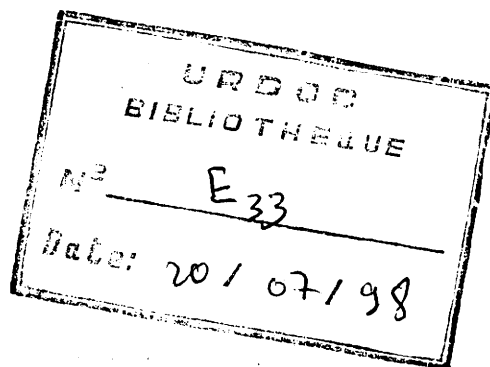
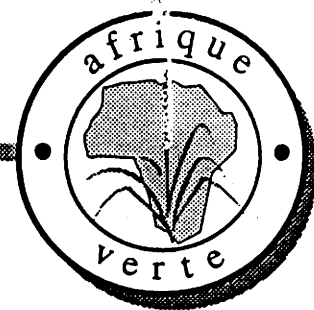


A F R I Q U E V E R T E

Boite Postale E 404 Bamako, Mali; Tél et fax : 22 97 60



# BOURSE NATIONALE AUX CEREALES

Ségou les 01 et 02 avril 97

La 3ème Bourse Nationale aux céréales s'est déroulée au Centre Gabriel CISSE de Ségou les 1er et 2 Avril 1997. Elle a vu la participation de près de 60 opérateurs céréaliers (dont environ 50 représentants paysans et une dizaine de commerçants et d'unités de transformation des céréales locales). Ont également participé à cette bourse quelques observateurs émanant des structures d'appui dont l'AFDI (France et Mali), l'APROFA, l'OPAM, le CPS de Niono, et la Mission Française de Coopération.

Cette rencontre était placée sous le parrainage de la Chambre Régionale d'Agriculture de Ségou et des autorités administratives locales qui ont d'ailleurs présidé la cérémonie d'ouverture.

Organisée par Afrique verte avec l'appui de GEC Mali, cette rencontre avait pour principal objectif de confronter l'offre et la demande céréalière, en vue de l'établissement de transactions. Au delà de ces transactions immédiates, l'autre objectif était d'asseoir les conditions de faisabilité pour l'établissement des relations professionnelles durables entre opérateurs céréaliers.

La couverture médiatique a été assurée par l'ORTM par le biais de la télévision régionale.

### Les résultats obtenus

#### *1) La présentation des offres et des demandes:*

##### *1-1) Les offres*

##### *a) L'offre paysanne: (en tonnes)*

Région	Mil/sorgh	Maïs	Riz DP	Riz Paddy	Total	%
Kayes	25	3	-	-	28	0,35
Sikasso	111	126	-	-	237	2,82
Ségou	1231,5	20	2197,5	4499,5	7948,5	94,60
Mopti	128,5	-	-	59	187,5	2,23
<b>Total</b>	<b>1496</b>	<b>149</b>	<b>2197,5</b>	<b>4558,5</b>	<b>8401</b>	<b>100</b>

Le tableau montre que seules les régions de production ont fait des offres intéressantes notamment la région de Ségou avec 7978,5 tonnes. Ceci s'explique non seulement par la forte représentation de cette région à cette bourse, mais surtout grâce à ses fortes potentialités cérésières.

Sur les 8401 t présentées par les organisations paysannes le riz occupe une part importante avec plus de 80 % (DP et Paddy confondus). Le faible taux de céréales sèches s'expliquerait certainement par une baisse des disponibilités dans les zones de production suite aux nombreux avis d'appel d'offre lancés en début d'année par le PAM mais surtout l'OPAM.

**b) l'Offre des opérateurs économiques (en tonne)**

	Mil/sorgho	Maïs	Riz DP	Riz Paddy	Total
Total	765	-	600	-	1365
% Total	56 %	-	44 %	-	100 %

Cette offre émane essentiellement de certains opérateurs économiques de Ségou qui sont d'ailleurs considérés comme les plus gros céréaliers de la zone.

L'Offre globale (offres paysannes + offres des opérateurs économiques) est d'environ 9767 tonnes dont 86 % provenant des Organisations Paysannes.

Les chiffres montrent que cette offre globale présente 75 % de Riz, 23 % de Mil/sorgho et 2 % en Maïs.

Comme signalés précédemment la faiblesse en Mil/sorgho s'explique essentiellement par les nombreuses livraisons qui ont lieu en début d'année suite aux avis d'appel d'offre de l'OPAM et du PAM.

**1-2 Les Demandes**

**a) La Demande Paysanne**

OP	Mil/sorgho	Maïs	Riz DP	Riz Paddy	Total
Kayes	63	-	31	-	94
Koulikoro	-	-	30	-	30
Mopti	10	-	-	-	10
Gao Tombouctou Kidal	312	-	120	-	432
Total	385	-	181	-	566
Total %	68 %	-	32 %	-	100 %

La demande paysanne est d'environ 566 tonnes dont 385 tonnes en Mil/sorgho et 181 tonnes en Riz DP. Ces demandes viennent essentiellement des régions déficitaires du Mali (Kayes et les régions Nord du pays).

**b) La demande des Opérateurs économiques (en tonnes)**

	Mil/sorgho	Maïs	Riz DP	Riz Paddy	Total
Total	1220	161	150	5035	6566
% Total	19 %	2 %	2 %	77 %	100 %

La demande des opérateurs économiques est d'environ 6566 tonnes avec 77 % de demande en Riz DP. Ceci confirme le regain d'intérêt des acheteurs pour cette spéculation. La demande en Maïs provient essentiellement des Unités de transformation des céréales locales.

La demande globale (OP + Opérateurs économiques) est d'environ 7132 tonnes de céréales dont l'essentiel en Riz.

Cette demande est inférieure à l'offre et représente 73 % de cette offre.

## 2-La confrontation Offre / Demande

Cette confrontation a donné lieu à des discussions et des résultats souvent intéressants ont pu être obtenus.

### *1) Les accords formels avec une mise en oeuvre immédiate.*

Suite aux discussions entre participants certains opérateurs se sont rendus dans les zones de production pour la mise en oeuvre des transactions. Ainsi :

- La coopérative de Kodié (Yélimané) s'est déplacée sur Niono pour enlever 20 t de Riz DP auprès du groupement d'OP Jèka feéré.

- Les coopératives de Kidal qui devaient se rendre à Niono pour acheter du mil et du riz ont finalement conclu un marché de livraison des dites céréales avec un commerçant de Ségou. Ce marché reste toutefois à confirmer compte tenu de l'hésitation manifeste des délégués de Kidal.

- Les OP encadrées par l'ONG SEAD de Gao se sont rendues auprès des Groupements BC de Koro pour enlever 45 tonnes de Mil/sorgho.

Toutes ces transactions ont été concrètement réalisées avec la signature de contrats d'achat/vente de céréales.

D'autres accords formels doivent se concrétiser dans les jours à venir notamment:

- Entre COCETRAM-DIAWARA (une unité de transformation de Bamako) et les Groupements de motorisés de Koutiala pour environ 20 tonnes de Maïs.

- Egalement entre la COPRAAV de Ségou et les OP productrices de Maïs de MPessoba (Koutiala) pour une quantité non précisée.

- Entre deux groupements d'OP de Kita (Ségoubougouni et les BC-AFVP) pour une transaction de 20 tonnes de Sorgho à l'intérieur de leur zone.

### *2) Les négociations plus ou moins avancées:*

Il est difficile de donner des éléments chiffrés sur ces négociations. Elles se sont déroulées à tous les niveaux, aussi bien inter OP que entre OP et opérateurs économiques.

L'expérience a montré que ces contacts se concrétisent souvent par des transactions portant sur tonnages plus ou moins importants..

### 3) Les Constats

La Bourse 1997, a fait ressortir un certain nombre de constats:

Les opérateurs céréaliers ont répondu massivement à la bourse en particulier les représentants d'OP. La présence des délégués venant de Kidal et Tessalit est assez indicateur par rapport à la pertinence des besoins d'approvisionnement de cette zone déficitaire.

La quasi totalité des délégués ont eu une participation très active lors des confrontations. La qualité des échanges a permis d'aboutir à des accords de transactions plus marquées que ceux des bourses précédentes.

Aussi plusieurs participants s'étaient déplacés avec de l'argent pour acheter des céréales (SEAD GAO, Coopératives KIDAL, OP Kayes, UT Bamako...). Ceci démontre dans une large mesure que les opérateurs ont un grand intérêt pour la bourse et la considère désormais comme un lieu d'échanges économiques.

A l'instar de la précédente bourse, le paiement de la participation financière des délégués n'a pas causé de problèmes majeurs dans la mesure où la totalité des participants se sont acquittés du paiement des 5000 FCFA/délégué.

Comme annoncé précédemment des transactions concrètes ont pu être enregistrées et confirment tout le bien fondé de l'organisation des bourses.

S'il est vrai que l'intérêt de la tenue des bourses n'est plus à démontrer il n'en demeure pas moins que quelques problèmes de fond ont été perçus lors de la présente édition à l'instar des précédentes. En effet il ressort de façon générale que:

- Les prix de vente proposés par les OP étaient très élevés et même supérieurs non seulement au prix du marché, mais également à ceux proposés par les commerçants céréaliers. Cette stratégie commerciale se justifie difficilement dans la mesure où la bourse ne doit pas être considérée comme un lieu de spéculation.

- Les OP ont déclaré des stocks, tout en adoptant un comportement ambiguë: soit elles ne voulaient pas vendre maintenant, soit elles n'avaient pas mandat de leur base pour discuter des prix. La question qui se pose ici est de savoir si ces représentants sont les vrais mandataires de leur OP.

Dans tous les cas le constat est tel qu'aujourd'hui un vrai débat de fond doit être fait avec les OP pour mieux cerner leur problème. Le comportement peu intéressé de certains représentants d'OP (Koutiala, PACCEM ségou, PGP San...) dans les confrontations s'explique difficilement. La question se pose de savoir si ces OP sont confrontées ou non à des problèmes d'écoulement dans le contexte actuel du marché céréalier. Si on se réfère aux deux dernières années, il semble que l'écoulement se fasse plutôt facilement.

Malgré ces quelques lacunes on peut affirmer que la bourse a atteint certains de ses objectifs notamment l'établissement des relations professionnelles entre les opérateurs céréaliers. De plus en plus on observe des contacts plus poussés entre les différents acteurs et différentes zones: Kayes/Niono, Pays Dogon/Gao, UT/OP productrices de maïs ect...

## **CONCLUSION**

La bourse 97 a répondu en grande partie à l'attente des participants. L'unanimité est toujours de règle par rapport au maintien et à l'organisation des bourses. Cependant par souci de pérenniser les actions, des discussions de fond doivent être faites avec les OP sur un certain nombre de thèmes dont:

- Le mandat des délégués et les niveaux de prises de décision par rapport à la fixation des prix et des périodes de vente.
- Les capacités de collecte des OP dans le contexte actuel du marché céréalier.
- Comment identifier des OP mieux structurées, disposant des stocks de bonne qualité, capable à tout moment de répondre à des appels d'offre par des propositions réalistes?
- Quelles sont les meilleures approches à mettre en oeuvre pour que les OP s'approprient financièrement de l'outil "Bourse aux céréales".

## LISTE DES PARTICIPANTS

1-Oumar	TOUNKARA	PIDEB /Bafoulabé
2- Salifou	FOFANA	COMEB/Bafoulabé
3- Drissa	SISSOKO	Entente Badumbé/Walia
4- Faraba	SISSIKO	Oussoubidiagna Kita
5- Souleymane	CAMARA	Benkadi/AFVP/Kita
6- Mady	COULIBALY	Benkadi/AFVP/Kita
7- Djibril	DIALLO	Ségoubougouni Kita
8- Seydou	SANGARE	AOPP (SYPAMO) Kita
9- Abdoulaye	COULIBALY	COPAKA/Kayes
10- Siriman	KAMISSOKO	Carrefour Echanges Kayes
11- Sanounou	GASSAMA	Coop. Koumarefara
12- Amadou	DIALLO	Coop. Yarka/Yélimané
13- Yéli	TRAORE	Coop. Kirané/Yélimané
14- Kaou	SACKO	Kodjé/Yélémané
15- Aboubacar	KONE	GRAD/Mourdhia
16- Souleymane	TRAORE	AV. Fana I
17- Bakary	MARIKO	Motorisés Fana.
18- Souleymane	SANOGO	Motorisés Koutiala
19- Daouda	COULIBALY	Motorisés MPessoba
20- Diakaridia	MALLE	AV Dentiola (MPessoba)
21- Moussa	DIARRA	AV N'Tamenabougou/Koutiala
22- Karim	SANOGO	AV Niamanasso/Koutiala
23- Soungalo	DEMBELE	AV Koumbry II/Koutiala
24- Karim MPê	COULLIBALY	CMDT Bougouni
25- Moussa	SAMAKE	AV Sibirila/Bougouni
26- Niasson	BOUARE	OP Molodo/Niono
27- Modibo	BOUARE	Jèka feéré/Niono
28- Amadou	TRAORE	OP Médinacoura/Kourimari-Office du Niger
29- Jean	COULIBALY	AOPP Ségou
30- Kassoum	TANGARA	PFDVS-FIDA/Ségou
31- Souleymane	COULIBALY	PFDVS-FIDA/Ségou
32- Moussa	KONE	PFDVS-FIDA/Ségou
33- Yaya	SACKO	PGP/San
34- Moussa	KOUMARE	PGP/San
35- Amadou	TOULEMA	Voisins Mondiaux Timissa
36- Sayon	SAMAKE	COPRAAV/Ségou
37- Madani	COULIBALY	PACCEM/Bla
38- Katié	SOGOBA	PACCEM/Ségou
39- Hamidou	BAGAYOGO	PACCEM/Ségou
40- Mamadou	GUINDO	AV Poye/Douentza
41- Soumaïla	ONGOÏBA	AV Djoulouna/Douentza
42- Toufado	BORE	AV Koko/Douentza
43- Moussa	DIALLO	Comité casier ORM Mopti
44- Souleymane	TANGARA	AV Manga/Djenné
45- Drissa	SENOU	AV Oula/Bankass
46- Anko	NIAGALY	ASF/Koro
47- Timothé	SOGARA	AV Gnini/Koro
48- Ibrahim	MOHAMED	SEAD Gao

49- Talfi	YADIA	SEAD Gao
50- Halfousseini	HAFIZOU	ACORD Gao
51- Moussa	TOURE	APROMORS Tombouctou
52- Issa	CISSE	APROMORS Tombouctou
53- Younoussou	MAIGA	ACORD Gao
54- Abda	ASSIDAKA	Ex combattant Kidal
55- Abdoul Karim Ag	MINA	Coop. De consommation/Kidal.
56- Erza Ould	BADY	Assador/Tessalit
57- Mamadou L	DIAWARA	COCETRAM/Bamako
58- Adama	COULIBALY	FAS/Bamako
59- Baba	DOUCOURE	GTPA/Bamako
60-Bréhima	BOUARE	Commerçant Ségou
61- Abdoul	TALLA	Commerçant Ségou
62- Mamoutou	COULIBALY	Commerçant Ségou
63- Thierno Hady	DIALLO	Commerçant Ségou
64- Sallah	SOUMBOUNOU	Commerçant Ségou
65-Seydou	TANGARA	AFDI Bamako
66- Marie Pierre	BRUNET	AFDI Bamako
67- Gerard	PARISSE	AFDI France
68- Gerard	RENOUARD	AFDI France
69- Marie Odile	TRAVERNIER	AFDI France
70- Jacques	MOINEAU	AFDI France
71- Pierre François	PRET	Coopération Française Ségou
72- Abdoulaye	TRAORE	OPAM Ségou
73- Sory	DIARRA	APROFA Ségou
74- Amadou	KAMPO	CPS Niono
75- Amadou	WAIGALO	CPS Niono
76- SOME Mariam	DEMBELE	CCA- ONG Bamako
77- Mamo B	MAIGA	GEC Bamako
78- Moussa	MAIGA	GEC Bamako
79- Kama	DIABATE	GEC Kayes
80- Mémé	SIDIBE	GEC Koutiala
81- Yacouba	BALLO	GEC Ségou
82- Modibo	COULIBALY	GEC Niono
83- MPê	BALLO	GEC Mopti
84- Mahamadoun	TOURE	GEC Gao
85- Philippe	JEGO	Afrique verte Bamako
86- Lassana	TRAORE	Afrique verte Bamako
87- Mohamed	HAÏDARA	Afrique verte Bamako
88- Amaguéré Ogobara	DOLLO	ORTM Ségou
89- Amadou	COULIBALY	ORTM Ségou
90- Amadou "Papa"	TRAORE	ORTM Ségou
91- Moustaphe	MAIGA	Radio Fôko Ségou



## FICHE DE PRESENTATION

### BOURSE NATIONALE AUX CEREALES

(Tabakoro les 11 et 12 avril 1995)

AFRIQUE VERTE est un collectif d'ONG françaises, dont l'intervention dans les pays sahéliens (Niger, Burkina et Mali), vise à promouvoir la commercialisation des céréales par les organisations paysannes. L'appui proposé doit ainsi contribuer à améliorer la répartition des céréales entre zones excédentaires et zones déficitaires ou, en situation de disponibilités importantes en céréales, faciliter l'écoulement par la recherche de marchés (urbains, institutionnels, exportation...).

L'action doit à terme permettre de doter les organisations paysannes d'un outil de commercialisation autonome de gestion et de financement.

Au Mali, Afrique verte intervient suivant deux axes à savoir la formation et la mise en relation de l'offre et de la demande dont le montage de bourses paysannes.

Pour l'ensemble de ces opérations, le Groupement d'Expertise Céréalière (GEC Mali) est retenu comme prestataire de services.

#### *LES BOURSES REGIONALES :*

Dans un premier temps et afin de toucher un grand nombre d'organisations paysannes sur l'ensemble du pays, Afrique Verte a lancé une série de bourses régionales. Celles-ci avaient pour objectifs de faire se rencontrer les organisations paysannes, de présenter le programme d'Afrique Verte et éventuellement d'initier des transactions commerciales. Ces bourses constituaient également une préparation à la bourse nationale.

Elles se sont déroulées à Kayes, Mopti, Koutiala, Tabakoro et Ségou.

Bien que les objectifs assignés à chacune de ces bourses étaient identiques, les résultats et préoccupations qui en sont ressorties, sont très divers en fonction des caractéristiques qui prévalent dans chacune des zones.

On retiendra principalement pour ces 5 bourses :

- 168 organisations paysannes étaient représentées à ces rencontres.
- le caractère tardif de la campagne agricole a retardé la mise en marché des céréales et donc la collecte des céréales par les organisations paysannes. Ce qui représente quand même un volume de 3 000 tonnes de céréales, dont 2 250 tonnes de mil et sorgho, 120 tonnes de maïs et 630 tonnes de riz.
- bien que le niveau de la production soit satisfaisant et même assez bon dans les régions habituellement déficitaires, les prévisions records formulées en cours de campagne, n'ont certainement pas été atteintes. Trop de pluies ont provoquées des dégâts (bas fonds inondés, maturité des céréales non atteinte...) dans les zones de fortes productions telles que les régions de Koutiala et Sikasso et surtout sur le maïs et le riz.
- certaines zones sont plutôt tournées vers l'approvisionnement, Kayes en riz et Douentza en mil, alors que sur Sikasso et Ségou les aspects écoulement des stocks dominant.

- Le niveau des prix est assez élevé dans l'ensemble pour la période avec cependant une tendance à la baisse constatée lors de la bourse de Ségou. Plusieurs facteurs pourraient expliquer ce phénomène : la mise en marché progressive, un effet dévaluation (inflation globale des prix, une demande à l'exportation importante)...

- le déficit chronique d'informations entre les organisations paysannes.

- Au cours de ces rencontres les paysans ont soulevé plusieurs points relatifs à l'organisation paysanne en matière de commercialisation au sein de la filière. Des ébauches de solutions ont même été proposées (cellule de commercialisation, concertation régionale, réseau de communication...).

### *LA BOURSE NATIONALE:*

#### Les objectifs :

1. Poursuivre et affiner les travaux entrepris lors des bourses régionales concernant l'inter connaissance des organisations paysannes, la présentation et le recadrage des activités d'Afrique Verte et tous les thèmes abordés lors des différentes rencontres (organisation, transport...).
2. Donner un caractère résolument commercial à cette bourse par la confrontation de l'offre et de la demande afin d'aboutir à des transactions commerciales, soit inter-paysannes soit entre paysans et opérateurs économiques, voire entre opérateurs économiques (commerçants, unités de transformation par exemple).
3. Créer un cadre de concertation et de communication élargi, au sein de la filière céréalière. C'est à dire ouvert aux acteurs directs (OP, unités d'approvisionnement privées ou institutionnelles...), ainsi qu'à l'encadrement, aux décideurs et bailleurs de cette filière.

#### Les moyens :

Réunir en un même lieu et pendant une durée suffisante pour créer des liens professionnels, les différents acteurs de la filière.

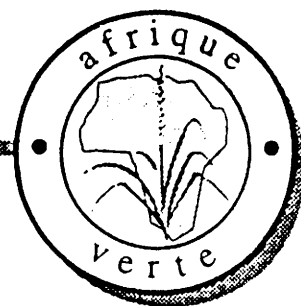
Donner aux différents protagonistes l'occasion de communiquer grâce à un programme adapté d'animation, qui alternera les séances formelles lors des présentations des besoins et disponibilités en céréales et les séances libres lors des négociations et tractations commerciales.

Réfléchir et envisager les moyens techniques qui permettraient dans l'avenir de faire circuler l'information commerciale suivant les réalités et besoins des bénéficiaires.

La rencontre aura lieu à Tabakoro les 11 et 12 avril 1995 et regroupera une soixantaine d'organisations paysannes, une vingtaine d'opérateurs économiques et les principaux intervenants de la filière pour l'encadrement et le financement.

A F R I Q U E V E R T E

Boite Postale E 404 Bamako, Mali; Tél et fax : 22 97 60



## *RAPPORT D'ACTIVITES*

### *CAMPAGNE 94/95*

*AFRIQUE VERTE*

*SEPTEMBRE 1995*

## *PLAN*

### INTRODUCTION

### CONTEXTE DE LA CAMPAGNE 94/95

- 1) La campagne agricole p 1
- 2) La campagne de commercialisation p 2
- 3) Les principales caractéristiques de la filière p 2

### ASPECTS ORGANISATIONNELS

- 1) L'équipe Afrique Verte p 3
- 2) Collaboration avec GEC Mali p 3
- 3) Rôle et place de la structure Afrique Verte p 4

### LES ACTIVITES

- 1) La mise en relation de l'offre et de la demande p 4
- 2) Les opérations commerciales p 7
- 3) La formation p 9
- 4) Autres activités et informations p 9

### CONCLUSIONS

## *INTRODUCTION*

Le présent rapport est le bilan de la campagne de commercialisation 95/96. Il fait suite au document du mois de novembre 1994, faisant état de l'installation d'Afrique Verte au cours des six premiers mois.

Toutes les activités réalisées au cours de cette campagne, ont fait l'objet de comptes-rendus détaillés. Il s'agit donc de rappeler pour l'essentiel les résultats enregistrés, mais surtout d'analyser ces données pour obtenir une vue d'ensemble afin de préparer la campagne prochaine.

Les perspectives de cette campagne seront définies dans le cadre des objectifs à 3 ans que le programme se fixera dès 1996, en fonction des résultats de l'évaluation et des préoccupations des principaux partenaires et bénéficiaires de l'action que sont les organisations paysannes (OP).

Au cours de ce rapport seront décrits :

- le contexte de la campagne 95/96
- les aspects organisationnels de l'équipe Afrique Verte au sein de la filière céréalière au Mali
- les activités réalisées au cours de la campagne
- autres activités et informations relatives à la campagne 94/95

## *CONTEXTE DE LA CAMPAGNE 94/95 (au niveau céréalière)*

### 1) La campagne agricole :

Il est bon de donner un aperçu de ce que fut la campagne agricole au Mali car c'est le premier élément à influencer sur la nature des activités mise en oeuvre par Afrique Verte.

La pluviométrie abondante a permis d'atteindre un bon niveau de production même si les périodes de récoltes et mises en marché furent plus tardives qu'à l'accoutumée. Les résultats définitifs de la campagne 94/95 en matière de production ne sont pas encore connus, mais semblent il positifs, permettant même de dégager un excédent par rapport à la consommation. Bien sûr, certaines zones au nord du pays et au potentiel agronomique réduit, n'ont pu couvrir tout leurs besoins. Ont également connu des difficultés, les zones inondables du fleuve Niger et les bas-fonds qui constituaient pourtant ces dernières années des zones cultivables importantes, lorsque la pluviométrie restait faible.

C'est principalement la culture du maïs dans la zone de Koutiala, qui a subi le plus de dommages (inondation) et a vu sa production diminuer de % par rapport à l'année précédente. La réduction des surfaces par manque de débouchés, est également à l'origine de cette baisse.

Le mil et le sorgho ont connu un bon niveau de production même dans les régions habituellement déficitaires de Kayes, Nioro ou du pays Dogon, mais n'a pas atteint les niveaux espérés dans les zones traditionnelles de cultures.

Par contre le riz s'est très bien comporté et a répondu à la grande majorité des besoins.

## 2) La campagne de commercialisation :

Au niveau commercialisation, on a pu constater une forte demande en particulier pour l'exportation; les opérateurs économiques Ivoiriens et surtout Sénégalais se sont rendus régulièrement dans les zones de Sikasso et Ségou pour réaliser leurs approvisionnements en maïs, riz et dans une moindre mesure en mil et sorgho. Cette situation est liée à la dévaluation et au regain d'intérêt qu'a constitué celle-ci pour les céréales locales (prix plus attractifs que ceux des produits importés). La forte demande intérieure et extérieure, a maintenu le niveau des prix relativement haut durant toute la saison et donc fait le jeu des producteurs. Cela a également permis d'écouler la quasi totalité des stocks paysans destinés à la commercialisation.

## 3) Les principales caractéristiques de la filière :

La campagne écoulée, fait suite à la dévaluation du franc cfa par rapport au franc français. Comme on l'a vu des conséquences sont apparues, et se sont surtout traduites par une hausse généralisée du prix des céréales. Si cette situation a permis à bon nombre de producteurs de mieux vendre leurs productions (surtout les producteurs de riz), les consommateurs ont été pénalisés. L'état est même intervenu au mois de juillet en diminuant les taxes à l'importation, afin de permettre l'entrée de riz extérieur pour assurer un approvisionnement suffisant et surtout stabiliser les prix qui atteignaient des sommets.

Cependant de façon globale, selon les sources du SIM (Système d'information du Marché), les prix sont restés en deçà de ceux pratiqués en 91/92, ce qui tend à montrer que la dévaluation ne peut à elle seule expliquer la hausse, mais que c'est surtout le niveau de la production qui définit le prix.

Comme pour les années précédentes, le PRMC a favorisé l'accès au crédit aux OP et aux opérateurs économiques privés via la BNDA et autres banques commerciales pour la ligne GIE. Plus de 314 millions de f cfa ont été prêtés à 314 Associations Villageoises (AV) pour l'achat présumé d'environ 8 150 tonnes. 33 GIE et 7 opérateurs individuels ont quand à eux bénéficié de 483.5 millions de f cfa pour un achat effectif de 2 665.28 tonnes de Riz DP (décortiqueuse privée).

En fait on constate surtout que les prix d'achats prévisionnels avaient été sous estimés, ce qui a bien sûr diminué les quantités collectées et destinées à la commercialisation.

Le Stock National de Sécurité, géré par l'OPAM, conformément aux prévisions a été ramené à 35 000 tonnes au cours de la campagne.

Le PAM a effectué plusieurs opérations portant sur environ 12 000 tonnes pour le Mali et les pays voisins (Sénégal en particulier).

On assiste actuellement au sein de la filière, à un intérêt certain pour l'amélioration de la qualité des céréales. Cet effort est encouragé par les structures de soutien à la filière céréalière, mais aussi et surtout par les nouvelles données du marché que constituent les demandes extérieures et la transformation des produits céréaliers en milieu urbain.

## ASPECTS ORGANISATIONNELS

### 1) L'équipe Afrique Verte :

La première année d'activités a permis d'apprécier les capacités de l'équipe à exécuter et gérer les tâches qui lui incombent.

On distingue les activités liées aux organisations paysannes et qui concernent surtout les aspects formation, bourses aux céréales et relais avec GEC sur le terrain. Cette fonction est principalement du ressort du Coordinateur adjoint.

Concernant le marché urbain et les petites opérations pour le fonctionnement de la structure Afrique Verte, le poste est pris en charge par le deuxième membre de l'équipe qui intervient uniquement sur Bamako.

Le coordinateur est plus spécialement chargé de la gestion d'ensemble, de la supervision et de la représentation auprès des partenaires.

Ainsi composée, l'équipe semble homogène et répond à la somme des charges à réaliser, ce qui n'empêche pas de faire appel à des compétences extérieures pour des travaux précis (conception de modules de formation, études...).

### 2) Collaboration avec GEC Mali :

Le schéma ci-dessus décrit, n'est possible que dans le contexte de la collaboration avec GEC Mali. Ces derniers constituants, d'une part le relais terrain avec les OP, d'autre part le principal partenaire pour le montage des opérations ponctuelles de type : bourses, formations...

Un bilan de la collaboration au cours de cette première campagne a pu être effectué, faisant ressortir de nombreux points positifs, qu'on peut résumer par :

- une volonté partagée de travailler sur les thèmes propres à la commercialisation des céréales.
- une importante disponibilité.
- une expérience et des compétences au sein de la filière mise à disposition d'Afrique Verte et qui a permis de réaliser toutes les opérations prévues par le programme.

par contre :

- il est souhaitable que les agents de terrain s'impliquent plus dans le programme Afrique Verte (présentation des actions, circulation de l'information...). Jusqu'à présent, à part les régions qui ont bénéficié d'opportunités commerciales (Kayes et Ségou), c'est surtout le bureau de Bamako qui a été concerné.
- nécessité d'harmoniser les programmes de tournées terrain lorsque c'est possible, pour un meilleur diagnostic de la situation.

Il faut préciser que jusqu'au début de la campagne passée, GEC n'avait pratiquement travaillé qu'avec un seul partenaire, le PRMC. Hors la campagne écoulée leur a permis de diversifier leurs types de collaborations, en particulier avec Afrique Verte, et donc d'être confronté à de nouvelles exigences et modes de partenariat.

### 3) Rôle et place de la structure Afrique Verte au sein de la filière :

Cette première campagne permettait à Afrique Verte de découvrir la filière céréalière malienne (caractéristiques, intervenants...), et ainsi de voir quels étaient les points sur lesquels Afrique Verte, compte tenu de ses possibilités et de son domaine d'action, pouvait apporter un "plus" aux OP.

La stratégie adoptée étant quand même, pour une première année, de réaliser des opérations concrètes qui donnent une juste image des difficultés ou goulots d'étranglements des échanges commerciaux initiés par les structures paysannes vers leurs autres partenaires.

Les thèmes privilégiés sont la mise en relation de l'offre et de la demande et la formation. Afin de toucher un public plus large, nous nous sommes volontairement adressés aux structures d'appui de terrain qui les encadrent, plutôt qu'aux OP elles mêmes.

Ces partenaires peuvent être :

- les ONG nationales ou internationales (Molibémo, AMADE, AFDL, AFVP...)
- les projets mis en place par des institutions internationales (PFVDS/FIDA, ACOPAM et ACODEP/BIT...)
- les coopérations internationales (Mission française de coopération, PRMC...)
- les organisations professionnelles (chambres d'agriculture et de commerce, SYCOV...)
- les services techniques de l'administration (CAC)
- autres partenaires divers (Relais/procelos, ...)

La nature de la collaboration peut porter soit sur le suivi et la circulation de l'information auprès des OP, soit sur le conseil, ou encore sur le financement des actions.

Dans ce cadre, nous n'avons pas créé de réseau strict d'OP comme au Niger et au Burkina (autres pays d'intervention d'Afrique Verte), mais plutôt nous avons souhaité collaborer avec tous ceux qui voient un intérêt dans cette action.

Afrique Verte a donc choisi de travailler au maximum avec et en fonction de ce qui existait déjà, en restant dans le cadre des politiques de développement mise en place par les structures compétentes et en essayant de satisfaire aux aspirations des OP.

### *LES ACTIVITES*

#### 1) La mise en relation de l'offre et de la demande :

- *Les bourses régionales*

Dans un premier temps, et afin de toucher un grand nombre d'organisations paysannes sur l'ensemble du pays, Afrique Verte a lancé une série de bourses régionales (5). Celles-ci avaient pour objectifs de faire se rencontrer les organisations paysannes, de présenter le programme d'Afrique Verte et éventuellement d'initier des transactions commerciales. Ces bourses constituaient également une préparation à la bourse nationale.

Elles se sont déroulées à Kayes, Mopti, Koutiala, Tabakoro et Ségou.



Bien que les objectifs assignés à chacune de ces bourses étaient identiques, les résultats et préoccupations qui en sont ressorties sont très divers en fonction des caractéristiques qui prévalent dans chacune des zones.

On retiendra principalement que :

- 168 organisations paysannes étaient représentées à ces rencontres.
- le caractère tardif de la campagne agricole a retardé la mise en marché des céréales et donc la collecte des céréales par les organisations paysannes. Ce qui représente quand même un volume de 3 000 tonnes de céréales, dont 2 250 tonnes de mil et sorgho, 120 tonnes de maïs et 630 tonnes de riz.
- certaines zones sont plutôt tournées vers l'approvisionnement, Kayes en riz et Douentza en mil, alors que sur Sikasso et Ségou les préoccupations d'écoulement des stocks dominent.
- Au cours de ces rencontres, les paysans ont soulevé plusieurs points relatifs à l'organisation paysanne en matière de commercialisation au sein de la filière. Des ébauches de solutions ont même été proposées (cellule de commercialisation, concertation régionale, réseau de communication...).

- *La bourse nationale*

Les objectifs retenus pour cette bourse étaient de :

- Continuer les travaux engagés lors des bourses paysannes
- Donner un caractère commercial à la rencontre
- Créer un cadre de concertation pour les différents intervenants de la filière

La bourse nationale résumée en quelques chiffres fait apparaître que :

Étaient représentées par leurs délégués, environ 60 organisations paysannes (OP) issues des différentes régions du Mali et ayant au préalable participé aux bourses régionales.

Étaient également présents près de 20 opérateurs économique, commerçants privés, responsables d'unités économiques ou de structures ayant des besoins d'approvisionnement en céréales.

Les autres intervenants de la filière (appui) étaient conviés à la restitution des travaux.

L'offre en céréales a atteint le total de 5557 tonnes dont 3921 provenant des organisations paysannes et 1636 proposées par les commerçants.

La majeure partie de l'offre concerne le mil et le sorgho (63% de l'offre paysanne), vient ensuite le riz (35%). Le maïs est très peu représenté (réduction des surfaces ensemencées, rendements faibles et écoulement de la production à l'exportation déjà réalisé à cette période).

La demande se chiffrait autour de 8505 tonnes dont 124 tonnes demandées par les organisations paysannes et 8366 tonnes demandées par les opérateurs économiques.

La demande paysanne concerne le riz pour l'approvisionnement des zones de Kita et Kayes. Par contre peu de besoins en mil et sorgho ont été exprimés, ce qui s'explique par les relativement bonnes campagnes de productions des zones habituellement déficitaires.

L'essentiel de la demande provient des commerçants, mais aussi des unités de transformation confrontées à d'importants problèmes d'approvisionnement en maïs.

Les prix n'étaient pas formulés lors des présentations des offres et demandes, afin de laisser libre cours aux initiatives de chacun en matière de négociation.

#### Résultats de la confrontation offre/demande :

La confrontation a fait ressortir 3 types de situations sur les transactions

- Les accords fermes : ceux-ci portaient principalement sur l'approvisionnement en riz des associations de la 1ère région (Kayes, Kita, Yélimané) à partir des AV de Niono. Une de ces opérations a d'ailleurs aboutie.
- Les accords négociés au cours des semaines suivantes : Ce sont les plus nombreux et les plus volumineux. Les structures paysannes qui ont de réelles capacités de groupages des céréales telles que le PFVD Ségou, le PGP San, ou encore les AV de Niono ont été les plus sollicitées par les commerçants.
- Les accords envisageables à moyen terme : certaines unités économiques (entreprises de transformation...) souhaitent tisser avec les OP des relations privilégiées, et ce afin d'assurer un approvisionnement régulier, de bénéficier d'une plus grande stabilité des prix et de produits de qualités.

On retiendra de cette rencontre :

- d'un point de vue quantitatif, on peut affirmer qu'environ 2 500 tonnes de céréales ont été commercialisées par le biais de la bourse. Le montant réel des transactions est certainement plus élevé, mais nous ne disposons pas de suffisamment d'informations pour le vérifier. Cela ne veut pas dire que sans la bourse ces céréales n'auraient pas été commercialisées, mais plutôt que cela a facilité les transactions.
- l'intérêt suscité par ce genre de rencontre auprès des participants, qui peuvent établir des contacts professionnels à tous les niveaux. Un cadre de concertation est ainsi mis en place qui, outre les aspects purement commerciaux, aborde d'autres préoccupations (communication, qualité, contrat...) et renforce le sentiment que de telles expériences ont leur place dans la filière.
- des négociations sérieuses entre les différents opérateurs de la filière (pas de dérapages sur les propositions de prix).
- le souhait des participants de renouveler l'expérience lors de la campagne prochaine. Reste à en déterminer les modalités de mise en oeuvre (fréquence, période, organisation et participation financière...)

Par contre il faut tenir compte de plusieurs éléments :

- Certaines organisations ou personnes présentes ne possédaient ni stocks, ni besoins concrets en matière d'approvisionnement, d'où une présence non justifiée.
- La bourse n'a constitué qu'un échantillonnage représentatif des acteurs commerciaux de la filière.
- La discussion est souvent sortie du cadre des céréales en évoquant la filière fruits et légumes ou le matériel agricole.
- L'impact d'une bourse aux céréales, ne se mesure pas aux seuls résultats chiffrés constatés lors des 2 journées de mise en présence. Il faut également l'apprécier dans le temps (aboutissement de négociations ultérieures) et d'un point de vue qualitatif (décloisonnement, ouverture d'esprit).

Une enquête est actuellement réalisée auprès des différents participants, afin d'approfondir les différents impacts de la bourse, ci-dessus évoqués. Les informations obtenues doivent permettre de préparer les prochaines rencontres.

- Autres formes de circulation de l'information commerciale

Afrique Verte ou les relais terrains de GEC ont permis de mettre à disposition des acteurs de la filière des informations sur des disponibilités ou demandes en céréales. Ces actions restent cependant ponctuelles (marché Euronaid...).

## 2) Les opérations commerciales :

Elles sont l'aboutissement de nos actions, puisque elles concernent des transferts de céréales. On distingue 3 types de marchés :

- les échanges inter-OP
- les marchés institutionnels
- le marché urbain

Pour cette 1ère campagne, nous pouvons illustrer pour chaque type de marché des actions précises allant dans le sens de l'action à promouvoir.

- *les échanges inter-OP*

Ils représentent le fondement de l'action d'Afrique Verte pour une meilleure répartition des céréales et des approvisionnements à moindre coût.

Le phénomène d'approvisionnement de la région de Kayes à partir des zones de productions du Mali, en relation avec la migration malienne à Paris, est une des préoccupations majeures du programme. On retiendra que de nombreux jalons ont été posés cette année, confirmés par la transaction réalisée entre 2 AV de Niono et Kita. 35 tonnes de riz ont ainsi été acheminées (par route et chemin de fer) à des coûts particulièrement intéressants (220 fcfa/kg alors que le prix du marché était de 250 f).

Même si l'AV de Ségoubougouni n'est pas une AV typiquement rurale (quartier de Kita), on retiendra la démonstration de la faisabilité de l'action d'une part, et le fait que cette même AV était prête à renouveler l'opération sans l'appui d'Afrique Verte, car elle connaît le circuit et y voit un intérêt certain. La mise en oeuvre de cette 2ème opération a été contrariée par la libéralisation des importations au mois de juin (voir chapitre contexte économique). Toutefois pour la campagne à venir elle reste en contact avec ses partenaires de Niono.

On soulignera également que les AV de Kirané du cercle de Yélimané, étaient prêtes à s'approvisionner pour 20 tonnes de riz dans les mêmes conditions après la bourse. Une mauvaise circulation de l'information n'a malheureusement pas permis de mener l'opération.

Des transactions entre zones déficitaires et excédentaires ou sur d'autres produits que le riz, pourraient se mettre en place au cours des campagnes à venir. Cette préoccupation de transfert de céréales a souvent été évoquée lors des différentes bourses, en particulier par les représentants paysans de la 5ème région (Douentza, Pays Dogon).

- *Les marchés institutionnels.*

Par le biais de Euronaid, 2 lots de mil et sorgho (150 et 54 tonnes) ont été livrés sur Bamako. 6 OP et un commerçant ont participé à l'opération.

Pour un première action, Afrique Verte s'est chargée de tous les aspects logistiques (sacherie, transport...). Ce marché est intervenu très tôt en début de campagne, d'où quelques difficultés pour ajuster les propositions de prix. D'autres part, les OP n'ont pas connu de réels problèmes d'écoulements cette année et les conditions de livraisons relativement exigeantes d'un tel marché sont apparues comme très contraignantes aux OP.

On soulignera également au rang des difficultés, l'esprit syndicaliste qui prévaut dans certaines zones. La défense des intérêts des producteurs est une préoccupation à encourager mais faut il encore avoir un certain nombre d'éléments techniques en sa possession.

Malgré ces nombreuses difficultés, les marchés Euronaid représentent un aspect pédagogique certain.

A noter que certains commerçants qui avaient obtenus des marchés portant sur plusieurs centaines de tonnes avec le PAM, ont proposé à Afrique Verte, et donc aux OP, de participer à ces livraisons.

- *Le marché urbain*

L'extension des villes, le regain d'intérêt pour les céréales locales après la dévaluation, le développement des méthodes de transformation des produits céréaliers, sont autant de paramètres qui incitent à s'intéresser au marché urbain.

Le premier contact avec les opérateurs économiques eut lieu lors de la bourse nationale. Côté commerçants la bourse a permis à plusieurs d'entre eux de vendre des tonnages importants (de 1000 tonnes pour un commerçant de Mopti), d'entamer ou finaliser des négociations avec les OP.

Pour les unités de transformations (UT) présentes, la rencontre a permis de tisser les premières relations avec les OP en vue d'approvisionnements lors de la campagne à venir. L'accent a été mis sur le besoin de céréales de qualité.

Suite à la bourse et à l'initiative d'Afrique Verte, une réunion a été organisée afin de mieux faire connaissance avec les UT de Bamako. On a ainsi pu en identifier une vingtaine et voir quelles sont leurs caractéristiques, leurs besoins et dans quelles mesures Afrique Verte peut apporter un appui dans un schéma d'approvisionnement à partir des OP des zones de productions.

Dans un premier temps il convient de préciser qu'Afrique Verte ne peut répondre à leurs besoins en financement. Par contre nous pouvons, par le biais de réunions ou visites inter-zones, favoriser la mise en contact des intéressés. Régularité d'approvisionnement, qualité et relative stabilité des prix sont les points sur lesquels paysans et entrepreneurs urbains doivent s'accorder pour réussir à collaborer.

Les structures actuelles en place telles que le Relais-Procélos ou le Groupement pour la Transformation des Produits Agricoles (GTPA), constituent d'excellents relais pour initier ce genre d'activités et faire circuler l'information.

### 3) La formation :

- Formation des OP

2 types de formations ont été proposées :

- Les bourses paysannes, ont constitué des cadres de concertations, d'informations et réflexions au cours desquels plusieurs thèmes ont été abordés. Ainsi des discussions autour des aspects organisationnels de la filière, des systèmes d'informations et communications actuels ou envisageables, ou encore des techniques de productions et commercialisations, ont permis aux animateurs d'apporter un certain nombre d'éclaircissements.

- Suite au marché Euronaid et aux nombreuses difficultés qu'a entraîné sa mise en oeuvre, un module de formation a été créé pour répondre aux lacunes observées. 2 sessions ont eu lieu à San et Ségou regroupant une cinquantaine de participants (Délégués paysans et agents d'encadrements) ayant participé au marché.

Dans un premier temps, des réponses ou solutions aux problèmes concrets liés à la mise en oeuvre du marché ont été dispensées. Ensuite le thème a été généralisé à l'ensemble des marchés de types institutionnels et à leurs caractéristiques (normes internationales de qualités, systèmes de soumission par appel d'offre, délais de livraisons). Ces thèmes sont d'actualité avec les marchés à l'exportation.

#### *Conception des modules et techniques d'animation*

Afin de préparer la formation, il a été fait appel à un spécialiste. Ce dernier a également formé aux techniques de création et montage de modules, ainsi qu'aux techniques d'animation les 2 agents d'Afrique Verte et 1 agent GEC, qui dans l'avenir doivent être capables de réaliser eux-mêmes ces tâches. Pour parfaire leurs qualifications et assurer un service plus adapté au monde rural ils ont également suivi une alphabétisation en langue Bamanan (Bambara).

La méthode d'animation utilisée auprès du public paysan a été la plus participative possible.

### 4) Autres activités et informations relatives à la campagne 94/95 :

- *Le financement*

Localement et sur fonds provenant du FAC céréalière de la Mission de Coopération Française, plusieurs activités ont été financées. Il s'agit des programmes bourses et formations. Ces financements pourraient être reconduits pour les 2 campagnes à venir.

- *étude*

Une étude sur les facteurs de blocage à l'autosuffisance des pays sahéliens et donc du Mali, a été menée courant avril et mai par une consultante extérieure. Les résultats de l'étude seront surtout utilisés dans le cadre du volet communication à Paris.

• *l'évaluation*

Au mois de mai 95, une évaluation des activités de terrain a été effectuée conjointement par Afrique Verte et le Ministère de la Coopération Française.

Concernant le Mali, cette évaluation n'intervenait que quelques mois après le démarrage des activités. Il a tout de même été souligné que l'implantation d'Afrique Verte s'est déroulée en tenant compte des particularités de la filière, et dans un tout autre schéma que ce qui a pu être réalisé dans les 2 autres pays. Il a également été souligné le fait de continuer à mettre au service du monde rural et des autres acteurs commerciaux en céréales, des services ou outils visant à faciliter cette commercialisation. De même il est important d'accentuer la collaboration avec les structures d'encadrement et d'appui des OP.

Les résultats permettront notamment de fixer les objectifs à atteindre pour les campagnes à venir, document qui fait suite à celui-ci.

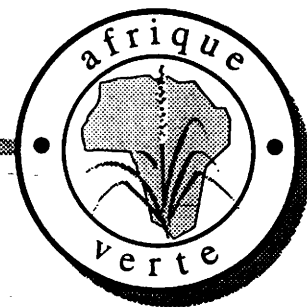
### *CONCLUSIONS*

Pour conclure, on constate que l'essentiel des opérations programmées en début de campagne a été réalisé. Ainsi Afrique verte a pu affiner sa connaissance de la filière et mieux apprécier quel rôle sera le sien dans ce contexte d'appui aux OP pour la commercialisation au Mali. Les grands axes d'intervention resteront la mise en relation de l'offre et de la demande et la formation.

Les objectifs quantitatifs fixés en début de campagne de 1000 tonnes de céréales commercialisées ont été atteints et même dépassés, si l'on considère que les différentes actions entreprises, telles que les bourses ou les marchés Euronaid, ont permis ou facilité le négoce d'au moins 2 500 tonnes de céréales.

On retiendra également l'expérience de la transaction de 35 tonnes de riz entre une région de forte production, Niono, et une zone d'approvisionnement, en l'occurrence Kita. Cette opération pourrait être renouvelée à plus grande échelle par les OP de la région de Kayes, dès la campagne 95/96.

Les orientations pour les campagnes à venir seront décrites dans le prochain document, mais la tendance devrait être de mettre à la disposition des OP et autres acteurs de la filière des instruments destinés à faciliter le rapprochement entre offre et demande pour un plus grand dynamisme du commerce des céréales.



## COMPTE RENDU DES TRANSACTIONS

### KAYES / NIONO

(janvier 96)

Dans le cadre de son programme d'appui aux groupements de producteurs, Afrique Verte a initié un schéma de transfert des céréales entre la zone de Kayes et celle de Niono.

Pour bien mener cette opération, un programme de travail a été défini et exécuté suivant 2 axes :

- Une réunion au Relais du centenaire de Kayes le 05 décembre 1995 pour apprécier les besoins des associations de développement de la région de Kayes;
- Une bourse au CICF de Niono les 06 et 07 janvier 1996 pour la mise en oeuvre de l'opération.

#### 1) LA REUNION DE KAYES

Les objectifs assignés à cette réunion, étaient les suivants :

- faire le compte rendu de la transaction de Niono Kita (35 tonnes de riz) de la campagne 94 / 95 en vue de démontrer la faisabilité de l'opération Kayes / Niono.
- Quantifier de façon précise la demande Kayesienne.
- Discuter sur les éléments techniques de la mise en oeuvre de l'opération (prix, sacherie, transport...) et les contours financiers.

Au total, 23 représentants de 12 organisations paysannes ou associations de développement de Kayes, Yélimané, Bafoulabé et Kita étaient présents à cette réunion.

Au terme des débats il ressort les points suivants :

- Les besoins chiffrés ont représenté un volume d'environ 225 tonnes de riz DP et 35 tonnes de sorgho.
- Les quantités déclarées ont été définies en fonction des disponibilités financières, et seules les OP disposants des fonds ont fait des demandes.
- Les dates des 06 et 07 janvier 96 ont été retenues pour une réunion de mise en relation avec Niono, avec comme souci, la mise en oeuvre définitive de l'opération avant le mois de Carême musulman dont le démarrage était prévu pour le 22 janvier 1996.

## 2) LA BOURSE DE NIONO

Elle s'est déroulée du 06 au 07 janvier 96 et a regroupé au total 23 délégués paysans dont 11 de la région de Kayes, 9 de la région de Niono, 2 de Koutiala et 1 de Ségou.

Les objectifs de cette bourse étaient les suivants :

- La mise en relation de l'offre avec la demande
- Une visite de la zone de Niono (magasin de stockage des OP, parcelles rizicoles, comité de gestion des OP, marché hebdomadaire...).
- La mise en oeuvre de l'opération (paiement, conditionnement, transport...).

A l'issu de l'exécution du programme de la bourse, il est ressorti les points suivants :

### 2-1) L'offre paysanne

L'offre présentée par les OP est d'environ 961 tonnes de céréales dont les détails figurent dans le tableau ci-dessous :

	RIZ DP	RIZ PADDY	MIL	SORGHO
<b>Niono</b>	499 t	392 t		
<b>Koutiala</b>				35 t
<b>Ségou</b>			35 t	
<b>TOTAL</b>	499 t	392 t	35 t	35 t

Cette offre est celle disponible dans les magasins paysans et prête à être écoulée. Cependant les offreurs ont également donné des prévisions d'offre pour les semaines à venir. Ceci était dû au fait que les producteurs n'avaient pas totalement fini de faire la collecte des céréales.

La prévision d'offre était la suivante :

	RIZ DP	RIZ PADDY	MIL	PERIODE
<b>Niono</b>	200 t	100 t		fin février
<b>Ségou (FIDA)</b>			200 t	fin février
<b>TOTAL</b>	200 t	100 t	200 t	

### 2-2) Les besoins exprimés

Les besoins exprimés à la rencontre de Niono s'élèvent au total à 345 tonnes de céréales dont 278 tonnes de riz DP, 63 tonnes de mil et 4 tonnes de sorgho. Ces besoins représentent 35.9 % de l'offre disponible.

Le tableau donne les détails par structure :



	<b>RIZ DP</b>	<b>MIL</b>	<b>SORGHO</b>
<b>Kayes</b>	173 t	2 t	
<b>Niono</b>		61 t	4 t
<b>AFVP</b>	70 t		
<b>TOTAL</b>	243 t	63 t	4 t

- *Les besoins des OP de Kayes* : comme on le constate sur le tableau, les besoins des OP de Kayes s'élèvent à 173 tonnes de riz DP et 2 tonnes de mil. La répartition par OP est la suivante :

OP Yélimané central	35 t de riz DP
OP Yélimané - Kirané	58 t de riz DP + 2 t de mil
OP PIV - Kayes	25 t de riz DP
OP ORDIK - Kayes	38 t de riz DP
OP URCAK - Kayes	10 t de riz DP
OP Koumaréfara - Kayes	7 t de riz DP
<b>TOTAL</b>	<b>173 t de riz DP + 2 t de mil</b>

Les besoins des OP de Kayes ont été formulés en fonction d'une base de prix préétablie : céréales nues à 200 fcfa / kg.

Il est à noter de façon spécifique, que l'association de Somanakidy (Kayes) a exprimé un besoin de 50 tonnes de riz DP seulement après la bourse. Le commentaire et l'analyse de la mise en oeuvre de ce cas spécifique, feront l'objet d'un chapitre spécial (voir le point 2-7).

- *Les besoins des OP de Niono* : Ces besoins se chiffrent à 65 tonnes des mil / sorgho dont 61 tonnes de mil et 4 tonnes de sorgho. Les OP de Niono en marge de leur offre ont exprimé ces demandes en vue de satisfaire leurs besoins en céréales sèches (mil et sorgho) en prévision du mois de Carême.
- *Les besoins de l'AFVP* : Ces besoins interviennent dans le cadre d'un accord Afrique Verte / AFVP en vue du ravitaillement des cantines scolaires de Gao (région nord du pays), à partir des OP de Niono.

### 2-3) Les quantités transactées et la fixation des prix :

2 types de transactions ont été constatées

- Les transactions concrètes avec une mise en oeuvre immédiate portant sur 245 tonnes de céréales dont 2 tonnes de mil, le reste en riz.

\* 173 tonnes de riz et 2 tonnes de mil des OP de Niono vers les OP de Kayes

\* -70 tonnes de riz des OP de Niono vers les cantines scolaires de Gao dans le cadre du contrat AFVP.

Les discussions pour la fixation du riz ont été très intenses. En effet les OP de Niono ont fixé au départ des prix variant de 210 à 215 fcfa / kg pour la céréale nue.

Ces prix ont été fixés en tenant compte de la problématique actuelle des stocks des OP. L'approche appliquée cette année dans la zone rizicole de Niono a consisté à récupérer les dettes octroyées aux OP en nature sur la base de 200 fcfa / kg de kg de riz DP sur incitation de la chambre d'agriculture.

Etant donné que les OP de Niono ont collecté sur la base de 200 f/kg, il leur était impossible de proposer des prix autres que 210 à 215 f en tenant compte des frais annexes.

Les prix proposés par Niono n'arrangeaient pas du tout les OP de Kayes, compte tenu des coûts d'approche (sacherie, manutention et transport...) à rajouter au prix de la céréale nue.

Après plusieurs discussions souvent émaillées de prises de positions dures surtout du côté des OP de Kayes, les OP de Niono ont finalement proposé de livrer les céréales nues à 190 fcfa / kg devant les magasins paysans. Ces céréales ne sont pas des stocks OP mais des stocks de producteurs ou groupes de producteurs qui opèrent dans un circuit parallèle aux OP. Il est à noter que la nature et la qualité de ces stocks ne présentent aucune différence avec les stocks des OP. Certaines OP ont même proposer de livrer les stocks OP et de les reconstituer ensuite dans un souci de rendre les céréales disponibles le plus rapidement possible.

Malgré ces importantes concessions de la part de Niono, certains responsables de Kayes n'étaient pas favorables à ces conditions et étaient plus enclins aux discussions qu'à une solution raisonnable.

Après plusieurs entrevues, l'accord a finalement été fait sur la base de 190 f du kg la céréale nue + 2.5 f de sacherie soit 192.5 fcfa / kg à Niono.

En définitive pour la livraison des stocks les OP de Niono se sont organisées avec les quotas suivants :

AV de B6 (N'Débougou)	⇒	21 tonnes de riz DP
AV de B2 (N'Débougou)	⇒	21 tonnes de riz DP
AV du km 30 (Niono)	⇒	21 tonnes de riz DP
AV du km 26 (Niono)	⇒	26 tonnes de riz DP + 2 tonnes de mil
AV du km 17(Niono)	⇒	21 tonnes de riz DP
AV de N 7 (Niono)	⇒	21 tonnes de riz DP
AV du M2 (Molodo)	⇒	21 tonnes de riz DP
AV de Niafassy (Molodo)	⇒	21 tonnes de riz DP

---

**TOTAL** ⇒ **175 tonnes dont 173 tonnes de riz + 2 tonnes de mil**

Pour les 2 tonnes de mil, aucune discussion n'a été faite et le mil a été acheté sur le marché par l'AV du km 26 et livré sur la base de 90 f du kg. Ce prix est plus intéressant que les prix proposés par les OP de Koutiala et Ségou.

Quant aux 70 tonnes de l'AFVP, elles ont été acquises auprès des AV de B2 et B6 sur la base de 200 fcfa / kg la céréale ensachée dans les villages. La différence de prix s'explique par le besoin de disponibilité immédiate et donc le recours aux stocks AV.

- Les transactions en cours de négociations. Ces transactions portent sur 65 tonnes de mil et sorgho entre les OP de Koutiala et Ségou et celles de Niono. Au vue des niveaux de discussions, ces transactions doivent en principe se dérouler dans les semaines à venir.

#### 2-4) Les visites des villages et parcelles rizicoles :

Ces visites se sont déroulées dans les villages du km 30 (Sériwala) et km 26 (Niono Coloni). Elles ont constitué en :

- des discussions avec le comité de gestion des OP sur leur niveau de structuration et d'organisation autour des parcelles de riz.
- des visites de réalisations effectuées par les OP.
- des visites de stocks des céréales paysans, des décortiqueuses de riz...
- des visites de parcelles, des infrastructures d'irrigation; des opérations de battage dans les champs de riz.

De façon générale, ces visites ont donné une grande impulsion aux discussions qui s'étaient déroulées en salle, et ont contribué de façon positive à une entente entre OP de Niono et Kayes.

#### 2-5) Les transports de céréales

- *L'axe Niono / Bamako* : Pour le transport des céréales de Niono à Bamako par voie routière, la société des transports SOMATRA a été pressentie. Ce choix se justifiait d'autant plus que cette société semblait être la plus crédible dans ce genre d'opération. Jugement formulé pour l'avoir testé en 94/95 lors de l'opération de 35 tonnes de riz de Niono vers Kita.

Le tarif proposé était de 315 000 f / camion de 35 tonnes soit 9 fcfa / kg.

Cependant la SOMATRA a accumulé lors de ces transactions quelques insuffisances notamment le non respect des délais de livraison. Hormis ce retard l'acheminement des 175 tonnes s'est fait dans de bonnes conditions.

- *L'axe Bamako / Kayes* : cet axe est le plus important mais aussi le plus difficile à cause de la voie ferrée. Pour ce faire après plusieurs contacts à la régie des chemins de fer et surtout par soucis d'une meilleure organisation et de rapidité, une société de transit a été choisie pour l'acheminement des céréales à Kayes. Les tâches du transitaire se résumaient en quelques points essentiels :

- \* déchargement des stocks à la gare de Bamako
- \* Entreposage, gardiennage et chargement dans les wagons

\* transport jusqu'à la gare de Kayes

\* déchargement et livraison dans les magasins jusqu'à enlèvement par les OP.

Le tarif proposé par le transitaire était de 13 375 fc / tonne soit 13.375 fcfa / kg

Le délais de livraison des céréales à Kayes qui avait été annoncé par le transitaire était le vendredi 19 janvier 1996.

Ce délais n'a pu être respecté pour quelques raisons indépendantes de la volonté du transitaire :

\* non disponibilité des wagons marchandises

\* non respect des délais de livraison non seulement par la SOMATRA, mais également de la part de certaines OP de Niono, particulièrement l'AV de Niafassy avec son responsable Siaka COULIBALY.

## 2-6) Récapitulatif des coûts des céréales rendues à Kayes et quelques impacts de la transaction

### *Le riz DP*

céréale nue	= 190	f / kg
sacherie	= 2.5	
manutention chargement	= 0.25	
transport Niono / Bamako	= 9	
transport Bamako / Kayes	= 13.375	
<b>TOTAL</b>	<b>= 215.125</b>	<b>f / kg</b>

### *Mil*

Les frais d'approche sont les mêmes, ce qui donne pour une céréales à 90 f / kg un coût rendu Kayes de **115.125 f / kg**.

Avec ces prix rendus à Kayes, il apparaît nettement que les OP de Kayes ont fait une bonne opération étant donné que la variété de riz achetée se vendait au même moment à Kayes entre 250 et 275 f / kg et le mil entre 150 et 175 f / kg. Ces prix sur Kayes ont même évolué à la hausse avec le mois de Carême musulman (fin janvier et février 96).

Une mission Afrique Verte, courant février 96, a permis de savoir que les OP ont fait une marge bénéficiaire appréciable, variable suivant les destinations mais qui est d'environ 20 à 25 fcfa / kg.

Dans le cas de l'ORDIK un premier bilan fait ressortir les appréciations suivantes :

- les villages avaient fait des prévisions d'achat sur la base de 230 fcfa / kg rendues Kayes. Les céréales sont finalement arrivées 215.125 f / kg auquel il faut ajouter le transport jusqu'aux villages de l'ORDIK ce qui a coûté en moyenne 10 f / kg. Ce résultat a donc permis une ristourne de pratiquement 5 f / kg.

- les prix de vente ont varié entre 240 et 250 f / kg selon les politiques de vente de chaque village.

- en dehors de quelques problèmes d'égrenage, le riz a répondu largement aux attentes des OP en terme de qualité.

- Devant cet approvisionnement à des coûts très raisonnables, une société commerciale très active de Kayes a décidé de baisser le prix de vente de ses céréales de 250 à 240 voire 235 fcfa / kg pour obtenir un marché avec Djama Djigui.

- les sacs de céréales achetés à Niono correspondent à un volume de 35 moudes, alors que ceux vendus par les commerçants à Kayes contiennent 31 à 32 moudes.

- compte tenu des succès de l'opération, l'ORDIK envisage de renouveler l'opération.

#### 2-7 Note sur les besoins exprimés par l'association Somankidy après la clôture de la bourse de Niono.

L'association Somankidy est un GIE du village de Somankidy (Kayes) qui s'est présenté à Niono après la clôture et le départ de tous les participants. De ce fait, le délégué de ce groupement n'a pas bénéficié des éléments techniques fournis aux autres délégués paysans. Malgré ce handicap, il a contacté l'AV du km 26 à travers un de ces responsables M. Koni Diarra, et lui a remis la somme correspondante à l'achat de 50 tonnes de riz. Afrique Verte n'a été informée que 2 jours plus tard de cette transaction. Du coup un problème se posait concernant le transport de ce lot, un volume de 35 tonne étant plus facile à acheminer et plus économique. Après discussion il a été convenu d'annuler 15 tonnes sur la commande et de la ramener à 35 tonnes afin d'en faciliter la mise en oeuvre. il a donc été demandé à M. Diarra de revendre les 15 tonnes et de restituer l'argent, ce qu'il a accepté même si ce n'est pas une pratique très conforme aux règles habituelles de la commercialisation.

Après ce problème de nombreux autres allaient surgir et notamment la non disponibilité immédiate des camions SOMATRA pour l'acheminement des céréales à Bamako. Ainsi ces problèmes conjugués à d'autres, ont fait que les céréales sont arrivées à la gare de chemin de fer en 2 tranches. De ce fait les conséquences pour ce stock ont été de plusieurs ordres.

a) Une partie des céréales (12 sacs de 100 kg) ont été détériorées à la gare de Bamako suite à une pluie.

b) Les céréales n'ont pu être livrées à Kayes dans les délais escomptés.

c) M. Diarra du km 26 a eu énormément de mal à restituer la somme correspondante à l'annulation des 15 tonnes.

Un récapitulatif des responsabilités dans cette affaire peut être résumé comme suit :

- *Le délégué de Somankidy* : l'erreur principale commise par ce délégué aura été le fait de venir après les autres. Du coup il n'a pas pu bénéficier des conseils et éléments techniques prodigués par Afrique Verte lors de la rencontre. Mieux, il s'est permis de

remettre au km 26 la somme correspondante à l'achat de 50 tonnes, sans pour autant prendre les dispositions nécessaires pour la mise en oeuvre.

- *Le délégué du km 26* : suite aux différents retards de la SOMATRA et de l'AV de Niafassy, le responsable du km 26 s'est vu obligé de livrer une partie du stock de Somankidy pour compléter les 175 premières tonnes de Kayes.

- *Le délégué de Niafassy* : il revenait à M. Siaka Coulibaly de Niafassy d'honorer en partie la commande de Somankidy. Ce dernier a mis un mois pour grouper 11.6 tonnes. Trois missions de la coordination Afrique Verte sur Niono ont été nécessaires pour accélérer le groupage et l'acheminement des stocks sur Bamako. M. Coulibaly n'a non seulement pas respecté les délais prévus, mais on peut mettre en doute sa bonne foi et sa crédibilité lors de ces transactions. Ce sentiment est d'ailleurs partagé tant par la partie de Kayes que de Niono.

- *La SOMATRA* : elle n'a pas respecté le plan de transport suite à des difficultés internes. Cependant il lui est arrivé aussi de se déplacer jusqu'à Niono sans pouvoir assurer le transfert des céréales suite aux différents retards accusés par M. Coulibaly. De ce fait la SOMATRA, tout en ne reconnaissant pas ses erreurs, a cependant exigé le paiement d'un taux de pénalité de l'ordre de 50 000 fcfa. Cette pénalité a été prise en charge par Afrique Verte pour débloquer une situation dont le non règlement pouvait jouer sur le succès de l'opération.

- *Le transitaire* : la pluie bien qu'inattendue à cette période de l'année, a endommagé une partie des stocks à la gare des chemins de fer à Bamako. L'erreur du transitaire, aura été le fait de ne pas mettre les céréales dans un magasin couvert. Certes le transitaire n'a pas pris des dispositions mais il a attendu pendant 3 semaines le complément de stock de Somankidy pour l'évacuer sur Kayes mais sans résultats. Dans ces conditions, il est difficile de situer de façon formelle sa responsabilité.

- *Afrique Verte* : il est également difficile d'imputer à Afrique Verte une responsabilité dans cette transaction, étant donné que le lot le plus important de 175 tonnes a été acheminé sur Kayes sans problèmes particuliers. Mieux les modalités d'interventions d'Afrique Verte dans les transactions entre OP, ne lui permettent pas d'agir en tant qu'opérateur. En effet l'objectif visé est de doter les OP de moyens techniques suffisants tout en restant en marge des transactions afin de leurs permettre de mieux s'impliquer en vue de l'appropriation rapide du système. Cette façon d'intervenir permet une autonomie des OP et de capitaliser les erreurs et insuffisances des transactions en vue de les corriger par des sessions de formation.

Notons néanmoins qu'Afrique Verte a organisé après la bourse de Niono au moins 3 missions en vue de trouver des solutions raisonnées à la mise en oeuvre du transport des céréales. Aussi en plus du paiement des 50 000 fcfa de la Somatra, Afrique Verte se propose de trouver un palliatif au paiement des stocks détériorés à Bamako en situant bien évidemment les responsabilités de toutes les parties impliquées.

En dépit de tous ces problèmes, 33.8 tonnes de céréales sont finalement arrivées à Kayes et à un coût de revient tout à fait avantageux.

D'autre part la mission sur Kayes d'Afrique Verte a permis :

- de lever le voile sur le statut de la dite association de Somankidy qui serait en fait un GIE familial travaillant principalement pour le compte du village de Somankidy. Cette structure n'était donc pas particulièrement invitée à prendre part à cette opération d'approvisionnement.
- le délégué de Somankidy ne met nullement en cause Afrique Verte. Au contraire, il trouve qu'Afrique Verte a largement joué son rôle d'appui.

### CONCLUSION

La mise en oeuvre des transactions de céréales entre la zone de Niono et la région de Kayes a permis d'aboutir à un certain nombre d'éléments dont l'interprétation constituera une bonne base de données pour les opérations futures.

Sur un accord préalable de 210 tonnes de céréales, finalement 208.88 tonnes sont arrivées dans de très bonnes conditions. La tonne deux cents restante n'ayant pu être acheminée pour les raisons précédemment évoquées.

La faisabilité de l'opération ne fait plus aucun doute, tant d'un point de vue économique que technique.

Le bon niveau de structuration des OP de Niono présentes a été remarqué (à quelques exceptions près) lors de cette confrontation entre offre et demande. Ceci est certainement dû au fait que les OP de Niono sont rodées vis à vis de ce genre d'opérations. Néanmoins quelques insuffisances ont été remarquées au niveau de certaines OP et plus particulièrement celle de Niafassy dont le principal acteur est M. Siaka Coulibaly. En effet M. Coulibaly n'a pas été à la hauteur de la tâche qui lui incombait. Incompétence ou mauvaise foi? dans tous les cas M. Coulibaly n'a pas respecté les termes de la collaboration sur aucun aspect : livraison de riz de mauvaise qualité, non respect des lieux et délais de livraison...

Quant aux OP de Kayes, il est apparu en certains moments un manque de confiance et de solidarité d'une part entre eux, mais aussi vis à vis des OP de Niono. Cette crise de confiance était élargie au niveau d'Afrique Verte. Néanmoins la situation s'est très nettement améliorée vers la fin du séjour à Niono au point que les OP de Kayes étaient prêtes à confier à Afrique Verte la totalité de leurs fonds pour accomplir les formalités de transport.

On attribuera ce manque de confiance à la diversité de la provenance géographique des délégués (Kayes, Yélimané, Bafoulabé...), mais aussi au fait qu'il s'agissait pour la majeure partie d'entre eux d'une première opération.

Concernant les contours financiers de l'opération, aucune irrégularité n'a été constatée. Cependant des dispositions sérieuses doivent être prises pour mieux sécuriser les fonds. En effet les OP de Kayes ont fait le voyage avec plus de 50 000 000 fcfa en poche, ce

qui constitue un très grand risque. Le circuit bancaire pourrait être exploré dans la mesure où les OP de Niono disposent de compte bancaire à la BNDA.

Au regard du coût des céréales rendues à Kayes et au regard de leurs prix moyens de vente à Kayes, il ressort que les OP de Kayes ont réalisées une très bonne opération. Cela est d'autant juste qu'une très forte demande se fait jour pour renouveler l'opération. Mieux la récente mission d'Afrique Verte a permis d'apprécier le niveau de satisfaction des OP et en particulier de l'ORDIK. Selon ces responsables les céréales ont été vendues auprès des adhérents à 240 fcfa / kg soit une marge bénéficiaire d'environ 15 fcfa / kg et un prix au villageois qui reste très intéressant.

L'un des points importants de la réunion de Niono aura sans doute été les visites dans les villages et parcelles rizicoles. Pour les futures transactions, il serait mieux de commencer par les visites avant les discussions en salle compte tenu de leurs impacts (techniques, pédagogiques...).

Le choix d'un transitaire pour le transfert des céréales par voie ferrée semble être la meilleure voie à suivre pour faciliter la transaction.

Quant à la compagnie Somatra, une redéfinition des termes de la collaboration s'avère nécessaire compte tenu des problèmes rencontrés et concernant les retards dans les délais de livraisons. L'élaboration d'un contrat formel prenant en compte les différents éléments de l'opération doit être automatiquement envisagé.

L'accord Afrique Verte / AFVP pour le ravitaillement des cantines scolaires du nord est une opération à suivre. L'importance de l'opération pour Afrique Verte est qu'elle permettra sûrement d'avoir une ouverture sur le nord. Globalement cette opération s'est bien déroulée, et toutes les parties ont pleinement joué leur rôle et les stocks ont été livrés dans de bonnes conditions.

Concernant les OP de Koutiala et Ségou, il est apparu des insuffisances en matière de commercialisation lors des négociations puisqu'elles sont restées en marge des débats alors qu'elles pouvaient démarcher certains demandeurs. Mieux elles ont fixé des prix très élevés. Toutefois le délégué de Ségou a été finalement approché par Niono et les niveaux de discussions laissent présager de possibles transactions sur le mil/sorgho.

Il convient maintenant à Afrique Verte d'effectuer un bon suivi et d'en tirer les conclusions qui s'imposent en vue des futures transactions et sessions de formation.



Liste des participants

Noms, prénoms	structure, localité	cercle
Moustapha Kanouté	PIV / GRDR	Lony Mody / Kayes
Bandiougou Sacko	coopérative Makana	Yélimané
Madikana Traoré	coopérative Yélimané	Yélimané
Mallik Diallo	coopérative Yarka	Yélimané
Amadou Dialla	coopérative Yarka	Yélimané
Alakana Traoré	coopérative Kirané	Yélimané
Moussa Bathily	ORDIK	Kabaté / Kayes
Moussa Dembéle	ORDIK	Kouroula / Kayes
Anthoumane Baradji	ORDIK	Kabaté / Kayes
Souleymane Kébé	coop. multifonctionnelle	Koumaréfara / Kayes
Mahamady Kébé	coop multifonctionnelle	Koumaréfara / Kayes
Dodo Niakaté	Niogoméra	Yélimané
Modiba Konaté	URCAK / Kayes	Lanimodi-ALombidédi
Moriba Cissé	coop Kamankolé	Mahina / Kayes
Seydou Diakité	AV bombougou	Koutiala
Diakarida Malé	AV Dentiola	Koutiala
Amadou Daou	FIDA Zanabougou	Ségou
Cheikna Gakou	AV B6 N'Débougou	Niono
Seydou Sangaré	AV Quinzanbougou	Niono
Bréma Diarra	TV km 17	Niono
Barima Coulibaly	AV km 30	Niono
Koni Diarra	TV km 26	Niono
Siaka Coulibaly	TV Niafassy Molodo	Niono
Yacouba Diallo	Faranfasi - N7	Niono
Bakoraba Fofana	TV B2	Niono
Kaka Djini	TV B2	Niono

**LISTE DES PARTICIPANTS ET INVITES A LA BOURSE  
PAYSANNE NATIONALE DU 11 AU 12/04/95**

**I. LES PARTICIPANTS/PRODUCTEURS ET ENCADREURS**

Structures	Nombre de délégués
<b><u>Région de Kayes (12)</u></b>	
Zone GRDR-Kayes (1 responsable)	1
Zone ORDIK (groupement Kabaté 1 producteur et 1 encadreur)	2
Zone URCAK (1 producteur)	1
Guidimaradjiké (1 responsable)	1
UTPADE-Kayes (1 producteur)	1
AV Kirané/Yélimané (1 producteur)	1
AV Sandaré/Nioro du Sahel (1 producteur)	1
Zone AFVP/Kita (1 producteur)	1
AV Baléa (Sagabari-Kita - 1 producteur)	1
Groupement de Ségoubougouni/Kita (1 producteur)	1
Syndicat des agriculteurs de Kita (1 responsable)	1
<b><u>Région de Koulikoro (12)</u></b>	
Zone Plan International (1 producteur)	1
Zone LAG-Nara (1 producteur)	1
Zone GRAD-Mourdiah (1 producteur)	1
Zone Kilabo-Nara (1 producteur)	1
AV de Fana I - Dioïla (1 producteur)	1
AV de Deguéla - Kangaba (1 producteur)	1
Groupement des motorisés de Fana - Dioïla (1 producteur)	1
AV de Dorebougou - Sirakorola - Koulikoro (1 producteur)	1
AV de Fanafiékoro - Kati (1 producteur)	1
AV - Périmètre rizicole de Baguinéda (1 producteur)	1
AV Kolondiala - Banamba	1
AV Dialakegni Kourouba - Kati	1
<b><u>Région de Sikasso (10)</u></b>	
Zone Kafo-jiguenew (1 producteur et 1 encadreur)	2
Sycov-Koutiala (1 responsable)	1
AV N'Tosso/Molobala-Koutiala (1 producteur)	1
AV Siéou/Loulouni-Kadiolo (1 producteur)	1
AV Loutana/Kléla-Sikasso (1 producteur)	1
UCOVEC/Kolondiéba (1 producteur et 1 encadreur)	2
AV Tiefala/Koumantou-Bougouni (1 producteur)	1
AV Périmètre rizicole de Sélingué - Sikasso (1 producteur)	1

### Région de Ségou (16)

Zone PFDVS-FIDA-Ségou (1 producteur et 1 encadreur)	2
Zone Voisin-Mondiaux-Ségou (1 producteur)	1
Zone Office Riz Ségou (1 producteur)	1
Zone CAC Ségou (Coop agricole de Konodimini)	1
Zone Sycov-Bla (1 responsable)	1
Zone PGP-San Tominian (1 producteur et 1 encadreur)	2
Zone CAC-San (1 AV de Diely 1 producteur)	1
Zone Office du Niger-Niono (2 paysans et 1 encadreur)	3
Zone PAGA-GTZ-Yangasso (1 producteur)	1
Zone AFDI-Inter Fleuve San (1 Producteur et 1 encadreur)	2
Zone CMDT-San (Association des riziculteurs 1 producteur)	1

### Région de Mopti (8)

Molibemo-Bandiagara (1 producteur et 1 encadreur)	2
GBC Amakene/Toroli (1 producteur)	1
Zone Office riz-Mopti (1 producteur)	1
Zone ACOPAM-Mopti (1 responsable)	1
Zone NEF-Douentza (1 producteur et 1 encadreur)	2
Zone CAC-Mopti (AV de Kontaga - 1 producteur)	1

### Région de Gao et Tombouctou (2)

AV zone de Gao (1 producteur)	1
AV zone de Tombouctou (1 producteur)	1

## II. PARTICIPANTS/OPERATEURS ECONOMIQUES/STRUCTURES CARITATIVES (20)

Bramali Bamako	1
Grands moulins Koulikoro	1
CERECOM-Koutiala	1
Minoterie-Ecotrancer-Kita	1
Opérateur volaille-Bamako	1
Commerçants-Bamako	3
Commerçants-Ségou	3
Commerçants-Sikasso	2
Commerçants-Mopti	2
AMADE Bamako	1
Eglise Norvegienne Bamako	1
PSARK Bamako	1
SECAMA Bamako	1
Intendance prison centrale Bamako	1

III. INVITES POUR LA SYNTHESE PREVUE LE MARDI 12 AVRIL 1995  
A 15H30

- |                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| 1. Chambre d'Agriculture Bamako      | 21. USAID Bamako                         |
| 2. Chambre de Commerce Bamako        | 22. CARE-MALI                            |
| 3. BNDA-Siège Bamako                 | 23. PRISAS-INSAH                         |
| 4. DNACOOB Bamako                    | 24. OMAES Bamako                         |
| 5. PRMC Bamako                       | 25. CCA-ONG                              |
| 6. COC-Bamako                        | 26. GRAD Bamako                          |
| 7. PAM Bamako                        | 27. KILABO Bamako                        |
| 8. OPAM Bamako                       | 28. EURONAIID                            |
| 9. ACDI Bamako                       | 29. CFD                                  |
| 10. Mission Française de Coopération | 30. AFRIQUE VERTE Burkina Faso           |
| 11. BECIS Bamako                     | 31. AFRIQUE VERTE Niger                  |
| 12. SIM Bamako                       | 32. AFRIQUE VERTE France                 |
| 13. HELVETAS Bamako                  | 33. Plan International Bamako            |
| 14. OXFAM Bamako                     | 34. LAG Bamako                           |
| 15. ASCOMA Bamako                    | 35. Office du Niger-Ségou                |
| 16. FED Bamako                       | 36. R/D Projet Retail-Niono              |
| 17. Eglise Norvégienne Bamako        | 37. CPS-Office du Niger-Niono.           |
| 18. AFVP Bamako                      | 38. ACORD Bamako                         |
| 19. ACODEP Bamako                    | 39. CMDT Bamako                          |
| 20. CEE Bamako                       | 40. Direction Nationale de l'Agriculture |
|                                      | 41. Administration Territoriale          |
|                                      | 42. Regie des chemins de fer             |

IV. MEDIAS INVITES (9)

ORTM Mali  
ESSOR Mali  
ECHOS Mali  
RFI France  
AFRICA N°1

L'EST REPUBLICAIN FRANCE  
MONDE DIPLOMATIQUE FRANCE  
MERCHE TROPICAUX ABIDJAN (RCI)  
LA VIE CATHOLIQUE FRANCE

V. ANIMATEURS (7)

AFRIQUE VERTE MALI 2  
GEC-MALI 5.