

Changements

Les organisations paysannes sont devenues des interlocutrices sérieuses et critiques face aux collectivités et prestataires de services. Elles offrent des services pertinents à leurs membres (accès aux crédits et aux intrants, formations et organisation de la commercialisation des produits), notamment à travers leurs entreprises associatives rurales et la commercialisation groupée. Les EAR créées génèrent des revenus pour les exploitations familiales à travers la transformation et la commercialisation des produits locaux. Certaines sont contrôlées par des femmes.

Les choix et stratégies des producteurs se font de plus en plus en fonction des opportunités réelles du marché, afin de faciliter la commercialisation de leurs produits.

La concertation a sensibilisé les collectivités territoriales dans leur rôle dans la promotion des chaînes de valeur. Elles s'engagent plus dans la planification et les investissements de promotion des filières. L'assemblée régionale de Sikasso mène une politique de promotion des filières.

L'amélioration de l'accès à l'eau et à des semences et plants de bonne variété, ainsi que la formation a considérablement augmenté les rendements. La mangue est devenue la source de revenu principale pour plusieurs exploitations familiales dans le cercle de Sikasso. Dans l'arrière-pensée de Koutiala, le maraîcher est maintenant une personne respectable, grâce à ses gains. Les familles rurales ont augmenté leurs revenus. La planification des mariages, frais scolaires et autres événements sociaux se fait en fonction des recettes du maraîchage ou de la mangue et non plus du coton.

Témoignages

Un maraîcher :

«A Katon, l'image des maraîchers a évolué positivement. Auparavant, les maraîchers étaient considérés comme des personnes crasseuses aux pieds abîmés, ce qui pouvait entraîner des divorces. Aujourd'hui, ils sont les plus courtisés grâce aux revenus, aux équipements qu'ils ont et aux techniques de production plus élaborées».

Un propriétaire de verger :

«Finkolo est une zone de production par excellence. Cependant, le volume de mangues commercialisées avant l'accompagnement de Jèkasy était de 80 tonnes. Actuellement, 1000 t de mangues sont vendues chaque année. Quant au prix au producteur, il est passé de 5 FCFA pour quatre fruits à 5 FCFA par fruit. Et le nombre de gros clients est passé de un à trois».

Une transformatrice de produits agricoles :

«Je suis allée de l'informel au formel. Aujourd'hui, j'emploie dix femmes et un homme (gardien). Je paye l'impôt, je tiens un bilan, j'ai confiance en moi-même. L'entreprise existe légalement. Aujourd'hui, toute la coopérative COFE-VAFLES bénéficie de mon entreprise.»

Développement de l'Économie Locale

Les productrices et producteurs agricoles sont les principaux promoteurs des chaînes de valeur



Documents de Capitalisation



http://www.dicsahel.org/capit/DIC_PT38_Capex_GRN_bas-fonds_IC%20Sikasso.pdf



http://www.dicsahel.org/capit/DIC_PT37_Capex_Economie_IC%20Sikasso.pdf



http://www.dicsahel.org/capit/DIC_PT39_Capex_Recherche_IC%20Sikasso.pdf

Expériences pratiques 2

inter
cooperation
Délégation IC au Sahel

Auteurs : Équipes des projets Jèkassy et Jèkagnini (Sikasso) et de la Délégation Intercoopération au Sahel.
Rédaction : Katja Remane – Mise en page : Ineke van Zuijlen – Photos : Équipe d'Intercoopération au Mali
Délégation IC au Sahel : B.P. 3066, Point d'Appui, Rue 96, Porte 737, Korofina Sud, Bamako, Mali
E-mail : icsahel@icsahel.org, web : www.dicsahel.org

Contexte

Au Mali, la **filière cotonnière**, qui drainait toute l'attention des pouvoirs publics, est en crise. Or, l'accès à la majorité des services (intrants, crédit, conseil) était lié au coton. La **promotion d'autres sources de revenus** en milieu rural est donc devenue primordiale.

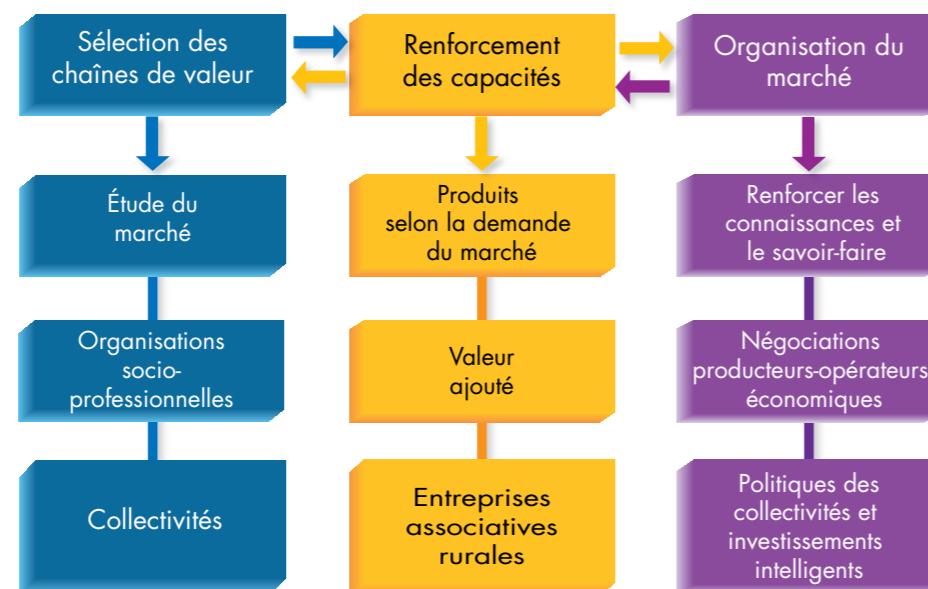
La **diversification** des productions et leur inscription dans les chaînes de valeur est l'une des **stratégies de gestion** développée par les **exploitations familiales agricoles (EFA)** pour mieux prévenir les risques liés à l'environnement et aux marchés. Il s'agit de mettre en lien les avantages comparatifs des territoires avec les synergies des acteurs publics et privés.

Approche d'Intercoopération

Intercoopération (IC) promeut le développement d'un savoir-faire avec les organisations socioprofessionnelles, les entreprises associatives rurales (EAR) et les collectivités pour le développement de l'économie locale au Mali. La vision centrale est que le système de production doit s'ajuster aux **opportunités du marché** d'une part, et offrir une **valeur ajoutée** d'autre part.

L'intervention du programme Jèkasy dans le domaine économique est basée sur les étapes suivantes:

Approche du développement de l'économie locale



Les acteurs locaux ont décidé, de manière participative et en cohérence avec la politique de promotion des filières prioritaires de l'assemblée régionale de Sikasso, de promouvoir les six filières suivantes: mangue, karité, bétail-viande, piment, maïs et bois.

Exemples de filières développées

- A. L'essor de l'arrière-pays de Koutiala était lié à la filière coton, qui a fait de Koutiala la deuxième ville industrielle du Mali. Endettés suite à la crise cotonnière, les producteurs paysans ont développé des activités alternatives dont le maraîchage. La production maraîchère s'est centrée sur la tomate, la laitue, l'oignon et le chou qui se vendent bien sur les marchés urbains environnants.

- B. Les conditions climatiques de la région de Sikasso sont favorables aux vergers fruitiers tels que le manguiers. De nouvelles variétés de mangues améliorées propres à l'exportation ont été développées en collaboration avec le centre régional de recherche agronomique et la fédération locale de pépiniéristes-planteurs. Les producteurs ont été mis en relation commerciale avec les stations d'exportation.

Résultats

A. Développement maraîcher dans l'arrière-pays de Koutiala

- Le développement de la production maraîchère et l'accès aux marchés fournit à 6000 familles rurales un revenu additionnel moyen de 50.000 FCFA/an.
- Les nouvelles variétés de chou à cycle court plantées à Cinsina permettent de faire deux cycles de production de deux mois chacun au lieu d'un cycle de trois mois. Ce qui a réduit de 30% le coût de la main d'œuvre par cycle et augmenté le rendement de 37%.
- Les nouvelles variétés de tomate introduites à Sorobasso sont plus grandes et se conservent deux jours de plus. Ainsi, le prix de la tomate au producteur a augmenté de 30%.

B. Dynamisation de l'arboriculture - cas de la mangue à Sikasso

- La part du revenu issu de la mangue est passé de 15% à 85% pour plusieurs exploitations familiales du bassin production du cercle de Sikasso.
- Le prix de vente par panier de 40 mangues s'est renchéri en moyenne de 160 à 653 FCFA, soit une augmentation de 308%.
- Les organisations paysannes de Sikasso et Kadiolo se sont structurées en deux fédérations de coopératives.
- Grâce à un meilleur accès aux marchés de Mopti et de Gao et la participation à des foires nationales et sous-régionales, 60% des 12.000 tonnes de mangues vendues en 2008 ont été exportées.
- En 2009, les opérateurs ont investi dans quatre stations d'exportation de mangues, contre une seule en 2002.

Leçons apprises

- Pour être compétitives, les exploitations familiales agricoles doivent s'organiser et développer une capacité d'analyse et de négociation commerciale vis-à-vis des opérateurs économiques. Pour cela, certaines organisations paysannes doivent se transformer en de vraies entreprises associatives rurales qui offrent des services de transformation et de commercialisation à leurs membres.
- Le développement durable des chaînes de valeur nécessite une meilleure coordination des acteurs, dans le but d'améliorer la compétitivité des produits et l'accès aux marchés à grand potentiel.
- Le partenariat public-privé est capital pour améliorer la compétitivité des chaînes de valeur et le développement économique local. Il établit des conditions cadre favorables au développement des filières. Le but étant de retenir au niveau local la majeure partie de la valeur ajoutée créée.
- Pour mieux intégrer les groupes vulnérables (femmes, jeunes, etc.) aux filières qui se développent, il faut faciliter leur accès au foncier et aux financements.