

**TRANSCRIPT DE LA VIDEO  
SUR L'EXPERIENCE DES BOURSES AUX CEREALES AU MALI  
AMASSA AFRIQUE VERTE / INTER-RESEAUX**

## **INTRODUCTION**

Les pays sahéliens de façon générale sont assez vastes avec des zones de production agricole déficitaire et des zones excédentaires en céréales. En année de bonne pluviométrie, il y a une forte production de céréales, mais malheureusement qui est très mal répartie sur le territoire entre les différentes zones et les années. De la même façon, sur les marchés il existe de grandes disparités tant au niveau de l'offre que de la demande de céréales et ces aléas de production accentuent et la difficile organisation des acteurs.

Il y a beaucoup d'intermédiaires commerciaux entre l'offre et la demande de ces produits, ce qui fait que les différences de prix des céréales sont très élevées d'une zone à une autre du Mali.

Pour atténuer ces problèmes, des personnes connaissant bien le terrain ont alors imaginé un outil de commercialisation appelé bourse aux céréales qui n'est autre qu'un forum, une rencontre, un lieu où l'on peut confronter l'offre et la demande de céréales de façon à permettre aux organisations paysannes de livrer directement aux zones déficitaires ou aux consommateurs urbains leurs excédents de production.

***Interview de M. Mohamed HAÏDARA, Coordinateur AMASSA/Afrique Verte/Mali:***

*« Les bourses permettent d'assurer un approvisionnement régulier. Quand vous prenez la problématique par exemple des unités de transformation des centres urbains, leur problème c'est quoi ? C'est d'avoir des céréales de très bonne qualité et d'avoir une régularité dans l'approvisionnement.*

*Grâce à la bourse, on met directement en contact les unités de transformation avec des producteurs organisés, qui fait que chaque année elles peuvent assurer leur approvisionnement à partir d'une zone de production où les normes de qualité sont respectées ou aussi la régularité d'approvisionnement est respectée ; donc ça c'est un intérêt ! L'autre intérêt comme je l'ai dit qu'on brise pas mal d'intermédiaires cas même, donc le producteur est à même directement de vendre sa production aux consommateurs dans les centres urbains qui peut même être un commerçant contrairement à ce qu'on pense. Beaucoup pensent que l'outil bourses aux céréales est contre les commerçants, pas du tout, il s'agit de réguler de façon à ce qu'on puisse faire la commercialisation dans les conditions saines du marché»*

## **PREPARATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE**

Il y avait qu'à y penser ; c'est évident direz-vous oui et non. Si l'idée paraît du bon sens, la réalisation mérite qu'on se penche sur cet outil de commercialisation particulier développé ici au Mali.

Beaucoup pensent que la bourse est ce moment ponctuel des deux jours les gens se retrouvent ; cependant il y a un vrai travail de fond à réaliser avant, à la base. Pour pouvoir répondre à un marché par exemple de 1000 tonnes il est clair qu'une organisation paysanne à elle seule ne peut honorer une telle demande ; donc il faut avant, en amont, même des rencontres organiser l'offre et le groupage de l'offre au niveau des producteurs et aussi organiser la demande des acheteurs. Et après les rencontres, il faut aussi s'assurer que les engagements sont réalisés. .

***Interview de M.Sinaly TOURE, Producteur Sinzana Gare :***

*«Avant les bourses, on avait beaucoup de difficultés pour l'écoulement de nos produits. Il nous arrivait même d'utiliser les méthodes traditionnelles d'appels aux clients dans les marchés pour vendre les semences. »*

**Interview de M. Ousmane TRAORE, Producteur Kondogola :**

« Aujourd'hui aucun producteur ne va chez un commerçant et lui demander à combien il veut payer son produit. C'est au commerçant de venir vers le producteur et lui demander son prix. Grâce aux bourses nous n'avons plus ce problème. »

**Interview de M. Mahamane S MAÏGA, Acheteur Alafia/Tombouctou :**

« Avant de connaître l'existence de la bourse, c'est des commerçants détaillants qui nous amènent le mil, donc venant de différents horizons et c'est un marché qu'on ne peut pas contrôler et chacun avec la libéralisation met son prix. Donc, avec le pouvoir d'achat très faible des Tombouctoutiens, le mil n'est pas à la portée souvent de tout le monde. »

**Interview de M. Youssouf H MAÏGA, Acheteur Gabero/Gao :**

« Avant de connaître les bourses, nous on s'approvisionnait sur le marché local de Gao. Les difficultés, elles étaient énormes. La première difficulté c'est qu'au parage de Gao les denrées n'étaient pas aussi de bonne qualité, ça c'est un. L'autre difficulté aussi c'est le moyen de transport, on a été confronté à un moyen de transport du parage de Gao dans nos localités respectives, c'est des difficultés. »

Autant les zones excédentaires ont besoin d'organisation, autant les zones déficitaires en ont besoin car celles-ci risquent aussi, si elles ne sont pas organisées de venir en rang dispersé face à l'offre. C'est pourquoi il y a un travail de fond tant au niveau de l'offre que de la demande pour mieux organiser toutes les parties de façon à ce qu'au moment de la négociation il n'y ait pas de problème et que chacun négocie dans des conditions saines de marché.

**Interview de Mme Yah DIAKITE DIALLO, AMASSA/Afrique Verte/Koutiala :**

« Nous sommes à Zanzoni ce matin dans le but de préparer la bourse nationale de Ségou. L'objectif c'est de mieux préparer les organisations paysannes à aller à la bourse nationale. C'est-à-dire que il y a les différentes organisations paysannes qui sont là, on les aide à quantifier les différentes offres c'est-à-dire par village maintenant ou par organisation paysanne. Si une organisation paysanne amène une quantité, une autre peut amener une autre quantité avec des variétés différentes soit de mil, de sorgho, de maïs ».

**Interview de M. Abdoulaye NIANG, AMASSA/Afrique Verte/Ségou :**

« Si tu dois amener des céréales, il faut que ça soit des céréales de bonne qualité, c'est des informations qu'on leur donne et des informations que nous donnons aussi sur l'évolution même de la campagne pour qu'ils puissent se préparer en conséquence. »

**Les pré bourses aux céréales** constituent la phase préparatoire. Elles sont organisées en début de campagne pour informer et préparer les OP (organisations paysannes) aux échanges qui se concrétiseront lors des bourses. Elles regroupent entre 60 et 80 participants et permettent d'évaluer les offres et les demandes (groupage), de calculer les coûts de revient des céréales et de préparer les OP aux techniques de négociation commerciale.

Plusieurs paramètres essentiels rentrent en ligne de compte pour la préparation de la bourse :

**1- Techniques de groupage de l'offre et de la demande**

Elles permettent aux OP de savoir grouper les offres c'est-à-dire les excédents à commercialiser et aux commerçants de grouper leur besoin d'achat.

## **2- Quantification des volumes à commercialiser ou à acheter**

C'est le groupage des offres des OP qui permet de faire cette quantification des volumes à commercialiser. Elle se fait sur la base des quantités réellement existantes au niveau des magasins des OP.

## **3- Mise en relation des opérateurs avec les structures de financement**

Cette activité n'est autre que l'établissement de contact de partenariat entre les OP, entre elles et entre ces OP et certaines structures de financement qui peuvent les aider pour l'écoulement des produits et les opportunités de formation allant dans le sens d'une plus grande maîtrise de la production et de la commercialisation.

### **Interview de M. Moussa TRAORE, Promoteur Unité de transformation :**

*« Ma source d'approvisionnement principale était sur le marché à travers les commerçants céréaliers. De 2003 jusqu'en 2007, je n'ai pas eu de satisfaction. Maintenant c'est à travers les mises en relation ONG Afrique Verte, les mini bourses, la bourse nationale aux céréales que j'ai eu de plus en plus de contacts avec les producteurs de céréales notamment la coopérative des motorisés qui m'a approvisionné cette année pour une valeur d'environ 1.850.000 FCFA.. Cette année à travers Demesso qui m'a fait un prêt important ; cela m'a donné l'occasion de pouvoir m'approvisionner directement avec les producteurs. Et tout de suite, j'ai eu l'aval de la coopérative de Zanzoni que désormais un partenariat fécond sera scellé entre nous »*

## **4- Technique de négociation des marchés : la fixation des prix**

L'un des éléments fondamentaux de la bourse c'est la négociation de marché et la fixation des prix. Les OP sont formées et informées des méthodes pour une meilleure démarche de fixation de prix et de négociation.

## **5- Préparation à l'élaboration des contrats de commercialisation**

A la bourse, une fois que les marchés sont conclus, les contrats sont signés entre les OP et les commerçants. Pour garantir la signature de ces contrats il est bon que les OP ou leur représentant soit outillé pour la préparation et l'élaboration des contrats de commercialisation, avant les bourses.

Cela consiste lors des pré bourses notamment à faire des simulations pour expliquer la procédure.

## **6- Sensibilisation des organisations paysannes sur l'importance de la qualité des céréales pour fidéliser les clients.**

Enfin, pour fidéliser les clients et avoir un bon prix sur le marché, il est impératif d'avoir des produits de bonne qualité ; les OP sont sensibilisées sur la nécessité de produire la qualité pour espérer vendre au mieux et fidéliser les clients.

### **Interview de M. Karamoko KONATE, Producteur Zanzoni/Koutiala :**

*« Participer aux bourses exige de nous de produire de la qualité. Pendant la récolte, certains ne font pas attention à la nécessité de récolter de la qualité. Les pré bourses sont une occasion de donner des conseils aux paysans pour les pousser à proposer des céréales de bonne qualité à nos frères des zones déficitaires et avoir un meilleur prix sur les marchés »*

## **LA BOURSE**

C'est seulement sur la base de résultat de ces préparations en amont des bourses que les bourses de céréales proprement dites seront ensuite organisées et pourront se tenir. Maintenant que producteurs et commerçants sont préparés, l'offre et la demande sont quantifiées au niveau des OP et des commerçants ; la bourse peut se tenir ; le marché peut s'ouvrir pour cette mise en relation directe entre vendeurs et acheteurs. La bourse, qu'est-ce que c'est ?

L'objectif est de favoriser la mise en marché des céréales afin d'assurer une plus grande fluidité des échanges entre zones de production et de consommation ; les bourses permettent la confrontation entre l'offre et la demande. C'est un moment clé et où les différents opérateurs peuvent concrétiser des transactions céréaliers.

La bourse regroupe tout acteur céréalier.

**a- Les paysans : producteurs (OP, Associations Villageoises ou groupements)**

**b- Les transformateurs** (promoteurs d'unités de transformation et de conditionnement de céréales locales). Ce sont généralement des associations féminines installées dans les centres urbains et les minoteries rurales du Mali Sud ; les produits transformés sont destinés à la consommation humaine ou animale (aviculture particulièrement). Ils s'approvisionnent auprès des producteurs pendant les bourses ou plus tard, suite aux contacts établis.

**c- Les commerçants** disposent généralement d'enveloppes financières importantes. Ils sont présents aux bourses qui constituent pour eux une opportunité de s'informer sur le niveau des stocks, les offres et les demandes. C'est une occasion de nouer des relations avec les autres acteurs.

**d- Les institutionnels**, outre l'appui technique aux opérateurs, assurent la mise en œuvre des politiques cérésières et du financement de la commercialisation des céréales. Lors des bourses, on note la présence remarquable des services techniques publics, des ONG, des Chambres d'agriculture, des banques et caisses d'épargnes et de crédits.

Maintenant que producteurs et commerçants sont préparés, l'offre et la demande sont quantifiées au niveau des OP et des commerçants, la bourse peut se tenir, le marché peut s'ouvrir pour cette mise en relation directe entre vendeurs et acheteurs.

**Le déroulement des bourses à proprement parler**

Les bourses se déroulent suivant un programme précis qui reste néanmoins souple pour pouvoir prendre en compte les souhaits des participants. Les opérateurs arrivent et s'installent la veille de la manifestation.

Le jour dit, la bourse est ouverte par une autorité compétente de la localité, puis les participants se présentent, les stands où sont exposés les échantillons sont visités.

Dans une deuxième phase, les opérateurs se réunissent en sous-groupes pour évaluer leurs offres et demandes :

- sous-groupes d'OP, d'associations villageoises, de "tons villageois", de coopératives, de banques de céréales par localité ou région,
- sous-groupes de transformateurs, de commerçants, de groupements d'intérêts économiques.

Après cette évaluation, les participants présentent les résultats : les offres et demandes sont affichées. Les prix ne sont ni communiqués, ni discutés lors de cette présentation en plénière.

La phase de négociation se déroule de façon totalement libre : chaque acteur discute et négocie en fonction de ses besoins et intérêts. A la fin des négociations, les résultats sont présentés en plénière.

Certaines transactions sont réalisées sur place, d'autres sont finalisées plus tard. Les accords font l'objet de la signature d'un contrat, sous la supervision d'un conseiller juridique.

L'intérêt de ce marché, c'est que les producteurs ne se déplacent pas avec des stocks physiques. Ils arrivent sur le marché avec des échantillons de céréales sur le lieu de la rencontre et discutent avec les commerçants sur la base de cet échantillon de leur produit.

Une fois que les discussions sont faites et conclues, les contrats sont signés en présence d'un conseiller juridique mis à la disposition des OP et commerçants par les organisateurs pour garantir la régularité de la transaction et lui donner une base légale.

**Interview de Mme Mariam TRAORE DIALLO, Transformatrice Bamako :**

« Avant on s'approvisionnait sur le marché, mais cet approvisionnement n'était pas régulier à cause des ruptures fréquentes de stocks de bonne qualité. On pouvait faire le tour de plusieurs marchés sans avoir la qualité que nous recherchons. Depuis que nous avons commencé à participer aux bourses, nous demandons directement aux producteurs de produire la qualité que nous voulons et quelque soit la quantité, on était prêt à payer. Nous avons payé des céréales à la bourse de cette année environ quatre tonnes de petit mil, une tonne de sorgho et deux tonnes de maïs».

**Interview de M. Adama TRAORE, Transporteur/Commerçant :**

« La bourse est très importante pour nous transporteurs. En tant que pays enclavé, le transport est la seule activité rentable pour nous. Les marchandises que nous transportons de Niono vers les régions de Kayes sont assez importantes. Le bénéfice si minimum soit-il nous permet de nous en sortir. »

**Interview de M. Mama KONE, Transporteur/Commerçant :**

«Afrique Verte organise les bourses et nous y allons. Là nous rencontrons d'autres commerçants et producteurs avec qui nous faisons des transactions de produits et de services. Une fois ces transactions conclues, nous signons des contrats d'exécution. La bourse constitue une activité profitable pour notre secteur.»

Ces bourses constituent aujourd'hui un bon outil de commercialisation parce qu'elles permettent d'un côté aux paysans de mieux s'organiser pour faire face à la demande, et de l'autre côté, ça permet aux OP des zones déficitaires de mieux cerner la demande, de mieux s'organiser et de mieux assurer leur l'approvisionnement

**Quelles appréciations les différents acteurs ont aujourd'hui de ces bourses?**

**Interview de M. Mohamed HAÏDARA, Coordinateur AMASSA/Afrique Verte/Mali :**

«L'appréciation va au-delà des opérateurs céréaliers, vous avons vu à Ségou qu'il y a un engouement populaire aujourd'hui autour des bourses. Si à l'origine les bourses ont été initiées par Afrique Verte et reprises par AMASSA dans le cadre de son processus d'autonomisation, aujourd'hui il y a une unanimité autour des bourses parce que l'APCAM qui est la principale structure de représentation du monde rural s'est appropriée des bourses, le Ministère de l'Agriculture, le Commissariat à la Sécurité Alimentaire et d'autres partenaires techniques ont rejoint le groupe Afrique Verte /AMASSA pour faire des bourses aux céréales un outil de commercialisation qui doit être approprié au niveau national par l'ensemble des opérateurs».

**Interview de M. Bakary TOGOLA, Président APCAM :**

« L'objectif de la bourse pour les producteurs c'est de les inciter à produire plus. Produire plus pour assurer l'autosuffisance alimentaire de la famille et mettre l'excédent sur un marché où tu peux avoir un bénéfice. Nous constatons qu'après trois éditions, la bourse est en train de gagner en popularité. Ceci pourra motiver davantage les producteurs qui avaient des problèmes de mévente de leur production à produire plus pour venir décider eux même des modalités de vente de leur production».

La durabilité de cette action réside dans sa prise en charge totale par les bénéficiaires eux-mêmes, ce qui pourra se faire lorsque les faïtières du Mali seront plus fortes. Afrique Verte n'apportera alors que son savoir-faire technique, ce qui constitue pour elle un atout important dans le cadre de sa politique d'autonomisation.