinon on va chômer. **L'organisation entre nous se passe au moment de la transformation et au moment de la commercialisation.**

Pour transformer nos produits, nous utilisons le **matériel de l'IER** : séchoir à gaz, séchoir solaire, séchoir à grande capacité financé par la direction régionale du ministère de la Promotion de la Femme et de la Famille. Un séchoir permet de traiter de 130 kg à 160 kg de produits frais. Nous payons le carburant et 1 000 F par journée de séchage (en général, une journée suffit). Nous nous regroupons pour réduire les frais.

Nous utilisons aussi une broyeuse, une décortiqueuse. **Nous avons un magasin d'exposition dont le gardien ou la secrétaire-comptable**

s'occupent si on n'est pas là. Nous allons régulièrement dans les foires et la chargée de commercialisation part avec les produits de toutes les adhérentes.

Pour entrer à la Coordination, il faut payer un **droit d'entrée de 50 000 FCFA** par groupe et une cotisation de 1 000 FCFA par mois et par personne. Au moment des ventes, la Coordination garde 10% du prix pour son fonctionnement. **Nous n'avons pas de fonds de garantie** parce que la banque prendrait une hypothèque sur nos propres maisons. Notre fonds de roulement est petit et il en faudrait davantage pour pouvoir se diversifier.

La Coordination paie une fois la vente faite. Les transformatrices peuvent passer chaque semaine pour voir si leurs produits stockés ont été vendus. Sinon, chaque OP adhérente a en général son propre espace de stockage, et souvent son coin de vente sur le marché.

En 2009, nous avons transformé 5 tonnes de riz, 2 tonnes de fonio, et 5 tonnes de céréales sèches (maïs, mil, sorgho). Au besoin, nous embauchons des femmes payées à la tâche si on a des commandes importantes, ce qui donne du travail et donc des moyens à certaines. Avec nos gains, on arrive quand même chacune à **payer les besoins des enfants à l'école. Ce ne sont pas les produits ou la capacité de travail qui manquent. Notre facteur limitant, c'est la taille du marché.** »



Les mini-rizeries de la Fédération des producteurs de riz de l'Office du Niger

Une mini-rizerie, c'est un groupe électrogène, une décortiqueuse de bonne qualité, une blanchisseuse, pour une capacité de décortiquage de 15 tonnes/jour. La Fédération des Unions de coopératives de producteurs de riz de l'Office du Niger vient d'en installer trois et se propose d'en installer deux supplémentaires dans les années à venir. Un bel exemple de la prise en charge par les OP elles-mêmes de la transformation de leurs produits. Rencontre avec Massako Konta, président et Faliry Boly, directeur de la Fédération des Unions de coopératives de producteurs de riz de l'Office du Niger, à l'initiative de ces mini-rizeries.

« Les producteurs vendent leur riz paddy dès la récolte parce qu'ils doivent payer la redevance. Et ils le bradent ! Alors que si on arrive à le garder le temps que le prix monte et surtout si on arrive à le transformer, on gagne davantage. La valeur ajoutée du riz vient du décortiquage. Le paddy acheté 160 FCFA peut être vendu 300 FCFA minimum décortiqué, 325 FCFA en moyenne.

Aujourd'hui, il existe donc trois mini-rizeries prises en charge par les Unions de coopératives:

- *Kolongo, financée pour moitié par SOS-Faim et gérée par l'Union de Kolongo*
- *Molodo, financée pour moitié par SOS-Faim et gérée par l'Union de Molodo*
- *Kouroumari, financée par l'Initiative riz et gérée par l'Union du Kouroumari*



Le riz arrive dans les mini-rizeries déjà battu. Il existe un projet de doter les coopératives de batteuses, ce qui leur permettrait de financer leurs activités. Avec une mini-rizerie, on obtient une meilleure qualité

qu'avec les décortiqueuses habituelles. Une meilleure qualité donne un meilleur prix. En faisant l'opération de transformation avec notre propre matériel, on peut récupérer les sous-produits (son, brisures) qui peuvent également être commercialisés.

Monter une mini-rizerie, c'est un long processus. Un voyage d'études au Niger a été effectué par la commission coopérative. Une étude a été financée par SOS-Faim, partenaire principal avec Agricorn et Afdi pour l'appui technique et la formation. L'idée de la transformation intégrée est dans les tuyaux depuis quatre ans au moins. Notre partenaire, SOS-Faim, avait les fonds pour financer une mini-rizerie. Au niveau des Unions de coopératives de producteurs de riz, on a décidé de partager l'argent entre deux mini-rizeries avec un financement moitié-moitié, l'une par SOS-Faim, l'autre par l'Union. Parallèlement, l'Initiative Riz de l'Etat a permis l'implantation d'une mini-rizerie dans la zone.

Le Sexagon a prélevé sur ses fonds propres pour des équipements complémentaires.

Une mini-rizerie coûte 18 millions de FCFA. Agricorn a mis un fond de roulement de 15 millions à disposition des Unions déjà formées. Elles devront le rembourser progressivement pour financer l'installation de mini-rizeries pour les deux autres Unions adhérentes à la Fédération : Niono et N'Debougou.

La vente du riz transformé est assurée par les Unions. La Fédération, qui réunit cinq Unions de coopératives de producteurs de riz, rassemble les informations, fait de la publicité et de la promotion, met en relation, peut suivre les contrats. Quand elles auront gagné un peu d'argent, elles pourront financer la Fédération qui, pour l'instant, est prise en charge par les bailleurs intégralement en 2010, de manière dégressive pour les trois années suivantes.

La Fédération a des agents qui appuient les élus et qui viennent sur le terrain pour des conseils techniques. Elle fait aussi de la prospection. Début 2010, elle a fait une mission à Bamako, rencontré des commerçants, des banques de céréales communales créées à l'initiative du Commissariat à la sécurité alimentaire. Elle a participé à la Bourse de céréales de Niono avec Faso Jigi. Elle a rencontré une personne qui cherchait du riz payé par les associations de migrants en France pour alimenter des villages de la région de Kayes. Elle a signé un contrat avec l'OPAM pour 750 tonnes de riz décortiqué à 300 F/kg. »

Les entreprises de transformation

La transformation est l'une des activités qui permettent aux femmes de Bamako de gagner leur vie. Elles sont des centaines à pratiquer cette activité. Dans d'autres villes aussi des unités existent.

Mme Diallo Mariam Traoré, appuyée par Afrique Verte qui travaille avec 62 organisations féminines de ce type

« Je suis la présidente d'une coopérative créée en 2003-2004 dans mon quartier de Oulofobougou-Bolibana. Nous transformons essentiellement des céréales, du mil, du sorgho, du maïs, du fonio, du riz, du blé... Et aussi l'arachide, la patate douce, le sésame et un peu de légumes, le gombo seulement pour le moment mais il y a un projet de transformer la tomate en concentré.

Nous sommes trente femmes, jeunes, vieilles, mariées, veuves, divorcées, lettrées ou non. L'idée nous est venue en voyant, près de chez nous, un groupe de femmes, certaines compressées (c'est-à-dire renvoyées de leur emploi), d'autres jeunes diplômées chômeuses, se réunir pour travailler ensemble.



Nous nous sommes lancées au vu de leurs résultats. Au départ, chacune de nous a cotisé 5 000 FCFA. Nous sommes des femmes pauvres. Personne ne nous a aidées. Avec les 150 000 FCFA, on a pu acheter des céréales. Au début, on achetait chez les commerçants. On y trouve de tout. Il y a du sable, des cailloux et si le commerçant n'est pas honnête, il mélange aux céréales de l'année des grains des années précédentes. Or, on a observé que ce mélange empêche le produit transformé de se conserver longtemps : trois ou quatre mois seulement, au lieu de six mois avec des grains frais. Nous avons donc commencé à participer aux bourses de céréales d'Afrique Ver-

te et noué des contacts directs avec les producteurs.

Notre produit principal, c'est le mabléri, un couscous constitué par un mélange de farine de maïs, de blé et de riz. C'est très apprécié, ça ressemble beaucoup au couscous arabe. Pour 10 kg, on met 3kg de riz, 3 kg de maïs et 4 kg de blé. Le sac de couscous d'un kg (ce qui convient pour huit personnes) est vendu 1 000 FCFA.

Nous faisons aussi beaucoup de fonio précuit, ainsi que du djouka, un mélange de fonio, d'arachide et de potasse alimentaire. C'est un travail très dur de transformer le fonio mais ça plaît beaucoup. Nous transformons aussi le maïs (jaune et blanc) en brisures et en farine. Nous faisons de la pâte d'arachide, du dégué et du mouni courou. 100 Kg de fonio nous donnent 80 kg de fonio précuit mais 100 kg de maïs, de mil ou de sorgho 70 kg de farine seulement. On peut vendre le son pour l'alimentation des volailles mais, en ville, nous n'avons pas beaucoup de contacts et la vente est très lente.

Le stock est dans ma maison qui est située près du goudron, ce qui est plus facile à trouver pour les gens. On a des commandes pour les mariages. Nous participons aux foires agricoles internationales, la Fira à Dakar, ou Bobo-Dioulasso, ou Niamey il y a quelques semaines pour la journée internationale des femmes rurales. Là, nous sommes parties avec deux autres coopératives de formatrices maliennes, comme nous, qui adhèrent à l'Union des coopératives des formatrices de céréales.»

El Hadj Moussa Traoré, un des partenaires du PEA maïs implanté à Koutiala

« Des douze minoteries mises en place par le biais de la CMDT avec l'ODIPAC et l'ODIMO en 1986 dans la zone de Koutiala, il en reste aujourd'hui celle de Karangana ainsi que des privées, comme la mienne. C'est une entreprise familiale installée depuis 2004 à Koutiala-ville, avec une capacité de 30 à 40 tonnes par an.

Je décortique le mil et le sorgho, le riz, le fonio mais le maïs est mon activité principale. Je vends de la farine, de la semoule, des brisures lavées, prêtes à l'emploi, en sacs de 1 kg ; ou brisures étuvées pour certains plats en sacs de 1 kg), des sacs de 50 kg, du son en sacs de 80 kg. J'ai un réseau de dépositaires à Bamako que je livre directement, à Mopti, à Gao, à Kayes, à Sikasso, à Koutiala. »

2.2. Les difficultés, les échecs

2.2.1. Dans les banques de céréales

Crédits impayés par les producteurs, des difficultés de gestion, des problèmes de conservation des stocks... les producteurs eux-mêmes analysent les raisons des échecs qu'ont connus les greniers de prévoyance et les banques de céréales créés depuis les années 1980.

Le manque de formation. *« Ici, au village, au moment du PRMC, on a prêté de l'argent aux paysans pour acheter des céréales au marché, faire tourner le stock et vendre à l'OPAM. Cela a duré tant qu'il y avait des fonds mais la plupart des activités ont cessé après le départ des projets. Le problème, c'est que les paysans n'avaient pas été formés à la commercialisation. Ils achetaient trop cher, ne s'y connaissaient pas en manutention et en transport. Au moment de compter tout ça, leur prix de revient était beaucoup plus élevé que le cours du marché. Ils étaient obligés de vendre à perte et d'épuiser leur fonds de roulement. Les projets ont voulu aller trop vite, et ils sont partis trop tôt pour permettre aux gens de bien comprendre ».* (Ousmane Traoré, producteur de Kondogola).

« Si les membres ne sont pas formés en techniques d'achat (quand acheter, quand vendre), ou en gestion, il y a problème. La plupart du temps dans les banques qui ont échoué, on préférerait nommer un frère du chef de village pour s'occuper de ça plutôt qu'une personne formée. » (Bassi Kanté, animateur AOPP de Kayes)

Des stocks difficiles à conserver. Certaines banques ont bénéficié de fonds pour construire des magasins de stockage en béton (ce qui a limité, sans les supprimer, les problèmes de conservation des stocks). Dans d'autres groupes, les céréales restaient stockées dans les greniers familiaux en banco, ce qui a posé à la fois des problèmes de disponibilité et des problèmes de conservation (attaques de parasites, produits de traitement chers).

La difficulté à s'intégrer dans le système économique. *« Un paramètre n'a pas toujours été pris en compte : en année déficitaire, quand les commerçants ont besoin de céréales, la banque de céréales est une bonne affaire pour eux. Mais, en année excédentaire, la banque qui ne bénéficie pas du même réseau d'intermédiaires, se débrouille mal sur le marché. »* (Seydou Tangara, animateur des banques de céréales d'Afdi).

« Les banques qui ont essayé d'associer le caractère social au caractère économique n'ont pas tenu. Par exemple, au moment de la soudure où le sac valait 15 000 FCFA, le producteur prenait un sac de 100 kg dans la banque en s'engageant à rembourser à la récolte avec 25% d'intérêt, soit 125 kg. La récolte venue, en remboursant 125 kg au prix du marché, soit 6 000 FCFA, le producteur tenait ses engagements, mais la coopérative, elle, avait perdu. Quand la banque de céréales achetait au comptant, il fallait qu'elle puisse prendre le risque d'attendre que les prix aient remonté, plusieurs années s'il le faut. Une coopérative ne doit jamais vendre à perte. » (Mamoudou Togo, ancien président de banque de céréales, pays dogon).

« Certaines banques se sont positionnées comme boutiques villageoises, ce qui a pu accentuer le décalage entre l'équipe dirigeante de la banque de céréales et la population. » (Seydou Tangara, animateur banques de céréales)

Le manque de fonds de roulement. *« Les banques ont bénéficié d'un fonds de départ, constitué par un crédit à rembourser le plus vite possible. Le problème, c'est qu'il y a eu pas mal de malversations, que des coopératives n'ont existé que sur le papier. Le système mis en place par le PRMC a montré ses limites. Le système de caution solidaire du groupe ou du village auprès de la BNDA a ruiné des producteurs. Le manque d'information a entraîné des problèmes de confiance entre les membres des groupes et les dirigeants.*

Le problème aussi, c'est que le PRMC avait déposé à la BNDA un fonds de garantie très important, destiné à garantir les prêts une fois que toutes les procédures de contentieux étaient épuisées et les faillites constatées. Mais, pendant dix ans, au lieu de mettre en place les procédures de recouvrement, la BNDA s'est contentée de puiser

dans le fonds de garantie jusqu'à épuisement. Beaucoup de coopératives sont mortes, liées à ce système. Mais celles qui avaient constitué un fonds de roulement ont pu continuer. » (Mamoudou Togo, ancien président de banque de céréales).

2.2.2. Dans les coopératives

Du côté des coopératives, les nouvelles comme celles qui ont pris le relais des banques de céréales, des problèmes similaires se posent.

Le manque de formation des élus. *« A chaque renouvellement (on est élu pour un mandat de trois ans, renouvelable une seule fois d'après la loi coopérative), il est nécessaire de répéter les formations et souvent, les responsables doivent partir quand ils sont devenus bons et crédibles dans le milieu. C'est un handicap pour les OP. »* (Massako Konta, Fédération des Unions de producteurs de riz)

Le manque d'implication, les positions attentistes des producteurs. *« On met en place des adjoints dans le bureau mais souvent ceux-ci considèrent que ce n'est pas à eux de s'impliquer, même en l'absence du titulaire. Certains élus s'impliquent beaucoup, d'autres moins. »* (Massako Konta, Fédération des Unions de producteurs de riz)

« Il ne faut pas essayer de traîner tout le monde mais travailler avec les volontaires et convaincre par l'exemple. » (Boureima Yalcouyé, coordinateur du projet Développement économique de la région de Koulikoro (DERK).

Le manque de compréhension de l'esprit coopérateur. Les producteurs attendent d'abord de leurs coopératives et de leurs responsables l'achat de leurs céréales au prix le plus élevé possible et sont réticents à l'idée qu'un coopérateur doive aussi partager les pertes éventuelles. *« Les membres des coopératives se plaignent que la mise en marché collective a parfois pour conséquence de diminuer l'offre disponible dans certaines localités et, paradoxalement, de faire monter les prix, ce qui profite aux producteurs extérieurs aux coopératives et pas aux paysans organisés ! »* (Abdoulaye Sissouma, Faso Jigi)

Le manque d'organisation. *« Trop de coopératives connaissent un manque de transparence dans le fonctionnement de leur structure. Les réunions ne sont pas tenues. L'information ne circule pas. On connaît des problèmes de leadership dans le bureau. »* (Boureima Yalcouyé, coordinateur du DERK)

« Toute OP devrait pouvoir regrouper sa production et faire connaître l'état de ses stocks à commercialiser, ainsi qu'avoir quelqu'un d'apte à l'information et à la négociation des prix. Les OP ne posent pas d'actes qui affirment leur force. Il y a de l'engouement pour créer des coopératives mais elles se créent avec un capital souvent négligeable, en tous cas insuffisant par rapport aux objectifs affichés. Chacun vend individuellement, ce qui donne des recettes pas contrôlables et donc la crédibilité et le sérieux face au secteur bancaire. Globalement, c'est un manque de professionnalisme. » (Karim Sanogo, coordinateur du projet Milliers +)

Un recours quasi systématique au crédit. En dépit des taux très élevés, les producteurs y recourent dès qu'un financement est possible, en détournant souvent le prêt de son objet avec les risques que cela implique. Il est difficile de s'opposer aux demandes des personnes socialement importantes. *« Les producteurs doivent comprendre que s'ils veulent s'insérer dans la filière, ils doivent inspirer confiance. Aujourd'hui, les prêts connaissent souvent un détournement d'objets : par exemple, des demandes de prêts pour financer quinze charrettes ! Il y a trop de complaisance au sein même des coopératives. »* (Karim Sanogo, coordinateur du projet Milliers +)

Le manque de fonds de roulement, des prêts mal adaptés. *« Nous nous heurtons régulièrement à la difficulté des institutions de micro-finance de mettre l'argent nécessaire à la disposition des coopératives suffisamment tôt pour assurer la campagne céréalière. Toutes les institutions financières connaissent en fait le même problème : trop de demandes de crédit, pas assez d'épargne. »* (Dramane Keita, directeur de l'ULPC de Dioïla).

« Le problème dans la zone de l'Office du Niger, c'est qu'on doit payer la redevance eau à l'Office fin mars, et rembourser l'échéance de prêt de campagne à Kafo Jiginew fin avril. Cela pose des problèmes aux producteurs et les incitent à vouloir vendre très vite, donc à moindre prix. Que ce soit une banque ou une caisse de micro-finance, ce sont les mêmes exigences car elles se sont rendu compte que plus elles tardent, plus elles ont du mal à récupérer leurs créances. On réfléchit à une sorte de prêt-relais qui permettrait aux coopératives ou aux Unions de retarder la vente des céréales en magasin. » (Massako Konta, président de la Fédération des Unions de producteurs de riz).

Des plans prévisionnels trop optimistes. Les Unions en voie d'autonomisation, soutenues par des bailleurs, se rendent compte que leurs prévisions n'ont pas suffisamment tenu compte des aléas de commercialisation et du poids très fort des commerçants qui sont à la fois leurs clients et leurs concurrents.

Des stratégies qui manquent de clarté. Les structures coopératives sont souvent petites, ce qui donne donc peu de céréales à commercialiser et donc des difficultés pour s'insérer dans le commerce. Les coopératives commercialisent la production de leurs adhérents. Mais ceux-ci continuent à vendre directement une partie de leurs surplus. Souvent, il ne s'agit que de quelques sacs pour faire face à un besoin urgent de trésorerie pour la famille. Mais certains d'entre eux peuvent être des concurrents directs de leur coopérative.

Par ailleurs, les Unions assurent également la commercialisation des céréales des coopératives adhérentes. Mais il est arrivé, en raison de délais trop courts pour réunir la quantité demandée, qu'elles achètent directement aux grossistes au lieu de faire appel à leurs adhérents. Il leur est difficile dans ce cas d'être perçues comme structures faitières.

Le manque d'information. Les mécanismes du marché sont mal connus ou peu observés, tout comme les conséquences des décisions de l'Etat : libération du stock national de sécurité, distribution gratuite aux populations en difficultés alimentaires, stocks communaux de sécurité...

Des relations toujours difficiles avec les commerçants. Faute de stock suffisant à commercialiser, faute de bien apprécier leur coût de production, la plupart des producteurs sont encore mal armés pour négocier à armes égales avec les commerçants. Leurs OP travaillent à améliorer ces relations, base minimum de confiance pour créer les filières performantes prévues par la Loi d'Orientation Agricole.

2.2.3. En matière de transformation

Les transformatrices analysent ainsi les difficultés auxquelles elles doivent faire face.

L'équipement, le stockage. « Chaque femme fournissait les ustensiles de la maison. On allait au moulin du quartier. Les bénéfices qu'on a faits nous ont permis de nous équiper petit à petit mais, aujourd'hui encore, nous continuons à aller au moulin du marché, ce qui nous coûte 30 FCFA les 2 kg de mil, ou 40 FCFA les 2 kg pour le maïs. Nous avons pu nous équiper en blouses, en masques, en balances (trois). Nous avons trois séchoirs, deux solaires et un à gaz. Nous n'avons pas de magasin. On voudrait bien faire une plus grande entreprise, avoir un vrai magasin. Depuis le début de l'année, nous avons traité quatre tonnes de céréales et ça augmente d'année en année depuis 2004. » (Association de femmes transformatrices, Bamako)

« Les emballages utilisés sont peu performants, ce qui entraîne des difficultés de conservation des produits transformés. » (Salimata Sidibé, Laboratoire de technologie alimentaire et nutrition, Sotuba)

Le financement. « Nous adhérons à une caisse de micro-finance avec laquelle nous voulons trouver des solutions intéressantes pour alimenter notre fonds de roulement. Pour l'instant, nous ne voulons pas emprunter pour cela puisque les intérêts sont de 24% l'an. On a peur de se faire coincer.

Pour le moment, on se cotise entre nous pour compléter si notre fonds de roulement ne suffit pas pour constituer notre stock. En fin d'année, si on a un bénéfice, on le divise par trois : 1/3 pour le fonds de roulement, 1/3 sur notre compte courant à la caisse, 1/3 partagé entre nous. » (Association des femmes transformatrices, Bamako)

« Il faut d'abord un bon stock de départ, sinon tu ne t'en sors pas même si tu as le potentiel de transformer 600 tonnes. Il faut un capital de 30 à 35 millions de FCFA pour ouvrir une minoterie de 300 tonnes. Pour 100 tonnes, il faut 20 millions pour une décortiqueuse, un broyeur à marteau... » (El Hadj Moussa Traoré, Koutiala)

La politique commerciale. *« Ce qui nous pose le plus de problèmes, après l'alimentation de notre fonds de roulement, c'est l'écoulement un peu lent des produits et notre crainte de dépasser la date de péremption. » (Association des femmes transformatrices, Bamako)*

« Nous avons des problèmes de marketing. Nous manquons de financement pour des campagnes de prospection de clientèle. Le marché local est largement approvisionné en produits frais. Notre clientèle, sauf pour le fonio et le couscous, est essentiellement à l'extérieur. » (Salimata Sidibé, Laboratoire de technologie alimentaire et nutrition de la station de l'IER de Sotuba).

« Nous envisageons d'installer un stand au nom de la Coordination au grand marché de Sikasso ainsi qu'à Bamako, pour faire la promotion de nos produits. Nous sommes à la recherche de moyens pour financer ces actions. C'est difficile de faire valoir la qualité. Nous n'utilisons ni blanchisseur, ni renforçateur de couleur. Des soi-disant transformatrices viennent acheter nos produits et ré-ensachent à leur nom. » (Coordination des femmes transformatrices de Sikasso).

3. Que faire ? S'appuyer sur des réussites

Tout comme ils analysent les raisons des échecs rencontrés dans la mise en œuvre de la commercialisation et de transformation de leurs céréales, les paysans identifient les facteurs de réussite qu'ils doivent développer pour réaliser leurs projets et prendre leur place sur le marché céréalier.

3.1 Dans les banques de céréales

Lors de l'atelier de synthèse sur les banques de céréales tenu fin 1993 à Koro (pays dogon), les paysans avaient défini, au terme de discussions passionnées, les conditions de réussite :

- choisir des responsables paysans intègres pour la gestion des banques ;
- rompre avec les attitudes attentistes et passives et ne pas attendre qu'on vienne faire tout à leur place ;
- instaurer et accroître les contacts entre paysans de différentes zones ;
- disposer d'infrastructures (pistes, routes) pour surmonter l'éloignement et l'enclavement de certaines zones.

S'ils se retrouvaient aujourd'hui, les paysans ne diraient pas autrement. Vingt années de fonctionnement l'ont démontré. Les banques qui ont perduré ont formé les paysans et surtout ceux qu'ils ont chargés de la commercialisation auxquels ils ont donné de solides notions de gestion. Elles ont su aussi mettre en place des formations aux techniques de conservation et de stockage. Elles ont réussi à s'autofinancer suffisamment et ont bénéficié de fonds de garantie, ce qui leur a permis de pouvoir attendre de meilleurs prix.

L'expérience montre aussi que les banques situées dans une zone où les routes et les pistes rurales étaient bien entretenues ont pu se développer, le coût des transports ne grevant pas trop les prix de revient.

3.2. Dans les coopératives de commercialisation et de transformation

Les hommes, les femmes. En dépit des faiblesses analysées ci-dessus et du manque de formation initiale (taux d'alphabétisation faible pour la génération qui décide dans les familles paysannes) ou professionnelle, ce qui fait la différence dans les coopératives fonctionnelles, ce sont les hommes et les femmes et leur capacité à tirer profit des formations dont ils ont bénéficié.

« De ce que nous observons, une coopérative qui réussit, c'est celle dont le personnel d'encadrement est dynamique, dont les élus sont dévoués, dont les membres adhèrent volontairement aux coopératives, et qui ont acquis une certaine performance économique. La personnalité du président est fondamentale ». (Boureima Yalcouyé, coordinateur du DERK)

« Dans les coopératives qui marchent, on voit toujours la même chose. D'abord, les responsables sont crédibles. La première crédibilité pour un responsable, c'est d'être à jour de ses cotisations et de ses crédits pour donner le bon exemple. Comme ça, les gens ne peuvent dire de mal. Il faut donner de l'information aux coopératives et aux coopérateurs, leur faire comprendre que les crédits pris à la banque les concernent, faire un compte-rendu fidèle et un exposé des actions à tout moment. La transparence, c'est ce qui a fait notre réussite. » (Massako Konta, président de la Fédération des Unions de producteurs de riz)

« En 2004, nous avons eu les premiers contacts avec Afrique Verte qui nous a donné des conseils et des formations : alphabétisation, gestion, stocks. Cela nous a permis de faire des progrès et de nous développer. » (Coopérative des femmes transformatrices de Bamako)

Les échanges, les contacts noués. *« Grâce aux bourses aux céréales d'Afrique Verte, nous avons pu nouer des contacts avec les producteurs de Cinzana. Les producteurs cultivent pour nous des variétés que nous choisissons. On se rencontre à la bourse et on conclut l'accord chaque année depuis quatre ans.*

Nous participons aux foires avec d'autres coopératives de transformatrices de céréales. Entre nous, il y a des échanges. Nous allons en voyages d'étude. C'est du Burkina-Faso qu'on a ramené l'idée du mabléri, du Bénin celle du concentré de tomates. » (Madame Diallo Mariam Traoré, transformatrice de Bamako)

Une réelle opérationnalité. Face à la multiplication des coopératives initiées par les projets de développement ou les ONG, il n'y a qu'une façon pour faire la différence entre celles qui n'existent que sur le papier et celles qui sont réellement opérationnelles, c'est le fonctionnement au quotidien.

« Notre coopérative marche parce qu'on dispose d'une équipe technique solide et bien formée, ce qui nous permet de jouer à la fois sur un développement de la production, sur l'intégration de nouveaux membres et de nouvelles coopératives, et sur une meilleure organisation de la mise en marché. » (Dramane Keita, directeur de l'ULPC de Dioïla)

« Chacun a un compte personnel et peut aller à la banque consulter le compte de sa coopérative. Certains, avant l'assemblée générale, sont allés vérifier à la caisse et ils ont pu dire, devant tout le monde, que les chiffres qu'on donnait correspondaient à la réalité. » (Massako Konta, président de la Fédération des Unions de producteurs de riz)



La qualité des produits. « *Nous sommes connues pour faire de bons produits* ». (Madame Diallo Mariam Traoré, transformatrice de Bamako)

« *La valeur ajoutée ne peut venir que de la qualité et de la transformation. En riz, ça passe par l'utilisation de nouveaux matériels comme les tamiseuses qui valorisent mieux le riz (riz long, riz moyen, brisure pour 15% à 25%) que les décortiqueuses ou les batteuses à petit tambour qui occasionnent jusqu'à 40% de brisures. En maïs (400 à 500 tonnes par an), la transformation permet de mettre en marché quatre types de brisures. En mil et sorgho, il y a également des opportunités de valorisation par un meilleur nettoyage (batteuse sasakawa) ou par la fabrication de farine misola...* » (Abdoulaye Sissouma, Faso Jigi)

« *Ce qui fait la valeur de notre Coordination, c'est le travail sur la qualité des produits que nous avons commencé avec l'Aprofa, puis l'IER, le contrôle de qualité. Avec le Programme étatique de commercialisation et de diversification agricole, nous travaillons à une labellisation. Nous sommes en train de faire une étude d'évaluation sur chaque produit, en intégrant les frais de transformation, les coûts de transport. Nous sommes reconnues pour la qualité de nos produits. Nous sommes même devenues formatrices pour les autres transformatrices de la ville ou de la brousse.* » (Coordination des femmes transformatrices de Sikasso)

Un accompagnement au long cours. L'enquête de terrain montre que les expériences présentées comme réussies, que ce soit Faso Jigi ou l'ULPC de Dioïla, ont bénéficié d'un accompagnement de longue durée (une dizaine d'années) aussi bien technique que financier. Les producteurs n'ont pas pris en charge le financement des infrastructures dont ils disposent (magasins de stockage, matériel de pesée et de traitement). La sécurisation financière est toujours fragile. La route vers l'autonomie est très longue et pleine d'embûches.

« *D'où la nécessité d'un suivi rapproché et de longue durée, en plus des formations spécifiques : c'est un travail nécessaire, long et coûteux, avec des nouvelles approches. Il faut imaginer des outils de gestion, travailler à regrouper les producteurs pour arriver à des ventes groupées conséquentes.* » (Karim Sanogo, coordinateur projet Milliers +)

3.3. En forme de réflexion

En matière de commercialisation comme de transformation, les initiatives prises par les OP ne peuvent se développer que dans un contexte favorable qui dépend avant tout de la capacité de l'Etat à mettre en place des dispositifs qui permettent un fonctionnement plus équilibré de la filière.

La dévaluation de 1994 avait eu pour effet d'améliorer la compétitivité des céréales sèches sur les marchés locaux et régionaux mais, globalement, elle n'a pas suffi. Le prix payé aux producteurs, selon une évaluation du PRMC, a baissé globalement depuis la mise en œuvre des réformes de libéralisation. Les réformes entreprises n'ont pas entraîné une stabilisation des prix, ce qui constitue un frein pour que les producteurs s'engagent réellement dans un développement de la production de céréales spécifiquement destinées à la vente.

Morifing Koné, ancien ministre, consultant en matière agricole, analyse : « *A court terme, pour stabiliser le marché, il faut la constitution de stocks d'intervention, la mise en place d'un système de statistiques fiable pour une évaluation la plus exacte possible des céréales disponibles. Pour le moment, l'Observation des marchés agricoles ne fait le point que sur les prix. Dans un marché libéral, l'Etat ne peut interdire le commerce intra-régional comme cela a été le cas en 2009 où le riz subventionné par le Mali dans le cadre de l'Initiative riz a été vendu moins cher au Burkina-Faso tandis qu'on était obligé d'importer du riz ! Mais l'Etat doit au moins être en mesure de faire respecter les textes des institutions sous-régionales dont il est membre, l'UEMOA, CEDEAO, etc.* »

La politique céréalière du Mali est à considérer en effet dans une perspective sous-régionale. La demande est variable selon les années, ce qui augmente les risques pour toute la filière.

A moyen terme, analyse encore Morifing Koné, « *il faut améliorer la formation des producteurs et le renforcement des capacités de leurs OP, une politique de stockage genre ONIC... Il y a toujours un problème d'organisation du monde rural. Le décret pris pour l'organisation de l'Interprofession dans le cadre de la LOA pourra être un moyen. Les expériences tentées ici ou là ont été validées. Mais l'Etat n'a pas encore les moyens ou les partenaires pour la démultiplication des résultats et l'adaptation aux autres régions du Mali.* »

Faso Jigi, pour sa part, déplore : « *Il manque un accompagnement de l'Etat. En dépit de nos demandes, nous n'avons pas été associés à l'Initiative riz, pas plus que d'autres OP qui maîtrisent le système. Nous avons besoin que l'Etat nous considère comme un partenaire à part entière. On manque d'un outil pour la stabilisation des prix. Nous avons imaginé de faire un plaidoyer. Il y a encore du flou dans les textes qui régissent l'Interprofession dans la LOA.* »

Ni les coopératives, ni leurs unions ne sont encore assez armées pour lutter contre la spéculation. Elles se mobilisent pour avoir le droit de répondre aux appels d'offre, avec un certain succès dans la mesure où beaucoup de structures officielles ne veulent pas travailler avec les commerçants. Comme Faso Jigi : « *L'an dernier, nous avons pu vendre 500 tonnes à l'OPAM pour la constitution du stock de sécurité alimentaire. Nous pouvons aussi jouer le rôle de semi-grossistes face aux commerçants.* »

Cette mobilisation sert parfois de prétexte pour cacher la crainte d'affronter directement la concurrence des grossistes ou de s'introduire à armes égales dans une filière qui se caractérise par un nombre d'intermédiaires impressionnants et joue les prix d'achat à la baisse. Mais comment, faute de stabilité des prix et de vision à moyen terme du marché, un paysan malien confronté aux aléas climatiques et à des besoins familiaux toujours plus pressants, peut-il se sentir suffisamment en sécurité psychologique et matérielle pour économiser, investir, choisir ?



CONCLUSION

Comment, depuis trente ans, les exploitations familiales maliennes ont-elles amélioré leurs pratiques dans le domaine de la production céréalière et de la commercialisation ?

Alors que l'Etat semble croire davantage aux entreprises agricoles fortement équipées sur de grandes surfaces (en témoignent les offres faites aux investisseurs dans la zone de l'Office du Niger), les exploitations familiales peuvent-elles convaincre les pouvoirs publics de leur capacité à fournir les céréales dont le pays a besoin ?

Leurs organisations professionnelles agricoles sont-elles prêtes à s'insérer, à part entière, dans les filières et les Interprofessions que la Loi d'Orientation Agricole préconise comme cadre d'avenir pour atteindre à la fois la sécurité et la souveraineté alimentaire ?

A chacune de ces interrogations, l'enquête de terrain menée dans les exploitations familiales, auprès des OP maliennes et des organismes de développement, complétée par des rencontres avec plusieurs responsables de services de l'Etat malien, permet d'apporter des réponses positives, quoique nuancées.

Pas d'afro-pessimisme en ce qui concerne la capacité des paysans maliens et de leurs organisations à adopter des techniques appropriées à la situation actuelle de l'agriculture du pays. Pas d'optimisme béat non plus : les difficultés ne manquent et les défis à relever sont importants.

Cette enquête trouve son développement et sa conclusion en trois volets : utilisation de semences certifiées et de variétés améliorées ; production céréalière proprement dite ; commercialisation et transformation. Mais les interviews réalisées pendant la mission ont bien souvent mélangé les données, puisque le quotidien des producteurs est ainsi : **pour s'en sortir, le paysan malien de 2010 est à la fois cultivateur, innovateur, coopérateur, commerçant, parfois transformateur. Les contraintes constatées, les problèmes identifiés, les réussites affirmées s'analysent également de façon transversale. Ce qu'on peut préconiser dans le domaine des semences trouve écho dans celui de la commercialisation ; la bonne idée développée dans le secteur de la production sera soulignée par une initiative en termes de transformation des produits agricoles.**

Une conviction personnelle, forgée au fil de mes séjours fréquents au Mali depuis 1985 et par le contact régulier avec les paysans maliens et les Organisations Professionnelles dont ils se sont dotés depuis vingt ans, me pousse à **leur donner d'abord et toujours la parole en ce qui les concerne. C'est donc à partir de leurs expériences et de leurs analyses que j'énumère ici leurs problèmes et les contraintes auxquels ils se heurtent, sans toujours se donner les moyens d'y remédier :**

- Manque de formation
- Manque de techniques appropriées
- Insécurité du foncier
- **Manque de visibilité sur l'avenir et sur l'appui que les Services de l'Etat peuvent leur apporter**
- Cherté et problèmes de disponibilité des intrants
- **Insuffisance d'information sur les marchés agricoles et les enjeux stratégiques**
- Manque de confiance entre les différents interlocuteurs de la filière céréalière
- Financements peu adaptés, crédits chers

Pour autant, en dépit des faiblesses que l'on peut constater dans le mouvement paysan, des choses avancent. Des expériences sont regardées avec intérêt par les pouvoirs publics maliens et les bailleurs de fonds. Les facteurs de réussite mis en évidence par les producteurs dessinent le schéma des mesures qui peuvent être prises par les Organisations professionnelles agricoles maliennes et leurs partenaires pour améliorer leur intégration dans la filière céréalière :

1. Former les hommes et les femmes, **à la fois humainement et techniquement, aussi bien à la base (alphabétisation fonctionnelle, associations villageoises, OP de base) que dans les différents étages de prise de responsabilité professionnelle (régional, national, international).**

2. Accompagner la professionnalisation des structures dont se dotent les producteurs, notamment les coopératives de commercialisation et de transformation, le temps nécessaire.

3. Favoriser les systèmes d'information. Encore peu alphabétisés, les paysans maliens sont néanmoins attentifs à des articles en prise directe avec leur réalité. La Lettre de l'AOPP, même irrégulière, est un outil de promotion des initiatives, moins à destination du monde paysan que des partenaires de la structure faïtière. Peut-elle jouer les deux rôles ?

Peut-on imaginer une radio réellement rurale ou, du moins, systématiser le recours à la radio, voire à la télé, pour faire le lien entre les projets ?

Les plates-formes villageoises mises en œuvre notamment par Sasakawa Global 2000, apportant les nouvelles technologies (Internet) au plus près de la population, sont de véritables outils de développement rural. Les échanges de paysan à paysan, préconisés et mis en œuvre par Afdi depuis sa création, gardent leur cohérence. Les voyages d'étude dans les pays de la sous-région sont toujours encourageants, incitent les participants à faire évoluer leurs méthodes, reviennent avec de nouvelles idées.

4. Travailler dans la durée, prendre en compte, en matière d'implication humaine et financière, le temps nécessaire à l'autonomisation réelle des coopératives existantes et à venir. Les choix de la SNV et de l'UPA-DI d'accompagner sur dix années et plus leurs partenaires sont porteurs, même si l'autonomisation de leurs partenaires maliens n'est pas encore totale et qu'il conviendra de suivre les expériences dans les années à venir.

Les producteurs maliens ont pour première préoccupation de satisfaire les besoins alimentaires d'une famille souvent large. Longtemps, ils se sont contentés de commercialiser les surplus. Désormais, le riz, le maïs, le blé – et dans une moindre mesure le mil et le sorgho – peuvent être considérés à la fois comme culture vivrière et culture de rente.

De son côté, l'Etat, lui, entend assurer la sécurité et la souveraineté alimentaires du pays et attend que l'agriculture contribue à l'équilibre de la balance commerciale du Mali. Mais il continue à douter des capacités des exploitations familiales à jouer ce rôle. Et il s'attache à présenter un bon bilan plutôt qu'à créer la synergie nécessaire entre toutes les composantes de la population pour faire décoller réellement l'agriculture du pays. Les exploitations familiales ont pourtant démontré leurs capacités à s'insérer dans le marché national et international, que ce soit dans la filière coton ou dans l'élevage dont les produits irriguent largement la sous-région.

Les analyses économiques réalisées depuis quinze ans démontrent que le riz malien est compétitif vis-à-vis du riz importé, à condition que les producteurs puissent trouver sur le marché des intrants à un prix raisonnable pour pallier les baisses de rendement en zone Office du Niger. Les budgets établis par l'Institut d'Economie Rurale (2008) montrent que les revenus nets par hectare sont toujours importants, surtout si les producteurs décortiquent le paddy pour augmenter la valeur ajoutée de leurs productions.

Les perspectives pour le maïs sont également prometteuses. Les autres céréales jouent leur rôle dans l'autosuffisance alimentaire du pays et ont des capacités de développement en s'intégrant dans une filière de transformation.

Négligée depuis les années où l'effort a été mis sur les cultures de rente (arachide, coton), la filière céréalière se résumait à un schéma vertical où les paysans étaient pratiquement les seuls à supporter les risques. Les réussites d'aujourd'hui s'appuient sur une vision économique mais au risque d'une coupure sociale dans les familles et dans les villages. On connaît les dégâts causés dans la zone cotonnière par le système de caution solidaire au sein des associations villageoises !

Les organisations paysannes et leurs membres ont besoin de renforcer leurs capacités d'analyse, de mettre en cohérence leurs actions, d'être attentifs à une adaptation rapide au milieu. Les priorités sont-elles aujourd'hui les mêmes qu'il y a dix ans ? Comment tenir compte de la scolarisation accrue, du côté individualiste qui prend le pas dans les zones à forte potentialité agricole, de la nucléarisation de la famille que l'on rencontre maintenant en milieu rural, de l'envie de confort minimum et de consommation, en brousse aussi ?

Seules des OP aux responsables solides, intègres, soucieux de leur autonomie (seule façon de peser réellement sur leur avenir), porteurs d'une vision à long terme pour l'agriculture malienne, aptes à négocier parce que bien formés, auront en main les outils nécessaires pour répondre aux besoins alimentaires, économiques et humains du Mali.



Annexe A : Amassa Afrique Verte

Objectifs

Les objectifs d'Amassa-Afrique Verte, que l'on peut résumer par sa devise « Les Sahéliens peuvent nourrir le Sahel », consistent à mettre en place et à soutenir des initiatives destinées à améliorer la sécurité alimentaire du Mali de manière durable.

Historique

Afrique Verte est née de l'initiative des ONG françaises Terre des Hommes, Frères des Hommes et Peuples solidaires qui ont lancé en 1985 une campagne sur le thème « Les Sahéliens peuvent nourrir le Sahel ». L'Association française des Volontaires du Progrès (AFVP) et le Comité Catholique contre la Faim (CCFD) se sont associées aux trois premières ONG pour constituer officiellement Afrique Verte en 1990. On trouve aujourd'hui dans son conseil d'administration Terre des Hommes, Frères des Hommes et le CCFD.

Afrique Verte s'est installée au Mali en 1994. Selon le processus d'autonomisation mis en place également au Burkina-Faso et au Niger, Afrique Verte-Mali est devenue Amassa (Association Malienne pour la Sécurité et la Souveraineté Alimentaires) en 2005. Amassa poursuit les projets précédemment conduits par Afrique Verte et noue de nouveaux partenariats, en respectant la charte d'Afrique Verte International établie en décembre 2008 à Bamako.

Actions

Les actions entreprises visent essentiellement à structurer les paysans pour leur permettre de produire dans de meilleures conditions et de s'intégrer dans la commercialisation de leurs céréales.

Les bourses de céréales, « cartes de visite » d'Afrique Verte, se poursuivent en se diversifiant (bourses régionales, parfois spécialisées). Mais elles ne constituent pas la seule activité d'Amassa qui apporte un appui à l'ensemble des opérateurs de la filière céréalière. Amassa organise des formations à destination des OP pour améliorer qualitativement le stockage et la commercialisation des céréales. Elle met en réseau et soutient des petites unités de transformation et des coopératives de consommation. Elle participe à des actions de promotion locales ou sous-régionales des produits céréaliers locaux.

Amassa mène des actions particulières dans les zones de Douentza (sécurité alimentaire et nutritionnelle Food Facility de l'Union Européenne), de Tombouctou (sécurité alimentaire avec le conseil régional Rhône-Alpes), de Mopti et de Kayes (promotion céréales locales transformées). Elle participe au projet P for P (projet Purchase for Progress) du Programme Alimentaire Mondial.

Partenaires

Amassa Afrique Verte travaille avec l'ensemble de la filière céréalière au Mali. Elle a noué des liens particuliers avec les ONG Misereor et GTZ (Allemagne), le PAM, l'USAID (projet E-ATP, Expanded Agrobusiness and Trade Promotion), la Socodevi (réseau canadien de coopératives et de mutuelles).

Contacts

Amassa –Afrique Verte Mali, BP E 404, rue 232, porte 754, Hippodrome- BAMAKO tél. 20 21 97 60

Directeur : Mohammed Haïdara (76 28 24 67); projet P 4 P : Yacouba Ballo (76 47 53 72)

Annexe B : Programme de renforcement des capacités des distributeurs d'intrants ASPM- CNFA

Objectifs

L'objectif premier du programme ASPM-CNFA est d'accroître les revenus des populations rurales du Mali, notamment en mettant à la disposition des producteurs les intrants agricoles nécessaires (semences, engrais) à un développement de la production céréalière. Pour cela, il ouvre dans les villages des boutiques tenues par des « agrodealers », c'est-à-dire des distributeurs formés par l'ONG.

Historique

Le programme ASPM-CNFA (Agrodealers strengthening program in Mali) est mené au Mali par l'ONG américaine CNFA (Citizen Network for foreign affairs), créée en 1985 et dont l'installation au Mali date de la fin 2008. Pour le moment, le programme intervient dans le district de Bamako, les régions de Koulikoro et de Ségou ; son implantation dans les régions de Mopti et Sikasso est prévue.

Actions

Des formations ont été menées : **120 sessions ont concerné la gestion d'entreprise, 150, des activités techniques.** Des démonstrations sur les semences améliorées (mil, riz, sorgho, maïs) et les semences hybrides (maïs) ont eu lieu dans 63 villages des trois régions. Le CNFA a organisé une cinquantaine de formations sur les engrais et les produits phytosanitaires. Il est très présent sur le terrain avec des animations agricoles (319 journées).

Par le biais d'un fonds de garantie, une quarantaine de distributeurs (agrodealers) ont déjà bénéficié de prêts de la BNDA ou de la Banque malienne de solidarité (agences régionales BRS). Ils ont pu travailler avec des distributeurs en gros privés comme Faso Kaba ou Comptoir 2000. Ce chiffre devrait monter rapidement à une centaine de distributeurs villageois.

Ceux-ci sont regroupés en associations. Une dizaine existe déjà et un réseau national est dans les projets. Le programme ASPM-CNFA peut toucher environ 40 000 paysans maliens à travers les distributeurs d'intrants dont la visibilité est grande sur le terrain, par l'intermédiaire de panneaux et de participations aux bourses et foires.

Partenaires

Le programme ASPM-CNFA travaille avec des financements d'Agra (Alliance for a green revolution in Africa) et ses partenaires naturels sont les autres programmes financés également par Agra au Mali, comme Faso Kaba ou Wasa (Alliance Afrique de l'Ouest de semences). Les actions sont menées en collaboration avec les services techniques de l'Agriculture, les institutions financières, la Recherche, les collectivités locales, les OPA.

Contacts

Programme ASPM-CNFA, Hamdallaye ACI 2000, rue 425, porte 17, tél. 00 223 20 29 80 86, www.cnfa.org

Région de Ségou : Aliou Kassogué, responsable des services agricoles, tél. 00 223 21 32 02 14 (bureau), 00 223 66 58 46 36 (cellulaire)

Annexe C : Mutuelles de solidarité paysanne (Musu)

Objectifs

Les Musu constituent un outil de crédit-épargne et de solidarité à l'échelon d'un village ou d'une coopérative. Avec un fonctionnement très souple, dont les modalités sont définies par les adhérents eux-mêmes, les Musu se veulent adaptées aux contraintes et aux possibilités de ses adhérents, loin des taux d'intérêts pratiqués par les banques ou les institutions de micro-finance.

Historique

Les Musu de la région de Koulikoro ont été mises en place dans le cadre d'échanges entre l'AOPP et l'ONG Solidarité Internationale pour le développement et l'investissement (SIDI) en 2003, d'un voyage d'études au Sénégal où la SIDI soutient de tels programmes en 2004.

Début 2005, une vingtaine de Musu ont été mises en place dans la région de Koulikoro. Elles sont aujourd'hui quarante, réparties dans six des sept cercles de la région de Koulikoro. Trente sont actives, une dizaine d'autres en sont à leurs débuts. Les Musu fonctionnent au sein des OP adhérentes de l'AOPP régionale de Koulikoro dont l'animateur des Musu est un salarié.

Actions

Les femmes empruntent généralement pour acquérir des céréales ou des produits agricoles à revendre, transformés ou non, pour payer les condiments, les frais de labour dans leurs champs personnels, les intrants. Les hommes empruntent pour l'achat d'intrants agricoles (semences, engrais, produits phytosanitaires), pour réparer leurs équipements agricoles, comme crédit de campagne pour une activité secondaire. Les montants d'épargne mobilisés par chaque Musu permettent rarement de financer les investissements plus importants.

Une Musu est constituée physiquement de trois caisses. La caisse bleue sert à ranger l'argent venu de l'extérieur (dons, subventions, etc.) : c'est l'outil de refinancement de la Musu. La caisse verte recueille les cotisations mensuelles des membres et des subventions. Son montant permet de financer des prêts de 5 000 FCFA minimum à 150 000 FCFA maximum, sur justification, sur une période de trois mois à six mois, pour des activités individuelles en général. Des garanties sont éventuellement demandées et, dans certaines grandes Musu, un comité de crédit peut être mis en place pour examiner les demandes de prêts.

La caisse rouge reçoit la part de cotisation destinée à la solidarité : **maladie d'un membre, décès d'un proche, catastrophe individuelle**. Chaque caisse est confiée à une personne différente de la musu, qui ne peut être un membre du bureau.

Partenaires réguliers

La SIDI continue à fournir un accompagnement technique aux Musu existantes. Le Crédit Agricole de Basse-Normandie finance pour trois ans l'appui-conseil, l'animation et le renforcement des capacités économiques des OP. Il a accordé aux Musu une subvention de 10 millions de FCFA pour trois ans, répartie entre 21 musu. Le remboursement à 50% doit servir d'outil de refinancement.

Contacts

Mutuelles de solidarité paysannes, AOPP régionale de Koulikoro, Kati, tél. 00 223 21 27 24 29 ; animateur : Boubacar Samaké, tél. 00 223 79 09 44 60

Annexe D : Programme de renforcement de capacités pour une agriculture durable (PRECAD)

Objectifs

L'objectif du Programme de renforcement des capacités pour une agriculture durable (Précad) est d'améliorer les conditions de vie des paysans en développant leurs revenus. A cet effet, Précad propose un programme de renforcement des capacités organisationnelles et techniques des producteurs, de mise en marché et de valorisation des produits agricoles, surtout ceux à valeur commerciale ajoutée. Précad soutient également des actions de santé, d'accès à l'eau potable et d'éducation par la mise en relation de ses partenaires avec des bailleurs de fonds.

Historique

Après avoir soutenu la station de Recherche de Cinzana pendant vingt-cinq ans et collaboré à la création de nouvelles variétés de mil, sorgho et niébé, la fondation suisse Syngenta a constaté que la diffusion en milieu paysan se faisait difficilement et a proposé un programme à leur intention, le Précad.

Le projet, lancé pour cinq ans en 2006, sera reconduit sans doute jusqu'en 2013. Il se cantonne à un périmètre relativement restreint, à proximité immédiate de la station de Recherche, et concerne les 99 villages des communes de Cinzana et de Katiéna (région de Ségou).

Actions

Les activités sont de nature organisationnelle : **création d'une vingtaine de coopératives semencières, céréalieres, laitières ; formation d'équipes villageoises pour faire l'interface entre les paysans et le projet ;** ouverture de deux boutiques d'intrants.

Précad propose également de formations et d'accompagnement des producteurs de semences (mil, sorgho, niébé, arachide, sésame, fonio). Le programme s'occupe de mettre en relation les partenaires de la filière pour la commercialisation et le financement, de promouvoir les produits dans les radios locales...

Partenaires

Le Précad a pour partenaires réguliers SG 2000, le Projet Villages du Millénaire- Ségou, APCAM, l'organisation paysanne Faso Jigi, VSF Suisse, le PAM, les élus locaux. Il entretient des échanges réguliers avec les paysans semenciers des régions de Ségou (Konobougou), Koulikoro (Béléco, Dioïla, Banamba) et Sikasso (Siraman, Loutana).

Notre stratégie a été de mettre les agents vulgarisateurs de l'état dans le comité de pilotage, et le directeur régional de l'agriculture comme membre du comité de surveillance présidé par le président du Conseil du Conseil de cercle. Les agents vulgarisateurs sont insérés dans l'équipe et sont « motivés » en plus de leur salaire. Une convention est signée entre la fondation et l'Etat au niveau national mais sur le terrain, cela relève du relationnel et du respect de chacun.

Contacts

Programme de renforcement de capacités pour une agriculture durable (PRECAD), Cinzana Gare, BP 214, SE-GOU, tél. 00 223 21 32 22 19, precad@orangemali.net, www.syngentafoundation.org

Coordinateur : Dr Salif Kanté, tél. 00 223 79 41 47 02

Annexe E : Sasakawa Global 2000

Objectifs

Sasakawa Global 2000 (organisme connu au Mali sous le nom SG 2000) a pour objectif de développer l'agriculture malienne en soutenant des exploitations familiales performantes, intégrées au marché, durables, capables d'agir à la fois sur la production, la commercialisation et la transformation.

SG 2000, après une première phase d'action de 1996 à 2008, travaille depuis 2009 sur quatre axes : 1. amélioration de la production et de la productivité agricole. 2. travail sur la post-production : récolte, stockage, traitement, conservation, transformation. 3. mise en place d'un partenariat public-privé pour faciliter l'accès au marché. 4. Apprentissage et suivi-évaluation des plateformes organisationnelles paysannes pour le choix d'innovations à tester et à retenir.

Historique

La fondation Sasakawa a été créée par l'homme d'affaires japonais Hiochi Sasakawa à la suite de la grande sécheresse en Ethiopie. Après avoir financé de l'aide alimentaire, il a souhaité développer l'agriculture des pays du sud, avec la participation de Norman Borlog, promoteur de la « Révolution verte » en Asie, prix Nobel de la Paix 1970. Le projet Sasakawa Global 2000 implique à la fois Sasakawa et la fondation Global 2000, créée par l'ancien président des USA, Jimmy Carter. Il est intervenu dans plusieurs pays d'Afrique, le Mali étant le seul pays francophone concerné.

Actions

Le projet SG 2000 est intervenu au Mali depuis 1996 sous forme de parcelles d'expérimentations techniques et de bons gratuits attribués aux paysans pour des engrais et des produits phytosanitaires. SG 2000 a travaillé sur le maïs, le riz, le mil, le sorgho.

Il met actuellement en place des parcs d'innovation villageois (*nyeta-kene*) où l'on peut trouver salle de réunions, magasin de stockage, unité de décorticage, réseau internet. Il appuie les initiatives de warrantage des organisations paysannes par la construction de magasins et assure l'intermédiation entre les OP et les structures de micro-finance. Il souhaite créer des « compagnies semencières » en appuyant des paysans semenciers.

Partenaires réguliers

SG 2000, dans le cadre d'une convention signée avec l'Etat malien, privilégie une approche paysanne par le biais du renforcement des capacités des services de vulgarisation agricole du pays et de leurs agents des régions de Ségou, Sikasso, Mopti et Koulikoro.

Il travaille régulièrement avec Faso Kaba (société privée de vente de semences et d'intrants), avec le CNFA (formation d'agro-dealers paysans), le FIDA dans le cadre d'une initiative sur la transformation du mil et du sorgho. Le projet a également organisé les premières bourses nationales de semences et participe aux bourses régionales et nationales de céréales.

Contacts

Association Sasakawa pour l'Afrique, Magnambougou Faso Kanu, BAMAKO, tél. 00 223 20 20 58 34.

Directeur : Abou Berthé, directeur, berthe-abou2006@yahoo.fr, tél 00 223 65 90 63 37.

LISTE des PERSONNES RENCONTREES

Paysans, producteurs

Amadou Diallo et Ibrahima Keita, avec d'autres membres de la coopérative de Yarga (région de Kayes)

Youssef Dembelé, membre de la Coopérative des exploitants motorisés de Koutiala (région de Sikasso)

Georges Sétié Dembelé, paysan à Karangasso (région de Sikasso)

Sanoussi Traoré, paysan à Diakobougou (région de Ségou)

Ousmane Traoré, paysan à Kondogola (région de Ségou)

Youssoufa Dicko, président de l'association des paysans semenciers de Molodo (région de Ségou) en compagnie **d'Amadou Diallo, d'Ouma Keita** et de Maimouna Boli

Coordination des femmes transformatrices de Sikasso

Massako Konta, président de la coopérative des producteurs de riz du Kouroumari, président de la Fédération des coopératives de producteurs de riz, Banemba (région de Ségou)

Marabata Konaté, président de l'Union des coopératives de producteurs de riz de la zone de Kolongo et membre du bureau exécutif du syndicat Sexagon, en compagnie de Charlotte Sama, Amadou Traoré, Georgette Foro, Si-méon Ouedraogo, Abdoulaye Ki, Youssef Dembelé, Adama Drame (région de Ségou)

Sekou Keita, secrétaire à l'approvisionnement et à l'approvisionnement de l'Union des producteurs de semences certifiées de l'Office du Niger, N'Debougou (région de Ségou)

Moussa Ag Demba, de l'Union des producteurs de blé de Tombouctou (région de Tombouctou)

Ba Koroba Coulibaly, paysan semencier, adhérent du GDPS de Tiébléna (région de Ségou)

Organisations paysannes, élus et salariés

Brehima Dembelé, son coordinateur, toute l'équipe des salariés de **l'AOPP** ; et plus particulièrement Mamoudou Togo, responsable de la cellule semencière de l'AOPP, Bamako ; Bassi Kanté, animateur de l'AOPP régionale de Kayes ; Henri Bosco Coulibaly, animateur de l'AOPP régionale de Ségou.

Abdullaye Sissouma, secrétaire exécutif de Faso Jigi, Ségou

Dramane Keita, directeur de **l'Union locale des producteurs de céréales de Dioïla**, et son président Daouda Traoré

Ibrahima Diakité, président de la Commission régionale des utilisateurs des résultats de la Recherche, Dougou-rakoro (région de Koulikoro et district de Bamako)

Boureima Yalcouyé, secrétaire général de la **Chambre régionale d'Agriculture de Koulikoro**, coordinateur du projet DERK

Ibrahima Maïga, ancien coordinateur du Paacem et de l'association Baabahuu-Jici à Diré auprès des producteurs de blé

Boubacar Samaké, animateur des Muso (mutuelles de solidarité paysanne) de la région de Koulikoro

Faliry Boly, secrétaire général du Sexagon, directeur de la Fédération des coopératives de producteurs de riz de **l'Office du Niger**

ONG et organismes agricoles

Yacouba Ballo, responsable de formation à Amassa-Afrique Verte, Bamako

Mohammed Haïdara, directeur général **d'Amassa**-Afrique Verte, Bamako

Equipe exécutive de **l'Agence malienne pour l'éveil au développement durable** (ONG Amedd, Koutiala (région de Sikasso))

Karim Sanogo, coordinateur du projet Milliers +, Bamako

Abou Berthé, directeur national de Sasakawa pour l'Afrique

Salif Kanté, coordinateur de Précad, Cinzana (région de Ségou)

Entreprises privées et structures informelles

El Hadj Moussa Traoré, **transformateur de céréales à Koutiala (privé)**

Madame Diallo Mariam Traoré, **formatrice de céréales à Bamako (association informelle)**

Ousmane Thera, **directeur d'Agri-Sahel, magasin d'intrants, Ségou (région de Ségou)**

Salia Konaté, **détaillant en céréales au marché de Médine, Ségou (région de Ségou)**

Madame Coulibaly Maïmouna Sidibé, **créatrice de Faso Kaba, société privée de production et distribution de semences certifiées de cultures vivrières**

Représentants des services techniques de l'Etat

Samba Traoré, directeur de la **station de Recherche de l'IER, Cinzana (région de Ségou)**

Mme Coulibaly Salimata Sidibé et Madame Diabaté-Doumbia, au Laboratoire de technologie alimentaire et nutrition de la station de Recherche de Sotuba (**région de Bamako**)

Salif Sangaré, chef de la section cultures irriguées et cultures sèches à la **Direction nationale de l'Agriculture, Bamako**

Madame Lansry Nana Yaya Haïdara, commissaire à la Sécurité alimentaire, Bamako (et ses collaborateurs)

Personnes-ressources

Morifing Koné, ancien ministre, consultant (notamment pour le Paccem et Afdi)

Yves Guémard, **aujourd'hui responsable du Pôle du Commerce, des enjeux globaux, à la sous-direction des affaires économiques internationales du Ministère des Affaires étrangères français, qui a travaillé sur la question des céréales au Mali pendant une dizaine d'années pour le compte de la Coopération française**

Seydou Tangara, **ancien coordinateur des banques de céréales d'Afdi au Mali**

Mamadou Goïta, universitaire, consultant

Ma participation à la Bourse nationale des céréales (à Ségou du 22 au 24 mars), ainsi qu'à la Bourse internationale des semences paysannes (à Kayes du 14 au 16 avril), m'ont permis d'entendre les différentes contributions à ces journées, ainsi que de rencontrer, de manière informelle, la plupart des partenaires des filières céréalières au Mali.

De plus, tout au long de ma mission, des contacts ont pu se nouer avec les partenaires de passage dans les locaux d'Afdi, tant en France qu'au Mali, et de l'Association des Organisations professionnelles paysans du Mali (AOPP).

BIBLIOGRAPHIE

Documents projets Afdi des programmes d'appui aux stratégies alimentaires et au marché céréalier- financement du Ministère de la Coopération, Union Européenne, 1986-1990

Etude de la filière céréalière malienne, Afdi Lorraine, 1992

Rapport de synthèse de l'atelier AFDI sur les banques de céréales - Gec-Mali, janvier 1994

Rapport CIRAD-SAR 119-97 *Les relations entre organisations paysannes et la Recherche agricole* (Mme Mercoiret, MM. Berthomé, Bosc et Guillaume)- juin 1997

Rapport de synthèse de l'atelier de bilan des technologies de transformation mil-sorgho, Cabinet d'assistance pour le développement intégré au Sahel, 2001

Les filières céréalières au Mali de 1960 à 2000, document Power-point Afdi, 2004

Exploitations familiales et économie rurale au Mali, diagnostics sur l'agriculture familiale, étude CNOP/Loïc Barbedette 2004

Rapport de stage de Nicolas Cayon-Glayère, stagiaire Agro : *Une année au Mali au sein de la commission céréales de l'AOPP*, 2004.

Programme RuralStruc, étude sur la dimension structurelle de la libéralisation pour l'agriculture et le développement rural, menée par l'IER, le CIRAD et le Michigan State University, Amadou Samaké, Jean-François Belières, Christian Corniaux, Nango Dembelé, Valérie Kelly, Jacques Marzin, Ousmane Sanogo, John Staatz, Denis Gautier - décembre 2008.

La crise alimentaire mondiale : quels partenariats Nord-Sud pour y répondre durablement ? Documents préparatoires des Assises de la Solidarité internationale en Bretagne, octobre 2009

Rapport d'évaluation du projet Oxfam-Fonds belge de Survie : Produire des semences en milieu paysan, Stéphane de Noray (Iram-Fisaya) et Yacouba Coulibaly (Nyeta conseils), 2009

Documents présentés en mars 2010 à la Bourse Nationale de céréales de Ségou par le PAM, l'OPAM, la Direction nationale de l'Agriculture, la Cellule de statistiques et planification ; bilan Initiative riz ; Plate-forme des producteurs de riz (2009); Warrantage Winrock-Eucord (2004) ; Usaid-ATP...

Documents présentés lors de la Bourse interrégionale de semences paysannes – Kayes avril 2010

Documents présentés lors de la Bourse nationale de semences – Sikasso mai 2010 (IER, Service Semencier national, Direction nationale de l'Agriculture, Labosem, fondation Syngenta, Monsanto-La Cigogne, Sasakawa Global 2000,AOPP, CNFA).

Presse et revues: L'Essor, L'indépendant, Le Républicain, Le Ségovien, Le Monde, Jeune Afrique, Grain de sel, Défis Sud , Une semaine à l'AOPP, La lettre d'Afdi, Afrique Verte, ainsi que le site www.malibeb.net

Livres :

Sahel, les paysans dans les marigots de l'aide, Marie-Christine Guéneau et Bernard J. Lecompte, éditions L'Harmattan, 1998.

Dieu n'est pas un paysan, essai de Mamadou Cissokho, éditions Grad-Présence Africaine, 2009.

SIGLES UTILISES

ADRAO – **Association pour le développement de la riziculture en Afrique de l’Ouest**

AFD – Agence française de développement

AGRA – sigle américain pour Alliance pour une révolution verte en Afrique

AMASSA – Association malienne pour la sécurité et la souveraineté alimentaires

AMEDD – **Association malienne d’éveil au développement durable**

AOPP – Association des organisations professionnelles paysannes

APCAM – **Assemblée permanente des Chambres d’agriculture du Mali**

APS – Association de producteurs semenciers

ARPON – **Amélioration de la riziculture paysanne de l’Office du Niger**

ASPM-CNFA – **Agrodealers strengthening program in Mali de l’Ong américaine Citizens network for foreign affairs**

BMS – Banque malienne de solidarité

BNDA – Banque nationale de développement agricole

CCRA – Centre régional de recherche agronomique

CEDEAO – **Communauté économique des états d’Afrique de l’Ouest**

CILSS – Comité inter-Etats de lutte contre la sécheresse au Sahel

CIRAD – Centre international pour la recherche agricole et le développement

CMDT – Compagnie malienne de développement des textiles

CNOP – Coordination nationale des organisations paysannes

CNUR/CRUR - Comité national, comité régional des utilisateurs de la Recherche

COMANAV – Compagnie malienne de navigation

COPAGENE – Coalition pour la protection du patrimoine génétique du Mali

DERK – Développement de la région de Koulikoro

DNA/DRA - **Direction nationale, direction régionale de l’Agriculture**

ICRISAT – Institut international de recherche sur les cultures des zones tropicales semi-arides

IER – **Institut d’économie rurale**

IICEM – Initiatives intégrées pour la croissance économique au Mali

IPR – Institut polytechnique rural

IRAG, IRSAT – Instituts de recherche agronomique de Guinée et du Burkina-Faso

IRD – Institut de recherche pour le développement

MUSO – Mutuelles de solidarité paysanne

OHVN – Office de la Haute Vallée du Niger

OPAM – Office des produits agricoles du Mali

PACCEM – **Programme d'appui à la commercialisation des céréales au Mali**

PAFISEM – **programme d'appui à la filière semencière**

PAM – Programme alimentaire mondial

PEA – **Pôle d'entreprises agricoles**

P for P – Achats au service du progress (Purchases for progress)

PRECAD – Programme régional pour une agriculture durable

PRMC – Programme de restructuration du marché céréalier

SEXAGON – **Syndicat des exploitants agricoles de l'Office du Niger**

SG 2000 – Sasakawa Global 2000

SIDI – **Solidarité internationale pour le développement et l'investissement**

SNV – Organisation néerlandaise de développement

UEMOA – Union économique et monétaire ouest-africaine

ULPC – Union locale des producteurs de céréales

UPA-DI – Union des producteurs agricoles et développement international

UPSCON – **Union des producteurs de semences certifiées de l'Office du Niger**

WAAP - sigle en anglais pour Programme ouest africain de productivité agricole

WASA – Alliance semencière ouest-africaine



BP 3066 Kalaban Coura Rue 200 porte 533 –

BAMAKO (Mali)

Tél : + 223 20 28 67 81

e-mail : aopp@cefib.com

www.aopp-mali.org



11 rue de la Baume – 75008 PARIS (France)

Tél : + 33 1 45 62 25 54 – Fax : + 33 1 42 89 58 16

e-mail : afdi@afdi-opa.org

www.afdi-opa.org

Afdi est membre du réseau AgriCord -



Minderbroederstraat 8—3000 LEUVEN (Belgique)

Tél : + 32 16 24 27 50

e-mail : info@agricord.org

www.agricord.org