

**OFFICE DU NIGER
ZONE DE NIONO
PROJET RETAIL
RECHERCHE DÉVELOPPEMENT**

**RAPPORT COMPTE RENDU DE
MISSIONS**

YACOUBA MAMADOU COULIBALY

RESPONSABLE RECHERCHE DEVELOPPEMENT

Avril 1993

DIFFUSION INTERNE O.N.

RESUMÉ

Le present rapport a simplement pour objet d'informer les cadres de l'Office du Niger sur les démarches entreprises par l'équipe Recherche Développement du projet Retail dans le cadre des tentatives de trouver des solutions (conformément au caractère expérimental du projet) à certains problèmes d'actualité en rapport avec :

- * la riziculture intensive : apparition de la mosaïque jaune du riz dans la zone de Niono

- * la diversification (axée sur le maraîchage) et les mesures d'accompagnement indispensables.

En attendant vivement vos réactions, nous souhaitons une bonne lecture.

Au cours du mois d'Avril, le Responsable R/D a effectué trois missions (Sikasso, Bamako, et Segou), il également reçu quelques missions étrangères à Niono.

SIKASSO : du 8 au 10 Avril 1993

La mission avait pour objet des prises de contact avec l'IRAT SIKASSO, dans le cadre des dispositions à prendre pour la lutte contre la virose du riz

Outre le Responsable R/D, l'équipe de la mission comprenait Messieurs Jacques CORNELISSEN , expert R/D du projet FED Macina , Mohamed DIALLO (stagiaire phythopatologiste) et Mamadou M'Bare COULIBALY sélectionneur riz de la station de Kogoni.

Dans la journée du Vendredi 9, l'équipe de la mission à été présentée au chef du projet Riz inondé Monsieur SIMPARA, ensuite une réunion entre l'équipe de la mission et celle du projet (Amadi NOURROULAH , Assistance technique , Bakary Diané, phythopatologiste et Mamadi Diaby sélectionneur) a permis d'aborder les différents aspects de l'objet de la mission.

un recoupement des différentes informations (bibliographie et expérience sur le terrain a confirmé qu'il n'y avait aucune différence de comportement liée à la souche (pas de souche particulière) mais que le virus était facilement transmissible (insectes, contact plant sain et malade, eau, terre).

Ainsi, il apparait clairement que les moyens de luttés curatives sont très limités. Seules les recherches de variétés plus résistantes semblent mieux indiquées pour l'instant. L'IRAT SIKASSO travaille depuis quelques années sur l'identification et la lutte contre le **Rice Yellow Mottle Virus** (agent causal de la mosaïque jaune du Riz . Une première expérience plus avancée dans la recherche de variétés résistantes a consisté la campagne dernière en l'installation d'un essai comportant plusieurs variétés dont un lot de 20 fournies par le projet riz Kogoni (variétés adaptées à la zone Office du Niger) et des variétés pour une riziculture de bas fond. La maladie a été artificiellement provoquée (inoculation du virus). Des notes allant de 1 à

9 (selon l'importance de l'attaque) ont confirmé que BG 90-2 était la plus sensible à la maladie (note = 9).

Selon les responsables du projet riz inondé, ces résultats sont à prendre avec prudence en attendant leur confirmation à la suite d'autres essais.

Au termes des entretiens deux points essentiels ont été retenus:

1) Poursuite des essais de sensibilité :

quelques variétés prometteuses à la maladie (criblées à Sikasso) ont été retenues :

BG-90-2 (témoins), BOUAKE 189, SEBERANG MR 77, KOGONI 89-1, KOGONI 90- 2, MR 84; BR 4 ;IR-32307-107-3-2-2 et IR 41996-118-2-1-3

SITE : pour éviter tous risque de propagation de la maladie ,il a été décidé d'installer l'essai en milieu contrôlé à la station de recherche agronomique de Longorola (Sikasso).

Trois (3) missions des équipes R/D de Niono (plus un conseiller agricole), Macina et du sélectionneur riz de Kogoni durant la période de l'essai.

Les frais d'installation de l'essai seront financés par le projet riz Kogoni (sous réserves d'un accord du comité riz du Centre Régional de la Recherche Agronomique de Niono) avec un appui éventuel (en cas de nécessité de la R/D du projet Retail).

Dans le cadre contraire, la R/D de Niono évaluera avec l'IRAT SIKASSO, les coûts de l'essai afin de négocier son insertion dans le budget de la deuxième phase transitoire de Retail 2.

2*) Evaluation de l'expansion de la maladie dans la zone de Niono:

D'après les informations recueillies auprès du phythopalogiste du projet Riz inondé de Sikasso, le virus peut être présent sur un plant de riz sans pour autant se manifester (aucun signe apparent donc pas de dégât). Cependant une forte dose d'azote peut favoriser le développement de la maladie . Mais une identification de tels cas peut être faite par des personnes compétentes plus spécialisées. Référence à été faite à quelques spécialistes de certains organismes notamment le CIRAD, l'ADRAO, et la station de Recherche Rizicole de BOUAKE.

L'IRAT Sikasso trouve cette évaluation intéressante mais se trouve limitée par l'absence de compétences en la matière à son niveau d'une part et d'autre part les restrictions budgétaires.

Le responsable R/D de Niono a demandé à l'IRAT d'entamer les démarches nécessaires pour l'identification d'un spécialiste (avec un devis estimatif de la mission) et partant la faisabilité pourra être envisagée selon l'enveloppe budgétaire de la deuxième phase transitoire de Retail 2.

Au cours de la journée du Samedi 10, le responsable R/D de Niono et le sélectionneur riz de Kogoni ont visité la station de Recherche Agronomique de Longorola en compagnie du chef de Projet riz inondé Sikasso.

Le Responsable R/D de Niono a également mis à profit cette mission pour contacter certains opérateurs économiques impliqués dans la commercialisation des produits maraîchers (dans le cadre des réflexions sur les problèmes en aval du processus de diversification déjà entamés à l'Office du Niger).

Un grossiste El Hadj MAMADOU DIARRA a été identifié au marché de Medine à Sikasso. Il commercialise en moyenne dix (10) tonnes d'échalote par semaine (essentiellement exportés vers la COTE D'IVOIRE)

Au cours de l'entretien que nous avons eut avec lui, il ressort les points suivants :

Principales zones d'approvisionnement :

- . BOKI- WÈRÈ dans la zone du macina (échalote précoce)
- . Le village de MION (zone Office riz Segou), les villages environnants de la ville de Segou et en dernière position la zone de Niono.

Le choix de Niono en dernier essor s'explique par la qualité du produit. Les paysans de niono récolte leur échalote tout juste à la veille du jour de foire , l'achat de telles bulbes encore gorgées d'eau occasionne de lourdes pertes par dessiccation mais surtout par pourriture.

Il est obligé dès son arrivée à Sikasso, d'étaler ce produit au soleil (nous avons effectivement coïncidé avec un tel cas).

IL est prêt a signer un contrat de commercialisation avec les producteurs de Niono mais sur des bases très claires surtout en

rapport avec les conditions de récolte, les prix qui pourront être fixes pendant toute la durée du contrat ou conformes à ceux en cours sur le marché local et enfin des modalités de paiement.

Il a été très enchanté par la proposition du responsable R/D d'organiser très prochainement une rencontre entre lui et les producteurs d'échalote de la zone de Niono.

Ses principaux clients à Sikasso sont les femmes qui exportent l'échalote vers Bouaké et Abidjan. Mais le plus grand commerçant d'échalote de la Côte d'Ivoire serait un certain **Moussa Sanogo au marché d'Adjamé** (Abidjan qui importe l'échalote du Mali). Cette information a été confirmée par un autre opérateur économique Yacouba KONE qui lui fournissait les échalotes du Plateau Dogon.

Monsieur Sanogo importe également l'oignon violet de Galmi du Niger (en moyenne 20 à 30 tonnes par semaine).

Monsieur Diarra déclare travailler peu sur le violet de Galmi, mais seulement il sait qu'à un certain moment de l'année (Août Septembre) les femmes importent cet oignon de la COTE D'IVOIRE pour le vendre à Sikasso et Bamako.

Il pense que si nous avons une production importante de bonne qualité, le grossiste SANOGO pourrait être intéressé par le marché de Niono à cause déjà de la distance ABIDJAN-NIAMEY.

Cependant il souhaite qu'avant toute production de violet de Galmi à grande échelle, il serait intéressant d'aller lui présenter des échantillons de notre produit et discuter éventuellement avec lui des modalités de conditionnement et surtout des prix¹ et types de contrats.

¹ Monsieur Diarra ne s'est pas prononcé sur les prix éventuels de vente à Abidjan vu leur grande fluctuation liée à la loi de l'offre et de la demande.

BAMAKO :

La mission d'appui de l'Expert Recherche Développement du Projet (conformément au document relatif au programme de la première phase transitoire de Retail 2) , a été scindée en deux phases ; une première de terrain (6 jours à Niono) et une seconde de deux jours à Bamako.

cette dernière phase à été mise à profit pour rencontrer plusieurs personnes ressources dans le cadre d'une exécution correcte des programmes de la R/D:

Monsieur CHARROY CIRAD :

Cette rencontre a été un véritable cours sur l'oignon violet : techniques de production (bulbes et semences), techniques de conservation, informations précieuses sur la commercialisation.¹

L'équipe R/D élaborera très prochainement des fiches techniques pour la culture d'oignon violet de Galmi sur la base des informations fournis par Messieurs CHARROY et AVITABILE (IER/FAO) et des résultats obtenus avec les premiers tests R/D.

Une visite de Monsieur CHARROY sur le périmètre Retail est prévue pour le 3 Mai 1993. Un conseiller agricole doit être associé à la visite de chantier qu'organisera l'équipe R/D.

Monsieur AVITABILE (IER/FAO).

Les entretiens ont essentiellement porté sur la collaboration IER/FAO et la R/D dans le cadre de la promotion du maraîchage en général et de la culture d'oignon violet de galmi.

. la R/D bénéficiera d'un appui technique pour la production, la conservation (magasins de stockage) et la commercialisation du violet de galmi.

Pour ce qui est de la commercialisation, Monsieur Avitabilé se dit toujours disposé à aider les producteurs de violet de Galmi de l'Office du Niger pour la conquête du marché guinéen

¹ Monsieur CHARROY actuellement Responsable du CIRAD à Bamako, fait parti de l'équipe qui a créé l'oignon violet de Galmi sur la base de sélections effectuées sur 300 variétés d'oignon durant 12 ans au Niger.

(sous réserves d'une assurance de la régularité de la production dans des conditions conformes aux exigences du marché).

. Le travail de production de semences d'oignon violet de Galmi (sous contrat) déjà entamé cette campagne avec certains paysans de la zone de niono se poursuivra les campagnes prochaines.

. Des dispositions seront prises dès la campagne prochaine pour l'inventaire des différentes variétés locales d'échalote et de gombo. Un important travail sera fait sur le matériel génétique afin de créer des variétés plus performantes (productivité, conservation, propriétés organoleptiques et commercialisation).

. Une proposition de protocole définissant les bases de la prochaine collaboration pourra être discutée au cours de la prochaine mission de monsieur Avitabilé prévue pour le 10 Mai 1993.

. Au cours de la mission qu'il a effectué à Niono dans la journée du jeudi 22 Avril 1993 , nous avons défini les critères de sélection des bulbes mères pour la production de semences d'oignon violet de Galmi . Le plan d'un prototype de magasin de conservation d'oignon frais a été élaboré et Monsieur Avitabilé s'engage à appuyer la R/D pour sa construction (prévue avant le 9 Mai 1993).

SOCOMA (Société de conserves du MALI)

Les informations suivantes sont à retenir au termes de l'entretien réalisé avec le Directeur Industriel Monsieur **Henri CLAMENS** et son Adjoint Monsieur **Amadou HACKO** :

. l'usine travaille sous contrat avec les producteurs de Baguineda: fourniture de semences, assistance technique, pour un prix d'achat de 25 F CFA/kg rendu Usine.

. L'usine produit essentiellement des concentrés de tomate (65% du chiffre d'affaire), des jus de mangue et de goyave). Les besoins de cette campagne étaient estimés à environ 1000 tonnes et la production totale n'était que d'environ 200 tonnes. En fait tout le bassin maraîcher de Bamako, dans un rayon de 50 Km est infesté par la virose de la tomate.

. la **SOCOMA** collabore avec certains paysans du périmètre de Sélingué mais les conditions de transport occasionnent des pertes. En principe, l'usine de transformation et les zones de production doivent être distantes en moyenne de 50 km. C'est pourquoi, la production de tomate dans la zone de Niono pour alimenter l'usine de Baguineda (sur plus de 350 km) semble à priori économiquement non rentable.

L'idéal serait d'installer à Niono une usine de transformation de tomate, qui ferait alors un conditionnement dans des fûts de 200 kg et un reconditionnement en petites boîtes (type standard) pourra être effectué à Baguineda (peut être transférer l'usine en zone O.N.???)

Selon le directeur de la **SOCOMA**, une telle unité coûterait environ 500.000.000 de f CFA. IL pense bien que si des garanties sûres (qui pourraient faire l'objet d'entretiens avec les producteurs de l'Office du Niger) existes pour assurer le fonctionnement de l'usine, plusieurs Bailleurs de Fonds (en principe la CFD) seront intéressés par un tel programme.

NB : le marché mondial consomme environ 25.000.000 de tonnes de tomate (12.000.000 produit par les USA, 5.000.000 par l'Italie et le reste par d'autres pays). Le Mali importe d'importantes quantités de concentrée de tomate.

Monsieur SERGIOS de l'Association Syndicale Internationale (ISCOS)

Différents aspects du maraîchage ont été abordés :

- Le suivi hebdomadaire des prix sur le marché de Bamako : ISCOS s'intéresse essentiellement à la pomme de terre et à la patate douce. Nous avons fait connaissance des chiffres recueillis au cours du premier trimestre de l'année 1993. Une synthèse des données sur les trois dernières années est en cours; les résultats seront portés à la connaissance de la R/D Rétail dans le cadre de la collaboration future.

- L'approvisionnement en semences améliorées :

Le projet ISCOS importe annuellement 4.000 tonnes de semences de pomme de terres, pour une production totale d'environ 100.000

semences sont conditionnées dans des caisses de 30 kg (prix de vente à Sikasso 9.750 f cfa).

La variété cosmos est la mieux appréciée sur le marché (tubercules ronds, se conservant bien), rendement moyen égale 25 tonnes par ha.

Le projet est prêt à signer des contrats de vente de semences à crédit avec des organisations paysannes bien structurées intéressées par la culture de pomme de terre.

- La commercialisation des produits :

Avec plus 300 clients permanents, ISCOS commercialise en moyenne 15 tonnes de patate et 6 tonnes de pomme de terre chaque semaine sur les marchés de Bamako et Mopti. Le projet est intéressé par une production de patate douce dans la zone de Niono pendant la période de Février Mars Avril).

Le projet, dans le cadre de l'exploration du marché sous-régional, est en passe de signer un contrat avec la **SABIMEX**, la plus grande société d'importation de pomme de terre et d'oignon de la Côte d'Ivoire.

Il est également prêt à intervenir en zone Office du Niger pour la commercialisation de l'oignon Violet de Galmi, bien apprécié sur le marché ivoiriens. Mais l'une des exigences de ce marché est le conditionnement qui doit se faire dans des sacs spéciaux de 25 kg.

Pour ce faire il a conseillé de contacter la **SOCIÉTÉ FILTISAC** à Abidjan, spécialisée dans la fabrication des dits sacs. Au cours d'une première expérience les sacs ont été livrés à Sikasso au projet ISCOS au prix de 80 f cfa l'unité.

Une première expérience de collaboration pour la commercialisation du violet de Galmi, sera faite avec le projet ISCOS à partir des productions (tests R/D) de cette année. En temps opportun (Juillet, Août), l'agent commercial du projet effectuera une mission à Niono pour apprécier les quantités disponible et discuter du prix d'achat.

- Mme TOURE Kadidia DIAKITE Commerçante d'oignon au marché de Medine :

Les entretiens ont porté essentiellement sur les possibilités de commercialisation du violet de Galmi.

Mme TOURE est l'une des principales importatrices d'oignon "Bol d'Or" hollandais à partir de la Côte d'Ivoire.

* Elle travaille en collaboration avec deux soeurs mariées à Bouaké (RCI) avec qui elle s'informe sur l'opportunité d'aller payer oui ou non l'oignon en Côte d'Ivoire.

* L'oignon Bol d'Or qu'elle achète est conditionné dans des sacs de 25 kg. Le prix régi par la loi de l'offre et de la demande varie de 5.000 f cfa à 10.000 f cfa le sac de 25 kg selon la période.

* Elle confirme l'importation du Violet de Galmi à partir de la Côte d'Ivoire, au moment où l'échalote, le bol d'or et les autres variétés d'oignon cultivé localement (Texas Early Grano...) sont rares sur la marché de Bamako.

* Selon elle, l'oignon Violet de Galmi est vendu par Kg sur le marché de Bamako et non pas par sac comme le bol d'or. La différence de prix entre un sac de 25 kg de bol d'or et la même quantité de Violet de Galmi peut varier de 1.000 à 2.000 f cfa selon la période.

* Elle est disposée à faire une première expérience de commercialisation de Violet de Galmi avec nous pendant les mois de Juillet, Août (nous avons procédé à un échange de coordonnées pour les contacts futurs).

* Madame TOURE pense qu'une estimation précise des quantités d'oignon importé est difficile à cause de la multiplicité des importateurs. Actuellement certaines jeunes filles "jeunes diplômées pratiquent de manière incontrôlée cette activité d'une part, d'autre part à certaine période de l'année, l'oignon provient également de la Mauritanie.

Cependant quelques chiffres approximatifs pourraient être recueillies auprès de la Direction des Douanes (une quantité négligeable entre sous l'étiquette divers).

* Les principaux points de vente sont : le marché de Medine, le grand marché de Bamako et le marché de Oulofobougou.

- Monsieur Papazian (Caisse Française de Développement Bamako): Il pense que si les résultats des tests R/D (sur l'échalote et Violet de Galmi) portant sur les aspects techniques (productions, conservations) et économiques (marché) sont concluants, une ligne de crédit spécifique (indépendamment du financement de Rétail 3) pourrait être dégagée pour appuyer quelques groupes d'exploitants organisés (GIE?) autour de cette activité. A ce sujet, une réflexion sera très prochainement entreprise sur la base d'enquêtes préliminaires.

PÉRIMÈTRE MARAÎCHER DE DIAKORO A SEGOU

Le samedi 24 avril, une mission composée du Responsable R/D, d'un conseiller agricole (Mamadi N. Keïta), d'un agent de la R/D (Sekou BAH) et d'un maraîcher (Ousmane Koné famille N° 50 de Ténégué) s'est sur ce périmètre financé depuis bientôt deux ans par le programme de micro-réalisations du FED. La principale culture pratiquée est l'oignon violet de Galmi (90% des superficies).

En l'absence de l'encadreur, après une visite du périmètre, un entretien a été réalisé avec une dizaine d'exploitants présents (dont 6 du comité de gestion). Les débats ont surtout portés sur les différents aspects de la culture de l'oignon violet de Galmi (production, conservation et commercialisation).

Les maraîchers de Diakoro ont signaler certaines difficultés notamment l'approvisionnement en semences (retard et insuffisance) et la pourriture des bulbes depuis le début de la maturation jusqu'à la commercialisation. Le projet de construction d'un magasin adapté pour la conservation, initié aussi par le FED n'a pas encore été réalisé (?).

En matière de commercialisation, ils reconnaissent avoir eut des difficultés au départ car la population ségovienne ne connaissait pas le produit (les prix variaient entre 50 et 100 f cfa/kg). Mais au cours de la même année, les gens ont commencé à apprécier cet oignon et cela a permis, à ceux qui ont pu bien conserver leur production, de les vendre à 200 voir 250 f cfa/ Kg au mois de juillet Août. D'ailleurs certains commerçants venaient même

payer le produit jusqu'au village. Cependant ils reconnaissent la nécessité de conquérir d'autres marchés, car en cas d'intensification de la culture sur des superficies plus, le cas similaire de l'échalote (mévente) risque de se produire.

Les travaux entrepris par la R/D et ses différents partenaires sur tous les aspects de la culture de violet de Galmi, ont été portés à leur connaissance.

Après trois heures d'entretien qui ont permis d'échanger plusieurs idées, les maraîchers de Diakoro ont promis de contacter les responsables du projet FED afin d'organiser très prochainement une visite de la zone de Niono.

Depuis plusieurs décennies, les paysans de ce village pratiquent la culture d'échalote, ainsi, dans le cadre du projet de collection et d'amélioration des différentes variétés locales (un élément clé de la future collaboration entre la R/D et la section de Recherche sur les Cultures Fruitières et Maraîchères de l'IER), les paysans de Diakoro ont accepté de satisfaire à la requête du Responsable R/D à savoir la vente de 50 kg de chacune de trois variétés jugées "performantes" disponibles (Gombougou djaba; Mion djaba et Bouô djaba).

La date du mardi 4 Mai 1993 a été retenue pour l'enlèvement des semences par la R/D .

RECEPTION DE MISSIONS ETRANGÈRES

* Au cours de la journée du jeudi 23 avril 1993, l'équipe de la R/D a reçu la visite d'une mission composée de messieurs :

Bokary Gueye : chef Département SENCHIM (SENEGAL),

Amadou Cheick ONGOIBA PDG COMADIS (Bamako)

CISSOKO CHEICK OUMAR SMPA (Bamako)

En fait ces trois sociétés travaillent en étroite collaboration. Plusieurs points sur une future intervention en zone Office du Niger ont été abordés au cours des débats :

. tests de nouveaux intrants maraîchers (semences améliorées, engrais spécifiques, produits phytosanitaires performants);

Une liste des insectes nuisibles et des principales maladies des cultures maraîchères (établie au cours de la convention N° 14 R/D Projet Retail/IER) a été livrée à Monsieur Gueye qui se propose

d'apporter des échantillons adaptés à chaque cas au cours de sa prochaine mission (prévue à partir du 15 Mai). IL sera accompagnée du spécialiste de la société (auteur principal de toutes les fiches techniques du CDH, au terme de 15 années d'études).

. système d'alerte phytosanitaires (rentabilité économique).

. L'idée de réceptions de stagiaires de l'Office du Niger au Sénégal ou l'envoi d'un spécialiste pour une formation sur place a également été lancée.

Les différents aspects de la future collaboration seront bien définis au cours de la prochaine mission.

La possibilité d'approvisionnement de la zone en sulfate de zinc sera discutée avec le PDG COMADIS lors de sa prochaine mission.

* Le responsable R/D à également reçu Monsieur Kabirou N'Diaye de l'IER qui a proposé, l'organisation des tests de dégustation des deux variétés qui ont été bien appréciées par les paysans de la zone de Niono lors des "journées portes ouvertes" de l'IER. Il s'agit des variétés 4016-44 et 168.

Dix (10) kg de chacune des deux variétés seront offertes gratuitement à environ une dizaine de paysan. La quantité disponible sera très prochainement livrée à la R/D.

Un léger questionnaire (traduit en bambara) devra être rempli par chaque paysan. Les éléments du dit questionnaire ont été communiqué au conseil agricole.

RECOMMANDATIONS :

En attendant la publication du rapport de la mission d'appui de l'expert R/D, dans lequel les différents sujets seront largement traités, il est impératif de prendre les mesures nécessaires pour une bonne continuation de ces différentes actions :

- **Riziculture** : très prochainement le responsable R/D, discutera avec les responsables du "**programme riz**" du Centre Régional de la Recherche Agronomique de Niono les différents aspects à prendre en compte au cours de la "convention" prochaine. Ces aspects s'inscrivent dans la ligne directrice des besoins exprimés par l'Office du Niger à travers le chargé de mission Recherche/Développement Vulgarisation (Mamadou Kalé SANOGO).

Vulgarisation lors de la réunion de concertation tenue à Niono le 1er Avril 1993.

- **Maraîchage** :

* Accélération, de la construction des magasins "test" pour la conservation de l'oignon et de l'échalote (l'accord de principe du Directeur de Zone est déjà acquis).

* Exploration des filières de commercialisation sûres déjà identifiés :

- Sous le gide du Service Conseil Rural, un séjour du commerçant EL Hadji Mamadou DIARRA doit être programmé pour les jours à venir. A cette occasion il contactera les producteurs.

- Une mission qui pourrait éventuellement être composée du Responsable R/D, d'un Représentant du SCR, un paysan ayant participé au test de la culture d'oignon Violet de Galmi, doit (sous réserve d'un accord de la Direction de la Zone) se rendre (de préférence dans dernière décade du mois de Mai) à Abidjan et Bouaké pour une semaine d'étude de marché.

PROGRAMME DE MISSIONS EXTÉRIEURES

A partir du 28 Avril 1993 le Responsable R/D se rendra à Bamako pour :

* La negotiation d'un contrat de prestation se service (sur la base des propositions de remunération du directeur de la zone de Niono) pour le suivi des prix et quantité d'oignon et d'échalote sur le marché Bamakois avec la coopérative "MALI YIRIDEEN" ou, à défaut, avec deux personnes compétentes (à identifier) pour assurer une telle mission.

Les points retenus pour la collecte des données (sur la base d'une fiche technique élaborée par la R/D) sont : le marché de Medine, le grand marché et la "place de Niono".

* Faire avec Monsieur AVITABILE le point sur les tests de production de bulbes mères d'oignon Violet de Galmi au Compte de Monsieur Avitabilé (IER/FAO)

Un triage des oignons est actuellement en cours par l'équipe R/D pour éliminer les hors types, les meilleurs bulbes seront pesés et payés au prix unitaire de 100 f cfa par kg.

* Dans le cadre des échanges d'idées, le responsable R/D se rendra très prochainement à Kokry pour y rencontrer l'équipe R/D du Projet FED MACINA.

* La mission pour l'étude de marché en COTE D'IVOIRE demeure à priori liée à l'acquisition d'un accord de principe auprès du Directeur de Zone.