

RAPPORT DE SYNTHÈSE

ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE DANS LA REGION DE SIKASSO

Réalisé par Yacouba Gnana
Consultant indépendant
Cellulaire : 623 77 53
E-mail : yacoubagnana@yahoo.fr

décembre 2006

Abréviations

AMATEVI	: Association Malienne d'Appui Techniques aux Tons Villageois
APPS	: Association des Producteurs de Pomme de terre de Sikasso
APROFA	: Agence pour la Promotion des Filières Agricoles
BNDA	: Banque Nationale pour le Développement Agricole
CAM	: Chambre d'Agriculture du Mali
CAE	: Centre Agro – Entreprise de l'USAID
CCFL	: Coopérative de Commercialisation des Fruits et Légumes
CFA	: Communauté Financière Africaine
CIRAD	: Centre International de Recherche Agronomique pour le Développement
CMDT	: Compagnie Malienne de Développement du Textile
CRA	: Chambre Régionale d'Agriculture
IER	: Institut d'Economie Rurale
ISCOS	: Institut Syndical d'appui aux Coopératives
kg	: kilogramme
km	: kilomètre
OP	: Organisation Paysanne
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
UNTM	: Union Nationale des Travailleurs du Mali
URCEP	: Union Régionale des Commerçants Exportateurs de Pomme de terre
USAID	: Agence Internationale des États-Unis d'Amérique pour le Développement

SOMMAIRE

1- CONTEXTE	1
1.1- La région Sikasso	1
1.2- Le cercle de Sikasso	1
1.3- Contraintes de la zone	2
2.- ENJEUX	3
2.1- La pomme de terre	3
2.2- Organisation des acteurs et OP	3
3.- PRÉSENTATION DES ORGANISATIONS ENQUÊTÉES.....	5
3.1- Association des Producteurs de Pomme de terre de Sikasso (APPS, 1995).....	5
3.2- Coopérative de Commercialisation des Fruits et Légumes « Mali Yiriden » (1991)	7
3.3.- Coopérative de Services « Cikèla Jigi » (1994).....	8
3.4- Union Régionale des Commerçants Exportateurs de Pomme de terre (URCEP, 2004)...	9
3.5- Coopérative de production Yiriwassé (2004) (membre de l'URCEP)	10
3.6- Coopérative de production Noumpansiké (2004, membre de l'URCEP).....	11
3.7- Schéma des relations entre les structures.....	13
Conclusion.....	13

1- CONTEXTE

1.1- La région Sikasso

La région de Sikasso est la 3ème région administrative du Mali. Elle est située à l'extrême sud du pays et elle est limitée au nord par la région de Ségou, au nord - ouest par la région de Koulikoro, à l'est par le Burkina Faso, à l'ouest par la Guinée et au sud - ouest par la Côte d'Ivoire. Elle couvre une superficie de 71 790 km².

La population est estimée à environ 1 800 000 habitants. Cette population est à majorité rurale (88 %), seulement 12 % vivent dans les centres urbains. Elle est composée de Sénoufos, Samogos, Bambaras, Peulhs, Miniankas, et de Dogons. Ce dernier groupe ethnique a commencé à migrer dans cette zone à partir des années 1980, attiré par le potentiel agricole de la région.

La région de Sikasso compte 7 cercles, 144 communes rurales et 3 communes urbaines (Sikasso, Koutiala et Bougouni).

Sur le plan climatique, elle est localisée dans la zone dite pré guinéenne et enregistre des quantités de pluies relativement importantes par rapport au reste du pays (700 à 1 000 mm/an).

Les principales activités économiques sont : l'agriculture, l'élevage, le commerce et l'exploitation de l'or (traditionnelle et moderne). Les activités agricoles sont dominées par la culture des céréales, la culture cotonnière et la culture de la pomme de terre. Cette dernière est la deuxième culture de rente et occupe les bas-fonds en saison sèche fraîche et procure des revenus substantiels aux paysans.

1.2- Le cercle de Sikasso

Le cercle de Sikasso est l'un des 7 cercles de la région. Il occupe une place importante dans le potentiel de production de la pomme de terre à la quelle s'ajoutent mil, maïs, sorgho, riz pluvial et de bas fonds.

La pomme de terre constitue de plus en plus l'une des bases de l'alimentation et une source de revenus pour les organisations paysannes. Le cercle concentre par exemple à lui seul l'essentiel de la culture de pomme de terre du Mali avec une production de près de 50 000 tonnes pour la campagne 2005-2006: si la production de pomme de terre au Mali était estimée autour de 30 à 35 000 tonnes à la fin des années 90, la production actuelle de la région de Sikasso concerne une centaine de villages et concentre 70 % de la production, selon les informations disponibles.

De nos jours, la culture de la pomme de terre revêt une très grande importance dans l'économie de la région de Sikasso. Depuis l'indépendance, la demande de pomme de terre pour la consommation n'a cessé d'augmenter dans les principales agglomérations urbaines du Mali, de Sikasso jusqu'à Kayes et Gao en passant par la capitale, Ségou, Mopti, etc. Avec la dévaluation du franc CFA en janvier 1994, l'activité a connu un essor considérable et constitue pour bon nombre de paysan la principale source monétaire.

Au courant de la dernière décennie, cette culture s'est intégrée dans le système de production des exploitations familiales agricoles de la région, devenant la deuxième source de revenu du secteur agricole après le coton. Actuellement, elle occupe près de 100 villages et hameaux concentrés dans un rayon de 50 km de Sikasso. La population s'adonnant à cette culture estimée à près de 50 000 personnes. La superficie totale cultivée est d'environ 17 000 hectares et la production est estimée¹ à près de 50 000 tonnes.

Le chiffre d'affaire généré par cette production est estimé à 5 milliards de francs CFA.

¹ Source : Projet Riz de Bas fond IER/CIRAD 1994/1995

Pour la campagne 2005-2006, plus 1 500 tonnes de semences de pomme de terre sont importées, pour un rendement estimé à 20-25 tonnes à l'hectare.

Dans les bas-fonds, les parcelles de pomme de terre exploitées en saison sèche fraîche par les hommes sont exploitées par les femmes en hivernage pour la culture du riz qui profite ainsi des arrières effets d'engrais. De ce fait la culture de la pomme de terre joue un rôle très important sur le plan agronomique par les assolements et le maintien de la fertilité des sols dans les bas-fonds.

Sur le plan social, occupant les producteurs pendant toute la saison sèche, elle contribue à la réduction de l'exode rural. Dans les 5 à 10 ans à venir, cette production annuelle devrait atteindre 100 000 tonnes, soit 34 000 hectares en production. Cette production satisfaisait la majeure partie de la demande locale et une partie est exportée, vers la Côte d'Ivoire jusqu'en 2002, vers le Burkina Faso, le Ghana et au delà aujourd'hui.

Le pôle bancaire destiné au financement du secteur rural est dominé par la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) et la caisse d'épargne et de crédit Kafo Jiguineu. Ces deux institutions bancaires permettent aux producteurs et aux OP de bénéficier des crédits pour l'équipement, les intrants agricoles et la commercialisation.

1.3- Contraintes de la zone

La particularité du cercle de Sikasso est qu'en dépit de ses fortes potentialités de production des produits agricoles (céréales, tubercules, légumes...), elle est caractérisée par une dépendance par rapport à la culture du coton, et l'influence de la structure d'encadrement CMDT.

Cependant cette zone sud du Mali reste marquée par des crises cycliques de production de coton, et dans ce contexte, il apparaît impérieux de développer d'autres filières porteuses, telles que les céréales et la pomme terre même si ces filières agricoles sont souvent confrontées des difficultés liées aux aléas climatiques.

Malgré le fort potentiel agricole de la zone, les producteurs ne tirent pas le maximum de ressources dans la production et la mise en marché des produits, à cause de la mauvaise organisation de la filière.

La zone est confrontée à un certain nombre de contraintes, à savoir :

- contraintes climatiques : la totalité de la production de pomme de terre, des céréales sèches et 80 % de la production de riz pluvial et de bas fonds sont tributaires de la pluie ;
- contraintes économiques :
 - forte prédominance de la culture du coton au détriment des cultures de la pomme de terre et des céréales ;
 - maîtrise imparfaite du processus de formation des prix ;
 - quasi-inexistence de politique commerciale cohérente en matière de promotion des produits bruts ;
- contraintes organisationnelles
 - faible organisation du secteur rural en matière de commercialisation de la pomme de terre, malgré une forte structuration des organisations professionnelles agricoles (présence de plusieurs associations et coopératives, des faïtières et des syndicats) autour de sa production et sa commercialisation ;
 - insuffisance de formation sur les techniques de commercialisation de la pomme de terre, des membres et des leaders des OP.

2.- ENJEUX

2.1- La pomme de terre

Suite aux évènements politiques récents de la Côte d'Ivoire, Sikasso de part sa position géographique a été la première région à devoir absorber le choc d'un exode important de réfugiés vers les pays frontaliers. Beaucoup de familles fuyant les affrontements et exactions en cours se sont installés dans la région, augmentant ainsi la pression sociale et économique sur les familles résidentes et les ressources disponibles. Bon nombre de ces réfugiés d'origine malienne envoyaient jadis une partie de leur revenu aux parents restés dans le pays ; ce qui constitue de surcroît un manque à gagner s'ajoutant à la dite pression.

De ce fait, "l'amélioration du revenu paysan dans la région à travers la valorisation de la filière pomme de terre constitue d'avantage un élément stabilisant sur les plans économique, social et environnemental²".

Au regard des contraintes signalées et dans un souci de privilégier l'amélioration des revenus des populations à travers la production et la commercialisation de la pomme de terre, l'APPS a choisi d'appuyer toutes les organisations paysannes (OP) du cercle de Sikasso. A travers cet appui, l'APPS souhaite également favoriser l'approvisionnement des OP en semences de qualité et à bon prix et la construction d'infrastructures de stockage qui répondent aux besoins des producteurs de pomme de terre.

En dépit de son importance pour l'économie de Sikasso, la culture de la pomme de terre n'a jamais fait l'objet d'un programme d'appui étoffé et durable de la part du gouvernement malien et ses partenaires au développement depuis des décennies, même si la filière a bénéficié des appuis ponctuels de deux programmes (APROFA/BM et CAE/USAID).

De ce fait plusieurs contraintes empêchent encore la pleine valorisation de la filière dans le pays et notamment dans le cercle de Sikasso, parmi lesquelles l'on peut citer :

- insuffisance d'accompagnement et d'appui conseil spécialisé rapproché des producteurs, qui les a contraint à développer des stratégies et des alliances de survie sans perspectives de développement concrètes ;
- conditions d'approvisionnement en intrants et semences pesant lourdement sur le coût de production et sur les prix à la consommation ;
- inadéquation du système de crédit à la production, jusque là orienté presque exclusivement sur le coton et n'offrant presque pas d'opportunité aux autres produits agricoles ;
- instabilité du prix de pomme de terre sur les marchés locaux qui pénalise producteurs et consommateurs ;
- circuits de commercialisation peu développés en dehors de la région de Sikasso, ce qui ne favorise pas un bon écoulement de la production et sa juste valorisation par rapport à la demande.

2.2- Organisation des acteurs et OP

Nonobstant ces contraintes, tous les acteurs locaux (producteurs coopératives de services, structures de commercialisation, services techniques de l'État, structures de crédits et de financement, pouvoirs publics et ONG) sont unanimes à reconnaître que les initiatives de promotion de la filière pomme de terre à Sikasso revêtent un caractère prioritaire pour le

² Source: Programme d'amélioration du revenu des exploitations familiales agricoles par la valorisation de la filière pomme de terre dans la région de Sikasso – Rép. du Mali ONG-PVD/2003/064/838 : ISCOS, APPS, Cikela, Jigi Mali Yiriden et Amatevi.

développement de la région et du pays. Ceci se justifie d'autant plus que la production de coton très développée dans la région n'offre pas de garanties durables de revenu aux producteurs ; à cause de l'instabilité du cours du coton sur le marché mondial, ainsi qu'aux retombées néfastes de cette culture sur la fertilité des sols.

L'essor des organisations paysannes (OP), le développement à Sikasso de l'action de coopératives de service en amont et en aval du système de production, ainsi que l'existence d'ONG qui accompagnent et appuient les producteurs ont permis à ces acteurs de se concentrer pour mieux cerner les principaux besoins pour faire face à ces contraintes citées. Ces besoins se situent notamment dans les domaines de l'appui au développement des OP, de la formation technique en matière de production ; stockage et commercialisation ; du renforcement des capacités des principaux acteurs de la filière sur le plan financier et des infrastructures de la promotion de la commercialisation.

A partir de 1994, les producteurs de pomme de terre, majoritairement membres des Associations villageoises, se sont regroupés au sein de l'Association des producteurs de pomme de terre de Sikasso (APPS) et ont pu développer des concertations avec les autres acteurs de la filière pour améliorer la production et la commercialisation³.

Dans la même période, **deux coopératives de services** ont été mises en place avec pour principale fonction l'approvisionnement en intrants (semences et engrais) mais également la commercialisation de la production :

- "Mali Yiriden", coopérative de commercialisation qui achète la pomme de terre aux producteurs (création en 1991) ;
- "Cikela Jigi", qui couvrirait aujourd'hui 30 % des besoins en semences des producteurs avec des semences importées d'Europe (création en 1995);

Ces coopératives sont présentées comme des coopératives de travailleurs mises en place avec l'appui de l'Union nationale des travailleurs maliens et d'Isocos.

A partir de 2002, la crise ivoirienne a considérablement réduit le principal marché d'exportation et obligé les acteurs de la filière à trouver d'autres débouchés et à s'organiser différemment. Ces dernières années, le remplacement des associations villageoises par des coopératives de producteurs de coton a également apporté des modifications dans l'organisation et le fonctionnement de l'APPS. En 2004, quatre coopératives commerciales ont été créées (coopérative commerciale/de production « **Yiriwassé** », « **Noumpansiké** »,...) et se sont réunies en décembre 2004 dans une **Union régionale des commerçants exportateurs de pomme de terre** avec l'appui du projet Trade Mali.

L'ensemble des interventions sur la filière pomme de terre du Sud Mali a abouti à la mise en place de structures coopératives spécifiques, spécialisées par fonctions (production, approvisionnement, commercialisation / exportation), ces coopératives étant créées par des acteurs différents. Ce mode d'organisation est original et il est important de mieux comprendre le rôle et le fonctionnement de chaque type de coopérative.

Actuellement, la filière pomme de terre bénéficie d'une attention soutenue qui se traduit par l'existence de plusieurs programmes d'appui aux différents acteurs (réalisation d'infrastructures de stockage, formations techniques sur la production, renforcement des capacités des différentes organisations, études de marché, appui à l'exportation, etc.). Cependant, les producteurs continuent majoritairement à commercialiser leur production de manière traditionnelle sur les marchés ou directement auprès de certains commerçants.

³ Ces initiatives des producteurs ont fait l'objet d'une présentation en 1997 lors d'un atelier organisé au Cameroun à l'initiative d'Inter-réseaux et du Cirad

3.- PRÉSENTATION DES ORGANISATIONS ENQUÊTÉES

1. Association des Producteurs de Pomme de terre de Sikasso (APPS, 1995)
2. Coopérative de commercialisation des fruits et légumes (CCFL) « Mali Yiriden », coopérative de travailleurs qui achète la pomme de terre aux producteurs, 1991 ;
3. Coopérative « Cikèla Jigi », coopérative de travailleurs de l'approvisionnement en intrants (semences) et de la commercialisation de la production, 1994 ;
4. Union Régionale des Commerçants Exportateurs de Pomme de terre (URCEP, 2004)
5. Coopérative commerciale/de production « Yiriwassé », membre de l'URCEP (2004)
6. Coopérative commerciale/de production « Noumpansiké », membre de l'URCEP (Bambadougou à 22 km de Sikasso) (2004)

3.1- Association des Producteurs de Pomme de terre de Sikasso (APPS, 1995)

En 1994, avec la dévaluation du franc CFA, les producteurs de pomme de terre sont confrontés à des problèmes de remboursement des semences par le fait que le distributeur de l'époque leur demandait de doubler le prix de la caisse de pomme de terre. Face à ces difficultés, ils se sont regroupés et ont créé « l'Association des Producteurs de Pomme de terre de Sikasso » en 1995. Elle regroupe près de 95 associations villageoises et coopératives du Cercle de Sikasso⁴.

Objectifs de départ

Dans le souci de répondre aux besoins de ses membres, l'APPS à sa création s'était fixée les objectifs suivants :

- développer l'appui technique (choix variétaux, techniques culturales, de récolte et de conservation) en liaison avec les structures d'encadrement régionales et nationales ;
- négocier l'accès des crédits auprès de la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA);
- améliorer l'organisation de la production et de la commercialisation (calendrier de semis et de récolte) pour sécuriser les débouchés;
- négocier les prix avec les partenaires commerciaux ;
- veiller au respect des engagements pris par les différents partenaires.

Activités menées

L'APPS avec le dévouement de ses responsables a mené les activités suivantes :

- négociation et obtention d'une ligne de crédit spécifique auprès de la BNDA pour le financement des semences de pomme de terre -ce qui a motivé et donné un nouveau souffle à la filière: à travers cette association, les membres ont pu bénéficier d'une ligne de crédit à la BNDA avec l'engagement du Président de la Chambre Régionale de l'Agriculture. La BNDA continue le financement des semences de pomme de terre sur cette ligne de crédit.
- éviter le double payement de l'intérêt aux producteurs ;
- négociation du rééchelonnement des crédits à la BNDA suite à la mauvaise production en 2003-2004;
- organisation du marché local de Sikasso pour avoir de meilleurs prix de vente de la pomme de terre à travers la vente groupée des villages producteurs. En effet, l'APPS a organisé ses producteurs en secteurs. Chaque secteur constitue un point de regroupement de l'offre. Ainsi les villages ont le choix d'acheminer de leur production en fonction du secteur le proche. Cette stratégie de groupage de l'offre par secteur a été beaucoup appréciée par les producteurs.
- réduction de 500 F CFA des prix d'achat à la caisse aux producteurs de pomme de terre ;
- participation des producteurs aux foires locale, régionale, nationale et sous régionale ;
- mise en vente sur le marché malien de la variété *claustar* qui résiste bien à la conservation dont le fournisseur européen avait perdu le brevet de commercialisation ;
- recherche et l'obtention en 2005 et 2006 du financement de 6 infrastructures de stockage dont 2 construits par le CAE et 4 construits par ISCOS.

Acteurs impliqués dans l'exécution des activités

- Conseil d'administration APPS: 1 président + vice-président ; 1 secrétaire technique ; 1 trésorier + 1 adjoint ; 1 secrétaire aux relations extérieures ; 1 secrétaire à la production ; 4 secrétaires à la commercialisation ;
- Contrôleurs de marchés : 1 Président, 2 secrétaires aux conflits, 2 secrétaires à l'organisation ;
- Fournisseurs de semences : La Sikassoise, Cikela Jigi, et Inter Agro.

⁴ cf. rapport de synthèse du congrès de l'APPS tenu les 6 et 7 décembre 2006 à Sikasso.

- Structures d'appui technique et financier:
 - ✓ APROFA et CAE : appui au renforcement des capacités
 - ✓ ISCOS : financement des activités,
 - ✓ CRA, IER, CAM, DRA : partenaires administratifs, politiques et techniques,
 - ✓ Amatevi : appui conseil et technique des organisations paysannes ;

Résultats

Selon les responsables de l'APPS, l'ouverture de la ligne de crédits destinée aux achats de semence est l'activité qui a sauvé l'association, facilitant l'accès au crédit et suscitant la confiance des membres aux responsables.

Dans l'exécution des activités, l'APPS a rencontré un certain nombre de contraintes et de difficultés :

- le non remboursement des crédits par certains producteurs ;
- l'absence de textes régissant l'application des règles de l'organisation du marché ;
- l'augmentation des taux d'intérêts suite au rééchelonnement des crédits.

Par rapport à l'**amélioration de l'organisation de la production et de la commercialisation** (calendrier de semis et de récolte) pour sécuriser les débouchés, l'APPS a mené les actions suivantes :

- recherche et installation d'agents d'encadrement de l'État pour une bonne organisation des producteurs de la filière, par une augmentation qualitative et quantitative de la production à travers les appuis conseils techniques de ces derniers est en cours d'exécution;
- intervention d'autres ONG en plus de l'ONG Amatevi pour couvrir la totalité des zones de production, sachant que les appuis de l'Amatevi ne portent que sur une vingtaine de villages;
- l'APPS avait sollicité le concours de la CMDT pour des appuis techniques sur la pomme de terre. Après un timide démarrage, ces appuis de la CMDT n'ont pas pu aboutir à terme à cause des difficultés trop complexes intervenues dans la production de la pomme de terre.

Dans le cadre de la **négociation des prix** avec les partenaires commerciaux, les actions menées par les dirigeants ont été surtout limitées à :

- la formation des producteurs sur les coûts de production par l'APROFA. Cette formation a permis de savoir que les coûts de production de la pomme de terre ne doivent pas dépasser 175 F CFA/Kg. Il est important de savoir aujourd'hui que ce prix a été ramené à 125 FCFA/kg par l'ONG Amatevi évoqué lors du congrès des 6 et 7 décembre 2006, suite à une étude effectuée à cet effet. Pour le moment elle est l'unique ONG qui intervient dans la région dans l'appui technique aux producteurs de pomme de terre ;
- la négociation de contrats de commercialisation à 250 000 FCFA/tonne au Togo.

Cependant, l'APPS est toujours à la recherche de prix de vente favorables aux producteurs de pomme de terre.

Les démarches sont aussi toujours pressantes dans la **recherche de partenaires commerciaux**. A présent les relations commerciales existent entre l'APPS et certains pays de la sous région comme : la Côte D'Ivoire, le Burkina Faso, le Ghana, le Bénin et le Togo qui ont abouti à la signature d'un contrat de livraison portant sur une quantité de 60 tonnes et sur lesquelles 30 tonnes sont livrées.

Les tentatives de recherche de débouchés de l'association sont toujours freinées par les commerçants de la place.

De nos jours, les responsables de l'APPS sont satisfaits des résultats désormais obtenus :

- l'accès aux semences est facilité ;
- l'accès aux crédits est devenu facile ;
- les débouchés sont trouvés ;
- les producteurs sont formés sur les thèmes tels que : l'élaboration des coûts de production, le plaidoyer, le marketing, la gestion, les rôles et responsabilités des membres.

Visions actuelle de l'APPS

Les responsables de l'association décident de renforcer :

- La cohésion entre les membres de l'association;
- L'action commune dans l'atteinte obligatoire des objectifs fixés ;
- Le respect obligatoire des clauses des contrats de marchés ;
- La redynamisation de l'association de la base au sommet c'est à dire des coopératives villageoises à l'union communale, l'union locale au niveau du cercle jusqu'à l'union régionale voir la fédération.

3.2- Coopérative de Commercialisation des Fruits et Légumes « Mali Yiriden » (1991)

La coopérative de commercialisation « Mali Yiriden » a été créée en 1991 avec l'appui de 2 organisations syndicales dont l'UNTM (Union nationale de travailleurs du Mali) et Iscos (italien).

Son siège est à Sikasso et elle compte 10 membres.

Son objectif à la création était l'absorption du chômage des jeunes diplômés à travers le recrutement des fils de planteurs et agriculteurs intellectuels et sans emplois. En plus de cela, l'un de ses objectifs de la création était aussi d'absorber les excédents de production des mangues et de la pomme de terre qui pourrissaient dans les champs du cercle de Sikasso alors que le reste du pays en avait besoin.

Objectifs de la coopérative « Mali Yiriden » à sa création

- résorber le chômage des jeunes ;
- desservir les zones déficitaires du Mali en excédents des produits du Sud à moindre coût ;
- améliorer les conditions de vie des membres de la coopérative ;
- améliorer la qualité des produits de décri par un meilleur conditionnement ;
- sécuriser le consommateur par l'assurance d'une hygiène alimentaire à tous les niveaux ;
- exporter les fruits maliens vers les marchés sous-régionaux, africains, européens, asiatiques pour une plus-value ;
- ouvrir le marché malien aux produits de la sous région.

Activités menées

De sa création à nos jours, la coopérative « Mali Yiriden » a mené les activités suivantes :

- commercialisation de produits agricoles : pomme de terre, mangue, agrumes, igname, patate, haricot vert, banane ;
- achat de la production aux producteurs encadrés par la coopérative de service « Cikèla Jigi » ;
- recherche de débouchés et commercialisation des produits aux clients de l'intérieur et dans la sous-région ;
- renforcement des capacités des coopérateurs avec l'appui financier de ISCOS ;

- Structures impliquées dans l'activité

- UE et ISCOS : appui financier;
 - AMATEVI : appuis techniques,
 - APPS : organisation qui regroupe tous les producteurs,
 - Cikèla Jigi : fournit les producteurs en semences et intrants.
- personnes ressources de la coopérative: 1 Président, 1 agent commercial, 3 chauffeurs, 2 collecteurs, 1 magasinier, 1 administrateur – comptable,

Les responsables de la coopérative de commercialisation « Mali Yiriden » estiment que l'activité de l'achat au comptant des produits aux producteurs est un facteur qui motive ceux-ci et permet de sécuriser leurs productions. L'achat au comptant est le fruit d'une recherche de stratégie adaptée de 1990 à 1998, et cela a rendu facile l'approvisionnement de la coopérative en produits. Il permet en particulier:

- fixation du prix d'achat aux producteurs par la coopérative ;
- maintien des producteurs qui perçoivent en liquidité les revenus sur leurs produits ;
- utilisation judicieuse par les producteurs du revenu de la vente.

Contraintes et difficultés liées à l'achat et à la vente des produits

Elles sont surtout d'ordre organisationnel :

- concurrence déloyale des commerçants ;
- retard dans le remboursement des produits vendus à crédit ;
- crédits impayés entre 1991 à 1997 (22 000 000 F CFA) ;
- non respect des accords sur les prix après les négociations ;
- recherche de la professionnalisation de la filière.

Résultats

- Le prix au comptant à l'achat varie de 125 à 140 FCFA/kg et est fonction des périodes de l'année ;
- Le prix d'achat à crédit varie de 150 à 225 FCFA/kg selon aussi les périodes de l'année ;
- Le coût du transport est 12,5 FCFA/kg ;
- Les autres frais sont estimés à 2,5 FCFA ;
- Les charges au transport sont estimées à 50 FCFA/Kg ;
- Le prix de vente à Bamako varie de 175 à 800 FCFA/kg selon les périodes de l'année ;

- Le bénéfice net est de 25 FCFA/Kg
- La quantité commercialisée en moyenne par an est de 300 tonnes (150 tonnes exportées);
- Le chiffre d'affaire en moyenne 12 002 625 FCFA ;
- Les marchés potentiels pour la pomme de terre sont : Bamako pour l'intérieur ; Burkina Faso, le Ghana et le Togo;
- La coopérative a enregistré en 2005-2006 au moins une commande prévisionnelle 1 000 tonnes de pomme de terre pour le Burkina Faso.

Visions actuelles des coopérateurs sur l'achat au comptant

- L'amélioration de l'organisation de la commercialisation;
- Lutte contre la concurrence déloyale ;
- L'élaboration d'un calendrier adéquat de la commercialisation ;
- Inter-professionnalisation de la filière qui prend en compte les producteurs, commerçants, fournisseurs de semences et d'intrants, structures financières décentralisées, techniciens ;
- La professionnalisation de la filière.

3.3.- Coopérative de Services « Cikèla Jigi » (1994)

La coopérative «Cikèla Jigi» a été créée en 1994, suite aux difficultés rencontrées dans l'approvisionnement en semences et en intrants des coopératives, Tons villageois et associations de producteurs de pomme de terre. Elle compte 5 membres.

Objectifs de la coopérative de services « Cikèla Jigi » à sa création

- fournir les zones rurales en semences de pomme de terre et d'intrants ;
- améliorer la qualité des semences de pomme de terre et augmenter les rendements;
- renforcer la capacité d'organisation sociale, économique et d'autogestion des associations et Tons et coopératives paysannes ;
- accroître le revenu des ménages ;
- faciliter l'accès aux crédits auprès des institutions financières d'appui au monde rural

Activités menées

- vente de semences maraîchères et de pomme de terre : Les semences sont livrées aux producteurs sur une période de 6 mois dont 3 mois pour la production et 3 mois pour la commercialisation et le remboursement se fait en liquidité.
- vente des intrants agricoles (engrais) et petits outillages (pioches, pulvérisateurs, produits phytosanitaires...).

- Personnes ressources de la coopérative: 1 Président, 2 vices-présidents, Comité de Surveillance (1 administrateur-comptable, 1 magasinier-vendeur contractuel)
- Autres Structures impliqués dans l'activité
 - UE et Iscos : appui financier,
 - AMATEVI : appuis techniques;
 - APPS : structure faitière des organisations de producteurs;
 - « Mali Yiriden » qui achète avec les producteurs près de 90% de leur production.

Les responsables de la coopérative de service « Cikèla Jigi » estiment que la commercialisation des semences de pomme de terre est l'activité que la coopérative a réussie, car près de 53 tonnes de semences ont été vendues au cours de la campagne de production 2006. En plus la coopérative satisfait les besoins des producteurs en semences. Elle n'a pas non plus de difficultés d'accès aux crédits. Les semences sont livrées aux producteurs sur une période de 6 mois dont 3 mois pour la production et 3 mois pour la commercialisation et le remboursement se fait en liquidité et le taux de recouvrement des crédits de la coopérative varie de 60 à 70%.

Contraintes et les difficultés

- Semences maraîchères : Le bas pouvoir d'achat ; Le prix de vente élevé des produits malgré leur qualité ;
- Semences de pomme de terre et les engrais: Problèmes de recouvrement des crédits ; Retard dans le paiement des crédits ; Le manque d'organisation des producteurs ; La dispersion des paysans au moment du recouvrement ; Le caractère non formel des organisations paysannes.

Résultats

- les superficies cultivées ont augmenté de 33 hectares en 1994 à 560 hectares en 2006 ;

- les quantités de semences vendues ont aussi augmenté de 53 tonnes en 1994 à 300 tonnes en 2006 ;
- les revenus des producteurs ont accru;
- le prix d'achat à la caisse de la semence a diminué de 25 000 FCFA à 18 000 FCFA ;
- la coopérative arrive à couvrir les charges à partir des bénéfices tirés des semences vendues

Visions des coopérateurs

- Amélioration de l'organisation des paysans ;
- Faciliter l'accès des paysans aux crédits ;
- Amélioration des infrastructures de stockage des paysans ;
- Accroître la synergie entre les différents acteurs de la filière ;
- Création de cadre de concertation entre les différents acteurs de la filière ;
- Souhait d'appui du gouvernement à la filière.

3.4- Union Régionale des Commerçants Exportateurs de Pomme de terre (URCEP, 2004)

L'union Régionale des Commerçants Exportateurs de Pomme de terre « URCEP » a été créée en janvier 2004, avec l'appui de l'ONG Trade-Mali (financement de l'USAID). Elle fut créée dans le but de défendre les intérêts de ses coopératives membres dans la commercialisation de leurs productions et leur permettre d'éviter la concurrence déloyale qui sévit actuellement sur les marchés de Sikasso. En plus, elle supervise les activités de production et de commercialisation de ses coopératives membres.

Objectifs de la coopérative à la création

- Faire connaître la pomme de terre malienne à l'extérieur ;
- Être compétitif au niveau international;
- Fournir les clients nationaux et exporter l'excédent ;
- Valoriser la culture de la pomme de terre et pour faire d'elle la première culture de rente au Mali
- Améliorer le revenu des coopératives membres.

L'union regroupe aujourd'hui 6 coopératives de producteurs de pomme de terre repartis dans le cercle de Sikasso

6 coopératives membres de l'URCEP

- Faso Kanu : 42 membres
- Yiriwassé : 56 membres
- Noumpansiké : 45 membres
- Sininièssiki : 22 membres (toutes des femmes)
- Benkadi N'Golodiassa : 152 membres
- Benkadi Bambougou : 145 membres.

Activités menées

- formation des coopératives membres sur les thèmes suivants :
 - La loi coopérative ;
 - Les techniques culturales de la pomme de terre ;
 - Les techniques de stockage, de conservation et de conditionnement de la pomme de terre ;
 - La demande et la gestion du crédit ;
 - Les techniques de commercialisation ;
- recherche de débouchés de commercialisation vers les pays tels que : le Burkina Faso, la Côte D'Ivoire, le Ghana, le Bénin, le Togo et la Mauritanie ;
- commercialisation de la pomme de terre ;

Acteurs impliqués dans l'activité

- Les structures impliquées dans l'activité : PRODEPAM ET TRADE – MALI : appui technique ; Mali – Finance : appui financier, APPS : structure faîtière des organisations de producteurs,
- personnes ressources de la coopérative: 1 Président, 1er vice Président, 2 secrétaires, 2 trésoriers, 3 organisateurs, 3 secrétaires aux relations extérieures, 3 secrétaires à l'information,

L'union après avoir reçu de la structure d'appui les données sur la production prévisionnelle de la pomme de terre des coopératives membres, informe les clients des pays voisins à travers le secrétaire à l'information.

Les responsables de l'union estiment que l'établissement des relations de commercialisation avec les pays voisins semble être l'activité réussie. Ces relations ont permis la consolidation de la confiance entre l'union et les

coopératives membres, donnant ainsi la priorité à l'approvisionnement de la structure faîtière et le reste est vendu aux clients locaux.

Contraintes et difficultés liées

- Insuffisance de moyens de transport et sa mauvaise organisation;
- Insuffisance d'infrastructures de stockage ;
- Mauvaise organisation de la commercialisation de la semence qui se vend par les importateurs et les commerçants à n'importe quel prix (de 18 000 FCFA/caisse à 35 000 FCFA);
- Non respect de l'échéance de remboursement par les clients ;
- Coûts trop élevés des barrières tarifaires et non tarifaires ;
- Non respect des contrats de commercialisation ;
- Insuffisance d'implication de l'Etat dans la filière ;
- Concurrence déloyale des producteurs et commerçants des pays voisins ;

Résultats

- La pomme de terre malienne est connue et prisée à l'extérieur par les consommateurs ;
- Pour le compte de la campagne de commercialisation 2006 :
 - Quantités vendues : près de 4 000 tonnes de pomme de terre ;
 - Prix d'achat : 125 à 225 FCFA /Kg ;
 - Prix de vente : 225 à 350-425 FCFA/Kg suivant les périodes ;
 - Charges au Kg : 50 FCFA/Kg
 - Bénéfice net : 25 FCFA/Kg.
- Les coopératives membres donnent la priorité à l'union dans l'approvisionnement ;
- Les thèmes dispensés aux membres sont compris.

Visions des coopérateurs

- Amélioration de l'organisation de la commercialisation de la pomme de terre ;
- Etre compétitif sur les marchés internationaux ;
- Faciliter l'accès des paysans aux crédits ;
- Amélioration des infrastructures de stockage des paysans ;
- Accroître la synergie entre les différents acteurs de la filière ;
- Création de cadre de concertation entre les différents acteurs de la filière ;
- Souhait d'appui du gouvernement à la filière.

3.5- Coopérative de production Yiriwassé (2004) (membre de l'URCEP)

La coopérative de production « Yiriwassé » a été créée le 17 novembre 2004 à Zianso, village situé à 12 km de Sikasso, avec l'appui du projet Trade-Mali (financement de l'USAID), dans le but de créer une synergie les acteurs de la même activité qui travaillaient individuellement. Avec les orientations, ce groupement a permis d'avoir de l'appui de la part de Trade – Mali, PRODEPAM.

Les producteurs membres de « Yiriwassé » sont au nombre de 56.

Objectifs de la coopérative à la création de « Yiriwassé »

- faire connaître la pomme de terre malienne à l'extérieur ;
- être compétitif au niveau national;
- fournir l'union en pomme de terre et vendre l'excédent sur le marché local;
- valoriser la culture de la pomme de terre et faire d'elle la première culture de rente au niveau local
- améliorer le revenu des coopérateurs.

Activités menées

- formation des coopérateurs sur les thèmes suivants :
 - loi coopérative ;
 - techniques culturales de la pomme de terre ;
 - techniques de stockage, de conservation et de conditionnement de la pomme de terre ;
 - demande et la gestion du crédit ;
 - techniques de commercialisation ;
 - octroi de crédits.
- commercialisation de la pomme de terre ;

Acteurs impliqués dans l'activité

- PRODEPAM, TRADE – MALI et ACOD : appui technique ;
- Mali-Finance : appui financier,
- APPS : structure faitière des organisations de producteurs,
- Personnes ressources de la coopérative : 1 président, 1 vice-président, 1SG général, 1 trésorier, 1 organisateur

Le projet Trade-Mali a négocié le crédit auprès de la BNDA et la coopérative a par la suite contacté les fournisseurs de semences et d'intrants agricoles qui ont fait des réductions sur les prix de cession.

Les responsables de la coopérative « Yiriwassé » pensent que l'approvisionnement de la coopérative en semences et à crédit par l'union a été l'activité la plus réussie. Ces conditions permettent à la coopérative d'avoir les semences à moindre coût et à crédit remboursable après la commercialisation.

Contraintes et les difficultés

- Insuffisance de moyens de transport et sa mauvaise organisation;
- Insuffisance d'infrastructures de stockage ;
- Mauvaise organisation de la commercialisation des semences de pomme de terre ;
- Non respect de l'échéance de remboursement par les clients ;
- Coûts élevés des barrières tarifaires;
- Non respect des contrats de commercialisation ;
- Insuffisance d'implication de l'Etat dans la filière ;
- Concurrence déloyale des producteurs et commerçants des pays voisins ;
- Difficultés dans les transactions monétaires.
- Difficultés de remboursement des prêts.

Résultats

- Les productions ont augmenté ;
- L'engrais est disponible ;
- Le revenu des coopérateurs a augmenté
- L'union est prioritaire dans l'approvisionnement en pomme de terre récoltée;
- Les thèmes dispensés aux membres sont compris.
- La commercialisation de près de 3 000 tonnes de pomme de terre ;
- Les coopérateurs ont semencé près de 1 000 caisses de semences de pomme de terre.
- Prix d'achat : 125 à 225 FCFA /Kg ;
- Prix de vente : 225 à 350-425 FCFA/Kg suivant les périodes ;
- Charges au Kg : 50 FCFA/Kg
- Bénéfice net : 25 FCFA/Kg.

Visions des coopérateurs

- Amélioration de l'organisation de la commercialisation de la pomme de terre ;
- Etre compétitif sur les marchés nationaux
- Faciliter l'accès des paysans aux crédits ;
- Amélioration des infrastructures de stockage ;
- Accroître la synergie entre les différents acteurs de la filière ;
- Création de cadre de concertation entre les différents acteurs de la filière ;
- Souhait d'appui du gouvernement à la filière ;
- Réduction du prix de la semence de pomme de terre à la caisse.

3.6- Coopérative de production Noumpansiké (2004, membre de l'URCEP)

Cette coopérative de production « Noumpansiké » a été créée en novembre 2004 à Bambadoukou (22 km de Sikasso), avec l'appui du projet Trade-Mali (financement de l'USAID), dans le but de créer une synergie les acteurs de la même activité qui travaillaient individuellement. Avec les orientations, ce groupement a permis de bénéficier des appuis des projets Trade-Mali et PRODEPAM.

Les producteurs membres de « Noumpansiké » sont au nombre de 45.

Objectifs de la coopérative à la création de « Noumpansiké »

- faire connaître la pomme de terre malienne à l'extérieur ;

- être compétitif au niveau national;
- fournir l'union en pomme de terre et vendre l'excédent sur le marché local;
- valoriser la culture de la pomme de terre et faire d'elle la première culture de rente au niveau local
- améliorer le revenu des coopérateurs.

Activités menées

- La formation des coopérateurs sur les thèmes tels que :
 - La loi coopérative ;
 - Les techniques culturales de la pomme de terre ;
 - Les techniques de stockage, de conservation et de conditionnement de la pomme de terre ;
 - La demande et la gestion du crédit ;
 - Les techniques de commercialisation ;
 - L'octroi de crédits.
- La commercialisation de la pomme de terre ;

Acteurs impliqués dans l'activité :

Les structures impliquées dans l'activité sont:

- PRODEPAM, TRADE – MALI et ACOD : appui technique ;
- Mali – Finance : appui financier,
- APPS : structure faîtière des organisations de producteurs,
- personnes ressources de la coopérative: 1 Président, vice Président, 1 secrétaire général, 1 trésorier, 1 organisateur.

Le projet Trade–Mali ayant le souci du mieux être des coopérateurs à partir de la coopérative a négocié avec la BNDA le crédit de commercialisation et la coopérative par la suite a contacté les fournisseurs de semences et d'intrants agricoles qui ont fait des réductions sur les prix de cession.

Les coopérateurs de « Noumapansiké » pensent que l'approvisionnement de la coopérative en semence et à crédit par l'union a été l'activité la mieux réussie. Les coopérateurs ont pu accéder aux semences et aux intrants à moindre coût et à crédit remboursable à la commercialisation. Cela a permis l'augmentation de leur revenu après la commercialisation.

Contraintes et les difficultés liées à chaque activité se résument comme suit :

- Insuffisance de moyens de transport et sa mauvaise organisation;
- Insuffisance d'infrastructures de stockage ;
- Mauvaise organisation de la commercialisation des semences de pomme de terre
- Non respect de l'échéance de remboursement par les clients ;
- Coûts élevés des barrières tarifaires;
- Non respect des contrats de commercialisation ;
- Insuffisance d'implication de l'Etat dans la filière ;
- Concurrence déloyale des producteurs et commerçants des pays voisins ;
- Difficultés dans les transactions monétaires.
- Difficultés de remboursement des prêts.

Résultats

- Les productions ont augmenté ;
- L'engrais est disponible ;
- Le revenu des coopérateurs a augmenté ;
- L'union est prioritaire dans l'approvisionnement en pomme de terre récoltée;
- Les thèmes dispensés aux membres sont compris.
- La commercialisation de près de 3 000 tonnes de pomme de terre ;
- Les coopérateurs ont ensemencé près de 1 000 caisses de semences de pomme de terre.
- Prix d'achat : 125 à 225 FCFA /Kg ;
- Prix de vente : 225 à 350-425 F CFA/Kg suivant les périodes ;
- Charges au Kg : 50 FCFA/Kg
- Bénéfice net : 25 FCFA/Kg.

Visions des coopérateurs

- Amélioration de l'organisation de la commercialisation de la pomme de terre ;

- Être compétitif sur les marchés nationaux ;
- Faciliter l'accès des paysans aux crédits ;
- Amélioration des infrastructures de stockage ;
- Accroître la synergie entre les différents acteurs de la filière ;
- Création de cadre de concertation entre les différents acteurs de la filière ;
- Souhait d'appui du gouvernement à la filière ;
- Réduction du prix de la semence de pomme de terre à la caisse.

3.7- Schéma des relations entre les structures

Voir infra

Conclusion

La filière « pomme de terre » est prometteuse et elle mérite d'être valorisée par les paysans du cercle de Sikasso à travers les organisations de producteurs.

Malgré les divers appuis de certaines structures (Amatevi, Iscos, Trade-Mali, Prodepam, Mali-Finance), des insuffisances persistent et s'expriment au niveau organisationnel, institutionnel et en terme de renforcement des capacités, le bas niveau d'instruction des coopérateurs et la mauvaise organisation du marché.

Cependant, les acteurs doivent profiter de l'effrètement du cours international du coton pour faire de la pomme de terre la première culture de rente avec comme supports le renforcement de l'esprit coopératif, le développement de l'inter professionnalisation, la professionnalisation de la filière.

Cependant comme le coton, l'État doit créer les conditions favorables à des appuis techniques et organisationnels autour des principaux axes de la filière (production, stockage, distribution...) par l'installation d'un encadrement spécialisé à cet effet.

Schéma d'organisation de la commercialisation de la pomme de terre à Sikasso



