



Étude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport principal

*Mali*





Étude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport principal

*Mali*

Par  
**Bernard Fouquet,**  
Consultant international, Expert en risques bancaires

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde

Crédit Agricole

Rome, 2010

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part de l'Organisation des Nations pour l'alimentation et l'agriculture, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités. Les opinions exprimées dans la présente publication sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Tous droits réservés. Les informations contenues dans ce produit d'information peuvent être reproduites ou diffusées à des fins éducatives et non commerciales sans autorisation préalable du détenteur des droits d'auteur à condition que la source des informations soit clairement indiquée. Ces informations ne peuvent toutefois pas être reproduites pour la revente ou d'autres fins commerciales sans l'autorisation écrite du détenteur des droits d'auteur. Les demandes d'autorisation devront être adressées au Chef de la Sous-division des politiques et de l'appui en matière de publications électroniques, Division de la communication, FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italie ou, par courrier électronique, à [copyright@fao.org](mailto:copyright@fao.org)

# Table des matières

<b>Avant-propos</b>	<b>iv</b>
<b>Sigles et abréviations</b>	<b>v</b>
<b>Résumé</b>	<b>vii</b>
<b>Introduction</b>	<b>xii</b>
<b>1. Contextes</b>	<b>1</b>
<b>2. Analyse diagnostic</b>	<b>7</b>
2.1 Principaux constats	7
2.2 Constats spécifiques par filière	8
<b>3. Recommandations</b>	<b>15</b>
3.1 Recommandations générales	15
3.2 Recommandations spécifiques	20
<b>Références bibliographiques</b>	<b>25</b>
<b>Annexes</b>	<b>27</b>
1. Présentation de l'équipe	27
2. Méthode utilisée	29
3. Personnes rencontrées	31
4. Compte-rendu des entretiens	35
5. Contribution et termes de références de l'expert du Crédit agricole	75

# Avant-propos

La politique de développement agricole du Mali vise à garantir la souveraineté alimentaire et à faire du secteur agricole le moteur de l'économie nationale en vue d'assurer le bien-être des populations. Elle s'appuie sur la promotion de la modernisation de l'agriculture familiale et de l'entreprise agricole pour favoriser l'émergence d'un secteur agro-industriel structuré, compétitif, et intégré dans l'économie sous-régionale.

Le financement est une des clefs du développement de la production induit par ces objectifs. L'agriculture malienne a un potentiel considérable qui n'est pas mis en valeur du fait de l'insuffisance des financements.

La faible rentabilité des filières agricoles et les risques élevés qui pèsent sur ces filières rendent leur accès au crédit très difficile. Il faut donc trouver un dispositif original de financement permettant un développement significatif des productions agricoles. La solution pourrait être de combiner les mécanismes de marché et d'inévitables subventions publiques visant à réduire les taux d'intérêts par un mécanisme de bonification d'intérêt, à constituer les bases de fonds propres de départ des organisations de producteurs ou à alimenter des fonds de garantie.

# Sigles et abréviations

AFD	Agence française de développement
AMASSA	Association malienne pour la sécurité et la souveraineté alimentaire
ANDA	Agence nationale pour le développement agricole (française)
APBEF	Association professionnelle des banques et institutions financières
APCAM	Assemblée permanente des chambres d'agriculture du Mali
API Mali	Agence de promotion de l'investissement au Mali
ASM	Accor service Mali
AV	Association villageoise
BCEAO	Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BCI Mali	Banque pour le Commerce et l'Industrie du Mali
BDM	Banque de développement du Mali
BHM	Banque de l'habitat du Mali
BICIM	Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Mali (filiale de BNP Paribas)
BIM	Banque internationale pour le Mali, du Groupe Attijari Wafa Banque
BIMAO	Banque des institutions mutualistes de l'Afrique de l'Ouest
BMS	Banque malienne de solidarité
BNDA	Banque nationale de développement agricole
BOA	Bank of Africa
CAREC	Cellule d'appui aux Caisses d'épargne et de crédit
CCS/SFD	Cellule de contrôle, de suivi et de supervision des Structures financières décentralisées, institutions de microfinance
CMDT	Compagnie malienne pour le développement des textiles
CNOP	Confédération nationale des organisations paysannes
CPA/SFD	Cellule de promotion et d'assistance aux SFD
CPS	Cellule de production statistique du Ministère de l'agriculture
CVECA	Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées
DAT	Dépôt à terme
DAV	Dépôt à vue
DGA	Directeur général adjoint
DGDP	Direction générale de la dette publique
DID	Développement international Desjardins
DNTCP	Direction nationale du Trésor et de la comptabilité publique
EPA	Etablissement public à caractère administratif
FARM	Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FCRMD	Fédération des caisses rurales du Moyen Delta
FGHM	Fonds de garantie hypothécaire du Mali
FIDA	Fonds international pour le développement agricole
FMI	Fonds monétaire international
FNDA	Fonds national pour le développement agricole
FNAFER	Fédération nationale des femmes rurales
GRDR	Groupe de recherche et de réalisations pour le développement rural
IICEM	Initiatives intégrées pour la croissance économique du Mali

IMF	Institution de microfinance
IRPAD	Institut de recherche et de promotion des alternatives en développement
LOA	Loi d'orientation agricole
MF	Ministère des finances
OHADA	Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique
OHVN	Office de la Haute Vallée du Niger
ON	Office du Niger
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
ONG	Organisation non gouvernementale
OP	Organisation paysanne
OPA	Organisation professionnelle agricole
ORT	Organisation des exploitants sur le réseau tertiaire (dans le périmètre de l'ON)
PACCEM	Projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali
PAM	Programme alimentaire mondial
PAPAM	Programme d'accroissement de la productivité agricole au Mali
PAR	Portefeuille à risques
PARMEC	Projet d'appui au réseau mutuel d'épargne et de crédit
PASAOP	Programme d'appui aux services et organisations paysannes
PASE	Programme d'amélioration des systèmes d'exploitation en zone cotonnière
PCDA	Programme de compétitivité et de développement agricole
PCDL	Programme de construction des compétences pour le développement local
PDARR	Programme de diversification et d'accroissement des revenus
PDSF	Projet de développement du secteur financier
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PNB	Produit national brut
PNIR	Programme national d'infrastructure rurale
RCCM	Registre du commerce et du crédit mobilier
SEXAGON	Syndicat des exploitants agricoles de la zone Office du Niger
SIDI	Solidarité internationale pour le développement et l'investissement
SFD	Systèmes financiers décentralisés
SGI	Société de gestion et d'intermédiation
SICA	Société d'intérêt collectif agricole
SIG	Systèmes d'information et de gestion
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international

## Résumé

En décembre 2007, la FAO et le Crédit agricole ont signé un accord pour le renforcement de la fourniture de services financiers aux ruraux et l'amélioration de l'accès au financement de l'agriculture pour les producteurs et agro-entreprises des pays en voie de développement. La première phase opérationnelle de cet accord a pris la forme d'une étude sur le financement de l'agriculture et du monde rural au Mali. Cette étude a été réalisée par des experts locaux désignés par la FAO, d'un expert international proposé par le Crédit agricole et d'un fonctionnaire de la FAO.

La politique agricole du Mali vise à la fois la promotion de la modernisation de l'agriculture familiale et l'émergence d'un secteur agro-industriel compétitif. Elle se fixe pour objectif de garantir la souveraineté alimentaire et de faire du secteur agricole le moteur de l'économie nationale en vue d'assurer le bien-être des populations. Le financement est une des clefs du développement de la production induit par ces objectifs. Un certain nombre de freins à la croissance des crédits à l'agriculture ont été identifiés.

L'étude porte sur cinq filières, à savoir: le coton, le riz, les pommes de terre, les mangues et les échalotes, dont les organisations et le fonctionnement sont assez différents. Les constats généraux faits au cours de l'étude sont les suivants:

- Le secteur des SFD, qui s'est très fortement développé ces dernières années, rencontre aujourd'hui des difficultés.
- Jusqu'à une date récente, le crédit agricole était surtout du crédit sans risque sur la filière coton, qui permettait la maîtrise totale de la recette. Cette activité représente une part encore importante du crédit à l'agriculture, même si une part de ces financements est affectée à d'autres spéculations. Vu la diminution inéluctable de la production de coton, non rentable aux cours actuels du marché international, les institutions financières sont contraintes d'envisager le crédit à l'agriculture d'une autre façon et de développer leurs activités dans d'autres zones comme celle de l'Office du Niger.
- Le financement des investissements est particulièrement faible, constituant un frein aux progrès des techniques agricoles et à l'amélioration des rendements et de la qualité. Cela est principalement dû à la rareté des ressources à moyen et long termes, au risque inhérent à ces prêts à des opérateurs qui ne sont pas en mesure d'offrir des garanties adéquates, à l'insuffisance de visibilité sur plusieurs années compte tenu des aléas: climat, débouchés, aléas sanitaires, ravageurs divers et de la grande variabilité des prix des intrants et des produits agricoles, ainsi qu'à la faiblesse de la demande par les agriculteurs ou OP.
- Les taux d'intérêts pratiqués sont plus élevés que le taux moyen de rentabilité interne de la plupart des activités agricoles.
- Le principal risque des crédits à l'agriculture réside dans la grande volatilité des prix des produits agricoles et dans la non-maîtrise par les producteurs du calendrier de mise en marché des produits. Le regroupement des coopératives en unions ou SICA dédiées à la commercialisation en commun de la production, le financement d'installations de stockage et le financement par warrantage des stocks constitués en vue de réguler le calendrier de mise en marché de la production, seraient des solutions à étudier pour réduire cette dépendance.

- Les calamités agricoles peuvent avoir des effets dramatiques (criquets, inondations, sécheresse, etc.) mais sont le plus souvent localisées.
- La production agricole est très peu transformée: les conséquences de cette pénurie d'industries de transformation des produits agricoles sont graves, notamment pour les produits périssables. Les raisons de cette faiblesse de l'agro-industrie sont principalement le faible nombre d'entrepreneurs industriels capables d'investir et la prudence extrême des banques, qui s'explique par le fait qu'elles ont beaucoup de mal à récupérer leurs mauvaises créances du fait d'un système judiciaire peu opérant.

Voici les principales recommandations qui font suite au diagnostic et à l'analyse des filières:

### **PREMIER THÈME: RESPONSABILISER DAVANTAGE LE SECTEUR BANCAIRE SUR LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE**

- Promouvoir la responsabilité de la BNDA dans le domaine du crédit à l'agriculture  
Le Mali a besoin d'une banque compétente dans le domaine agricole et dont l'intérêt stratégique soit de favoriser le développement de l'agriculture. Or, la seule banque vraiment impliquée dans le financement de l'agriculture au Mali est la BNDA. Il faut donc promouvoir un rôle de leadership à la BNDA dans le domaine de la réflexion, concertée avec l'ensemble des acteurs concernés, sur les améliorations à apporter au crédit à l'agriculture et à sa mise en œuvre. Pour assurer la participation de la profession agricole à cette réflexion, il pourrait être demandé à la BNDA d'ouvrir son conseil d'administration à des représentants de la profession agricole.
- Favoriser la collecte d'épargne longue  
L'amélioration de la productivité agricole suppose le renforcement et la modernisation des équipements, il est donc nécessaire de développer des prêts d'équipement d'une durée suffisante. Les banques et les SFD ne répondent pas à ce besoin, faute de ressources adaptées. Pour favoriser le crédit à moyen et long termes destiné à l'équipement des exploitations agricoles, il est suggéré que la BNDA, les SFD, et éventuellement d'autres banques maliennes, émettent des bons d'épargne à 3 et 5 ans, garantis par l'État, correctement rémunérés et défiscalisés; cette ressource devant être exclusivement utilisée pour le financement de l'équipement agricole.
- Favoriser le renforcement du secteur des SFD et confier à la BMS un rôle de pilotage national de ce sous-secteur  
Pour permettre de dynamiser le secteur des SFD dans le milieu rural, et réduire les coûts de ces institutions, il est suggéré de mettre en œuvre les conditions permettant de favoriser le rapprochement des SFD afin de favoriser leur activité de collecte de l'épargne rurale et de distribution des crédits à l'agriculture. La BMS pourrait jouer un rôle plus actif dans l'animation de ce sous-secteur, dont elle est l'émanation, en étroite relation avec le CPA SFD, qui gère la mise en œuvre du plan d'action et la stratégie nationale de développement de la microfinance, avec l'aide financière des coopérations danoise et canadienne.
- Bonifier les taux d'intérêt des prêts à l'agriculture familiale  
Les taux d'intérêt pratiqués dans le domaine du crédit à l'agriculture sont très supérieurs aux taux de rentabilité internes des différentes productions agricoles. Il est proposé d'étudier les conditions dans lesquelles il pourrait être envisagé de bonifier les taux d'intérêt des prêts accordés au monde de l'agriculture familiale en vue de l'investissement agricole et du financement des campagnes agricoles (Article 124 de la LOA). La bonification d'intérêts sur les

financements agricoles a déjà été mise en œuvre dans un certain nombre de pays comparables au Mali (exemple de la CECAM à Madagascar). Ces expériences montrent qu'il faut définir très attentivement ces modalités, notamment une limitation très stricte des objets financés, et la responsabilisation d'un organisme en charge de la surveillance de la bonne utilisation des crédits bonifiés.

- Assainir les conditions d'exercice de l'activité de banque d'entreprise afin de favoriser l'investissement dans la transformation des produits agricoles  
L'une des raisons de la prudence manifestée par les banques en matière de prise de risque sur des projets d'investissement industriel, notamment dans le domaine de la transformation de produits agricoles, réside dans l'absence de mise en œuvre des procédures judiciaires permettant aux créanciers de faire valoir leurs droits lorsqu'une entreprise est en situation d'impayé. Aussi est-il proposé d'engager une réflexion visant à explorer les moyens d'agir sur les dispositions concernant les procédures judiciaires de sorte qu'elles soient strictement respectées et que les dirigeants de sociétés en faillite ne soient plus autorisés à diriger une autre société.
- Prendre des initiatives structurantes visant à réduire de façon significative le risque
  - Développer des centrales des risques par région de façon à ce que les banques et les SFD puissent mettre en commun une liste de leurs mauvais payeurs.
  - Faire accepter l'idée que lorsqu'un emprunteur est en impayé dans un établissement de crédit quel qu'il soit, il est exclu de tout crédit possible auprès de toutes les institutions financières jusqu'à ce qu'il ait régularisé sa situation.
  - Imposer la caution solidaire lorsque l'emprunteur est une collectivité d'agriculteurs.
  - Réfléchir à l'idée d'utiliser comme garantie les baux emphytéotiques délivrés par l'Office du Niger (projet).
  - Réfléchir à l'idée de la création par les organisations paysannes de fonds de garantie locaux, pour arrêter le compteur des intérêts et les pénalités.
  - Recommander à la BCEAO de prendre en considération les caractéristiques spécifiques des financements à l'agriculture et de remettre en cause pour ce secteur son exigence en matière de provisionnement des crédits non sécurisés.

## **DEUXIÈME THÈME: AMÉLIORER LA COMMUNICATION ENTRE LES DIFFÉRENTS MAILLONS DES FILIÈRES**

- Instituer des cadres de concertation par filière  
Favoriser, dans chacune des filières examinées, la création de comités interprofessionnels locaux associant tous les acteurs concernés, pour pallier le déficit de communication. Cette communication entre les acteurs de chaque filière devrait avoir pour effet de rétablir un climat de confiance indispensable à la fluidité des relations au sein de ces filières.
- Développer une nouvelle approche du crédit agricole  
Développer une nouvelle approche du crédit agricole, développer les outils adaptés à la mise en œuvre de cette nouvelle méthode et former les agents de crédit. Cette nouvelle approche passe par une juste appréhension de l'économie, de l'exploitation agricole et de ses besoins. Elle conduit à prendre en considération l'ensemble des besoins financiers de l'exploitation et non pas seulement les besoins de financement des intrants coton, par exemple. Elle devrait être assortie d'un certain nombre de règles simples telles que l'exigence d'une attestation de non-endettement auprès d'une autre institution au nom de chaque membre de l'OP et d'un stockage

en magasin fermé d'une partie de la production suffisante pour assurer le remboursement des crédits.

- Former les agents de crédit des institutions financières aux caractéristiques des filières agricoles

Il pourrait être suggéré aux SFD orientées vers le milieu rural, à la BNDA et aux autres banques qui souhaiteraient développer cette activité, de mettre en place des équipes spécialisées en agriculture, comme certaines l'ont fait pour l'approche des PME. En capitalisant sur les travaux déjà disponibles (à la BNDA, au PCDA, chez Kafo Jiginew, etc.), ces équipes spécialisées pourraient être formées aux spécificités des filières agricoles. Il leur serait donné des références techniques précises leur permettant d'avoir une approche de la capacité de remboursement d'une exploitation agricole et de juger valablement les demandes de crédit qu'ils doivent instruire.

- Former les responsables coopératifs agricoles à la manière de formuler leurs besoins de financement

Il paraît possible de capitaliser sur ce qu'ont déjà fait Kafo Jiginew, Faso Jigi, Sexagon et d'autres organismes. L'idée de la Banque mondiale, dans le cadre du programme PAPAM, de recruter dans les chambres d'agriculture régionales des spécialistes, qui soient là pour les aider à faire leurs dossiers de demandes de prêts, est une bonne idée. Ces spécialistes seraient à la charge du programme PAPAM pendant sa durée.

L'expérience des centres de prestations de services créés dans la zone Office du Niger appelés FARANFASI SO (cela signifie «maison qui éclaire» en bambara) est aussi très intéressante. Cette formation pourrait utilement s'étendre aux autres acteurs de chaque filière: transformateurs, exportateurs, etc.

### **TROISIÈME THÈME: VISER À RÉDUIRE LE PRINCIPAL RISQUE DU FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE À SAVOIR LA VOLATILITÉ DES PRIX ET LA NON-MAÎTRISE PAR LE PRODUCTEUR DE SON CALENDRIER DE MISE EN MARCHÉ**

- Réfléchir à la manière dont on peut inciter les coopératives à se regrouper en unions (ou en SICA associant d'autres acteurs)

L'idée est de leur permettre d'atteindre un niveau de taille susceptible de leur donner une réelle efficacité économique au profit de leurs membres, et d'acquérir des moyens de stockage (magasins et chambres froides) et le cas échéant, de transformation (production de pulpe de mangue). Cette structuration devrait idéalement être initiée par la base des paysans; il faut en effet éviter les erreurs du passé consécutives à la mise en place de structures par des personnes étrangères au monde paysan.

- Inciter à la création d'industries de transformation des produits périssables  
C'est notamment le cas des pommes de terre et des mangues dont le caractère périssable ne permet pas aujourd'hui une valorisation optimisée.
- Accompagner les structures d'encadrement du monde paysan  
Former les producteurs à être plus professionnels. L'expérience des centres Faranfasi So est à encourager et diffuser dans d'autres régions, ainsi que des projets comme IICEM et PCDA.

- Faciliter les transferts de propriétés foncières de façon à donner une efficacité aux garanties sur le foncier.
- Etudier la possibilité de doter le monde agricole et rural de ressources supplémentaires par une modification du Code minier et une affectation au développement de la production agricole des redevances supplémentaires consécutives à cette modification.

Le Code minier limite à 20 pour cent la part malienne des profits de l'exploitation de l'or. L'IRPAD suggère de modifier le Code minier pour financer l'agriculture (50 pour cent) et la formation des jeunes (50 pour cent). Les 50 pour cent affectés à l'agriculture pourraient servir à la dotation du FNDA (Article 118 de la LOA), et du fonds de calamités (Article 58 de la LOA), ainsi qu'à la création d'un fonds de valorisation des produits locaux et d'un fonds de soutien des prix agricoles. Ces deux derniers fonds ne sont pas prévus dans la LOA.

Le fonds de valorisation des produits locaux servirait à soutenir les initiatives visant à la transformation sur place des produits agricoles comme les mangues, pommes de terre, etc. pour créer de la valeur ajoutée et contribuer à stabiliser les prix entre les saisons.

# Introduction

## ORIGINE ET OBJECTIFS DU PROJET

Ce document fait suite à l'accord entre la FAO et le Crédit agricole signé en décembre 2007 par Mr J. Diouf, Directeur général de la FAO et le Président Mr R. Carron du Crédit agricole. La première phase opérationnelle de cet accord a été la réalisation d'une étude sur le financement de l'agriculture et du monde rural au Mali. Cette étude a été réalisée par différents experts locaux désignés par la FAO, un expert international proposé par le Crédit agricole et un fonctionnaire de la FAO.

L'agriculture du Mali a un potentiel considérable qui n'est pas suffisamment mis en valeur. Cela est en grande partie dû à une insuffisance de financements. Le retrait progressif de l'État devait être compensé par des financements privés qui tardent à se concrétiser. En effet, la faible rentabilité des filières agricoles et les risques élevés qui pèsent sur ces filières rendent leur accès au crédit très difficile. La question posée est donc de trouver un dispositif original de financement permettant un développement significatif des productions agricoles au Mali. L'idée pourrait être de combiner les mécanismes de marché et d'inévitables subventions publiques visant, par exemple, à réduire les taux d'intérêt par un mécanisme de bonification d'intérêt, à constituer les bases de fonds propres de départ des organisations de producteurs ou à alimenter des fonds de garantie.

L'étude porte sur cinq filières en particulier: le coton, le riz, les pommes de terre, les mangues et les échalotes, dont les organisations et le fonctionnement sont assez différents.

Ce document, qui constitue le rapport principal de l'étude effectuée en 2009 sur le financement de l'agriculture et du monde rural au Mali et auquel s'ajoutent trois rapports complémentaires<sup>1</sup>, est structuré de la manière suivante. Le contexte de l'étude est tout d'abord esquissé avec les aspects géographiques, démographiques, sociologiques, juridiques, agricoles, bancaires et financiers, politiques et économiques du pays. Une analyse diagnostic est ensuite proposée en seconde partie avec les principaux constats et des études spécifiques par filière. Enfin, en conclusion, une liste de recommandations est proposée avec des recommandations générales succinctes, puis des recommandations spécifiques détaillées pour les cinq filières.

---

1 Les trois rapports complémentaires sont: Analyse des filières agricoles: coton, riz, mangue, pomme de terre, échalote; Analyse de l'offre et de la demande en financement agricole; et enfin Analyse des institutions de microfinance et des autres institutions financières qui pratiquent le warrantage au Mali.

# 1. Contextes

La politique de développement agricole du Mali « vise à garantir la souveraineté alimentaire et à faire du secteur agricole le moteur de l'économie nationale en vue d'assurer le bien-être des populations ». Elle « s'appuie sur la promotion volontariste de la modernisation de l'agriculture familiale et de l'entreprise agricole, pour favoriser l'émergence d'un secteur agro-industriel structuré, compétitif, et intégré dans l'économie sous-régionale » (extraits de l'Article 3 de la Loi d'orientation agricole dite LOA). La politique agricole est donc très claire: elle vise à la fois la promotion de la modernisation de l'agriculture familiale et l'émergence d'un secteur agro-industriel compétitif. Cependant, la mission s'est attachée à identifier les freins actuels au financement de la modernisation de l'agriculture familiale et à proposer quelques pistes de solutions.

## CONTEXTE GÉOGRAPHIQUE

Le Mali est un pays enclavé qui n'a pas accès à la mer. Le coût des importations et exportations est majoré du coût du transport depuis les ports de Dakar ou d'Abidjan. Les distances sont énormes et le réseau routier limité, rendant élevés les coûts de distribution des marchandises et des services, y compris les services financiers, d'où l'intérêt des technologies qui réduisent l'impact de la distance physique: téléphone portable, ordinateur portable et Internet.

## CONTEXTE DÉMOGRAPHIQUE

La croissance démographique est forte: de 3,5 millions d'habitants à l'Indépendance, la population du Mali est passée à 14,5 millions aujourd'hui. La population du Mali s'est accrue de 50 pour cent au cours des 10 dernières années (1998/2008). Cette croissance démographique rapide explique en partie le déficit du pays en produits alimentaires. L'exode rural est très important: Bamako est une des six villes du monde qui s'accroît le plus rapidement. On estime la population de l'agglomération à plus de 3 millions, elle a plus que doublé en 10 ans. Cette urbanisation rapide génère inévitablement des tensions sociales et de l'exclusion. Une accélération du développement agricole pourrait aider à maîtriser ce phénomène.

## CONTEXTE SOCIOLOGIQUE

Le niveau d'alphabétisation de la population vivant en milieu rural est faible. Le Mali est une démocratie « récente » (1991), même si les plus anciennes traditions du pays sont profondément démocratiques. Les ruraux ne sont pas en général de « mauvais payeurs », mais la pression sociale (mariages, fête de la Tabaski, baptêmes, etc.) et la faiblesse des revenus des exploitations agricoles familiales expliquent que le remboursement du crédit ne fasse pas toujours partie des priorités. Cela explique pourquoi les institutions financières sont extrêmement réticentes à faire du crédit à l'agriculture si les deux conditions: existence d'une caution solidaire entre les membres de la collectivité emprunteuse et maîtrise de la recette ne sont pas garanties.

Deux zones bénéficient d'un encadrement technique structuré du monde paysan: la zone Office du Niger et la zone cotonnière. En dehors de ces deux zones, l'encadrement technique est plus disséminé. Le taux de bancarisation de la population malienne est extrêmement faible (de l'ordre de 3 pour cent) et ce taux est encore plus faible si l'on considère le seul monde rural (inférieur à 2 pour cent).

## **CONTEXTE LÉGAL**

La Loi d'orientation agricole (LOA) de 2006 fixe un cadre très clair et ambitieux à la politique de développement agricole. Pourtant, les textes d'application ne sont pas encore tous publiés et le dispositif judiciaire malien est tel que des entreprises en impayé peuvent rester pendant plusieurs mois ou années sans être contraintes à déclarer leur incapacité à honorer leurs engagements. L'absence de procédures collectives (règlement judiciaire, liquidation des biens, etc.) explique que les banques soient extrêmement prudentes en matière de financement des entreprises et notamment pour les financements de nouveaux projets.

Les titres fonciers n'existent pas en milieu rural. Ils existent en milieu urbain et périurbain mais ne constituent pas des garanties attrayantes pour le banquier, compte tenu de l'absence de liquidité du marché des titres fonciers et de la grande difficulté à les faire respecter.

### **Evolution des fonctions dévolues à l'Office du Niger**

L'Office du Niger est un périmètre irrigué créé en 1932 par les colonisateurs français dans le delta intérieur du fleuve Niger. Le projet avait pour ambition de créer un vaste périmètre irrigué de près de 1 million d'hectares afin de développer la culture du coton au profit des industries textiles coloniales. Entre 1934 et 1945, un pont-barrage a été construit sur le fleuve à Markala, à 35 km de Ségou, permettant de relever le niveau de l'eau de 5,5 m en amont de l'étiage. Grâce aux réseaux de canaux d'irrigations et de drainage, le périmètre a permis l'aménagement de 87 000 ha de surfaces irriguées permettant notamment la culture du riz.

Jusqu'en 1994, l'Office du Niger assurait la commercialisation du riz produit dans sa zone d'intervention et sa transformation dans des rizeries industrielles. Il fournissait aux producteurs les engrais et semences dont ils avaient besoin. En 1994, l'Office du Niger a été restructuré et a perdu ses fonctions commerciales et industrielles. Ses fonctions sont désormais la gestion de l'eau, le foncier, l'appui technique aux opérations d'approvisionnement en intrants et en équipement, la maintenance des installations hydrauliques et le conseil rural.

### **Evolution des fonctions dévolues à la CMDT**

Le coton est une des grandes ressources d'exportation du Mali. La production a longtemps été totalement intégrée par une société d'État, la CMDT, qui encadrait la production, assurait l'approvisionnement des producteurs en intrants, achetait la totalité de la production et la transformait dans ses propres usines. Ce dispositif a été progressivement restructuré et la CMDT s'est séparée de certaines de ses activités. Elle a constitué quatre filiales industrielles et commerciales qui sont en cours de privatisation. Depuis 1999/2000, la production du coton a diminué très fortement (de 600 000 à 200 000 tonnes), ce qui a mis beaucoup de producteurs en difficulté vis-à-vis de la BNDA (qui finançait les associations villageoises) et de Kafo Jiginew (qui finançait les agriculteurs indépendants).

La production de crédit a chuté dans ces deux institutions et leur portefeuille à risque a fortement augmenté. La BNDA et Kafo Jiginew ont dû mettre en œuvre des plans de sortie de crise drastiques.

## **CONTEXTE AGRICOLE**

Le potentiel agricole du Mali est considérable: il possède des terres, de l'eau, et un ensoleillement exceptionnel. Mais les terres disponibles ne sont pas illimitées. Les pratiques agricoles sont en général restées très traditionnelles (agriculture familiale très peu outillée). Le monde paysan manifeste au niveau de ses organisations syndicales représentatives une volonté de s'organiser. On constate cependant qu'il y a aujourd'hui plus de structures de représentativité du monde paysan que de structures ayant une véritable activité économique.

Un grand nombre d'organismes de développement et d'ONG sont présents au Mali et ont mené des programmes dans le domaine agricole, dont certains, très importants, sont en cours. Cela représente un acquis sur lequel il convient de capitaliser et serait souhaitable de s'appuyer. Une meilleure coordination de ces programmes entre eux permettrait d'en améliorer l'efficacité globale.

L'Article 3 de la Loi d'orientation agricole (LOA) précise que le développement agricole du pays s'appuie sur l'agriculture familiale et sur l'émergence d'un secteur agro-industriel structuré compétitif et intégré dans l'économie sous-régionale. L'émergence de ces entreprises agro-industrielles est déjà une réalité, notamment dans la zone Office du Niger, où de très grandes exploitations agricoles modernes voient actuellement le jour. Le projet de Modibo Keita en est le prototype, avec une exploitation très mécanisée de 20 000 ha totalement intégrée aux activités industrielles et commerciales du Groupe. Le contraste est grand entre d'une part, ces quelques projets de grandes exploitations mécanisées sur la zone Office du Niger (projet libyen d'aménagement de 100 000 ha, projet du groupe TOMOTA, repreneur de HUICOMA, portant sur également 100 000 ha destinés à la culture de tournesol, projet du groupe GDCM portant sur 20 000 ha) et, d'autre part, le monde de l'exploitation familiale traditionnelle (5 ha en moyenne). Il est important d'attirer l'attention sur le danger qu'il y aurait à laisser se développer trop rapidement un capitalisme agraire malien ou international attiré par la bonne rentabilité de la culture irriguée de céréales et/ou de graines oléagineuses, aux côtés de la paysannerie familiale, qui pourrait se sentir progressivement exclue du système productif.

## **CONTEXTE BANCAIRE ET FINANCIER**

Le franc CFA (FCFA) a une parité fixe avec l'euro et le Mali subit toutes les conséquences de la baisse de la valeur du dollar par rapport à l'euro.

Le Mali est doté d'un système bancaire développé et d'un réseau important de SFD. C'est un atout sur lequel il convient de capitaliser. Une des principales banques du pays est spécialement orientée vers le développement agricole, la BNDA. C'est aussi un acquis.

Il existe 13 banques au Mali, ce qui est beaucoup, mais l'évolution des exigences minimum de fonds propres (5 milliards en 2010 et 10 milliards en 2012) pourrait entraîner une restructuration du secteur. Le capital de ces banques provient de plus en plus d'origine privée ce qui réduit la capacité d'influence du système politique sur le système bancaire. Cela est notamment le cas de la BNDA dont l'État malien a perdu la majorité du capital.

L'activité bancaire est davantage tournée vers le monde urbain que rural; en dehors des participations à des syndicats bancaires, les seules banques ayant une activité directe en direction du monde rural sont la BNDA et la BMS. Le secteur bancaire ne connaît pas le secteur agricole (à l'exception de la BNDA). Les banques se refinancent à des taux élevés (6 pour cent) et ont des difficultés à trouver des ressources longues pour répondre aux besoins d'investissement de l'agriculture.

Il existe une centaine de SFD dont certaines sont de taille significative et développent des approches intéressantes dans le domaine du crédit agricole (Kafo Jiginew, notamment). D'autres, de taille réduite, développent des méthodes très artisanales et se caractérisent globalement par la faiblesse de leurs ressources et ne disposent pratiquement d'aucune ressource longue, ce qui les empêche de répondre au besoin de financement de l'équipement agricole. Les nouvelles exigences réglementaires en matière de fonds propres devraient entraîner un mouvement de restructuration de ce secteur dans les prochains mois.

Les soutiens financiers majeurs en provenance du système des Nations Unies, de la BAD et du FED pour l'aide multilatérale, de la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, les États-Unis et du Canada pour l'aide bilatérale, représentent plus de la moitié du coût global des projets d'investissement.

## **CONTEXTE POLITIQUE**

Le pouvoir politique affiche son attachement au désengagement de l'État de toutes les activités économiques. Cela s'est notamment traduit par le démantèlement de l'Office du Niger et le recentrage de la CMDT.

L'État souhaite aussi fortement augmenter la production de céréales (de 6 à 10 millions de tonnes). On constate cependant un certain contraste entre, d'une part, un discours volontariste sur la priorité agricole du pays et des actions coup de poing spectaculaires (Initiative Riz) et, d'autre part, une relative faiblesse des moyens budgétaires affectés au monde rural (un exemple récent est la part destinée au monde rural, 12,4 milliards soit moins de 7 pour cent, lors de la distribution des 180 milliards de la vente de SOTELMA).

L'intervention directe de l'État auprès des agriculteurs (par exemple, la distribution de rizeries mobiles ou de tracteurs aux organisations agricoles, présentée comme des prêts remboursables, sans que les modalités de remboursement n'aient été précisées) peut avoir des conséquences sur la perception par les bénéficiaires et leur entourage de la nécessité de rembourser les crédits attribués par le secteur bancaire.

La restructuration de la CMDT est inachevée. Il reste donc beaucoup d'incertitudes sur l'avenir de la filière Coton. Les banques, les transporteurs ou les producteurs peuvent légitimement s'interroger sur la capacité des repreneurs des filiales à respecter les engagements pris ou à prendre par la CMDT. Les filiales ont été créées sur le papier mais n'ont pas encore d'autonomie de fonctionnement. Certaines usines de la CMDT, faute de maintenance, ne sont plus en mesure de fonctionner dans des conditions normales. Dans ce contexte, le monde rural s'interroge sur la question de savoir s'il faut ou non continuer à produire du coton.

## **CONTEXTE ÉCONOMIQUE CONJONCTUREL**

Le PIB nominal était estimé à 3 344 milliards de FCFA en 2007 contre 3 132 milliards de FCFA en 2006. Le taux de croissance du PIB s'est établi à près de 4,2 pour cent, contre 5,3 pour cent en 2006 et 6,1 pour cent en 2005. Pour 2009, les prévisions tablent sur un taux de 7,8 pour cent. Le PIB provient principalement des secteurs primaires et tertiaires. La conjoncture des prix est aujourd'hui très favorable au secteur agricole avec une baisse temporaire des prix des hydrocarbures et une bonne tenue du prix du riz.



## 2. Analyse diagnostic

### 2.1 PRINCIPAUX CONSTATS

#### **Le secteur des SFD, qui s'est très fortement développé ces dernières années, rencontre aujourd'hui des difficultés**

Deux institutions de microfinance sont en faillite. D'autres rencontrent des difficultés sérieuses liées à l'hétérogénéité du secteur composé de quelques groupes bien structurés, et d'une multitude de caisses issues d'initiatives généreuses, mais sans professionnalisme suffisant. Ces dernières ont parfois de vrais problèmes de gouvernance.

#### **Le crédit à l'agriculture est très peu développé et concerne principalement la zone cotonnière et la zone Office du Niger**

Seulement deux pour cent de la population agricole a accès au crédit. La maîtrise de la recette et l'encadrement terrain expliquent que le crédit à l'agriculture se soit d'abord développé dans la zone Office du Niger et la zone cotonnière. Mais sur ces deux zones, les choses ont changées. Les rôles attribués à l'Office du Niger et à la CMDT ont été radicalement modifiés. Dans le reste du pays, l'accès du monde rural aux services financiers est plus difficile.

#### **D'une façon générale, le financement de l'investissement est très faible**

L'absence de financement de l'équipement constitue un frein aux progrès des techniques agricoles et donc à l'amélioration des rendements et de la qualité. Les raisons de cette carence du crédit à moyen ou long termes à l'agriculture sont multiples:

- Celle qui est invoquée par les banques et les SFD est la rareté des ressources à moyen et long termes.
- Une autre raison invoquée par ces acteurs est le risque inhérent à ces financements d'opérateurs qui ne sont pas en mesure d'offrir des garanties adéquates, la maîtrise de la recette ne vaut en effet que pour les financements à court terme. La visibilité à 3-4 ans sur l'exploitation est faible et les aléas sur cette durée sont énormes: climat, débouchés, aléas sanitaires, ravageurs divers, etc. Il n'y a aucun système d'assurance agricole. L'ampleur des sinistres est telle qu'aucune compagnie d'assurance ne s'y est encore vraiment intéressée. On peut d'ailleurs légitimement s'interroger sur la faisabilité d'un système d'assurance agricole privé qui ne serait pas fortement adossé à des subventions publiques.
- Enfin, la faiblesse de la demande des agriculteurs ou OP. Ces opérateurs ont en effet eux-mêmes une faible visibilité sur les flux de revenus qu'ils peuvent espérer sur une durée dépassant la campagne annuelle, compte tenu notamment des aléas climatiques et de la grande variabilité des prix des intrants et des produits agricoles.

La volonté des autorités maliennes de parvenir à la souveraineté alimentaire nécessite d'accroître la productivité de l'agriculture. Pour cela, il faut encourager les agriculteurs à moderniser leurs modes de production, et donc à investir non seulement à court terme dans l'achat d'intrants adaptés, mais

aussi à moyen terme dans des outils permettant d'augmenter la productivité (forages, motopompes, charrues, bœufs de labour, charrettes, batteuses, stockage, première transformation, etc.). Il est donc nécessaire de réfléchir avec les acteurs les plus concernés sur les moyens de développer les financements d'investissement dans la production, ainsi que dans le stockage et la première transformation.

### **Les taux d'intérêts pratiqués sont plus élevés que le taux moyen de rentabilité interne de la plupart des activités agricoles**

Cette situation est avant tout due à une épargne bancaire très insuffisante, à un coût de distribution très élevé, notamment au sein du réseau des SFD, à un coût de refinancement élevé, et enfin, à l'absence de bonification d'intérêt. Il faut réfléchir avec les acteurs concernés sur les moyens d'augmenter le taux d'épargne bancaire, de réduire les coûts de distribution et du refinancement et de mettre en place des dispositifs ciblés de bonification des intérêts.

### **Le principal risque des crédits à l'agriculture réside dans la forte volatilité des prix des produits agricoles et la non-maîtrise par les producteurs du calendrier de la mise en marché de leur production**

Le monde paysan est très faiblement organisé pour commercialiser ses produits et subit donc les prix qui lui sont souvent imposés par les commerçants ou les industriels. Le financement d'installations de stockage et le financement par warrantage des stocks constitués en vue de réguler le calendrier de la mise en marché de la production seraient des solutions à étudier pour réduire cette dépendance.

### **Les calamités agricoles peuvent avoir des effets dramatiques**

Les calamités agricoles (criquets, inondations, sécheresse, etc.) ont des effets dramatiques mais sont souvent localisées et ne touchent pas tout le pays. Une réflexion devrait être menée, partant de ce qui existe déjà, avec tous les acteurs concernés sur la mise en place d'un système d'assurance calamités au Mali.

### **La production agricole est très peu transformée**

Il y a très peu d'agro-industries. La conséquence de cette pénurie d'industries de transformation des produits agricoles est grave notamment pour les produits périssables. Les raisons de cette faiblesse de l'agro-industrie au Mali sont multiples, ce sont principalement le faible nombre d'entrepreneurs industriels et la prudence extrême des banques, qui s'explique entre autres, par le fait qu'elles ont beaucoup de mal à récupérer leurs mauvaises créances. Il est nécessaire de trouver les moyens d'encourager fortement l'investissement industriel dans ce domaine (jus de fruits, conserves de mangues, entrepôts frigorifiques pour la conservation des pommes de terre et des mangues, traitement du riz pour lui apporter de la valeur ajoutée: étuvage, conditionnement, séchage et conditionnement de l'échalote, etc.). Cela pourrait être étudié avec l'API Mali.

## **2.2 CONSTATS SPÉCIFIQUES PAR FILIÈRE**

### **Filière Coton**

Le coton constitue le principal produit agricole d'exportation du pays. La Compagnie malienne pour le développement des textiles (CMDT), société parapublique, a géré la filière Coton pendant

de nombreuses années. La chute des cours sur le marché mondial l'a ensuite mise en difficulté. Ainsi, pour un prix de revient d'environ 750 FCFA le kilo de coton, la CMDT ne trouve, sur le marché international, d'acheteurs qu'à un prix de l'ordre de 600 FCFA. Le déficit est pris en charge par le trésor public. Le gouvernement a décidé la création de quatre filiales correspondant aux quatre grandes régions de production cotonnière: Bougouni/Sikasso, San/Koutiala, Fana/zone de l'OHVN, Kita. Ces filiales sont destinées à être privatisées. Par ailleurs, les activités liées à l'encadrement des producteurs et à la gestion de la campagne (fournitures des intrants et des crédits afférents) ont été transférées au monde paysan.

On constate une baisse continue des rendements, de 1,3 tonne à l'hectare dans les années 80 à 975 kg lors de la campagne 2005/2006, 864 kg/ha lors de la campagne 2007/2008, et 1 024 kg/ha en 2008/2009. Cette baisse s'explique notamment par le délitement de l'encadrement technique mis en place par la CMDT, l'affectation des intrants coton à d'autres spéculations que le coton (maïs, pommes de terre), et le manque de motivation des producteurs pour une spéculation devenue non rentable.

La filière Coton bénéficie depuis la campagne 2009/2010 de subventions sur les intrants, dont le prix aux agriculteurs peut ainsi être ramené à 12 500 F le sac d'engrais de 50 kg. Le montant de la subvention a été sur cette campagne de 7,1 milliards de FCFA, soit 58 630 FCFA par exploitation<sup>2</sup>. Cette initiative gouvernementale pourrait contribuer à l'amélioration des rendements; 258 000 ha ont été emblavés en coton cette année.

Le problème qui se pose aujourd'hui est lié à l'incertitude qui règne sur le devenir des filiales. Y aura-t-il des repreneurs? Après privatisation, auront-elles les moyens de refaire fonctionner les usines et de garantir durablement aux producteurs un prix d'achat de leur production, tout en désintéressant les créanciers actuels de la CMDT? Tant que cette incertitude ne sera pas levée, on peut craindre de graves difficultés à assurer le financement normal de la production.

Les deux institutions financières présentes en zone cotonnière sont la BNDA, qui y a fortement réduit ses activités, et Faso Jiginew qui tente actuellement de diversifier ses activités en dehors du coton.

Le système de financement actuel consiste à financer la production du coton mais pas à financer l'exploitation agricole. Le coton est devenu une condition d'accès au crédit.

Le Mali doit réduire sa dépendance par rapport au coton et promouvoir des systèmes de production plus diversifiés privilégiant la pomme de terre, le maïs et les tubercules pour les marchés locaux et régionaux. Cependant, la CMDT n'est apparemment pas en charge de l'encadrement et de la gestion de cette diversification des productions. Aucune structure ne semble en position d'aider efficacement les producteurs à convertir leurs surfaces coton les moins productives, sur lesquelles le rendement est inférieur au seuil minimum de 1,5 tonne/ha, vers d'autres spéculations plus rentables. Il serait utile de réfléchir à la manière de conduire ce grand chantier de reconversion des terres les moins productives en coton vers d'autres cultures.

---

2 *Rapport sur la filière Coton* produit par l'Observatoire du développement humain et de la lutte contre la pauvreté remis au Ministre de l'agriculture, cité par l'*Essor* du 9 novembre

## Filière Riz

**Le Mali recèle un fort potentiel pour l'agriculture irriguée** et pourrait devenir l'un des principaux greniers à riz de l'Afrique de l'Ouest. La combinaison de la libéralisation des marchés, de l'amélioration des techniques et de l'investissement dans l'infrastructure d'irrigation s'est traduite par un niveau élevé d'intensification, et l'amélioration du rendement dans le périmètre irrigué de l'Office du Niger (ON), où près de la moitié du riz malien est produite.

L'Office du Niger compte 90 000 ha de terres irriguées où deux campagnes rizicoles sont possibles dans l'année. L'ON regroupe aujourd'hui 253 villages, 35 000 exploitations, 417 000 habitants, 147 AV, 9 tons villageois, 246 GIE masculins et 210 GIE féminins 1 500 ORT (Organisations des exploitants sur le réseau tertiaire). Il existe une cinquantaine de coopératives, 35 CVECA, 60 caisses FCLD.

Le réseau primaire est à la charge de l'État, le réseau secondaire à la charge de l'Office, et le réseau tertiaire à la charge des producteurs au travers des ORT.

Selon l'Office du Niger, le rendement serait passé de 2,21 tonnes à l'ha en 1985/86 à 6 tonnes de paddy/ha en 2007/2008. Selon la même source, la production aurait été de 496 500 tonnes de paddy en 2006/2007, et de 595 000 tonnes en 2007/2008.

L'Office du Niger serait en mesure de mettre en valeur au moins 250 000 ha (Stryker, 2002a). La production sur les superficies non utilisées suffirait à satisfaire les besoins du Mali et à approvisionner un marché ouest-africain en pleine expansion. Et pourtant, au cours des trois dernières années, le Mali a importé du riz.

Il existe, par ailleurs, un potentiel d'accroissement de la production dans les zones irriguées, en dehors de l'Office du Niger. Seuls 19 pour cent des 2,2 millions d'hectares de superficie potentiellement irrigables sont irrigués. En outre, seuls 13 pour cent des zones de bas-fonds adaptées à l'irrigation (290 000 ha) sont aménagées et moins de 3 pour cent des zones pluviales (d'une superficie totale de 1,5 million d'hectares) sont exploitées à l'aide de systèmes de conservation et maîtrise de l'eau à petite échelle (Ministère de l'agriculture, Enquête sur l'irrigation et Recensement des terres irriguées – 2006). L'irrigation à grande échelle nécessite d'importants investissements et, partant, des mécanismes de financement spécifiques, notamment les fonds publics et, éventuellement, un partenariat public-privé impliquant de grands investisseurs du sous-secteur de l'agro-industrie. La promotion des systèmes d'irrigation à petite échelle et la vulgarisation des équipements sont limitées tant par les coûts d'investissement initiaux que par les incertitudes liées à leur rentabilité. Le manque d'appui technique et de services de vulgarisation appropriés constitue également une contrainte.

L'apparition de nouvelles variétés très productives et l'orientation actuelle du marché international offrent aux producteurs maliens de très riches perspectives. C'est d'ailleurs ce qui a attiré des investisseurs auxquels l'Office du Niger a pu attribuer en bail emphytéotique de très grandes surfaces (Groupe GDCM pour 20 000 ha, Groupe libyen pour 100 000 ha et Groupe TOMOTA pour 100 000 ha, sans compter les autres attributions réalisées ou en cours).

Les exploitations familiales devraient pouvoir faire des bénéfices mais cela suppose que chaque acteur remplisse son rôle. L'État de l'entretien et de l'expansion des infrastructures hydrauliques primaires et l'Office du Niger de l'entretien des réseaux secondaires et de la lutte contre la Jacinthe d'eau et la *Salvinia* ainsi que de la gestion des terres.

Il est nécessaire qu'à l'instar de Faso Jigi, des unions de coopératives puissent prendre en charge le stockage de la partie commercialisable de leur production jusqu'à ce que les prix soient suffisamment rémunérateurs, ce qui permettrait aux exploitations familiales de tirer le meilleur prix de leurs productions. Cela suppose évidemment qu'elles puissent obtenir un financement adéquat de la part des institutions financières et donc qu'elles aient des fonds propres d'un niveau suffisant et qu'elles puissent donner en garantie les stocks correspondants (dépossession des stocks dans des magasins adaptés pour le warrantage).

Par ailleurs, la modernisation des techniques de production nécessite des investissements en équipement (paires de bœufs de labour, charrues, moissonneuses, batteuses, décortiqueuses, magasins de stockage). Cela supposerait des financements bancaires aujourd'hui très insuffisants, inadaptés (durée trop courte des prêts) et trop chers, ainsi qu'un appui technique et des services de vulgarisation plus présents.

En matière de commercialisation du riz, il existe une saine concurrence entre les acheteurs: GDCM de Modibo Keita, Bakoré Silla, Diegé SA, les Grands Moulins du Mali, SOMIBAD. Ces entreprises ne semblent avoir aucun problème à se financer.

## **Maraîchage**

Le secteur horticole malien recèle un potentiel pour l'exportation et constitue un moyen de réduction de la pauvreté. La production horticole du pays représente environ 8 pour cent du PIB et ce sous-secteur compte quelques 51 000 producteurs. La principale région est la zone de l'Office du Niger (en y intégrant le Pays Dogon), qui représente 25 à 35 pour cent de la production nationale, suivie de la région de Bamako, avec 15 à 20 pour cent de la production. L'horticulture a tendance à être une source de revenu secondaire, la riziculture et la culture du coton constituant les principales pourvoyeuses de revenus en espèces des agriculteurs. Dans la zone de l'Office du Niger, environ 40 pour cent du revenu agricole provient des produits horticoles, cultivés essentiellement par des femmes. Outre le problème général du financement, l'on déplore une pénurie de semences améliorées; et lorsqu'il en existe, celles-ci sont chères et leur qualité laisse souvent à désirer.

Pour mieux cerner les enjeux de ce secteur, il a été décidé de se concentrer sur trois filières: Pomme de terre, Mangue et Échalote.

## **Filière Pomme de terre**

La production de pommes de terre se concentre essentiellement dans la région de Sikasso. Il y a un lourd historique d'impayés dans ce secteur. C'est une production très rentable (probablement la plus rentable au Mali), mais la domiciliation bancaire des paiements qui pourrait permettre de garantir à la banque le remboursement de ses crédits, est difficile car le produit est souvent vendu en cash sur le marché.

Les frais sur 1 ha sont de l'ordre de 25 caisses de 25 kg de semences à 25 000 F soit 625 000 F, 25 sacs d'engrais à 25 000 F/sac, soit 625 000 F, le labour en 2 jours à 25 000 F/ha soit 50 000 F, le nivellement, les planches, la plantation, les paquets, l'arrosage environ 150 000 F, les frais de récolte environ 160 000 F, le transport environ 135 000 F. Au total, les frais à l'hectare sont d'environ 2 millions de FCFA. Le rendement est en moyenne de l'ordre de 21 tonnes à l'hectare. Soit à 175 FCFA, 3,675 000 milliards de FCFA, et une marge de 1,5 millions de FCFA après le coût de la main d'œuvre. Une famille peut

cultiver 1 ha alors qu'avec des motopompes on peut atteindre 2 ha par personne. C'est une culture qui vient en décalage par rapport aux céréales. Après la pomme de terre, on peut faire de la patate douce ou du maïs. La semence de pommes de terre est importée de France ou des Pays-Bas. Pour faire de la semence au Mali, il faudrait une chaîne de froid (ce serait un projet lourd et long de l'ordre de 5 ans).

La filière Pomme de terre comprend les importateurs de semences, les producteurs, les commerçants, les institutions financières.

- **Les importateurs de semences:** il existe six importateurs de semences dont trois assez importants: Interagro, La Sikassoise, Chikala Djigi. Les banques ne financent les semences que pour le montant des financements accordés aux acheteurs de semences. Le circuit de financement des semences est le suivant. L'OP fait une demande de crédit à la BNDA. Sur la base des demandes des OP éligibles au crédit, l'importateur demande un prêt à la BNDA et passe commande. A la réception de la marchandise, l'importateur fournit les semences aux OP éligibles, qui le paient grâce au crédit octroyé par la BNDA. L'importateur rembourse son prêt à la BNDA au fur et à mesure de l'encaissement de ses ventes aux OP. Les importateurs vendent aussi sur le marché et notamment à des OP non éligibles au crédit bancaire car en impayé.
- **Les producteurs sont peu organisés.** Seules les OP éligibles (sans impayés à la banque) peuvent bénéficier d'un financement de leurs achats de semences.

#### **Les producteurs ont des besoins de financement d'équipements pour:**

- creuser des puisards dans les bas-fonds pour l'irrigation à la calebasse des pommes de terre ou des forages équipés de motopompes et de sprinklers;
- acheter des emballages de transport (cagettes);
- développer les capacités de stockage: le PCDA a financé la construction de magasins de stockage en banco, aérés, qui permettent de conserver les pommes de terre quelques mois après la récolte et de faire bénéficier les producteurs de meilleurs prix. Certains de ces magasins ont été réalisés par la SICA, une faîtière de coopératives qui appuie ses membres pour la commercialisation des pommes de terre. Malgré tout, le taux de pertes dans ces magasins peut être relativement élevé (20 à 30 pour cent).
- créer des chambres froides afin de maîtriser le calendrier de mise en marché et éviter les pertes de stockage (mangues, viande, etc.). L'aménagement d'une chambre froide à Sikasso est souhaitable. Il existe un projet de création de chambre froide financé par la Banque mondiale et promu par le PCDA, mais les 2 ha attribués au projet sont occupés sans possibilité d'expropriation. L'investissement devrait s'élever à plus de 2 milliards de FCFA.

#### **Filière Mangue**

Cette filière est essentiellement orientée vers l'exportation alors qu'une partie très importante de la production est perdue chaque année, faute de capacité de transformation sur place (fabrication de pulpe de mangue mise en conserve, mangues séchées, confitures, etc.). La filière comprend les producteurs, transformateurs (ou transformatrices), pisteurs et exportateurs.

**Les producteurs** ont besoin de crédits de campagne pour financer le labour, le désherbage et les traitements. Nombreux sont les producteurs qui ne font pas ces travaux faute de crédit de campagne, ce qui réduit la productivité. Pour un hectare de mangues, les besoins sont d'environ 25 000 FCFA

pour le labour, 40 à 45 000 FCFA pour le désherbage et les traitements, soit environ 100 000 FCFA/ha. Ce besoin apparaît en août et septembre. La récolte a lieu fin mars. Les vergers nécessitent en outre des tailles d'entretien, le renouvellement des arbres, le surgreffage. Le produit est de 5 à 6 tonnes/ha commercialisables à l'export à 90 FCFA/kg et d'environ 2 tonnes non exportables à 30 FCFA/kg, soit 450 000 FCFA. La marge est donc normalement confortable pour le producteur.

**Le pisteur** fait la récolte en cagettes et assure le transport jusqu'à la station de conditionnement. Il vend le kg à 150 FCFA. Les cagettes standard représentent environ 18 kg par cagette.

**Les exportateurs sont peu nombreux** (quatre ou cinq à Sikasso et Bamako). Ils manquent de fonds propres en général et de formation technique. L'IICEM travaille avec cinq d'entre eux.

### **Filière Echalote**

La filière Echalote est très présente dans la zone Office du Niger et au Pays Dogon. Faute de temps, la Mission n'a pas pu se rendre en Pays Dogon et n'a pu rencontrer des acteurs de cette filière que dans la zone Office du Niger. La production est d'environ 50 000 tonnes sur le Plateau Dogon et de 90 000 tonnes sur la zone Office du Niger. Le plus visible est l'incapacité dans laquelle se trouvent la plupart des producteurs de la zone Office du Niger (le plus généralement des productrices) à faire sécher correctement une partie de la production de sorte que la commercialisation puisse être retardée et intervenir à un moment où les prix de marché sont suffisamment rémunérateurs. L'adoption par les femmes de la zone Office du Niger de techniques employées en Pays Dogon devrait permettre de progresser sensiblement dans ce domaine.



## 3. Recommandations

Les propositions suivantes doivent faire l'objet d'une large diffusion afin d'engager un véritable débat entre les Pouvoirs publics, les banques, les SFD, les ONG et les bailleurs de fonds et les acteurs économiques des filières qui savent souvent bien mieux que les experts ce qu'il convient de faire. En étant acteurs de la réflexion menée en commun, ils seront d'autant plus acteurs de leur propre développement.

Cette réflexion sur le volet financement des filières est indissociable d'une réflexion sur l'organisation de ces filières. L'objectif de cette réflexion concertée et participative est de dégager un consensus sur un véritable plan d'actions concrètes et coordonnées. Ce plan d'action devra se fonder sur une complémentarité des rôles entre le secteur public et le secteur privé, selon le principe de la subsidiarité.

### 3.1 RECOMMANDATIONS GÉNÉRALES

#### **Thème 1: Responsabiliser davantage le secteur bancaire sur le sujet du financement de l'agriculture**

##### **1. Promouvoir la responsabilité de la BNDA dans le domaine du crédit à l'agriculture**

La seule banque vraiment impliquée dans le financement de l'agriculture malienne est la BNDA. Sa stratégie la conduit à augmenter sa production de crédits à MT à des entreprises rurales solvables. La BNDA a ainsi multiplié son encours MT par trois au cours de ces deux dernières années ce qui a eu pour effet de régulariser les recettes de la banque. La BNDA, qui a longtemps vécu sur le système administré de financement du coton, a pris acte de la disparition de ce système et s'est lancée dans le financement de l'entreprise rurale et est devenue une banque généraliste et n'a plus aujourd'hui, la position centrale qui devrait être la sienne en matière de financement du monde rural. Le Mali a besoin d'une banque vraiment compétente dans le domaine agricole et dont l'intérêt stratégique est de favoriser le développement de l'agriculture. Même si la BNDA doit conserver ses autres activités qui permettent de diversifier ses sources de PNB et évitent sa trop grande vulnérabilité aux aléas de l'agriculture, il faut promouvoir le rôle de leadership de la BNDA dans le domaine de la réflexion, concertée avec l'ensemble des acteurs concernés, sur les améliorations à apporter dans le domaine du crédit à l'agriculture et sur leur mise en œuvre. Pour assurer la participation de la profession agricole à cette réflexion, il pourrait être demandé à la BNDA d'ouvrir son conseil d'administration à des représentants de la profession agricole.

En contrepartie de cette responsabilité centrale confiée à la BNDA, cette dernière pourrait bénéficier d'un certain nombre d'avantages comme la domiciliation du FNDA et des autres fonds à vocation agricole susceptibles d'être mis en place par le gouvernement malien, et l'exclusivité de la distribution éventuelle des crédits bonifiés à l'agriculture, si ceux-ci sont mis en place.

##### **2. Favoriser la collecte d'épargne longue**

L'amélioration de la productivité agricole suppose le renforcement et la modernisation des équipements. Cela passera nécessairement par le développement de prêts d'équipement d'une durée suffisante. Les banques et les SFD ne répondent pas à ce besoin, faute de ressources adaptées. Pour favoriser le crédit à moyen et long terme destiné à l'équipement des exploitations agricoles, il est

suggéré que la BNDA, les SFD, et éventuellement d'autres banques maliennes émettent des bons d'épargne à 3 et 5 ans, garantis par l'État, correctement rémunérés et défiscalisés. Cette ressource devant être exclusivement utilisée pour le financement de l'équipement agricole.

### **3. Favoriser le renforcement du secteur des SFD et confier à la BMS un rôle de pilotage national de ce sous-secteur**

Pour dynamiser le secteur des SFD en milieu rural et réduire les coûts de ces institutions, il est suggéré de mettre en œuvre les conditions permettant de favoriser leur rapprochement qui pourrait permettre d'améliorer la collecte de l'épargne rurale et la distribution des crédits à l'agriculture. La BMS pourrait jouer un rôle plus actif dans l'animation de ce sous-secteur, dont elle est l'émanation. Cette proposition rejoint largement la stratégie nationale de microfinance mise en œuvre actuellement au Mali avec l'assistance du Canada et du Danemark consistant en l'élargissement de la couverture territoriale et l'assainissement grâce à un état des lieux des caisses et à proposer des regroupements lorsque ceux-ci s'imposent.

### **4. Bonifier les taux d'intérêt des prêts à l'agriculture familiale**

Les taux d'intérêt pratiqués dans le domaine du crédit à l'agriculture sont très supérieurs aux taux de rentabilité internes des différentes productions agricoles

Il est proposé d'étudier, à l'exemple de ce qui a déjà été fait dans des pays voisins (Burkina Faso sur le haricot vert et la pomme de terre, le Sénégal avec la CNCAS dont l'État sénégalais s'est retiré et a vendu sa part à des représentants des producteurs, et dont le taux d'intérêt des prêts à l'investissement serait de 5 pour cent grâce à une bonification d'intérêt par l'État, source CNOF) ou dans certains périmètres au Mali dans la zone sahélienne, les conditions dans lesquelles il pourrait être envisagé de bonifier les taux d'intérêt des prêts accordés au monde de l'agriculture familiale en vue de l'investissement agricole et du financement des campagnes agricoles. Cela pourrait avoir une plus grande efficacité en termes d'utilisation des ressources publiques que la subvention directe.

Pour éviter l'usage inadéquat (par exemple à des fins non agricoles) de prêts ainsi bonifiés, il pourrait être proposé qu'une banque, la BNDA par exemple, ait le monopole de leur distribution et la responsabilité de leur bonne gestion, que ce soit à travers son propre réseau ou au travers du réseau de SFD avec lesquels elle passerait des conventions *ad hoc*.

Il pourrait également être proposé de limiter très strictement les objets finançables par des prêts bonifiés ainsi que les emprunteurs éligibles. Sur ce dernier point, il faudrait clairement distinguer deux catégories de producteurs: les exploitations agricoles familiales et les entreprises de production agricoles. Enfin, il pourrait être proposé d'adapter le taux d'intérêt à la rentabilité de chaque activité.

Il est clair qu'une telle mesure doit se concevoir dans le cadre d'un faisceau d'initiatives concourant à baisser le coût du crédit, telles que préconisées dans ce rapport: mesures visant à réduire le risque, restructuration du secteur des SFD de façon à réduire les charges de distribution du crédit, développement d'une épargne longue visant à réduire le coût du refinancement des crédits à l'agriculture.

Le Mali a bonifié les intérêts des prêts à l'habitat de la BHM. L'Office malien de l'Habitat a fait un dépôt non rémunéré à la BHM. C'est grâce à cette ressource que la BHM a pu consentir à des prêts

à 7 pour cent. On pourrait imaginer un processus analogue avec un dépôt non rémunéré du FNDA à la BNDA.

### **5. Assainir les conditions d'exercice de l'activité de banque d'entreprise afin de favoriser l'investissement dans la transformation de produits agricoles**

L'une des raisons de la prudence manifestée par les banques en matière de prise de risque sur des projets d'investissement industriel, notamment dans le domaine de la transformation de produits agricoles, réside dans l'absence de mise en œuvre des procédures judiciaires permettant aux créanciers de faire valoir leurs droits lorsqu'une entreprise est en situation d'impayé. Aussi est-il proposé d'engager une réflexion sur les moyens d'agir sur les dispositions concernant les procédures judiciaires, de sorte qu'elles soient strictement respectées et que les dirigeants de sociétés en faillite ne soient plus autorisés à diriger une autre société.

### **6. Prendre des initiatives structurantes visant à réduire de façon significative le risque**

- Développer des centrales des risques par région de façon à ce que les banques et les SFD puissent mettre en commun une liste de leurs mauvais payeurs. Ce genre de centrale à existé à Niono. L'ensemble des banques et des SFD de la région y adhéraient jusqu'au retrait d'un certain nombre d'établissements. Il serait sans doute utile de faire l'analyse de cet échec. Il n'y a pas actuellement de centrale des risques au Mali. Celle que publie la BCEAO arrive avec 8 mois de retard et n'est donc pas utilisable.
- Faire accepter l'idée que lorsqu'un emprunteur est en impayé dans un établissement de crédit, il est exclu de tout crédit possible auprès des autres institutions financières jusqu'à ce qu'il ait régularisé sa situation.
- Imposer la caution solidaire lorsque l'emprunteur est une collectivité d'agriculteurs.
- Réfléchir à l'idée d'utiliser comme garantie les baux emphytéotiques délivrés par l'Office du Niger. Réfléchir aussi à l'idée de la création, par les organisations paysannes, de fonds de garantie locaux, pour arrêter le compteur des intérêts et les pénalités.

## **Thème 2: Améliorer la communication entre les différents maillons des filières**

### **1. Instituer des cadres de concertation par filière**

Favoriser, dans chacune des filières examinées, la création de comités interprofessionnels locaux associant tous les acteurs concernés, pour pallier le déficit de communication. Cette communication entre les acteurs de chaque filière devrait avoir pour effet de rétablir un climat de confiance indispensable à la fluidité des relations au sein de ces filières.

### **2. Développer une nouvelle approche du crédit agricole**

Développer une nouvelle approche du crédit agricole, développer les outils adaptés à la mise en œuvre de cette nouvelle méthode et former les agents de crédit. Cette nouvelle approche passe par une juste appréhension de l'économie de l'exploitation agricole et de ses besoins. Elle conduit à prendre en considération l'ensemble des besoins financiers de l'exploitation et non pas seulement les besoins de financement des intrants coton, par exemple. Elle devrait être assortie d'un certain nombre de règles simples telles que l'exigence d'une attestation de non-endettement auprès d'une autre institution au nom de chaque membre de l'OP et d'un stockage en magasin fermé d'une certaine quantité de la production, suffisante pour assurer le remboursement des crédits. Il semble possible de capitaliser sur le travail déjà réalisé par Kafo Jiginew avec l'aide du DID, et par la BNDA avec l'aide de l'AFD, et d'en faire profiter toutes les SFD engagées en milieu rural, la BNDA et toutes les banques qui

voudraient financer le monde rural. Cette approche sélective du crédit à l'agriculture nécessite de la part des institutions financières concernées d'investir en interne sur la compréhension des filières. Mais, parallèlement, elle implique aussi que les filières elles-mêmes s'organisent pour que la maîtrise de la recette découle de cette organisation même. Cela pourrait passer par la signature de contrats entre agriculteurs et acheteurs, de sorte que le producteur qui voudrait avoir accès au crédit s'engage par contrat à vendre sa production commercialisable à un seul acheteur. On pourrait même aller jusqu'à la mise en place de subventions publiques sur le prix d'achat de certains produits agricoles, certains acheteurs étant agréés par l'État pour distribuer cette subvention. C'est donc vers ces acheteurs agréés que s'orienteraient en priorité les OP. L'idée est actuellement étudiée par la BNDA pour faciliter la mise en œuvre de ce système, avec ACCOR Services Mali, qui propose de faciliter cette contractualisation par un système de bons.

Cette nouvelle approche du crédit agricole oblige les institutions financières à écarter certains producteurs du crédit, par exemple ceux qui ne produisent que pour l'autoconsommation. Ce doit être très clair et annoncé d'emblée. Il faudrait aussi susciter la création de magasins généraux pour assurer le stockage des produits agricoles avec dépossession pour faire du warrantage.

### **3. Former les agents de crédit des institutions financières aux caractéristiques des filières agricoles**

Il pourrait être suggéré aux SFD orientés vers le milieu rural, à la BNDA et aux autres banques qui souhaiteraient développer cette activité, de mettre en place des équipes spécialisées en agriculture, comme certaines l'ont fait pour l'approche des PME. En capitalisant sur les travaux déjà disponibles (à la BNDA, au PCDA, chez Kafo Jiginew, etc.), ces équipes spécialisées pourraient être formées aux spécificités des filières agricoles. Il leur serait donné des références techniques précises leur permettant d'avoir une approche de la capacité de remboursement d'une exploitation agricole et de juger valablement les demandes de crédit qu'elles doivent instruire (calendrier de la culture, besoins d'intrants: sacs d'engrais nécessaires à l'hectare, type et prix des engrais, travaux à mener, traitements insecticides à utiliser et leur coût, rendements standard à l'hectare, etc.). Le PCDA a créé des fiches filières pour les banques (non encore diffusées). Ces fiches seraient très utiles à la mise en œuvre de cette démarche.

### **4. Former les responsables coopératifs agricoles à la manière de formuler leurs besoins de financement**

Leur donner des fiches sur les différents types de financement qui leur sont proposés par les banques et institutions financières. Là encore, il paraît possible de capitaliser sur ce qu'ont déjà fait Kafo Jiginew, Faso Jigi, Sexagon et d'autres organismes. L'idée de la Banque mondiale, dans le cadre du programme PAPAM, de recruter dans les chambres d'agriculture régionales des spécialistes qui les aideraient à constituer leurs dossiers de demande de prêt est une bonne idée. Ces spécialistes seraient à la charge du programme PAPAM pendant sa durée.

L'expérience des centres de prestation de services créés dans la zone Office du Niger appelés Faranfasi So («maison qui éclaire» en bambara) est aussi très intéressante. Leurs adhérents sont des AV, des coopératives, des tons villageois ou groupements de femmes. L'adhésion est volontaire et il faut payer un droit d'entrée et une cotisation annuelle. L'activité est essentiellement un appui à la comptabilité, la formation des trésoriers et des magasiniers, un appui juridique (tenue du registre des adhérents, statuts, règlement intérieur, contractualisation), un appui à la gestion et l'alphabétisation.

### **Thème 3: Viser à réduire le principal risque du financement de l'agriculture, à savoir la volatilité des prix et la non-maîtrise par le producteur de son calendrier de mise en marché.**

#### **1. Réfléchir à la manière dont on peut inciter les coopératives à se regrouper en unions (ou en SICA associant d'autres acteurs)**

L'idée est de leur permettre d'atteindre une taille susceptible de leur donner une réelle efficacité économique au profit de leurs membres, et d'acquérir des moyens de stockage (magasins et chambres froides) et de transformation (production de pulpe de mangue, mangues séchées, chips de pommes de terre, etc.) de façon à permettre aux producteurs d'avoir la maîtrise du calendrier de mise en marché de leurs produits. L'exemple de ce type d'évolution est Faso Jigi à Niono.

Faso Jigi a été créée en 1996. C'est une union de 200 sociétés coopératives de la zone Office du Niger et de la zone sèche. Elle a pour objet de regrouper les excédents des membres, de les stocker et de les vendre au meilleur prix. C'est donc un système collectif de mise en marché des productions agricoles. L'engagement des membres consiste à apporter 1 tonne/ha à la commercialisation chez Faso Jigi. Les prix d'acompte sont fixés à hauteur de 230 000 F/tonne pour le riz, 125 000 F/tonne pour l'échalote, et 85 000 F/tonne pour les céréales sèches. Faso Jigi fait une avance de respectivement 100 000 F/tonne pour le riz, 75 000 F/tonne pour l'échalote et 50 000 F/tonne pour les céréales sèches, au moment de la livraison, et paie le reste lors de la commercialisation. Elle restitue ensuite une ristourne lorsque le prix de vente a dépassé le prix d'acompte plus les frais (calculés à hauteur de 800 F par sac de riz, 600 F le sac de mil, et 100 F le sac d'échalote).

**Faso Jigi a constitué un fonds de sécurité qui paie pour ses membres en difficulté.** Ce fonds est alimenté par un prélèvement de 3 pour cent du chiffre d'affaires. Il est doté actuellement de 80 millions de FCFA. Faso Jigi a aussi créé un fonds de commercialisation de 200 millions de FCFA qui permet de garantir les crédits bancaires. Ce fonds était de 400 millions de FCFA mais, après deux années de pertes liées à des aléas climatiques, Faso Jigi a dû y prélever de quoi rembourser les banques. Le budget annuel de Faso Jigi est de 100 millions de FCFA (21 personnes), soit environ 150 K€ et son chiffre d'affaires de 1,3 à 1,5 milliards, soit environ 2 millions d'euros.

**Il est suggéré de soutenir Faso Jigi et de se fonder sur cet exemple pour inciter à la mise en œuvre d'initiatives analogues dans d'autres régions.** L'initiative Faso Jigi, une des seules au Mali (en dehors de celle de Baabahu Jici à Diré près de Tombouctou, qui est organisée un peu comme Faso Jigi et qui a été mise en place par le même organisme canadien), rencontre quelques difficultés, face auxquelles il convient d'intervenir.

- Problème de gestion du retrait du personnel du projet PACEM, terminé il y a six mois. Cet effectif est de 13 agents. Il pourrait être utile de conduire un diagnostic de l'organisation actuelle par quelqu'un de l'extérieur pour savoir sur quels axes renforcer les capacités de l'organisation et comment gérer la transition.
- Pour alléger ses charges, il serait souhaitable que Faso Jigi bénéficie d'une exonération permanente de toute charge fiscale notamment de la TAF (comme les SFD) et de la TVA. Cela lui permettrait de disposer de plus de marge de manœuvre financière pour distribuer des ristournes aux adhérents, condition indispensable à la fidélité de ceux-ci.

- Faso Jigi n'a pas la maîtrise de ses capacités de stockage et dépend du marché local de la location des magasins devenu très élevé. Il pourrait être utile de lui donner les capacités financières lui permettant de se doter d'un minimum de capacité de stockage en toute propriété.
- Enfin, il serait utile d'aider Faso Jigi dans son projet d'aller vers plus de valeur ajoutée par la transformation, ce qui nécessitera des investissements (tamisage et conditionnement du riz dans de petits sachets prêts à la vente).

**Il faut encourager la mise en œuvre d'initiatives analogues dans d'autres régions.** Des projets organisés selon la même logique pourraient utilement être encouragés dans d'autres zones de production.

### **2. Inciter à la création d'industries de transformation des produits périssables**

C'est notamment le cas de la pomme de terre et des mangues dont le caractère périssable ne permet pas une bonne valorisation. Il pourrait être envisagé d'offrir pour ce type d'investissement des exonérations fiscales incitatives, des subventions d'innovation, une assistance technique, etc.

### **3. Accompagner les structures d'encadrement du monde paysan**

Former les producteurs pour qu'ils soient plus professionnels. L'expérience des centres Faranfasi So est à encourager et diffuser dans d'autres régions. Faciliter les transferts de propriétés foncières afin de sécuriser les garanties sur le foncier. Etudier la possibilité de doter le monde agricole et rural de ressources supplémentaires par une modification du Code minier et une affectation au développement de la production agricole d'une part des redevances supplémentaires consécutives à cette modification. Le Code minier limite à 20 pour cent la part malienne des profits de l'exploitation de l'or. L'IRPAD suggère de modifier le Code minier pour financer l'agriculture (50 pour cent) et la formation des jeunes (50 pour cent). Les 50 pour cent affectés à l'agriculture pourraient servir à la bonification des intérêts des prêts à l'agriculture, à la dotation du fonds de calamités, à la création d'un fonds de valorisation des produits locaux et à la création d'un fonds de soutien des prix agricoles. Ces deux derniers fonds ne sont pas prévus dans la LOA.

Le fonds de valorisation des produits locaux servirait à soutenir les initiatives visant à la transformation sur place des produits agricoles (mangues ou pommes de terre par exemple) pour créer de la valeur ajoutée et contribuer à stabiliser les prix entre les saisons.

## **3.2 RECOMMANDATIONS SPÉCIFIQUES**

### **Recommandations spécifiques à la filière Coton**

#### **1. Réduire l'incertitude sur le devenir de la CMDT et de ses filiales**

Les difficultés de la CMDT expliquent que le paiement des producteurs n'a été assuré qu'avec des retards de l'ordre de 10 mois. Cela crée une incertitude sur l'avenir non favorable au développement des financements des intrants coton. Le déficit de la CMDT s'accumule d'années en années. Les arriérés s'élèvent aujourd'hui à plus de 100 milliards de FCFA (soit environ 150 M€), dont 30 milliards de dette fournisseurs. Le déficit annuel est de 20 milliards de FCFA (soit environ 30 M€).

## **2. Reconvertir les terres les moins adaptées à la culture du coton**

La production du coton peut être rentable, au cours mondial actuel, si le rendement à l'hectare dépasse 1,5 tonne. On en est loin en moyenne: 12 pour cent des exploitations font autant ou plus que cela. Les autres devraient s'orienter sur autre chose. Or, il y a en zone cotonnière un certain nombre d'exploitations performantes ayant une technicité, du matériel et les financements qui leur permettent de se placer aujourd'hui sur d'autres filières de production (pommes de terre, cultures vivrières, embouche bovine).

Il est souhaitable d'encourager et de soutenir la reconversion des terres sur lesquelles le rendement de 1,5 tonne/ha n'est pas atteint vers d'autres cultures. L'encadrement des agriculteurs étant assuré par la CMDT, la responsabilité de l'accompagnement de cette reconversion massive pourrait lui être confiée. L'encadrement assuré par les agents de terrain de la CMDT est actuellement exclusivement technique, il devrait s'étendre à l'amélioration du professionnalisme des OP en termes de gestion et de relations bancaires.

## **3. Prendre en considération l'ensemble des besoins de financement des exploitations**

Dans l'approche du financement de l'exploitation, compte tenu de la diversification déjà engagée des exploitations les plus dynamiques de la zone cotonnière, on ne devrait plus se contenter de financer les intrants coton. Il faudrait prendre en considération l'ensemble des besoins de l'exploitation. Il y a 350 000 exploitations sur la zone cotonnière qui empruntent 50 à 60 000 FCFA par an, uniquement pour financer les intrants coton.

## **4. Susciter des modèles d'exploitations agricoles qui réussissent et assurer leur diffusion**

Pour assurer leur diffusion, il faut expliquer pourquoi ces modèles réussissent, en effet l'imitation n'est pas évidente pour les paysans. Si on ne dit rien, c'est l'explication irrationnelle qui prédomine, alors que si on explique et montre les choses, 10 à 15 exploitants imiteront celui qui a réussi et ainsi de suite.

## **Recommandations spécifiques à la filière Riz**

### **1. Sécuriser les éventuelles nouvelles éditions de l'Initiative Riz**

ACCOR services Mali (ASM), filiale d'Accor Services international, a proposé un système de tickets représentatifs de sacs d'engrais permettant une traçabilité totale. Ce système a déjà été mis en œuvre pour l'élevage au Brésil. Il est en test à Niono, Bougouni et Baginda. Sur la base d'une liste mise à jour des producteurs mentionnant pour chacun le nombre d'ha et le nombre de sacs d'engrais nécessaires, la BNDA et l'ASM vendent des tickets aux producteurs au prix après subvention (12 500 FCFA), représentatifs de sacs d'engrais. Les producteurs vont chez le fournisseur d'engrais avec leurs tickets. Le fournisseur leur livre l'engrais contre les tickets. Il présente ensuite les tickets à l'ASM, qui lui paie le prix après subvention et la subvention (préalablement placée sur un compte au nom d'ASM à la BNDA).

### **2. Assurer la sécurité du remboursement des crédits de campagne riz par la séparation physique des stocks commercialisables**

Comme cela est fait déjà par exemple pour certains crédits accordés par Kafo Jiginew, séparer physiquement les stocks affectés au remboursement des crédits en coupant le magasin de l'OP en deux parties, dont une est fermée avec deux cadenas, une clef étant remise à la banque ou à la SFD et

l'autre au responsable de l'OP. Ainsi, l'institution financière peut-elle s'assurer que le stock nécessaire au remboursement de son crédit est bien mis en place.

### **3. Promouvoir des mesures visant à réduire l'incertitude sur le prix auquel la récolte pourra être vendue et donc le risque du banquier**

*Promouvoir le regroupement en unions ou en SICA des structures coopératives aujourd'hui trop dispersées, de façon à réduire la volatilité des prix de vente qui est favorisée par la taille réduite des transactions*

Il existe 7 700 coopératives dans la zone Office du Niger (300 communes). Quelle est la taille viable? L'exemple de Faso Jigi montre que les structures doivent avoir une taille suffisante pour peser sur le marché, investir en moyens de stockage et de première transformation, et disposer d'une crédibilité incontestable sur le plan financier.

#### *Développer des bourses d'échange*

Le prix du riz a tendance à baisser au moment de la moisson autour de 220-230 FCFA. Lorsque les paysans cessent de vendre, les prix s'accroissent. Pour renforcer la visibilité sur l'évolution des prix, **Afrique Verte** organise une **bourse des céréales** (projet Village millénaire) qui a lieu chaque année après la récolte. Paysans et commerçants se rassemblent à Ségou le samedi et dimanche pour discuter et tomber d'accord. Il faut appuyer cette initiative et veiller à ce que la qualité des stocks mis en vente soit certifiée par un organisme indépendant. Le stock commercialisable doit être placé derrière un grillage dans chaque OP. Les ventes se font par échange de bons au vu desquels les commerçants peuvent prélever les stocks vendus. Afrique Verte a une bonne expérience de ce type de bourse au Burkina Faso et en Pays Dogon sur le petit mil.

#### *Mettre en place un système de subvention à la vente, sécurisé grâce à un système de tickets*

Il s'agit d'une proposition de la BNDA qui devrait être soutenue. Certains acheteurs agréés bénéficieraient d'une subvention leur permettant d'acheter le riz plus cher que le marché. C'est à ces commerçants (ou unions de coopératives ou SICA) que les OP vendraient préférentiellement. Le commerçant recevrait de l'OP un ticket représentatif de la subvention et percevrait de la banque au nom de laquelle la subvention aura été préalablement placée la subvention correspondant au tonnage acheté. Cela permettrait à la BNDA (ou à d'autres institutions financières agréées) de domicilier le produit de la vente et de maîtriser la recette. A noter que le versement de la subvention doit être préalable à la vente des tickets qui seront nominatifs et délivrés sur présentation de la carte d'identité.

### **Recommandations spécifiques à la filière Pomme de terre**

#### **1. Susciter des organisations de producteurs analogues à la SICA de Sikasso, capables de créer des capacités de stockage et de commercialiser la production de ses membres**

La SICA couvre 35 villages. L'IICEM a réalisé avec la SICA une vingtaine de magasins individuels (exploitations de 3 à 5 ha chacun) et 22 communautaires en banco consolidé avec des aérations.

#### **2. Susciter la construction d'une chambre froide à Sikasso pour contribuer à stabiliser les prix**

Une chambre froide est rentable: le retour sur investissement se fait sur 5 ans. Cela coûte environ 2 milliards de FCFA.

### **3. Encourager le financement de moto pompes et de forages pour moderniser le système d'arrosage**

Traditionnellement, cet arrosage se fait par des puisards et la calebasse. On peut moderniser cette pratique avec des forages et des motopompes.

#### **Recommandations spécifiques à la filière Mangue**

##### **1. Encourager le bon fonctionnement de l'interprofession mise en place avec l'aide du PCDA**

Un comité interprofessionnel régional a été créé. Il faut le faire fonctionner et soutenir la création d'une représentation nationale interlocuteur de l'État. Le PCDA va rédiger un plan d'action pour cette interprofession.

##### **2. Encourager le regroupement des producteurs en coopératives pour favoriser le financement des travaux**

Faute de crédit, la plupart des producteurs ne font pas de labours ni de traitements. Ils ne se sentent pas sécurisés quant à l'écoulement de leur production et hésitent à investir dans leur exploitation. Un producteur qui fait partie d'une coopérative est déjà mieux sécurisé.

##### **3. Encourager les initiatives visant à la conservation et transformation industrielle sur place des mangues produites**

Il faut encourager le projet de production de jus de fruits et confitures à base de mangue de COMAFRUIT qui va bientôt démarrer à Baginda. L'investisseur est un malien d'origine française. La société française dont il est salarié investit avec lui. Il faut également encourager la création de chambres froides à Sikasso afin de favoriser le stockage des mangues, pommes de terre et de la viande.

##### **4. Prendre en considération les problèmes des transformateurs artisanaux et étudier avec eux les solutions à y apporter**

Il y a une centaine de transformateurs dans la région qui produisent des confitures, du jus ou des mangues séchées. La filière de commercialisation en frais ne valorise que 40 pour cent de la production, le reste est perdu s'il n'est pas transformé en pulpe, jus, confitures ou mangues séchées. Le PCDA a contribué à la mise en place de séchoirs. Il reste à traiter:

- **le problème de la certification qualité:** pour obtenir la certification du produit transformé, il faut que l'exploitation agricole soit elle-même certifiée. Le transformateur isolé n'a pas nécessairement tous les éléments pour y arriver.
- le problème de l'accès au crédit.
- la question de l'approvisionnement en gaz. Les séchoirs fonctionnent au gaz. Le gaz représente 45 pour cent du prix de revient. Les questions à résoudre sont le conditionnement (le conditionnement actuel en bouteilles de 6 kg n'est pas adapté), la caution sur les consignations de bouteilles et le financement d'un stock outil minimum.

Un regroupement des transformateurs en coopérative permettrait de disposer d'une structure qui pourrait résoudre ces problèmes.

##### **5. Pour favoriser l'exportation, aider les exportateurs à se doter d'une structure partagée**

Cette structure partagée (coopérative ou syndicat) pourrait financer une représentation commune à Rungis à l'image de la «Maison de la Côte d'Ivoire», qui permettrait de sécuriser les prix des transactions; encadrer la production selon les normes de qualité (Global gap et Eurogap) exigées par

le marché européen; et assurer ses adhérents d'un approvisionnement régulier en emballages adaptés. Le problème du conditionnement est majeur. Il n'existe pas d'usine de cartons au Mali, les cartons doivent donc être importés du Burkina Faso, du Ghana ou d'Europe. Une première initiative a été prise dans ce sens par le PCDA. Il a regroupé des exportateurs de mangues et favorisé le financement avec une tierce détention des cartons d'emballage: le tiers détenteur est Uni contrôle (Suisse), la banque est la BMS. Les 12 exportateurs dont 5-6 à Sikasso et autant à Bamako, devraient se regrouper en une seule organisation.

### **Recommandations spécifiques à la filière Echalote**

#### ***1. Contribuer à une meilleure rémunération des ventes d'échalotes par la mise en place de petits séchoirs et de séchoirs semi industriels permettant de décaler dans le temps leur mise en marché***

Sur la zone Office du Niger, la production d'échalotes est une activité de contre-saison assurée par les femmes. Le problème est la conservation et les capacités de séchage et stockage. Le Projet de diversification et d'accroissement des revenus (PDAR) développé en zone Office du riz et financé par l'USAID, a mis en place des séchoirs équipés de panneaux solaires et de batteries (volées depuis). Il est suggéré de reprendre ces séchoirs et de les rendre opérationnels avec l'aide d'une technologie plus adaptée.

## Références bibliographiques

**Farm.** 2005. Livre Blanc sur le Coton.

**Farm.** 2008. Les potentialités agricoles de l'Afrique de l'Ouest.

**Farm-IRC-Cerise.** Organisations professionnelles agricoles et institutions financières rurales: construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale. Un guide opérationnel CERISE/IRC – Montpellier SUPAGRO, par B. Wampfler, F. Doligez C. Lapenu et J.P. Vandembrouck. cf. site Internet de FARM.

**CAC.** 2006. Rapport d'appui au FAGACE.

**Banque mondiale.** Etude sur le financement rural au Mali. 29 mai 2009.

**Coordination nationale des organisations paysannes.** 2005. Rapport de synthèse sur le financement de l'agriculture au Mali, Dr. Abdoulaye Sall.

**Séminaire WADEMED Cahors 6-7 nov. 2006:** Organisation et rôle de la profession agricole dans le développement des systèmes irrigués: quelques enseignements tirés du cas de l'Office du Niger au Mali.

**Banque ouest-africaine de développement.** 2005. Etude pour la mise en place d'un fonds régional de promotion de la production et d'incitation à la transformation locale de la fibre de coton dans l'UMEOA (octobre 2005).

**SIDI.** 2009. Production et commercialisation de semences certifiées au Mali - Capitalisation Expérience PVAR et Relation Banque/OP en Afrique. Origine: Dominique Lesaffre, RG Sidi pour le Mali et Camille Frazzetta, Date: 15/07/2009.



# Annexe 1

## PRÉSENTATION DE L'ÉQUIPE

**Chef de Mission: Maria Pagura, FAO, spécialiste en Finance rurale**, basée à Rome au sein de la Division des infrastructures rurales et des agro-industries. Elle possède un PhD en économie rurale, elle a vécu et travaillé au Mali durant 6 ans. Elle a travaillé en qualité d'expert de la sécurité alimentaire sur des projets de développement agricole au Libéria, au Mali, en Sierra Leone, en RDC, au Kenya et en Ouganda ainsi que sur un programme de développement de l'agrobusiness en Tanzanie et au Libéria. C'est un ancien enseignant chercheur à l'Université d'État de l'Ohio.



*L'équipe*

**Adama Kodio**, ingénieur agronome, expert en microfinance, Membre du comité de recherche de l'Alliance internationale pour le développement et la recherche (AIDR). Président en exercice de l'Alliance, Directeur de MIFED/MALI.

**Souleymane Waigalo**, expert en engagement et gestion des risques bancaires, titulaire d'un Master de l'Université du Québec à Montréal et ancien élève de l'École nationale d'administration du Mali, Directeur des engagements et des risques de la BNDA, Membre du conseil national de la comptabilité pour le compte de l'APBEF. Président du sous-comité compensation du Mali, Membre actif du sous-comité RTGS, Représentant de la Place de Bamako au comité des experts UEMOA pour la compensation, Rapporteur au niveau de la commission des Directeurs financiers et comptables des banques et établissements financiers du Mali.

**Nouhoun Diarra**, expert en filières agricoles, expert en microfinance et en finance rurale. Titulaire d'un MBA de l'Université de Québec à Montréal, École des sciences de gestion (ESG), d'un certificat d'habilitation en gestion des institutions de microfinance de l'Institut supérieur panafricain d'économie coopérative de Cotonou, Bénin, et d'un certificat en informatique de gestion au centre de formation la Formule; ancien directeur du Crédit du réseau des Caisses d'épargne et de crédit du Mali ACDI. Il est membre de la CNASS-SS, membre fondateur de l'Association des jeunes pour le développement de Sabalibougou, et membre fondateur de l'ONG OMESAN. C'est un spécialiste des systèmes financiers décentralisés au sein de la coordination nationale des projets et programmes FIDA, il est aussi consultant du Programme de compétitivité et de développement agricole (PCDA), composante Facilitation de l'accès au financement (Programme financé par la Banque mondiale).

**Bernard Fouquet**, ingénieur agronome INA Paris, diplômé de l'Institut d'administration des entreprises de Paris, expert auprès de la Fondation FARM, ancien Directeur central des Risques bancaires de Crédit agricole SA, ancien Directeur général de FONCARIS SA, ancien Directeur central du marché des entreprises à la Caisse nationale de crédit agricole.



## Annexe 2

### MÉTHODE UTILISÉE

#### Première phase en France

- Recueil et analyse de la documentation existante sur le financement des trois filières.
- Prise de connaissance des deux microprojets conduits par FARM à Koutiala et Mopti.
- Entretiens à prévoir en FRANCE avec Dagriss (Pierre Texier), COPACO (Christophe Baranicka), SOS Faim, le GRDR, la Société générale ou les banques populaires (financement de l'export de coton du Mali).
- Etablissement d'un questionnaire.
- Etablissement de la liste des rendez-vous à organiser sur place.

#### Deuxième phase au Mali

Analyse des besoins au niveau des producteurs et des groupements de producteurs: visites à prévoir sur place dans les principales zones de production concernées.

- Analyse des offres de financements existantes: entretiens avec des banques comme la BNDA, la BMS, l'AFD, etc. et avec les principaux IMF notamment Kafo Jiginew et CVECA ON.
- Identifications des écarts entre offre et attentes des groupements de producteurs.
- Elaboration de propositions de pistes de progrès et confrontation de ces propositions avec les principaux acteurs concernés.

#### Troisième phase en France

- Rédaction du rapport et présentation.



## Annexe 3

### PERSONNES RENCONTRÉES

#### *Premiers contacts à Paris*

**22 octobre:** Mr Pierre Texier, ancien dirigeant de Dagrès et administrateur de la CMDT

**23 octobre:** Mr Dominique Lesaffre, Responsable région de la SIDI. Administrateur de la BMS

#### *Contacts à Bamako*

**29 octobre:** Mr David Dao, DGA de Kafo Jiginew et son collaborateur en charge du secteur rural

**29 octobre:** Mr Jean-François Hoarau DGA de la BNDA

**29 octobre:** rendez-vous raté avec Mr Brehima Amadou Haidara, de la BCEAO reporté sur sa proposition au 30 octobre

**29 octobre:** Mr Hervé Bougault, Directeur de l'AFD, agence de Bamako, et Mr Jean-François Cavana, directeur adjoint

**30 octobre:** Me Fatimata Doukouré, Directrice financière et comptable de la BMS

**30 octobre:** Mr Brehima Amadou Haidara, chef du service des établissements de crédit et de la microfinance à la BCEAO

**30 octobre:** Mr Alain Ky Zerbo, Directeur Mali de l'ONG Eau Vive

**31 octobre et 1er novembre:** travail documentaire et préparatoire

**2 novembre:** Réunion à la FAO Mali avec Me Mahamat Nour, Représentant de la FAO au Mali, Mr Cheikh Bathily, assistant FAO, Me Maria Pagura, responsable FAO de la Mission, Mr Nouloum Diarra, expert des filières de production agricole, Mr Souleymane Waigalo, directeur des engagements et des risques de la BNDA, expert en financement agricole, Mr Adama Kodio, expert en microfinance. Mise au point du programme et prise de rendez-vous

**2 novembre:** Mr Jean-François Cavanna, Directeur adjoint de l'AFD Mali

**2 novembre:** Mr Abou Diallo, directeur général adjoint de l'API Mali

**3 novembre:** Mr Jean-François Gay, directeur du projet USAID/ABT associates auprès de l'IICEM, assisté de Mr Moussa Bagayoko, responsable des services financiers

**3 novembre:** Mr Fagnanama Koné, ancien ministre de l'agriculture, actuellement directeur de la Mission de restructuration du secteur coton auprès du premier ministre assisté du Docteur Aly Kontao, conseiller, et du docteur Alpha S. Maiga, conseiller

**3 novembre:** Mr Olivier Durand, Ingénieur agronome, développement agricole et Rural, représentation de la Banque mondiale au Mali

**3 novembre:** rendez-vous raté avec Mr Faliry Boly, directeur de SEXAGON

**4 novembre:** Mr Seyni Fofana directeur du programme compétitivité et diversification agricole (PCDA)

**4 novembre:** Mr Sali Sisoko, directeur du CNOP (coordination nationale des organisations paysannes du Mali), Me Koné, secrétaire administrative la fédération nationale des femmes rurales du mali. (FNAFER) et présidente de la coopérative DIAKABARA à Sabiligourou

**4 novembre:** Mr Jean-François Hoarau DGA de la BNDA

**4 novembre:** Mr Dominique TRAORE, conseiller du PDG de la BMS

**4 novembre:** Mr Olivier Le Masson directeur régional du GRDR et Mamadou Diarra, coordinateur du pôle GRN/SA, cellule de Kayes

**5 novembre:** Mr Bakary Diarra, du CSS SFD

**5 novembre:** départ pour Ségou

**Contacts à Ségou**

- 5 novembre:** réunion à l'Office du Niger à Ségou avec Mr Seydou Idrissa Traoré, PDG de l'Office du Niger, Mr Fafré Diarra, directeur technique de l'Office du Niger, Mr Balrui Koné, conseiller en aménagements hydrauliques de l'Office du Niger, et Mr Brehima Jonabia, conseiller en vulgarisation de l'Office du Niger
- 6 novembre:** réunion à l'Office du Riz à Ségou avec Mr Balnigou Traoré, DGA, Mr Ousmane AG Roumer, chef du service vulgarisation, Me Sogola, responsable du service de la promotion rurale, Mr Daouda Thiero, responsable du service infrastructures rurales, Mr Bakary Thiero, et Mr le directeur administratif et financier
- 6 novembre:** réunion avec Mr Ibrahim Doukouré, PDG de la société Faso Djigui SARL (import export d'Intrants, à Ségou)

**Contacts à Niono**

- 7 novembre:** réunion à la CAREC à Niono
- Mr Ali Cissé, Directeur de la CAREC, Cellule d'appui au réseau d'épargne et de crédit,
  - Mr Moussa Koné, Président de l'Union des CVECA
  - Mr Drissa Sanoko, secrétaire général de l'Union des CVECA
  - Me Colette Traoré, Cadre financier de la CAREC
- 7 novembre:** réunion à la Fédération des Centres de Faranfasi So à Niono
- Mr Moussa Kané, Président,
  - Mr Mamadou Diarra, Secrétaire général
- 7 novembre:** Rendez-vous au SEXAGON (syndicat des exploitants agricoles de l'Office du Niger) avec
- Mr Faliéry Boli, Secrétaire général du Syndicat, et président de la plate forme des producteurs de riz,
  - Mr Massaco Conta, Président de la fédération du réseau des coopératives du Sexagon
- 7 novembre:** visite à Mr Diadié Bah, PDG de GNOUNI SA, importateur d'engrais installé à Niono.
- 8 novembre 2009:** Réunion avec Faso Jigi PACEM
- Mr Abdoulaye Sissouma secrétaire exécutif, et Mr Boubacar Soumaré, comptable

Route pour Sikasso

**Contacts à Sikasso**

- 9 novembre:** réunion à Sikasso sur la filière Mangue
- Mr Mamadou Koné exportateur de mangues (Fruitière du lotio: frutire\_lotio@yahoo.fr)
  - Mr Mamadou Soufouniata, intérim du coordinateur du PCDA, Mr Drissa Traoré, Producteur de mangues, Me Diallo Madigatou Maiga, formatrice de mangues, Mr Mahi Diabaté expert irrigation PCDA, Mr Cheikh Kelétigui Berthé, Président des producteurs de Mangues de Sikasso,
  - Mr Youssouf Coulibaly, producteur de mangues
- 9 novembre:** réunion à Sikasso sur la filière Pomme de terre
- Mr Mamadou Soufouniata, intérim du coordinateur du PCDA
  - Mr Mahi Diabaté, expert irrigation PCDA, Mr N'Gdo Coulibaly, secrétaire général de la SICA et président du groupe interprofessionnel de la pomme de terre, Mr Aboubacar Seydou Koné, Président de l'association des producteurs de pommes de terre de Sikasso et membre de l'interprofession

- Mr Karim Bolozogola, producteur de pommes de terre, Mr Lassina Koné, producteur de pommes de terre, Mr Binafora Traoré, producteur de pommes de terre
- 9 novembre:** visite à Mr Jean-Claude Saadé, importateur de semences de pommes de terre à Sikasso
- 9 novembre:** visite à Mr Abou Woro Traoré PDG de l'Huilerie de Sikasso
- 10 novembre:** visite d'une case de conservation de pommes de terre à 12 km de Sikasso, avec un représentant du PCDA, concepteur de ces cases de conservation
- 10 novembre:** Visite d'une station de conditionnement de mangues et stockage en chambre froide (propriété de l'État) à Bougouni
- 10 novembre:** visite de l'huilerie de graines de coton et d'arachide de Bougouni (société ALCOMA)
- 10 novembre:** retour à Bamako

### **Contacts pris lors du retour à Bamako**

- 11 novembre:** IRPAD AMASSA Afrique Verte Mr Mamadou Goita et son collaborateur, Mr Aliou Maiga, chargé de l'information à l'IRPAD
- 11 novembre:** CMDT: En l'absence de Mr Tienan Coulibaly, PDG: Mr Selif A. Cissoko, DGA puis Mr le docteur Cissé, directeur de la production ainsi que ses collaborateurs
- 11 novembre:** Niesygiso; Mr Modibo Coulibaly et Mr Cheikh Keita directeur informatique
- 12 novembre:** APCAM: Mr Idrissa Diallo Secrétaire général adjoint de l'APCAM, Docteur Amadar Napo, conseiller technique, Mr Moussa, conseiller technique, Mr Abdoulaye Keita conseiller technique projets et programmes, pisciculture et formation
- 12 novembre:** Kondo Jigima: Mr Ousmane Traoré, directeur général, rendez-vous raté du fait de l'absence de Mr Ousmane Traoré. Site [www.promali.org](http://www.promali.org)
- 12 novembre:** Mr Moussa Leo Sidibé secrétaire général du Ministère de l'agriculture
- 12 novembre:** Mr Modibo Keita, PDG des Moulins modernes du Mali, importateur de blé, producteur de farine, futur producteur agricole dans la zone Office du Niger (20 000 ha), avec Mr Amadou Sissoko, coordinateur général du groupe Keita.
- 13 novembre:** Kafo Jiginew; Mr Alou Sidibé, Directeur général, accompagné de Mr David Dao, Directeur général adjoint et de Mr Abdoulaye Sogodogo, conseiller technique
- 13 novembre:** débriefing mission à la FAO.



## Annexe 4

### COMPTE-RENDU DES ENTRETIENS

#### 23 octobre 2009: Mr Dominique Lesaffre (Sidi)

L'idée de base de l'action de la SIDI au Mali a été d'essayer de rapprocher les banques et les organisations paysannes. La SIDI a donc investi dans le capital de la BMS (4 pour cent). Dominique Lesaffre est administrateur de la BMS. Il est possible de créer des liens entre banques et paysans dès qu'on connaît les acteurs. Le risque est que les organisations paysannes peuvent avoir de mauvais projets. Il faut financer les bons projets or ceux-ci ne sont pas actuellement financés. La BMS est un ancien fonds converti en banque (en 2002) par la volonté de l'État qui détient environ 10 pour cent du capital.

L'AOPP a des idées.

La BMS finance les SFD (au taux de 7 pour cent), qui sont pour un certain nombre d'entre eux à son capital. Il y a trois sortes de SFD: les SMEC (mutualistes) les associations de crédit solidaire et les CVECA. Les SFD prêtent aux paysans à des taux de 17 à 21 pour cent. La BMS finance aussi les PME (taux 15 pour cent). La stratégie de la BMS est d'être une vraie banque malienne et solidaire (voir le cas du Malawi).

#### 29 octobre 2009: Mr David DAO DGA de Kafo Jiginew

**Kafo Jiginew a démarré ses activités en 1987** Grâce à quatre ONG et une fondation: CFCI (Comité français de Solidarité internationale, ex. «contre la faim»), SOS Faim Belgique, Agro action (ONG allemande), Manitese (ONG italienne) et la Fondation du Crédit coopératif. Ces organismes étaient regroupés au sein du CECCM: consortium européen pour le crédit coopératif au Mali. Au départ, les fonds propres ont été apportés à 50 pour cent par ce consortium et à 50 pour cent par l'Union européenne. La première phase du projet (de 1987 à 1990) a consisté à créer des caisses intervillageoises, à suivre le développement de la deuxième phase (1990/93) et de la troisième phase (94/97).

A partir de 1994, le conseil d'administration ne s'est pas entendu avec la partie européenne et a mis en place une direction malienne. La partie européenne s'est retirée et a supprimé les subventions qui étaient accordées par le CECCM. Cette décision a nécessité la mise en place d'un plan de rigueur: diminution des salaires d'un tiers, augmentation de l'activité crédit et diminution des charges. La partie européenne est revenue dans le circuit mais en position d'appui et non plus de direction. L'appui de partenaires européens concernait le plan technique, financier, formation (ITB à Paris), informatique.

Le projet de Kafo Jiginew était le suivant: les cotonculteurs gagnaient de l'argent du coton mais ne savaient pas comment le sécuriser. Kafo Jiginew leur a offert une sécurisation de leur épargne, l'accessibilité à tout instant de cette épargne et le financement de leurs projets. Le statut des caisses de Kafo Jiginew est celui de caisses mutuelles d'épargne et de crédit.

Aujourd'hui, Kafo Jiginew rassemble 19 mutuelles agréées et 163 agences. Kafo Jiginew se refinance auprès des banques BMS, BNDA, BIM, BEI SFI et d'autres partenaires comme Helvatas Mali, SNV Pays-Bas, OXFAM, SOS Faim USAID (au travers de l'IICEM et de Mali Finance). Desjardins international Développement (DID) aide Kafo Jiginew sur le plan informatique.

Depuis 1999/2000, la production du coton a diminué très fortement (de 600 000 à 200 000 tonnes) ce qui a mis beaucoup de paysans en difficulté vis-à-vis de la BNDA (qui ne finançait que les Associations villageoises) et de Kafo Jiginew qui finançait les individuels. La production de crédit a chuté et le PAR (Portefeuille à risque) a fortement augmenté. La Kafo a dû mettre en œuvre un plan de sortie de crise, consistant en une diversification de l'activité sur le plan géographique (installation en zone Office du Niger et milieu urbain) et sur le plan sectoriel.

Cette diversification des activités a déplacé le centre de gravité de l'union et a justifié la décision de déménager le siège social de Koutiala en zone cotonnière à Bamako en 2008. Le coton représente moins de 50 pour cent de l'activité et le milieu rural moins de 60 pour cent.

Notre intervention sur le riz se développe grâce à l'appui de SOS Faim (Freddy Destrait). SOS faim intervient avec un fonds de garantie, un fonds de crédit et un fonds de subvention. Les taux d'intérêt pratiqués par Kafo Jiginew sont de 2 pour cent par mois pour le crédit de campagne (à cela il convient d'ajouter les 10 à 30 pour cent de dépôts de garantie non rémunérés exigés des emprunteurs) et 18 pour cent l'an pour les crédits d'équipement. Charrues, bœufs de labour et charrettes sont financés à 3 ans et les tracteurs à 5-6 ans avec un différé. La coopérative des paysans de Koutiala a trouvé des tracteurs de seconde main en Basse-Normandie.

Une nouvelle approche du crédit a été adoptée, fondée sur le compte d'exploitation prévisionnel et en fonction du passé et du présent de l'emprunteur. DID nous appuie pour former nos agents de crédit à cette méthodologie. Nous avons aussi procédé à une réorganisation administrative pour permettre aux agents de crédit de connaître un certain nombre d'emprunteurs et de les suivre sur le terrain, notamment pour vérifier que le financement n'est pas détourné de son objet. Lors de ces visites périodiques, l'agent de crédit peut le cas échéant donner des conseils aux producteurs.

Aujourd'hui, Kafo Jiginew rassemble 270 000 membres et 80 000 emprunteurs. Ces derniers sont quasiment toujours membres. Avec la diversification, la saisonnalité de nos encours a tendance à s'estomper. La moyenne des emprunts est de l'ordre de 150 000 FCFA, mais elle est plus importante (400 000) en ville qu'en milieu rural (100 000).

Les obstacles au développement du crédit à l'agriculture sont les suivants:

- L'aléa climatique (sauf dans la zone Office du Niger où il n'y en a pas).
- Les filières ne sont pas bien organisées. Les paysans ne sont jamais sûrs de vendre leur production à un bon prix car ils ne peuvent pas la conserver.
- Il n'y a pas de garantie matérielle. On est obligé de faire le pari de la production.
- Les prix du marché sont très fluctuants. Or, si le paysan ne vend pas à un bon prix, il a du mal à rembourser. Le paysan, s'il en a les moyens, rembourse correctement ses prêts (contrairement à ce qu'on voit en ville) car la pression sociologique du village l'oblige à le faire.
- Le secteur n'est pas formel; il n'y a pas de bilan ni de compte d'exploitation. Il est impossible de trouver des informations standard sur les emprunteurs.
- Il n'y a pas de titres de propriété foncière.

Les solutions seraient:

- La mise en place de centrales de risques (pour contourner l'obstacle n° 5).
- La caution solidaire des emprunteurs d'une même OP (ce qu'exige la BNDA).
- L'utilisation comme garantie de baux emphytéotiques délivrés par l'Office du Niger (projet) mais actuellement les baux délivrés par l'Office du Niger ne sont que d'un an.

L'effectif de Kafo Jiginew est de 550 personnes dont 50 au siège et 300 en zone rurale qui parviennent bien à «mailler le terrain». La décision de crédit est prise par un comité de crédit formé d'élus qui connaissent très bien les emprunteurs. Sur la zone Office du Niger, nous avons ouvert quatre agences en 2008. Elles sont suivies depuis Bamako. SOS faim nous accompagne dans ce déploiement (SOS Faim a même un bureau dans nos locaux à Bamako). Nous avons en projet d'ouvrir une caisse sur place. Le taux de nos refinancements auprès des banques maliennes est de 8 pour cent. Ce taux est plus bas que celui du refinancement de la plupart des autres SFD moins importantes et solides que Kafo Jiginew. C'est la partie urbaine de notre réseau qui assure notre rentabilité. En effet, les paysans nous empruntent souvent de très petites sommes (25 000 ou 50 000 FCFA, soit 35 à 70 euros) ce qui nécessite le même suivi que des emprunts plus importants. De plus, les coûts en milieu rural sont plus élevés. Nos agents ont une moto. Certains villages sont parfois éloignés de plusieurs dizaines de km.

### **29 octobre 2009: Mr Jean-François Hoarau DGA de la BNDA**

**La BNDA s'est retirée du financement de la filière Coton** alors que c'était la principale activité de la banque. Fin 2006, l'encours sur la filière Coton représentait 70 pour cent des encours de la BNDA avec 52 milliards de FCFA (environ 80 M€). Le 30 septembre 2009, nos encours n'étaient plus que de 13 milliards (environ 20 M€) sur le secteur rural et quasiment plus rien sur la filière Coton, alors que les encours totaux de la banque ont continué de progresser sur les autres secteurs (particuliers et entreprises) pour atteindre 120 milliards (soit environ 180 M€).

### **La BNDA reste cependant résolument attachée à sa vocation de banque de l'agriculture.**

Les difficultés rencontrées en matière de financement des filières agricoles sont principalement l'absence de procédures collectives sur le marché des entreprises, ce qui rend l'activité de crédit bancaire très problématique. Le système judiciaire malien est inefficace et corrompu, situation qui a été officiellement confirmée à l'occasion d'un séminaire sur le sujet présidé par le Premier Ministre. Tant que cet obstacle ne sera pas levé, les banques resteront très prudentes et refuseront de prendre des risques de financement des entreprises.

Pour le financement de l'agriculture, il est indispensable de pouvoir maîtriser la recette. C'était le cas sur la filière Coton, non autoconsommé, et dont l'acheteur est unique. C'est beaucoup plus difficile pour des productions de type alimentaire dont une partie est autoconsommée et que l'agriculteur peut vendre à n'importe qui. Sur ces filières, la BNDA est nécessairement beaucoup plus sélective. Une des règles absolues de la banque est d'exclure du crédit tout emprunteur qui est en impayé. On essaie d'abord de recouvrer notre créance par tous les moyens, allant jusqu'à la saisie brandon (saisie de la récolte sur pied). Cette approche sélective du crédit à l'agriculture nécessite d'investir en interne sur la compréhension des filières. A nos yeux, celles-ci devraient mieux s'organiser pour que la maîtrise de la recette découle de cette organisation même. Cela passe par la signature de contrats entre agriculteurs et industriels. L'idée serait de créer des filières obligatoires ou contractualisées de sorte que le producteur ne puisse vendre sa production qu'à un seul acheteur désigné et contractuellement. On étudie la possibilité avec ACCOR Services Mali, de faciliter cette contractualisation par un système de bons. Ce système est actuellement testé dans trois zones pour voir s'il peut être développé.

### **3 octobre 2009: rencontre avec l'AFD, Mr Bougault, Directeur et Mr Jean-Marie Cavana, Directeur adjoint**

Le principal problème du financement de l'agriculture au Mali est celui de la sécurisation des flux financiers: domiciliation des ventes et mécanisme de la tierce détention. Les flux commerciaux sont très épars: les produits sont vendus par petites quantités: 10 sacs à l'un, 20 sacs à l'autre. Les réseaux commerciaux fonctionnent sur une base familiale et villageoise. Compte tenu des faibles volumes unitaires des transactions commerciales, le coût de chaque transaction est très élevé. Ce problème se pose cependant en termes différents selon la filière concernée. Dans la filière Coton, il s'agit d'un produit non consommable et bénéficiant d'un monopole d'achat à la CMDT. Le nantissement des stocks de fibres est possible par les banques. Dans les filières de produits vivriers, c'est plus compliqué.

Pour assurer le financement des campagnes agricoles, il serait nécessaire de collecter davantage d'épargne qui servirait au financement des crédits de campagne, or la collecte de l'épargne est très faible. Les agriculteurs préfèrent placer leur épargne sous la forme de têtes de bétail. C'est ainsi que la zone cotonnière est devenue en quelques années la première zone d'élevage du pays. La BNDA exigeait une caution solidaire au sein de l'AV. Cette caution solidaire est remise en cause et ne fonctionne plus. La seule garantie du banquier est la maîtrise de la recette. L'idée d'un fond de garantie a mainte fois été évoquée. Ce n'est pas une bonne solution car elle a pour effet de ne pas encourager la vertu. Le financement des filières vivrières est souvent assuré par les commerçants, qui se font rembourser en nature à des conditions usuraires. Le problème est plus ardu pour le financement de l'investissement agricole. L'absence de financement de l'équipement constitue un frein aux progrès des techniques agricoles et donc à l'amélioration des rendements et de la qualité.

Le coton: la production du coton peut être rentable si le rendement à l'hectare dépasse 1,5 tonne. On en est loin en moyenne. La semence BT est aujourd'hui interdite au Mali alors que 60 pour cent de la production mondiale est assurée par ces variétés transgéniques dont le rendement est élevé.

Par ailleurs, les difficultés de la CMDT expliquent que le paiement des producteurs n'a été assuré qu'avec des retards de l'ordre de 10 mois. Le déficit de la CMDT s'accumule d'années en années. Les arriérés s'élèvent aujourd'hui à plus de 100 milliards de FCFA, dont 30 milliards de dette fournisseurs. Le déficit annuel est de l'ordre de 20 milliards de FCFA.

Le microcrédit est un secteur en crise. Il existe plus de 85 institutions de microfinance au Mali dont certaines relèvent du caritatif. Certaines institutions sont adossées à des banques et cela les confortent. Celles qui ne sont pas adossées ont du mal. Même le leader, Kafo Jiginew, risque d'avoir des difficultés à mener à bien son opération de diversification, forcée par la crise du coton.

L'AFD finance un projet sur la zone Office du Niger visant à aider la création par les agriculteurs de centres de prestation de services concernant le conseil en gestion, la mise en place de bourses du riz, le conseil technique, etc. Par ailleurs, l'AFD finance également un projet avec la BNDA visant à mettre en place une approche des financements par exploitation et non plus par filière.

**Les banques maliennes font des marges énormes et ne prennent pas de risques.** Cette attitude s'explique notamment par le fait que malgré un droit des affaires (OHADA: Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique) tout à fait analogue au droit français, il n'y a pas de procédures collectives et que la justice est corrompue. Elles se concentrent sur l'habitat, les prêts aux fonctionnaires, les Credocs et le nantissement de marchés publics. Elles ne financent que très peu l'investissement.

Les taux d'intérêt sont de 12 pour cent à la BNDA et de 2 pour cent par mois dans les SFD. Le financement des filières maraîchères est compliqué par le fait que les produits sont périssables, que l'activité est très saisonnière et que les quantités mises sur le marché sont difficilement prévisibles à l'avance. Ces filières subissent une alternance de périodes de surplus et de pénurie avec des variations très fortes de prix. Il est nécessaire de développer les activités de transformation notamment les mises en conserve. Il existe des petites installations de conserverie artisanale en bocaux.

### **30 octobre 2009: Me Fatimata Doukouré, Directrice financière et comptable de la BMS**

La BMS s'est intéressée au financement de l'agriculture, notamment à travers le financement des OP (GIE ou coopératives) productrices de pommes de terre de la 3<sup>ème</sup> région (Sikasso) de 2003 à 2007. Tous les paysans que nous avons approché à l'époque étaient endettés auprès de la BNDA et avaient des impayés énormes à la BNDA du fait de leurs activités de production de coton. Nous avons mis trois ans à nous en rendre compte. On a diminué les volumes et on est resté que sur les bons payeurs. On a aussi essayé le financement de l'embouche de bovins dans la 5<sup>ème</sup> région (Mopti). Cette activité ne génère pas trop d'impayés. La BMS s'est aussi intéressée à la zone Office du Niger pour l'activité de financement des intrants et y a eu des impayés énormes. Il faut effectivement aider le secteur mais aussi chercher des outils adaptés au secteur. Par exemple, les banquiers ne sont pas équipés pour assurer le suivi des agriculteurs, il faut des ONG qui fassent ce suivi comme AMIETA conseil à Niolo et Acood à Sikasso. Ils ont les hommes qu'il faut et le matériel. Ils font de l'encadrement au niveau du village et sont sur place.

On a pu récupérer environ 20 millions d'impayés, ce qui n'est pas beaucoup. Nous avons plus ou moins abandonné l'approche directe de l'agriculture et nous participons à des pools bancaires dirigés par la BNDA. Nos actionnaires sont des IMF et l'État malien (20 pour cent). **Nos encours sur la microfinance sont majoritaires. Le secteur est assez risqué. Il y a eu deux dépôts de bilan dans le secteur de la microfinance au Mali cette année.** Le problème de la microfinance est qu'ils prêtent à des taux trop élevés (de l'ordre de 20 pour cent). Leur avantage est qu'ils sont très proches du terrain. On finance la microfinance à 8 pour cent de taux d'intérêt alors qu'on finance les PME à 11 pour cent.

### **30 octobre 2009: Mr Brehima Amadou Haidara de la BCEAO, en charge de la supervision bancaire**

Le service de la supervision bancaire assure l'interface au niveau malien de la Commission bancaire, organisme supranational. Nous organisons le contrôle sur pièce. C'est la Commission bancaire, dont le siège est à Abidjan, qui assure le contrôle sur place. Pour nous permettre le contrôle sur pièces, les banques doivent nous transmettre des informations standard.

**Au Mali, il existe 16 établissements de crédit soumis au contrôle de la Commission bancaire: 13 banques et 3 établissements financiers.** Les trois établissements financiers sont le Fonds de garantie hypothécaire, Equipbail et Allios Finance. Les 13 banques sont la BDM, la BNDA, la BOA (Bank of Africa), Ecobank (groupe interafricain) la BMS, la BICIM (filiale de BNP Paribas), la BICS, la BCI Mali, la Banque atlantique, la BIM (Banque internationale du Mali, du groupe Attijari Wafa Banque), la BHM (Banque de l'Habitat du Mali).

La BNDA avait une spécialité agricole, mais elle est devenue une banque universelle. Elle a diversifié ses activités même si elle continue à financer le milieu rural. Elle garde une grande expertise du monde agricole, avec un réseau adapté à cette spécialité. La difficulté majeure du financement des activités agricoles est liée à la garantie. Le risque est en effet très élevé: c'est le risque de sécheresse et de non-

récolte. Si la banque n'a pas de garantie, le risque a un impact négatif. Il n'y a pas de titres fonciers en milieu rural. Les règles traditionnelles de transmission des terres continuent à s'appliquer. La BNDA a inventé la caution solidaire des membres des OP. Cela a bien marché pendant des années mais a éclaté lors de la crise du coton.

Le crédit de campagne coton est très bien structuré et il y a un fort engouement des banques off shore pour participer en pool. Le chef de file est la BNDA, ou la BDM, avec la Société générale comme co-agent de la syndication. Ce crédit est mis en place au profit de la CMDT qui avance les intrants aux producteurs, qui s'endettent auprès de la BNDA. Malgré les difficultés de la CMDT, ce système continue mais avec des volumes plus faibles.

Pour le financement de l'Initiative Riz, on a essayé de mettre en place un système structuré. Le chef de file est la BNDA, qui fait crédit aux fournisseurs d'intrants, producteurs et commerçants. On a impliqué dans le dispositif les SFD qui sont proches du terrain. Les volumes atteints l'an dernier étaient de 37,5 milliards pour le coton, soit environ 57 M€ (sans compter les intrants pour 20 milliards), et 12 milliards, soit environ 18 M€ pour l'ensemble des autres filières. Les autres filières reçoivent donc un cinquième de ce que perçoivent les acteurs de la filière Coton.

Cette année, l'objectif sur la filière Coton est de 50 milliards (l'an dernier, cet objectif était de 48 milliards, tirés à hauteur de 37,5). La garantie est la contre valeur des stocks de coton. Le financement du maraîchage est plutôt la cible de la microfinance: on n'en voit pas dans les encours des banques.

La crise cotonnière a entraîné un surendettement des acteurs de la filière. Cette année, l'État a fixé le prix d'achat du coton à 200 FCFA le kg, soit le même prix que l'an dernier. La subvention aux intrants riz a été étendue aux intrants coton. Cette année, la CMDT devrait payer plus tôt les producteurs que l'an dernier (l'an dernier la CMDT a payé avec 10 mois de retard) car elle a bénéficié d'une avance. Le problème du coton est que les cours mondiaux ont baissé et que les intrants sont chers. Il faut un rendement supérieur à 1 tonne/ha pour équilibrer. Les subventions américaines à leurs producteurs nuisent fortement au monde rural africain. Il y a d'autres filières de production de graines oléagineuses: le sésame, l'arachide, la noix de karité, le tournesol. Pour les autres filières que le coton, on ne veut pas d'acheteur unique, ce serait un recul en arrière par rapport au modèle dépassé de l'entreprise étatique. Par exemple, pour le riz, il y a une saine concurrence entre les acheteurs: GDCM de Modibo Keita, Bakoré Silla, Diegé SA, les Grands Moulins du Mali, SOMIBAD. Ces entreprises n'ont aucun problème à se financer.

Les SFD financent aussi les intrants, elles sont proches du terrain et ont de ce fait une bonne maîtrise du risque. Le financement de l'équipement agricole est très limité: bœufs de labours, charrues. La BNDA finance l'essentiel alors que Kafo Jiginew et Niesygiso financent quelques équipements en zone Office du Niger. Le maraîchage n'a pas la capacité à solliciter du crédit bancaire et a recours au microcrédit pour de très faibles montants.

La surveillance des SFD ne relève pas de la Commission bancaire mais d'une cellule de contrôle du Ministère des finances, le CSS SFD qui assure des contrôles sur pièces et sur place. Une réforme institutionnelle est en cours. À partir de 2010, les SFD d'une certaine taille seront contrôlées par la Commission bancaire. Il existe environ 85 SFD.

**2 novembre 2009: FAO**

Évaluation de l'Initiative Riz. La FAO va financer une étude sur la commercialisation des céréales. L'Initiative Riz a laissé un impayé de 5,7 milliards de FCFA à la BNDA, après les subventions accordées à cette opération par le Canada et les Pays-Bas. Cette année, le système est différent. La FAO a travaillé sur les termes de référence d'une analyse à faire par un expert indépendant.

La Centrale des risques à Niono (mise en commun des listes de mauvais payeurs) à laquelle adhéraient l'ensemble des banques et SFD a éclaté à cause du retrait d'un certain nombre d'établissements.

**2 novembre 2009: Mr Jean-François Cavana, Directeur adjoint de l'AFD**

Le système de financement de la filière Coton permet au producteur d'obtenir des intrants pour le coton et pour les autres filières, notamment les céréales. Ce financement a bien marché parce qu'il s'agissait d'un produit non alimentaire traité par un industriel unique qui se portait garant de la domiciliation des paiements. Ce système était intéressant mais exclusivement limité au coton. Cela constitue aujourd'hui un frein aux financements agricoles du simple fait de la baisse de la production cotonnière.

La privatisation de la CMDT va conduire à l'apparition de quatre entreprises différentes, qui vont chercher à sécuriser les crédits intrants selon des modalités dont on ignore tout. Le système actuel ne peut pas durer et va se structurer. Au Bénin, la privatisation a été faite en 1996. Les sociétés créées à cette époque se sont aujourd'hui regroupées et ont ainsi recréé un monopole d'achat privé. Une centrale de sécurisation des paiements et des risques a été mise en place. Cela a bien marché pendant un certain temps mais il y aurait eu ensuite des déviations. Au Burkina Faso, il y a maintenant trois sociétés associant dans leur capital les organisations paysannes. Ces trois sociétés ont chacune un monopole régional. En Côte d'Ivoire, la privatisation a donné naissance à trois sociétés cotonnières et la filière est aujourd'hui complètement morte.

Le système CMDT a permis l'émergence en zone cotonnière d'un certain nombre d'exploitations performantes ayant une technicité, du matériel, l'argent, qui leur permettent de se mettre aujourd'hui sur d'autres filières de production (Pomme de terre, cultures vivrières, embouche bovine). Pour passer au cours mondial, il faut un rendement de 1,5 tonne/ha; 12 pour cent des exploitations font autant ou plus que cela. Les autres devraient s'orienter sur autre chose.

Dans l'approche du financement de l'exploitation, il ne faut pas se contenter de financer les intrants coton. Il faut prendre en considération l'ensemble des besoins de l'exploitation. Il existe 350 000 exploitations sur la zone cotonnière qui empruntent de l'ordre de 50 à 60 000 FCFA par an. Une exploitation de 45 ha à FANA par exemple, n'obtient de financements que pour ses 8 ha de coton et n'obtient rien pour le reste alors qu'elle est performante.

On peut susciter des modèles qui réussissent. Pour assurer leur diffusion, il faut expliquer pourquoi ils réussissent, en effet, l'imitation n'est pas évidente pour les paysans. Si on ne dit rien, c'est l'explication irrationnelle qui prédomine. Mais si on explique, si on montre les choses, 10 à 15 exploitants imiteront celui qui a réussi et ainsi de suite.

Sur la zone cotonnière, l'encadrement des agriculteurs est assuré par la CMDT. Cet encadrement est exclusivement technique. Le professionnalisme des OP est nul. La CMDT n'a jamais voulu développer les compétences de ces organisations.

Sur la zone Office du Niger, on travaille avec une coopérative de Charente-Maritime et avec la Chambre d'agriculture de Charente-Maritime pour assister environ 200 OP. On voudrait créer des produits d'épargne assurance qui se substitueraient à l'épargne sur pied. Cela devient urgent car en période de transhumance, le bétail commence à ne plus avoir suffisamment d'espaces d'affouragement.

On travaille sur le regroupement des structures. Il existe 7 700 coopératives dans la zone Office du Niger sur 300 communes. Quelle est la taille viable? Le niveau communal permettrait de dépasser le niveau du village. Pour assurer la sécurité des financements riz, on coupe le magasin de l'OP en deux parties dont une est fermée avec un cadenas dont une clef est remise à la banque et l'autre au responsable de l'OP. Ainsi la banque peut-elle s'assurer que le stock nécessaire au remboursement de son crédit est bien mis en place. Les acheteurs de riz sont de plusieurs types: commerçants de proximité, commerçants régionaux et commerçants nationaux.

Le prix a tendance à baisser au moment de la moisson de 220 à 230 FCFA. Lorsque les paysans arrêtent de vendre, cela fait remonter les prix. L'an dernier, cela a permis de faire remonter les cours à 320-350 FCFA le kg. Dans cette optique, l'an prochain, on va monter un pilote de bourse virtuelle. La qualité des stocks mis en vente devra être certifiée par un organisme indépendant. Ce stock commercialisable aura été placé derrière un grillage dans chaque OP. L'annonce sera faite à Niono qu'il y a XX tonnes à vendre et les commerçants feront des offres. Il leur sera remis des bons avec lesquels ils pourront prélever les stocks vendus. Afrique Verte a déjà une expérience de ce type de bourse au Burkina Faso et au Pays Dogon sur le petit mil qui marche bien. Le rendement l'an dernier a été de 4,6 tonnes/ha au champ, soit 4,2 tonnes/ha sur le carreau de battage.

**L'Initiative Riz de la campagne 2008/2009 a été montée par le gouvernement avec une extrême précipitation et sans les moyens adaptés.** Cette initiative est devenue urgente au moment où les prix des céréales se sont accrus dans les villes et ont commencé à susciter le mécontentement des consommateurs urbains. Le calendrier des cultures du riz irrigué est le suivant: semis en janvier, repiquage en avril, engrais en mai. Habituellement, une commission organisée par la Chambre d'agriculture recense les besoins d'intrants de la zone Office du Niger et fait des appels d'offre en janvier. Le prix négocié avec les fournisseurs d'engrais était de 19 500 FCFA. Le gouvernement a décidé de fixer le prix à 12 500 FCFA, soit une subvention de 7 000 FCFA par sac. Le gouvernement a aussi annoncé que tout le monde aurait droit à un crédit. Il y a eu du trafic de sacs d'engrais, certains achetant le sac à 12 500 FCFA, le revendant au commerçant à 14 000, ce dernier le revendant alors à 16 000. Il est donc nécessaire pour la prochaine campagne d'assurer une meilleure sécurité du système. Sur la zone Office du Niger, tous les producteurs sont dans la base de données de l'Office ce qui devrait rendre possible l'attribution nominative des sacs d'engrais et éviter les fraudes.

## **2 novembre 2009: Mr Abou Diallo, API Mali**

**L'API Mali est l'Agence pour la promotion des investissements au Mali.** Elle a été créée il y a trois ans et est opérationnelle depuis 2008. Elle est chargée d'attirer les investisseurs au Mali. Elle est rattachée au Ministère de l'industrie. Elle est le **guichet unique pour l'investisseur**, qu'il soit étranger ou local, concernant l'enregistrement, et les exonérations fiscales et douanières. L'effectif est de 30 personnes qui viennent principalement du secteur privé, avec quelques fonctionnaires. L'agence doit faire la jonction entre le privé et le public. Son financement est assuré par la Banque mondiale et l'État. Les critères d'incitation sont les suivants:

- **Régime A.** Pour les projets inférieurs à 100 MFCFA, sous condition d'utilisation de matières premières locales et de décentralisation de l'implantation, l'entreprise bénéficie de 5 ans d'exonération fiscale et de l'exonération totale des droits de douanes sur l'importation de matériel.

- **Régime B.** Pour les projets supérieurs à 100 MFCFA, la durée d'exonération fiscale passe à 8 ans.
- **Régime de zone franche.** Cela concerne les entreprises exportant plus de 80 pour cent de leur CAHT, la durée d'exonération fiscale est portée à 30 ans.

Il est à noter que les étrangers peuvent être actionnaires à 100 pour cent d'une entreprise malienne. Parmi les intentions d'investissement enregistrées au niveau de l'Agence dans le secteur agro-industriel, citons:

COMAFRUIT à Baginda: projet de jus de fruits et de confitures à base de mangues. Ce projet va bientôt démarrer. L'investisseur est un malien d'origine française. La société française dont il est salarié investit avec lui.

Projet du Groupe TOMOTA (le repreneur d'Huicoma): il lui a été attribué 100 000 ha en bail emphytéotique dans la zone Office du Niger, assorti d'une option d'achat pour cultiver du Tournesol susceptible de servir de matière première à Huicoma.

Des investisseurs libyens ont aussi bénéficié d'une attribution de 100 000 ha dans les mêmes conditions. American Challenge a aussi un projet d'aménagement de terres sur la zone Office du Niger. La BAD soutient le Projet SOSUMA de sucrerie. Le pourcentage des projets enregistrés à l'API qui aboutissent n'est que de 30 pour cent environ. Les obstacles à la réalisation effective des projets d'investissements sont surtout de l'ordre du financement.

### **3 novembre 2009: Mr Jean-François Gay, Directeur du projet**

**USAID/ABT associates auprès de l'IICEM (Initiatives intégrées pour la croissance économique du Mali), assisté de Mr Moussa Bagayoko, responsable des services financiers**

L'IICEM, financé par l'USAID, consolide trois projets précédents:

- PRODEPAM, concernant l'irrigation.
- Trade Mali, le marketing et le commerce.
- Mali Finance, le financement.
- L'idée est de produire en fonction du marché. L'action se porte sur les trois niveaux:
- niveau des OP: améliorer les variétés, augmenter la productivité par l'utilisation d'intrants adaptés et d'outils;
- niveau de la commercialisation;
- niveau du financement.

Dans le domaine du financement, on constate des réticences de la part des banques, liées à la faiblesse des capacités techniques financières des OP (pas de comptabilité) et à la non-maîtrise des techniques de production. C'est là que nous intervenons par la mise en place d'un fonds de garantie partielle et dégressive avec trois partenaires: la BNDA, Kafo Jiginew et la BMS. Ce fonds de garantie a été constitué à hauteur de 300 MFCFA avec des ressources provenant du projet. Il couvre 50 pour cent du risque la première année, 25 pour cent la deuxième année et 0 la troisième année. Cela fonctionne de la façon suivante: les OP formulent leur demande de financement avec l'aide d'ONG. Cette demande est examinée et éventuellement corrigée par le fonds de garantie puis transmise à la banque. Plus de 600 MFCFA ont ainsi été financés. L'idée est de permettre à une institution financière a priori réticente de se rassurer et de progressivement accepter le risque présenté par ces OP.

**Filière Mangue:** nous avons aidé à la mise en place d'une station près de Bamako: le Piazza. Le goulot d'étranglement de la filière est l'exportation. L'IICEM travaille avec 5 exportateurs (il y en a 4 ou

5 à Sikasso et 4 ou 5 à Bamako au total). Ils manquent de fonds propres en général et de formation technique.

**Filière Pomme de terre:** cela se passe essentiellement à Sikasso. Il y a un lourd historique d'impayés sur ce secteur et cela complique la situation. C'est une production très rentable (probablement la plus rentable au Mali) la domiciliation de paiements est difficile car le produit est souvent vendu en cash sur le marché. La semence de pommes de terre est importée de France ou des Pays-Bas. Pour faire de la semence au Mali, il faudrait une chaîne de froid (ce serait un projet lourd et long: de l'ordre de 5 ans).

Les banques ne financent les semences que pour le montant des financements accordés aux acheteurs de semences. Il existe essentiellement deux importateurs. Ils vendent aussi sur le marché et à des OP non éligibles au crédit bancaire (car en impayé). On travaille en collaboration avec la SICA (fournisseur d'intrants aux OP) et l'URSEP (coopérative de commerçants, qui sont aussi producteurs). La SICA est une faîtière de coopératives, elle les encadre pour leur permettre de mieux produire et de mieux commercialiser. La SICA couvre 35 villages. On a réalisé avec la SICA une vingtaine de magasins individuels (exploitations de 3 à 5 ha chacun) et 22 communautaires en banco consolidé avec des aérations. Dans ces magasins, le stockage est possible sur 3 à 4 mois pour 20 à 30 tonnes. Le taux de perte est de l'ordre de 20 pour cent. Avec une bonne maîtrise technique, on peut faire jusqu'à 45 tonnes/ha de rendement contre une moyenne de 17 à 20 tonnes/ha. On a commencé à travailler avec 23 OP, puis ce nombre a été progressivement porté à 35 actuellement. Le secteur est en plein changement. On a mis en place une interprofession pommes de terre au niveau national.

**Filière Échalote.** La production est d'environ 50 000 tonnes sur le Plateau Dogon et de 90 000 tonnes sur la zone Office du Niger. On intervient au niveau de 10 coopératives (8 féminines et 2 masculines) dans huit villages. Notons que l'arrivée des échalotes de Niono sur le marché de Bamako a fait tomber les prix.

**Filière Riz.** On travaille sur les périmètres irrigués villageois. On a effectué des démonstrations de nouvelles variétés et on a appuyé les demandes de financements des OP pour une vingtaine de motopompes et réhabilité des canaux d'irrigation. Pour les motopompes, l'OP apporte 10 pour cent du financement, la subvention est de 35 pour cent, le reste est financé par la BNDA sous forme de prêt à 4 ans avec l'appui du fonds de garantie.

**3 novembre: Mr Fagnanama Koné, ancien Ministre de l'agriculture, actuellement Directeur de la Mission de restructuration du secteur coton auprès du Premier ministre assisté du Docteur Aly Kontao, conseiller, et du Docteur Alpha S. Maiga, conseiller**

La filière Coton est en phase de restructuration. Les filiales de la CMDT ont été créées et les dossiers d'appel d'offres sont en cours de préparation. Nous sommes donc en période critique et d'incertitude. On cherche la meilleure option pour qu'une fois privatisées, les sociétés issues des filiales de la CMDT puissent être rentables.

La situation du producteur est inconfortable car le prix d'achat du coton, fixé en avril, peut être révisé à la baisse alors que le prix des intrants, lui, ne baisse jamais. On a imaginé un fonds de stabilisation des prix du coton, devenu fonds de soutien en 2005. Il a été alimenté par une souscription des producteurs et surtout par une dotation de l'Union européenne. Il a été doté de 8 milliards de FCFA. Ce fonds est intervenu l'an dernier à hauteur de 1,3 milliards de FCFA versés à la CMDT. Si la CMDT vend à un prix supérieur au prix prévu, la différence est affectée à hauteur de 40 pour cent

à la CMDT et de 60 pour cent aux producteurs. Cette dernière part se répartit pour 50 pour cent au fonds de soutien et 50 pour cent directement aux producteurs. Le fonds de soutien est logé à la BIM. Les producteurs sont associés à sa gestion par l'intermédiaire de l'Union nationale de coopératives de production de coton.

Le système de financements actuel consiste à financer la production de coton et non l'exploitation agricole. Le coton est devenu une condition d'accès au crédit; 258 000 ha ont été emblavés en coton cette année.

**Filière Riz.** Le problème fondamental est l'**organisation de cette filière**. En dehors de la zone Office du Niger et des petits périmètres irrigués, il n'y a pas d'accès au crédit.

Il existait autrefois l'Office du Niger, l'Office du riz de Ségou, l'Office du riz de Mopti, et l'Office du riz de Kayes. Ces structures étatiques achetaient et décortiquaient le paddy puis elles ont ensuite été recentrées sur les activités relevant du service public: elles n'ont plus aucune activité commerciale ou industrielle.

L'amélioration des variétés, l'entretien des infrastructures hydrauliques pour optimiser l'usage de l'eau et le stockage sont primordiaux. Le financement du stockage effectué dans les villages doit être assuré.

**Filière Pomme de terre.** Il faut organiser les producteurs pour faciliter l'accès au crédit.

**Filière mangue.** Le plus gros problème est le niveau de qualité qui doit être adapté à la demande européenne. Il faut aussi sélectionner des variétés de mangues qui supportent le voyage. Le conditionnement est un autre problème majeur. Une des usines de carton du Burkina Faso fait 85 pour cent de son chiffre d'affaires au Mali. L'autre problème est le stockage dans les chambres froides.

**Filière Echalote.** Sur la zone Office du Niger, la production d'échalotes est une activité de contre-saison pratiquée par les femmes. La conservation pose un véritable problème et la production actuelle ne suffit pas à la demande nationale.

### **3 novembre: Mr Olivier Durand, Ingénieur agronome en développement agricole et rural, Représentation de la Banque mondiale au Mali**

Il faut lire notre étude sur le financement rural. Notre programme **PAPAM** (Programme d'accroissement de la productivité agricole au Mali) va commencer en juin 2010. Il fait suite au **PNIR** (Programme national d'infrastructure rurale) et au **PASAOP** (Programme d'appui aux services et organisations paysannes). Le financement du PAPAM est assuré pour 70 millions de dollars par la Banque mondiale, pour 10 millions de dollars par le GEP, par la Commission européenne, pour 15 millions de dollars (soit environ 20 M\$) et pour 30 millions de dollars par le FIDA.

Le PAPAM va travailler sur les infrastructures (Office du Niger et irrigation de proximité), sur l'aval (stockage, commercialisation et transformation), sur le transfert de technologie et sur la formation, et sur le domaine institutionnel avec la FAO (accompagnement des ministères pour une meilleure coordination visant à améliorer l'efficacité des aides reçues). L'idée est d'améliorer la coordination entre la centaine de projets menés simultanément au Mali et de donner un rôle de pilotage et de suivi sectoriel chiffré au Ministère de l'agriculture (CPS).

Nous voudrions avoir un fonds d'investissement à la demande, préfigurant le futur FNDA. Le FNDA est une idée correspondant au modèle ANDA français, c'est-à-dire un organisme paritaire entre organisations professionnelles et Pouvoirs publics. Pour que cela fonctionne, un certain nombre d'actions sont à mener: mettre de l'ordre dans les démarches de conseil aux producteurs agricoles, définir de nouveaux itinéraires techniques (nouvelles semences, optimisation de l'utilisation des intrants, etc.), renforcer l'appui aux OP par la formation et le renforcement des capacités et faciliter l'accès au crédit. On constate encore une forte présence des Pouvoirs publics, ce qui peut empêcher le privé de se placer. Les services publics occupent le terrain et empêchent les ONG ou les OPA de proposer elles-mêmes leurs services: exemple: PACEM-Faso Jigi. Certaines missions de services publics ne sont pas assurées: contrôle de la qualité des engrais, des médicaments vétérinaires, etc. Concernant le thème de l'Accès au crédit, il y a trois axes:

- **Axe 1: Renforcer le dialogue.** Depuis le démantèlement de l'encadrement étatique (CMDT, Office du Niger), il n'y a plus d'encadrement de terrain ni de confiance. Il faut rétablir cette confiance par un meilleur dialogue entre l'agriculture et les banques et mettre en place dans les IMF et les banques des équipes spécialisées en agriculture (comme cela s'est fait pour les PME). Il faut aussi renforcer le professionnalisme des OP. Leurs dossiers de demande de prêts sont mauvais. Cela rejoint la question du conseil à l'agriculture. Il faut placer des spécialistes dans les chambres d'agriculture régionales qui puissent aider les personnes à faire leurs dossiers de demandes de prêts. Pendant la durée du projet (6 ans), ce personnel sera pris en charge par le programme. Il faudra ensuite trouver des financements adéquats.
- **Axe 2: Innover.** Il faut également travailler sur l'extension d'instruments financiers innovants comme le crédit bail et le warrantage.
- **Axe 3: Développer des assurances agricoles** contre les aléas climatiques.

Le PAPAM va se concentrer sur quelques systèmes de production: les quatre régions du Mali «utiles»: Mopti, Ségou, Sikasso, Bamako Koulikoro. Le raisonnement ne va pas se faire par filière mais par système de production et exploitation agricole. Les principales spéculations concernées par le projet sont: le riz irrigué, les céréales pluviales (mil sorgho, maïs au travers du système céréales/coton et du système céréales/niébé), cultures fourragères (bourgou, maïs fourrage, niébé fourrage), systèmes d'élevage (laitier, volaille, mouton).

#### **4 novembre: Mr Seyni Fofana, Directeur du programme compétitivité et diversification agricole (PCDA)**

Ce programme comprend quatre composantes techniques et une composante de gestion. Les quatre composantes techniques sont: la diffusion des techniques, faciliter l'accès au financement, les infrastructures commerciales, la composante de gestion qui est le pilotage et la coordination. Le projet a été lancé en 2006. La première phase a duré jusqu'en 2009. La deuxième phase durera trois ans. Le projet a porté sur 6 filières: Mangue, Pomme de terre, Echalote, Bétail viande, Tomate, Poisson, Karité, Papayes. Le lait s'est ajouté par la suite.

Les quatre régions d'intervention du projet sont: Bamako Koulikoro: tomates, karité, pommes de terre; Sikasso: mangues, pommes de terre, bétail, viande; Mopti: échalote, bétail, viande et poisson; Ségou: papaye, échalote, tomate. L'idée du projet est de faire faire, ainsi des sociétés de conseil ont été recrutées sur appel d'offres pour un contrat de trois ans: SNC Lavallin (Bamako) SOFRECO (Sikasso) Agreer (Ségou) et l'ONG Alliance (Mopti). Une deuxième opération de sélection aura lieu pour la deuxième phase. Le budget est de 23 milliards de FCFA sur 6 ans financés à 90 pour cent

par la Banque mondiale et à 10 pour cent par le Gouvernement du Mali. Les effectifs sont de 60 à 70 personnes.

**La Composante 3 du projet est faciliter l'accès au financement.** Il y a trois acteurs, la banque, le producteur et la structure d'étude et de suivi. Les gens nous apportent leur projet de dossier de demande de crédit nous les accompagnons pour que leur dossier devienne bancable. Le monde paysan n'est pas compris par ses partenaires financiers. Il existe une incompréhension totale du fait que les banques ne possèdent pas de spécialistes des filières agricoles. Faute de compréhension, les demandes de crédit sont le plus souvent tout simplement rejetées. Les propositions de prêts bancaires sont aussi parfois totalement inadaptées aux besoins, parce que non adaptées au cycle de production. Par exemple, avant le PCDA, la filière Mangue était complètement exclue du financement bancaire. Les agents du crédit ignoraient tout simplement les caractéristiques des opérations d'exportation et les normes de qualité Global Gap, ou Euro Gap, applicables.

La Composante 3 a consisté en trois actions: mise en place d'un fonds de garantie, mise en place d'une assistance technique aux banques, SFD et emprunteurs et relance du crédit bail et tierce détention. Par exemple, les exportateurs de mangues ont été regroupés et on a favorisé le financement avec une tierce détention des cartons d'emballage pour les exportateurs de mangues: le tiers détenteur est Uni contrôle (Suisse) la banque est la BMS. Sur 12 exportateurs 12 ont la certification Global gap. On a aussi relancé la location vente de matériel agricole.

Pour les banques, on a créé des fiches filières (non encore diffusées). Il existe aussi un fonds de subvention des innovations. Le fonds de garantie est d'un montant de 500 MFCFA. Les décisions de garantie sont prises par un comité. Mais les emprunteurs ne sont pas informés de l'existence de la garantie. La garantie est dégressive (50 pour cent la première année, 25 pour cent la deuxième année et 0 pour cent la troisième année). Pour l'instant, il n'y a qu'un dossier engagé sur un exportateur de sésame (100 MFCFA).

**Enseignements de la première phase.** Les filières sont mieux connues mais on a visé trop large, il est donc nécessaire de se recentrer. Par ailleurs, des filières que nous n'avions pas retenu au départ, font preuve de dynamisme et vont être prises en compte dans la deuxième phase (Lait et Sésame). La collaboration avec l'IICEM est excellente, les filières des zones étant réparties. Notre objectif était de créer quatre interprofessions: la mangue et la pomme de terre avancent bien. L'idée est qu'à la fin du programme, le relais soit pris par les interprofessions.

**4 novembre: Mr Sali Sisoko, Directeur du CNOP (Coordination nationale des organisations paysannes du Mali), Me Koné, secrétaire administrative de la Fédération nationale des femmes rurales du Mali (FNAFER) et Présidente de la coopérative DIAKABARA à Sabiligourou**

Le CNOP regroupe 12 fédérations nationales. Il représente 3 millions de personnes. Le but de la CNOP est de faire reconnaître le rôle de l'exploitation agricole paysanne dans le développement du Mali. La CNOP est majoritaire au sein du Conseil supérieur de l'agriculture tel que défini dans la LOA.

Le budget du Ministère de l'agriculture ne représente que 14 pour cent du budget global. Il est à 98 pour cent consacré aux dépenses de fonctionnement. Les 2 pour cent affectés à l'investissement ont été consacrés aux infrastructures hydrauliques de l'Office du Niger. L'idée serait de prélever une taxe

aux importations de produits alimentaires (exemple: lait en poudre). Nous voudrions que ce budget atteigne 20 pour cent et que 20 pour cent soit consacré à des investissements.

Nous sommes très critiques par rapport à la BNDA. Le système bancaire n'est pas adapté au financement de l'agriculture: il demande des garanties alors que les familles paysannes n'ont aucune garantie à offrir et les taux d'intérêt sont trop élevés (la comparaison avec les autres pays n'est pas favorable).

- BNDA: 12 pour cent.
- CNCAS (Sénégal): 7 pour cent, l'État sénégalais s'est retiré et a vendu sa part à des représentants des producteurs. Le taux d'intérêt des prêts à l'investissement est de 5 pour cent grâce à une bonification d'intérêt par l'État.
- Burkina Faso: 7 pour cent.
- Tchad: 19 pour cent.

Les caisses d'épargne et de crédit sont pires que les banques: le taux moyen à l'agriculture est de 22 pour cent. La proposition de la CNOF est que les petits besoins soient couverts par les Caisses communautaires à un taux moyen de 10 pour cent par an avec comme garantie la caution solidaire et les besoins les plus lourds par les banques. Pour baisser les taux il faut encourager l'épargne. La CNOF ne s'occupe pas du coton (c'est le rôle du Syndicat national des coopératives de producteurs de coton du Mali). On va créer deux interprofessions: riz et sorgho. Les expériences du Sénégal, Kenya ou du Malawi sont intéressantes à étudier. Il faut diminuer le prix des intrants en diminuant le nombre (il y en a neuf) des intermédiaires entre les importateurs et les producteurs: encourager les circuits courts.

#### **4 novembre: Mr Jean-François Hoarau DGA de la BNDA**

La clef du financement du monde rural est la maîtrise de la recette. Elle était assurée dans la filière Coton avec le monopole de la CMDT. Cela nous permettait un taux de recouvrement de l'ordre de 100 pour cent mais ce dispositif a explosé. Depuis deux ans, la BNDA subit une flambée d'impayés et cela pour trois raisons: délitement de l'encadrement technique de qualité qu'avait mis en place la CMDT; la CMDT est elle-même dans une situation catastrophique ; à cela s'est ajouté un problème climatique.

Une des grandes règles de la BNDA est de ne pas financer qui se trouve en impayé, elle a donc arrêté de financer les paysans. Le mécanisme de la caution solidaire qu'on a réussi à faire passer, a éclaté du fait même de la montée des impayés: 2 milliards d'impayés, après 3 milliards de provisions sur une quarantaine de milliards d'encours les meilleures années. Le recouvrement est très difficile. Aujourd'hui, les conditions ne sont pas remplies pour redémarrer. Il nous fait retrouver une sécurité dans le fonctionnement de la filière. Les repreneurs des filiales de la CMDT devront offrir des contrats d'achat ferme.

La BNDA a proposé un schéma de privatisation consistant à cantonner la dette de façon à permettre aux repreneurs des filiales de redémarrer ainsi sans dette. La dette s'élève aujourd'hui à plus de 100 milliards de FCFA. Le bilan 2008 n'est pas encore publié. Depuis 5 ans, la CMDT est en faillite virtuelle. La pire des choses serait que la production du coton disparaisse. Les savoir-faire historiques de cette filière sont en train de disparaître.

Filières céréalières: On ne peut pas y retrouver la sécurité qu'on avait sur la filière Coton, avec le financement des OP pour la campagne agricole, le financement de la transformation pour la campagne industrielle et le financement de l'exportation, ces trois séquences s'enchaînant parfaitement. En effet, on n'est jamais sûr de pouvoir maîtriser la recette. Même avec des clients en qui on a confiance, cela ne peut pas se développer très vite. On réfléchit actuellement à des mécanismes qui nous permettraient de maîtriser la recette. L'idée serait de compter sur des acheteurs agréés bénéficiant de subventions sur le prix de vente, vers lesquels s'orienteraient donc en priorité des OP, et des magasins généraux pour assurer le stockage avec dépossession pour faire du warrantage.

La BNDA finance peu les investissements: exemple du financement de motoculteurs sur le périmètre de VRES à Mopti (projet financé par l'Union européenne) qui dispose d'un bon encadrement. Il existe plusieurs niveaux de difficultés: la maîtrise de la conduite des travaux d'aménagement et d'irrigation. La visibilité à 3,4 ans sur l'exploitation est faible: les aléas sur cette durée sont énormes: climat, débouchés, aléas sanitaires, ravageurs divers, etc. Il n'y a aucun système d'assurance agricole. L'ampleur des sinistres est telle qu'aucune compagnie d'assurance ne peut s'y intéresser.

Le financement de la microfinance. La BNDA a créé des CEVECA en Pays Dogon en 1994: 50 caisses encadrées par le CIDR. Ces CEVECA sont financées par la BNDA. A hauteur de 1,5 à 2 milliards. Le taux de refinancement est de 8 pour cent. Cela ne couvre pas nos charges. En effet, le coût de notre ressource est de 6 pour cent et nos charges représentent environ 4 pour cent. Les CEVECA financent les agriculteurs à 12 pour cent.

Aujourd'hui, nos encours sur les SFD sont de 5 milliards, soit 3 pour cent environ du total de nos encours. Nous avons une politique volontariste en direction de la microfinance. Mais chacun doit rester dans son rôle. Le problème de la microfinance, c'est la gouvernance. Pour la première fois cette année on a des impayés sur ce secteur. Les réseaux du nord et les SFR (sociétés financières régionales qui sont des SA) sont en grande difficulté. Djemené (caisse de crédit mutuel) est aussi en grande difficulté. Ce secteur est en phase d'assainissement. Il existe une stratégie nationale de microfinance au Mali développée avec l'assistance des canadiens et des danois consistant en l'élargissement de la couverture territoriale et l'assainissement. L'assainissement consiste à faire un état des lieux des caisses et à proposer des regroupements lorsque ceux-ci s'imposent.

### **La filière Riz**

Pour sécuriser l'Initiative Riz, ACCOR services Mali (ASM) a proposé des tickets représentatifs de sacs d'engrais permettant une traçabilité totale. Ce système a déjà été mis en œuvre pour l'élevage au Brésil. Il est en test sur Niono, Bougouni, et Baginda. Sur la base d'une liste à jour des producteurs mentionnant pour chacun le nombre d'ha et le nombre de sacs d'engrais nécessaire, la BNDA et ASM vendent des tickets aux producteurs au prix après **subvention (12 500 FCFA), représentatifs de sacs d'engrais**. Les producteurs vont chez le fournisseur d'engrais avec leurs tickets. Les fournisseurs leur livrent l'engrais contre les tickets. Ils présentent ensuite les tickets à ASM qui leur paie le prix après subvention et la subvention (préalablement placée sur un compte au nom d'ASM à la BNDA).

La BNDA a proposé la mise en place d'un système de subvention à la vente sécurisée grâce à ce système de tickets. Certains acheteurs seraient agréés bénéficieront de la subvention leur permettant d'acheter le riz plus cher que le marché. Cela permettrait à la BNDA d'avoir la possibilité de domicilier le produit de la vente et ainsi de maîtriser la recette. A noter que le versement de la subvention doit être préalable à la vente des tickets. Le ticket doit être nominatif et délivré sur présentation de la carte d'identité.

**Filières Mangue et Pomme de terre.** C'est très difficile. Ce qui marche bien, c'est le financement d'opérations d'importation de semences et d'exportation de mangues. Mais il faut être très vigilant sur les contrats pour éviter des contestations sur le prix.

Notre stratégie est de faire le plus possible de crédits à MT à des emprunteurs solvables. On a multiplié notre encours MT par trois au cours de ces deux dernières années. Nous y avons intérêt pour régulariser les recettes de la banque. Mais on est là aux limites du système des OP Il faut financer l'entreprise rurale. On va y aller doucement. On a lancé une mission d'identification des entreprises rurales. Le système administré de financement du coton est mort. Il faut donc changer de paradigme et se lancer dans le financement de l'entreprise rurale.

#### **4 novembre: Mr Dominique Traoré, conseiller du PDG de la BMS**

Le financement de la filière Coton est à réétudier complètement en fonction de la privatisation à venir. Le riz. En 1996, la BNDA est passée de 90 pour cent à 10 pour cent de taux de recouvrement du fait du démantèlement de l'Office du Niger. Il est devenu très difficile de faire du crédit intrant dans cette zone. Les SFD ont un peu pris le relais.

Mangue-Pomme de terre-Echalote. Il est presque impossible de les financer car personne ne maîtrise la recette. La BMS a financé des OP à Sikasso en 2000. La moitié était en impayé à la BNDA. On a provisionné 60 MFCFA sur un encours de 127 MFCFA. Aujourd'hui, on privilégie le financement des SFD. Mais celles-ci ont un vrai problème de gouvernance. On a eu notre premier impayé sur ce secteur l'an dernier. On se concerta avec la BNDA sur ce sujet. Le problème est l'absence de centrale des risques. Celle que publie la BCEAO arrive avec 8 mois de retard et n'est donc pas utilisable. Projet de chambre froide à Sikasso pour stabiliser les prix.

#### **4 novembre: Mr Olivier Le Masson directeur régional du GRDR et Mamadou Diarra, coordinateur du pôle GRN/SA, cellule de Kayes**

Cette ONG qui vient de fêter ses 40 ans, est issue de la rencontre entre des migrants et des ingénieurs agronomes français. Elle est implantée dans quatre pays: Mauritanie, Mali, Sénégal et Guinée Bissau. L'unité de base du développement est la commune. En 1993, la grande sécheresse a entraînée une forte migration de la population vers la France. On mène des projets portant sur l'optimisation de la gestion des ressources naturelles.

Dans le domaine du financement, on travaille avec la microfinance. Mais les caisses ont une surface financière insuffisante, facturent des taux d'intérêts trop élevés (2 pour cent par mois) et sont confrontés à des risques qu'elles ne maîtrisent pas (climatique). Les capacités de stockage insuffisantes freinent le warrantage.

#### **5 novembre: Mr Bakary Diarra, du CSS SFD**

La CSS SFD est issue d'une scission d'avec la Cellule de promotions de SFD. La CSS ne s'occupe plus que de la surveillance. Le secteur de la microfinance a beaucoup évolué et s'est diversifié. Il existe de grandes unions comme Kafo Jiginew, des associations, des CVECA et des caisses mutualistes isolées. On peut distinguer quatre statuts juridiques différents: statut mutualiste pour 80 pour cent, associations de crédit solidaires, SA et CVECA. Le sociétariat est d'environ 1 500 000. Kafo Jiginew en a 300 000. Ce sociétariat couvre tous les milieux. Le milieu rural représente 60 pour cent et le milieu urbain 40 pour cent. Les encours sont de 70 milliards de crédit et 60 milliards de dépôts. La première SFD a été créée en 87 en Pays Dogon pour faire face aux besoins du milieu rural. Le monde

urbain est générateur de plus de rentabilité. La première a été Kafo Jiginew, créée en zone cotonnière, qui s'est diversifiée depuis quelques années. La seconde est Niesygisso qui a commencé ses activités en zone rurale à Ségou. La troisième est Kondo Jigima, essentiellement rurale, couvre toutes les régions.

Les mutualistes n'obtiennent la personnalité juridique que par l'agrément du ministre. L'épargne est première. L'organisation en caisses et unions est consacrée par la loi. Les CVECA, les Associations et les SA ont d'emblée la personnalité juridique et demandent l'autorisation d'exercer au ministre. Leur organisation est définie par leurs statuts. Il existe 24 CVECA. Elles se répartissent dans la zone Office du Niger, le Pays Dogon et la zone San Djenné et interviennent surtout en milieu rural. Il existe 11 associations de crédit solidaire qui opèrent sur la base de la caution solidaire. Leur activité est limitée au niveau strictement local. Dominante féminine et urbaine. Il existe 9 SA. Une nouvelle loi va régir le SFD en 2010 (la loi actuelle date de 1994). Cette Loi va harmoniser et durcir les conditions d'agrément. La BCEAO devra désormais donner un avis conforme préalable à l'agrément. Les grandes SFD (> à 2 milliards d'encours de crédit) seront désormais surveillées par la commission bancaire (une bonne dizaine).

C'est en ville qu'on capte l'épargne. Il n'y a pas assez d'épargne en milieu rural. Le premier handicap des SFD est le manque de ressources et notamment de ressources à MLT. Le second handicap est le taux d'intérêt. Le troisième handicap c'est la gouvernance. Au sein du monde mutualiste, la question qui se pose est le partage du pouvoir entre élus et techniciens. La nouvelle loi devrait permettre de renforcer le contrôle interne par les faïtières et le contrôle externe par la CSS SFD.

Moyens de la CSS SFD: une vingtaine de personnes dont une dizaine d'inspecteurs. Les regroupements seront inéluctables dans l'avenir. Il faudra dégager des ressources notamment à MLT.

**5 novembre: réunion à l'Office du Niger à Ségou avec Mr Seydou Idrissa Traoré, PDG de l'Office du Niger, Mr Fafré Diarra, directeur technique de l'Office du Niger, Mr Balrui Koné, conseiller en aménagements hydrauliques de l'Office du Niger, et Mr Brehima Jonabia, conseiller en vulgarisation de l'Office du Niger**

Depuis 96, l'ON n'assume plus de fonctions de commercialisation, transformation, approvisionnement, production ni crédit agricole. Nos fonctions sont désormais: la gestion de l'eau, le foncier, l'appui technique aux opérations d'approvisionnement en intrants et équipement, la maintenance des installations hydrauliques et le conseil rural.

L'ON représente 90 000 ha aménagés, 253 villages, 35 000 exploitations, 417 000 habitants 147 AV 9 tons villageois 246 GIE masculins et 210 GIE féminins. 1 500 ORT (Organisations des exploitants sur le réseau tertiaire). Il existe une cinquantaine de coopératives, 35 CEVECA et 60 caisses FCLD.

Le réseau primaire est à la charge de l'État, le réseau secondaire est à la charge de l'Office, et le réseau tertiaire est à la charge des producteurs au travers de ces ORT. Le potentiel est de 1 million d'ha irrigables. Le rendement est passé de 2,21 tonnes à l'ha en 85/86 à 6 tonnes de paddy/ha. La production est passée de 496 500 tonnes de paddy en 2006/2007 à 595 000 tonnes en 2007/2008.

Nouvelle politique de diversification vers les échalotes, les pommes de terre, les tomates, la canne à sucre: (il y un projet sucrier à Markala et la nouvelle Sukala. Nous avons suffisamment d'eau pour irriguer 2 millions d'ha avec des stations de pompage et des canalisations enterrées.

La redevance est d'environ 500 kg de paddy à l'ha soit 67 000 FCFA à l'ha. L'Office délivre des baux à 30 ans renouvelables ou à 50 ans. On a beaucoup de demandes de baux. Les demandes doivent être assorties d'une étude d'impact environnemental et l'opérateur a ensuite trois ans pour réaliser les aménagements.

Problème des jacinthes d'eau et de la *Salvinia*. Ces plantes aquatiques sont apparues en 1998 (jacinthe) et 2001 (*Salvinia*). Il est difficile d'enlever ces herbes et d'entretenir les canaux en même temps. La vitesse de prolifération de la *Salvinia* est impressionnante: 1 m d'épaisseur en 3 mois! Cela nécessite une intervention mécanique. Les canaux sont en terre, ils s'ensavent, les digues primaires ne sont plus entretenues par l'État et se dégradent. Le système est en péril. La redevance est trop faible pour nous permettre d'entretenir le système. Or on ne peut pas augmenter indéfiniment la redevance, même si celle-ci a été fixée à une époque où les rendements étaient de 1 tonne/ha.

L'effectif de l'ON est de 570 personnes. Les travaux hydrauliques sont systématiquement sous traités à des entreprises privées sous contrat. La moitié de la masse salariale est prise en charge par l'État (celle qui correspond à l'activité de conseil); 50 pour cent des paysans ont accès au crédit, essentiellement au travers de la microfinance. Les autres achètent au comptant ou s'endettent auprès des fournisseurs à des taux d'usure. La redevance est payable le 31 mars au plus tard. Les factures sont distribuées en septembre. Les responsables de zone sont responsables du recouvrement de la redevance. Lorsque la redevance n'est pas payée, le contrat est alors rompu. On a la liste de tous les producteurs (rôle) sur une base de données informatisée. Le taux de recouvrement de la redevance est bon sur les casiers (98,9 pour cent) mais il est mauvais sur la zone hors casier où le service est minimum et où il n'y a pas de sanction en cas d'impayé car on ne peut pas les évincer.

On a vendu les rizeries mais maintenant, elles sont toutes fermées.

**L'Initiative Riz:** on a vendu l'engrais à 12 500 F le sac, il y eu des mauvais payeurs. Ceux-ci sont tous connus. Depuis deux ans on organise des rencontres avec ces mauvais payeurs sous l'égide de la chambre d'agriculture, avec les SFD. Le plus gros acheteur de riz est le PAM.

**L'avenir:** L'ON est un bien commun à tous les maliens parce que la terre appartient à l'État. C'est une zone où le Mali peut réaliser ses ambitions de puissance agricole. En 1935, l'ambition était d'aménager 960 000 ha en 50 ans: nous en sommes à 90 000!

**6 novembre: réunion à l'Office du Riz à Ségou avec Mr Balnigou Traoré, DGA, Mr Ousmane AG Roumer, chef du service vulgarisation, Me Sogola, responsable du service de la promotion rurale, Mr Daouda Thiero, responsable du service infrastructures rurales, Mr Bakary Thiero, et Mr le directeur administratif et financier**

L'Office du riz est un EPA (Etablissement public à caractère administratif), il couvre deux cercles, 234 villages et 23 communes rurales. Le rôle de l'Office porte sur les conseils, l'appui à la formation, le transfert de connaissance. Le financement des agriculteurs est assuré par la BNDA et par de petites caisses. En 2006/2007, il y eu des impayés parce que la pluie et la crue n'étaient pas au rendez-vous. La confiance entre la BNDA et les producteurs a été ébranlée. La BNDA facture les huissiers et les intérêts de retard, ce qui augmente le coût du crédit (16 pour cent).

Sur la zone Office du riz, il n'y a pas de repiquage, le semis se fait à la volée et les rendements sont plus faibles de l'ordre de 1,954 tonne/ha l'an dernier. Les charges à l'ha sont de l'ordre de 200 000 FCFA, soit environ 45 000 F d'engrais, 20 000 F de semences, 25 000 F d'herbicide, 12 500 F de

redevance eau, plus la main-d'œuvre. Avec un rendement de 2 tonnes/ha, et un prix de 200 F cela fait un chiffre d'affaires de 400 000 FCFA/ha et donc une marge de l'ordre de 200 000 FCFA/ha.

L'Office du riz possède des capacités de stockage en dur qu'il met à la disposition des associations. Le stockage se fait en sacs.

Afrique Verte a organisé une bourse de céréales (Projet Village millénaire). Cette bourse a lieu chaque année après la récolte. Tout le monde est informé. Tout le monde vient à Ségou le samedi et le dimanche. On s'assoit, on discute et des contrats sont passés entre paysans et commerçants.

Il faut un fonds de garantie pour arrêter le compteur des intérêts et les pénalités, mais les paysans rembourseraient le fonds de garantie.

La redevance sert à l'entretien des réseaux elle est de 12 250 à 15 500 FCFA/ha.

Les jacinthes d'eau qui poussent dans les champs étouffent complètement la production de riz.

Il existe un Projet de diversification et d'accroissement des revenus (PDAR), financé par l'USAID, qui encourage le développement des échalotes par la mise en place de petits séchoirs et de séchoirs semi-industriels. Ces séchoirs étaient équipés de panneaux solaires et de batteries qui ont été volés et ne fonctionne donc plus.

L'Office a 30 agents de base sur le terrain.

Pommes de terre: deux groupements ont été appuyés pour la culture de pommes de terre mais le produit de la vente (700 000 FCFA) a été détourné par un jeune du village. Cela a placé le village en impayé.

Proverbe: «**Le son du mil aura un prix un jour mais le pauvre ne peut pas attendre ce prix.**»

**Un fonds de calamité** a été mis en place en 1995/96 financé par 5 pour cent de la redevance. Une commission arrête la liste des personnes sinistrées. Le fonds est géré sur un compte spécial à la banque. On paie la semence à celui qui a tout perdu pour qu'il puisse se refaire avec une nouvelle récolte.

**Financement des investissements.** Un tracteur coûte de 7 à 10 M de FCFA. Il y a 35 tracteurs dans la zone. Le labour est facturé par les prestataires de service 20 000 F/ha.

Il y a deux ans l'État a donné 400 tracteurs mais sans charrue ni charrette. Il existe une usine de montage de tracteurs au Mali. Avec la traction animale on met deux ou trois jours pour labourer 1 ha alors qu'avec le tracteur on laboure 7 ha par jour.

Dans le futur, nous souhaitons atteindre la maîtrise totale de l'eau. Actuellement, nous avons seulement la submersion contrôlée. Sur 34 000 ha nous allons vers une reconversion vers la maîtrise totale de l'eau mais pour financer cela nous cherchons des partenaires; 1 270 ha vont être réalisés par un financement BID. Le Koweït a fait une étude pour 3 500 ha.

**6 novembre: réunion avec Mr Ibrahim Doukouré, PDG de la société Faso Djigui SARL (import export d'intrants à Ségou)**

Le prix de vente de l'urée est de 15 435 FCFA. Le prix du DAP est de 18 675 FCFA. Le prix rendu producteurs doit être ramené à 12 500 FCFA. La différence provient de la subvention. On a des attestations délivrées par l'Office du Niger par producteur. On a importé à 172 500 FCFA la tonne. Le transport est d'environ 65 000 FCFA la tonne. Au total, le coût est de 237 500 FCFA la tonne à quoi il faut ajouter les intérêts payés à la BNDA (0,75 pour cent Credoc et 10 pour cent trésorier), la commission de dossier à la BNDA, la TAF (taxe sur les affaires financières). Au total, on arrive à un prix de vente de 272 500 en appel d'offres et 308 500 autres.

**7 novembre: réunion à la CAREC à Niono avec Mr Ali Cissé, Directeur de la CAREC, Cellule d'appui au réseau d'épargne et de crédit, Mr Moussa Koné, Président de l'Union des CVECA, Mr Drissa Sanoko, secrétaire général de l'Union des CVECA, Me Colette Traoré, Cadre financier de la CAREC**

Le réseau CVECA a été mis en place en 1994 sous maîtrise d'ouvrage BNDA avec un appui financier de l'AFD. Il existe 45 caisses dans la zone Office du Niger contre 50 il y a un an. On a dû fermer cinq caisses. Les CVECA ont externalisé la fonction appui technique à la CAREC. Le rôle de la CAREC est de contrôler les caisses, l'appui conseil, la formation des responsables des caisses et des unions, l'établissement des états financiers, l'appui aux caisses, la représentation déléguée auprès des partenaires financiers et institutionnels. Au 31 décembre 2008, l'encours de crédit était de 1,9 milliard de FCFA, l'encours de dépôt: 0,5 milliard de FCFA. Le PAR était de 5 pour cent à 3 mois.

Nous sommes tributaires du riz qui représente 95 pour cent. La BNDA nous refinance à 8 pour cent pour un encours cette année de 2 milliards. Le refinancement est exclusivement à CT, il n'y a pas de MT. L'épargne est rémunérée à terme, à 5 pour cent. Le DAV n'est pas rémunéré. L'épargne est faible car les gens préfèrent épargner sous forme de têtes de bétail ou de maisons à Ségou ou Bamako. On a 300 M FCFA de fonds propres. On ne peut pas financer à MT. Le taux d'intérêt aux producteurs est de 12 pour cent. La CAREC est rémunérée de la façon suivante: 25 pour cent du résultat net des caisses. Les unions se financent à 8 pour cent à la BNDA et refinancent les caisses à 10 pour cent elles gardent 25 pour cent de cet écart pour elles et en rétrocèdent 75 pour cent à la CAREC. Cette année, on a changé de système. Désormais, c'est 2,17 pour cent de l'encours de crédit des caisses. Ce taux varie chaque année en fonction du budget de la CAREC. Cette année, le budget de la CAREC est de 40 M FCFA. Il existe 30 500 membres soit 350 par Caisse.

Nous sommes présents dans 14 communes. Les caisses font un dépôt de garantie de 10 pour cent pour obtenir le crédit de la BNDA. Ce crédit permet d'acheter l'engrais et de le distribuer aux agriculteurs. Le reste de leurs besoins (frais de repiquage, diversification, commercialisation, embouche) est dispatché par la caisse en liquide. En tenant compte de ce dépôt de garantie non rémunéré, le coût de l'avance de la BNDA est en fait de 8/09 soit 8,88 pour cent. Le problème qui existe est le financement de l'investissement. On recommande le regroupement des villageois en ton villageois pour l'acquisition d'équipements en commun. On exige un minimum d'apport personnel de l'ordre de 20 pour cent ou 30 pour cent. Les taux sont de 12 pour cent crédit engrais, c'est 70 pour cent de l'encours; 25 pour cent repiquage, c'est 10 pour cent de l'encours; 25 pour cent commercialisation, c'est 20 pour cent de l'encours.

### Recouvrement

- Après la mise en place, Ag par union en octobre-novembre.
- On examine les modalités de recouvrement village par village en fonction des volumes prévisionnels de productions de paddy à 150 FCFA par kg de paddy.
- On stocke le paddy dans les magasins des associations villageoises. On a un cahier de suivi des stocks dans chaque magasin. Au mois d'avril, on commence à vendre. Le 31 mars, il y a le paiement de la redevance eau, puis le surplus commercialisable sert à rembourser le crédit. Si le stock de l'AV n'est pas suffisant pour rembourser le crédit, on fait une Ag de village pour examiner la situation y compris pour relouer les terres des paysans.

On peut tirer de l'énergie des jacinthes d'eau et de la *Salvinia*. Dans une première buse on met la plante et de l'eau. Dans une deuxième buse, on place de la fumure organique. On obtient une fermentation qui dégage du méthane et du butane dans la troisième buse. Une expérience a été tentée à Porto Novo.

### **7 novembre: réunion à la Fédération des centres de Faranfasi So à Niono, Mr Moussa Kané, Président et Mr Mamadou Diarra, Secrétaire général**

Lorsque l'État s'est désengagé de ses anciennes fonctions de l'Office du Niger, certaines de ces fonctions ont été transférées aux villages. Le Projet de centres de prestation de service (PCPS), créé en 1995, a aidé les villageois à assumer ces fonctions. Deux phases de 4 ans chacune soit une durée totale du projet de 8 ans. Cinq CPS ont été mis en place, puis la fédération a été créée pour se substituer aux structures du projet. Les CPS ont été appelés: Faranfasi So qui signifie «maison qui éclaire» en bambara. Les adhérents sont des AV, des Coop, des tons villageois, des groupements de femmes. L'adhésion est volontaire. Il y a un droit d'entrée et une cotisation annuelle. L'activité est la suivante:

- Appui à la comptabilité (diagnostic, clarification de la situation, enregistrement des opérations, formation des trésoriers et des magasiniers) production d'un compte d'exploitation et d'un bilan présenté en AG de l'OP.
- Appui juridique aux OP: tenue du registre des adhérents, statuts, règlement intérieur, contractualisation.
- Appui aux groupements féminins, formation des responsables.
- Appui aux groupes d'exploitations familiales, riziculture, maraîchage, élevage, gestion du stock céréalier.
- Alphabétisation.

On possède aussi un programme de production de semences certifiées. Six coopératives font de la semence certifiée. Il y a 255 adhérents. Les adhérents paient des droits d'entrée et des cotisations pour 29 MFCFA par an. Les droits d'entrée vont de 5 à 10 000 FCFA. Les cotisations annuelles sont de 50 000 FCFA pour les grts féminins et de 200 000 à 900 000 pour les OP. Il existe 11 000 exploitations familiales et 12 000 ha sont mis en culture.

Les OP sont structurées autour du battage, c'est leur principale activité. La redevance par tonne est de 80 kg soit sur 12 sacs, un sac. On a classé les adhérents en trois classes:

- Classe 1 les AV et les coopératives.
- Classe 2 les groupements féminins.
- Classe 3 les groupes d'exploitation individuelle.

Et en quatre types:

- Type 1 début d'adhésion, pas d'accès au crédit, en grande difficulté
- Type 2 difficultés
- Type 3 redressement renouent avec le crédit

- Type 4 performants s'autofinancent

Le crédit: recensement des besoins exprimés par l'OP et adressé à la BNDA, FCLD, Niesygisso, CVECA ou Kafo Jiginew.

La Faranfasi So apporte des services: recouvrement des impayés, suivi des crédits, suivi des stocks, appui aux OP, etc. On a donc essayé de négocier une baisse des taux avec la BNDA. On n'y est pas arrivé ce qui fait que nous sommes découragés.

Les batteuses devraient être financées à 5 ou 6 ans alors que la durée admise par la BNDA est de 3 ans. Par ailleurs, la BNDA exige 50 pour cent d'apport personnel. On a construit un magasin en dur de 6 à 7 M FCFA, pour 96 m<sup>3</sup> couvert en tôle. Le taux de pertes n'est que de 2 à 3 pour cent.

L'échalote: produits par les groupements féminins; ils obtiennent des crédits de commercialisation de 4 à 5 mois (durée de stockage maximum dans les cases de conservation). Il y a 4 à 5 cases de conservation sur les 27 groupements féminins, le coût d'une case est de 1,3 MFCFA. Le village apportant en outre les briques et la main d'œuvre.

Futur projet: mettre en place six grandes coopératives, véritables opérateurs commerciaux, une par zone, pour lutter contre la spéculation et stocker les denrées.

**7 novembre: Rendez-vous au Sexacon (Syndicat des exploitants agricoles de l'Office du Niger, Sexagon@cefib.com) avec Mr Faliéry Boli, Secrétaire général du Syndicat, et Président de la plateforme des producteurs de riz, Mr Massaco Conta, Président de la Fédération du réseau des coopératives du Sexagon**

Après la restructuration de l'Office du Niger, on a demandé aux producteurs de s'occuper eux-mêmes de l'approvisionnement et de la commercialisation. Ils n'étaient pas préparés. Des commerçants sont venus, leur ont pris leur riz et n'ont jamais payé. Les AV n'ont donc pas pu rembourser leur crédit et se sont trouvés non éligibles au financement par la BNDA. Par ailleurs les intérêts couraient ainsi que les pénalités de retard. Mon village avait une dette de 9 M FCFA, qui au bout de quelques mois est devenue 22 M FCFA! Les huissiers venaient prendre le riz et le revendaient sans rien dire à la banque. Nous avons donc décidé de faire quelque chose: créer un syndicat. On a fait des assemblées dans les cinq zones de l'Office. J'ai été nommé secrétaire général en septembre 1996. Le 22 février 1997, nous avons tenu notre congrès constitutif à Niono. Tout le monde a adhéré. Le prix du riz était bas. On a crié, on a obtenu une hausse du prix. On a recommandé que les gens adhèrent aux Faranfasi So pour qu'ils comprennent. Un français est venu et nous a aidé. On a reçu de l'aide de la CFCI, d'AXIL et du Ministère des affaires étrangères français. On a mis 7 ans à mettre les coopératives en place. Maintenant les coopératives sont là.

On a demandé à SOS Faim Belgique de mettre en place un fonds de garantie. Ils ont identifié Kafo Jiginew qui a été sollicité pour qu'ils s'installent dans cette zone. On a créé le fonds de garantie, on a négocié avec Kafo pour le taux d'intérêt parce qu'on rembourse à 100 pour cent. On a obtenu 11 pour cent. La priorité est de sécuriser le paiement de la redevance à l'Office. On a étudié la mise en place des coopératives. Voici les trois principes: une coopérative par village au maximum; respecter l'autorité du chef de village: on l'informe toujours mais ce n'est pas lui qui décide au niveau de la coopérative; quand on prend un crédit, il faut obligatoirement le rembourser.

L'étude de faisabilité a été faite par SOS Faim. On a créé 48 coopératives, 5 unions (une par zone) et la fédération au dessus à laquelle adhèrent le Sexagon et les 5 unions. Le fonds de garantie a été doté de 300 MFCFA, il est logé chez Kafo. On a obtenu un financement des engrais à 100 pour cent sans les 10 pour cent de fonds de garantie habituel. On a un peu commencé le financement de l'investissement (bœufs de labour).

Projet de SEXAGON sur le crédit:

- Constituer des fonds de garantie alimentés par les agriculteurs.
- Financer l'équipement.
- Créer des magasins de stockage pour permettre d'étaler dans le temps la commercialisation.

**8 novembre 2009: Réunion avec Faso Jigi Mr Abdoulaye Sissouma secrétaire exécutif, et Mr Boubacar Soumaré, comptable**

*«Des milliers de paysans, un seul grenier.»*

Faso Jigi = espoir (jigi) du peuple (Faso)

*«Un seul doigt ne peut pas ramasser un caillou.»*

Une coopération de paysan à paysan avec l'UPA Canada.

Faso Jigi, créée en 1996, est une union de 200 sociétés coopératives de la zone Office du Niger et dans la zone sèche. L'idée est de regrouper les excédents des membres, les stocker et les vendre au meilleur prix. C'est un système collectif de mise en marché des productions agricoles. On loue des magasins et des bureaux. Un comité technique a été mis en place dans chaque coopérative. Des sacs ont été créés à notre logo. Le conseil d'administration est représentatif de toutes les zones de production. Afrique Verte nous a envoyé un agent de terrain qui encadre une dizaine de coop. L'engagement coopératif consiste à apporter 1 tonne/ha à la commercialisation chez Faso Jigi. Les prix d'acompte sont fixés à hauteur de 230 000F/tonne pour le riz, 125 000 F/tonne pour l'échalote, et 85 000 F/tonne pour les céréales sèches. Faso Jigi fait une avance de respectivement 100 000 F/tonne pour le riz, 75 000 F/tonne pour l'échalote et 50 000 F/tonne pour la céréale sèche au moment de la livraison et paie le reste lors de la commercialisation. Faso Jigi restitue ensuite une ristourne lorsque le prix de vente aura dépassé le prix d'acompte plus les frais (calculés à hauteur de 800 F par sac de riz, 600 F le sac de mil, et 100 F le sac d'échalote).

**Faso Jigi a constitué un fonds de sécurité qui paie pour ses membres en difficulté** (ils sont environ pour cent) les fonds est alimentés par un prélèvement de 3 pour cent du chiffre d'affaires il est donc actuellement de 80 M FCFA. Nous avons aussi créé un fonds de commercialisation de 200 M FCFA qui permet de garantir les crédits bancaire. Ce fonds était de 400 M FCFA mais on a eu deux années de pertes liées à des aléas climatique et on a dû puiser dans le fonds pour rembourser les banques. Le chiffre d'affaires est de 1,3 à 1,5 milliards.

**On a des problèmes de concurrence.** Des commerçants viennent au moment de la moisson proposer à nos adhérents 205 000 F/tonne le riz payés cash. Certains adhérents cèdent à la tentation et rompent ainsi le pacte coopératif. On a donc été obligés de mener une politique de fidélisation de nos adhérents comprenant de l'écoute et plus de communication. Faso Jigi commercialise 7 000 sur 120 000 tonnes vendues sur la zone Office du Niger. On offre d'autres services comme l'achat groupé d'intrants depuis deux ou trois ans.

Les forces de Faso Jigi sont le fait qu'on permet de regrouper des gens, on occupe un espace. Les avantages qu'on offre sont perçus par les agriculteurs adhérents. Nos réalisations sont crédibles auprès des institutions financières. Nous avons beaucoup augmenté le revenu de nos membres. On a des employés qualifiés et on communique bien en interne. Le budget annuel de Faso Jigi est de l'ordre de 100 M FCFA (21 personnes).

Les faiblesses de Faso Jigi: 30 à 35 coopératives demandent chaque année à adhérer. On n'arrive pas à accueillir tout le monde. Actuellement on a 220 coopératives adhérentes, 20 000 membres, les 220 coopératives sont réparties: 100 sur la zone ON, 20 groupements échalotes, 100 céréales sèches. Sur les 220 coopératives adhérentes, 162 sont sur la campagne actuelle. Les autres se trouvent soit en impayé et ne sont pas éligibles au crédit bancaire, ou veulent prendre du recul pendant une année.

**Problèmes rencontrés par Faso Jigi.** Nous ne sommes pas exonérés de la TAF ni de la TVA sur les sachets alors que les SFD sont exonérés de la TAF. Nous ne sommes pas du tout soutenus par l'État. Nous représentons pourtant la seule expérience de ce type au Mali à l'exception de la Baabahu Jici à Diré près de Tombouctou, qui est organisée un peu comme nous et qui a été mise en place par le même organisme canadien. Nous n'avons pas de magasins. Le coût de la location des magasins est élevé. On a eu des inondations et on a puisé dans notre fonds de commercialisation; On n'a donc pas distribué de ristournes pendant 2 ans. Cela a nui à la fidélité de nos adhérents.

Le PACEM est parti il y a six mois. On a donc besoin de ressources humaines. On a besoin d'un diagnostic de notre organisation par quelqu'un de l'extérieur pour savoir sur quels axes il faut renforcer nos capacités. Il y avait 13 agents PACEM, notre budget ne nous permet pas de les garder tous.

**Les projets de Faso Jigi:** Nous voudrions aller vers plus de valeur ajoutée, la transformation, ce qui nécessitera des investissements (tamisage du riz, conditionnement du riz dans des petits sachets prêts à la vente). Les dépenses marketing représentent actuellement moins de 0,2 pour cent de notre chiffre d'affaires. Pour le Maïs et le Sorgho, on voudrait acheter des batteuses et vendre du maïs en poudre, et du sorgho en poudre.

**9 novembre: réunion à Sikasso sur la filière Mangue. Mr Mamadou Koné exportateur de mangues, (fruitière du lotio: frutire\_lotio@yahoo.fr), Mr Mamadou Soufouniata, intérim du coordinateur du PCDA. Mr Drissa Traoré, Producteur de mangues, Me Diallo Madigatou Maiga, Formatrice de mangues, Mr Mahi Diabaté expert irrigation PCDA, Mr Cheikh Kelétiqou Berthé, Président des producteurs de Mangues de Sikasso, Mr Youssouf Coulibaly, producteur de mangues**

PCDA: Programme de compétitivité et de diversification agricole, implanté (coordination régionale) à Sikasso.

Dans tous les cercles de Sikasso, on produit de la mangue. L'union régionale est dirigée par un conseil de 14 membres; 9 représente les 9 cercles, et 5 sont les membres du comité de gestion. Nombreuses difficultés concernant l'accès au crédit. Nous avons besoin de crédits de campagne pour financer le labour, le désherbage, les traitements.

Pour un hectare de mangues, le besoin est d'environ 25 000 FCFA pour le labour, 40 à 45 000 FCFA pour le désherbage et les traitements soit environ 100 000 FCFA/ha. Ce besoin apparaît en août et septembre. La récolte a lieu fin mars. Les vergers nécessitent en outre des tailles d'entretien, le renouvellement des arbres et surgreffage. Le produit représente 5 à 6 tonnes/ha commercialisables à l'export à 90 F/kg et 2 tonnes non exportables à 30 F soit 450 000 F.

**Le pisteur fait la récolte en cagettes** et assure le transport jusqu'à la station de conditionnement. Il vend le kg à 150 F. Les cagettes standard représentent environ 18 kg par cagette.

**La taille moyenne des exploitations est d'environ 4 ha.** Mais le nombre d'arbres à l'ha peut varier d'une exploitation à l'autre; les producteurs ne savent pas précisément combien ils ont d'ha et d'arbres.

**La problématique de l'export est dominée par les normes sanitaires.** Ainsi, pour obtenir la certification Global gap, il faut de l'eau propre pour se laver les mains avant la récolte, il faut aussi des toilettes dans chaque exploitation, etc.

**Faute de crédit, la plupart des producteurs ne font pas de labours ni de traitements.** Ils ne se sentent pas sécurisés quant à l'écoulement de leur production et donc ils hésitent à investir dans leur exploitation. Un producteur qui fait partie d'une coopérative est déjà mieux sécurisé.

**La demande existe:** la consommation européenne s'accroît au rythme de 6 à 7 pour cent par an. Il y a aussi une demande de pulpe de mangue toute l'année. La production de mangues peut être très rentable: on peut arriver avec de bons traitements à un rendement de 16 tonnes/ha. C'est beaucoup plus rentable que le coton. La crise du coton a été socialement amortie par le fait que les agriculteurs avaient le revenu de la mangue pour suppléer à la baisse des revenus du coton. Pour respecter les contraintes de la certification global gap, il faut un contrat entre le producteur et l'exportateur.

Les transformateurs sont organisés en coopératives ou en entreprises individuelles. On a pu avoir des séchoirs grâce au PCDA, mais on a le problème de ne pas être certifiés. En effet, pour obtenir la certification du produit transformé, il faut que l'exploitation agricole elle-même soit certifiée.

L'accès au crédit n'est pas facile. Un exemple de notre besoin de financement est le gaz: les séchoirs fonctionnent au gaz et on n'a pas l'argent pour acheter le gaz. On a besoin de 40 bouteilles de 6 kg par jour. Le gaz représente 45 pour cent du prix de revient. Il y a une centaine de transformateurs dans la région qui produisent des confitures, du jus ou des mangues séchées. La filière de commercialisation en frais ne valorise que 40 pour cent de la production, le reste est perdu si on ne sait pas le transformer en pulpe en jus, en confitures ou en mangues séchées.

Pour le banquier, la mangue est périssable, donc il ne veut pas financer.

Une usine a été construite au Burkina Faso, à Dafani. Elle a coûté 3,5 milliards. C'est cher. Mais au Burkina Faso le gaz coûte moins cher: 1 600 F la bouteille de 6 kg contre 2 750 F au Mali. En outre, Total ne nous livre les bouteilles que 2 par 2 et se fait payer au comptant, il nous demande une garantie sur la bouteille de 1800 F: si on a besoin de 200 bouteilles cela représente 4 MF! Cette caution pourrait être donnée par une banque. Ce problème de consignation est majeur.

**Problème de l'emballage.** On achète l'emballage carton au Burkina Faso car il n'y a pas d'usine au Mali. Si on veut un emballage de qualité, il faut l'importer du Ghana ou d'Europe. Les transformateurs ont d'importants besoins de financements pour acheter les mangues, l'emballage, le gaz, et la main d'œuvre.

**Mise en place d'une interprofession avec l'aide du PCDA:** le comité interprofessionnel régional. On va créer une représentation nationale qui sera l'interlocuteur de l'État. On va rédiger un plan d'action pour cette interprofession.

**Pour les exportateurs,** les besoins de financement bancaire sont très importants. Le carton vide coûte 350 F. Il y en a 5 440 dans un conteneur, cela représente une somme de 1,9 M de FCFA! A cela on ajoute 3,5 M FCFA de manques, cela fait des conteneurs d'une valeur totale de 6 M FCFA. Si on fait un à deux conteneurs par jour cela fait un besoin de financement de 12 M FCFA par jour. On ne peut espérer le retour des fonds qu'au mieux 15 jours après le départ du conteneur de Sikasso. En effet,

avant de payer, l'importateur demande le connaissance on board, délivré lors de l'embarquement du conteneur au port d'Abidjan. Ce n'est qu'à la réception de ce document qu'il paie. En outre, il faut un stock suffisant de cartons pour travailler.

Les problèmes des exportateurs sont des problèmes de montant de prêt: souvent la banque réduit le montant du prêt par rapport à la demande et les délais d'instruction des dossiers souvent très longs. La vente départ station se fait à environ 2 050 FCFA par carton. Le prix du transport est d'environ 6 500 euros par conteneur. On fait en général un transbordement du camion sur le train à Ferkessedougou ou à Bobo Dioulasso. La distance de Sikasso est sensiblement la même vers ces deux destinations: 200 km.

**9 novembre: réunion à Sikasso sur la filière pommes de terre, Mr Mamadou Soufouniata, intérim du coordinateur du PCDA, Mr Mahi Diabaté, expert irrigation PCDA, Mr N'Gdo Coulibaly, Secrétaire général de la SICA et président du groupe interprofessionnel de la pomme de terre, Aboubacar Seydou Koné, président de l'association des producteurs de pommes de terre de Sikasso et membre de l'interprofession, Mr Karim Bolozogola, producteur de pommes de terre, Mr Lassina Koné, producteur de pommes de terre, Mr Binafora Traoré producteur de pommes de terre**

Les fournisseurs de semences n'ont pas fait le déplacement vu que nous sommes en pleine période de plantation de novembre à janvier. La pleine récolte est en mars. A ce moment-là, les prix sont bas (150 F) alors qu'en juin, les prix sont élevés (400 F).

C'est la BNDA qui finance les importations de semences. Le cercle de Sikasso fait plus de 80 pour cent de la production nationale (50 000 sur 60 000 tonnes). Le circuit de financement des semences est le suivant: l'OP fait une demande de crédit à la BNDA. Sur la base des demandes des OP éligibles au crédit, l'importateur demande un prêt à la BNDA et passe commande. A réception de la marchandise, l'importateur fournit les OP éligibles, qui le paient grâce au crédit octroyé par la BNDA. L'importateur rembourse son prêt à la BNDA au fur et à mesure de l'encaissement de ses ventes aux OP. Il y a 6 importateurs de semences dont trois gros: Interagro, La Sikassoise, Chikala Djigi, Kena floor, Coulibaly et un sixième opérateur.

**Les contraintes des producteurs.** Les semences ne sont pas livrées selon le calendrier de production. Ainsi les variétés hâtives sont-elles livrées après les variétés tardives alors que ce devrait être l'inverse. Les pommes de terre sont cultivées dans les bas-fonds. Les variétés hâtives sont cultivées en haut. Les variétés tardives sont cultivées dans les bas-fonds. On a besoin de semences hâtives en octobre novembre et les tardives en novembre décembre. Les OP solvables subissent un préjudice car l'importateur préfère vendre cash les semences hâtives aux OP non solvables et retarde les livraisons aux OP solvables dont il est sûr qu'elle aura son prêt et pourra le payer. Or le prêt n'est mis en place qu'après réception du bordereau de livraison que le fournisseur remet à la banque pour se faire payer. Le fournisseur se fait ainsi de la trésorerie mais désavantage les OP solvables.

**Les besoins en financement des investissements concernent** le creusement de puisards dans les bas-fonds pour l'irrigation à la caléasse des pommes de terre, ou des forages équipés de motopompes et de sprinklers ; et les emballages de transports (cagettes).

**On a construit trois lots de magasins de stockage.** Le premier lot a été financé par l'USAID (11,6 MFCFA, pour deux magasins aérés à double mur de 14 x 6 soit 40 tonnes), Le second lot a été financé au travers du projet italien ISCOS (11 MFCFA pour huit magasins aérés de 12\*10 soit

50 tonnes). Le troisième lot a été financé par l'USAID au travers de SICA (25 magasins aérés de 15 x 9 soit 40 tonnes avec des étagères bien équipées). Chaque producteur a en outre son propre magasin et le stockage se fait sur 6 à 7 mois. Le taux de perte est de 15 à 20 pour cent.

**Les données de la production sont les suivantes:**

- 1 ha équivaut à peu près à 25 caisses de 25 kg de semences à 25 000 F soit 625 000 F
- 25 sacs d'engrais à 25 000 F/sac, soit 625 000 F
- Le labour soit 2 jours à 25 000 F/ha soit 50 000 F
- Le nivellement les planches, la plantation, les paquets, l'arrosage: environ 150 000 F
- Les frais de récolte: environ 160 000 F
- Le transport environ 135 000 F

Au total, les frais à l'ha sont d'environ 2 MFCFA et le rendement est de 21 tonnes à l'ha. Soit à 175 FCFA, 3 675 000 FCFA, et une marge de 1,5 M FCFA après le coût de la main d'œuvre. Environ 1 ha peut être cultivé par une famille. Avec des motopompes on peut faire beaucoup mieux (2 ha par personne). C'est une culture qui vient en décalage par rapport aux céréales. Après la pomme de terre, on peut faire de la patate douce ou du maïs.

La SICA est une fâtière de coopératives qui appuie ses membres pour la commercialisation des pommes de terre. C'est elle qui a construit les magasins aérés.

Il est vraiment nécessaire d'installer des chambres froides. C'est la pièce maîtresse du système car cela permet de maîtriser le calendrier de mise en marché et d'éviter les pertes de stockage mais cela consomme de l'électricité. La chambre froide peut aussi servir aux mangues ou à la viande. L'aménagement d'une chambre froide à Sikasso est absolument nécessaire. Le PCDA a un projet de chambre froide mais les 2 ha qui ont été attribués au projet sont occupés et on ne peut pas exproprier les occupants. C'est un projet financé par la Banque mondiale. Les études sont terminées et cela coûte plus de 2 milliards.

### **9 novembre, visite à Mr Jean-Claude Saadé, importateur de semences de pommes de terre à Sikasso**

Le Groupe de Jean-Claude Saadé est présent dans le transport de marchandises, les stations services, les travaux publics et l'import-export de produits agricoles (Interagro). Le groupe a exporté des mangues mais s'est vite arrêté. C'est très difficile à maîtriser. On avait bien organisé et maîtrisé notre affaire: certification, pisteurs, transport, qualité, etc. mais c'est à l'arrivée à Rungis qu'on a eu des problèmes. Les importateurs ne s'engagent pas sur le prix, qui se fait tous les jours au travers d'une bourse. Si on n'est pas sur place, on risque assez vite de ne plus contrôler la situation (votre qualité n'était pas bonne, donc le prix a baissé et je n'ai pas pu vendre, etc.). Les ivoiriens l'ont bien compris. Ils ont à Rungis une représentation permanente, la maison de la Côte d'Ivoire. On pourrait aussi avoir «La maison du Mali».

Depuis 1999 on importe des semences de pommes de terre. On est trois importateurs au Mali et tous les trois à Sikasso. Les coopératives éligibles nous passent commande, la BNDA nous finance pour importer, et les coopératives non éligibles nous paient comptant. On fait parfois un peu crédit à des coopératives non éligibles qu'on connaît bien. Le cash représente 10 à 15 pour cent du chiffre d'affaires, le crédit fournisseur 20 pour cent. Le reste est vendu à des coopératives éligibles.

Variétés SPUNTA hollandaise et CLAUSTAR française, la Spunta est hâtive et a de grosses tubercules. La Claustar est plus facile à conserver dans les chambres de conservation aérées (alors

que la Spunta a tendance à pourrir). Les autres variétés: la Pamina (importée par la Sikassoise: variété française bons rendements).

Nous sommes les seuls à importer la Mondiale, elle donne beaucoup et se conserve bien. AZPC hollandaise se conserve bien et elle a meilleur goût, Lizetta, hâtive et à bon goût, Odessa chez Sikassoise.

«Contrairement à ce que disent les producteurs, je sers d'abord les coopératives éligibles.» Autrefois, pour se faire de la trésorerie, la Sikassoise vendait d'abord au comptant, mais je ne sais pas s'ils le font toujours.

Ici on fait de la semence coupée, alors qu'en Europe, on ne coupe pas les semences. Cela permet d'accélérer le cycle de production. En Europe, 1 ha c'est 50 tonnes de rendement et 120 jours de cycle de production, ici c'est 15 à 20 tonnes sur un cycle de production de 80 à 90 jours.

La culture nécessite des arrosages. Traditionnellement, cet arrosage se fait par des puisards et la calebasse. On peut moderniser cette pratique avec des forages et des motopompes. L'achat fait 50 pour cent du prix de revient, le reste sert à payer la douane, le transport, le transitaire.

Une chambre froide est rentable: le retour sur investissement se fait sur 5 ans. Cela coûte environ 1,5 million d'euros c'est-à-dire 2 milliards de F. Je le ferais si je trouvais le financement adapté.

### **9 novembre: visite à Mr Abou Woro Traoré PDG de l'Huilerie de Sikasso**

La crise cotonnière a plongé l'entreprise familiale dans de graves difficultés car l'huilerie ne traitait que de la graine de coton. Les attributions de graines de coton n'ont pas été favorables à l'entreprise: cette année, sur les 86 000 tonnes de graines de coton vendues par la CMDT, l'attribution prévue à l'huilerie de Sikasso n'est que de 1 000 tonnes (alors que la capacité installée est de 60 000 tonnes) à un prix jugé très excessif de 118 000 FCFA la tonne. La réaction de l'entreprise a été de diversifier les matières premières utilisées: elle a importé de Côte d'Ivoire de l'huile de palme qu'elle raffine dans l'usine. Elle a surtout importé du tournesol. Cette plante se cultive très bien au Mali. Mr Abou Woro Traoré a fait un champ de démonstration en 2006. L'idée est de donner les intrants et les semences aux agriculteurs qui veulent se lancer dans cette culture et de leur acheter les graines. Environ 1 000 ha ont ainsi été emblavés en 2006 et 2 000 ha en 2007. L'objectif est d'atteindre 40 000 ha. C'est une culture qui ne demande pas beaucoup d'eau et qu'on peut pratiquer en contre-saison.

Cette année, 2 500 ha ont été emblavés. Nous travaillons avec 211 communes. Nous voudrions placer un agent de terrain dans chacune de ces communes. On a fait appel au Ministère de l'emploi pour qu'il mette à notre disposition 211 jeunes. Nous leurs paierions 50 pour cent du salaire, l'État les autres 50 pour cent, et l'entreprise leur fournirait la moto. Nous avons embauché un consultant pour rédiger notre projet: il porte sur 300 000 ha, un tiers maïs, un tiers soja et un tiers tournesol. C'est une reconversion massive de la zone CMDT du coton vers ces cultures plus rémunératrices.

Le maïs serait destiné à 50 pour cent à l'autoconsommation, et 50 pour cent à l'aliment du bétail pour être vendu en Mauritanie, au Sénégal, et au Mali. Nous construisons sur notre site de Sikasso une usine d'aliments pour bétail de 500 tonnes/jour de capacité. Le matériel est chinois. Le fournisseur chinois nous a envoyé deux ingénieurs chinois qui sont des spécialistes de la formulation et des techniques de fabrication d'aliment pour bétail, et deux techniciens pour le montage et les essais de l'usine. Leurs salaires sont de 200 \$ par mois.

On a besoin, pour le montage de l'usine de 200 M FCFA, sachant que le terrassement, les fondations et le bâtiment ont été construits sur fonds propres.

Pour assurer les débouchés maliens des aliments pour bétail, nous allons développer un projet de laiterie. L'idée serait de leur vendre les aliments et de leur acheter en contrepartie le lait et les bouses séchées qu'on incorporerait à l'engrais. Par ailleurs, les pisciculteurs et les aviculteurs pourraient nous acheter des aliments. Pour cultiver 300 000 ha, nous avons besoin de quatre sacs d'engrais/ha soit 1,2 millions de sacs de 50 kg à 250 000 FCFA la tonne ce qui donne un chiffre d'achat d'engrais annuel de 15 milliards.

### **11 novembre: IRPAD AMASSA Afrique Verte Mr Mamadou Goita et son collaborateur, Mr Aliou Maiga, chargé de l'information à l'IRPAD**

Afrique Verte est une ONG créée à l'initiative du CCFD, de Terre des Hommes et de quelques autres. Afrique Verte est présente au Mali, Niger et Burkina Faso. L'idée est de mettre en relation des régions dont la production est insuffisante avec des régions productrices pour que les agriculteurs touchent un juste prix pour leur travail et que les acheteurs puissent disposer de produits alimentaires à un prix abordable. Cela signifie qu'il faut améliorer l'offre des zones productrices et la demande des zones déficitaires. Les acteurs clefs dans cette problématique sont les transporteurs et les petits commerçants de proximité. Afrique Verte était à l'origine une ONG française. Trois associations, une par pays, ont ensuite été créées: Afrique Verte AMASSA (Association malienne pour la sécurité et la souveraineté alimentaire) au Mali; Afrique Verte APROSA au Burkina Faso; ACSSA au Niger et l'association française, Afrique Verte France. Les quatre associations forment une fédération appelée Afrique Verte internationale.

Les membres d'AMASA sont des associations de transformateurs, de petits commerçants de céréales et de produits maraîchers, de transporteurs, et des personnes individuelles. Elles possèdent 158 membres associatifs et neuf membres individuels. Les cotisations sont de 50 000 FCFA/an pour les associations et de 25 000 FCFA/an pour les personnes individuelles. L'idée générale est que la production est suffisante. Par exemple, la région de Maradi au Niger exporte 60 pour cent de sa production au Nigéria, alors que sa population a souvent de graves problèmes d'alimentation pendant la soudure. Il en est de même dans la région de Niono au Mali qui exporte une part importante de sa production en Mauritanie. Ce sont les gros commerçants qui organisent ces flux parce qu'ils y ont un intérêt.

Nous publions un bulletin mensuel reprenant les prix sur l'ensemble des marchés: *Le Paysan malien*. Ce sont des prix collectés sur le terrain que l'on confronte systématiquement aux prix publiés par la CPS du Ministère de l'agriculture. La collecte des prix sur le terrain se fait par nos associations membres. Les prévisions de production sont établies selon la méthode du carré de rendement. Nous confrontons nos prévisions avec celles publiées par exemple par l'Office du Niger. Il y a de gros écarts. Nous annonçons un rendement moyen sur la zone Office du Niger de 3,6 à 3,8 tonnes/ha contre 5 à 6 tonnes annoncées par l'Office du Niger.

Nous avons aussi d'autres bulletins. Le bulletin sous-régional: *Bulletin du Sahel* qui publie des informations sur les trois pays et sur la vie de l'Afrique verte, puis *La sécurité alimentaire en ligne*, un bulletin mensuel qui reprend toute la documentation disponible avec des liens PDF sur les sites.

L'IRPAD est une entité autonome. C'est une ONG à caractère scientifique et académique axée sur la recherche, la formation, l'éducation et l'accompagnement des paysans. Elle a lancé un PCDL

(Programme de construction des compétences pour le développement local) destiné à former des cadres pour les collectivités locales maliennes. Il y a trois coachs qui encadrent 30 étudiants recrutés chaque année en économie, géographie, sociologie (15 filles et 15 garçons venant de familles pauvres).

Nous leur attribuons une bourse financée par une fondation suisse. La sélection se fait au travers de comités locaux de présélection formés de responsables de lycées, ONG, mairies, organisations paysannes et associations d'artisans. Nous travaillons en collaboration avec les lycées de Mopti, Bougouni, Koutiala et Tombouctou. Les élèves sont repérés avant le bac. La sélection finale a lieu par le comité local auquel se joint un délégué de l'IRPAD. On leur fait des mises à niveau avant leur entrée à l'université, notamment en français. La bourse est de 35 000 F/mois. S'ils ont une bourse d'État, on ne leur donne que le complément pour éviter les cumuls. Ils sont en outre inscrits systématiquement à une mutuelle de santé. Pendant leur vie universitaire, ils participent régulièrement à trois types d'ateliers: débats publics, séances de dialogue avec les aînés et débats thématiques entre eux.

Le dispositif actuel de financement de l'agriculture est extrêmement faible. Les banques commerciales sont hésitantes et tatillonnes. Les IMF ont du mal à différencier leurs approches par filières. Il n'y a aucune cohérence entre le taux d'intérêt et le taux de rentabilité interne. Le taux de rentabilité interne des filières est en moyenne de 7 pour cent, mais il y a des différences (les mangues transformées ou les pommes de terre génèrent des rentabilités élevées, de même que le piment ou beurre de karité. Le riz irrigué est devenu rentable du fait de l'augmentation des prix). Le coton n'est plus rentable: en moyenne, le coût de production ressort à 190 F/kg et le prix de vente est de 165 F/kg. Personne ne sait ce que va devenir la CMDT, qui croule sous les dettes; les paysans sont perdus. Le système est pourtant bien rodé, les financements bien adaptés à l'activité. Les autres filières n'ont pas une telle maîtrise de la recette.

**La question des taux bonifiés:** le taux d'intérêt pratiqué n'est pas adapté à la production agricole. Le taux d'intérêt qui serait en moyenne acceptable serait de 5 à 6 pour cent.

**La BNDA** est devenue une banque comme les autres. Le financement de l'agriculture est une activité spécifique qui devrait être traitée de façon spécifique, ce que ne fait pas la BNDA. Elle bénéficiait d'exonérations de taxes à cause de sa spécificité rurale. Elle gérait aussi les fonds de garantie. Malgré ces avantages, elle n'en a pas fait profiter l'agriculture. Il y a quatre ans, on lui a retiré ces avantages. La BNDA n'investit pas dans le suivi. Elle finance les SFD qui prêtent de l'argent à des taux très élevés et ont des charges énormes. La BNDA devrait assurer le leadership de la réflexion et structuration d'une offre de financement adaptée aux besoins du monde rural. Cela nécessite qu'elle investisse dans l'analyse systématique des filières et qu'elle communique sur les progrès auxquels elle contribue. Cela lui assurerait une certaine crédibilité vis-à-vis du monde rural et des Pouvoirs publics.

Il faut distinguer deux catégories de producteurs: les exploitations agricoles familiales et les entreprises de production agricole. On peut adapter le taux d'intérêt à la rentabilité des activités. On a bonifié les intérêts des prêts à l'habitat de la BHM (50 pour cent). Qu'est-ce qui empêcherait qu'on bonifie les taux d'intérêt des prêts à l'agriculture consentis par la BNDA? Pour la BHM, c'est l'Office malien de l'Habitat qui faisait un dépôt non rémunéré à la BHM. C'est grâce à cette ressource que la BHM pouvait consentir des prêts à 7 pour cent.

Le Burkina Faso a bonifié les taux des prêts à la filière Haricots verts et à la filière Pomme de terre. Cela lui a permis de booster la production des haricots verts et pommes de terre. C'est la CNCA, devenue BACB, qui faisait cela, elle a été rachetée par Ecobank.

**Il faut repenser le rôle de la BNDA.** Elle devrait animer la réflexion et contribuer à la définition d'une politique nationale de financement du monde rural. De nombreux projets concernant cette question ont été développés au Mali. Il faut absolument que la BNDA capitalise à partir des succès et échecs rencontrés lors de ces projets.

**L'interprofession** est une excellente option en matière d'organisation des filières en vue d'une réflexion partagée sur la structuration des financements à ces filières. Mais il s'agit d'une construction sociale. Actuellement, la seule filière qui ait une interprofession est le coton. Mais le processus a été trop rapide; l'organisation a été plaquée, sans un vrai approfondissement par la base. Il n'y a pas eu de réflexion sur le fond. Ainsi le coton n'est valorisé sur place que pour 1,8 pour cent de la production totale (huiliers). Peut-on aller au-delà?

**Le risque agricole** existe. Le Mali est un pays fragile mais on constate cependant une continuité de la croissance de la production en dehors des invasions acridiennes en 2004. Les risques climatiques existent (faiblesse de la pluviométrie, inondations, ravageurs) mais ils sont très localisés. Le risque principal en agriculture est **l'effet King sur la volatilité des prix**. On peut lutter contre cette volatilité des prix en organisant des achats lorsque les prix ont tendance à baisser, et en assurant le stockage.

**Les calamités.** Il existe un fonds calamités au Sénégal. Au Mali, il est prévu dans la LOA.

**Le Code minier limite à 20 pour cent la part malienne des profits de l'exploitation de l'Or.** Pourquoi ne pas modifier le code minier pour financer l'agriculture (50 pour cent) et la formation des jeunes (50 pour cent)? Les 50 pour cent affectés à l'agriculture pourraient servir à la dotation du fonds de calamités, à la création d'un fonds de valorisation des produits locaux et à la création d'un fonds de soutien des prix agricoles. Ces deux derniers fonds ne sont pas prévus dans la LOA.

Le fonds de valorisation des produits locaux servirait à soutenir les initiatives visant à la transformation sur place des produits agricoles (exemple: mangues, pommes de terre) pour créer de la Valeur ajoutée malienne et contribuer à stabiliser les prix entre les saisons.

**Initiative Riz.** Les 10 milliards de subvention sur les intrants riz ont représenté 6,25 FCFA par kg de riz. Pour encourager les producteurs à produire plus, il est bien de subventionner les engrais, mais ce serait mieux de leur garantir un prix de vente de leur produit. Il faudrait subventionner à la fois l'amont (l'engrais) et l'aval (garantie de prix).

**11 novembre: CMDT: En l'absence de Mr Tienan Coulibaly, PDG: Mr Selif A. Cissoko, DGA puis Mr le docteur Cissé, directeur de la production ainsi que ses collaborateurs**

La situation est difficile pourtant on continue à travailler. Cette année, on est sorti du schéma habituel. Le pool piloté par la BNDA a financé non plus la CMDT mais un GIE formé de la CMDT, l'OHVN (Office national de la haute vallée du Niger) et des producteurs représentés par la confédération nationale des sociétés coopératives. C'est ce GIE qui a servi de relais pour financer les coopératives. Le volume de financement accordé a été de 20 milliards. On a distribué les intrants. La récolte va être achetée dans les jours à venir.

**Histoire des financements des campagnes coton de la CMDT.** Au départ, le financement se faisait sur base individuelle. Vers 1974 sont apparus les AV créées à l'initiative de la CMDT pour réduire les coûts d'approche. La notion de caution solidaire au sein des AV date de cette époque. Le crédit se faisait à l'AV comme le remboursement. Puis on a fédéré les AV au niveau zonal. Au lieu de cinq représentants de la CMDT, il n'y en a désormais plus qu'un au niveau de la zone d'expansion rurale. Dans ce contexte, les AV ne suffisaient plus. On a créé les COOP en 1995/96. Cette évolution de l'AV vers la coopérative lui a donné un statut et une personnalité morale et juridique.

La faitière nationale a été créée en 2006. C'est cette union nationale des sociétés coopératives cotonnières qui devra désormais pendre en charge l'approvisionnement des coopératives en intrants et le crédit agricole. Le GIE est une phase transitoire. On a aussi créé une interprofession qui comprend des comités interprofessionnels régionaux et un comité interprofessionnel national. Les agents de production cotonnière sont destinés à rester à la CMDT (ils ne seront pas transférés à la fédération). Le nombre des agents de terrain de la CMDT est de 70 agents par zone, soit sur 6 zones: 420 environ. On a créé quatre filiales par zones dont le capital sera détenu à 61 pour cent par un actionnaire privé, à 17 pour cent par l'État, à 20 pour cent par les producteurs et à 2 pour cent par les travailleurs. Pour l'instant, c'est la CMDT qui porte 100 pour cent du capital des filiales.

Les quatre filiales couvrent chacune une zone géographique déterminée:

- Sud: Bougouni et Sikasso (cela représente environ 40 pour cent)
- Nord-Est: San et Koutiala (environ 30 pour cent)
- Centre: Fana et OHVN (environ 20 pour cent)
- Ouest: Kita (environ 10 pour cent).

Les filiales n'existent que depuis 2008. Les directeurs des filiales ont été nommés. Les états financiers 2008 ont été publiés par filiale. L'État fera un portage des 20 pour cent des producteurs jusqu'à ce que ceux-ci puissent dégager les ressources nécessaires au rachat des actions. La loi prévoit une période de trois ans pour liquider la CMDT. Le processus en cours consiste à rechercher des investisseurs privés pour la part des 61 pour cent qui leur est dévolue.

Les rendements en coton ont été les suivants au cours des dernières campagnes. Campagne 2007/2008: 864 kg/ha et campagne 2008/2009: 1 024 kg/ha. Il y a 20 ans, les rendements étaient de 1,3 tonne/ha. Cette chute des rendements est générale à tous les pays de la zone. Cependant, au Burkina Faso, on annonce des rendements de 1,3 tonne/ha avec de la semence bt sur une expérimentation à grande échelle (128 000 ha). Nous allons nous en rendre compte nous-mêmes au cours d'une prochaine mission sur place. Aux États-Unis, les rendements sont de 1,3 à 1,4 tonne/ha sur le coton pluvial et de 2 tonnes/ha sur le coton irrigué avec maîtrise totale de l'eau. Pour redresser les performances, il faut développer la recherche génétique, l'optimisation des engrais et l'amélioration des techniques

culturelles. La recherche était financée par la CMDT mais elle n'a plus vraiment les moyens d'assumer cette charge.

Le coton a encore toute sa place dans l'économie du pays, mais certaines zones ne sont pas appropriées à la culture du coton et devraient être reconverties en d'autres spéculations. Souvent, les agriculteurs ne font du coton que pour avoir accès à l'engrais. Or, dans l'engrais coton il y a du Bore qui est un produit toxique qui ne doit pas se retrouver dans la pomme de terre car il est dangereux pour la santé humaine. Lorsque le rendement coton est inférieur à 700/800 kg/ha, avec le prix actuel du coton, l'exploitation ne peut pas gagner d'argent et le producteur se retrouve alors en impayé à la banque. Les coopératives n'existent que sur le papier. L'alphabétisation des dirigeants d'OP est nécessaire. Les OP n'ont pas assez de néo-alphabétisés (c'est-à-dire des personnes alphabétisées en bambara ayant suivi une formation professionnelle) un agent CMDT peut encadrer 10 coopératives. Or le nombre de coopérative augmente car la loi autorise la création d'une coopérative à partir de cinq personnes. Pour apurer les dettes des paysans en impayé, il est envisagé d'effectuer des recouvrements sur d'autres cultures que sur le coton. Aujourd'hui, la CMDT travaille à perte, comme toutes les sociétés cotonnières d'Afrique. La CMDT ne peut plus recruter. Ce qui explique que le personnel vieillisse. La moyenne d'âge est de 43 ans.

Notre zone est chère en taux d'intérêt. Cela coûte moins cher quand des banques off shore entrent dans le pool.

Le modèle CMDT a vécu. Aujourd'hui, il faut faire attention à ne pas créer des structures qui ne servent à rien: le même encadrement terrain peut servir au coton, maïs, pommes de terre, etc. Il ne faut pas de doublons. Un seul dispositif d'encadrements des OP suffit. La zone cotonnière et la zone Office du Niger sont bien équipées. L'expérience CMDT peut être reprise et partagée.

Docteur Cissé: [ocisse@cmdt.ml](mailto:ocisse@cmdt.ml), directeur de la production. Voir les résultats de l'atelier sur l'endettement des producteurs et de leurs organisations Ségou 2007.

### **11 novembre Niesygisso: Mr Modibo Coulibaly et Mr Cheikh Keita directeur informatique**

Niesygisso, en bambara signifie: la maison de la prévoyance. C'est le nom qui a été donné par les paysans de Bla lors de la création de notre première caisse en 1990. Nous avons été aidés par DID.

**Phase 1: Création du projet,** on a créé deux caisses sur la zone cotonnière de Bla et trois caisses sur la zone Office du Niger. L'objectif premier était de collecter de l'épargne pour financer des activités génératrices de revenus.

**Phase 2: Extension.** Entre 1993 et 1998, on a créé 35 nouvelles caisses. Fin 1998, on était 46 caisses. L'idée était de collecter de l'épargne urbaine en solidarité entre le milieu urbain et le milieu rural.

**Phase 3: Consolidation.** On a opéré un transfert des compétences et des responsabilités: les gestionnaires canadiens sont devenus simples conseillers. On a regroupé les caisses au sein d'une fédération faitière et créé l'union en 1997. Cette phase a été une phase intensive de formation des élus et des cadres.

En 2003, il y a eu une mission diagnostic à la suite de laquelle on a décidé les orientations stratégiques suivantes: reconfiguration du réseau, réorientation de la faitière et enfin modernisation des procédures et informatisation.

Reconfiguration du réseau: de 46 caisses on est passé à 11 caisses en 2007, chaque caisse étant dotée d'un certain nombre de points de services pour maintenir l'accessibilité du service. Aujourd'hui, nous

avons 15 caisses et 41 points de service. Le bénéfice de cette reconfiguration a été de réduire les coûts et de faciliter les prises de décisions.

L'informatisation a démarré en 2002. Jusqu'alors, les caisses étaient en manuel. On a choisi le logiciel SAF recommandé par DID. Kafo Jiginew a aussi retenu ce logiciel ainsi que les six membres de la confédération CIF (deux au Mali -Kafo et Niesygiso, un au Bénin, un au Sénégal, un au Togo, et un au Burkina,) et deux autres IMF au Mali. C'est un logiciel spécialisé fait pour la microfinance. Nos agents de crédit sont dotés de pocket PC sur lesquels ils disposent de l'état de remboursement des clients de leur portefeuille de l'État et de leur épargne et de logiciels de simulation de remboursement (synchronisés chaque soir au bureau.) Ces pocket PC sont équipés de l'Application mobile d'information sur les opérations (AMIO); 17 agents de crédit en sont équipés aujourd'hui sur 63. La comptabilité est aujourd'hui bouclée à m+1. L'encours de crédit de Niesygiso est de 105 milliards, dont 33 pour cent en financement commercial, 40 pour cent sur des commerçants, 15 pour cent hypothécaires.

L'encours d'épargne est de 8,4 milliards. Elle est surtout collectée en milieu urbain. Les DAT sont rémunérés entre 2 et 5,5 pour cent selon la durée et le montant. Les DAV ne sont pas rémunérés. Les DAV représentent environ 60 pour cent de l'épargne. Les dépôts de garantie exigés pour garantir les crédits ne sont pas rémunérés. Chaque semaine, les caisses remontent à l'union l'information sur leurs portefeuilles. On a créé le Centre de financement des entreprises (CFE) pour les montants supérieurs à 2 MF.

**Assurance décès invalidité.** On a un régime de prévoyance interne alimenté par une prime d'assurance de 0,075 pour cent par mois sur le montant emprunté, augmenté d'une prime fixe de 1 500 F. En plus, Niesygiso assure ses emprunteurs au-delà de 10 MF à l'extérieur chez un assureur au titre d'une assurance décès invalidité. Les cotisations cumulées en interne depuis 2007 sont de 37 MF. On n'a eu à puiser dans le fonds interne que 3 ou 4 fois et l'appel à l'assurance externe n'est intervenu que dans deux cas. Nos emprunteurs ne meurent heureusement pas trop! Lorsque cette assurance joue, non seulement les encours de crédit sont remboursés mais la famille du défunt reçoit 100 000 F. Tous les réseaux adhérant à la CIF ont fait la même chose.

#### Difficultés et contraintes

- Manque d'information fiable sur les emprunteurs. Ces informations sont basées sur les déclarations de l'emprunteur. On a du mal à évaluer sa capacité de remboursement.
- Pas de séparation entre l'exploitation agricole et la famille.
- Niveau faible d'alphabétisation.
- Faible culture d'entreprise.
- Dans la filière Echalote.

Ce sont les femmes qui pratiquent cette culture. La difficulté est la conservation, qui est la clef d'une bonne commercialisation. Les céréales sèches: le risque de pluviométrie est majeur.

**Formation des agents de crédit à l'analyse filière:** cette formation a été assurée par l'IICEM.

**On exige un apport personnel de 20 pour cent** laissé sur le compte et non rémunéré. Ces dépôts de garantie représentent 10,64 pour cent de l'épargne totale collectée. Ce n'est pas systématiquement demandé.

**Crédit à MT:** on n'en fait pratiquement pas (moins de 1 pour cent).

**Crédits warrantage:** on en a déjà fait avec Mali Finance dans deux villages riz dans la zone Office du Niger. On a arrêté parce qu'on n'a plus le fonds de garantie de Mali Finance. Tout seul, nous ne pouvons pas le faire, il faut un accompagnement.

**PAR:** est plus élevé dans le milieu urbain. L'objectif est de descendre au-dessous de 5 pour cent. La qualité du portefeuille s'améliore d'année en année. On renforce notre capacité d'analyse. Notre stratégie est l'accessibilité en milieu rural. Pour faire baisser le taux, il faut améliorer notre rentabilité. Au départ, on était à 18 pour cent alors qu'aujourd'hui nous sommes à 12 pour cent.

**Titres fonciers.** On a eu une expérience avec une coopérative dans la zone Office du Niger (COSACO) où la terre appartient à l'État. Cela pourrait renforcer nos dossiers mais il n'y a pas de marché, les transactions sont très longues et très chères. Certains titres ont été attribués à des banques. Il y a des gens qui y habitent et les banques sont dans l'impossibilité d'exercer leur droit de propriété. Dans la zone ACI où le système est le plus sûr du Mali, il y a pourtant des parcelles sur lesquelles il y a deux titres fonciers.

**12 novembre: APCAM: Mr Idrissa Diallo Secrétaire général adjoint de l'APCAM, Docteur Amadar Napo, conseiller technique, Mr Moussa, conseiller technique, Mr Abdoulaye Keita conseiller technique projets et programmes, pisciculture et formation**

En 1988, a été créée une chambre d'agriculture mais avec l'avènement de la démocratie en 1991, le monde rural a souhaité disposer d'une représentation au niveau régional et national. En 1993, ont ainsi été créées les chambres régionales d'agriculture puis l'APCAM au niveau national.

La LOA a dévolu à l'APCAM le rôle de porte-voix de l'agriculture et du monde rural. Toutes les associations représentatives s'y retrouvent. Une Journée du paysan a été instituée au cours de laquelle le Président de la République dialogue avec le monde rural.

L'APCAM est un établissement public dirigé par des élus. Elle exerce trois missions: la représentation et l'interface entre les professionnels et les Pouvoirs publics. Les quatre sous-secteurs représentés au sein de l'APCAM sont l'agriculture, l'élevage, la pêche et l'exploitation forestière. Il intervient dans les domaines de la formation, l'information, la transmission au monde rural des décisions prises et l'appui conseil aux membres. L'APCAM est aussi responsable chaque année de l'organisation du Salon de l'agriculture et de la Journée du paysan. Les chambres régionales ont des délégations au niveau de chaque cercle. L'effectif est d'une dizaine de cadres au niveau de l'APCAM, de trois personnes par chambre régionale (il y a huit régions) et d'une ou deux personnes par délégation (il y a 49 cercles) soit au total une centaine de personnes. L'élection se fait à plusieurs niveaux: le village désigne quatre personnes (une par sous-secteur) qui choisissent quatre représentants au niveau de la commune, qui élisent à bulletins secrets trois élus au niveau du cercle. L'assemblée régionale est ainsi formée de trois représentants par cercle et de cinq représentants désignés par les OPA. Les régions envoient chacune un représentant à l'APCAM ainsi formée de huit personnes: un président et sept vice-présidents. L'APCAM peut être maître d'ouvrage de projet. Ainsi en est-il du PASE (Programme d'amélioration des systèmes d'exploitation en zone cotonnière financé par l'AFD), du PASAOP (Programme d'appui à l'agriculture et aux Organisations paysannes) financé par la Banque mondiale et du programme de renforcement des capacités financé par la Banque mondiale et l'Union européenne. Les AV ont été mises en place par la CMDT à partir de 2004 avec la Loi sur la privatisation de la CMDT, on a mis en place les coopératives. Leur nombre est beaucoup plus

élevé que les anciennes AV: 7 713. Le mouvement de création des coopératives a été accompagné par le PASE. Malgré la communication qui a précédé cette opération, le modèle reste celui de l'AV. Les coopératives continuent de fonctionner comme des AV. Le PASE 2 commence en 2010 et devrait pousser les AV à dégager des ressources pour prendre en charge un certain nombre de fonctions économiques. La PSAOP vise à renforcer les capacités professionnelles des OP.

### **12 novembre: Mr Moussa Leo Sidibé secrétaire général du ministère de l'agriculture**

L'agriculture malienne est caractérisée par la petite taille de ses exploitations (moyenne 4 à 5 ha), leur diversité et un certain nombre de handicaps liés à des aléas climatiques forts, un manque d'équipement et une insuffisance des financements. L'objectif est de faire émerger aux côtés de l'exploitation familiale, de véritables entreprises agricoles et de faire de l'agriculture le moteur de la croissance du pays. Notre ambition est de produire 10 millions de tonnes en 2012. Pour cela, il faudra financer l'équipement de l'agriculture. Le FNDA prévu dans la LOA est une réponse partielle. Il faut se mettre dans la logique de la libéralisation de notre économie. L'Initiative Riz a permis de porter la production à 1,6 millions contre 900 000 tonnes l'année précédente. C'est un grand succès.

Le prix du coton sur les marchés internationaux est un prix injuste. Le coton fait vivre 2 à 3 millions de personnes dans notre pays. Nous allons relancer le coton. Nous allons faire 250 000 tonnes au cours de cette campagne grâce à une subvention aux intrants (dont le prix sera ramené à 12 500 F/sac de 100 kg contre 25 000 F les années passées).

Les textes d'application sur le FNDA ne sont pas encore fixés. Mais en fait, le FNDA existe déjà puisqu'il a financé la subvention sur les intrants et l'usine de montage de tracteurs. Nous sommes chargés de le mettre en œuvre avec le Ministère des finances. Il y aura un fonds des calamités. Ce sera un fonds d'affectation spéciale du trésor alimenté chaque année. Le FNDA sera un maillon de la chaîne, mais il faut aussi que les banques prennent des risques: les banques maliennes thésaurisent. Huicoma n'a plus de graines de coton. Il s'oriente vers d'autres cultures et va investir des centaines de milliards de FCFA dans d'autres cultures sur la zone Office du Niger.

Le Mali a atteint la sécurité alimentaire en 1963, avec 484 kg de céréales par habitant. Nous en sommes aujourd'hui à 210 kg après être descendus à 150 kg dans les années 70.

**Les projets:** 103 000 ha aménagés par le gouvernement et 400 000 ha par le privé dans la zone irriguée de l'Office du Niger. Et développement de la variété NERICA sur 100 000 ha en culture pluviale. Les variétés hybrides sont plus productives. On va développer les variétés hybrides en maïs, coton, riz.

**Il faut assainir le marché du crédit:** il n'y aura pas de traitement social pour les mauvais payeurs. Le commerce local est fondé sur une base sociale, les parents, le tissu social. Il faut développer le crédit stockage. L'importation de riz n'a pas contribué à faire baisser les prix.

### **12 Novembre: Mr Modibo Keita, PDG des Moulins modernes du Mali, importateur de blé, producteur de farine, futur producteur agricole dans la zone Office du Niger (20 000 ha) avec Mr Amadou Sissoko, coordinateur général du groupe Keita**

Notre projet est de produire des céréales dans la zone Office du Niger en 2010. On est en phase d'études mais on a déjà choisi notre matériel John Deere. L'arrosage se fera par aspersion sur pivot de 500 m d'envergure. La variété sera le riz NERICA qui fait 6 tonnes/ha, soit sur 20 000 ha: 120 000 tonnes de paddy et 75 000 tonnes de riz (ratio de 35 pour cent) alors qu'on a importé 200 000 tonnes cette année. La chaîne sera complètement mécanisée: moissonneuses-batteuses, noria de bennes, silos, usine. Tomota a aussi un projet de 100 000 ha mais il va sans doute trop loin. Aschkar a aussi un projet de 2 000 ha, mais il veut recevoir de l'argent des ONG et des bailleurs de fonds. Il n'a

pas démarré. Kadhafi a 100 000 ha. Il a déjà aménagé 25 000 ha cette année. Il a fait un canal de 120 m de large avec un réservoir d'eau tous les 10 km. Nous sommes à 10 km du barrage de Markala et à 20 km de l'usine. On fera une alternance riz/maïs/blé. Pour le maïs, nous recherchons une variété très productive en Amérique du sud: 10 tonnes/ha soit 200 000 tonnes. On va faire de l'aliment du bétail dans l'usine qui est en construction à Ségou. Au Mali, on est loin de tout, il faut produire! Depuis 20 ans, des programmes se succèdent, des aides aux petits producteurs sont déversées par milliards sur le pays et nous restons toujours dépendants des importations de produits agricoles. L'autosuffisance alimentaire ne sera pas obtenue de cette façon. La seule solution est l'industrialisation de la production agricole.

**13 novembre: Kafo Jginew, Mr Alou Sidibé, Directeur général, accompagné de Mr David Dao, Directeur général adjoint et Mr Abdoulaye Sogodogo, conseiller technique**

L'agriculture familiale est notre cible. Nous intervenons dans le coton et le riz irrigué. Kafo a une approche individuelle alors que la BNDA a une approche collective.

**Filière Coton.** C'est vrai que la filière souffre, mais elle reste très importante pour l'économie malienne et on n'a pas encore trouvé de filière aussi bien organisée qui puisse la remplacer.

Il y avait un seul acheteur, la CMDT, aujourd'hui en perte. Auparavant, il y avait un excellent encadrement des producteurs, aujourd'hui très flottant. Il y avait de bons rendements et une bonne rentabilité, qui baissent. La campagne 2009/2010 sera une mauvaise campagne. En 2003/2004, on était à plus de 600 000 tonnes. En 2008/2009 à 190 000 tonnes. En 2009/2010 on attend 240 000/250 000 tonnes mais l'objectif ne sera pas atteint.

Les usines d'égrainage, les huileries, les entreprises de transport, les institutions financières subissent les conséquences de cette crise. Face à cette crise, Kafo a engagé une politique de diversification sectorielle et géographique. Nous avons aussi développé une nouvelle approche du crédit. Il s'agit d'une méthodologie en neuf étapes allant de la demande à la mise en place de financements en passant par l'analyse de la solvabilité et de la rentabilité, etc. On a formé nos agents à cette nouvelle méthode développée grâce à l'aide de DID. On a défini des normes par filières afin que nos agents de crédit aient une base de référence et soient capables de juger les demandes qu'ils reçoivent. Pour un hectare de maïs, combien faut-il d'engrais? À quel prix? De quelle sorte? Etc.

Il faut être présent aux trois niveaux de la filière: approvisionnement, production et commercialisation. Il faut financer le fournisseur d'engrais et de semences et le producteur pour que le fournisseur soit payé et puisse rembourser son crédit. La commercialisation permet de rembourser le crédit au producteur. Cette approche oblige à écarter certains producteurs, par exemple, ceux qui ne produisent que pour l'autoconsommation. C'est clair et on l'annonce d'emblée.

Nous ne pouvons financer que les producteurs capables de mettre une partie de leur production sur le marché. Certains magasins coopératifs disposent d'une partie fermée avec un cadenas où sont stockés les sacs destinés à être vendus pour rembourser le crédit. Kafo a une clef de même que l'OP et il n'existe que deux clefs. On peut, avec cette sécurité sur le stock, faire des crédits pour que les producteurs puissent attendre que les prix remontent en juillet/août. Cela permet de réguler les prix et d'obtenir des prix plus rémunérateurs pour les producteurs. On a découvert qu'on peut faire du crédit à l'agriculture en dehors du dispositif CMDT à condition qu'une organisation de paysans soit mise en place. Sur le riz irrigué, on a une courte expérience: nous en sommes à notre deuxième campagne. On a été sélectifs: on a exigé une attestation de non-endettement auprès d'une autre

institution au nom de chaque membre de l'OP et le stockage en magasin fermé du riz nécessaire au remboursement du crédit.

Le crédit est individuel mais le remboursement se fait avec l'aide de l'association: le lieu de stockage est commun. C'est l'association qui vend le riz. Le produit de la vente est domicilié dans les comptes de Kafo. Quand le prix est trop bas, on peut transiger sur le respect de l'échéance du prêt et attendre un peu mais dès que le prix dépasse 235 F/kg, les OP sont obligées de vendre. On travaille avec les membres de Sexagon. Toutes les coopératives de Sexagon sont chez nous. On a mis en place 500 M de crédit et on a un taux de remboursement de 99. Cela se passe bien. On a fait des fiches sur les conditions de crédit, qu'on leur a remis. Une fiche pour le riz irrigué, une fiche pour l'échalote, etc. On a un compte d'exploitation par filière. L'agent de crédit émet un avis technique sur la demande qu'il reçoit. Cet avis est présenté à un comité des crédits qui est formé de membres du conseil d'administration.

L'agence de Niono dépend de Bamako mais bénéficie d'une délégation de pouvoir qui lui permet de prendre ses décisions sur place. Elle a trois guichets. Dans l'ancienne loi, les comités de crédit devaient être composés exclusivement d'élus. La nouvelle loi autorise les techniciens.

Nous avons en termes d'épargne, collecté 170 M FCFA à Niono y compris l'épargne «forcée» (10 à 30 pour cent de dépôt de garantie sur les crédits). C'est très peu. En termes de financement de l'équipement, nos ressources ne sont pas adaptées. Le financement de l'agriculture ne peut pas se faire uniquement avec l'épargne collectée localement. Nous avons demandé des lignes de crédit à MLT auprès d'une banque (la BNDA) mais elle a exigé une caution d'une banque étrangère sur 50 pour cent du montant. On nous a proposé des lignes en euros mais c'est trop risqué avec le change. La dernière dévaluation du FCFA date du 11 janvier 1994.

Le FNDA pourrait fournir de la ressource à MLT pour financer les bœufs de labour, les charrettes, les batteuses, les décortiqueuses, les mini-rizeries, etc. Une demande a été faite au Ministre des finances dans ce sens; 2 pour cent des ruraux seulement ont accès aux services financiers, c'est faible. Que faire? L'organisation, la formation et le renforcement des capacités sont des préalables avant toute chose.

L'État veut amener le secteur financier à jouer son rôle mais il devrait lui-même intervenir au niveau des routes, ponts, coopératives, etc. Le problème majeur est la structuration du marché. Les producteurs sont laissés à eux-mêmes.

**Face à l'objectif d'autosuffisance alimentaire, l'agriculture industrielle n'est pas la solution.** Les 100 000 ha à Kadhafi constituent une erreur car leur objectif n'est pas de nourrir le Mali mais de faire des profits. Si le consommateur malien peut payer, il achètera, mais s'il ne peut pas payer, Kadhafi exportera et les maliens mourront de faim.

La pression du foncier est forte. L'agriculture devient rentable et cela attire les maliens. L'encouragement au développement de l'agrobusiness et la protection de l'agriculture familiale sont incompatibles. On va clochardiser les paysans. Vu comment cela se passe dans la zone Office du Niger, toute sa population va être chassée pour permettre aux grandes exploitations de prospérer. Soit on veut améliorer le niveau de vie des maliens soit on veut permettre à des capitalistes de s'enrichir. La zone Office du Niger a un potentiel rare. Il est inquiétant de voir des terres gelées pour de longues années. Les familles survivent grâce à leurs terres. Sans terre, la pauvreté ne peut que se développer.

**Que faut-il apporter aux OP?** Michel Dao a créé la première AV dans les années 70, le vent de la démocratisation a balayé les AV, on a créé des coopératives, trois, quatre jusqu'à neuf par village. Il faut renforcer leurs capacités et les regrouper au niveau minimum du village. Elles sont trop petites. Il faut donc créer des unions de coopératives par filières.

DID soutient depuis 3 ans le Programme de professionnalisation des méthodologies de Crédit agricole (PMCA) qui doit se terminer en décembre 2010. Il existe deux zones pilotes: Koutiala et Sikasso, les méthodes employées devront ensuite être diffusées dans d'autres zones. Actuellement, on forme les agents et on développe les outils.

Projet: mettre en place des sociétés de type SA avec des partenaires qui apporteraient aux producteurs une technicité et une gouvernance adaptées. Par exemple, Kafo Jiginew est une coopérative dont les membres ont délégué la gestion à des techniciens du crédit. On pourrait se fixer cela comme objectif. Au départ, les salaires des techniciens qui géraient Kafo étaient pris en charge par le projet puis, progressivement, le transfert a pu se faire. De même, pour les coopératives agricoles. Les projets pourraient aider les coopératives à se doter de jeunes salariés formés à la comptabilité pour gérer les coopératives.

Il faut accepter le principe de la subsidiarité. On l'a expliqué aux paysans: ce que vous savez bien faire, faites-le mais ce que vous ne savez pas bien faire, délégez-le à des techniciens.



# Annexe 5

## CONTRIBUTION ET TERMES DE RÉFÉRENCES DE L'EXPERT DU CRÉDIT AGRICOLE

La contribution attendue consiste à établir, pour chacune des filières étudiées, un état des lieux des besoins de financement des différents opérateurs, de l'offre de financement actuelle face à ces besoins et des insuffisances de cette offre, puis de proposer des pistes pour trouver des solutions.

### Termes de références de la mission

#### **Introduction:**

La FAO et Crédit agricole S.A., vont coopérer pour la réalisation d'une étude sur le financement de l'agriculture et du développement rural au Mali. Cette étude devra faire ressortir les éventuelles inadéquations entre l'offre et la demande de crédits/services financiers en faveur de l'agriculture et du développement rural et faire des recommandations sur des actions à mettre en œuvre pour remédier aux insuffisances qui auront été identifiées et analysées.

#### **Tâches principales:**

L'expert international qui sera appelé à effectuer l'étude sur l'analyse de certaines filières agricoles au Mali travaillera sous la supervision de Crédit agricole Consultants et en étroite relation avec les experts nationaux désignés par la FAO. Il coopérera avec cette dernière pour la préparation des rapports et pour l'organisation et l'animation d'un séminaire de restitution.

L'expert devra:

1. Effectuer une analyse des forces et faiblesses des trois principaux secteurs agricoles suivants au Mali: les filières Coton, Riz et Cultures maraîchères:
  - Déterminer des indicateurs d'évaluation pour chacun de ces trois secteurs agricoles en vue de vérifier s'il existe dans chaque filière une coordination des agriculteurs et des niveaux d'intégration dans la chaîne de production, l'organisation et la commercialisation.
  - Analyser les principales contraintes des chaînes de valeur et les méthodes permettant de les surmonter.
  - Evaluer la pertinence des initiatives prises pour soutenir les Organisations d'agriculteurs.
  - Déterminer les besoins des agriculteurs en matière de crédits et de services financiers.
  - Analyser la perception et les attentes des agriculteurs sur le rôle et les engagements des institutions financières envers ces filières agricoles.
  - Déterminer la répartition des services financiers qui peuvent être traités sur une base individuelle ou collective.
  - Analyser les contraintes principales qui empêchent le développement de services financiers:
    - l'infrastructure et la propriété des terres
    - l'assurance
    - les garanties
    - le niveau des taux d'intérêt
    - l'accès des banques à des ressources stables.

2. Participer en liaison avec les opérateurs de la FAO, à l'élaboration et l'animation d'un séminaire de restitution.
3. Préparer un document détaillant:
  - le diagnostic effectué;
    - les recommandations permettant de surmonter ces contraintes et de renforcer le rôle du secteur bancaire;
    - les recommandations pour renforcer la pérennité des organisations d'agriculteurs (solvabilité, normes et qualité, planifications, etc.);
    - le bilan du séminaire de restitution.

Ce document devra notamment bien faire ressortir les besoins en crédit et services financiers des opérateurs des trois filières agricoles étudiées et sera rédigé de manière à permettre une présentation à la communauté des bailleurs de fonds, et d'abord aux organisations et agences des Nations Unies apportant un appui au Mali.

Etude sur le financement

de l'agriculture

et du monde rural

Rapport principal



Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Division des infrastructures rurales et des agro-industries (AGS)

Viale delle Terme di Caracalla, 00153. Rome - Italy

[www.fao.org/ag/ags](http://www.fao.org/ag/ags)

e-mail: [AGS-Registry@fao.org](mailto:AGS-Registry@fao.org)

fax: +39 06 57056850



Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde

<http://www.fondation-farm.org>

e-mail: [contact@fondation-farm.org](mailto:contact@fondation-farm.org)



Crédit Agricole

[www.credit-agricole.com](http://www.credit-agricole.com)

*Mali*

