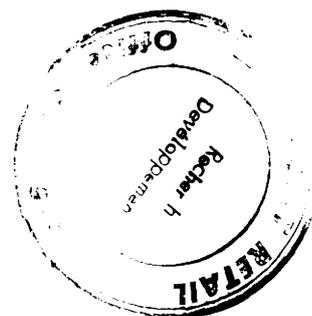
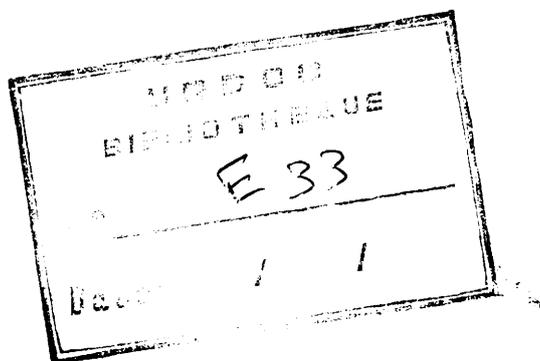


INSTITUT SUPERIEUR TECHNIQUE D'OUTRE-MER
32, Boulevard du Port - 95094 CERGY-PONTOISE Cedex

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES



LA COMMERCIALISATION
DES PRODUITS
MARAICHERS AU MALI :
Situation actuelle et perspectives
d'avenir pour l'Office du Niger.



Hamza GHAZI
80 ème promotion
stage effectué au projet RETAIL
et l'Office du Niger à Niono (MALI)
du 06/06/1992 au 30/11/1992

REMERCIEMENTS

Par la présente, je tiens à remercier Mr François MOLLE, Mr Yacouba COULIBALY et mon collègue Mr Sékou BAH pour l'aide qu'ils m'ont fournie au cours de mon séjour au MALI, ainsi que toutes les personnes ayant participé de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

RESUME

La commercialisation des produits maraîchers au Mali représente un sérieux problème.

La saturation du marché lors des périodes de productions, l'intervention de nombreux opérateurs sur la filière, les comportements complexes et imprévisibles de ceux-ci quant aux processus de choix des produits, des prix ou des périodes de commercialisation; rendent la maîtrise du marché difficile à assurer.

Dans ce contexte, l'aide à la prise des décisions - en laissant l'entière responsabilité aux opérateurs - nécessite une circulation d'informations utiles et fiables sur l'évolution des marchés que seuls des professionnels suffisamment informés peuvent prévoir.

Cependant, et malgré cette désorganisation, la filière prend de plus en plus de l'importance et reste toujours rémunératrice. De plus, on constate un nombre croissant d'opérateurs, une augmentation de la production, ainsi que du volume des échanges commerciaux.

SUMMARY

Trading in market garden produce is both complexe and unpredictable in Mali owing to the extreme volatility in supply and marked seasonal variations, the wide variety and number of those operating on the market and the overall inability to accurately forecast changes in demande.

Helping small farmers to make rational decisions in this context requires the gathering and broadcasting of relevent and reliable information on market trends that only the best informed traders have.

However, and despite such a state of disorganization, this branche of trade has expended considerably and remains profitable with an ever-increasing volume of production, trade and market operators.

MOTS CLE

MALI
OFFICE DU NIGER
MARAICHAGE
COMMERCIALISATION
DIVERSIFICATION
FILIERE

KEY WORDS

MALI
OFFICE DU NIGER
MARKET GARDEN PRODUCE
MARKETING
DIVERSIFICATION
MARKETING CHANNELS

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
1. PRESENTATION.....	2
1.1. Le MALI.....	2
1.1.1. Le milieu	2
1.1.2. L'économie	3
1.2. L'Office du Niger.....	5
1.2.1. Le milieu	5
1.2.2. L'Office du Niger.....	7
1.2.3. Le projet Retail.....	8
2. LA PRODUCTION	11
2.1. Le maraîchage à l'Office du Niger.....	11
2.1.1. Enjeux du développement du maraîchage.....	12
2.1.2. Les zones de production	13
2.1.3. Production et rendements.....	15
2.2. Les autres zones maraîchères du Mali.....	16
2.2.1. Le sud du Mali (Sikasso)	16
2.2.2. Le maraîchage au plateau Dogon: (Bandiagara)	18
2.2.3. Le bassin bamakois.....	20
3. LA COMMERCIALISATION	23
3.1. Schéma de la filière	23
3.1.1. Définitions.....	23
3.1.2. Schéma.....	23
3.2. Les maillons de la chaîne.....	24
3.2.1. Les producteurs	24
3.2.2. Les intermédiaires.....	24
3.2.3. Les transporteurs	25
3.2.4. Les commerçants	25
3.3. Présentation des marchés.....	26
3.3.1. Les marchés ruraux.....	26
3.3.1.1. Le marché de Niono.....	26
3.3.1.2. Le plateau Dogon.....	29
3.3.2. Les marchés urbains	30
3.3.2.1. Bamako	30
3.3.2.2. Sikasso	33
3.3.2.3. Mopti.....	34
3.3.2.4. Ségou	35
3.4. Les échanges inter-régionaux.....	36

3.4.1. Le sud du Mali : Sikasso.....	36
3.4.2. L'Office du Niger : Niono	39
3.4.3. Le plateau Dogon : Bandiagara.....	41
3.5. La formation et l'évolution des prix.....	43
3.5.1. Formation du prix	43
3.5.2. Variation des prix	46
4. SYNTHESE ET CONCLUSION	48

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES ILLUSTRATIONS

INTRODUCTION

Depuis sa création, l'Office du Niger a toujours eu des problèmes pour réaliser ses objectifs. La mauvaise gestion des périmètres irrigués tant au niveau technique qu'au niveau financier, a plongé l'Office dans une crise socio-économique qui nécessite une nouvelle restructuration à tous les niveaux.

Il a notamment abandonné la production cotonnière au profit de celle du riz dans les années 70. Pendant les années 80, avec le désenclavement de la ville de Niono (1984) et la libéralisation du commerce du riz (1986), le maraîchage a pris de plus en plus de l'importance dans les exploitations de la zone de l'Office du Niger, et est devenu une véritable culture de rente.

La demande des paysans (qui pratiquent progressivement des cultures maraîchères en dehors des casiers aménagés, ou dans les casiers des terres non propices à la riziculture) pour que l'Office du Niger autorise et dégage des superficies maraîchères, devient de plus en plus pesante.

" C'est dans ce contexte que le projet Retail crée en 1986, va décider de réserver dans les casiers des superficies destinées exclusivement au maraîchage. Cette expérience qui a permis aux petits exploitants et aux non-résidents d'avoir des jardins, tend à s'étendre sur toute la zone de l'Office du Niger.

A un moment où l'entreprise opte pour une politique de diversification (axée sur le maraîchage), il est plus que nécessaire de mener des études approfondies pour mieux cerner tous les contours de cette nouvelle approche. C'est dans ce cadre que depuis 1989 le projet Retail mène une étude sur le maraîchage dans le " secteur Sahel."¹

METHODOLOGIE DE TRAVAIL

Des suivis et des enquêtes ont été réalisés par divers agents du Projet (Recherche-Développement, Suivi/Evaluation).

Il a été demandé aux agents d'effectuer un suivi des prix de divers produits maraîchers, et une enquête auprès des commerçants présents à Niono les jours de foires.

A mon arrivée, une grande partie de l'enquête était effectuée. J'ai donc continué avec mon collègue malien l'enquête sur Niono, et nous avons élargi notre champ d'action à d'autres régions du Mali. Le but étant de faire le point sur la situation de la production et de la commercialisation des produits maraîchers au Mali, pour permettre à l'Office du Niger de mieux orienter sa politique de diversification.

Le problème majeur que nous avons rencontré était le peu d'informations fiables, et par conséquent les résultats de ce mémoire ne décrivent pas avec exactitude la situation du maraîchage au Mali, ils permettent simplement d'avoir une vision globale.

¹ Y. COULIBALY 1992.

1. PRESENTATION

1.1. Le MALI²

1.1.1. Le milieu

Située au coeur de l'Afrique occidentale, à 700 km de la mer, le Mali est le 8ème pays d'Afrique par sa superficie (1.240.000 km²). Sa population estimée à 8,8 millions d'habitants, figure parmi les pauvres du monde, avec un PIB par habitant évalué à 300 dollars en 1990.

- Le climat

La latitude et la continentalité agissent sur les éléments du climat et font du Mali un Etat intertropical à caractère soudano-sahélien nettement marqué. Les températures sont généralement élevées, avec des moyennes annuelles comprises entre 26 et 30°C.

Du sud au nord, se succèdent quatre zones caractérisées par la durée de l'hivernage, de plus le Delta intérieur du Niger présente une nuance régionale particulière :

- La zone sud-soudanienne, elle occupe 6% du territoire dans l'extrême sud du pays, où les précipitations annuelles de 1300 mm en moyenne, s'étalent sur une durée de 6 mois.
- La zone nord-soudanienne, environ trois fois plus étendue que la précédente, où l'hivernage ne dure que 4 à 5 mois.
- La zone sahéenne, ici la caractéristique fondamentale est la longueur de la saison sèche, et la courte saison hivernale (juin à août).
- La zone sud-saharienne, caractérisée par des précipitations très irrégulières et inférieures à 200 mm/an.
- Le Delta intérieur du Niger, avec 300 km de long et 100 km de large, apparaît comme une véritable mer intérieure en zone sahéenne, créant un microclimat régional et original.

- Hydrologie

Le système hydraulique du Mali, constitué par le bassin du Haut-Sénégal et celui du Niger, est concentré au sud et au centre du pays, alors que le nord se caractérise par la présence de nombreuses vallées fossiles.

² Les Atlas jeune Afrique : Le Mali.

Le Sénégal, long de 1700 km environ, est malien sur la moitié de son cours, il naît dans les plateaux du Fouta Djallon en Guinée. Le fleuve prend une direction N.-O. traversant Kayes pour atteindre la République du Sénégal.

Le Niger est l'un des plus grands fleuves d'Afrique, d'une longueur de 4200 km dont 1700 km au Mali, il draine un bassin de 1.500.000 km². Il naît aussi dans les plateaux du Fouta Djallon, mais son cours a une direction S.-O./N.-E. puis une direction S/E se dirigeant vers les Etats du Niger et du Nigeria.

Ces deux fleuves jouent un rôle dans la géographie et l'économie du pays (agriculture, communications...).

1.1.2. L'économie

- L'agriculture

Bien que l'agriculture occupe une place primordiale dans la vie de la nation, elle s'exerce dans des conditions naturelles contraignantes. Les modes de culture traditionnels sont peu performants et une part importante de la récolte est régulièrement détruite par diverses calamités. Quant aux cultures commerciales et industrielles, fer de lance de l'économie, elles restent localisées aux abords des voies de communication.

Les cultures vivrières fondamentales sont les céréales : notamment le mil et le sorgho, qui représentent la base de l'alimentation populaire. Le riz, dont le berceau serait le Delta du Niger, est cultivé le long de la vallée du Niger et au sud dans les creux inondables ou cuvettes. Il vient en second rang des cultures céréalières.

Les cultures vivrières secondaires sont les tubercules et légumes. Si l'igname, la patate douce ou le manioc ne viennent pas toujours en tête d'assolement, leur rôle dans l'équilibre alimentaire est loin d'être négligeable surtout dans le sud du pays. Diverses légumineuses sont cultivées en association avec le mil ou le sorgho, et les légumes tels que tomates, échalotes, piments ou autres, sont cultivés dans les jardins de case et constituent la base des assaisonnements des plats maliens. A l'exception de la banane, cultivée surtout à Sikasso, la mangue est le " fruit national " par excellence.

Malgré cette diversification de la production vivrière, l'autosuffisance des besoins alimentaires est loin d'être réalisée, et le Mali reste importateur de denrées agricoles. Cette situation est aggravée par le développement de l'urbanisation.

- Population et urbanisation

Le Mali, compte actuellement une population de 8,8 millions d'habitants (en 1990). Elle reste toujours à forte majorité rurale, cependant, avec environ 1.500.000 habitants, la population urbaine représente 16,7% du total.

Le pays est découpé en 7 régions, dotées d'un chef-lieu de région (ou capitale régionale), et chacune est constituée de cercles, dominés par un chef-lieu de cercle.

Ces régions sont:

REGION	CHEF-LIEU	REGION	CHEF-LIEU
I	Kayes	V	Mopti
II	Koulikoro	VI	Tombouctou
III	Sikasso	VII	Gao
IV	Ségou		

Le Mali possède des densités de population très faibles d'environ 7 hab./km² en moyenne, du fait de sa superficie très étendue (1.240.000 km²).

Mais cette donnée ne reflète pas la réalité de la répartition spatiale de la population. La partie centrale et le nord, partiellement ou totalement désertiques, qui représentent près de 60% du territoire malien, sont très peu peuplés. La sécheresse, les troubles politiques, les affrontements armés entre les troupes gouvernementales et les indépendantistes Touareg, font fuir les populations de ces régions (la 6ème et la 7ème) qui se réfugient dans la 5ème région, dont la capitale Mopti devient un pôle d'attraction très important. Les autres régions, plus éloignées et donc plus calmes, reçoivent également une partie de ces réfugiés.

Le district de Bamako reste le premier centre de migrations, subissant le même phénomène que les autres capitales africaines.

Dans la 4ème région aussi les migrations sont importantes, et notamment avec les opérations de développement agricole de l'Office du Niger; mais également à Ségou même, où l'opération " Riz Ségou " contribue à une urbanisation de plus en plus importante.

D'une manière générale, l'exode rural, principal drain de l'urbanisation, reste concentré dans ces trois dernières régions (2ème, 4ème, et 5ème); mais la répartition générale y est relativement homogène.

- Communications et infrastructures

Dépourvu de façade maritime, le Mali est étroitement dépendant des pays limitrophes ayant un accès direct sur la mer. L'ouverture sur le port de Dakar se fait exclusivement par voie ferrée, alors qu'en direction de la Côte d'Ivoire, la totalité des échanges se font par le réseau routier. Les structures de commerce, le réseau de communication ainsi que les coûts de production, subissent de plein fouet les contraintes de ce handicap.

Le réseau ferré : long de 645 km, il est constitué d'un seul tronçon reliant le réseau sénégalais à Koulikoro. Cette voie représente le principal axe de sortie vers le port de Dakar. Elle assure à partir de Koulikoro la liaison avec le trafic fluvial dont elle est le complément pour toutes les régions Centre et Nord du pays.

Le transport fluvial : le bon fonctionnement de ce mode de transport dépend non seulement du matériel flottant mais également des installations portuaires. Des ports ont été aménagés tout au long du fleuve Niger, mais le trafic reste saisonnier (5 à 6

mois, période des hautes et moyennes eaux), et le tonnage descendant prédomine nettement sur le tonnage ascendant.

Le réseau routier : de l'épine dorsale que constituent le chemin de fer et la voie fluviale, diverge tout un réseau routier relativement dense dans le S.-E. du pays. Ce réseau, conçu au départ pour la liaison entre centres administratifs, est en réaménagement et en expansion actuellement, mais reste toujours dominé par les pistes (18.000 km de réseau dont 2.000 km bitumés).

Le transport aérien : dans un pays aussi vaste, les liaisons aériennes ont un rôle déterminant à jouer; cependant, toutes les liaisons internes ou externes aboutissent à Bamako-Sénou, seul aéroport international du pays.

D'une manière générale, le schéma global des transports souffre d'une insuffisance caractérisée.

1.2. L'Office du Niger

1.2.1. Le milieu³

- *Les sols*

La zone d'action de l'Office du Niger correspond au "Delta Mort", partie occidentale du Delta central nigérien.

La plupart des sols sont pauvres en matière organique et en éléments minéraux directement assimilables par les plantes (phosphore en particulier, mais aussi zinc). Leurs caractéristiques physico-chimiques sont cependant assez variables.

La géomorphologie de la zone a joué un rôle capital pour qu'un projet d'aménagement de casiers irrigués et drainés par gravité soit proposé sur près d'un million d'hectares. A posteriori, il apparaît que la faiblesse de la pente rend difficile l'évacuation des eaux de "drainage" (en fait les "drains" n'assurent que l'évacuation des eaux de surface et non un drainage profond)

Bien que les eaux du fleuve Niger soient, a priori, de très bonne qualité pour l'irrigation, leur concentration progressive dans les sols, due au mauvais drainage, pourrait expliquer le phénomène d'alcalinisation-sodisation fréquemment observé depuis. Ce phénomène évolutif peut à la longue devenir une menace pour l'Office du Niger, particulièrement dans les zones intensifiées où les limites de la fertilité des sols s'expriment de façon plus évidente, et où le problème du drainage n'a pu encore trouver de solution vraiment satisfaisante. Les problèmes de drainage gênent également la diversification des cultures dans les casiers, limitée actuellement au maraîchage, (en hivernage, le niveau des nappes empêche même toute culture dans une bonne partie des jardins).

³ Le développement agricole au sahel Tome 3 "Terrains et Innovations" CIRAD 1992.

- Le climat

Le climat se caractérise par la faiblesse relative des précipitations (460 mm/an en moyenne sur les vingt dernières années), et par leur irrégularité inter annuelle marquée. Comme dans la plupart des régions sahéliennes, trois saisons se succèdent, définies par la pluviométrie et les températures : l'hivernage (saison des pluies), qui dure de mi-juin à octobre, voit tomber l'essentiel des précipitations. La saison sèche froide, qui dure de novembre à février, avec des températures minima pouvant descendre aux alentours de 10°C et des maxima ne dépassant pas 30°C; la saison sèche chaude, s'étendant de mi-février à mi-juin, pendant laquelle sont enregistrés les maxima de températures les plus élevés (plus de 40°C pour la moyenne des maxima en mai).

Deux vents principaux alternent dans la région : en saison sèche, l'harmattan (alizé continental) très sec et chaud, soufflant du nord-est. En saison des pluies, la mousson (alizé maritime austral) chaude et humide, issue et soufflant du sud-ouest.

Pour le riz, le climat permet trois saisons de culture : hivernage, contre-saison chaude et contre-saison froide. Les contraintes principales sont les basses températures de saison froide, qui ne permettent ni une bonne floraison ni un remplissage correct des grains, ainsi que les pluies d'hivernage qui rendent délicates les récoltes à cette période. Pour le maraîchage, la saison la plus favorable pour la plupart des espèces est la saison froide; cependant, la patate peut être aussi cultivée en saison sèche chaude et en hivernage.

- L'Hydrologie

L'irrigation de la zone est entièrement assurée par les eaux du fleuve Niger. Un ouvrage hydroélectrique (le barrage de Sélingué) situé sur un affluent du Niger, le Sankarani, assure un soutien des débits d'étiage pour la production électrique. Le maximum de la crue se situe en septembre-octobre.

La dérivation d'une partie des eaux vers les zones irriguées est permise par le barrage de Markala, mais qui n'a aucun rôle de réservoir contrairement à l'ouvrage de Sélingué.

L'irrigation est possible toute l'année, cependant les surfaces irrigables en avril-mai-juin sont limitées par les faibles débits du fleuve, et par la nécessité de ne pas détourner toute l'eau vers les casiers de l'Office du Niger.

- Le milieu humain

La zone de l'Office du Niger correspond à un peuplement traditionnel (assez diversifié, mais très peu dense) d'agriculteurs Bambara, d'éleveurs Peuls et Maures, et de pêcheurs Bozo pour les bordures du fleuve (la spécialisation ethnique n'est pas absolue, elle ne reflète que l'activité dominante du groupe). Pour les travaux d'aménagement de l'Office du Niger, puis pour sa mise en valeur, des agriculteurs des régions soudaniennes ont été recrutés de force dans les années 30. En particulier des Mossi du Yatenga (Burkina Faso) et des Minianka, Bambara et Bobo du Sud du pays

(les agriculteurs de l'Office du Niger sont des colons, établis sur place par l'Etat); des populations locales aussi ont été installées, surtout depuis 1958 sur des bases de volontariat. Enfin de nombreux nomades Tamachek⁴ se sont réfugiés dans cette zone après les grandes sécheresses des années 1983-1985, ainsi que des Maures, des Songhaï et des Peuls fuyant également la sécheresse.

La région est donc une zone d'accueil, ce qui n'empêche pas qu'une partie des jeunes émigre vers Bamako ou la Côte d'Ivoire pour chercher un emploi; mais les retours monétaires vers les exploitations semblent assez faibles. Par contre, les agriculteurs de la zone envoient régulièrement du riz et des cadeaux dans leurs villages d'origine, avec lesquels les liens restent importants.

Avec la présence de l'Office du Niger et des différents services administratifs, de nombreuses petites agglomérations existent dans la zone, la plus importante étant Niono. Les fonctionnaires, commerçants, agents de l'Office et retraités qui y vivent sont fréquemment tributaires de parcelles irriguées.

- Les systèmes de production

Deux formes de mise en valeur des ressources coexistent dans la zone : agro-industrielle pour la canne à sucre (Société Sukala, séparée de l'Office du Niger depuis fin 1984) et paysanne pour le riz (l'exploitation des rizières en régie a été abandonnée depuis 1972).

Les paysans des zones sèches aux environs immédiats de l'Office du Niger, et les réfugiés chassés du Nord par la sécheresse, tentent de plus en plus de compléter les cultures pluviales et l'élevage par un peu de riziculture et de maraîchage "irrigués" avec les eaux excédentaires du "drainage" des casiers de l'Office du Niger. Les réfugiés, Bellah en particulier, constituent l'essentiel de la main-d'oeuvre salariée utilisée par les riziculteurs de la zone.

1.2.2. L'Office du Niger

Avec les eaux du fleuve Niger et les plaines de son delta intérieur, le Mali possède un important potentiel pour l'irrigation. Afin de le valoriser, de grands aménagements furent réalisés à partir de 1929 et des colons, venus de tout le Mali et du Burkina Faso, furent installés, souvent de force, à partir de 1935. Ces paysans étaient fortement encadrés par l'Office du Niger. L'objectif était d'irriguer un million d'hectares que l'on cultiverait en coton (pour alimenter l'industrie textile française) et en riz (pour la consommation du Mali et des territoires voisins).

Cet objectif n'a jamais été atteint, la superficie aménagée ne dépasse pas 55.000 ha (sur les 400.000 ha que permettrait d'irriguer le barrage de Markala), la superficie

⁴ Ce vocable comprend ici l'ensemble des populations de langue et de culture Tamachek (touarègue), c'est-à-dire les tribus nobles d'éleveurs, de guerriers ou de marabouts (Tamachek sensu stricto) ainsi que leurs serviteurs Bellah.

cultivée étant d'environ 45.000 ha. Le coton fut abandonné en 1970, à cause du parasitisme, du mauvais drainage et de l'obtention de rendements équivalents à ceux de la culture pluviale dans le Sud du Mali.⁵ Pour faire face à la dégradation de la situation alimentaire du pays (autosuffisant en céréales et même exportateur jusqu'à la fin des années 60, il est progressivement devenu déficitaire et importateur de riz), l'accent fut mis sur la culture du riz. Lancée en 1966, la culture de la canne à sucre a aussi été développée, en régie (3.500 ha environ).

La riziculture n'a pas donné les résultats escomptés : les rendements sont restés faibles puis ont diminué (environ 2,4 t/ha de 1973 à 1978, 1,8 t/ha de 1979 à 1984), les quantités commercialisées n'ont pas réussi (malgré une collecte coercitive) à permettre au pays de freiner la croissance de ses importations, et la situation économique des paysans est restée très précaire, avec une autosuffisance alimentaire parfois difficile (l'autoconsommation n'étant laissée qu'à condition de rendements minima), des revenus monétaires très faibles, et un endettement croissant auprès de l'Office du Niger. Beaucoup de paysans ont d'ailleurs été évincés du colonat pour résultats insuffisants, ou l'ont abandonné pour regagner leur village d'origine.

Pour redresser la situation, suite à des réflexions entamées depuis 1978 avec les bailleurs de fonds, le gouvernement et l'Office du Niger ont décidé en 1984 de différer l'aménagement de nouvelles surfaces et de donner la priorité à l'intensification de la riziculture sur les casiers existants.

Le mauvais fonctionnement du réseau hydraulique et le mauvais planage des parcelles (liés à la conception de l'aménagement pour l'irrigation du coton et surtout à son manque d'entretien) faisaient de la réhabilitation du système d'irrigation le préalable à toute intensification; vu les moyens nécessaires, la participation de bailleurs de fonds extérieurs a été requise pour le financement des travaux.

Plusieurs expériences de réaménagement des casiers et d'intensification de la riziculture sont en cours, les principales étant celle du projet ARPON⁶ (Secteur Niono et Kokry) et celle du projet RETAIL⁷ (Secteur Sahel).

1.2.3. Le projet Retail

Ce projet a démarré en 1986; son but est de tester en vraie grandeur, avec les paysans de trois villages (320 exploitations), l'intensification de la riziculture sur des casiers rizières entièrement réhabilités (avec test de variantes de réaménagement). Le

⁵ Initiée par la CFDT en 1960, la culture du coton dans le Sud-Mali a pris un grand essor à partir de 1965. En 1975 a été créée la CMDT dont l'Etat malien possède 60% et la CFDT 40%. La CMDT a été la première opération au Mali à s'appuyer sur les associations villageoises, dès 1973.

⁶ Amélioration de la riziculture paysanne à l'Office du Niger. Ce projet est financé par la coopération néerlandaise.

⁷ Du nom du canal irriguant le périmètre réaménagé. Le financement est assuré par la CFD: Caisse Française de Développement.

projet se veut également un projet expérimental en matière de diversification (développement du maraîchage dans un premier temps), et surtout de responsabilisation des agriculteurs, individuellement ou collectivement (développement des activités des associations villageoises ou AV). Enfin, plus récemment, le projet Retail fut à la base d'une expérience pilote de décentralisation de l'Office du Niger vers les zones (il y a cinq zones dans l'Office du Niger), avec la première zone autonome à Niono.

Pour atteindre ses objectifs, le projet s'appuie sur les stratégies suivantes :

- obtention d'une très bonne maîtrise de l'eau, dans les réseaux d'irrigation et de drainage, et à la parcelle,
- garantie de l'entretien des aménagements réhabilités par la création d'un fonds spécial d'entretien, alimenté par les redevances payées par les paysans,
- réduction des surfaces rizicoles exploitées par les paysans, pour assurer les possibilités d'intensification,
- intensification immédiate de la riziculture, sans étape : le repiquage est imposé aux paysans les premières années pour garantir cette intensification,
- pratique de la double-riziculture par chaque paysan sur au moins 10% de sa surface. Un minimum de 25% de double culture est nécessaire pour demander une augmentation de surface au-delà de la norme de base,
- intégration du maraîchage dans les cultures irriguées officiellement reconnues; chaque paysan reçoit une parcelle maraîchère, à partager avec ses dépendants, et l'appui à cette activité est intégré aux programmes du projet,
- octroi de garanties foncières aux paysans, pour les rizières, les jardins et les lots d'habitation,
- équipement ou rééquipement des exploitations, insuffisamment pourvues, en charrues ou boeufs de labour,
- négociations de plans de remise à flot avec les exploitations endettées,
- désengagement de l'Office du Niger des opérations d'approvisionnement en intrants et boeufs de labour, ainsi que du crédit; responsabilisation des AV pour ces activités,
- association des AV à toutes les décisions concernant les villages : plan d'occupation des sols, réattribution des terres, etc.,

- réorganisation de l'encadrement, pour substituer une véritable activité de conseil agricole à la transmission de directives aux paysans,

- capitalisation des acquis grâce à la présence d'un volet suivi-évaluation et d'un volet recherche-développement qui suivent aussi bien les rendements des parcelles que le fonctionnement des exploitations.

Le projet a deux composantes : le réaménagement et l'appui à la mise en valeur des terres par les paysans, toutes deux intégrées à l'Office du Niger. Le financement est assuré par la C.F.D.

La spécificité du projet Retail est son caractère expérimental qui lui permet de tester en vraie grandeur les grandes options de réhabilitation de l'Office du Niger et dont les résultats doivent servir pour l'ensemble de l'Office.

2. LA PRODUCTION

Le Mali compte quatre grandes zones maraîchères, et quelques 150.000 planteurs et maraîchers. Ces zones sont :

- Sikasso
- l'Office du Niger
- le Pays Dogon
- le bassin de Bamako

2.1. Le maraîchage à l'Office du Niger⁸

Le maraîchage, longtemps considéré comme une activité annexe à l'Office du Niger, était destiné à la consommation familiale et se pratiquait dans les zones marginales des villages.

A ce propos, les paysans se rappellent l'époque où l'Office du Niger détruisait les champs maraîchers pour qu'ils ne s'occupent que du riz qui est sa principale ressource.

Dans les villages Minianka, il était une activité de toute la famille mais dominée par les hommes qui la pratiquaient dans leurs villages d'origine avant leur entrée en colonisation.

A partir du début des années 1980, l'Office du Niger s'est rendu compte de la faiblesse des résultats escomptés de la riziculture (cf. 1.2.2.), et a donc délimité des parcelles maraîchères. Depuis, cette activité a connu un essor considérable surtout après 1985. Plusieurs facteurs ont contribué au développement de cette activité dont :

- l'installation de nouvelles familles exerçant d'autres activités,
- la dégradation du niveau de vie, dans les zones non réaménagées, due à la baisse des rendements du mil et du riz, d'où la recherche d'autres sources de revenus,
- le désenclavement de la ville de Niono, avec la route goudronnée Niono/Ségou construite en 1984, créant des débouchés extérieurs pour les produits de Niono,
- la possibilité d'exportation à l'étranger, même si les exportations diminuent du fait que les pays voisins développent leurs propres productions maraîchères,
- la très forte valeur ajoutée à l'hectare, permettant de compenser le blocage foncier des terres rizicoles par la mise en valeur de petites superficies,

⁸ O.MAIGA 1988.

- l'accroissement des familles et la recherche d'autres revenus, principalement en contre-saison,

- l'absence de redevance eau ou, tout au moins, sa non-perception par l'Office,

- la recherche d'un revenu individuel par les membres de la famille.

2.1.1. Enjeux du développement du maraîchage

Le développement du maraîchage en zone Office du Niger aura des conséquences tant au niveau individuel et familial des exploitants que pour l'Office du Niger et d'autres régions du Mali.

- Enjeux pour les exploitants

La culture maraîchère étant pratiquée individuellement par les différents membres de la famille, le choix des spéculations et les revenus de l'exploitation reviennent directement au producteur. Ceci est particulièrement vrai pour les fils et les femmes, qui recherchent une indépendance (surtout financière) vis à vis de la famille, d'autant plus que le travail exigé par la riziculture (qui est l'activité principale de toute la famille) n'est pas ou très peu rémunéré par le chef de famille (sous forme de cadeaux). Tout ceci incite les fils et les femmes à demander au chef de l'exploitation plus de surfaces maraîchères et de temps pour les exploiter.

Une étude⁹ menée au projet Retail sur le secteur Sahel, a permis d'évaluer à 71% la part du mode d'exploitation individuel, le choix étant fait pour des raisons de différences de besoins entre les membres de la famille et de motivation, et à 29% celui du mode collectif pour des raisons d'économie (pas de main-d'oeuvre salariale) et de partage du revenu.

Au niveau nutritionnel, la culture maraîchère permet d'améliorer la qualité et la diversité de l'alimentation familiale, bien qu'elle soit pratiquée, avant tout, pour son intérêt monétaire, "40% à 60% du revenu du producteur".¹⁰

- Enjeux pour l'Office du Niger

Etant donné que la gestion des terres dépend encore grandement de l'Office du Niger, le développement du maraîchage demandera une réorganisation quant à l'attribution des parcelles et à l'augmentation des surfaces maraîchères.

D'autre part, l'Office du Niger devrait être en mesure d'assurer d'autres tâches; entres autre : l'approvisionnement en eau, par une nouvelle gestion du réseau hydraulique, la réintroduction de la redevance eau, qui existe déjà mais n'est pas perçue. Dans le contexte d'une gestion plus rigoureuse en vue de la restructuration de

⁹ L.PUPIER 1992.

¹⁰ B.KEITA 1990.

l'Office du Niger, il ne devrait pas se priver de recettes importantes et finalement un encadrement technique au niveau de la production pour assurer une meilleure qualité des produits et de la commercialisation.

La diversification sera synonyme de plus de stabilité pour l'Office du Niger que ne lui procure pas la filière riz.

- Enjeux pour le Mali

Avant de se lancer dans un programme de développement du maraîchage à l'Office du Niger, il faudra mesurer les conséquences qu'il pourrait y avoir sur l'équilibre de la production nationale, vues les superficies mises en jeux.

L'étroitesse du marché intérieur, la mauvaise distribution de la production et l'insuffisance de débouchés extérieurs à cause du développement du maraîchage dans les pays voisins, posent de sérieux problèmes à la commercialisation.

Néanmoins, la place de plus en plus intéressante que prennent les produits maraîchers dans les habitudes alimentaires, laisse augurer un développement de cette activité

2.1.2. Les zones de production

La pratique du maraîchage est répandue actuellement dans toute la zone Office du Niger, avec une dominance de la culture d'échalote due à son importance dans la composition des sauces accompagnant le riz.

Avec une superficie maraîchère de 1180 ha en 88/89, l'Office du Niger compte 5 zones de production : Niono, Macina, Molodo, N'Débougou et Kourouma.

TABLEAU (1) : Répartition des surfaces maraîchères à l'Office du Niger

ZONE DE PRODUCTION	Secteur agricole	Surfaces en ha	% Secteur et zone
NIONO	NIONO	198	16,8%
	SAHEL	134	11,3%
	TOTAL	332	28,11%
MACINA	KOKRY	166	14,0%
	KOLONGO-TOMO	80	6,8%
	TOTAL	246	20,8%
KOUROUMA	KOUROUMA	154	13,0%
	DOGOFRY	78	6,6%
	TOTAL	232	19,6%
N'DEBOUGOU	N'DEBOUGOU	203	17,2%
MOLODO	MOLODO	167	14,3%
OFFICE DU NIGER.		1180	100%

Source : Office du Niger

Depuis 1985 les superficies maraîchères n'ont cessé d'augmenter. Pendant la campagne 85/86 la superficie maraîchère était de 895 ha, en 86/87, elle était estimée à 1046 ha pour atteindre 1180 en 88/89, soit une augmentation de 31,85%.

Cet accroissement est plus important en zones réaménagées le Secteur Sahel (Projet Retail) et le Secteur Kokry (projet ARPON). D'après le tableau (1), ces deux secteurs, à eux seuls, représentent 25,3% des surfaces maraîchères, et dans l'ensemble les deux zones Niono/Macina participent à hauteur de 49% dans le total des superficies.

L'échalote est la spéculation de premier choix des producteurs. Les superficies occupées sont passées de 470 ha en 85/86 (soit 52,5% du total des surfaces maraîchères), à 680 ha en 88/89 (soit 57,6%), ce qui correspond à une augmentation de 44,7%.

Notons que l'évolution des surfaces cultivées en échalote est plus rapide que celle des surfaces maraîchères en général, à cause de l'intérêt gastro-économique de cette culture. En effet, non seulement l'échalote est un élément de base dans les sauces, mais également parce qu'elle est rémunératrice comme nous avons vu précédemment.

Les autres cultures pratiquées sont la tomate, la patate, l'ail, le piment, l'aubergine (locale), le manioc, le gombo et autres.

Les statistiques de l'Office du Niger sur les superficies maraîchères officielles sont bien inférieures à la réalité, car les paysans exploitent des parcelles près des villages, le long des drains, des canaux et même dans les rizières ce qui montre la croissance de l'activité.

On s'accorde à dire que les surfaces réellement exploitées sont supérieures d'au moins 50% aux surfaces officielles. Au Secteur Sahel par exemple l'évolution est de l'ordre de 80%. Sur la base de ce chiffre, 50%, les superficies maraîchères actuelles peuvent être estimées à 1770 ha.

Tableau (2) : Superficies par culture (estimation pour la campagne 90/91)

	éch	pata	toma	pim	ail	frui	mani	pdt	divers	Total
Surface (ha)	1020	187	151	136	116	39	36	32	50	1770
%	57,6	10,6	8,6	7,7	6,6	2,3	2	1,8	2,4	100

Source : (G. FRANCOIS 1990) / calculs personnels.

La patate vient en deuxième position après l'échalote (mais avec un écart considérable), cela est dû au fait que c'est une spéculation cultivée toute l'année, et qui a aussi des revenus monétaires assez intéressants.

Vient en 3ème position la tomate avec 152 ha, car elle était en majeure partie vendue à la SOCAM¹¹ pour la production de concentré de tomate. Actuellement la SOCAM ne s'approvisionne plus avec les producteurs de Niono car d'une part elle importe du triple concentré de tomate pour le transformer en double concentré, d'autre part Baguinéda (cf. 2.2.3.) assure la totalité du reste des besoins de l'entreprise. Comme pour l'échalote, la tomate est cultivée pour son intérêt culinaire.

Les autres produits sont surtout mis en culture pour leur revenu monétaire, entre autres l'ail et le piment.

- Le maraîchage au Macina¹²

Dans le cercle de Macina, seul l'arrondissement de Kolongotomo se trouve en zone Office du Niger, et sa production représente 1/3 du total.

Les paysans des zones hors Office du Niger sont encadrés par le projet CARE MALI dans le domaine du maraîchage. Pour limiter la concurrence avec l'Office du Niger, le projet a axé son programme sur le développement de la culture de piment, patate, pomme de terre et d'autres cultures peu pratiquées en zone Office du Niger.

Une équipe pluridisciplinaire travaille sur les différents aspects du maraîchage agronomes (pour l'amélioration de la production), animatrices et infirmières (démonstration culinaire et sensibilisation médicale), économistes (pour l'étude et la recherche de marchés). Les responsables de ce projet pensent que la solution au problème de marché est une meilleure organisation des producteurs et une forte sensibilisation pour l'autoconsommation.

2.1.3. Production et rendements

Les rendements maraîchers en zone Office du Niger diffèrent d'une zone à l'autre. Les meilleurs rendements sont obtenus en zones réaménagées.

La mise en culture diffère peu d'une culture à l'autre. Que ce soit l'échalote, la tomate, l'ail ou autres, le repiquage (des plants obtenus en pépinières) est la technique culturale la plus répandue.

Les cycles culturels qui varient d'une culture à une autre, les saisons de production et les périodes de commercialisation, peuvent jouer un rôle quant au choix de la culture. Le tableau (3) nous donne une idée sur les cycles et rendements moyens de quelques cultures (les plus importantes).

¹¹ Société de Conserve Alimentaire du MALI.

¹² Y.COULIBALY 1992, G.FRANCOIS 1990, M.SERME 1991.

Tableau (3) : cycle des cultures

Spéculation	Echalote	Patate	Tomate	Ail
Cycle (j)	110	110	90	120
Période de Production	Février à Avril	Toute l'année	Décembre à Février Mars à Mai	Février à Avril
Période de commercialisation	Mars à Mai	Toute l'année	Décembre à Mai	Mars à Août
Superficies (ha)	1020	188	152	116
Rendement (t/ha)	21	23	20	10
Production (t)	21420	4330	3040	1160

Source : Y. COULIBALY 1992 - enquêtes et calculs personnels

La transformation concerne surtout l'échalote, pour laquelle 1/3 de la production est transformé, soit quelques 8.000 t sur une production avoisinant les 22.000 t. La technique consiste à écraser grossièrement l'échalote, puis la sécher au soleil pendant 3 à 4 jours sur des nattes. Le rendement au séchage est de l'ordre de 25%.

Cette activité est pratiquée surtout par les femmes et le produit est beaucoup apprécié à Ségou, car les femmes trouvent qu'il demande moins de travail pour la préparation des repas que la boule séchée du plateau Dogon (cf. 2.2.2.).

Trois méthodes de conservation de l'échalote sont pratiquées à l'Office du Niger :

- la conservation en filet,
- la conservation sur plancher,
- la conservation sur fil de fer : on attache deux à deux les bulbes par une ficelle que l'on accroche à un fil de fer.

En somme la production maraîchère à l'Office du Niger avoisine les 30.000 t/an, avec une nette prédominance de l'échalote sur les autres produits.

2.2. Les autres zones maraîchères du Mali

2.2.1. Le sud du Mali (Sikasso)¹³

En 3ème région économique du Mali, les trois grands cercles producteurs en maraîchage sont par ordre d'importance : Sikasso, Bougouni et Koutiala.

Cependant le peu de données statistiques et leur manque de fiabilité ne permettent pas d'avoir une idée précise et exacte sur le maraîchage dans cette région qui est quand même la première région maraîchère du pays. Néanmoins, les informations récoltées nous permettent d'approcher la réalité.

¹³ Rapport d'étude de la CMDT 1989.

La production maraîchère totale au sud du Mali est estimée entre 60.000 t et 80.000 t par an. La gamme de produits cultivés est variée, avec une spécialisation en tubercules (patate, pomme de terre, igname et manioc) et en fruits et agrumes (mangue, banane, orange, mandarine...)

La production en tubercules avoisine les 30.000 t avec une proportion importante pour la patate (10.000 à 12.000 t), l'igname (8.000 à 10.000 t), et la pomme de terre (6.000 à 8.000 t). Au début de cette année, au moins 700 t de semences de pomme de terre ont été commercialisées à Sikasso par la Sikassoise¹⁴, ISCOS¹⁵, et quelques opérateurs secondaires. Avec un rendement de 14 t par 1,7 t de semence, la production en pomme de terre peut être évaluée à 6.000 t. Quant aux fruits et agrumes, la production est de l'ordre de 30.000 t, avec 70 à 75% de mangue; 15 à 20% d'oranges et 5 à 15% pour le reste.

La majeure partie de cette production est centralisée dans la zone de Sikasso. Une augmentation des surfaces maraîchères d'au moins 20% a été remarquée ces dix dernières années, surtout en arboriculture fruitière.

Le maraîchage en 3ème région se pratique en plein champ et le mode d'exploitation le plus répandu est le collectif (familial). A Sikasso, les superficies par exploitation sont de l'ordre de 2 à 3 ha, où tous les membres de la famille travaillent dans le champ principal pour la production des tubercules. L'attribution de petites parcelles individuelles est possible à la seule condition de n'y travailler que le "petit soir". Les femmes, généralement, y cultivent les autres légumes pour les besoins familiaux et le petit commerce.

Pour l'appui de la production et dans le cadre de la coopération entre le Mali et l'Italie, ISCOS a créé deux coopératives de jeunes diplômés, l'une pour l'approvisionnement des paysans en semences, l'autre pour la commercialisation des produits maraîchers (MALI YRIDEN). Les deux coopératives sont appuyées techniquement et financièrement.

TABLEAU (4) : Cycle des cultures principales.

SPECULATION	CYCLE
PATATE	mai à février
POMME DE TERRE	toute l'année
IGNAME	août à mai
MANIOC	août à octobre
MANGUE	mars à août
ORANGE	octobre à mars

Source : enquêtes personnelles et UNCMP¹⁶

¹⁴ La Sikassoise, société familiale, importe et distribue environ 600 t en provenance d'une coopérative de Quimper en France (G.DEMAY 1993).

¹⁵ ISCOS: institut syndical de coopération avec les pays en voie de développement, il commercialise environ 60 t en provenance de la Hollande (G.DEMAY 1993).

¹⁶ Union Nationale des Coopératives de Maraîchers et Planteurs.

2.2.2. Le maraîchage au plateau Dogon: (Bandiagara)¹⁷

Le maraîchage au Plateau Dogon est une ancienne activité connue de toute la population, et constitue la principale occupation de contre saison des dogons dans la plus grande majorité. Il est par excellence l'activité la plus rémunératrice. Il représente 90% des exportations du cercle de Bandiagara.

Malgré les difficultés pédo-climatiques, sols rares, érosion hydrique, moyens de communication réduits, climat sec, les possibilités de pratique de maraîchage ont augmenté par la construction de barrages par des organismes publics (Génie Rural), et privés (GTZ,¹⁸ mission Catholique). 96 barrages plus ou moins fonctionnels existent dans le cercle de Bandiagara.

D'une manière générale, c'est une activité qui occupe près de 37% de la population active. Le maraîcher dogon cultive une gamme variée de spéculations : l'échalote, la tomate, l'aubergine, le piment, l'ail, la patate, la pomme de terre etc..Cependant, comme dans la zone de l'Office du Niger, l'échalote reste la culture dominante, réputée pour ses qualités gustatives très demandées au Mali. Mais c'est également une spéculation qui se prête à une longue période de commercialisation (de novembre à avril) du fait de la double production, la première en novembre/décembre et la seconde de janvier à mars. Elle a occupé plus que la 1/2 des superficies maraîchères exploitées (56%) pendant la campagne maraîchère 1989/1990.

Cependant il est à noter que l'échalote du Plateau est fortement concurrencée par celle de l'Office du Niger qui a des bulbes un peu plus gros, critère de qualité recherché par le consommateur.

Avec une superficie estimée pendant la campagne 89/90 à 1.000 ha, le plateau Dogon a produit 23.000 t d'échalote, 4.000 t de tomate, 900 t d'aubergine (locale), 400t de patate et 500 t de divers produits, soit près de 30.000 t de produits maraîchers.

Près de 85% de la production d'échalote au Mali (53.000 t en 89/90) sont assurés par le plateau Dogon et l'Office du Niger, soit 45000 t dont 51,1% produits au plateau Dogon et 48,9% à l'Office du Niger.

La conservation de l'échalote au plateau Dogon se fait en grenier pendant 5 à 6 mois mais les pertes sont élevées, elles sont de l'ordre de 48%, et 27% en grenier amélioré.

Comme à l'Office du Niger, 1/3 de l'échalote du plateau Dogon est transformé, mais la transformation concerne toute la population, alors qu'à l'Office du Niger se sont surtout les femmes qui pratiquent cette activité. Le plateau Dogon offre une gamme plus variée de produits séchés (cf. annexe 1). Les deux formes de produits transformés les plus importantes sont :

¹⁷ B.KEITA 1990/1992, M.YALCOUE 1986, A.ONGOIBA 1991.

¹⁸ Organisme publique de la coopération allemande.

- la boule séchée, produit typiquement Dogon, est très bien connue et appréciée du consommateur. Malgré l'insuffisance des conditions hygiéniques de la production, la boule séchée bénéficie d'une part de marché très importante et très sûre du fait de sa longue période de conservation. La technique de production est la même que celle de l'échalote séchée sauf que le séchage se fait après la mise en boule de l'échalote écrasée,

- l'échalote écrasée séchée, la même que celle de l'Office du Niger, cette forme d'échalote séchée a été introduite récemment au pays Dogon.

2 modes d'exploitation sont rencontrés :

- le collectif, mode traditionnel pratiqué dans les exploitations céréalières : sur gré ou terre rapportée, il consiste à créer des conditions artificielles de production sur roches. Cette culture débute en septembre et est récoltée en novembre/décembre, et sur terre ferme après la récolte de mil en janvier,

- l'individuel autour des barrages est le plus répandu : sur les barrages les moins performants, la production est la même que dans les exploitations collectives, et sur les barrages plus performants, on rencontre deux cultures sur terre rapportée et une sur terre ferme.

TABLEAU (5) : Systèmes cultureux de l'échalote au plateau Dogon

Type de maraîchage	production sur terrasse			production sur grès		
	semis	récolte	cycle vég.	semis	récolte	cycle vég.
Maraîchage Trad.	octobre novembre	janvier	100/110 j	septembre	novembre décembre	75/80 j
Maraîchage Barrag. moins performant	octobre novembre	janvier	100/110 j	septembre	novembre décembre	75/80 j
Maraîchage Barrag. performant						
1ère culture	octobre novembre	janvier	100/110 j	septembre	novembre décembre	75/80 j
2ème culture				novembre décembre	mars avril	110/120 j

Source : B.KEITA 1992

Pour le producteur Dogon, le maraîchage lui procure l'essentiel de son revenu (80% à 90%), il lui permet de subvenir aux besoins familiaux et surtout d'acheter des produits céréaliers à cause du déficit de la production.

La production est commercialisée localement sur le marché de Bandiagara puis exportée vers Bamako, Mopti, Sikasso et autres.

A titre indicatif, l'utilisation de la production d'échalote est la suivante :

- 79% = commercialisation
- 15% = pertes
- 5% = semences
- 1% = autoconsommation

La GTZ, avec son projet de développement du maraîchage en Pays Dogon, appuie la transformation de l'échalote, notamment par de nouvelles techniques de séchage solaire (cf. annexe 1). Les autres produits sont plutôt destinés au marché local, et plus précisément à Mopti / Sévaré.

2.2.3. Le bassin bamakois

Tout autour et à l'intérieur-même de la ville de Bamako, et depuis au moins 10 ans, s'est développée une ceinture maraîchère de petits producteurs sur de petites surfaces, tout le long des routes vers les autres régions et sur les rives du fleuve.

Malheureusement, nous avons eu peu de données statistiques sur la production de cette ceinture qui permettrait en combinaison avec des données récoltées par enquêtes, de déterminer son importance.

Néanmoins on peut estimer la taille moyenne de la parcelle par producteur ou famille productrice, entre 100 m² et 200 m² (cas des producteurs sur la route de Koulikoro). Sur la même parcelle, le producteur cultive en même temps la laitue, le chou, la carotte, le poivron, le poireau, le concombre, la courgette, la tomate... Ces producteurs ont une activité continue dans l'année puisqu'ils cultivent divers légumes.

Les cultures se font sur des buttes et sont arrosées à la main à partir de puits et les ventes se font soit à la pièce soit par butte. La superficie est estimée à plus de 400 ha, et le type d'exploitation est familiale.

L'existence d'une nappe phréatique pendant la saison fraîche (novembre/décembre) et la main d'oeuvre disponible après la fin de la culture céréalière, justifient la pratique du maraîchage. Cette ceinture permet aux détaillants et aux consommateurs de s'approvisionner quotidiennement en légumes frais. Dans cette ceinture les cultures dominantes sont le chou, la laitue et la tomate.

En tous cas ce qui est sûr et certain c'est que cette ceinture maraîchère, qui certes participe à la consommation de produits maraîchers par les bamakois, a une importance déterminante pour des produits comme la laitue, la carotte et les légumes qui ne peuvent être transportés sur de longues distances.

En effet les plus grands producteurs maraîchers du bassin bamakois sont le cercle de Kati et Baguineda (périmètre irrigué de Kati) avec un relief ondulé, des vallées

plates et un réseau hydraulique lâche mais une superficie disponible pour une production agricole. Actuellement près de 250 ha sont exploités au cercle de Kati (Baguineda à part).¹⁹

Dans cette localité le maraîchage est la seule activité de la plupart des paysans, ils cultivent toutes sortes de produits maraîchers avec une prédominance de la pomme de terre, du chou et de l'oignon (pas l'échalote). L'irrigation se fait avec l'eau du marigot et des puits.

Dans le cadre de la coopération Canada-Mali, et par son Programme de Micro Réalisation (PMR) le Canada appuie un projet de transformation, conservation et commercialisation (T2C) des produits maraîchers en collaboration avec la coopérative de Kati. Pour assurer l'amélioration de la production, le projet dispose de parcelles expérimentales qu'il exploite avec des paysans formés dans ce sens.

En ce qui concerne les problèmes de commercialisation, le projet a initié la coopérative aux techniques de séchage (axé sur le séchage solaire) de tous les produits maraîchers qui s'y prêtent, ainsi que la viande, avec des séchoirs solaires, et appuie les producteurs par le transport de leurs marchandises sur les marchés de Kati et de Bamako, moyennant 5% des recettes.

Outre la vente en espèces, la coopérative fait des échanges de produits maraîchers contre des animaux ou autres produits avec d'autres régions (moutons à Nara en 1ère région).

Pendant la coopérative rencontre des problèmes financiers du fait que les paysans - qui sont libres de vendre leur produits - ne font appel à elle que lorsqu'ils ont des problèmes d'écoulement.

Baguineda est un périmètre irrigué de Kati. Dans le cadre des opérations de développement intégré, l'Office du Niger a créé ce périmètre expérimental. 3.000 ha sont en réaménagement par la République Populaire de la Chine et la BAD,²⁰ et actuellement ce périmètre appartient à l'ODIB.²¹

En 1964, la SOCAM est créée près de ce périmètre pour la production de concentré de tomate, ce qui fait que l'accent a été mis sur la production de cette denrée, pour fournir quelques 20.000 t/an. Mais la production réelle est estimée actuellement à 1.500 t.²²

Les superficies maraîchères exploitées sont de l'ordre de 500 à 600 ha avec une production de 4.000 à 5.000 t par an.

En résumé, le bassin bamakois, avec une superficie de près de 2000 ha, produit une gamme très variée de cultures maraîchères, mais la totalité de cette production est consommée localement.

En conclusion générale, on peut estimer la production maraîchère malienne entre 140.000 et 150.000 t / an, avec une forte participation de la région de Sikasso, qui

¹⁹ Ministère du développement rural et de l'environnement 1992.

Ministère de l'agriculture 1987.

²⁰ Banque Africaine de Développement.

²¹ Opération de Développement Intégrée de Baguineda.

²² Rapport de la Banque Mondiale 1992.

En conclusion générale, on peut estimer la production maraîchère malienne entre 140.000 et 150.000 t / an, avec une forte participation de la région de Sikasso, qui fournit plus de 80.000 t (53% du total); le plateau Dogon et l'Office du Niger produiraient 30.000 t chacun (soient 40% au total). Dans les 10.000 t restantes, 7.000 seraient produites dans le bassin bamakois, et 3.000 dans le reste du pays (cf. graphique 1)

Sans prendre en compte les superficies maraîchères de la région de Sikasso (que nous n'avons pu déterminer), le total des surfaces maraîchères dans le reste du pays serait de l'ordre de 5500 ha (cf. graphique n°2).

La répartition de ces surfaces est irrégulière, mais leur accroissement est important, non seulement dans les grandes zones de production maraîchères mais également autour des capitales régionales Bamako, Ségou et Mopti. A Ségou par exemple, il y aurait quelques 300 ha de surfaces maraîchères aux environs de la ville.

Il est également important de distinguer les différentes spécialisations : la région de Sikasso en ce qui concerne les fruits et tubercules, l'Office du Niger pour l'ail et l'échalote, le plateau Dogon pour l'échalote et la tomate. A ce propos, on notera le fait que ces deux dernières zones fournissent 85% de l'échalote du pays. Pour sa part, le bassin bamakois s'est spécialisé dans la pomme de terre (Kati), la tomate (Baguineda), et autres légumes qui ne supporteraient pas un transport de longue distance.

3. LA COMMERCIALISATION

3.1. Schéma de la filière

3.1.1. Définitions

Une filière est un ensemble formé d'opérateurs, de circuits et de marchés.

Les opérateurs sont les acteurs ou agents qui organisent et agissent sur cette filière.

Les circuits sont les canaux de distribution, des marchandises, maîtrisés ou non par les opérateurs.

Les marchés sont les points et lieux où s'effectue le transfert de la propriété de la marchandise d'un agent à l'autre, lieux où s'affirment relations, influences et rapports de forces qui peuvent exister entre les divers opérateurs de la filière.

3.1.2. Schéma

La filière maraîchère est en général composée comme suit :



Cette filière est également composée de deux circuits :

- circuit court

Producteurs - Détaillants - Consommateurs

Ce circuit concerne les produits tels que la laitue, le concombre, le chou, le poivre, la carotte, l'aubergine locale, le poireau. En général, ces produits ne sortent pas du cercle mais vont du village à la ville.

- circuit long



Ceci concerne les produits tels que l'échalote, l'ail, le piment, la patate, la pomme de terre, le manioc, l'igname, la tomate, la mangue, l'orange, la pastèque, la banane. Ces produits vont de cercle en cercle, via les villes. Ces mêmes produits sont aussi commercialisés au niveau de leur cercle d'origine.

3.2. Les maillons de la chaîne

3.2.1. Les producteurs

- *Les paysans* : à l'Office du Niger comme au plateau Dogon, le maraîchage se conçoit à un niveau individuel, le producteur a le libre choix du produit à cultiver. Dans la région de Sikasso, on trouve le plus souvent des exploitations familiales, ainsi qu'à Kati ou Baguineda.

- *Les coopératives* : lorsqu'elles reçoivent une commande, elles l'exécutent par le biais des producteurs membres et elles assurent l'approvisionnement des producteurs en semences. Quelques unes ont tenté de se lancer dans la commercialisation, mais leurs expériences ont échoué.

- *Diverses structures* : O.N.G,²³ I.E.R²⁴... qui mènent des expériences sur la production et la commercialisation.

3.2.2. Les intermédiaires

Il existe deux sortes d'intermédiaires : Les mandataires et les commerçants intermédiaires.

- *Les mandataires*

+ *Les coxeurs* : se sont en général des autochtones de leur cercle qui achètent pour le compte du commerçant qui les emploie le jour de la foire sur le marché, les produits maraîchers auprès des producteurs. Ils s'approvisionnent soit dans les villages, soit sur le marché, soit dans les deux, dans le cas où les quantités souhaitées ne sont pas réunies. Ils assurent la collecte et la livraison. Ils sont rémunérés soit par un forfait journalier, soit sur la base de 5 F CFA à 10 F CFA/kg acheté. Sachant qu'ils ont un prix plafond fixé par le commerçant, ils cherchent donc à avoir le prix le moins cher possible pour pouvoir acheter une plus grande quantité et augmenter ainsi leurs gains.

+ *Les commissionnaires* : catégorie d'intermédiaires surtout rencontrée à Sikasso et Bandiagara. Ils prennent la commande du commerçant et pendant la semaine vont dans les villages et cherchent les produits, les quantités au prix proposé par le commerçant. A Sikasso, par exemple, dans le village chaque paysan reçoit un ticket correspondant à la quantité fournie et sa valeur. A la fin de la semaine, le commerçant vient au(x) village(s) indiqué(s) par le commissionnaire, pour effectuer lui-même la collecte de la marchandise, peser la production et payer directement le paysan. La transaction entre le commerçant et le producteur se fait en présence du

²³ Organisation Non Gouvernementale.

²⁴ Institut d'Economie Rurale.

commissionnaire qui touche ensuite entre 20.000 F CFA et 40.000 F CFA de la part du commerçant. Pour les commissionnaires de Bandiagara, ils assurent la collecte aux villages et les départs pour Bamako.

- *Les commerçants intermédiaires* : ce sont des acheteurs revendeurs qui travaillent pour leur propre compte. En utilisant ou pas les services des mandataires, ils vont dans les villages pour l'achat et la collecte de la marchandise qu'ils revendront aux grossistes installés dans les villes. A Niono par exemple, cette activité est dominée par les femmes surtout en pleine période de production de l'échalote, cependant elles s'approvisionnent la plus part du temps au marché de Niono ou de Siengo et non pas directement dans les villages.

3.2.3. Les transporteurs

- *Les transporteurs sur petits trajets* : en général, ils transportent de petites quantités en utilisant aussi de petits moyens tel la pirogue, la charrette, la camionnette ou un pick-up bâché. Ils font le lien entre villages ou entre villages et villes.

- *Les transporteurs sur grandes distances* : couramment appelés "locataires", ils louent des camions de grand tonnage de 10 t jusqu'à 30 t, soit par voyage à 75.000 F CFA jusqu'à 200.000 F CFA, soit par mois à 500.00 F CFA ou 600.000 F CFA. Ces locataires font le lien entre villes ou entre villages et villes. Les tarifs de transport appliqués par les locataires varient selon la distance parcourue et le produit transporté. Parmi ces locataires, il en existe quelques uns qui achètent et revendent aux grossistes et assurent même le transport des commerçants.

3.2.4. Les commerçants

- *Les grossistes* : installés en ville, dans les marchés de gros; Ils achètent de grandes quantités (qui peuvent aller jusqu'à 30 t par foire, comme dans le cas de quelques grossistes à Bamako).

Soit Ils font eux même le déplacement jusqu'aux villages pour l'achat de leurs produits, c'est le cas des commerçants sikassoïses installés à Bamako, Sikasso, et Mopti; soit ils s'approvisionnent les jours de foire auprès des producteurs ou des commerçants intermédiaires.

Leur clientèle est essentiellement composée de détaillantes, quelques rares fois ils sont sollicités par des semi-grossistes ou des commerçants étrangers de la sous-région (Ivoiriens, Sénégalais, Mauritanien ou autres).

On notera le cas de la coopérative MALI YRIDEN créée par ISCOS et appuyée financièrement et techniquement, qui dispose de ses propres moyens de transport, d'un agent d'approvisionnement à Sikasso et deux points de ventes, un à Bamako l'autre à Mopti, avec deux agents dans chacun des points de vente. Les agents sont en communication quotidienne et s'échangent des informations sur l'évolution de leurs activités dans chaque ville.

- *Les semi-grossistes* : en général installés dans les marchés de détail en ville. Ils s'approvisionnent auprès des producteurs, avec ou sans les services des mandataires, pendant les foires hebdomadaires rurales; soit auprès des producteurs, des commerçants intermédiaires et des grossistes pendant les foires urbaines.

- *Les détaillants* : dernier maillon de la chaîne, en contact direct avec le consommateur, et dominé par les femmes qui s'approvisionnent auprès de toutes catégories d'offreurs. Généralement leurs achats se font sur des quantités faibles mais presque quotidiennement.

3.3. Présentation des marchés

A l'achat, les opérateurs sont des urbains qui réalisent soit un commerce local d'approvisionnement de la ville la plus proche, soit un commerce de longue distance.

3.3.1. Les marchés ruraux

Ce sont des lieux de foire hebdomadaire en gros bourg où se rencontrent producteurs, intermédiaires, locataires, et commerçants. Généralement, les quantités amenées par le producteur sont faibles, en utilisant les petits moyens de transport (pirogue, charrette, bâchées...).

Dans cette partie, nous allons traiter les deux marchés les plus importants qui sont ceux de Niono et de Bandiagara.

3.3.1.1. Le marché de Niono

Sur le marché de Niono, l'existence de deux foires hebdomadaires, Siengo le jeudi et Niono le dimanche, favorise une rotation rapide de l'activité quand les commerçants arrivent à bien écouler leurs achats entre les deux foires.

Les intermédiaires (coxeurs) sont généralement des autochtones de la zone Niono - Siengo, et les commerçants sont en grande majorité des Bamakois.

Les plus anciens dans cette activité associent à leurs achats de riz les produits maraîchers, tandis que les plus jeunes ne traitent que ces derniers.

Du fait de la faiblesse de la trésorerie dont disposent ces commerçants et des risques qu'engage la commercialisation de marchandises fraîches et vite périssables, mais également de la possibilité d'un approvisionnement deux fois par semaines, les commerçants intermédiaires et les locataires achètent rarement plus de 3 t d'échalote et/ou 500 kg d'ail par foire.

On notera un nombre très important de commerçants, d'intermédiaires et de locataires qui opèrent sur ces deux marchés depuis les sept dernières années. Les raisons qui ont favorisé l'émergence de nombreux commerçants et l'éclatement de cette activité sont :

- le désenclavement de la ville avec la route Niono/Ségou,
- le manque de travail pour les jeunes,
- l'offre importante sur les deux marchés du fait du développement de la production,
- l'existence de nombreux coxeurs ayant des liens privilégiés et stables autant avec les producteurs qu'avec les commerçants,
- l'activité est rémunératrice vus les prix pratiqués à Bamako.

L'approvisionnement des 2 marchés se fait par les producteurs et coxeurs en grande partie et par conséquent l'essentiel des achats des commerçants se fait sur le marché et non pas dans les villages.

Une fois les achats effectués, les commerçants sont donc prêts à charger leurs marchandises. Deux cas de figure se présentent alors :

- soit le commerçant a organisé le transport de sa marchandise avant son départ de Bamako en s'adressant à un locataire précis,
- soit il n'a pas prévu de locataire particulier et donc cherche sur place au jour le jour, vu le nombre de locataires présents sur le marché (5 à 10 locataires).

Les locataires prennent en charge les frais de chargement et de déchargement qui sont de l'ordre de 4.000 à 6.000 F CFA par opération, ainsi que les frais de routes qui sont dans le tableau (6)

Tableau (6)

Nature des frais	Coûts en F CFA
chargement	4.000
déchargement	6.000
frais de route ²⁵	10.000
location de véhicule ²⁶	75.000
carburant	42.000
TOTAL	137.000

Sources : enquêtes personnelles

²⁵ Ces frais, varient d'un agent à un autre et d'une région à une autre selon les capacités du locataire a bien négocié avec les agents qui les perçoivent, en l'occurrence l'O.N.T, la gendarmerie, la douane, les mairies...

²⁶ véhicule de 10 t.

Les frais de transport à la charge du commerçant sont de 10 F CFA le kg, sauf pour la patate dont le coût est de 750 F CFA le sac. Les frais d'approche sont récapitulés dans le tableau suivant :

Tableau (7)

Nature des frais	Tarifs (F CFA/Kg)
commission du coxeur	5,0
transport Niono-Bamako	10,0 ²⁷
manutention	1,0
frais de pesée	1,0
TOTAL	17,0

Sources: enquêtes personnelles.

Nous remarquons d'après ces deux tableaux que le prix de transport des marchandises (10 F.CFA/kg) est inférieur au coût de revient du locataire (13;7 F.CFA/kg). Cependant les locataires chargent les camions de 3 à 5 t de plus que leurs capacités, et essaient de diminuer les frais de routes, afin de pouvoir tirer un profit de leur activité.

Dans cette affaire, c'est souvent le producteur qui est lésé car non seulement le commerçant fixe un prix plafond bas au coxeur, mais également ce dernier rabaisse ce prix au producteur pour pouvoir acheter le maximum possible et augmenter sa marge.

Le besoin urgent en argent pour pouvoir assurer les dépenses familiales (achat de vêtements, scolarisation et autres) constitue pour le producteur le handicap sur lequel jouent le coxeur et le commerçant pour avoir des prix aussi bas que possible, étant donné que le paiement de la marchandise se fait au comptant et sur place.

Les commerçants retardent parfois leurs achats jusqu'en fin de journée pour avoir des prix auxquels les producteurs seront prêts à vendre pour se débarrasser de leur marchandise qui leur pourrit entre les mains, et qu'ils ne peuvent ramener car cela leur créerait des dépenses supplémentaires et une perte de temps.

Pour l'échalote séchée et la patate, la commercialisation est assurée par des femmes qui s'approvisionnent sur le marché et acheminent leurs achats vers Bamako (surtout l'échalote séchée) ou Ségou.

Ces commerçantes transportent le plus souvent leurs marchandises par bâché ou camionnette (qui servent pour le transport de passagers) moyennant 250 F.CFA par sac. Elles paient aussi 50 F/sac de pesée et 500 F/personne/jour pour le transport jusqu'aux bâchées; elles n'ont pas de frais de chargement ou déchargement.

La coopérative des maraîchers de Niono a essayé d'aider les producteurs à plusieurs reprises. 2 exemples nous ont été donnés par la coopérative :

- la coopérative a exporté en 1983 de l'échalote vers la Côte d'Ivoire, valeur du produit 30 millions de F.CFA, mais les producteurs n'ont jamais reçu

²⁷ Le transport coûte 25 F.CFA/km/t, donnée de l'ONT.

leur argent du fait que le président de la coopérative l'a détourné pour son propre compte.

- En 1988, la coopérative reçoit une commande de 1.000 t d'échalote. Après récolte, l'intéressé n'est jamais venu ni pour récupérer sa commande ni pour la payer. La coopérative des maraîchers a donc tenté d'écouler de l'échalote fraîche sur le marché de Bamako, mais l'expérience s'est soldée par un échec, dû au boycott des commerçants d'échalote à Bamako.

Actuellement, le rôle de la coopérative se limite à l'approvisionnement des paysans en semences, et même dans ce domaine les paysans préfèrent s'approvisionner auprès du projet ARPON, ce qui crée d'énormes problèmes à la coopérative et surtout au niveau financier.

3.3.1.2. Le plateau Dogon

Comme à Niono, l'échalote sous toutes ses formes représente le produit de commercialisation par excellence au plateau Dogon, dont la majeure partie est exportée vers Bamako. Quant aux autres produits, ils sont consommés localement et principalement à Mopti/Sévaré la capitale de la 5ème région économique du pays.

La période de commercialisation de l'échalote correspond à la période de production, soit de décembre à mars, où les 3/4 de la production vendue à l'état frais sont issus de la première récolte entre novembre et décembre.

L'échalote de Bandiagara étant en effet très demandée, sa distribution est depuis longtemps accaparée par les commissionnaires qui agissent pour le compte des commerçants. Ils organisent la collecte dans les villages, le transport à Bandiagara et les départs vers Bamako, Mopti et l'étranger (surtout la Côte d'Ivoire pour l'échalote en boule). La collecte se fait par des camions de 10 à 30 t affrétés par 3 grands locataires de la région mais également par des petits transporteurs.

Les liens socio-économiques qui lient les producteurs aux commissionnaires, défavorisent les premiers dans le sens où ils n'arrivent pas à imposer les prix qui leur conviennent.

De plus, du fait que les moyens de communication avec le pays Dogon sont précaires, car il n'existe que des pistes pour piétons et cyclistes entre les villages, qu'il y ait au sein du pays Dogon plusieurs dialectes, que le peuple Dogon soit un peuple réticent et réfractaire au changement, les relations socio-économiques qui lient les paysans aux commerçants sont des rapports dont profitent les commerçants qui imposent leurs prix et qui offrent souvent du petit matériel de maraîchage, semences, engrais ou autres pour maintenir la pression sur le producteur. Ils concèdent même parfois des prêts aux producteurs en contrepartie de la production ou du moins une grande part.

Les frais de transport au commerçants sont de 17,5 F CFA/kg pour l'échalote fraîche et 20 F CFA/kg pour l'échalote séchée à destination de Bamako. Les frais d'approches sont récapitulés dans le tableau suivant :

Tableau (8)

Nature du frais	échalote fraîche (F CFA/kg)	échalote séchée (F CFA/kg)
- transport interne à Bandiagara	5.0	7.5
- manutention lieu de collecte	0.5	0.5
- gardiennage	1.0	1.0
-transport Bandiagara-Bamako	17.5	20.0
- heures supplémentaires	1.0	1.0
- déchargement Bamako	0.5	0.5
- emmagasinage	0.5	0.5
- pertes (30%)	18.0	-
TOTAL	44.0	31.0

Source : B. KEITA 1992

Les frais de routes à la charge du locataire sont du même ordre que ceux cités précédemment et sont aussi négociables.

3.3.2. Les marchés urbains

3.3.2.1. Bamako

- Le marché Médine (ou place de Sikasso)

La particularité de ce marché est qu'il s'agit d'un marché de gros.

Les produits de Sikasso vendus sur ce marché sont la pomme de terre, la patate, l'igname, le manioc, l'arachide, le gingembre et les fruits tels que l'orange, la mangue et autres.

Les commerçants de la place de Sikasso ont une longue expérience dans la commercialisation des produits maraîchers, souvent de 10 à 30 ans et, sont généralement, d'anciens producteurs Sikassois. Ceci explique le fait qu'ils s'approvisionnent uniquement chez les producteurs des villages de Sikasso qu'ils connaissent.

Ils s'adressent aux commissionnaires sikassois pour leurs achats et aux locataires pour assurer le transport. Ils se déplacent eux-mêmes dans les villages les jours de foires à Sikasso, du Vendredi au Dimanche, pour la collecte de la marchandise. Cependant il arrive qu'ils s'approvisionnent en milieu de semaine s'ils écoulent rapidement leurs premiers achats. En général, ils arrivent à avoir les quantités souhaitées.

La variété des produits vendus et celle de leurs périodes de production permet aux commerçants d'avoir une activité continue et leurs assure un revenu régulier pendant l'année (cf. 2.2.1. Tableau 4).

Les frais de transport pour les commerçants sont de l'ordre de 12,5 F CFA le kg, pour le cas particulier de l'igname le transport se fait à 15 F la pièce. Les frais d'approches sont récapitulés dans le tableau suivant :

Tableau (9)

Nature du frais	Prix en F CFA/Kg
transport interne à Sikasso	5.0
gardiennage	2.0
transport Sikasso-Bamako	12.5
déchargement	0.7
manutention	2.0
frais de pesée	0.5
pertes (5%)	0.5
TOTAL	21.3

Sources : enquêtes personnelles

Cependant les frais de routes sont pris en charge par le locataire, ainsi que les frais de chargement. Le tableau (10) nous donne une idée sur ces frais.

Tableau (10)

Libellés	Frais en F CAF
chargement	6000
frais de route	16000
location de véhicule	200000
TOTAL	222000

Tous les frais qui sont à la charge du locataire sont négociables avec les agents qui les perçoivent.

Les locataires acceptent de charger 3 à 5 t de plus que la capacité du camion et préfèrent louer des camions de grands tonnages, pour augmenter leurs recettes.

Les quantités de marchandises vendues par commerçant sur ce marché sont très importantes. Elles se situent en période de grande production (de chaque produit) entre 10 et 30 tonnes par semaine, sauf pour l'arachide et le gingembre qui sont présents sur le marché pendant toute l'année.

Ils sont installés dans des magasins de capacité de stockage allant jusqu'à 30 t. Ces magasins sont loués de 30.000 F CFA à 40.000 F CFA/mois et partagés entre 5 ou 6 commerçants. Cependant il arrive que pendant la pleine saison de production d'une culture, le nombre de commerçants saisonniers augmente et les magasins sont alors partagés entre 10 et 20 commerçants, ce qui réduit cette capacité de stockage des magasins dont se plaignent les commerçants.

D'autres frais comme la "salle" (taxe sur la place occupée payable à la ville) qui est de 100 F CFA/jour, la patente entre 20.000 F CFA et 30.000 F CFA/an, font parties des frais fixes à la charge des commerçants.

Les problèmes que rencontrent ces commerçants sont :

- la mévente des produits quand le marché est saturé. En pleine saison de production (la patate par exemple entre août et décembre), non seulement les quantités de produits commercialisées sur le marché sont importantes, mais également le nombre de vendeurs
- la variation des prix d'un commerçant à l'autre, d'un jour à l'autre etc., engendrée par cette situation de saturation, mais également par les coûts de revient propres à chaque commerçant,
- la pourriture des produits
- la perte en poids : à la pesée car les balances peuvent être truquées, au transport dû à l'écrasement des produits, ou tout simplement à cause de la déshydratation.

Cependant, le problème majeur des commerçants est la vente à crédit. En effet les grossistes écoulent leurs produits auprès des détaillantes à crédit, mais les délais de remboursement ne sont pas bien définis (en général quand la détaillante écoule ses achats) et ne sont pas respectés car même les détaillantes ont aussi des problèmes d'écoulement, d'autant plus qu'elles pratiquent des prix de détail de 25 à 50 F CFA voir 100 F CFA plus cher que le prix du gros, en fonction de leurs charges, lieu de vente, produit vendu....

L'échalote de Bandiagara est aussi commercialisée sur ce marché. Pour l'organisation de la commercialisation (cf. 3.3.1.2.). Les problèmes que rencontrent ces derniers commerçants sont les mêmes que ceux cités précédemment.

- Le marché de Niarela (ou place de Niono)

Sur ce marché on trouve en vente l'échalote, l'ail et l'oignon séché. Sa particularité est que les commerçants sont en même temps des grossistes et des détaillants. Mais le plus important de leurs ventes se fait en gros.

Le manque de diversité des produits sur ce marché constitue un point faible pour les commerçants car les saisons de l'échalote et de l'ail sont confondues ce qui fait que l'activité se trouve réduite pendant les périodes de rareté des produits (cf. 2.1.2. tableau 3).

Les quantités vendues par commerçant sur ce marché se situent entre 2 et 3 t pour l'échalote et dépassent rarement les 500 kg pour l'ail et l'oignon séché. L'approvisionnement se fait une ou deux fois par semaine à Niono et à Siengo. Pour le

mode d'approvisionnement (cf. 3.3 1.1.). Quelques commerçants traitent l'échalote séchée en boule de Bandiagara, mais leur approvisionnement se fait au marché de Médine.

Les commerçants de ce marché ont moins d'expérience. Elle ne dépasse pas les 10 ans, ce qui correspond à l'émergence de la zone de l'Office du Niger comme centre de production.

Les magasins occupés par ces commerçants ont une capacité de stockage qui varie de 5 à 15 t, et sont partagés par 4 commerçants au minimum et 7 au maximum, moyennant 10.000 F CFA à 20.000 F CFA/mois. La "salle" est de 100 F CFA /jour et la patente de 20.000 F CFA à 40.000 F CFA/an.

Les problèmes de commercialisation sont les mêmes c'est à dire :

- mévente pour cause de pourriture,
- perte en poids (5% pour l'échalote fraîche),
- capacité des magasins réduite,
- problème de vente à crédit,
- désorganisation du marché.

3.3.2.2. Sikasso

Il existe deux marchés à Sikasso : le marché de Médine et l'ancien marché.

- Le marché de Médine

Il s'agit là d'un marché de gros (avec présence de détaillantes à la périphérie du marché). C'est la nouvelle place de chargement et de déchargement des marchandises.

Les produits existants sur ce marché sont surtout la pomme de terre, la patate, l'igname, le manioc et les fruits. La banane et l'ananas viennent de la Côte d'Ivoire à destination de Bamako.

Le mode d'approvisionnement est le même que celui des commerçants bamakois (cf. 3.3.2.1. Marché de Médine). Les frais d'approches sont résumés dans le tableau (11) :

TABLEAU (11)

Libellés	Tarifs (F CFA/Kg)
transport interne à Sikasso	5.0
manutention	2.0
gardiennage	2.0
TOTAL	9.0

Les magasins sont loués par mois, et les montants varient de 30.000 F CFA à 40.000 F CFA/mois. La salle est différente selon qu'il s'agisse d'un grossiste ou d'un détaillant. Pour le premier, elle est de 500 F CFA/mois et pour le second elle varie entre 25 F CFA et 100 F CFA/jour en fonction de la place qu'il occupe.

La particularité de ce marché est qu'il est principalement un marché de transit d'où s'organisent aussi des départs vers Bamako, Mopti, Ségou...

- L'ancien marché

Du fait de l'extension de la ville et de l'importance du trafic des marchandises, l'ancien marché est devenu un marché de détail avec la création du nouveau marché de Médine.

Les produits maraîchers vendus dans cette place sont la tomate, l'aubergine, l'ail, l'oignon, le concombre, le piment et autres, mais on trouve également de la patate, la pomme de terre, l'igname, chez les quelques grossistes qui sont restés sur place (6 à 7) et les détaillantes. Quant à la location des magasins et autres taxes, c'est le même système et tarifs que ceux du marché de Médine. Les mêmes problèmes ressortent pour ces commerçants.

A Sikasso aussi, la coopérative des planteurs et maraîchers a tenté d'assurer la commercialisation, ses deux expériences se sont soldées par des échecs.

- La première portait sur le ravitaillement de Bandiagara en tomate. Ce marché a été perdu du fait de l'importance qu'a pris la tomate dans la production du plateau Dogon

- La seconde expérience était avec les militaires qui commandaient de la pomme de terre. Le problème était un problème de remboursement des dettes.

Actuellement, le rôle de la coopérative est restreint à la seule activité d'approvisionnement en semences pour les producteurs. Même dans ce domaine, elle rencontre d'énormes problèmes du fait de la concurrence du projet ISCOS et de la Sikassoise chez qui les producteurs s'approvisionnent de plus en plus car ils n'ont plus confiance en leur coopérative.

3.3.2.3. Mopti

L'organisation du marché : *le Marché de Bas-fond*

Le marché est partagé entre les grossistes sikassoïses, les semi-grossistes mopticiens et les détaillantes mopticiennes.

Les commerçants Sikassoïses vendent les produits de Sikasso c'est à dire pomme de terre, patate, igname, manioc, mangue et les oranges. La plus grande partie de leur

ventes se fait en gros. Leur approvisionnement et leur frais de transport sont les mêmes que ceux des commerçants sikassoïses installés à Bamako. Pour les frais des locataires, ils sont plus chers mais restent toujours négociables.

Les commerçants sikassoïses rencontrent d'énormes problèmes du fait de la concurrence de MALI YRIDEN qui arrive à réduire ses coûts de revient grâce aux aides d'ISCOS, et par conséquent de diminuer ses prix de ventes.

Les semi-grossistes vendent l'ail, l'échalote (fraîche et séchée), le piment de Bandiagara et les détaillants font la vente de toutes sortes de spéculations.

Ces commerçants s'approvisionnent uniquement sur le marché le jour de la foire auprès des commerçants et producteurs venant de Bandiagara et du voisinage de Mopti.

Les magasins occupés par les Sikassoïses sont partagés par deux ou trois commerçants, moyennant 5.000 F CFA/chargement, quelque soit la durée de la commercialisation. Quant aux mopticiens, chaque commerçant possède un magasin qu'il loue à la mairie moyennant 5.000 F CFA à 10.000 F CFA/mois selon la taille du magasin.

La "salle" est de 100 F CFA/j, et la patente dépend du chiffre d'affaires (et des négociations et arrangements entre l'administration et le commerçant).

La moyenne d'âge d'activité des grossistes sikassoïses est de 15 ans alors que celle des semi-grossistes mopticiens ne dépasse pas les 10 ans.

3.3.2.4. Ségou

A Ségou, il y a *le marché central et le marché périphérique.*

- le marché central

Il est divisé en deux places :

+ la *place de la foire* où se trouve des semi-grossistes d'échalote et d'ail et des détaillants.

Les détaillants ont une activité itinérante dans le sens où ils font la foire de Ségou le lundi et les foires des villages voisins pendant le reste de la semaine.

+ La seconde partie du marché c'est le *centre* même du marché où se trouvent les semi-grossistes des produits de Sikasso et des détaillants en tout produits. Mais ces commerçants sont permanents sur cette place.

Les semi-grossistes qui font le commerce des produits de Sikasso ont des magasins, généralement partagés entre 3 à 5 personnes moyennant 7.000 F CFA/mois,

5.000 F CFA/an de frais de bascule, mais ils payent individuellement 2.500 F CFA/an de frais de balance.

La particularité de ces commerçants est qu'ils sont des ségoviens, et ils s'approvisionnent uniquement sur le marché de Médine à Sikasso pendant les deux jours de foires. Ils font appel au deux locataires ségoviens qui affrètent deux camions de 30 à 40 t une fois par semaine. Les frais de transports sont de l'ordre de 10 F CFA/Kg, et les autres frais tels que gardiennage et manutention sont cités dans le paragraphe 3.3.2.1.(marché de Médine).

Pour les semis-grossistes d'échalote et de l'ail, ces derniers ont une place dont la taxe est de 500 F CFA/mois. Ces derniers font la foire le lundi, mais le reste de la semaine, ils sont dans leurs magasins en ville dont la location est entre 5.000 F CFA et 10.000 F CFA partagée entre 3 à 5 commerçants. En général ils font leurs achats pendant la foire de Niono le dimanche, et celle de Siengo le jeudi s'ils arrivent à écouler rapidement les achats du dimanche.

La moyenne d'âge ou de durée dans cette activité est de 10 ans.

Pour les détaillants, l'approvisionnement se fait auprès des producteurs qui viennent quotidiennement ravitailler la ville avec des quantités de produits maraîchers faibles, et le jour de foire ils s'approvisionnent avec les commerçants.

Le problème de la vente à crédit est ressorti à Ségou aussi.

- Le marché périphérique.

C'est un marché plutôt de détail, mais on trouve en vente en gros - le jour de la foire - la patate et l'échalote séchée avec les commerçantes qui opèrent régulièrement sur les marchés de la ville de Niono, mais également de l'igname et autres produits venant de Sikasso.

3.4. Les échanges inter-régionaux

3.4.1. Le sud du Mali : Sikasso

En 3ème région les exportations de produits maraîchers concernant surtout les tubercules et fruits. Elles représentent 90% du total des marchandises qui sortent de la région.

A partir de la ville de Sikasso, 100% des sorties enregistrées comme "divers" par l'ONT²⁸ sont des produits maraîchers, dont 95% à destination des autres régions.

²⁸ Office Nationale du Transport.

En effet, Sikasso étant le plus grand centre de distribution de la région, la majeure partie de ses exportations transitent par cette ville. Elle assure le passage d'approximativement 70% des exportations maraîchères de la région.

La distribution se fait dans tout le pays. Cependant 3 régions qui sont la 2ème, la 4ème et la 5ème reçoivent plus de 90% du total des exportations maraîchères (estimées à 50.000 t/an), soit 45.000 t. Ces exportations sont réparties comme suite :

29000 t (60%) à destination de la 2ème région
13500 t (30%) pour la 5ème
4500 t (10%) pour la 4ème

En 2ème région, plus de 90% des produits maraîchers qui viennent de Sikasso sont absorbés par le district de Bamako, soit 26.000 t/an à raison de 500 t/semaine au minimum. Ceci explique l'importance de la 2ème région.

En effet Bamako étant la capitale du Mali avec près de 800.000 habitants, c'est là où se trouve le plus de consommateurs, le plus d'administrations publiques et privées (hôtels, hôpitaux, siège d'ONG...), même les études supérieures se font en grande partie à Bamako et Koulikoro.

La proximité de Bamako (372 km) et la liaison routière praticable favorisent la communication et facilite les échanges commerciaux entre les deux villes.

L'approvisionnement de la ville de Bamako en tubercules et fruits est assuré par des commerçants sikassoïses qui tiennent à la promotion des produits de leur région Sikasso. D'autre part les périodes de production des diverses cultures se chevauchent entre elles, ce qui fait que les quantités de produits qui arrivent à Bamako par semaine sont énormes.

En Août par exemple, elle reçoit de la patate, de l'igname de la mangue et de l'orange en grande quantité (cf. 3ème trimestre en graphique n°4).

De plus, la commercialisation des produits maraîchers sikassoïses est une activité très ancienne, le nombre de commerçants saisonniers est important en milieu de période de production, et les prix pratiqués sont de 2 à 3 fois plus chers que ceux à Sikasso. Par exemple la patate qui est vendue à Sikasso à 10 F.CFA/kg, se retrouve à 40 F.CFA/kg à Bamako.

Tout ceci explique l'importance de la ville de Bamako et par conséquent celle de la 2ème région.

De même pour la 4ème et la 5ème région, leur intérêt s'explique par l'importance de leurs capitales respectives, Ségou et Mopti.

Mopti reçoit au minimum 250 t/semaine, soit entre 12.000 t et 13.000 t/an de fruits et tubercules.

L'importance de cette ville s'explique par:

- la liaison routière qui a favorisé le développement des échanges malgré l'éloignement. Avant 1985, le trajet Sikasso/Mopti se faisait en une semaine, alors qu'aujourd'hui il se fait en un jour,

- l'importance de la mangue et de la patate dans l'alimentation des populations de la région. On compte au moins 5 camions /jour qui arrivent à Mopti chargés et/ou de patate,

- le prix de la mangue au début des années 80 était de 200 à 300 F.CFA la pièce, ce qui a donc augmenté l'intérêt de ce produit, mais également la chute des prix. La mangue coûte 10 fois moins chère aujourd'hui,

- la croissance de la consommation, conséquence de la croissance démographique liée à la migration des populations du nord fuyant la sécheresse et les troubles incessants dans cette région.

Quant à Ségou, près de 70 t/semaine au minimum arrivent le jour de la foire, soit 4.000 t/an au total. Elle est la capitale régionale et donc un centre de consommation urbain. De plus l'activité de commercialisation des produits de Sikasso est très ancienne, elle remonte à quelque trentaine d'années, ce qui fait que la consommation des tubercules et fruits sikassoïses fait partie des habitudes alimentaires de la population.

Cependant une raison commune aux deux villes s'ajoute aux autres, celle de la distribution.

En effet Mopti et Ségou sont non seulement des grands centres de consommation, mais également des centres d'approvisionnement pour leurs régions et de redistribution pour les régions du nord, plus particulièrement en ce qui concerne Mopti favorisé par l'utilisation de deux voies de communications, le réseau routier et le réseau fluvial, ce qui explique en partie la différence entre ces deux régions.

Le fait que dans ces deux régions une production de tubercules et fruits (certes moins importante) existe, et permet de ravitailler leurs capitales, où la consommation est bien moindre que celle de Bamako, crée une certaine concurrence et influe sur les quantités venues de Sikasso, surtout pour la mangue à Mopti et la patate à Ségou.

De février à avril on trouve sur le marché de Mopti de la mangue mopticienne et de mars à septembre de la mangue sikassoïse. Quant à la patate à Ségou, la possibilité d'approvisionnement régulier à Niono, et avec les producteurs ségoviens, pousse les commerçants à réduire leurs achats en pleine période de production de la patate à Sikasso, de peur de la saturation du marché avec toutes les conséquences qui s'en suivent.

A Ségou toujours, l'existence de deux locataires uniquement joue un rôle déterminant dans l'approvisionnement de la ville. Ces deux locataires affrètent 2 ou 3 camions de 30 ou 40 t par semaine en fonction de la demande des commerçants.

Les données de l'ONT de Sikasso sur les sorties en 1991, confirment l'importance de ces régions et sont récapitulées dans le graphique n°3.

D'après ce graphique, on remarque que la 2ème région constitue le pôle le plus important dans les exportations de la ville de Sikasso, avec une part de 20028 t (62%). Viennent ensuite les 5ème et 4ème régions avec des proportions presque égales de 5322 t (17%) et de 4828 t (15%) respectivement et finalement les 3ème et 7ème régions avec respectivement 1127 t (3,5%) et 750 t (2,3%).

Ces chiffres sont à prendre avec une certaine réserve, néanmoins ils reflètent bien la réalité de l'importance de chaque région dans les exportations de Sikasso.

On remarquera aussi la faiblesse des exportation vers Mopti cette année là, mais cela est dû à l'accroissement de l'insécurité dans cette région et celles du nord avec la déstabilisation et la chute du régime de M.TRAORE.

En ce qui concerne la quantité faible sortie de Sikasso vers le reste de sa région, cela est dû à la production similaire des autres cercles.

La 7ème région a reçu peu de Sikasso, pour des raisons d'infrastructures inexistantes, d'éloignement par rapport à la 5ème région qui s'ajoutent aux problèmes d'insécurité.

Les quantités exportées annuellement par produit, pour un total de 50.000 t, sont approximativement de 11.800 t pour la mangue, 8.200 t pour l'orange, 10.000 t pour la patate, 7.000 t pour la pomme de terre, 3.600 t d'igname et 200 t de manioc.

3.4.2. L'Office du Niger : Niono

Les exportations maraîchères de l'Office du Niger concernent surtout l'échalote fraîche, l'échalote séchée et l'ail. La patate et le piment sont également exportées mais en proportions insignifiantes par rapport à ces cultures. Le circuit principal part du cercle de Niono.

En partant de Niono, 30% à 40% des sorties de marchandises enregistrées en "divers" sont des produits maraîchers. Nous avons également constaté que plus de la moitié des quantités réellement sorties de la ville n' est pas enregistrée. Les chiffres ci-dessous sont rectifiés en fonction de ce facteur.

Dans les exportations de la ville, qui sont estimées à près de 50.000 t/an, les produits maraîchers représentent plus de 20% (10.000 t), et le reste étant principalement du riz.

Les destinations finales sont en premier lieu Bamako et Ségou puis viennent Sikasso, Mopti et les autres régions ou cercles.

Sur l'ensemble des produits maraîchers sortis de Niono, 60% sont à destination de Bamako, surtout pour l'oignon frais, l'ail et l'oignon séché, quelques rares fois la patate. En moyenne Bamako reçoit près de 6.000 t/an à raison de 125 t/semaine en moyenne.

Les facteurs qui expliquent cette importance de la ville de Bamako sont presque les mêmes que ceux évoqués dans le paragraphe précédent.

La proximité de la ville (340 km), la route goudronnée avec, depuis 1984, la liaison Niono/Ségou, une population nombreuse et par conséquent une grande consommation, d'autant plus que cette population apprécie l'échalote de Niono qui n'est produite que dans cette région. A ceci s'ajoute le fait que les grands commerçants associent à leurs achats de riz les produits maraîchers, car l'activité est rémunératrice, le nombre de commerçants qui interviennent sur Niono est important et ceux-ci ont la possibilité de s'approvisionner deux fois par semaine. En outre, un phénomène commence à se développer : une foire à Niono le même jour que celle de Siengo, c'est à dire le jeudi, ce qui fait qu'il y a de plus en plus d'intervenants à Niono et par conséquent une activité plus importante.

A titre d'exemple, l'échalote est vendue à Bamako à 160 ou 170 F CFA lorsqu'elle est achetée à 130 F CFA à Niono.

Ségou, étant la capitale régionale, elle absorbe aussi une partie de la production de Niono qui représente la moitié des exportations hors Bamako avec au moins 40 t/semaine. Dans l'année, Ségou peut importer près de 2.000 t au minimum.

D'après les données de l'ONT à Niono, en 1991, Ségou représentait près de 17% dans les exportations de Niono et Bamako 70% avec respectivement 564 t et 2310t. Cependant la même année les quantités enregistrées en entrées à Ségou et en provenance de Niono sont inférieures aux quantités enregistrées en sorties de Niono et à destination de Ségou de plus de 70%.

Ceci montre que les quantités réelles qui circulent sont mal enregistrées et par conséquent la difficulté d'obtenir des données chiffrées fiables.

Néanmoins les données sur les sorties de Niono pendant les 6 dernières années confirment l'importance de ces deux villes, mais reflètent également l'évolution de leurs parts respectives (cf. graphiques 5, 6 et 7).

On remarque que la part de la ville de Bamako dans les exportations des produits maraîchers de Niono est toujours la plus importante et que l'évolution est plus régulière. Les sorties sont passées de 968 t (soit 56% du total) en 1990 à 2310 t (70%) en 1991.

Il en est de même pour Ségou. Sa part par rapport aux autres régions reste indiscutable, mais l'évolution de son importance est à la baisse et ceci s'explique par le fait de la concurrence de la production de la ceinture maraîchère de la ville de Ségou qui prend de plus en plus d'importance.

Les exportations sont passées de 386 t en 1990, soit 22% du total exporté, à 564 t en 1991, quantité qui ne représentait cependant plus que 17% du total exporté vers Ségou.

Il est à noter également une augmentation dans les échanges entre Niono et les autres régions notamment vers Sikasso et Fana (3ème et 2ème région).

Les exportations de Niono sont dominées par l'échalote et l'ail. Suivant les périodes de production les exportations sont plus ou moins importantes.

L'échalote qui est produite de février à fin mars, est commercialisée en grande partie en cette période. L'importance de la production joue aussi sur l'importance des exportations. Plus de 53% de la production d'échalote à l'Office du Niger est commercialisé, ce qui représenterait plus de 11.000 t sur une production estimée entre 20.000 et 22.000 t/an. Or le tiers de cette quantité est commercialisée au marché de Macina et non pas celui de Niono car le 1/3 de la production de l'Office du Niger est produit dans l'arrondissement de Kolongotomo dans le cercle de Macina (cf. 2.1.2.).

Le réseau de commercialisation à partir de Macina est orienté plutôt vers l'exportation sur la Côte d'Ivoire en ce qui concerne l'échalote. Pour le piment, il est destiné à Mopti.²⁹

En fin de compte se sont quelques 8.000 t d'échalote équivalent frais qui passent par la ville de Niono.

L'ail est produit au même moment mais il est commercialisé aussi bien en pleine période de production qu'en hivernage, du fait de la possibilité de le stocké.

L'échalote séchée peut être produite toute l'année, stockée et par conséquent sa commercialisation se fait durant toute l'année à des quantités relativement régulières, un peu plus en hivernage quand l'échalote fraîche se fait très rare.

La patate étant aussi produite toute l'année en 3 saisons : d'octobre à février, production de patate de petit calibre, mais cette qualité n'est pas bien appréciée et donc peu commercialisée, elle est plutôt consommée par les producteurs.

La seconde production, la plus commercialisée car les calibres de la patate sont gros et la production est plus grande.

Finalement la 3ème production de juin à septembre avec aussi de gros et moyens calibres, mais la quantité produite est moindre ce qui la rend de plus en plus valorisée.

La plus grande partie des exportations de la patate de Niono est à destination de Ségou où elle est plus appréciée qu'à Bamako.

3.4.3. Le plateau Dogon : Bandiagara

Les exportations du Plateau Dogon en produits maraichers représentent 90% du total exporté et sont dominées par l'échalote et la tomate. 80% de l'échalote produite au plateau est commercialisé sous forme fraîche et séchée, ce qui représenterait quelque 18.000 t sur une production estimée entre 20.000 et 25.000 t/an, avec une répartition

²⁹ G.FRANCOIS 1990.

de l'ordre de 10.000 t vendus sous forme fraîche (soit 45% du total produit et 55% du total commercialisé), et 8.000 t vendues sous forme de boules séchées (soit 35% de la production et 45% des ventes).³⁰

La période de commercialisation correspond à la période de production soit de novembre à mars. Les quantités maximales exportées sont enregistrées en cette période. Entre Juin et Octobre, les quantités commercialisées sont très minimales car l'échalote, qui est rare, est consommée localement.

La quantité commercialisable d'échalote au Mali est de 30.000 t sur une production entre 50.000 et 55.000 t, ce qui représentait près de 56% de la production. La part du plateau dogon serait de 60% de cette offre, soit 18.000 t, 39% pour l'Office du Niger soit près de 12.000 t, et 1% pour le reste du pays.

En effet l'échalote du plateau dogon est réputée pour sa qualité et sa saveur, cependant elle reste concurrencée par l'échalote de l'Office du Niger qui a des bulbes plus gros, qualité recherchée par le consommateur.

Au courant de l'année 1989/90, 9.000 t d'échalote équivalent frais sont sortis du Plateau Dogon (dont 2.000 t à l'état frais et 7.000 à l'état séché, soit 1200 t avec un rendement au séchage de 17%).

La tomate est commercialisée pratiquement toute l'année, seulement en juillet et août où elle est rare, son intérêt économique pour le producteur est important car elle lui procure un revenu pendant une période de soudure et lui permet d'en tirer le maximum de profit. Près de 1600 t sont sorties en 1989/90.

Pour les produits tels que ail, piment, aubergine locale, patate, pomme de terre et autres, seuls les 3 premiers sont exportés.

A Bamako, 300 t/mois d'échalote fraîche et séchée arrivent en novembre et décembre, et de janvier à mai 130 t/semaine soit au total 3400 t de produit en 7 mois, ce qui correspond à 9.000 t d'échalote équivalent frais. Au début de cette période, le plateau Dogon est le seul fournisseur de Bamako en échalote fraîche. Malgré l'éloignement, Bamako reste le premier débouché pour l'échalote du plateau Dogon.

Les sorties de Bandiagara vers Mopti/Sévaré concernent les produits, échalote, tomate, patate, ail... Cependant l'échalote et la tomate restent les deux produits dominants, du fait de leur intérêt culinaire aussi bien que monétaire.

Il y a au moins 6 arrivages par mois à la ville de Mopti/Sévaré avec un tonnage de 20 t à 30 t par arrivage. Soit 180 t par mois et 2160 par an.

Les régions telles que Sikasso, Ségou et autres reçoivent principalement de l'échalote et ses dérivés.

³⁰ Rapport de la Banque Mondiale 1992.

L'importance de Bamako et de Mopti relèvent des mêmes facteurs cités dans les paragraphes précédents.

Ceci dit, les capacités de transport au Plateau Dogon étant faibles (3 locataires), les quantités exportées sont aussi faibles par rapport à la production.

L'analyse des données de ce paragraphe nous permet de constater que Sikasso est de loin la 1ère région exportatrice du Mali, vient après l'Office du Niger et le plateau Dogon. Ceci s'explique par l'importance de la production dans chaque région.

De même nous pouvons constater l'importance de la ville de Bamako en tant que débouché principal pour toutes les zones maraîchères du Mali.

A elle seul, la capitale du Mali absorbe quelques 42.000 t de produits maraîchers dont 26.000 t venant de Sikasso, 10.000 t du plateau dogon et 6.000 t de l'Office du Niger (cf. graphique n° 8).

3.5. La formation et l'évolution des prix

3.5.1. Formation du prix

Les systèmes de ventes des produits maraîchers diffèrent d'une culture à une autre et d'une région à une autre, ce qui a des conséquences sur les prix.

Les tableaux suivants nous donnent une idée sur les unités de ventes de quelques produits dans différentes villes.

TABLEAU (12) : Ville de Sikasso

spéculation	unité de vente en gros
patate	le kg
pomme de terre	le kg
igname	la pièce
manioc	le sac
mangue	la pièce
orange	la pièce

TABLEAU (13) : Ville de Niono

spéculation	unité de vente en gros
échalote	le kg
ail	le kg
patate	le sac
manioc	le sac
tomate	la bassine

TABLEAU (14) : Ville de Mopti

spéculation	unité de vente en gros
patate	le kg
manioc	le kg
mangue	la pièce
orange	la pièce
échalote	le kg
piment	le kg
tomate	le kg

TABLEAU (15) : Ville de Bamako

spéculation	unité de vente en gros
patate	le kg
pomme de terre	le kg
igname	la pièce
mangue	la pièce
orange	la pièce
manioc	le sac
échalote	le kg

TABLEAU (16) : Ville de Ségou

spéculation	unité de vente en gros
pomme de terre	le kg
échalote	le kg
patate de Sikasso	le kg
patate de Niono	le sac
manioc	le sac
igname	la pièce
mangue	la pièce
orange	la pièce

Ces tableaux nous montrent la complexité du système de vente, et par conséquent la difficulté de déterminer avec exactitude les coûts de revient des achats des commerçants; surtout lorsqu'ils achètent plusieurs produits.

L'existence de nombreux intervenants sur la filière commerciale des produits maraîchers, fait en sorte que le prix est plus cher d'un opérateur à un autre, dans la mesure où chacun ajoute sa marge bénéficiaire à ses coûts de revient.

Les prix les plus bas sont obtenus dans le village et avec les producteurs. En effet ces derniers sont rarement organisés, ont des besoins urgents d'argent, et proposent des produits frais vite périssables, ce qui fait qu'ils sont le plus souvent en position de

faiblesse vis à vis l'acheteur, qu'il soit intermédiaire ou commerçant, qui arrive - en profitant de sa position - à avoir les prix qu'il souhaite.

Après la rémunération du mandataire et du locataire, le prix au commerçant est de 15 F CFA à 20 F CFA/kg plus cher que le prix au producteur. Cependant, ne maîtrisant pas très bien la totalité de leurs coûts de revient, les commerçants ajoutent de 15 F CFA à 50 F CFA/kg à leurs prix d'achat pour définir leurs prix de vente. Avec ces prix, ils espèrent pouvoir couvrir leurs charges et dégager des bénéfices.

Le tableau suivant nous donne un exemple sur le prix de l'échalote de Niono vendue à Bamako au mois de juin, avec prélèvement des prix tout le long de la filière:

TABLEAU (17)

Opérateur	prix prélevés en F CFA	différence	charges	marges
Producteur	130	--	--	-
Coxeur	135	5	0 ³¹	5
Locataire	145	10	0	10
Com.Interméd	160	15	2	13
Grossiste	180	20	5	15

Ces chiffres sont à prendre à titre indicatif car ils varient d'une personne à une autre; néanmoins ils permettent d'affirmer que les commerçants intermédiaires et les grossistes sont ceux qui se font le plus de marges. Ce qui explique en partie l'émergence de nombreux intervenant à Niono. Il en est de même dans les autres régions et pour les autres produits.

A Ségou, par exemple, les grossistes qui vendent les produits de Sikasso, ajoutent de 40 à 100 F.CFA/kg à leur prix d'achat dont 20 F.CFA pour amortir les frais de transport et de manutention, le reste étant de la marge bénéficiaire.

Pour les produits vendus par pièce, dont le coût de revient est difficile à déterminer, le prix de vente est deux fois plus chère que le prix d'achat. Par exemple, quand un commerçant achète à Sikasso 6 pièce d'igname à 500 F.CFA, il les revend à Ségou à 1.000 F.CFA.

Le fait que les commerçants grossistes pratiquent une politique de marges aussi élevées leur permet de supporter la lourdeur et les risques des ventes à crédits aux clients.

³¹ Nous ne prenons pas en compte les charges des coxeurs et locataires car ils ne rentrent pas directement dans les prix du commerçants. Seul leurs rémunération est prise en compte et qui figure dans la colonne marge.

3.5.2. Variation des prix

Les prix des produits maraîchers au Mali sont régis par les lois de l'offre et de la demande. Ils varient en fonction des quantités mises sur le marché mais également en fonction des capacités en trésorerie des commerçants.

Généralement les prix les plus élevés sont rencontrés en début et en fin de période de production, et les prix les moins élevés en pleine saison de production.

A titre d'exemple, cette année le prix de l'échalote à Niono est passé de 90 F.CFA le kg en début de saison, à 65 F.CFA en milieu de saison, pour atteindre le prix de 400 F.CFA en hivernage; période où l'échalote se fait rare.

Un suivi des prix maraîchers à Niono a été effectué par le projet ARPON de 1987 à 1991, puis repris par le projet Retail en 1992. Les variations des prix sont reprises dans les graphiques n° 9, 10 et 11. Cependant, le peu d'éléments explicatifs que nous avons eus sur ces variations ne nous permettent pas d'avoir une analyse objective. Néanmoins il serait intéressant d'avoir une idée sur ces données.

- L'ail (graphique n°9)

D'après ce graphique, on remarque que le prix moyen annuel n'a cessé d'augmenter entre 1987 et 1991. L'explication que nous avons eue sur ce phénomène réside dans les prix pratiqués à Bamako.

En cette période là, les grossistes bamakois vendaient énormément à des commerçantes sénégalaises qui étaient prêtes à payer cher le kg de l'ail, et qui se déplaçaient parfois jusqu'à Niono pour faire leur achats, ce qui fait que l'augmentation des prix s'est ressentie aussi à Niono.

En 1991, il semblerait que les prix se soient effondrés car ces commerçantes ne sont pas venues s'approvisionner ni à Bamako ni à Niono, par crainte des troubles politiques en cette année, ce qui fait que la production s'est retrouvée sans débouché. Cette chute des prix a continué en 1992 du fait d'une surproduction qui est restée toujours sans grands débouchés.

- L'échalote fraîche (graphique n°10)

En ce qui concerne l'échalote, on remarque que l'évolution annuelle de 1987 à 1991 est sensiblement pareille, que ce soit sur le marché de Niono ou celui de Bandiagara.³² Le prix moyen annuel a peu varié sur les deux marchés, mais on notera qu'il est plus cher à Niono qu'à Bandiagara. Cependant il semblerait qu'à Bamako les prix de l'échalote de Bandiagara soient plus élevés que ceux de l'échalote de Niono.

Sur le marché de Niono, les prix élevés qu'on remarque en fin d'année s'expliquent par le fait que la demande en échalote soit supérieure à l'offre. En effet, en cette période (vers septembre/octobre) non seulement il y a la demande du consommateur, mais également celle du producteur qui achète l'échalote en tant que

³² B.KEITA 1992.

semence pour sa compagne. Ce qui fait que les rares quantités conservées jusque là sont vendues très chères.

- La patate et la tomate (graphique n°11)

Pour ce qui est des prix de la patate, on remarque une chute des prix ces dernières années due à une surproduction, mais également à la concurrence de la production des villages voisins de la ville de Ségou, principale débouché pour cette denrée.

Pour la tomate, on constate que l'évolution est semblable et régulière d'année en année. Comme pour l'échalote, le prix moyen de la tomate a peu varié du fait que la consommation de ces deux produits varie peu en fonction des prix car se sont des produits de base pour la préparation des plats maliens.

Ce qu'on peut dire en général sur l'évolution des prix maraîchers à Niono, c'est qu'ils ont plutôt tendance à baisser du fait de l'accroissement de la production à Niono, mais également aux environs de Bamako et de Ségou, principales villes débouchées pour cette production.

4. SYNTHÈSE ET CONCLUSION

- Synthèse

* L'analyse du potentiel de production maraîchère au Mali met en évidence le caractère saisonnier de la culture maraîchère, la diversification et l'accroissement de la production, ainsi que celui des superficies maraîchères.

Avec son potentiel de production; réaménagement des parcelles et du réseau hydraulique, les possibilités d'irrigation et d'augmentation des superficies maraîchères; l'Office du Niger se trouve en position favorable pour le développement du maraîchage.

Cependant, il faudra être prudent et prendre en compte les conséquences d'un tel développement sur l'avenir du riz (car l'accroissement des surfaces maraîchères se fera au détriment de celles accordées au riz), mais également sur sa place au niveau de la production nationale.

En effet, partout au Mali, le maraîchage connaît un développement assez important, et surtout autour des grands centres urbains. Avec le plateau Dogon qui produit les mêmes spéculations, la concurrence devient plus rude, et par conséquent le risque de surproduction devient important. D'où l'intérêt d'un choix judicieux des cultures à développer et des périodes de production.

* De l'analyse des circuits de commercialisations et des flux inter-régionaux, il ressort une certaine désorganisation de la filière et une convergence de la distribution vers Bamako.

La désorganisation résulte de l'intervention des différents opérateurs à divers niveaux de la filière. Par exemple, les locataires qui font aussi du commerce des produits maraîchers, les commerçants ou les producteurs qui organisent leurs propres transports de marchandises, ou des grossistes qui vendent au détail pour écouler leurs achats; c'est le cas des commerçants de la place de Niarela à Bamako et quelques uns à Mopti et Ségou. Nous avons également rencontré le cas où des commerçants partagent les frais de routes - qui sont à la charge du locataire - avec ce dernier. Tout ceci nous mène à une situation complexe où l'interférence des uns dans les affaires des autres ne facilite pas l'analyse de cette filière.

Cette désorganisation a pour conséquence la déstabilisation du marché, d'autant plus que le nombre de commerçants saisonniers augmente en plines périodes de production, ce qui accélère l'effet de saturation du marché avec toutes les conséquences qui peuvent s'en suivre.

Les flux inter-régionaux et les circuits de distribution reflètent une convergence vers Bamako en premier lieu, puis vers les capitales régionales les plus proches de chaque centre de production.

En effet, les centres urbains sont attirants de part leur consommation et des prix de vente qu'on peut y pratiquer. Il semblerait que la consommation urbaine de produits

maraischers dépasse les 50.000 t/an.³³ Quant aux prix, ils sont plus chers en villes du fait du niveau de vie qui y est plus élevé. A Bamako, la présence de nombreuses administrations publiques et privées, d'ONG ou d'organismes internationaux, des hôtels etc., a une influence sur la consommation tant au niveau quantitatif qu'à celui des prix.

L'importance des échanges inter-régionaux est déterminée aussi par les saisons de production. En effet, en pleines périodes de production, les quantités de marchandises échangées sont très élevées. Par exemple, à Niono les sorties de produits maraischers les plus importantes sont enregistrées entre janvier et mars, et concernent spécialement l'échalote, alors qu'à Sikasso, les exportations sont très importantes entre août et décembre, et concernent surtout les tubercules.

Tout ceci nous mène à la même conclusion : Bien choisir les cultures à développer, ainsi que leurs périodes de production.

- Propositions

Il existe plusieurs propositions à faire, mais nous nous limiterons à celles qui paraissent les plus importantes :

- Offrir sur le marché des échalotes en période d'hivernage et en début de la saison froide, soit de juillet à septembre. Il faudrait donc penser à des variétés tardives et/ou qui se conservent plus longtemps.

- Substituer l'échalote par d'autres produits tels que les tubercules, et les offrir en période de rareté.

- Ouverture sur d'autres débouchés, notamment ceux de Mopti et Sikasso, mais cela nécessitera l'organisation des expéditions de marchandises vers ces villes, car pour le moment il y a peu de commerçants originaires de Sikasso ou de Mopti qui s'approvisionnent à Niono.

- Améliorer la qualité de l'échalote séchée, qui pour le moment remplace l'échalote fraîche en hivernage, et donc sa qualité joue sur sa consommation par les ménages.

- Insister sur l'importance nutritionnelle des produits maraischers.

- Organisation des producteurs pour fixer leur prix de vente, mais cela reste une affaire difficile à réaliser vue la diversité et la divergence des intérêts des producteurs.

En conclusion générale, on peut dire que les problèmes de commercialisations restent le principal obstacle au développement du maraischage.

³³ Rapport de la Banque Mondiale 1992.

De part la complexité des relations qui existent entre les différents opérateurs, du choix des cultures et de la tendance des producteurs à pratiquer les mêmes spéculations, du choix des débouchés qui s'orientent spécialement vers Bamako, l'organisation de la commercialisation soit par les producteurs soit par les commerçants, l'analyse de la filière maraîchère du Mali reste difficile à faire, et par conséquent son approche ou sa maîtrise devient une affaire très délicate.

ANNEXES

ANNEXE 1

GAMMES DE PRODUITS D'ECHALOTE

L'échalote écrasée séchée

La technique consiste à écraser l'échalote dans un mortier ou sur la pierre, et à la sécher par la suite sur des nattes ou sur les toits à l'air libre. Cette technique est récente en pays Dogon, elle est plus pratiquée dans la zone de l'Office du Niger.

La Boule séchée

On écrase l'échalote de la même manière, mais elle est mise en boule avant d'être séchée. La boule séchée est un produit de grande valeur à l'intérieur du Mali comme à l'extérieur. Elle bénéficie d'un segment de marché sûr, malgré les insuffisances hygiéniques dénoncées et connues des ménages les plus avertis, du fait de sa valeur culinaire conférée par sa fermentation.

La feuille d'échalote séchée

Les feuilles d'échalote séchée peuvent être considérées comme un sous-produit de la transformation de l'échalote. Selon les résultats du pointage de produits maraîchers au poste de Goundaka au pays Dogon, les quantités commercialisées ne sont pas importantes. Le produit est beaucoup apprécié en première région économique du pays.

Echalote séchée selon la méthode améliorée

La technique de séchage utilisée est simple et adaptée aux conditions du plateau Dogon. Elle consiste à nettoyer proprement les bulbes récoltés en les débarrassants des racines et pillicules superficielles. Les bulbes sont ensuite mis dans une découpeuse à lames - actionnée à l'aide d'une manivelle - qui les coupe en tranches de 3 mm d'épaisseur. Les tranches sont ensuite mises à sécher au soleil sur des claies en un lieu découvert et suffisamment aéré, pendant au moins 7 jours. A l'issue du séchage, le produit contient un taux d'humidité de 10 %, ce qui le rend conservable pendant une longue durée.

Le produit est donc déshydraté et non pas fermenté, et conserve à cet effet le gaz, l'arôme et les substances nutritives de l'échalote fraîche. Ce nouveau produit peut être un substitut à l'échalote fraîche contrairement aux autres formes d'échalote séchée. (B KEITA 1992).

BIBLIOGRAPHIE

- BARRI (D.) : " Filière des produits maraîchers et fruits dans quatre villages du projet AFVP/KATI. " , Institut Polytechnique Rural (Mali), 60 p, 1990.
- COULIBALY (Y.M.) : " Analyse des exploitations maraîchères au projet Retail. " , Secteur Sahel. Office du Niger (Mali), 75 p, 1992.
- DICKO (D.) : " Evaluation des activités maraîchères et perspectives d'amélioration pour un appui à l'économie familiale : cas des villages de Morodjambougou et N'Korobougou. " , Institut Polytechnique Rural (Mali), 30 p, 1990.
- DEMAY (G.) : " Notes sur la culture de la pomme de terre : région de Sikasso. " , CIRAD (Mali), 11 p, avril 1993.
- FALL (A.) : " Etude socio-économique de la production agricole du plateau Dogon : étude du cas de Tegourou. " , Institut Polytechnique Rural (Mali).
- FRANCOIS (G.) : " Etude du maraîchage au Macina. " , Office du Niger (Mali), 52 p, 1990.
- GUIRAN (P.) : " Identification des problèmes et des perspectives d'avenir des petits périmètres irrigués et exploités en bananiers et en cultures maraîchères : étude de cas Fougadougou, Manabougou, Massala, et Kayo. " , Institut Polytechnique Rural (Mali), 60 p, 1988.
- KAMATE (B.) : " La production de semences maraîchères, analyse de l'organisation actuelle et proposition de stratégies pour sont intégration dans la filière semencière nationale. " , Institut Polytechnique Rural (Mali), 1987
- KEITA (B.) : " Production et commercialisation des produits maraîchers dans les zones de l'Office du Niger et du plateau Dogon. " , Projet de vulgarisation agricole au pays Dogon (Mali), 12 p, 1990.
- KEITA (B.) : " Etude sur les possibilités d'amélioration de la commercialisation des produits maraîchers du plateau Dogon. " , Projet de vulgarisation agricole au pays Dogon (Mali), 62 p, 1992.
- MAIGA (O.) : " Les cultures maraîchères à l'Office du Niger : encadrement et perspectives d'avenir. " , Institut Polytechnique Rural (Mali), 52 p 1988.
- MARIE (R.) : " Commercialisation des produits maraîchers. " , Projet Retail. Office du Niger (Mali), 12 p, 1992.

- NOUSSOUROU (M.) et COULIBALY (B.S.) : " Etude sur la promotion du maraîchage dans le district de Bamako et ses environ. " , Ministère du développement et de l'environnement (Mali), 12 p, 1992.
- ONGOIBA (A.) : " Contribution à l'étude des systèmes agraires des dogons et la politique du projet de vulgarisation agricole dans la zone des plateaux Dogon de Bandiagara." , Institut Polytechnique Rural (Mali), 1991.
- PUIPIER (L.) : " Importance socio-économique du maraîchage dans le fonctionnement des exploitations du projet Retail. " . Projet Retail, Office du Niger (Mali), 108 p, 1993.
- SERME (M.) : " Les cultures fruitières et maraîchères dans la zone du Macina (secteur agricole de Kokry) : les contraintes au développement et les perspectives d'avenir." , Institut Polytechnique Rural (Mali), 1991.
- THEINTA (A.) : " Etude prospective du marché : potentialité des fruits et légumes séchés. " , Institut Polytechnique Rural (Mali), 1990.
- TOURE (B.) : " L'importance socio-économique de la culture maraîchère en milieu urbain, rôles de la coopérative des maraîchers et planteurs de Bamako dans le cadre de l'autosuffisance alimentaire de sa population." , Institut Polytechnique Rural (Mali), 35 p, 1987.
- TOURE (M.) : " Evaluation des besoins de séchage solaire des produits vivriers frais en milieu villageois au Mali." , Centre Canadien d'Etude et de Coopération Internationale (Mali), 1991.
- WESTERHOF (C.) et SCHASFOART (W.) : " La production et commercialisation des échalotes au Mali : l'étude des possibilités pour les producteurs d'obtenir des revenus plus élevés." , Office du Niger (Mali), 22 p, 1987.
- YALCOUE (M.) : " Le rôle des cultures de contre-saison dans la constitution d'un épargne rural : cas du cercle de Bandiagara." , Institut Polytechnique Rural (Mali), 37 p. 1986.
- Banque Mondiale : " Etude sectorielle : transformation des produits agricoles au Mali." , 1992.
- CIRAD : " Le développement agricole au sahel : Terrains et innovations." Tome III, 1992.
- CMDT : " Identification des opportunités de diversification dans le domaine des productions maraîchères et fruits." , 1989.
- Office du Niger : " Bilan contre saison " 1989/1990.

- Ministère de l'agriculture : " Revue du secteur agricole du Mali." ,1987.
- U.N.C.M.P. : " Etude de la commercialisation des fruits et légume au Mali. " , 1986.
 - : " Rapport de projet de commercialisation des mangues." compagne 1985/1986.
 - : " Création perspective " , 1988.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

- GRAPHIQUES	PAGES
Graphique n° 1	22
Graphique n° 2	22
Graphique n° 3	37
Graphique n° 4	37
Graphique n° 5	39
Graphique n° 6	40
Graphique n° 7	40
Graphique n° 8	43
Graphique n° 9	46
Graphique n° 10	46
Graphique n° 11	47
- TABLEAUX	
Tableau n° 1	13
Tableau n° 2	14
Tableau n° 3	16
Tableau n° 4	17
Tableau n° 5	19
Tableau n° 6	27
Tableau n° 7	28
Tableau n° 8	30
Tableau n° 9	31
Tableau n° 10	31
Tableau n° 11	33
Tableau n° 12	43
Tableau n° 13	43
Tableau n° 14	44
Tableau n° 15	44
Tableau n° 16	44
Tableau n° 17	45