

**OCDE**

ORGANISATION DE COOPERATION ET  
DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES



**OECD**

ORGANISATION FOR ECONOMIC  
CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

94 rue Chardon-Lagache, 75016 PARIS

E-mail: sahel.contact@oecd.org / Site web: <http://www.oecd.org/sah>

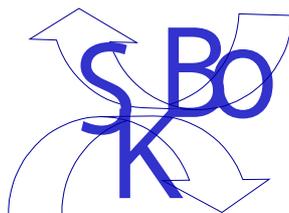
---

## Une approche locale de la coopération régionale dans la zone S.K.Bo

Sikasso (Mali) - Korhogo (Côte d'Ivoire) - Bobo Dioulasso (Burkina Faso)

*Ce qu'en disent les opérateurs privés de Sikasso et de Bobo Dioulasso*

SAH/D(2001)519



Décembre 2001

---



Une approche locale de la coopération régionale  
dans la zone S.K.Bo

Sikasso (Mali) - Bobo Dioulasso (Burkina Faso) - Korhogo (Côte d'Ivoire)

*Ce qu'en disent les opérateurs privés de Sikasso et Bobo Dioulasso*



## SOMMAIRE

<b>I. LE CADRE DE LA MISSION .....</b>	<b>3</b>
1.1. OBJECTIFS DE L'ÉTUDE.....	3
1.2. MÉTHODOLOGIE DES TRAVAUX.....	3
<b>2. LES RÉSULTATS DES TRAVAUX .....</b>	<b>4</b>
2.1. OPÉRATEURS ET ACTEURS IDENTIFIÉS .....	4
2.2. ANALYSE DES PRÉOCCUPATIONS DES OPÉRATEURS PRIVÉS .....	5
2.2.1. Filière céréales (maïs, sorgho)/2APLS .....	6
2.2.2. Filière pois sucré/Centre International du Commerce (CIC.SA).....	7
2.2.3. Filière artisanat.....	7
2.2.4. Filière bétail et viande/Union régionale des coopératives ... de Sikasso .....	9
2.2.5. Filière « mangues ».....	10
2.2.6. Transport.....	12
2.2.7. Filière intrants/AMS.....	13
2.2.8. Filière coton.....	15
2.3. ANALYSE DES PRÉOCCUPATIONS DES ACTEURS PUBLICS ET ONG .....	16
2.3.1. Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie du Mali.....	16
2.3.2. Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat (antenne de Bobo Dioulasso).....	17
2.3.3. Chambre Régionale d'Agriculture de Sikasso.....	18
2.3.4. Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agro-Alimentaire.....	18
2.3.5. ONG « AMATEVI ».....	19
2.3.6. Association-Conseils pour le Développement (ACOD-Niètasso) .....	21
2.3.7. Centre Agro-Entreprise (C.A.E).....	21
<b>3. LES CONCLUSIONS OPÉRATIONNELLES.....</b>	<b>23</b>
3.1. IMPLICATIONS DES TRAVAUX SUR LES SITES DE BOBO ET DE SIKASSO .....	23
3.2. PROGRAMME DE CONCERTATION ET DE NÉGOCIATION .....	23
3.3. ACTEURS À MOBILISER .....	24
3.4. DÉFINITION D'UNE DÉMARCHE POUR LES APPUIS.....	24
3.5. MÉTHODOLOGIE .....	25
3.6. DISPOSITIF.....	27
<b>4. LE DÉCRYPTAGE DES PRÉOCCUPATIONS.....</b>	<b>27</b>
4.1. ABSENCE DE PRÉOCCUPATIONS POUR LE DÉVELOPPEMENT SKBO .....	27
4.2. CONTRAINTES À LEVER ET CONDITIONS FAVORABLES À PROMOUVOIR.....	28
4.3. ABSENCE D'EXPRESSION CLAIRE EN TERMES D'OPPOSITION OU DE CONCURRENCE.....	28
4.4. FAIBLE PERCEPTION DES LIENS ENTRE DÉVELOPPEMENT LOCAL ET « AFFAIRES » .....	29
4.5. MANQUE DE DÉMARCHES ET D'UN CADRE DE CONCERTATION ZONALE.....	30
4.6. ABSENCE D'UN CADRE DE COHÉRENCE ET DE COORDINATION .....	30
4.7. CONCERNANT LES CAPACITÉS DES ÉLUS .....	30
4.8. STRATÉGIE DES GRANDS GROUPES INTERNATIONAUX .....	31
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>31</b>
<b>ANNEXE : COMPTES RENDUS DES ENTRETIENS AVEC LES OPÉRATEURS .....</b>	<b>33</b>

## SIGLES ET ACRONYMES

AAPLS	: Association des Acheteurs de Produits Locaux de Sikasso
ACOD	: Association-Conseils pour le Développement
AEM	: Ayad, Lephilbert et Martin
AMBF	: Association des Municipalités du Burkina Faso
AMS	: Agri Mali Services - Senchim
APIPAC	: Association des Professionnels de l'Irrigation Privée et des Activités Connexes
AFD	: Agence Française de Développement
APP	: Association des Professionnels du Phytosanitaire
BA	: Fondation Bureaux des Artisans
CAE	: Centre Agro-Entreprise
CASP	: Cellule d'Appui au Secteur Privé
CCIAB	: Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat
CCOF	: Comité de Concertation des OP Faïtières
CIC. SA	: Centre International du Commerce
COBAS	: Coopérative de Bétail de Sikasso
CRA	: Chambre Régionale d'Agriculture
CRASKO	: Coordination Régionale des Artisans de Sikasso
CMDT	: Compagnie Malienne de Développement des Textiles
CNC	: Certificat National de Conformité
CNCA	: Caisse Nationale de Crédit agricole
CNPAB	: Conseil National des Professionnels Agricoles du Burkina Faso
COOPEKA	: Coopérative Agricole du Kéné Dougou
CPF	: Confédération Paysanne du Faso
CTR	: Coopérative des Transporteurs Routiers
ECOLOC	: Economie Locale
FAIR	: Fonds d'Appui à l'Intégration Régionale
FENAPAB	: Fédération Nationale des Producteurs Agricoles du Burkina
IER	: Institut d'Economie Rurale de Bamako
INRA	: Institut National de la Recherche Agronomique
MAE	: Ministère Français des Affaires Etrangères
OCDE	: Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OMAES	: Œuvre Malienne à l'Enfance du Sahel
OMC	: Organisation Mondiale du Commerce
OTRAF	: Organisation des Transporteurs Routiers du Faso
PAOPC	: Projet d'Appui aux Organisations des Producteurs Cotonniers
PAU	: Politique Agricole de l'Union (JEMOA)
PDM	: Programme de Développement Municipal
PROPHYTO	: Union des professionnels du Phytosanitaire
RAC	: Réseau d'Animation et de Conseil de Koutiala
RAN	: Régie Abidjan Niger
ROESAO	: Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agro-Alimentaire de l'Afrique de l'Ouest
ROPPA	: Réseau des Organisations Paysannes et des Producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest
SET	: Syndicat des Entreprises de Transport
SINTRA	: Syndicat pour l'Intégration des Transports Routiers d'Afrique
SFD	: Système de Financement Décentralisé
SITARAIL	: Société des Rails
SKBO	: Sikasso, Korhogo, Bobo Dioulasso
SOC	: ONG Science Outils et Culture
SOFITEX	: Société des Fibres Textiles
STMB	: Société de Transport Mixte Bangrin
SYCOV	: Syndicat des Cotonniers et Vivriers (Mali)
UNCTR	: Union Nationale des Coopératives de Transporteurs Routiers du Mali
UNOPABO	: Union des Organisations Professionnelles des Artisans de Bobo et de Ouagadougou
UEMOA	: Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
UNPCB	: Union Nationale des Producteurs Cotonniers du Burkina
URECOSCI	: Union Régionale des Coopératives des Savanes de Côte d'Ivoire

## I. Le cadre de la mission

### 1.1. Objectifs de l'étude

La mission dont le présent document rend compte concernait deux pays sur les trois initialement prévus, la mission prévue en Côte d'Ivoire ayant été déprogrammée pour des raisons de sécurité dans la zone ciblée (Korhogo). Il s'agit de l'espace transfrontalier compris entre Sikasso (Mali), Bobo Dioulasso (Burkina Faso) – Korhogo (Côte d'Ivoire), espace dénommé SKBO et réputé pour les points communs et les complémentarités socio-culturelles et économiques entre les populations de part et d'autre des frontières des trois pays.

L'objectif de la mission comprenait deux volets. Le premier était de procéder à un premier repérage des opérateurs économiques urbains et ruraux de la zone SKBO et à une évaluation de leurs perceptions des enjeux régionaux et des problématiques locales/zonales. Cet objectif devait permettre d'identifier quelques pistes de travail pour promouvoir un processus de concertation entre des opérateurs économiques et de :

- S'interroger sur les implications locales du processus de globalisation et d'intégration dans l'UEMOA.
- Réfléchir sur une stratégie commune de développement des avantages comparatifs du carrefour Sikasso – Korhogo – Bobo Dioulasso dans la région Afrique de l'Ouest.
- Réfléchir à une stratégie commune sur les complémentarités agro-pastorales régionales.
- Favoriser un ajustement des capacités d'évolution des opérateurs économiques aux mutations induites par les politiques macro-économiques, la décentralisation notamment, et les stratégies d'importants groupes privés en Afrique de l'Ouest, dans la zone UEMOA.

Les travaux devaient permettre de vérifier trois postulats découlant de certaines réflexions sur l'intégration régionale et la décentralisation en Afrique de l'Ouest, selon lesquels :

- La globalisation qui s'impose en Afrique de l'Ouest et les progrès de l'UEMOA conduiront à remettre en question un grand nombre de situations acquises dans les pays de la région.
- A moyen terme, il faudra probablement s'attendre, à l'échelle sous-régionale, à des rationalisations, concentrations, et relocalisations de certains segments de filières comme celles du coton, de l'agro-alimentaire, du commerce de gros, du transport, etc.
- Des mutations profondes procéderont à la fois des politiques macro-économiques des États, des stratégies d'importants groupes privés inscrivant leurs activités ouest-africaines dans la compétition mondiale mais aussi de la capacité des acteurs locaux à évoluer.
- Les dimensions transfrontalières de la zone SKBO en font un espace naturel de développement économique local que conforteront les initiatives des opérateurs économiques à promouvoir, d'une part, en regard à la décentralisation et à l'intégration économique régionale gérée par l'UEMOA et d'autre part en complémentarité avec les stratégies des grands groupes internationaux.

### 1.2. Méthodologie des travaux

Les missions à Bobo Dioulasso et à Sikasso ont été précédées et suivies d'un cadrage au Club du Sahel<sup>1</sup>. Un échange a eu lieu avec le PDM<sup>2</sup>, sur la base d'une présentation orale des termes de référence. Dans chacun des deux pays, la CASP a mobilisé un de ses correspondants pour briefer la mission sur le contexte et sur certains opérateurs importants.

Les entretiens ont constitué l'essentiel des travaux de terrain. Ils ont été l'occasion de débattre, dans un premier temps, avec les interlocuteurs rencontrés du double mouvement convergeant que représentent l'intégration régionale et la décentralisation, ensuite du marché potentiel et de proximité que constitue la

---

<sup>1</sup> Laurent Bossard et Patrick Sevaistre.

<sup>2</sup> Jean-Pierre Elong Mbassi.

zone SKBO et, enfin, des contraintes ou problèmes justifiant que ces interlocuteurs l'aient ou ne l'aient pas investi. Par ailleurs, les actions à mener pour favoriser des opportunités d'affaire ont été abordées, toutefois sans être approfondies.

Les interlocuteurs rencontrés ont été choisis dans chacune des catégories d'acteurs retenus par les termes de référence : les syndicats/associations de producteurs agricoles, les compagnies agro-industrielles, les syndicats/associations de transporteurs, d'artisans et de commerçants et les groupements de PME-PMI.

Suivant les besoins d'information, la mission a ajouté à cette liste les projets et les agences de coopération qui financent des appuis aux opérateurs et des agences consulaires (chambres d'agriculture et chambres de commerce). L'UEMOA a été rencontrée à Ouagadougou. Notons toutefois que la mission ne pouvait rencontrer tous les opérateurs souhaitables. Concernant les municipalités, l'option retenue était de ne pas solliciter les élus locaux à cette étape des travaux. Cependant, une opportunité a permis de rencontrer l'ensemble des cinq maires de la ville de Bobo Dioulasso et d'échanger avec eux sur leurs préoccupations sans faire mention, explicitement, des objectifs de l'étude.

Les supports documentaires exploités ont été, d'une part, les études ECOLOC, et d'autre part, des rapports sur des projets de développement dans chaque site et les documents d'information fournis par les interlocuteurs.

## **2. Les résultats des travaux**

### **2.1. Opérateurs et acteurs identifiés**

Neuf (9) représentants des catégories d'acteurs intéressés par la problématique ont été rencontrés sur le site<sup>3</sup> de Bobo, contre seize (16) sur le site de Sikasso. Ces acteurs sont présentés dans le tableau ci-après. Ce sont :

- des entrepreneurs du secteur privé moderne,
- des organisations professionnelles de producteurs, d'éleveurs, d'artisans et de commerçants,
- des PME/PMI,
- des projets (PAOPC, CAE...),
- des ONG (ACOD...),
- des chambres consulaires,
- des partenaires au développement,
- le REAO.

Le fait que plus d'acteurs ont été rencontrés à Sikasso tient à leur visibilité plus forte qu'à Bobo et surtout au fait que la mission s'est déroulée à un moment où ils étaient assez disponibles. Certains des acteurs prévus n'ont pu être rencontrés parce que non disponibles au moment des travaux<sup>4</sup>. Ceux-ci sont plus nombreux à Bobo qu'à Sikasso.

---

<sup>3</sup> On désignera par site, chacune des trois villes y compris leur hinterland et non zone SKBO, l'espace constitué des trois sites à la fois.

<sup>4</sup> Sur le site de Bobo, c'est le cas, par exemple, de l'Association des demi-Grossistes (DMG), de la Manufacture Burkinabé des Cigarettes (MABUCIG), de l'Association Professionnelle des Petites et Moyennes Entreprises (APPME), de l'Union des Commerçants du Marché de Bobo (UCMB), du Syndicat des Marchands et Commerçants Moyens de Bobo (SYMACOMB) et du Groupement Professionnel des Industriels (GPI). A Sikasso, c'est le cas de l'APROFA.

## 2.2. Analyse des préoccupations des opérateurs privés

**Tableau 1 : Les opérateurs et acteurs identifiés à Bobo et à Sikasso**

<b>Catégories d'acteurs</b>	<b>Organismes rencontrés à Bobo</b>	<b>Organismes rencontrés à Sikasso</b>
Syndicats/associations de producteurs agricoles	Union Nationale des Producteurs Cotonniers (UNPCB) et la Coopérative du Kéné Dougou (COOPEKA)	Coopératives des Producteurs de mangues, Syndicat des Cotonniers et Vivriers (SYCOV)
les compagnies agro-industrielles	Société des Fibres Textiles (SOFITEX société cotonnière), Distributeurs de produits phytosanitaires : Senefura Sahel et l'Association Professionnelle des Distributeurs des produits phytosanitaires	
Syndicats/associations de transporteurs, artisans et commerçants	Organisation des Transporteurs Routiers du Faso (OTRAF), Union Nationale des Organisations Professionnelles des Artisans de Bobo et de Ouagadougou (UNOPABO)	Associations des Acheteurs de produits Locaux de Sikasso (2APLS), Coordination Régionales des Artisans de Sikasso (CRASKO), Syndicat des entreprises de Transport (SET), Coopérative des Transporteurs Routiers de Sikasso (CTRS), Union Régionale des Coopératives et Associations des Eleveurs et Commerçants de Bétail et Viande
Groupements de PME-PMI	Groupement Professionnel des Industriels (identifié), Association des demi-Grossistes (DMG), Réseau de l'Entreprise en Afrique de l'Ouest	Agrumes et Oléagineux du Mali (AOM), Centre International du Commerce (CIC-SA), Senchim-Agri Mali Services (AMS), Réseau de l'Entreprise en Afrique de l'Ouest (REAO)
ONG		Association Malienne pour l'Assistance Technique Villageoise (AMATEVI), Association pour le Conseil au Développement (ACOD)
Projets d'appui	Bureau des Artisans (BA) et le Projet d'Appui aux OPA Cotonnières (PAOPC)	Centre Agro Entreprise (CAE)
Agence de Coopération	Agence Française de Développement (AFD)	
Agence consulaire	Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat de Bobo	Chambre Régionale de Commerce et d'industrie Chambre Régionale d'agriculture
Organisation interafricaine	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA)	
Réseau d'opérateurs	REAO à Ouagadougou	REAO à Bamako

Comme le montre le tableau ci-dessus, les préoccupations identifiées sont spécifiques à chaque catégorie d'opérateurs. Une présentation par filière de production et/ou par catégorie d'opérateurs permet de mieux les comprendre.

### 2.2.1. Filière céréales (maïs, sorgho)/2APLS

Préoccupations	Enjeux
<p>Défendre les intérêts matériels et moraux des grossistes.</p> <p>Organiser le secteur des produits agricoles locaux (mangues, maïs, sorgho, noix et beurre de karité, pois sucré, mil, etc.)</p> <p>Création d'un marché frontalier de céréales.</p> <p>Construction de magasins de stockage.</p> <p>Développement d'un système d'information sur l'offre et la demande.</p> <p>Mise en place de partenariat avec les banques en vue de garantie des prêts bancaires pour le financement du stockage.</p> <p>Formation et organisation des membres pour améliorer le conditionnement et pour répondre aux appels d'offre de fourniture de produits.</p> <p>Prospection de la zone SKBO et création de relations avec les grossistes de Bobo et Sikasso.</p> <p>Définition d'un cahier des charges pour la qualité des produits (label).</p>	<p>Concertation avec les partenaires de Bobo et de Korhogo sur des relations de partenariat pour la création d'un marché de céréales SKBO, l'organisation de stratégies de prospection et d'offre, la négociation des réponses aux besoins communs de services, de formation et d'information sur l'offre et la demande.</p> <p>Relations avec des structures bancaires pour le financement du stockage.</p> <p>Organisation de circuits de commercialisation au sein et en dehors de la zone SKBO.</p>
Pistes de travail	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui pour la concertation entre les opérateurs de la zone sur les enjeux spécifiques et communs aux trois sites (Bobo, Sikasso et Korhogo) : identification des solutions aux problèmes spécifiques à chacun des sites et communs à la zone.</li> <li>• Appui pour les négociations entre les opérateurs des trois sites sur les solutions communes pouvant être mises en place, notamment dans le cadre de la création d'un marché transfrontalier de céréales.</li> <li>• Appui pour une structuration des opérateurs par rapport au marché de céréales et aux services (information, formation, contrôle qualité, etc.) nécessaires pour la promotion de la filière (cf. démarche internet CAE/2APLS).</li> <li>• Définition d'un cahier des charges pour la qualité des produits (contrôle qualité, label).</li> <li>• Mise en relation avec les partenaires financiers.</li> </ul>	

**Commentaire :** La 2APLS est une association de commerçants grossistes surtout pour le maïs et le sorgho. Elle joue un rôle important dans l'approvisionnement, le stockage et la commercialisation des céréales à Sikasso et pourrait être le chef de file pour l'organisation de la filière céréales dans la zone SKBO. Cette filière ne concernera pour le moment que le maïs et le sorgho.

L'association a besoin de s'organiser par rapport au marché interne et externe, surtout d'avoir des partenariats avec des structures de même nature qui existeraient à Bobo et à Korhogo. Ses préoccupations, résumées ci-dessus, pourraient servir pour des concertations sur les solutions aux problèmes de la filière aussi bien à Sikasso que dans les deux autres sites (Bobo et Korhogo). En ce sens, la création d'un marché de céréales à Sikasso apparaît comme un objectif mobilisateur tant pour ses membres que pour les partenaires de ces derniers à Bobo et à Korhogo.

Les différentes initiatives qu'elle cherche à mettre en place recouvrent des besoins d'appui et de service qui pourraient faire l'objet de concertations et de négociations entre les acteurs de la filière, voire avec des partenaires dans les deux autres sites.

Les travaux effectués n'ont pas de savoir s'il existe une association similaire à Bobo. A défaut, les travaux de concertation pourraient commencer entre la 2APLS et les partenaires (Bobo et Korhogo) des membres, ce qui pourrait d'ailleurs inspirer ces derniers pour se structurer en association.

En vue des concertations et négociations, un appui à la réflexion des commerçants grossistes en céréales de la zone serait nécessaire, en partant des principales préoccupations de l'association, notamment la mise en place du marché frontalier de céréales et la prise en charge des services de formation et d'information nécessaires pour l'approvisionnement, le stockage, et la commercialisation,

au contrôle de qualité des produits. Un autre appui consisterait à étudier avec les opérateurs les moyens pour garantir leurs besoins de financement auprès des structures de financement.

Enfin, les concertations entre les commerçants grossistes devraient impliquer le Centre International pour le Commerce qui prévoit d'entreprendre le commerce de karité et de l'acajou. Le CIC pourrait y jouer un rôle de structure d'exportation sur des marchés hors UEMOA.

### 2.2.2. Filière pois sucré/Centre International du Commerce (CIC.SA)

Préoccupations	Enjeux
<p>Développement de la production de pois sucré sur Sikasso. Collecte, transformation Amélioration de la qualité (unité de nettoyage) et exportation. Mise en place d'une unité de nettoyage et de calibrage et création unité de transformation. Diversification des activités (karité, noix de cajou).</p>	<p>Organisation des producteurs et de la filière par rapport à la structure d'achat et d'exportation CIC – SA (74 AV actuellement dont 10 encadrés directement)</p>
<p><b>Pistes de travail</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à la concertation pour la construction de la filière « pois sucré ».</li> <li>• Appui à la structuration des producteurs et à leur organisation par rapport au CIC – SA et dans la zone SKBO.</li> <li>• Appui à la négociation pour la prise en charges des services nécessaires à la promotion de la filière.</li> <li>• Définition d'un cahier des charges et labélisation du pois sucré SKBO.</li> </ul>	

**Commentaire :** La production du pois sucré appuyée par une société d'exportation constitue l'émergence d'une filière. L'encadrement direct de 10 villages par le CIC l'année prochaine qui succède à la fourniture d'intrants directement aux producteurs par l'intermédiaire de la CMDT tendrait à monter que la création de cette filière est possible avec des mécanismes de sécurisation des crédits, à l'exemple de ce qui se fait pour la filière cotonnière, même si le paiement est pour le moment au comptant.

L'expérimentation de cet encadrement direct par le CIC l'année prochaine pourrait faire l'objet d'une concertation pour son extension sur Bobo et Korhogo (?).

L'existence d'une production de pois sucré également à Bobo constitue une bonne base pour un travail entre les différents acteurs concernés : les producteurs, les acheteurs, les exportateurs des deux sites. Il est donc possible d'organiser une concertation entre eux, y compris les partenaires espagnols sur les modalités de construction d'une filière « pois sucré ». Cette concertation devrait déboucher sur une négociation des solutions aux problèmes de production, de nettoyage, de qualité et de transformation.

Les modalités de construction de la filière devraient donner lieu à des prises de responsabilités par chacun des acteurs et à la définition des appuis nécessaires pour la structuration des producteurs. Le CIC devrait être le chef de file des concertations et négociations.

Enfin, le fait que le CIC prévoit d'entreprendre le commerce de karité et de l'acajou à court terme devrait inciter à l'impliquer dans les concertations entre les commerçants grossistes en céréales, dont il serait alors la structure d'exportation.

### 2.2.3. Filière artisanat

Les opérateurs identifiés sont la CRASKO à Sikasso et l'UNOPABO à Bobo, avec une fondation soutenant cette dernière.

Préoccupations	Enjeux
<p>Formations techniques et échanges d'expériences avec les opérateurs de Bobo et Korhogo.</p> <p>Prospection des marchés de Côte d'Ivoire et du Burkina.</p> <p>Besoin de financement et d'appui technique (un animateur pour toute la coordination).</p> <p><b>Recherche de marché pour l'écoulement des produits.</b></p> <p>Besoins d'équipement (outils et appareil de travail) et marketing.</p> <p>Construction d'un village artisanal (travail en cours) et création de centrales d'achat pour l'approvisionnement en pièces détachées et appareils de travail.</p> <p>Création d'ateliers « communs » pour les corps de métier ayant besoin d'appareils modernes sophistiqués et chers.</p> <p>Compréhension des mécanismes de fiscalisation des artisans.</p>	<p>Mise en place du village artisanal par les opérateurs des trois sites, en tenant compte des réflexions de la CRASKO. Dans ce cadre, prise en charge par la CRASKO et l'UNOPABO des services nécessaires à la production et au développement des activités de leurs membres, y compris la formation et l'information.</p> <p>Création de centrale d'achat pour un équipement et approvisionnement communs à chaque corps de métier en relation avec le marché artisanal.</p> <p>Information et formation sur les marchés naissant de la décentralisation et de l'intégration régionale.</p>
<p><b>Pistes de travail</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à la concertation entre les artisans des deux sites (Bobo et Sikasso) pour identifier et évaluer les solutions aux problèmes du développement de l'artisanat dans SKBO que devra prendre en compte un village artisanal commun aux trois sites, notamment les problèmes de débouchés, d'équipement et d'approvisionnement en pièces détachées et de formation.</li> <li>• Etude des modalités pour mettre en place les solutions aux problèmes dans le cadre de la création du village artisanal et des centrales d'achat (coopératives d'approvisionnement).</li> <li>• Appui pour une concertation entre la CRASKO et l'UNOPABO sur la définition des services nécessaires à la promotion de l'artisanat SKBO et pour une négociation entre eux sur leur mise en place. Ces services comprennent aussi la formation et l'information.</li> <li>• Renforcement du Bureau des Artisans de Bobo qui appuie l'UNOPABO et d'ONG locales afin qu'ils prennent en charge les services qui seront définis.</li> <li>• Appui à la structuration de la CRASKO et de l'UNOPABO par corps de métiers.</li> </ul>	

**Commentaire :** Les préoccupations de la CRASKO rejoignent celles de l'UNOPABO à Bobo, notamment la création d'un village artisanal et d'une centrale d'achat pour l'approvisionnement en pièces détachées, l'équipement des artisans, la formation technique.

La création d'un village artisanal apparaît comme le point central des différentes préoccupations exprimées. Il devrait être le cadre dans lequel la centrale d'achat, la création d'ateliers communs, les formations, les expositions, les services nécessaires au développement des activités des artisans, etc. pourraient trouver leurs solutions. On observe que les préoccupations des artisans de Bobo pourraient aussi être prises en compte. De fait, la création d'un village artisanal devrait constituer la base des concertations et des négociations entre les trois sites. L'idée d'une foire commune en prolongement du SIAO pourrait être également explorée.

Des concertations sur des solutions aux besoins de formation et d'organisation devraient être organisées au niveau de chaque site qui seront suivies de négociations sur les services communs à mettre en place, la création du village artisanal et la mise en place d'une centrale d'achat pouvant alimenter des coopératives d'approvisionnement à créer sur chaque site par les artisans. Ces concertations et négociations devraient réunir les artisans par corps de métier (tailleurs, forgerons, électriciens), d'abord sur chaque site et ensuite entre les trois sites. Elles pourraient être précédées ou suivies par des voyages d'étude permettant aux artisans de mieux se connaître et de s'imprégner des problèmes et solutions des uns et des autres.

#### 2.2.4. Filière bétail et viande/Union régionale des coopératives ... de Sikasso

Préoccupations	Enjeux
<p>Création du marché frontalier de bétail et viande de Sikasso</p> <p>Définition et organisation des services aux éleveurs, des circuits de distribution des intrants vétérinaires.</p> <p>Mise en place de laboratoires et de « centres de santé » pour le bétail et amélioration des conditions sanitaires.</p> <p>Production d'aliment de bétail à partir des résidus de récolte.</p> <p>Développement des relations d'exportation avec Burkina vers la Côte d'Ivoire.</p> <p>Protection du marché contre les importations sauvages en provenance d'Europe.</p> <p>Mise aux normes frigorifiques de l'abattoir pour 3 régions (Ségou, Mopti, Sikasso).</p> <p>Tracasseries frontalières et brigandage</p>	<p>Répondre aux besoins de production et de commercialisation d'une viande de bonne qualité de la zone SKBO. Donc concertations et négociations entre les opérateurs de la filière pour l'organisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• de la filière bétail viande en zone SKBO à partir des atouts de chaque site (production, transhumance, commercialisation),</li> <li>• des circuits de commercialisation,</li> <li>• des services aux éleveurs, y compris les services vétérinaires.</li> <li>• de la production, l'approvisionnement et la gestion des intrants.</li> <li>• de la qualité et la labélisation SKBO.</li> </ul> <p>Articulation des concertations et négociations entre les opérateurs de la zone SKBO avec les travaux et réflexions actuelles de l'Union régionale de Sikasso sur les solutions aux contraintes de la filière.</p> <p>Recentrage des réflexions nationales de marchés frontaliers sur une réflexion concernant la gestion des trois marchés frontaliers et les marchés secondaires.</p> <p>Concertation avec les pouvoirs publics pour la mise en place<sup>5</sup> d'un mécanisme de contrôle et de réglementation des importations.</p>
Pistes de travail	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les appuis pour la création d'un marché frontalier par les trois sites, y compris la mise aux normes frigorifique de l'abattoir existant pour des exportations en direction des pays voisins, dont la Côte d'Ivoire.</li> <li>• Définition de formules et production d'intrants alimentaires adaptés au bétail.</li> <li>• Définition de modalités de travail avec ACOD pour le niveau national et recherche d'un partenaire d'appui pour le niveau sous-régional.</li> <li>• Les appuis pour les concertations et les négociations entre les acteurs de la filière bétail/viande sur chaque site et entre les trois sites.</li> <li>• Les appuis aux éleveurs (information et formation).</li> <li>• Les appuis pour l'organisation des coopératives pour la mise en place d'infrastructure de production d'aliments de bétail, en relation avec un opérateur économique.</li> </ul>	

**Commentaire :** On peut résumer les préoccupations de l'association comme suit : trouver des solutions, d'une part, aux problèmes de production, et d'autre part, aux tracasseries policières et douanières. Les problèmes de production recouvrent : l'alimentation du bétail, y compris l'eau, la transformation de l'actuel abattoir régional de Sikasso en abattoir frigorifique pour les trois cercles (Ségou, Mopti, Sikasso), sachant qu'il y a en un à Ferké (C.I.), la protection du marché et la labélisation de la viande SKBO. Selon l'Union, « pour produire de la viande de bonne qualité et en quantité suffisante, il faut disposer de l'aliment de bétail. Cet aliment peut être obtenu à partir de la valorisation de produits locaux et de résidus de récolte, (paille, graine de coton, etc.) qu'il faut négocier avec les producteurs et la CMDT afin d'éviter d'en importer. Non seulement, l'importation induit des coûts trop élevés mais aussi elle est porteuse de risques de maladie (vache folle) non maîtrisables par les éleveurs. Il faut assurer ensuite la santé et le traitement des animaux, ce qui nécessite la mise en place d'un suivi permanent du cheptel et la création de laboratoires. Enfin, les éleveurs doivent se concerter sur l'organisation de la filière et la protection contre les dumpings des pays du nord qui désorganisent le marché ». Un « Projet d'Appui à la Réglementation de l'Élevage et du Commerce de Bétail » serait en cours d'étude, sur financement de l'ONG Œuvre Malienne à l'Enfance du Sahel (OMAES) et de l'USAID.

A son avis, il s'agit pour les trois sites de régler ensemble, par des concertations et négociations entre éleveurs, producteurs et consommateurs, les problèmes existants. A cet effet, les trois sites devraient identifier les solutions aux problèmes existant à leur niveau spécifique, en vue de concertations et négociations pour les mettre en place. Ces concertations et négociations devraient se centrer sur la

<sup>5</sup> Existence d'un projet d'appui à la réglementation de l'élevage et du commerce de bétail financé par l'USAID et mis en œuvre par l'ONG OMAES.

création d'un marché frontalier<sup>6</sup> des trois sites. Ce marché peut être considéré comme une préoccupation centrale permettant d'aborder les solutions aux problèmes de développement de l'élevage dans la zone qui sont avant tout de production, de protection du marché et de labélisation du bétail SKBO.

Les concertations et négociations devraient impliquer, dans un premier temps, trois catégories d'acteurs : les éleveurs eux-mêmes (les opérateurs de Korhogo et de Bobo), les producteurs, les sociétés cotonnières (SOFITEX, URECOSCI, CMDT pour la graine de coton) et les commerçants. Selon des données de la COBAS près de quatre mille têtes de bétail (bœuf, bouvillons, taureaux, taurillons, vaches, génisses, veaux) ont été exportés vers la Côte d'Ivoire au cours du premier semestre 2001, non compris le marché de Niena.

L'union a entamé un important travail d'identification des contraintes de la filière et des solutions à mettre en œuvre qu'elle devait valider au forum de Bamako prévu pour les 30/31 août. Une démarche pour organiser des concertations et négociations serait, d'une part, d'impliquer les organisations professionnelles des sites de Korhogo et Bobo (que la mission n'a toutefois pas rencontré) dans une réflexion sur les résultats du forum de Bamako appliqués à la zone SKBO. D'autre part, ces concertations et négociations pourraient s'articuler avec les réflexions en cours actuellement sur l'organisation, les complémentarités et les concurrences, les convergences et divergences d'intérêts des acteurs dans la filière y compris les vétérinaires, les fabricants d'aliments, etc.

#### 2.2.5. Filière « mangues »

Les acteurs de cette filière sont la Coopérative, l'union régionale et l'union locale de producteurs de mangues de Sikasso et la Coopérative des Producteurs Agricoles du Kéné Dougou à Orodara dans le site de Bobo.

Préoccupations	Enjeux
<p>Site de Bobo :</p> <p>Dynamiser la coopérative et développer les relations avec des exportateurs (RBP) et PROMEXA (Côte d'Ivoire).</p> <p>Résoudre les contraintes de production et de commercialisation, notamment l'organisation des producteurs et des partenariats avec des exportateurs.</p> <p>Identifier et négocier avec des exportateurs.</p> <p>Site de Sikasso :</p> <p>Protection des commerçants face à la montée de pratiques xénophobes de part et d'autre des frontières.</p> <p>Formalisation des relations entre les producteurs des trois sites sur les solutions aux problèmes de la mangue</p> <p>Initier des actions en relation avec les acteurs des deux autres sites pour le développement de la filière mangue et pour le développement économique et local de la zone SKBO »</p>	<p>Le développement de la filière « mangue », sa labélisation par rapport à chaque zone de production et l'exportation.</p> <p>Création d'une unité de transformation, de conservation et de commercialisation en relation avec les exportateurs et les acheteurs locaux.</p> <p>Projet intégrateur valorisant les complémentarités et les avantages comparatifs de chaque site.</p> <p>Structuration des producteurs par rapport au marché de la zone et par rapport à l'exportation.</p>

<sup>6</sup> Pour information, retenons que trois marchés frontaliers existent dans la zone SKBO, dont 2 ont été financés par le CILSS (Bitou et Niangologo au Burkina) et le troisième, celui de Sikasso par l'AFD dans un premier temps. L'extension de ce marché est financée par le CILSS à hauteur de 25.000.000 FCFA et les gîtes d'étape pour 12 000 000 FCFA. Un gîte d'étapes comporte une maison de vétérinaire (pour les soins), une pharmacie, un point d'eau.

### Pistes de travail

- Appui à l'Union régionale et à l'union locale de Sikasso pour les négociations avec la RBP et PROMEXA.
- Appui à la COOPAKE pour l'initiation d'actions de traitement des mangues au profit des producteurs des trois régions
- Concertations et négociations entre la Coopake/la coopérative sikassoise, l'union régionale et l'union locale de Sikasso sur une organisation par rapport aux unités de transformations et aux exportateurs.
- Concertation et négociations entre la Coopake/la coopérative sikassoise, l'union régionale et l'union locale de Sikasso pour la mise en place de services d'appui à la production.
- Concertation entre la Coopake/la coopérative sikassoise, l'union régionale et l'union locale de Sikasso pour identifier des projets intégrateurs et négociations pour leur organisation institutionnelle et opérationnelle.
- Réflexion pour une appropriation du cahier des charges de la CAE par les opérateurs<sup>7</sup>.
- Appui pour organisation de relation avec des industriels pour des infrastructures de conditionnement et de transformation dans la zone SKBO.
- Mise en place un système de recueil d'information sur la production et la commercialisation (exportation).

**Commentaire :** Selon une communication à un atelier sur la filière mangue en novembre 1999, les difficultés que rencontrent les producteurs sont des contraintes de production et de commercialisation.

- Les contraintes de production recouvrent l'insuffisance en eau d'irrigation, le manque d'encadrement des producteurs, le faible niveau des traitements phytosanitaires des vergers induisant une dépréciation de la qualité des fruits à l'exportation, la méconnaissance du potentiel de la zone et le faible niveau d'organisation des producteurs et leur inorganisation face aux exportateurs et aux acheteurs.
- Les contraintes de commercialisation sont le manque de circuits de commercialisation dû à l'insuffisance d'entreprises de commercialisation, le manque de trésorerie des entrepreneurs et le manque de crédit de campagne pour les producteurs. En outre, il faut ajouter les tracasseries routières (taxes sauvages, blocage des camions aux postes de contrôle) qui démotivent les clients étrangers.

L'union régionale et l'union locale représentent des structures à partir desquelles il doit être possible aux producteurs sikassoïses de se concerter et de travailler avec leurs homologues de Bobo et de Korhogo sur la résolution des contraintes communes de production, de commercialisation et de financement dans la zone SKBO. Quant à la COOPAKE à Orodara sur le site de Bobo, elle se dit disposée à organiser des rencontres de concertation et de négociation en vue de créer une filière mangue et de trouver des solutions aux problèmes existant dans la zone.

Ces concertations et négociations doivent concerner aussi les partenaires des planteurs (transformateurs, exportateurs, structures de financement, pouvoirs publics) avec comme objectifs :

- L'aboutissement des négociations de la RBP avec les banques, les conditions en amont (terrain, accord de principe de la mairie) étant réunies, et les conditions en aval, l'existence d'une production et la disponibilité des membres de la coopérative pour travailler avec cette société.
- Les appuis institutionnels pour faire revivre la coopérative en relation avec l'Union Régionale et l'Union locale des Producteurs de Mangues qui vient d'être créée et
- La création de relation avec la COOPAKE à Orodara (site Bobo) pour une commercialisation ou un approvisionnement groupé de l'usine de transformation que la RBP veut mettre en place.
- La mise en place d'un fonds pour les crédits de campagne et des mécanismes de sécurisation des paiements et remboursements.

La recherche d'autres structures d'écoulement, par exemple la relance de la commercialisation avec PROMEXA en Côte d'Ivoire. Il s'agit de susciter des opportunités commerciales.

Le maintien et la consolidation du laboratoire « expérimental » sur l'étude de la mouche des mangues, laboratoire dont le financement par le CAE serait venu à expiration.

Elles doivent porter plus globalement sur des projets intégrateurs permettant de mettre en valeur les avantages de chaque site, les complémentarités et des pistes de solutions aux problèmes communs.

---

<sup>7</sup> Existence d'un label Mali pour la mangue, dont on a pu se procurer le dessin, sans le cahier des charges.

L'enjeu est la création d'une filière mangue en relation avec les acheteurs et exportateurs de la zone. Dans ce cadre devrait être abordés tous les problèmes de qualité et de labellisation. Signalons à ce propos que des efforts ont été entrepris par la CAE qui a déjà défini un cahier des charges et rappelons qu'il a mis en place un laboratoire pour des solutions aux problèmes de mouche des mangues. Précisons aussi que la CAE arrive en fin de projet et qu'il faudrait, si ces orientations sont retenues, voir comment reprendre et poursuivre les expériences actuellement en cours en laboratoire.

Une responsabilisation de l'union régionale serait la solution idéale si des appuis institutionnels peuvent lui être en même temps apportés, parallèlement au développement des relations avec les exportateurs et les acheteurs.

### 2.2.6. Transport

Les acteurs identifiés sur le site de Sikasso sont : le Syndicat des Entreprises de Transports, la Coopérative des Transporteurs Routiers et le Syndicat pour l'Intégration des Transports Routiers d'Afrique. Le principal acteur identifié sur le site de Bobo est l'OTRAF.

Préoccupations	Enjeux
Tracasseries routières, policières et douanières, insécurité, inflation des frais de route formels et informels, brimades et détournements de marchandises, surtout en Côte d'Ivoire.	Solutions aux tracasseries policières et douanières. Réactualisation des protocoles signés entre les ministères des transports de chacun de nos pays <sup>8</sup> et des accords de l'UEMOA sur le transport afin de faciliter la libre-circulation des personnes et des biens
État du réseau routier existant. Marginalisation de Bobo à cause de la nouvelle route en construction (Ouagadougou-Dano-Diebougou-Gaou) et difficultés prévisibles pour les transporteurs routiers de Bobo.	Réorganisation du transport et complémentarité route-rail : Répartition du fret entre les routiers et SITARAIL et complémentarité route-rail.
Concurrence déloyale au sein de chaque pays et distorsions de concurrence entre pays dues à la non-harmonisation des taxes et documents.	Mise aux normes et gestion des gares routières pour répondre aux besoins de sécurité des marchandises et des personnes.
Vétusté du parc automobile et sa non-compétitivité par rapport à SITARAIL.	Mise en place et gestion d'un fonds de garantie pour le renouvellement du parc automobile (à Sikasso)
Réorganisation des transports routiers dans SKBO.	Information et formation sur les implications de la décentralisation, de l'intégration régionale et du développement économique local sur les transports routiers dans la zone SKBO.
Pistes de travail	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à l'organisation des structures professionnelles de transporteurs dans chaque site pour se concerter et négocier les solutions aux problèmes du transport avec les autorités politiques, les autorités portuaires, Sitarail, etc. Définitions de stratégies pour répondre aux besoins de développement du trafic routier (état des routes, renouvellement du parc automobile, relations avec SITARAIL) et pour participer à la privatisation du secteur du transport.</li> <li>• Appui pour la concertation avec les élus locaux pour la mise aux normes et gestion des gares routières.</li> <li>• Appui pour la définition et la concertation sur les services nécessaires au développement du transport routier.</li> <li>• Appui pour une collaboration avec SITARAIL pour organisation de centres de transbordement et de ferroutage.</li> <li>• Modalités de financement pour le renouvellement du parc automobile : étude d'un fonds de garantie à des conditions douces.</li> <li>• Mise en relation avec Net Trans Log</li> </ul>	

**Commentaire :** En comparaison avec Bobo, le secteur transport à Sikasso semble assez désorganisé mais on y retrouve les mêmes préoccupations. Si certaines solutions, notamment la sécurité, doivent faire l'objet d'une analyse avec les autorités politiques, des concertations et négociations entre les opérateurs sont nécessaires notamment sur l'organisation du secteur, le renouvellement du parc, les relations avec les rails, les prix, etc. Elles devraient impliquer les structures professionnelles, d'abord au niveau de chaque site et ensuite au niveau des trois sites.

<sup>8</sup> Par exemple, la répartition est de 2/3 et de 1/3 quand nous partons du Burkina Faso et l'inverse quand nous chargeons au Mali et Burkina Faso.

De même, les conditions d'une saine concurrence entre les transporteurs et le rail, le statut du transporteur devraient être négociées au niveau national avant d'être traitées au niveau de la zone SKBO.

La collaboration entre les routiers et le rail devrait être étudiée, notamment par rapport à une perspective d'organisation du secteur et du développement prévisible des importations et exportations.

Enfin, pour les interlocuteurs, les concertations ne devraient pas impliquer les directions nationales de leur organisation professionnelle pour ne pas reproduire au niveau de SKBO le désordre régnant au niveau national malien.

Pour mémoire, notons que les organisations de transport sikassoises ne connaissent pas le réseau Net-Translog du REAO.

### 2.2.7. Filière intrants/AMS

Préoccupations	Enjeux
<p>Distribution d'intrants pour l'ensemble des productions agricoles. Mise en place des magasins de distribution. Organisation du Conseil agricole technique à des partenaires au niveau de trois pays (Burkina Faso, République de Côte d'Ivoire, Mali).</p> <p>Distorsions de concurrence et législation différente dans chaque pays</p> <p>Distribution par des revendeurs informels des intrants, surtout dans les zones frontalières sans respect des dosages, même si les conditionnements sont identiques.</p> <p>Législation et protection du marché SKBO des sociétés étrangères.</p>	<p>Conquête du marché des intrants à la faveur de la libéralisation de la filière et organisation de la distribution de proximité en relation avec les sociétés cotonnières.</p> <p>Implication des opérateurs locaux dans la formulation et la production locale d'intrants adaptés à la qualité des sols et aux pratiques culturales pour l'ensemble des productions de la zone.</p> <p>Réflexions sur l'acidité des sols et la qualité des intrants.</p> <p>Harmonisation des conditionnements.</p> <p>Protection de l'environnement et lutte contre la fraude et les revendeurs informels</p> <p>Harmonisation des législations et transparence des marchés.</p> <p>Mise en place d'un laboratoire pour le contrôle de qualité pour lutter contre les produits frauduleux distribués dans la zone.</p> <p>Développement des produits bio.</p>
<b>Pistes de travail</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Création d'une association professionnelle pour défendre les intérêts des distributeurs officiels dans la zone SKBO et d'une plate forme de réflexion, de concertation, et de négociations avec les grandes firmes internationales pour l'approvisionnement en matières actives, la mise en place d'un projet de production d'intrants et la réactivation des unités de fabrication existant.</li> <li>• Appui pour la formulation d'intrants adaptés aux sols et aux pratiques culturales.</li> <li>• Réflexion sur la protection de l'environnement.</li> </ul>	

**Commentaire :** Il existe des réflexions liées aux évolutions institutionnelles des filières cotonnières dont il convient de tenir compte. Ces réflexions ont été collectées lors de différents entretiens tant avec les sociétés cotonnières qu'avec des producteurs cotonniers. Elles portent sur :

**La production locale, le stockage et la distribution des intrants pour un meilleur approvisionnement des producteurs à des coûts amoindris.** La libéralisation du marché des intrants et l'ouverture de la concurrence à des opérateurs nationaux, de même que le transfert de l'approvisionnement en intrants aux organisations paysannes qui est en cours à la CMDT et à la SOFITEX participent à la libéralisation de la filière au Burkina et au Mali. Ce transfert ne concerne encore que les intrants non stratégiques (complexes céréales, DAP et herbicides) dans les régions CMDT de Koutiala et de San, régions ciblées pour une expérience au cours de la campagne 2001/2002. Idem au Burkina. Cette situation est déjà dépassée à l'URECOSI en Côte d'Ivoire.

La production d'intrants est le nouveau défi auquel les OPA cotonnières devraient s'atteler après les avancées obtenues sur le plan de l'approvisionnement. Selon des professionnels phytosanitaires, non seulement les coûts pour les producteurs en seront amoindris mais encore les sols pourront être mieux respectés. A leur avis, les engrais chimiques et insecticides dont le marché ouest-africain est actuellement inondé peuvent être fabriqués localement à des coûts moindres, en lieu et place des importations des mêmes produits. Ceux-ci ne présenteraient pas toujours des garanties contre la sédimentation des sols. Certains engrais seraient mélangés sans usinage (Bulk) et vendus au même prix que ceux fabriqués industriellement.

**L'importance du marché des intrants.** Rien que les surfaces cotonnières des trois pays (Mali, Côte d'Ivoire, Burkina Faso) réunis dépassent 1000 000 hectares. Aujourd'hui, les données techniques montrent à suffisance qu'en mettant une organisation au niveau du triangle SKBO, il est possible pour les opérateurs locaux en phytosanitaires et les organisations de producteurs cotonnières d'avoir à moindre coût des intrants de qualité.

Ainsi, avec une moyenne de 150 kg/ha d'engrais complexe utilisée actuellement dans les 3 zones cotonnières (Mali, Burkina Faso, Côte d'Ivoire), ce marché représente une importation de 150kg\*1 000 000 ha, soit 150 000 000 kg ou 150 000 t. Concernant les insecticides, la dose utilisée est en moyenne de 6 litres par ha, soit une importation de 6 000 000 de litres. Pour la campagne 98/99, la seule CMDT a importé 80 000 t d'engrais chimiques et 1 000 000 de litres d'insecticides ; pour la campagne 2000/01, la CMDT a importé 15 000 t en engrais et 200 000 litres d'insecticides qui viennent compléter les stocks résiduels des importations 1998/99.

Un kg de semences de pmt acheté à 2FF/kg en Europe est revendu à 8FF à Sikasso. Un sac d'engrais pmt de formulation 10 10 20 est acheté au Nigeria à 3 000 FCFA et revendu à Sikasso à 10 000 FCFA. Le Décis utilisé pour lutter contre la mouche des mangues est importé à 2500 FCFA la dose et revendu au prix de 10 000 FCFA pour la même dose à Sikasso. Il faut savoir, par ailleurs, que pour les opérateurs locaux rencontrés, les formules chimiques développées en Europe ne conviendraient pas toujours aux conditions de culture des sols ouest-africains mais que l'importation de la matière première au niveau des firmes peut être envisagée.

Par ailleurs, existent les conditions pour une meilleure valorisation locale de la fibre de coton. L'expérience de la Grèce montrerait que la production de fil et d'étoffe peut être plus rentable que l'exportation de la fibre. Selon les interlocuteurs, il faut 3 kg de coton graine pour 1 kg de fibre qui est vendu à 300 FCFA/kg contre deux fois moins pour avoir du fil qui coûte 2500 FCFA/kg. Outre la réactivation des filatures locales, il s'agit d'une inversion de la situation actuelle qui consiste à fournir au marché international de la fibre de coton.

L'enjeu de l'intensification que les producteurs ne peuvent vraiment relever qu'en disposant des intrants à moindres coûts, respectueux de l'environnement et des conditions de labours des sols africains, trouvent des réponses raisonnables dans les deux arguments ci-dessus.

La démonopolisation du marché et l'organisation des opérateurs nationaux pour répondre aux besoins d'intrants et de pesticides adaptés à la qualité des sols.

L'approvisionnement en intrants des pays SKBO est actuellement dominé par de grandes firmes internationales : Sanchim, Rhône-Poulenc, Bayer, Uniphyto, Calliope, ALM, etc.

Avec la libéralisation des économies et la privatisation des sociétés cotonnières, le risque est de voir se créer dans le triangle des chaînes de fabrication par ces mêmes sociétés. L'implication des producteurs cotonniers ne doit pas se limiter à la gestion des intrants mais s'étendre également à leur participation à la mise en place d'infrastructures de production locale.

Les opérateurs africains devraient, alors, saisir l'occasion de la libéralisation de la filière pour se positionner dans la fabrication des intrants et l'approvisionnement des producteurs. A cet effet, ils ont besoin de mieux s'organiser pour travailler directement avec les OPA cotonnières et négocier avec les firmes internationales. Une organisation des opérateurs locaux devrait se mettre en place, par exemple sur :

- Les problèmes d'acidité et de sédimentation que connaissent les zones cotonnières des trois pays (recenser les problèmes spécifiques aux sols au Mali, au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire).
- Les réponses à apporter à la production locale d'intrants, aux questions de coûts excessifs, d'acidité et de sédimentation des sols, en relation avec les firmes internationales pour l'approvisionnement en matières actives.

Cette organisation devrait découler d'une concertation impliquant non seulement les opérateurs (fournisseurs, importateurs, distributeurs) d'intrants et pesticides, mais aussi les producteurs des trois sites. L'objectif devrait être de proposer des solutions aux problèmes existants et déboucher sur la mise en place d'une plate-forme pour traiter par exemple les problèmes suivants :

- la recherche sur le coton et les cultures vivrières et céréalières ;
- le conseil agricole aux sociétés cotonnières et aux producteurs ;
- les formations des commerçants et producteurs sur une utilisation rationnelle et à moindre risque des intrants ;
- la production et approvisionnement en intrants ;
- la protection de l'environnement, la défense et la restauration des sols (DRS).

Cette plate-forme pourrait négocier la production locale des intrants et pesticides, financer l'achat de la matière active entrant dans leur fabrication et formuler sur place, ce qui reviendra moins cher que l'achat de produits finis.

Des infrastructures seraient nécessaires. Certains pays de la sous-région disposent de fabriques industrielles qui, semble-t-il, pourraient aider à la production d'engrais localement. **Par exemple**, au Sénégal, il existe une usine de fabrication industrielle des engrais, l'usine de traitement de la Dolomie à Tiara (au Burkina Faso), l'usine de traitement du phosphate de Tilemsi au Mali, le gaz naturel en Côte d'Ivoire. Par contre à Abidjan, ce serait le mélange qui se fait à l'usine à partir de produits importés.

Les grandes firmes internationales pourraient trouver intérêt à travailler avec des opérateurs locaux mieux organisés en se positionnant non plus dorénavant en revendeurs. Ces sociétés pourraient fournir les matières premières pour que des spécialistes fassent les formulations sur place. Les possibilités de négociations existeraient et devront être créées pour aider au développement de l'intensification qui induira la satisfaction des questions d'enjeu alimentaire et partant l'amélioration des revenus des producteurs. A priori, on peut dire qu'il y a possibilité de négocier avec ces firmes internationales.

En conclusion, le coton reste une culture centrale dans l'économie de SKBO et mériterait de faire l'objet d'une réflexion quant à la qualité des sols. Il serait nécessaire de mettre en place un projet sous-régional sur les contraintes liées à la culture cotonnière, notamment sur la gestion de la fertilité et de la fertilisation des sols dans les systèmes de culture à base de coton.

Ce projet devrait découler de concertations impliquant les sociétés cotonnières de la zone (LCCI, CMDT, SOFITEX), les structures de représentation des producteurs (URECOS-CI, UNPCB, SYCOV), les firmes intervenant (AMS, SENEFURA, UNIPHYTO, etc.), et les instituts de recherche (Institut d'Economie Rurale de Bamako, INRA à Bobo et Recherche coton à Bouaké). Il devrait porter sur des thématiques que définiront les acteurs eux-mêmes au regard de la situation de chaque filière cotonnière dans les trois pays, dans la zone SKBO. Comme exemple de thématiques, outre les problèmes de fertilité, on peut citer les difficultés de maintien du potentiel productif, la valorisation des produits et sous-produits coton, la diversification du système de production, l'organisation de la recherche.

#### 2.2.8. Filière coton

Les opérateurs identifiés sont le bureau régional du Syndicat des Cotonniers et Vivriers à Sikasso et l'Union Nationales des Producteurs Cotonniers du Burkina sur le site de Bobo.

Préoccupations <sup>9</sup>	Enjeux
<p>Informations et formations des producteurs sur les enjeux de l'intégration régionale et de la décentralisation.</p> <p>Soutien au ROPPA pour la mise en place d'une fédération sous-régionale des producteurs de coton avec la labélisation par terroir.</p> <p>Problèmes d'organisation des OPA dans le nouveau contexte de privatisation et de libéralisation éventuelles de la filière coton.</p> <p><b>Problèmes de variétés des semences coton adaptées à la qualité des sols</b></p> <p>Appauvrissement des sols et problèmes d'approvisionnement en intrant.</p> <p>Informations et formations des producteurs sur le développement du coton.</p>	<p>Prise en charge des solutions à leurs problèmes par les OPA qui seront dorénavant placées dans un nouveau contexte institutionnel.</p> <p>Organisation des producteurs par rapport à la décentralisation sur chaque site et définition des solutions aux problèmes communs.</p> <p>Fédération sous-régionale et labélisation par terroir.</p> <p>Création d'une filière SKBO pour des économies d'échelle et un label SKBO ou KénéDougou</p> <p>Relations entre les organisations professionnelles des trois sites : SYCOV régional, UNPCB et URECOSCI.</p>
<b>Pistes de travail</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à la réflexion et concertation sur le coton dans la zone, les relations à promouvoir entre les organisations professionnelles des producteurs des trois sites, d'abord, sur les solutions aux problèmes communs de compétitivité, de revenus des exploitations et d'appauvrissement des sols.</li> <li>• Négociation avec les sociétés cotonnières et les partenaires des trois filières pour la mise en place des solutions aux problèmes qui seront identifiées.</li> <li>• Réflexions et négociations avec les pouvoirs publics sur les subventions de certains segments de la filière afin d'améliorer les revenus des exploitations familiales.</li> </ul>	

**Commentaire :** La libéralisation et la privatisation éventuelles de la filière cotonnière malienne, après celle très avancée de la Côte et celle en cours au Burkina Faso, la décentralisation et l'intégration régionale créent un nouveau contexte et de nouveaux problèmes par rapport auxquels les producteurs devront se réorganiser, notamment pour la prise en charge des solutions à leurs besoins de production et d'appauvrissement des sols.

La triple privatisation et/ou libéralisation qui caractérise les trois pays, fait de la zone SKBO un espace naturel dans lequel une filière régionale pourrait se créer. Celle-ci reprendrait alors la mise en œuvre des solutions trouvées au plan national pour le développement d'un label coton SKBO ou KénéDougou<sup>10</sup>. Cette perspective est à étudier avec tous les acteurs de la filière dans chaque pays. La résolution des problèmes communs peut faire l'objet de concertations et négociations entre les organisations des producteurs (UNPCB, SICOV et URECOS-CI).

Si la perspective la plus intéressante était une filière SKBO à construire par les producteurs sur la base des solutions aux problèmes actuels des filières nationales, les concertations entre les organisations professionnelles des producteurs devraient se prolonger de discussions avec les sociétés cotonnières et les partenaires de la filière cotonnière dans chaque pays.

### 2.3. Analyse des préoccupations des acteurs publics et ONG

#### 2.3.1. Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie du Mali

##### Préoccupations<sup>11</sup>

- Manque de suivi au niveau national des nombreuses initiatives prises pour encadrer les opérateurs économiques, par exemple la rencontre des organisations des producteurs du couloir central sur les obstacles à la libre-circulation des personnes et des biens, et les entraves aux échanges.

<sup>9</sup> Entretien avec Issa Coulibali, Secrétaire Permanent, et Moussa Traoré, Coordonnateur du Bureau Régional de Sikasso et président de secteur.

<sup>10</sup> Pour information, les trois pays représentaient pour la campagne 99/00 une superficie coton de : 1 013 857 ha, dont la majorité se situe dans la zone SKBO. Burkina Faso : 242 398 ha, Côte d'Ivoire : 291 459 ha, Mali : 480 000 ha.

<sup>11</sup> Entretien du 09/09/01 avec le Secrétaire Général, Monsieur Mamadou Traoré

- Les tarifs douaniers et l'adaptation de la fiscalité aux affaires économiques de la zone.
- Manque de financement de la Chambre pour entreprendre des activités, notamment pour la création de débouchés pour les produits locaux.

**Commentaire :** L'une des missions de toute chambre de commerce est d'organiser les opérateurs économiques et de favoriser les échanges au sein et entre sa zone de compétence et l'extérieur, avec l'appui de l'Etat et d'autres partenaires. En ce sens, la Chambre devrait être un partenaire incontournable dans la promotion du développement économique local de SKBO, au même titre que les élus locaux. Or, on le sait, le manque de ressources humaines et financières a souvent relégué les chambres au rang de structures n'ayant pas les moyens de leurs ambitions et responsabilités. Les réponses au manque de ressources de la chambre s'avèrent donc nécessaires pour qu'elle remplisse son rôle.

Selon les documents de la Chambre, de nombreuses initiatives ont été prises par les chambres de trois sites qui auraient besoin d'être répertoriées et analysées. La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie serait encore disponible pour reproduire de telles initiatives et il peut être intéressant de faire se rencontrer les trois chambres sur des problèmes précis de développement des affaires et d'appuis aux opérateurs. De même, elles devraient étudier avec les opérateurs les réponses aux entraves à la libre-circulation des personnes et des biens qui se posent dans la zone.

Ci-dessous quelques initiatives à reproduire éventuellement :

- Initiatives de concertation sur les marchés frontaliers de bétail (Sikasso, Burkina, Côte d'Ivoire, Ghana). Le marché frontalier de Sikasso voudrait se donner une dimension SKBO qui n'est pas encore réalisée.
- Rencontre des opérateurs du couloir central (octobre 1994) dans le cadre des concertations au sommet pour des échanges des produits de l'élevage.
- Expériences de commercialisation de la 2APLS, toutefois sans dimension SKBO consolidée.
- Réunion des opérateurs économiques maliens de Sikasso et burkinabè de Bobo Dioulasso (décembre 1996), au niveau des chambres d'industrie et de commerce.

### 2.3.2. *Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat (antenne de Bobo Dioulasso)*

Selon le chargé des études et de l'information de la chambre, l'existence des mêmes atouts et d'unités de production identique à Bobo, Sikasso et Korhogo crée une saturation du marché qui peut être analysée à tort ou à raison comme une concurrence entre les trois villes. L'impression d'une concurrence est aussi liée à des différences de coûts de production mais en réalité il s'agit plutôt de la fiscalité appliquée à la production qui varie d'un pays à un autre.

De fait, l'enjeu serait l'harmonisation de la fiscalité à laquelle l'UEMOA s'est attelée et l'organisation des atouts de la zone par rapport au marché extérieur. Des possibilités de synergies existent, par exemple, dans les filières agricoles (fruits et coton) et dans l'élevage. Si les unités de production doivent être restructurées en ce sens, il y a lieu de procéder, d'abord, à un état des lieux afin d'identifier les complémentarités à promouvoir.

Ensuite, la zone SKBO pourrait se doter d'une politique industrielle avec des unités sous-régionales communes pour la transformation, la conservation ou le stockage. Le coton pourrait donner lieu à une meilleure répartition de la production dans les usines de part et d'autre des frontières afin d'amoinrir les coûts liés à l'usinage. Idem pour les artisans : ceux-ci pourraient mettre en commun leurs efforts pour se doter de structures de services, de formation, de prospection. Les besoins de services communs restent à identifier.

L'irréversibilité de l'intégration et de la décentralisation milite pour une stratégie commune de valorisation des atouts communs des trois villes. Cela suppose une concertation et une négociation dans chaque ville et entre les trois villes, en relation avec les élus locaux. Les études ECOLOC constituent en ce sens une bonne entrée en matière pour identifier les atouts et les distorsions de concurrence. Il s'agit de favoriser des économies d'échelle à partir des atouts communs pour être plus compétitifs et d'organiser des démarches concertées pour la création d'unités industrielles de transformation et de conservation.

### 2.3.3. *Chambre Régionale d'Agriculture de Sikasso*<sup>12</sup>

Les préoccupations de la Chambre sont de pouvoir remplir ses missions. Les principales, de l'avis du président sont :

- Organiser le monde rural de l'amont à l'aval et par filière.
- Favoriser les échanges entre O.P. de l'intérieur et de l'extérieur, avec l'appui de l'État et de partenaires dont les ONG.

La Chambre Régionale d'Agriculture aurait pris différentes initiatives dont certaines cadrent bien avec la présente démarche de promotion du développement économique local de SKBO :

- Organisation d'un atelier avec l'appui de APROFA pour l'exportation des mangues.
- Organisation d'un test d'exportation de 200 tonnes de mangues vers la Hollande avec la SAFEL (opérateur ivoirien) qui a permis de réduire les délais de livraison de 24 à 12 jours.
- Appui à la COBAS pour prospecter au Ghana, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso, en vue de la création d'un marché frontalier à Sikasso pour le bétail.

La CRA a identifié les contraintes ci-dessous pour lesquels elle devrait appuyer des concertations avec des opérateurs privés sont nécessaires.

- Le manque de débouchés : « on produit sans savoir où vendre, comment et à quel prix ».
- Les difficultés de fonctionnement des O.P. faute de ressources humaines.
- La prise en compte insuffisante des problèmes de qualité par les organisations de producteurs due au manque de formation et d'information sur la qualité des produits et sur le marché.
- Le manque d'unités de transformation des produits de base et absence d'incitations pour attirer les exportateurs.

**Commentaire :** Il n'y a actuellement aucune relation institutionnelle entre la CRA et les chambres de Bobo et de Korhogo. De fait, elle adhère à la proposition de mettre les différentes chambres autour d'une table (créer un réseau d'échanges et de concertation entre les chambres). A son avis, il n'y a pas d'opposition entre les opérateurs mais une absence de savoir-faire pour valoriser les complémentarités. Celles du Mali seraient les produits agricoles (riz, bétail, céréales, pomme de terre, coton) et l'élevage. Mais, à l'exemple de la Chambre de Commerce, si la chambre reconnaît que sa mission est d'organiser les producteurs et les filières agricoles, il lui manque les moyens nécessaires. Ceux-ci ne peuvent être définis a priori mais compte tenu des besoins de concertation et négociations entre les opérateurs que la chambre pourrait appuyer. Un besoin immédiat est l'appui à la Chambre pour se doter des ressources humaines pour appuyer ces concertations et négociations, ainsi que les formations des opérateurs par rapport à la gestion des contraintes du marché. A cet effet, il semble nécessaire de favoriser une rencontre entre les trois chambres en vue de créer un cadre zonal de concertation sur les appuis à apporter aux opérateurs.

### 2.3.4. *Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agro-Alimentaire*

Il existe aujourd'hui un Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agro-Alimentaire de l'Afrique de l'Ouest (ROESAO). Ce réseau a été créé en mars 2001 à Bamako, à l'initiative de l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali (APCAM), à travers son Observatoire du Marché Agricole (OMA) et son projet d'Appui au Système d'Information Décentralisé du Marché Agricole (PASIDMA). Ce projet a un rapport avec les Systèmes d'Information des Marchés (SIM) de la Sous-Région.

Les objectifs du ROESAO sont d'organiser chaque année une Conférence régionale sur les perspectives agricoles en Afrique de l'Ouest pour favoriser une fluidité entre l'offre et la demande de produits agricoles (végétaux et animaux) et développer les échanges entre les opérateurs et les zones de production.

---

<sup>12</sup> Entretien (10/08/01) avec M. Sibiri SANOGO, Président et producteur, M. Bakary SOUNTOURA, Secrétaire Général et M. Salif DIARRA, Conseiller Technique

### 2.3.5. ONG « AMATEVI »

Basée à Sikasso, elle a été créée en 1984 par 35 membres. Elle appuie les organisations de producteurs de pommes de terre. Son intérêt pour la filière date de 1986. Son personnel technique actuel est composé d'un coordinateur et de 9 agents dont 6 sur le terrain.

- L'ONG est en partenariat avec SOC (Science Outils et Culture), une ONG française qui lui apporte une assistance technique et financière.
- Elle travaille aussi depuis 1988 avec l'Institut d'Economie Rurale (IER) de Bamako pour la production locale de semence de pomme de terre.
- Elle a un contrat de sous-traitance avec le Centre Agro-Entreprise (CAE) pour l'organisation et l'information des producteurs, la production, la conservation, la commercialisation et le stockage de la production.
- Elle a mené une expérience pour l'amélioration du stockage. Après la dévaluation, elle a initié une démarche d'exportation en direction de la Côte d'Ivoire et le Ghana, parallèlement à un atelier sous-régional (Guinée, Rwanda, Mali, Côte d'Ivoire et Burkina Faso) financé par AGRITERRA et AFDI France.

#### **Objectifs de AMATEVI**

- Appui aux organisations de producteurs de pommes de terre.
- Intermédiation entre les opérateurs économiques.
- Importation de semences de pomme de terre.
- Formation sur les techniques de production, de conservation et de commercialisation.

#### La production de pommes de terre

Les superficies de pommes de terre ont été estimées à 1700 ha en 1995/96 (source Projet Riz bas-fonds ), avec des rendements de 25 à 30 tonnes à l'hectare. Les principales destinations d'exportation sont :

- 50% sur Bamako ;
- le reste sur la République de Côte d'Ivoire, le Burkina, le Ghana.

Les nombreuses tracasseries policières et douanières sur l'axe Sikasso-Abidjan ont induit une forte réduction du volume de pommes de terre exporté sur la RCI.

La meilleure variété de semence est la « claustar » pour ses qualités de conservation. Elle représente 80 % de la demande. D'autres variétés telles Atlas et Aida donnent de bons rendements mais se conservent mal ; les rendements varient de 25 à 30 tonnes/ha.

#### **Activités de AMATEVI**

- Supervision de travaux de recherche sur les semences de pomme de terre.
- Formation des producteurs sur les techniques de conservation et de production pour mieux approvisionner le marché local avec l'appui du CAE.
- Organisation d'un atelier international d'échange sur la production de semences de pomme de terre, auquel ont pris part : le Sénégal, le Rwanda et le Burkina Faso.
- Création de groupement de producteurs dans 10 villages de Sikasso en cours pour parer à l'inertie de l'association des producteurs de pommes de terre.

#### **Préoccupations de AMATEVI liées aux producteurs de pommes de terre**

Suite à l'étude sur la filière pomme de terre financée par ADEF en 1986, les contraintes de la filière identifiées par AMATEVI, qui représentent ses préoccupations concernant les producteurs de pommes de terre, sont les suivantes :

- Difficultés d'approvisionnement en semences et intrants.
- Mauvaise conservation des produits.
- Inorganisation des producteurs.
- Mévente et parfois pénurie des produits sur le marché.
- Manque de fonds de roulement des opérateurs. UCOBAM (Burkina Faso) a passé une commande de 1500 tonnes de semences de pomme de terre que Mali Yiriden n'a pu satisfaire en raison des fluctuations du prix de la pomme de terre qui lui étaient défavorables et du manque de fonds de roulement. Mali Yiriden a sollicité un prêt bancaire pour une commande de 60 tonnes, mais pour les mêmes raisons évoquées, ce contrat n'a pas été honoré.

Face à ces contraintes, le souhait de AMATEVI est de pouvoir structurer la filière de pomme de terre, de l'amont à l'aval, en accordant une certaine priorité aux organisations de producteurs dans le renforcement du réseau de partenariat qui s'est établi aujourd'hui entre différents acteurs pour la promotion de la filière :

- Kafo Jiginew pour le financement.
- Cikela jigui pour l'exportation.
- AMATEVI pour l'accompagnement des producteurs.
- APROFA pour l'appui à la conservation.
- Le Bureau Exécutif pour la coordination.

Selon AMATEVI, des relations d'affaires se développent entre les opérateurs de l'espace du Kéné Dougou (SKBO), mais s'il existe une offre, les demandes ne sont pas toujours satisfaites parce que les banques sont frileuses vis-à-vis des sollicitations des opérateurs OPA. Ces derniers manquent de fonds de roulement. Notons, toutefois, dans le cadre du partenariat que l'ONG cherche à construire, que :

- Cikela Jigila a bénéficié de 100 millions de FCFA auprès de Kafo Jiginew pour l'achat de 200 t de semences en 2000/2001. Les producteurs ont déjà remboursé la majeure partie de ce prêt.
- Cikela Jigui et la Sikassoise s'occupent de la commercialisation des semences de pomme de terre.
- Le Conseil National des Professionnels Agricoles du Burkina Faso (CNPAB), devenu fédération nationale du Burkina (FENAPAB), a établi des relations de partenariat avec AMATEVI pour mettre en place des réseaux nationaux et un réseau sous régional.
- FENPAB et UCOBAM se sont rendus à Sikasso auprès de AMATEVI pour échanger sur les possibilités de production et de développement des semences de pomme de terre.
- APIPAC (Association des Professionnels de l'Irrigation Privée et des Activités Connexes) de Bobo s'est aussi rendue à Sikasso pour s'enquérir de l'organisation des producteurs sur le plan de la production et de la conservation, et pour bénéficier de l'expérience malienne en matière de production de pomme de terre (techniques de production et de conservation).

**Commentaire :** L'inactivité de l'association des producteurs de pommes de terre a justifié une rencontre avec l'ONG AMATEVI qui les appuie. De l'entretien, il faut retenir les éléments suivants : un début de concertation sous-régionale dans laquelle une concertation SKBO trouverait une bonne place avec la dizaine d'OP Pomme de terre en cours de promotion par l'ONG.

Les concertations entamées par AMATEVI devraient être mises à profit pour en organiser d'autres au niveau de la zone. Les travaux n'ont pas permis de savoir s'il existe des organisations de producteurs de pommes de terre au Burkina, manque auquel les concertations à organiser devraient répondre.

L'entretien permet de dire qu'il existe une demande d'exportation et une offre correspondante à laquelle les producteurs ne peuvent répondre par manque de financement. Il y a à ce niveau quelque chose à faire. Autrement dit, il existe une demande qui n'est pas satisfaite à cause de problèmes de financement. Les capacités du réseau Kafo semblent insuffisantes. Il faudrait sans doute lui donner ces capacités ou mobiliser d'autres structures financières en complément.

L'ONG AMATEVI apparaît comme un opérateur d'appui avec qui il semble possible de travailler pour les concertations et négociations à organiser. Pour la campagne 2000/2001, AMATEVI a signé un contrat de 25 millions avec le CAE pour le renforcement de capacités des producteurs. Des appuis complémentaires pourraient lui être apportés, notamment sur le plan des concertations et négociations avec les acteurs d'amont et d'aval de la filière « pomme de terre » et pour une extension de sa démarche à la zone SKBO. Le nombre actuel de groupements de producteurs que l'ONG appuie devrait être augmenté de façon à atteindre un seuil significatif en termes de capacités de production pouvant intéresser un exportateur ou le groupement des acheteurs (2APLS).

### 2.3.6. Association-Conseils pour le Développement (ACOD-Niètaso)

Après avoir démarré ses activités dans la Haute-Vallée du Niger (mise en relation des producteurs de la zone cotonnière avec les banques BIM, BNDA, BMCD, BCS), ACOD<sup>13</sup> intervient actuellement sur Sikasso depuis 1998, à la demande et sur financement de CLUSA.

Ses domaines d'intervention concernent surtout la filière bétail viande. L'objectif principal est la création du marché frontalier de bétail à Sikasso Il s'agit d'un appui à l'Union Régionale des Coopératives et Associations des Eleveurs-Commerçants de Bétail et Viande en organisation et formation. L'ONG a contribué à la mise en place de (d') :

- un Conseil Consultatif regroupant les opérateurs économiques des Régions de Mopti, Ségou, Sikasso et Koulikoro ;
- une Société « SOGEMAF-SA-JIGIFA » pour gérer le marché frontalier. Des actions d'informations sont actuellement en cours en direction des coopératives et associations des régions concernées afin qu'elles adhèrent à la Société. Les parts sociales à libérer vont de 100 000 à 500 000 FCFA. 92 parts ont été souscrites pour un montant de 9 000 000 FCFA.
- l'ONG assiste le conseil consultatif pour (i) la restitution des résultats de l'atelier organisé à Niamey par le CILSS en 1999 sur la facilitation des exportations de bétail ; (ii) la préparation d'un atelier sous-régional à Sikasso auquel seront invités la Côte d'Ivoire, le Burkina et le Niger ; (iii) le lancement du marché frontalier de bétail de Sikasso prévu pour septembre.

Par ailleurs, l'ONG est impliquée dans la création du marché frontalier de céréales et appuie la 2APLS à cet effet.

**Commentaire :** Il s'agit de voir si le marché frontalier de Sikasso peut être un marché zonal (Bobo-Korhogo-Sikasso). Pour cela, des contacts doivent être maintenus avec l'ACOD pour apprécier les suites de l'atelier qui se tiendra au mois de septembre et pour étudier comment associer les opérateurs de la zone au capital de la Société en cours de création.

Il serait également opportun de travailler avec cette ONG sur l'organisation des concertations et négociations entre les opérateurs et partenaires de la filière bétail et viande.

### 2.3.7. Centre Agro-Entreprise (C.A.E)

C.A.E<sup>14</sup> : Projet de l'USAID s'inscrivant dans le cadre du programme Développement Economique Durable et exécuté par *Chemonies International*. Le CAE intervient en aval dans les domaines de la transformation, de la conservation et de la commercialisation dans les filières suivantes :

- Bétail viande.
- Céréales : mil, maïs.
- Fruits et légumes.
- Pommes de terre.

Le CAE intervient par le biais de prestataires, ONG et bureaux d'étude locaux. Il a mis en place un laboratoire « expérimental » pour une recherche sur la mouche de la mangue.

<sup>13</sup> Entretien du 10/08/01 avec Mohamed AG, Coordinateur de l'ONG et Fadiala KAMISSOLO, Chargé de Suivi-évaluation.

<sup>14</sup> Entretien du 10/08/01 avec le Chef d'Antenne du Centre de Sikasso, Monsieur Cheick Ahmed SOUMARE et à Bamako avec M. Geoffrey Livingston, coordinateur de l'Unité de Développement Commercial.

Dans la filière bétail et viande, l'appui du CAE concerne les exportateurs et les groupements socioprofessionnels organisés (coopératives de Sikasso et de Nièna), les premiers pour la conquête des marchés (visites de promotion), les seconds pour l'embouche et l'alimentation du bétail, en vue de promouvoir une bonne qualité de viande.

Concernant les céréales (mil et maïs surtout), des appuis sont apportés aux minoteries initialement promues par la CMDT et un test est en cours pour la transformation en vue de la mise en place d'un laboratoire de technologies alimentaires. Le CAE appuie deux coopératives de céréales à Koutiala. Un plan d'affaires est en préparation avec la construction d'un magasin de stockage de grande capacité.

Pour la conservation de la pomme de terre, le CAE, à travers AMATEVI, a construit 2 prototypes de magasins de stockage et des caisses dans des villages.

Sur un plan global, le CAE apporte son appui aux agro-entreprises (aide au montage des dossiers de projets fiables) et favorise une mise en relation avec les banques et les échanges inter-commerciaux (prise de contact avec UCOBAM pour les producteurs de pommes de terre). Il finance également leur business plan et prend en charge les études de projets (à 80 %, 60 %, 50 %, suivant les montants).

Le CAE porte un intérêt particulier aux exportateurs de mangues et appuie certaines opérations. Il a conçu un label « Mangues Dogon » avec un cahier des charges à partir de son expérience. Une expérience est également en cours pour la traçabilité de la mangue (choix des vergers, des pisteurs, des exportateurs et usine de traitement). A son avis, le principal obstacle pour une production de qualité est l'infestation des mouches. Il a commandé une étude au CIRAD qui a mis en place des essais en laboratoire à l'antenne de Sikasso pour identifier les mouches qui infestent les mangues. L'étude couvre les zones de Sikasso, Bougouni et Kati. Un test est organisé par le CAE avec un ancien consultant du CIRAD pour l'exportation des mangues provenant des vergers traités.

Selon le CAE, les difficultés liées à l'exportation des mangues sont les suivantes :

- Manque de moyens financiers, tracasseries routières, label,
- Non-respect des textes par les opérateurs ivoiriens qui traitent directement avec les producteurs au lieu de passer par un opérateur malien.

#### **Autres préoccupations du CAE :**

- Test d'amélioration de la qualité du riz à l'Office du Niger.
- Technique de stockage de l'oignon à Niono et au pays Dogon.

Dispositif du CAE :

- Un seul technicien qui est le Chef d'Antenne et le personnel.
- Un pool de formateurs venant de Bamako.
- Partenaires de terrain : AMATEVI, ACOD-Niètaso, Bureaux d'Etude et de Formation.

**Commentaire :** Par ses activités, le CAE apparaît comme une structure pouvant être utile dans les travaux qui suivront les concertations et les négociations entre les opérateurs de Sikasso et avec les opérateurs des deux autres sites. Les conditions de cette collaboration sont encore à étudier mais elles pourraient ou devraient porter sur l'appui aux agro-entreprises, ainsi que sur l'organisation de toutes les activités en amont et en aval aux exportations : organisation des producteurs, suivi de la production, consolidation du laboratoire de recherche, labélisation, etc. Cependant, les activités du CAE ne concernent encore que l'aval des filières.

La labellisation qui s'applique aujourd'hui à la seule filière mangue devrait être étendue à l'ensemble de la filière fruits et légumes dans la zone SKBO. Serait-il possible de reproduire le savoir-faire CAE sur d'autres filières ? Dans ce cas, il faudrait privilégier les cultures de rente, selon des modalités qui restent encore à réfléchir. En ce sens, le laboratoire « expérimental » qu'il a mis en place pour une recherche sur la mouche de la mangue devrait bénéficier de soutien, en tant que condition à la qualité de la mangue à l'exportation. Ce projet du CAE est en fin de financement. Une reprise de ce programme pourrait permettre de le développer et de l'étendre à l'ensemble de la zone.

Enfin, répétons-le, si le CAE représente un savoir-faire à prendre en compte, il pourrait être associé à la réflexion sur certains dossiers à identifier avec lui. Ce sera sans doute les céréales et le bétail.

La phase actuelle du CAE va jusqu'en 2003 et donnera lieu à l'élaboration d'une nouvelle phase concernant l'ensemble du programme de développement économique durable de l'USAID.

A l'exemple de l'ACOD et de AMATEVI, le CAE apparaît comme un opérateur d'appui à prendre en compte dans un dispositif d'appui au développement économique local de SKBO.

### **3. Les conclusions opérationnelles**

#### **3.1. Implications des travaux sur les sites de Bobo et de Sikasso**

Les opérateurs des sites de Bobo et de Sikasso percevront de plus en plus la zone SKBO en termes d'opportunités d'affaires que favorisent la décentralisation et l'intégration régionale. L'analyse de leurs préoccupations révèle une forte disponibilité de leur part à travailler dans la logique d'un marché transfrontalier et à participer à l'aménagement du territoire de la zone si des conditions favorables existent pour concrétiser les opportunités d'affaires qu'ils y entrevoient.

Les chambres consulaires rencontrées reconnaissent qu'elles doivent susciter ces conditions favorables nécessaires aux opérateurs afin de disposer des moyens (taxes et impôts) pour promouvoir développement économique local et l'aménagement du territoire de SKBO.

Les projets et ONG rencontrés valident ces points de vue. Leurs démarches sont de répondre aux besoins techniques des opérateurs économiques et publics.

On se retrouve ainsi devant quatre catégories d'acteurs – les opérateurs privés, les opérateurs publics, les structures d'interventions avec les partenaires au développement qui les soutiennent et les ONG – qui veulent travailler ensemble directement ou indirectement au développement économique local et à l'aménagement du territoire.

Le fil conducteur de toutes les préoccupations se révèle être un besoin de concertations et de négociations suivant des modalités devant permettre aux opérateurs :

- d'identifier eux-mêmes les solutions à leurs problèmes spécifiques et/ou communs et,
- de créer des partenariats entre eux et avec les municipalités pour les mettre en œuvre.

Dans ces conditions, il serait nécessaire de créer les conditions pour que ces différents acteurs jouent ensemble leurs rôles respectifs en réalisant également leurs missions. La solution idéale serait de les accompagner dans des concertations et négociations favorisant non seulement le développement des activités des opérateurs mais aussi un développement économique local et l'aménagement du territoire de la zone.

A cet effet, un programme de concertations et de négociations serait justifié pour permettre aux opérateurs de mettre en œuvre les solutions à leurs problèmes et pour participer au développement local et à l'aménagement du territoire de SKBO. Les différents entretiens montrent que les opérateurs adhéreront à ce programme s'il s'agit surtout de les accompagner pour en définir les différentes composantes, étudier les solutions pouvant donner lieu aux concertations et négociations entre eux et leur proposer des méthodologies pour mettre en œuvre celles-ci. Toutefois, si cet accompagnement doit viser le développement économique local de la zone, il doit d'abord porter sur le développement des opportunités d'affaires et des projets économiques à mettre en œuvre par les opérateurs eux-mêmes, en relation avec les municipalités, les chambres consulaires et l'UEMOA<sup>15</sup>.

#### **3.2. Programme de concertation et de négociation**

Les objectifs de ce programme devraient être les appuis aux opérateurs pour :

---

<sup>15</sup> A dessein, mention n'est pas faite des Etats, ces derniers se retrouvant déjà au niveau de l'UEMOA.

- Des concertations entre eux sur des solutions aux contraintes de développement des opportunités d'affaires et sur la définition des services d'appui nécessaires à leurs organisations professionnelles. Ces solutions doivent s'entendre en termes de mécanismes, d'infrastructures, d'instances de régulation des relations avec les élus locaux. Les services doivent être entendus comme des moyens pour leur permettre d'exploiter les opportunités d'affaires liées au marché SKBO.
- Des négociations pour la répartition des rôles et responsabilités entre leurs organisations professionnelles en vue mettre en œuvre et de gérer les solutions concertées que les opérateurs auront identifiées.
- Le renforcement des capacités des organisations professionnelles d'opérateurs pour assumer leurs rôles et responsabilités, tant sur le plan professionnel que dans le cadre des relations avec leurs partenaires.

### **3.3. Acteurs à mobiliser**

Ce sont :

- Les organisations professionnelles des opérateurs économiques de la zone SKBO, en priorité celles qui ont été identifiées (voir § 2.1).
- Les réseaux sous-régionaux : REAO, Association d'Elus à travers le PDM, le ROPPA.
- Les projets et acteurs (CAE, APROFA, ONG, etc.) dont les démarches relèvent du développement économique local ou de l'aménagement du territoire.
- Les institutions de financement : banques agricoles et commerciales, coopératives d'épargne et de crédit (Kafo Jiginew).
- Les Chambres consulaires (Chambres de commerce et Chambres d'agriculture de chacun de trois sites) à travers le Réseau des Opérateurs Économiques du Secteur Agro-Alimentaire de l'Afrique de l'Ouest (ROESAO).
- Les municipalités.
- Les partenaires au développement présents sur les sites (Coopérations multi et bilatérales).

La mobilisation des réseaux sous-régionaux devrait se faire à travers les opérateurs des sites relevant de leurs domaines d'intervention (les opérateurs agricoles pour le ROPPA, les entreprises pour le REAO et les élus pour le PDM). Elle devra permettre de donner une connotation sous-régionale au programme tout en lui gardant ses dimensions spécifiques SKBO.

Sans préjuger des résultats des concertations entre les opérateurs SKBO, le REAO, le PDM et le ROPPA auront pour rôles et responsabilités de relayer le message SKBO au niveau sous-régional, de suivre et de diffuser les conclusions des concertations et négociations, et de les dupliquer sur d'autres sites où ils développent des activités. Les rôles et responsabilités des partenaires au développement seraient de permettre une prise en compte des besoins des opérateurs par les projets qu'ils financent dans la zone ou une réorientation zonale de ces derniers.

### **3.4. Définition d'une démarche pour les appuis**

Deux types d'appui sont à prévoir : les appuis pour les concertations et négociations et les appuis pour le renforcement des capacités institutionnelles des organisations professionnelles des opérateurs pour des actions et projets qu'elles décideront de mettre en place.

Les rencontres de concertation et de négociation entre les opérateurs seront liées aux restitutions de la présente mission. Sans préjuger des conclusions de ces restitutions, des concertations et des négociations pourront être organisées sur les thématiques suivantes :

- La promotion de filières et d'interprofessions, par exemple les filières mangue, pois sucré, céréales, pomme de terre, coton, transport.
- La production, le stockage et la commercialisation, par exemple les filières mangue, pois sucré, céréales, pomme de terre.

- L'identification, la mise en œuvre et la gestion de services d'appui en amont et en aval des filières de production : le conseil agricole au sens large, l'organisation, la formation, l'information, les marchés frontaliers.
- Le village et la centrale d'achat artisanat.
- La gestion des infrastructures de transport (gare), et la complémentarité route/rail.
- La production et l'approvisionnement en intrants adaptés à la qualité des sols et aux besoins de production.
- La protection de l'environnement et la défense/restauration des sols.

Pour autant, il peut être préférable de ne cibler au démarrage que deux ou trois filières ou privilégier deux ou trois catégories d'acteurs, compte tenu des résultats de la restitution qui sera faite aux opérateurs.

La démarche d'appui proposée est de privilégier l'identification de solutions aux problèmes dans les trois sites eux-mêmes grâce à des concertations à organiser entre les opérateurs regroupés par catégorie (producteurs, transformateurs, commerçants)<sup>16</sup>.

A dessein, des négociations entre chaque catégorie d'acteurs sur chaque site ne sont pas prévues, pour ne pas replacer les préoccupations dans un cadre national et pour conforter leurs caractéristiques zonales. Cependant, il peut être nécessaire de prévoir quelques négociations entre différentes catégories d'opérateurs regroupés par filière (transport, agriculture, etc.).

### **3.5. Méthodologie**

#### *A) Restitution des conclusions des travaux dans les deux sites*

Cette restitution devra déboucher sur une validation ou des amendements à apporter au programme proposé. Cette restitution pourrait se faire dans le cadre d'un atelier commun par site. Afin de bien cadrer le programme, la restitution devrait commencer par une séance d'information sur les enjeux de l'intégration régionale et de la décentralisation, leurs implications en termes de développement économique local de SKBO et de formation sur les activités des principales catégories d'opérateurs de la zone SKBO.

De façon plus opérationnelle, les résultats à atteindre devront être :

- La définition des objectifs et finalités des concertations,
- Les modalités et méthodologies pour sa mise en œuvre,
- Un cadre logique des actions à mener et des appuis intellectuels à mobiliser auprès du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest, du PDM et de personnes ressources.

Enfin, cette restitution devrait être aussi l'occasion de poursuivre l'identification des opérateurs, de façon à disposer des mêmes catégories d'opérateurs au moins sur deux sites. Par exemple, identifier les producteurs de pommes de terre à Bobo et enquêter sur leurs préoccupations, en complément de celles des producteurs de Sikasso.

Le public devrait être soit l'ensemble des opérateurs sur chaque site ou les opérateurs des trois sites à la fois mais regroupés par catégorie, c'est-à-dire les producteurs ruraux des trois sites, les commerçants des trois sites, les exportateurs des trois sites, les fournisseurs d'intrants des trois sites, les artisans des trois sites, les chambres consulaires. Ces opérateurs devraient être représentés par les bureaux élargis de leurs organisations professionnelles.

Au total, soit trois restitutions dans le cadre d'un travail site par site ou cinq restitutions dans le cas d'un travail par catégorie d'opérateurs. La seconde alternative paraît plus intéressante dans la mesure où elle favorisera une émulation entre les opérateurs sur les trois sites.

---

<sup>16</sup> Le fait que la mission de Korhogo n'a pas été possible fragilise un peu cette seconde phase, sans que son importance et son urgence en soient amoindries.

Concernant les chambres consulaires, il s'agira de relancer les concertations entre les chambres de commerce et les chambres d'agriculture des trois sites et revisiter les initiatives prises par le passé. Il s'agira de réactualiser les conclusions pouvant servir aux concertations et négociations entre les opérateurs<sup>17</sup>.

### *B) Préparation des concertations*

Il s'agit d'apporter aux opérateurs des éléments d'information, de réflexion et de formation sur les enjeux et questions qui feront l'objet des concertations. Nombre de ces enjeux et questions ont été identifiés lors des présents travaux. Suite aux restitutions, ils seront approfondis et si besoin augmentés.

Après la présente mission, les phases suivantes devraient consister à :

- Dans un premier temps, dans la suite des travaux de restitution, poursuivre l'identification des opérateurs afin de disposer d'une chaîne complète des acteurs de chaque filière. En parallèle, mener des études complémentaires sur la situation et les perspectives de chaque filière pour identifier des solutions en termes de production et de commercialisation sur lesquelles les opérateurs pourraient se concerter, négocier et contractualiser leurs mises en place<sup>18</sup>.
- Ensuite, organiser des négociations entre chaque catégorie d'acteurs (producteurs, transformateurs, commerçants) des trois sites, d'une part, et entre les différentes catégories d'opérateurs regroupés par filière (coton, pois sucré, bétail, artisanat, transport, etc.), d'autre part.
- Enfin, identifier les appuis techniques nécessaires aux opérateurs. Ces appuis devront être confiés aux projets actuels qui peuvent les accompagner. A ce stade, il conviendra au préalable de capitaliser les projets d'appui aux opérateurs et au développement économique local sur les sites (par exemple CAE, APROFA) pour une exploitation de leurs acquis dans la mise en œuvre des résultats des concertations et négociations.

### *C) Organisation des concertations et des négociations*

Compte tenu des travaux et de l'alternative retenue ci-dessus, on peut prévoir qu'il y aura au moins une concertation par catégorie d'opérateurs sur chacun des trois sites, soit au total quinze.

Ces concertations auront pour objectif de permettre aux opérateurs de définir les actions à mener et les questions devant faire l'objet de négociations avec des opérateurs sur le même site ou avec leurs homologues sur les autres sites.

Ces concertations déboucheront donc sur des négociations entre les opérateurs, tant sur les solutions et services d'appui à mettre en place que sur la répartition des rôles et responsabilités, et l'organisation des opérateurs pour leur mise en place et gestion.

Elles devraient être précédées ou se prolonger par des voyages d'échanges et d'étude permettant aux protagonistes de mieux s'imprégner des problèmes et des choix de solutions des uns et des autres.

### *D) Résultats et suivi des concertations et négociations*

Si les concertations doivent porter sur l'harmonisation ou la confrontation des préoccupations aux niveaux local et/ou zonal, les négociations doivent, elles, déboucher sur :

- les projets concrets à réaliser et susceptibles de favoriser le développement économique local de la zone,
- la définition et la répartition des rôles et responsabilités par les organisations professionnelles des opérateurs, avec des cahiers des charges précis pour chaque projet ou action qui sera défini(e).

---

<sup>17</sup> Selon les constats, ces initiatives politiques au sommet semblent n'avoir pas suffisamment impliqué les opérateurs économiques à la base, de même que les dimensions nationales des problèmes semblent avoir prévalu sur les préoccupations spécifiques des opérateurs pris par catégorie, sans appui à la concertation entre ces derniers.

<sup>18</sup> Ces études devraient être menées par des spécialistes.

Autant les concertations doivent avoir lieu entre les opérateurs, autant les élus devront être mobilisés à leurs côtés pour les négociations, afin de valider et/ou de participer aux actions à entreprendre.

Le suivi sera fait dans le cadre d'un dispositif à identifier avec les opérateurs lors des concertations. Il consistera à leur apporter des appuis spécifiques compte tenu des dossiers à traiter et leurs capacités.

### **3.6. Dispositif**

Ce sont :

- Deux ou trois experts internationaux en appui à des bureaux locaux pour animer les réflexions des opérateurs, préparer et organiser les concertations et négociations. Les bureaux locaux seront mobilisés en appui aux expertises existant dans les organisations professionnelles des opérateurs. Les missions de ces consultants internationaux seront d'encadrer les travaux sur chaque site et de les recentrer autant que de besoin sur les préoccupations de développement économique local de la zone.
- Des partenariats à susciter avec des ONG et des projets dans chacun des sites, et avec des réseaux pour mettre en œuvre les appuis nécessaires aux opérateurs. Par exemple BA et PAOPC au Burkina, ACOD, CAE et APROFA, SENCHIM, au Mali, les réseaux (ROPPA, REAO, PDM, ROESAO). Les chambres régionales d'agriculture et les chambres de commerce pour encadrer les initiatives économiques des opérateurs ; les municipalités pour valider les projets des opérateurs.
- les structures comme le Secrétariat du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest, le PDM, le ROPPA et le REAO qui doivent être disponibles pour les réflexions des opérateurs et dont l'un au moins doit être dépositaire de la logique globale de la démarche.

## **4. Le décryptage des préoccupations**

### **4.1. Absence de préoccupations pour le développement SKBO**

La plupart des opérateurs rencontrés ne se préoccupent pas vraiment du développement économique local de la zone SKBO et ne se posent pas de questions spécifiques. Ils privilégient des stratégies nationales et personnelles, donc des démarches qui ne tiennent pas compte de l'intégration régionale et qui ne se fondent que sur le profit à titre individuel. Leurs démarches sont orientées vers les capitales et les marchés étrangers ou lointains, c'est-à-dire plus les marchés du nord que le marché de proximité que constitue la zone et de la sous-région.

La conjonction des trois thèmes (développement – économique – local) est apparue incompréhensible à la plupart d'entre eux, voire incongrue, mais ils devenaient très réactifs après un exposé sur l'espace d'échange que représente la zone SKBO et les opportunités en termes de marché que favorisent la décentralisation, l'intégration régionale.

De fait, les opérateurs seraient dorénavant disponibles pour entreprendre des stratégies SKBO en lieu et place de stratégies nationales, non pour le développement économique local de SKBO mais pour exploiter les opportunités d'affaires qui pourront être créées.

Pour les opérateurs, le rôle de « faire le développement économique local de la zone » doit revenir à d'autres acteurs (les municipalités ?). A leur avis, ce n'est pas leur affaire, mais ils sont disponibles pour capter les marchés qui en découleront ou pour organiser leurs affaires au niveau de SKBO si les conditions favorables sont promues. Il faut reconnaître que le développement économique local est une perspective nouvelle pour eux, à laquelle ils semblent vouloir se convertir. Mais, ils n'y participeront vraiment que si ce développement donne lieu à des opportunités d'affaires exploitables dans des conditions de contraintes supportables : « Revenez-nous voir si l'affaire (le développement économique local de la zone SKBO) peut nous permettre de gagner quelques feuilles (billets) ».

Pour autant, ils manquent actuellement, pour la plupart, d'information sur l'intégration régionale et la décentralisation, de savoir-faire en terme de concertations et de stratégies pour lever les contraintes auxquelles ils sont confrontés, dont surtout celles d'ordre réglementaire et fiscal qui représentent des distorsions de concurrence réellement vécues. Leur manque d'initiatives semble lié aux conditions et aux habitudes de travail limitées aux frontières nationales et au fait que le marché de proximité, que représente la zone SKBO, est encore à construire.

Si les opérateurs ne sont pas prêts à s'engager pour le développement économique local de la zone, tout en attendant les retombées, c'est que pour eux, le développement économique local de la zone doit être avant tout la promotion des conditions favorables aux affaires.

Pour un recentrage des préoccupations des opérateurs privés, des concertations et des négociations entre eux seraient nécessaires. Un appui devrait leur être apporté à cet effet, de même que des réponses à certaines contraintes d'ordre réglementaire et fiscal. Ces concertations et négociations devraient porter sur des solutions aux problèmes qu'il conviendrait de promouvoir et non sur les problèmes eux-mêmes.

#### **4.2. Contraintes à lever et conditions favorables à promouvoir**

Les contraintes ont été mentionnées surtout sur le site de Bobo. Elles concernent aussi bien des distorsions de concurrence entre les pays que l'absence de structures de concertation et de négociation des opérateurs entre eux et avec les municipalités, pour construire le marché de la zone en vue d'induire son développement économique et local.

Concernant les conditions favorables à promouvoir, il y a d'abord le besoin d'une réflexion globale sur le développement économique local de la zone en tant que cadre des initiatives que les opérateurs peuvent prendre.

Cette réflexion devrait permettre de décliner le développement économique local de la zone :

- d'une part, en termes de marchés à susciter ou à consolider pour chaque corps de métier et,
- d'autre part, en termes d'organisations et de services nécessaires au développement de leurs affaires, que des opérateurs pourraient promouvoir et prendre en charge.

Une telle réflexion avec les opérateurs économiques privés n'a jamais encore à ce jour été menée, à notre avis, ni au niveau de chaque site ni au niveau de la zone SKBO. Cette réflexion apparaît comme le point de départ à donner à la mobilisation de ces opérateurs, suite aux travaux de la présente mission.

#### **4.3. Absence d'expression claire en termes d'opposition ou de concurrence**

La plupart des opérateurs rencontrés ne se posent pas des questions en terme de concurrence ou d'opposition même s'ils reconnaissent que la zone regorge de complémentarités à exploiter. Un seul a fait mention spontanément du terme opposition. Mais, cet interlocuteur a ultérieurement précisé qu'il s'agissait d'un problème conforté par une désintégration mentale et socioculturelle induite par les frontières, que seule une volonté politique peut atténuer ou éliminer en encourageant des projets intégrateurs. A son avis, l'inertie politique face aux frontières a favorisé le développement d'activités similaires dans les trois localités de la zone et leur hinterland, sans rechercher les complémentarités à promouvoir, au point qu'il s'en dégage une impression de concurrence et d'opposition confortée par le discours politique.

On retrouve ces explications aussi bien auprès de la Chambre de Commerce de Bobo que de celle de Sikasso. Pour celle-ci, des initiatives de concertation entre les chambres de commerce des trois pays n'ont pas été poursuivies et celles ayant eu lieu n'ont pas été suivies d'effet. De nombreuses initiatives peuvent d'ailleurs être citées, qui ont besoin toutefois pour certaines d'entre elles d'être consolidées,

sinon d'être réinitialisées à la lumière des enjeux de l'intégration régionale, de la décentralisation et de la mondialisation<sup>19</sup>.

De son côté, l'équipe actuelle de la Chambre régionale d'Agriculture de Sikasso déplore n'avoir jamais eu de contact officiel avec celles des deux autres villes, tout en soulignant son manque de moyens pour intervenir en appui aux opérateurs agricoles de Sikasso.

Selon un autre interlocuteur, c'est moins l'opposition ou la concurrence entre les opérateurs de la zone que la volonté des élus locaux et des hommes politiques qu'il faut interroger. Cet interlocuteur doute que les hommes politiques aient eu la volonté de développer la zone SKBO. A son avis, ce sont les élus locaux qui peuvent apprécier le développement économique local de la zone en terme d'opposition ou de concurrence parce que SKBO risque de provoquer un affaiblissement ou une dilution des pouvoirs que la décentralisation leur a conférés : « Grand chef dans un petit village plutôt que petit chef dans un grand village ».

Un troisième interlocuteur a pu parler d'opposition mais entre les filières cotonnières placées en concurrence sur le plan de la qualité de la fibre. Il s'agit plus d'une opposition induite par le marché international que par une concurrence réellement sentie ou vécue entre les producteurs des trois filières cotonnières de la zone SKBO. On peut considérer ce point de vue comme celui d'une société cotonnière confrontée à un besoin de raisonner ses coûts d'approche par rapport à ceux des deux autres sociétés cotonnières, dont l'une est semi-publique comme elle et l'autre privée.

Enfin, **parlant de la non-opposition entre les opérateurs**, un bémol devant être mis concernant la Côte d'Ivoire sans qu'on puisse dire s'il s'agit d'opposition ou de réticences liées aux tracasseries douanières, policières et administratives.

#### **4.4. Faible perception des liens entre développement local et « affaires »**

Une espèce de coupure existe dans le raisonnement des interlocuteurs entre le développement économique local de Bobo et de son hinterland et ce qu'il est convenu d'appeler les affaires. En fait, on constate que si la décentralisation est entrée dans les faits, elle souffre encore d'une information insuffisante qui expliquerait sa non-traduction en termes de projets concrets, d'activités économiques et de démarches de prospection du marché SKBO par les opérateurs économiques locaux. Ces derniers ne perçoivent pas encore clairement et ne font pas assez le lien entre les implications du mouvement convergeant de la décentralisation et de l'intégration régionale.

Les opérateurs économiques ont encore besoin de comprendre les relations possibles entre la décentralisation, la municipalisation, le développement économique local, l'intégration régionale et le

---

<sup>19</sup> **L'existence de nombreuses initiatives de concertation ou d'échange d'expérience**, tant au niveau des institutions étatiques (chambre de commerce) que des opérateurs économiques, y compris les producteurs. Ces initiatives sont à capitaliser et à valoriser dans le cadre de la présente initiative de l'OCDE/Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest. C'est le cas des relations créées entre les opérateurs du secteur bétail et viande à l'occasion du voyage d'étude et de prospection organisé par les Maliens en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso et Ghana en août 2000, avec entre autres objectifs de « s'imprégner des modes de gestion et de fonctionnement des marchés frontaliers de Bitou et de Niangologo (...) et de se mettre d'accord sur la mise en place d'une stratégie commune de commercialisation/exportation du bétail vers les pays consommateurs de la viande sahélienne ». Idem pour les initiatives menées dans le cadre du projet FERAP au CILSS. On verra en annexe quelques initiatives existant dans le contexte de Sikasso. On devrait développer une dimension spécifiquement SKBO de ces initiatives, car celles-ci sont pour la plupart nationales. En prolongement, une base de données des projets existant dans la zone et pouvant avoir un impact sur le développement économique local de SKBO, devrait être créée. Les agences de coopération soutenant ces projets devraient être contactées pour participer à la démarche SKBO. De même, les soutiens à apporter aux opérateurs économiques doivent prendre en compte le renforcement des institutions consulaires pour accompagner les dynamiques qui seront créées, notamment la chambre d'agriculture. A ce jour, celle-ci n'a eu, selon son président, aucune initiative en direction des deux autres pays, ce malgré les besoins d'exportations des productions agricoles du Mali. Les questions nationales traitées devront alors être repositionnées dans un cadre SKBO. Les initiatives de la chambre de commerce ont, quant à elles, besoin d'être relancées et consolidées, voire repensées avec les opérateurs économiques à la lumière des nouveaux enjeux de l'intégration régionale, de la décentralisation et de la mondialisation. Dans ces conditions, il serait nécessaire de recenser l'ensemble des projets de type national dans chacun des sites et de mener une réflexion sur leurs réorientations régionales. Une base de données sur les projets serait nécessaire avec des indicateurs tels les objectifs, les méthodologies et les résultats des évaluations faites.

développement de leurs affaires. Comme l'ont fait remarquer plusieurs interlocuteurs, il s'agit d'une nouvelle définition du marché local de la zone sur laquelle les opérateurs économiques ont besoin d'être éclairés. Rappelons que selon les constats ci-dessus, les opérateurs ne s'intéresseraient à la décentralisation et à l'intégration que si celles-ci recouvrent pour eux des opportunités d'affaires.

La conséquence est une absence de volonté, de vision ou d'anticipation sur les marchés induits ou qui découlent naturellement de l'intégration et de la décentralisation. Pour autant les différents interlocuteurs ont reconnu qu'il est nécessaire, voire urgent, de conquérir la zone mais en sachant quoi faire et sur quels points investir leurs efforts dans le nouveau contexte. On en revient au besoin d'information mais aussi à la préparation des dossiers sur lesquels renforcer leur prise de conscience et promouvoir des concertations.

#### **4.5. Manque de démarches et d'un cadre de concertation zonale**

Tous les entretiens montrent que les opérateurs entretiennent peu de relations avec leurs homologues des deux autres villes, spécifiquement sur les questions de développement économique local de la zone. Celles existant ne sont pas objectivées en terme de développement local. De même, ces interlocuteurs n'ont pas de relations spécifiques avec les élus sur la question.

L'explication serait l'absence d'un cadre de concertation sur la question dans chaque site et entre les trois sites. Il s'agirait d'un problème qui intéresse l'organisation des services de la municipalité.

Les opérateurs rencontrés déplorent cette situation, sans que la municipalité ait pris, à notre connaissance, des initiatives en ce sens. Mais, il peut exister un cadre de concertation entre les opérateurs qui n'implique pas nécessairement les municipalités. Là aussi aucune initiative ne semble exister et c'est peut-être à ce niveau qu'il faut intervenir complémentirement aux travaux menés dans le cadre de ECOLOC. La raison apparente d'une absence de concertation entre les opérateurs serait un manque de savoir-faire et la nouveauté que représente la décentralisation dans la zone SKBO. Des initiatives de concertation ont été constatées à Sikasso mais elles sont surtout nationales et ne concernent le plus souvent que les opérateurs d'un même segment de filière (par exemple, producteurs agricoles entre eux, éleveurs entre eux). Ces initiatives sont horizontales et rarement verticales.

#### **4.6. Absence d'un cadre de cohérence et de coordination**

Selon les interlocuteurs, il existe peu ou pas du tout d'initiatives concrètes pour favoriser le développement des affaires à partir desquelles les municipalités pourront prélever des taxes fiscales et parafiscales. Dans l'ensemble, il semble qu'il y a un manque de réflexion et de concertation sur ce plan tant chez les opérateurs que dans les municipalités.

Il faut préciser que les travaux n'ont pas pris en compte à cette étape les préoccupations des municipalités.

Les municipalités bobolaises semblent aujourd'hui à la recherche d'un cadre de cohérence et de coordination qu'elles s'efforcent de définir, a priori, sans concertation. L'absence de ce cadre expliquerait la multitude de projets existants à Bobo et à Sikasso, les uns aussi intéressants que les autres mais évoluant suivant des logiques propres à leurs financeurs et en dehors de toute coordination et de logique marchande.

Il devrait revenir aux municipalités de tracer un cadre de cohérence et de coordination à négocier aussi bien avec les opérateurs économiques qu'avec les projets mis en œuvre par différents bailleurs de fonds. Il peut être aussi intéressant que des opérateurs définissent des cadres de collaboration et de partenariat entre eux, dont ils pourront valider certains aspects touchant à l'aménagement du territoire avec leurs municipalités.

#### **4.7. Concernant les capacités des Élus**

Des initiatives sont actuellement prises au Burkina sur le renforcement des capacités des élus pour des démarches d'animation et de gestion de leurs communes. Ces initiatives peuvent être considérées aussi comme des réponses aux besoins de concertation des élus avec les opérateurs locaux.

Ainsi, dans la dernière décade du mois de juin 2001 (du 19 au 22), des séminaires ont été organisés par l'Association des Municipalités du Burkina Faso (AMBF) dans la province de la Comoé et de Bobo Dioulasso sur les relations entre les élus municipaux et les citoyens. Le public était les maires, les adjoints aux maires et les présidents de commissions spécialisées. Les séminaires ont été organisés avec le concours financier de la Coopération française. L'objectif général était d'apporter un appui institutionnel aux élus locaux, notamment des capacités et des méthodes de management participatif pour la gestion communale.

Les objectifs spécifiques étaient de rendre les élus capables (i) d'identifier les acteurs du développement communal, (ii) de comprendre les fondements de la gestion participative, (iii) d'identifier les outils de communication et les éléments de motivation adaptés à une gestion participative, (iv) de promouvoir une participation effective des citoyens à la vie de la commune.

Le programme des travaux a porté sur (i) l'environnement de l'administration communale et la stimulation de la gestion participative, (ii) les outils de communication et l'impact de la gestion participative sur le fonctionnement des instances et organes de la commune<sup>20</sup>.

#### **4.8. Stratégie des grands groupes internationaux**

Si les opérateurs économiques n'ont pas encore de stratégie de conquête du marché de la zone, il semble que ce ne soit pas le cas de groupes internationaux. L'exemple dont les interlocuteurs ont fait mention est la SITARAIL dépendant du groupe Bolloré. Les stratégies de ce groupe consisteraient à investir dans les services, notamment le transport. On constate que le groupe, qui n'a encore que 26 % du coton à transporter, a progressivement diminué le transport de personnes pour se concentrer sur le transport de marchandises. Par rapport aux transporteurs routiers, les capacités de stockage en container et le transport coïncidant avec les arrivées et les départs de bateau rendent le groupe SITARAIL beaucoup plus attractif pour la SOFITEX et le fret.

### **Conclusion**

La zone SKBO correspondrait, grosso modo, à l'ancien terroir du KénéDougou. Malgré ses dimensions historiques, il s'agit d'une nouvelle zone que façonneront les initiatives liées à l'intégration régionale et à la décentralisation. Ce sont ces initiatives qui devront permettre la reconnaissance et la formalisation des relations économiques traditionnelles, vaille que vaille, maintenues dans le cadre des échanges commerciaux entre les trois sites.

Les préoccupations des opérateurs débordent chacun des trois sites pris individuellement et la zone SKBO elle-même. Elles supposent des concertations et des négociations pour la promotion d'opportunités économiques et le développement des échanges entre les sites, d'une part, et entre la zone SKBO, la région ouest-africaine et le monde, d'autre part. Cependant, le cadre transfrontalier SKBO apparaît comme le niveau le plus pertinent pour les aborder et mieux identifier les actions devant être menés au niveau de chaque site et hors de la zone.

Il n'apparaît pas de préoccupation spécifique par site. Ce sont les mêmes préoccupations qui reviennent chez les opérateurs de part et d'autre des frontières des deux sites visités, cependant à des degrés différents. On peut donc parler de préoccupations communes aux opérateurs même s'il faudra aborder celles-ci en tenant du contexte de chaque site et du degré d'organisation des structures professionnelles de chaque catégorie d'acteurs.

Les préoccupations des acteurs, jusqu'alors nationales, gagneraient à être positionnées sur un plan inter régional SKBO. Tous les acteurs rencontrés, sans exception, ont approuvé fortement cette orientation et ne demandent qu'à participer à des concertations leur permettant de définir avec leurs partenaires outre frontières des actions à mener concrètement. La dimension « Processus » et non « étude », leur a paru être la meilleure démarche à entreprendre, conscients qu'ils semblent être qu'il existe beaucoup d'initiatives nationales, chacun en ce qui les concerne, dont la réorientation sur les aspects de développement économique et social de la zone SKBO nécessitera du temps et des concertations tant entre opérateurs de chaque zone, avec les municipalités, les pouvoirs centraux et avec l'UEMOA.

---

<sup>20</sup> Compte rendu dans le journal « L'Observateur » du 4 juillet 2001.

La concertation, seule, entre les opérateurs ne suffirait pas pour faire avancer la résolution des problèmes. L'enjeu n'est plus un débat sur les questions qui se posent mais une négociation des solutions ou réponses à mettre en place. Le partenariat entre les acteurs des concertations et négociations locales devraient induire l'émergence d'organisations interprofessionnelles et nécessiter des relations avec les municipalités, les chambres d'agriculture et des chambres de commerce. Ces relations s'avèrent nécessaires et indispensables pour valider les initiatives des opérateurs.

Les préoccupations des opérateurs sur chacun des deux sites présentent de nombreuses complémentarités et convergences. Les travaux ont pu provoquer une volonté de concertation entre les opérateurs économiques des deux sites (Sikasso et Bobo) qu'ils devraient approfondir ensemble et traduire en actions concrètes et qu'il conviendra encore de consolider en lui donnant un cadre et des méthodes de travail. Ce cadre de concertation devrait inclure ou non les élus locaux. Un accompagnement devrait permettre aux opérateurs, d'une part, d'identifier leurs besoins de concertation sur des opportunités d'affaires liées au développement non seulement de leurs activités spécifiques mais aussi à l'économie locale, à l'aménagement du territoire SKBO et à l'intégration régionale. D'autre part, il s'agira, dans ce cadre, de leur fournir les appuis nécessaires pour l'organisation et la prise en charge collective des services communs (formation, appui/conseil, lobby, représentation, information et communication sur le développement local de la zone) dont les besoins se feront sentir.

Les travaux SKBO permettent de dire que le développement local ne peut pas procéder uniquement de démarches et d'actions sociales. Il doit être aussi économique et participer à l'aménagement du territoire. Ainsi, le dossier SKBO doit être replacé dans le cadre du développement économique local transfrontalier, de l'aménagement du territoire (transfrontalier) qui procède des politiques de décentralisation et de la Politique Agricole de l'Union dont les orientations sont en cours de définition à l'UEMOA.

Il faudra comprendre le développement économique local de la zone SKBO comme devant découler d'une démarche d'aménagement du territoire pour la mise en œuvre de laquelle les opérateurs devront se concerter, négocier et gérer de façon contractuelle les mécanismes, instances et infrastructure à mettre en place, en assumant de nouvelles responsabilités.

Ce dossier propose un rééquilibrage et un accent à mettre sur les problématiques de développement économique. Ce rééquilibrage des priorités suppose qu'il faut partir des besoins des marchés locaux nationaux, transfrontaliers et internationaux pour définir les besoins de renforcement des capacités des opérateurs.

Le développement économique local de la zone SKBO suppose :

- l'existence d'entreprises fonctionnant bien et pour lesquelles il faut révéler les opportunités d'affaires et favoriser la levée des contraintes ;
- une organisation des opérateurs économiques privés par rapport, à la fois, au marché interne et au marché externe à la zone ;
- des mécanismes et infrastructures ;
- des relations entre les opérateurs économiques et les autorités municipales ;
- le financement de l'aménagement du territoire, notamment par la fiscalité : les municipalités parlent de fiscalisation mais il faut bien admettre que celle-ci ne sera qu'une résultante du développement des affaires.

Actuellement, le financement du développement est surtout assuré par des appuis financiers externes. Le financement par des moyens endogènes est un enjeu souvent oublié qui a besoin d'être affiché clairement dans les stratégies de développement économique local et d'aménagement du territoire. Le schéma qui se dessine à partir des préoccupations des opérateurs est qu'ils sont prêts à se faire fiscaliser à des taux qui restent encore à déterminer à condition que les affaires marchent.

**Annexe : Comptes rendus des entretiens avec les opérateurs**

## **L'Association des Acheteurs de Produits Locaux de Sikasso (2APLS)**

Participants : 10 membres dont le Président, le Secrétaire général, le Trésorier général, le Secrétaire aux relations extérieures et 6 membres.

Créée en 1996, la 2APLS compte aujourd'hui 35 adhérents qui sont tous des grossistes. Ses objectifs sont « d'organiser le secteur des produits agricoles locaux, de défendre les intérêts matériels et moraux de ses membres, de soutenir les structures d'encadrement qui évoluent dans le même secteur ».

Ses principales activités sont la collecte, le stockage et la commercialisation de produits agricoles : mangue, maïs, sorgho, noix et beurre de karité, acajou, pois sucré, mil, etc.

Les activités de l'Association ont démarré en 1999/2000 avec un appui de l'ONG ACOD en gestion d'entreprise. Elle a obtenu deux prêts de 18 millions et de 10 millions pour la campagne 2000/2001 auprès des caisses Kafo Jiginew. Le taux d'intérêt du premier prêt était de 2 % par mois (24 % par an) et celui du second prêt, de 1 % par mois (12 % par an). Ce prêt a permis à l'association de commercialiser 150 tonnes de céréales (maïs et sorgho), avec un résultat net de 4 000 000 FCFA. Soulignons que le crédit obtenu ne représentait que 23,43 % de la demande de l'association qui recherchait plutôt un crédit pour 640 tonnes de céréales (maïs, sorgho et riz).

Par les membres								
Spéculations	1999				2000			
	Intérieur		Extérieur		Intérieur		Extérieur	
	Qté (T)	Valeur	Qté (T)	Valeur	Qté (T)	Valeur	Qté (T)	Valeur
Riz	494,60	123 650 000	0	0	558,84	1 39710 000	0	0
Maïs	1 112,80	72 332 000	2 331,1	209 799 000	908,28	59 038 200	1 680,5	126 037 500
Sorgho	1 620,04	105 302 600	950,3	99 781 500	619,96	59 797 400	1 258,8	94 410 000
Mil	1 278,60	127 860 000	581,3	69 756 000	858	68 640 000	353,4	28 272 000
<b>Total</b>	<b>4 506,40</b>	<b>429 144 600</b>	<b>3 862,7</b>	<b>379 336 500</b>	<b>2 945,08</b>	<b>327 185 600</b>	<b>3 292,7</b>	<b>248 719 500</b>
Par l'association								
Maïs	0	0	0	0	0	0	146,8	9 542 000
Sorgho	0	0	0	0	0	0	155,9	10 133 500
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>302,7</b>	<b>19 675 500</b>
<b>Totaux</b>	<b>4 506,40</b>	<b>429 144 600</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3 595,4</b>	<b>268 395 000</b>
Campagne 2000/2001 par l'association								
	Qté (T)	Valeur						
Maïs	88 900	8 890 000						
Sorgho	57 200	5 720 000						
<b>Total</b>	<b>14 610 000</b>							

Données fournies par l'AAPLS.

Campagnes	Produits commercialisés (achat/vente dans la zone SKBO)		Destination
	Par l'APPLS	Par les membres	
1999/2000	346 800 kg de sorgho		Bobo
1999/2000	80 tonnes de maïs	Nd	Korhogo
2000/2001	88 T 900 de maïs (8 890 000FCFA) 57 T 200 de sorgho (5 720 000 FCFA)	Noix de karité, petit mil. Quantité : non communiquée	Toute destination

Données fournies par la 2APLS.

Ces données montrent un bon démarrage des activités de l'association pour deux produits (maïs et sorgho), qui est à consolider et à étendre à d'autres produits. Il apparaît également une confiance des membres envers elle, induite par le fait que l'association a pu mobiliser des financements pour le stockage.

L'AAPLS n'a pas de partenaire direct dans les deux autres sites. Selon le président, elle n'a jamais prospecté le marché SKBO. En revanche, ses membres, par l'intermédiaire de qui se fait la commercialisation, ont tissé chacun des liens de partenariat avec des commerçants à Abidjan, Korhogo, Bobo, Niamey, Bouaké, Yamoussoukro etc. et ont donc chacun leur réseau. Les partenaires des participants à l'entretien sont au nombre d'une cinquantaine environ se répartissant comme ci-dessous (voir tableau ci-après). Les membres ont aussi des agents prospecteurs pour s'informer sur l'offre et la demande dans les pays voisins et dans les autres villes du Mali.

## Répartition des partenaires des membres présents à la réunion

<b>Pays</b>	<b>Nombre de partenaires déclaré par les participants</b>
Korhogo	8
Bouaké	2
Yamoussoukro	2
Abidjan	9
Bobo	10
Niamey	7
Intérieur (Bamako, Kati)	14

*Données fournies par la 2APLS.*

Les relations de l'association avec la commune urbaine de Sikasso sont récentes. La première rencontre a eu lieu le 6 août 2001 et a été une prise de contact ayant permis à la 2APLS de solliciter auprès de la mairie la construction et la location des magasins de stockage, ainsi que la création de minoteries. Participaient également à cette rencontre l'Association des Producteurs de Fruits et Légumes et la Chambre de Commerce.

### Préoccupations de l'association

Elles sont de satisfaire la demande locale en céréales et de commercialiser l'excédent vers les pays voisins. La solution qu'elle a identifiée est de créer un marché frontalier de céréales à Sikasso pour desservir l'ensemble de la zone.

A cet effet, l'association cherche à lancer différentes initiatives qu'il faut considérer également comme des préoccupations :

- le développement d'un système d'information. Avec l'appui du CAE, elle a fait une première tentative ayant consisté à diffuser des informations sur ses stocks sur internet ;
- la mise en place de partenariat et d'une démarche de prospection : l'association a été contactée en 1999 par le Programme de Restructuration du Marché Céréalière (PRMC) mais sa réponse n'aurait pas reçu de suite ;
- l'amélioration de la qualité des produits par une certification (label) de l'association ;
- un système de garantie de prêt bancaire ; l'association manque de fonds propres et de financement, ce qui limite ses capacités d'intervention sur le marché sous-régional : les caisses Kafo Jiginew n'auraient pas les capacités de financement suffisantes pour les appels d'offre internationaux ;
- l'amélioration du savoir-faire des opérateurs et l'organisation des membres pour répondre aux appels d'offre de fourniture de produits ; l'association n'a pas de stratégie d'information sur l'offre et la demande pour mieux s'approvisionner auprès des producteurs et prospecter les opportunités que lui offrent le marché local et celui de la zone, parce qu'elle manquerait de moyens (ressources humaines et savoir-faire des membres) ;
- les relations avec des structures financières assez fortes pour les besoins de l'association en cas d'appels d'offre internationaux. Des appels d'offre sont remportés par des opérateurs étrangers qui viennent s'approvisionner auprès de la 2APLS.

Selon le président de l'association, la conquête du marché de la zone est freinée par le manque de capacités de stockage et de financement. Ses capacités actuelles de stockage sont limitées à 3 magasins loués.

## **Le Centre International pour le Commerce (CIC-SA)<sup>21</sup>**

Entreprise à 100% malienne, créée en 1995. Chiffre d'affaires variant entre 300 et 500 millions de FCFA.

### **Activités 1 : Collecte et exportation de pois sucré.**

- **Phase 1 (1995)** : Fournisseur de Inter COSE en Côte d'Ivoire qui exporte le pois sucré en Espagne sous le label ivoirien.
- **Phase 2 (à partir de 1996)** : Identification de partenaires espagnols pour faire connaître le produit malien. Transformation du pois sucré en jus en Espagne et tentative d'implantation d'une usine de transformation à Sikasso (projet abandonné car la production estimée — 1 500 l/jour — est supérieure à la capacité de consommation actuelle).
- **Niveaux de production à Sikasso** :  
Sikasso : 3 500 – 4 000 tonnes sur 1 500 ha environ.
- **Niveaux de collecte**  
Burkina : 100 - 150 tonnes (Collecte au Burkina par l'intermédiaire de la SNV).  
Sikasso : 1500 à 2000 tonnes

N.B. : Concurrence avec l'Espagne qui a dépêché un agent collecteur sur SKBO et avec le Nigeria, le Niger, le Burkina et autres exportateurs maliens dont La Sikassoise.

Pour améliorer la collecte à Sikasso, le CIC a fourni un appui à l'organisation et à la production dans 74 associations villageoises (le CIC a fourni de l'engrais aux A.V. pendant une saison et à travers la CMDT pendant 2 ans). Pour la prochaine campagne (semis en août et récolte en novembre/décembre, pas de rotation avec le coton), le CIC encadrera directement 10 villages.

- **Prix d'achat au producteur sur le marché local** :  
125 000 FCFA/tonne sur le marché local.  
Achat par le CIC : 175 000 FCFA/T.  
Gain producteur : 20 à 25 F par Kg.

### **Activités 2 : Importation de jus de pois sucré**

- Tentative de production de jus de pois sucré mais projet abandonné à cause de son coût élevé ayant induit la mévente de la production. Importation de jus de pois sucré (264 000 cartons de 24 bouteilles qui n'ont pu être écoulés en 2 ans). Notons que la consommation de pois sucré sous forme de jus est étrangère aux habitudes alimentaires des populations.

### **Moyens de transport :**

- Par camion de Sikasso à Abidjan.
- Par bateau d'Abidjan en Espagne.

### **Valeurs nutritives du pois sucré et utilités :**

- Vitamines A, B, C.
- Lutte contre le cholestérol.
- Aphrodisiaque, selon une étude espagnole.
- Augmentation du lait maternel.

---

<sup>21</sup> Entretien (08/08/01) avec M. TOURE Abdramane, Administrateur comptable du Centre, en l'absence du Président Directeur Général, M. SOW Ousmane.

**Principales préoccupations** : L'exportation du pois sucré et la transformation d'une partie sur place.

- Une étude de faisabilité d'une unité de nettoyage du pois sucré a été faite par le CAE, dont le financement est en négociation avec Oikocrédit.
- Une production familiale de jus en cours d'expérimentation (production 60 litres écoulés chaque jour).

**Autres préoccupations du CIC** : Entreprendre le commerce du karité et de l'acajou à court terme.

### ***La Coordination Régionale des Artisans de Sikasso (CRASKO)***

#### **Personnes rencontrées :**

- Souleymane Koné, Président de la CRASKO
- Ali Traoré, menuisier, Président de l'Union des Associations d'artisans de Sikasso
- Faguimba Cissoko, Président de l'Union Locale des peintres en bâtiment de Sikasso
- Youssouf Samaké, Vice-Président de l'Association des tailleurs de Sikasso
- Abdoulaye Koné, Animateur de la CRASKO

Identification : La CRASKO comprend 46 corps de métiers regroupant 2551 artisans de la région de Sikasso, dont 1868 hommes et 683 femmes (recensement de 1998, le traitement du recensement de 2000 serait en cours). Les tailleurs constituent le corps de métier le plus important en nombre. La CRASKO est structurée en :

- associations de base,
- union d'associations au niveau local, et,
- coordination au niveau de la région, qui est affiliée à la Fédération Nationale des Artisans du Mali (FNAM).

Les frais d'adhésion sont fixés à 1 500 FCFA pour les unions et à 5 000 FCFA pour la CRASKO.

**Relation avec les deux autres sites** : La coordination n'a pas de relation de partenariat bien établie avec les villes de Bobo et de Korhogo, mais elle a tenté d'établir des contacts avec Bobo qui n'ont pas donné lieu à des relations suivies par manque de financement pour effectuer les voyages.

A ce jour, les échanges ont été la participation de la coordination au SIAO de Ouagadougou et la mise en vente dans leurs boutiques à Sikasso des objets d'art (masques) envoyés par leurs homologues de Korhogo. La bijouterie de la CRASKO est très sollicitée à l'extérieur du Mali (Guinée et Algérie).

#### **Les préoccupations de la CRASKO**

- les échanges et la prospection à Bobo et en RCI pour tisser des relations avec les homologues et les acheteurs burkinabè et ivoiriens en vue de l'écoulement des produits et de formation technique ;
- la construction d'un village artisanal (il existe déjà un plan conçu pour le village artisanal) en réponse aux difficultés de l'artisanat ;
- la formation technique et professionnelle des membres et marketing ;
- la création d'une centrale d'achat pour faire face au manque d'équipements, pièces détachées et appareils de travail, tant au niveau des unions que des membres ;
- la création d'ateliers « communs » pour les corps de métier ayant besoin d'appareils modernes sophistiqués et chers ;
- le renforcement de l'équipe d'encadrement qui est actuellement composée d'un seul animateur (pris en charge par la FNAM) pour plus de 2 000 artisans ;
- l'identification des services à rendre aux membres qui peuvent justifier les cotisations.

### **L'UNOPABO (Conseil Provincial) à Bobo**

L'union regroupe 18 associations par corps de métier et a pour objectif de défendre les intérêts des membres. Les droits d'adhésion sont fixés à 10 000 FCFA et la cotisation annuelle à 20 000 FCFA.

Nombre d'artisans	1 000 environ
Organisation	Par corps de métier
Nombre de corps de métiers	18
Relations avec la mairie	?

- « Nous avons des préoccupations mais elles ne concernent pas spécifiquement et uniquement la zone SKBO. Jusqu'à présent, nous n'avons pas accordé d'importance particulière à cette question ».
- « Nos principales préoccupations sont d'améliorer les conditions de travail notamment par la formation de nos membres, l'acquisition de matériel et l'approvisionnement en pièces détachées. Dans le domaine de l'électronique par exemple, nos besoins concernent surtout la lecture de schémas des appareils et le contrôle des composants. Nous avons pu bénéficier de formations et de voyages d'étude grâce au Bureau des Artisans (BA) mais il en faudrait beaucoup plus. Dans le cadre de la décentralisation et de l'intégration, ces formations devraient porter sur le marché à créer entre les trois villes et l'approvisionnement en commun de matières premières de qualité. Rien que pour les électriciens, l'approvisionnement en pièces détachées représente un marché important pour lequel nous réfléchissons pour créer une coopérative d'approvisionnement. Idem pour la fabrication du matériel agricole ».
- « Autres préoccupations, il faut citer les questions fiscales, les impôts peu compris des artisans et qui nécessiteraient des rencontres de sensibilisation et d'information avec les autorités : « Il faut nous expliquer pourquoi payer des impôts et à quoi ils servent ». Cette préoccupation est d'autant importante que les artisans relèvent du secteur informel et sont pour la plupart de faible niveau scolaire. A leur avis, il n'y aurait pas assez d'informations sur les impôts et les fermetures d'atelier pour cause de non-paiement tuent la profession ».
- « A cet effet, nous cherchons à développer des stratégies pour favoriser une inter-connaissance entre les artisans des trois régions. Il conviendrait d'identifier et d'évaluer les préoccupations communes qui devraient être celles des artisans de la zone et de les accompagner dans les actions pour les réaliser. Ensuite, il faudrait beaucoup de formation, des structures d'approvisionnement et des relations avec les municipalités : quoi et comment faire ensemble, quelles sont les difficultés et comment résoudre ces difficultés. Mais il faut s'interroger de savoir si les élus ont intérêt à organiser le marché de la zone et s'ils ne se craignent de voir dilué leur pouvoir ».

### **Le Bureau d'Appui aux Artisans (BA)**

Le BA abrite un projet d'appui financé par la GTZ qui accompagne les artisans de la région de Bobo organisés en une union nationale (UNAPABO). Cette union compte environ 1000 artisans, membres de base regroupés en 33 organisations reconnues juridiquement.

Le projet entretient des relations avec la chambre des métiers de Korhogo, avec des artisans maliens et d'autres pays africains.

Son accompagnement consiste à apporter aux structures artisanales membres de l'UNOPABO, notamment des appuis pour leur structuration et la mise en œuvre de leurs plans d'actions. Ces plans d'actions portent sur la conquête du marché, des prospections (participation à des manifestations), la qualité (formation des teinturiers de Bobo par le Réseau d'Animation et de Conseil de Koutiala (RAC)), l'accès au financement, etc.

En termes de préoccupations, le BA estime que ni les artisans, ni lui-même n'ont des préoccupations spécifiques concernant la zone SKBO. Selon l'interlocuteur, ce n'est pas que le BA soit indifférent à la problématique mais plutôt qu'il n'en avait pas fait un axe essentiel de ses interventions. De fait, le problème aujourd'hui est celui de l'identification des besoins communs des artisans pouvant servir de support aux formations et à l'organisation d'initiatives communes dans la zone SKBO par cette fondation. On observe que les formations répondent à des besoins concrets mais ne sont pas toujours fondées sur des besoins prospectifs ni de la région ni de la zone.

## ***L'Union Régionale des Coopératives et Associations des Éleveurs et Commerçants de Bétail et Viande***

L'union régionale<sup>22</sup> regroupe près de 75 associations et les coopératives spécialisées ou multifonctionnelles d'éleveurs, emboucheurs, producteurs et vendeurs de lait, bouchers, marchands de bétail, des commerçants, des négociants en peau et cuir, des agro-pasteurs. Il existe une union locale au niveau de chacun des 7 cercles de la Région. L'union a quatre grands objectifs :

- Amener les unions locales de la région de Sikasso à défendre les intérêts des membres.
- Renforcer les capacités des organisations membres dans la planification et la mise en œuvre d'un plaidoyer efficace pour le respect des textes et lois régissant le commerce et le transport du bétail dans la sous-région.
- Amener les autorités administratives maliennes à prendre des mesures pour éradiquer la perception des taxes illicites dans le commerce et le transport du bétail.
- Amener les opérateurs et les autorités à appliquer correctement les mesures réglementaires (les accords de l'UEMOA) régissant le commerce et le transport du bétail.

Les éleveurs maliens n'exportent pas de bétail sur Korhogo mais y partagent les mêmes pâturages avec leurs homologues ivoiriens. L'Union n'exporte pas non plus vers Bobo. La transhumance est organisée donc vers Korhogo et l'exportation vers Abidjan, tandis que ces mêmes relations n'existent pas vers Bobo qui est, comme Sikasso, une zone d'exportation.

### **Les préoccupations de l'Union**

- Réorganisation de l'Union : l'Union est rentrée dans une phase de réorganisation dont l'un des objectifs est de mieux valoriser ses produits.
- Organisation des trois cercles (Mopti, Ségou, Sikasso) pour exporter ensemble vers la zone côtière et création, à cet effet, d'un comité consultatif sur la construction d'un marché frontalier à Sikasso : le conseil consultatif est appuyé et logé par l'ONG ACOD Niétaso. Le marché frontalier à Sikasso fonctionnera comme un centre de distribution sur le Ghana, la Côte d'Ivoire, le Bénin. Une enceinte capable de centraliser tout le bétail destiné en exportation est déjà offerte par l'État (Mairie ?).
- Concertation avec les opérateurs de Bobo et les acheteurs de Korhogo : dans le cadre des réflexions sur le marché frontalier, un forum est prévu avec la participation du Burkina qui est aussi un exportateur de bétail. Selon l'Union, des contacts ont été noués à Ouagadougou (août 99) à propos des marchés frontaliers de Bitou et de Niangologo (zone Bobo).
- Réflexion sur l'organisation, les complémentarités et les concurrences, les convergences et divergences d'intérêts des acteurs dans la filière y compris les vétérinaires, les fabricants d'aliments, etc. Organisation de la coopérative pour la valorisation des produits du bétail (Atelier en préparation).

---

<sup>22</sup> Entretien (09/08/01) avec quatre membres de l'Union dont le Président et le Secrétaire Administratif.

### **La Coopérative des Planteurs et Maraîchers/l'Union régionale des Producteurs de mangues de Sikasso**

Créée en 1954 pour des activités de collecte et de stockage, la coopérative<sup>23</sup> comprend plus de 200 membres dont 25 femmes. Après une longue léthargie, les membres semblent vouloir lui redonner vie. Actuellement, la coopérative ne commercialise plus directement la production des membres, ces derniers s'en chargeant chacun pour son compte.

Son rôle actuel est de permettre aux membres de pouvoir éventuellement traiter avec des exportateurs mais ses dernières expériences se sont soldées par des échecs. Elle a confié la production des membres à des exportateurs (une société à Bamako et deux Maliens vivant en France) dont elle n'a plus reçu de nouvelles. Ses principales activités actuelles sont donc de tenir à jour une liste des membres, de leur fournir des informations sur les prix et d'orienter des exportateurs et acheteurs.

Les préoccupations de la coopérative sont :

- D'une part, de relancer ses activités de collecte et de commercialisation (une bonne partie de la production de cette campagne serait restée invendue).
- D'autre part, elle souhaite travailler avec l'entreprise *Raw Bio Process* (RBP) avec qui elle a engagé des négociations pour la mise en place d'une unité de transformation et à qui la mairie a promis d'attribuer un terrain pour la construction d'une usine. L'affaire semble bloquée sur l'obtention de conditions de crédit favorables auprès des banques maliennes (dernière mission de la RPB au mois de juin ou de juillet. Notons qu'un des maires adjoints est membre la coopérative).
- Enfin, la coopérative tente de reprendre les relations commerciales avec la PROMEXA ( ?) en Côte d'Ivoire qui a contracté cette campagne pour neuf containers de 20 tonnes par semaine mais que les coopérateurs n'ont pu fournir en totalité.

Le 14 février 2001, a été créée l'**Union régionale des Producteurs de mangues de Sikasso** à laquelle appartient l'Union Locale des Associations des Producteurs de Mangues de Sikasso (ULAPMS). Selon les statuts, ses objectifs définis par l'Assemblée Générale Constitutive de septembre 2000 sont de :

- Permettre la structuration de la filière mangue<sup>24</sup>.
- Renforcer la solidarité entre les différentes organisations de la filière.
- Défendre les intérêts communs.
- Améliorer les conditions socio-économiques au sein des associations et coopératives.
- Rechercher des financements.

Le rayon d'action de l'union locale s'étend à l'ensemble du territoire du cercle de Sikasso.

---

<sup>23</sup> Entretien du 09/08/01 avec le président, le trésorier et deux secrétaires. L'union régionale n'a pas été rencontrée. Les informations ont été fournies par la coopérative qui en est membre.

<sup>24</sup> Il existerait une soixante de variétés de mangues au Mali dont les plus répandues au niveau de la région de Sikasso sont : Amelie, Kent, Keït. La campagne s'étend de mars à août.

### ***La Coopérative agricole du Kéné Dougou (COOPAKE)***

« Nous partageons avec le Mali et la Côte d'Ivoire un espace commun qui doit faire de l'intégration et de la décentralisation une de nos principales préoccupations. Mais, l'existence des frontières et la difficile circulation des biens et des personnes rendent impossibles les projets communs que nous pourrions concevoir pour le développement de la filière « mangue ». De fait, la question qui se pose est celle de la structuration de cette filière dans chaque pays et ensemble entre les trois régions. Au-delà de l'organisation des producteurs et des problèmes techniques, il s'agit d'une question de volonté politique pour démanteler les barrières tarifaires et favoriser la libre-circulation des personnes et des biens ».

« Nos préoccupations sont les suivantes : le développement de la filière « mangue », sa labelisation par rapport à chaque zone de production et l'exportation. Sur un autre plan, il y a la protection des commerçants face à la montée de pratiques xénophobes de part et d'autre des frontières. Les relations entre les trois régions doivent être formalisées ».

« La COOPAKE est prête à initier une action de traitement des mangues au profit des producteurs des trois régions mais pour cela il faudrait organiser des journées de concertation pour rendre visibles les activités et les acteurs. Ces journées devront impliquer les municipalités de chacune des trois régions et aborder également les problèmes de circulation des personnes et des biens ».

« L'objectif devra être d'identifier des projets intégrateurs et de les étudier aussi bien sur le plan institutionnel qu'opérationnel. Aujourd'hui, si on considère que les trois régions mènent les mêmes activités, il convient donc d'identifier les complémentarités en termes d'avantages comparatifs pour les coûts d'approche et de structuration par rapport au marché de la zone et par rapport à l'exportation. De fait, il faut que nous puissions analyser les problèmes des filières de la zone et nous concerter sur des pistes de solutions aux problèmes communs et besoins de valorisation de nos productions. Ce travail devra être fait par les acteurs eux-mêmes, avec un accompagnement pour inscrire les initiatives dans le cadre du développement économique et local de la zone SKBO ».

## **Le Syndicat des Entreprises de Transport (SET)**

Créé en 1999, le SET<sup>25</sup> a pour activités principales le transport du coton des villages aux usines de la CMDT et de celles-ci au port d'Abidjan. Il travaille avec différents transitaires pour d'autres produits surtout en direction d'Abidjan. Il a peu d'activité en direction du Burkina. Pour cette année, le SET a transporté 1 100 tonnes de coton de Sikasso à Abidjan et ramené des engrais (1 560 tonnes) dans le sens inverse pour Koutiala, 660 tonnes pour Kimparana. Rien en ce qui concerne le Burkina.

### **Ses principales préoccupations sont :**

- **Les tracasseries douanières et policières, ainsi que l'insécurité née de l'apparition de coupeurs de route en Côte d'Ivoire.** « A partir de 17 h, mieux vaut garer son camion jusqu'à 7 h. En principe, il ne devait exister que quatre barrages de Pogo à Abidjan, mais aujourd'hui on dénombre près de 70 postes. Chaque petit village a son poste frontière à l'entrée et à la sortie qu'on ne peut éviter parce que signalé nulle part. Ces postes sont très mobiles et changent de place du jour au lendemain. Les frais de route officiels et non officiels qui étaient de 130 000 FCFA (aller/retour) entre Sikasso et Abidjan avoisinent aujourd'hui 250 000 uniquement pour l'aller. Par ailleurs, un véhicule sur jante paie autant qu'un véhicule ayant des pneus neufs. Il ne sert à rien, non plus, de se plaindre à la police ivoirienne, sous peine de subir de nouvelles tracasseries. Il s'agit d'un racket bien organisé qui nous empêche de travailler. En cas de plainte, les policiers peuvent passer quatre heures sur la vérification des papiers des camions. A la douane, la fouille d'un sac peut aussi prendre plusieurs heures ». « Face à cette situation, la grève de 4 jours en début d'année (4/5 janvier) n'a servi qu'à une rencontre avec les autorités à Yamoussoukro qui avaient alors promis d'alléger le nombre de barrages. Suite au coup d'état, la situation s'est nettement détériorée. La police et la gendarmerie n'arrivent même plus ou ne cherchent même plus à nous protéger contre les coupeurs de route. Des camions sont vidés sous leurs regards sans aucune intervention de leur part ».
- **La nécessaire collaboration avec le train.** « Jusqu'en 1985, l'essentiel du transport de marchandise et de coton était assuré par le train. L'augmentation du fret a permis aux transporteurs routiers d'en récupérer une partie. Aujourd'hui, face à l'insécurité, on observe une augmentation du transport de fret par rail surtout entre Abidjan et Banfora. Actuellement, c'est le train qui amène le carburant jusqu'à Bouaké pour desservir des camions citernes. On devrait donc réfléchir à une complémentarité route/rail, en attendant que les routes soient en meilleur état, que l'insécurité baisse et que le parc de camions soit compétitif ». Des affréteurs, par exemple (SDV, Maersk sealing), travailleraient déjà avec les transporteurs de cette façon. Selon certains interlocuteurs rencontrés, la collaboration avec les rails doit donner lieu à des négociations avec les affréteurs et les transitaires sur la création de bases de transbordement (appontage). Pour d'autres interlocuteurs, les distances ne permettront plus dans ces conditions de rentabiliser les véhicules et l'enjeu de ces concertations et négociations devrait être d'évoluer vers une organisation interprofessionnelle à l'échelle de la zone sous-régionale.
- **L'état de la route.** « A partir de Ouangolodougou jusqu'à Bouaké, inutile de chercher à éviter les trous. Il faut choisir les moins dangereux ». L'état des routes est si abîmé que beaucoup de camions tombent en panne. Acheter de nouveaux camions dans ces conditions n'est pas possible mais dans le même temps sans camion, pas de trafic. La mise en place d'une autorité routière par le gouvernement a répondu à une volonté d'entretenir les routes, mais c'était plutôt le souhait des bailleurs de fonds pour sauver les routes qu'ils financent ».
- **Les prix.** « L'état des routes se combine avec la chute des prix au kilomètre pour rendre peu rémunérateur le transport de fret (36 075 FCFA/tonne Abidjan/Bamako via Sikasso et Bougouni contre 31 000 FCFA/Tonne dès après les événements de 91 et la création concomitante de nombreux syndicats ». Parallèlement à la baisse du TKM, la dévaluation est intervenue et a provoqué une augmentation des prix de gasoil.
- **La concurrence illégale.** « Nombre de responsables de société ont des camions de transport pour récupérer les ordres d'affrètement qu'ils délivrent. Le marché a besoin d'une transparence qui suppose une clarification du statut de transporteurs et une transparence à laquelle nos syndicats doivent s'atteler ».

---

<sup>25</sup> Entretien (09/08/01) avec le Coordinateur général, le secrétaire à la communication et 3 membres.

- **L'inorganisation des transporteurs et l'existence de nombreuses structures qui n'ont de syndicat que le nom.** De nombreux groupes de personnes, souvent non professionnelles, se déclarent syndicat et obtiennent des récépissés. Plus de 16 syndicats de transporteurs existent aujourd'hui au Mali, dont la raison d'être est seulement de bénéficier de quotas de marchandises attribuées à toutes structures. Le besoin des transporteurs d'avoir du fret amène ces derniers à s'inscrire dans plusieurs syndicats à la fois, au point qu'il est impossible à chaque syndicat de dénombrer vraiment ses membres. Par exemple le président de SINTRA est un membre de SET. Face à la multitude des syndicats et transporteurs, une solution sera de créer une fédération unique. Peu d'organisations aujourd'hui se préoccupent de la défense des intérêts des transporteurs.

***L'Union Nationale des Coopératives de Transporteurs Routiers de Mali (CTR, antenne de Sikasso) et le Syndicat pour l'Intégration des Transporteurs Routiers d'Afrique (SINTRA)***

Avec respectivement 120 et 65 membres, ces deux organisations confirment le point de vue de leur collègue du SET et mettent l'accent plus particulièrement sur les points suivants :

- L'augmentation des tracasseries policières et douanières : « La Côte d'Ivoire ne fait pas partie de la CEDEAO, ni de l'UEMOA, parce qu'elle ne joue pas le jeu ».
- La baisse des tarifs malgré l'augmentation du prix du gasoil et du volume de fret.
- Le renouvellement du parc automobile (qui serait vétuste à 80 %), grâce à un financement à taux bonifié ou à un fonds de garantie.
- L'amélioration du réseau routier : « On ne peut pas investir dans des camions neufs avec les routes actuelles et les tarifs de fret qui sont très bas. On perd moins en achetant de vieux camions en Europe qu'on peut vite amortir, même si ces camions sont dangereux ». La vétusté du parc rend les transporteurs inaptes à la concurrence.
- Des problèmes institutionnels dus à la délivrance par le gouvernement de récépissés à des non-professionnels qui faussent la concurrence en pratiquant des prix bas.
- L'incapacité des transporteurs professionnels de s'organiser seuls face à l'intégration régionale et au développement économique local de SKBO, la plupart étant illettrés, peu informés.
- Les concertations sur les prix et la nécessité d'organiser la transparence dans le secteur, notamment par des appels d'offre.
- Meilleure implication des transporteurs dans la gestion de l'autorité routière mise en place en août 2000 par le gouvernement, en remplacement du Fonds Routiers.

***La STMB au Burkina Faso***

- « Nous préparons un projet pour desservir tous les pays de l'UEMOA pour 2002. Actuellement, il y a différents problèmes à régler mais les facteurs bloquants sont l'état des routes et les difficultés de passage des frontières, auxquelles s'ajoutent les frais de route à payer aux policiers et douaniers ».
- « En principe, les textes relatifs à la libre-circulation des biens et des personnes promulgués par les États de l'UEMOA devraient être appliqués à cette date. De même, il faut espérer que les infrastructures routières seront améliorées ».

« On ne se pose pas de questions en terme de concurrence ou d'opposition aux compagnies nationales ou étrangères. La situation enclavée du Burkina nous donne un certain avantage pour le transport des personnes. La qualité de nos services pourrait intéresser les voyageurs d'autres pays qui souhaitent venir au Burkina ».

## L'Organisation des Transporteurs Routiers du Faso (OTRAF)

L'OTRAF est un syndicat créé en 1958 dont la nouvelle dénomination date de 1995, suite à des dissensions internes. Ce syndicat a une représentation au niveau des ports de Cotonou, Lomé Téma et Abidjan. Il travaille avec les syndicats de transporteurs du Mali, de Korhogo, de Ferké et de Bouaké. Il est membre de l'Organisation Ouest-Africaine des Transporteurs Routiers dont le siège est à Cotonou. Selon notre interlocuteur, l'OTRAF n'a pas actuellement de relation avec la SITARAIL. Avec 40 salariés à Bobo, les activités de l'OTRAF couvrent aussi bien le transport en commun de personnes que le transport de marchandises. Il compte 5 000 transporteurs professionnels sur l'ensemble du territoire. 2 000 cartes de membres ont été vendues uniquement sur Bobo Dioulasso. Les droits d'adhésion sont de 1 000 FCFA ; les cotisations sont prélevées sur le stationnement. Les tarifs de stationnement varient avec la puissance et le tonnage des véhicules, par exemple 200 à 1 000 FCFA pour les véhicules du Burkina et 500 à 1 000 FCFA pour les véhicules étrangers.

Outre l'OTRAF, il y a dans la région de Bobo le Syndicat National des Transporteurs Routiers de Voyageurs du Burkina (SNTRVB) qui s'occupe davantage du transport de personnes et la SITARAIL qui privilégie de plus en plus le fret et le stockage en container pour des évacuations en relation avec l'arrivée et le départ de bateaux du groupe Bolloré. Selon notre interlocuteur, il faut compter aussi les transporteurs de « bureau » qui font concurrence aux professionnels.

Les relations de l'OTRAF avec la mairie portent sur la gestion de la gare routière et le ramassage des ordures. « Nos bureaux nous ont été fournis par la mairie ». L'actuelle gare routière a été financée sur des fonds municipaux et l'OTRAF participe à sa gestion.

« Pour le fret, le coton représente 70 %, l'anacarde, le sésame et la noix de karité moins de 5 %, et le bétail presque 25 %. Le transport du bétail est actuellement pris presque à 25 % par SITARAIL. Selon nos accords avec Shell et Total, les transporteurs routiers assurent 40 % du carburant à transporter et la SITARAIL 60 %. Initialement, dans les années 50, c'était les chemins de fer qui transportaient l'essentiel du fret. Grâce à des négociations avec la Régie Abidjan Niger (RAN), il y a eu une répartition de 40 et 60 % entre les transporteurs et les rails<sup>26</sup> ».

« Le trafic n'est pas aussi important entre Bobo et Korhogo qu'entre Bobo et Sikasso. Selon les estimations de l'OTRAF, la situation est la suivante :

	Côte d'Ivoire vers Bobo	Mali vers Bobo
Import	80 % d'Abidjan 10 % de Korhogo 10 % de Bouaké	80 % de Bamako 10 % de Koutiala 10 % de Sikasso
Export	Bobo vers Côte d'Ivoire	Bobo vers Mali
	95 % vers Abidjan 5 % vers Bouaké et Yamoussoukro	60 % vers Bamako 40 % vers Sikasso, Koutiala et Kouri

Sikasso représente pour l'OTRAF une zone de transit, à la différence de Korhogo. De Bamako, il s'agit surtout du coton, du sucre et de l'huile. Vers Abidjan, donc en passant par Korhogo, le fret est constitué essentiellement de bétail et de graine de coton. Aujourd'hui, la SITARAIL assure l'essentiel du fret de bétail pour des questions de sécurité parce que beaucoup de camions avaient été détournés lors de contrôles aux postes douaniers et policiers. SITARAIL assure aussi une partie grandissante du fret coton parce qu'elle peut le stoker dans des containers et l'évacuer sans délai de déchargement et de rechargement à Abidjan ».

« Auparavant, le Burkina s'approvisionnait surtout au Ghana et au Mali parce que le Sidi (monnaie ghanéenne) était faible et le franc CFA plus fort, donc l'essentiel du fret était assuré par les transporteurs, peu par la RAN. L'entrée du Mali dans le CFA a provoqué une préférence pour la Côte d'Ivoire parce que les marchandises sont moins chères. Aujourd'hui, il y a encore une petite préférence pour Lomé et Cotonou parce que les marchandises sont moins chères ».

<sup>26</sup> Tous ces chiffres doivent être pris avec précaution car il s'agit d'une évaluation, semble-t-il, approximative qui a été faite par l'OTRAF de Bobo.

« Nos préoccupations concernent d'abord les tracasseries routières, surtout les frais de route au-delà des frontières. Si ces tracasseries existent sur tous les trajets, elles ont beaucoup augmenté en direction d'Abidjan. Depuis la crise politique en Côte d'Ivoire, les frais de route (Bobo – Abidjan) sont passés de 50 000 FCFA à 100 000 FCFA et s'accompagnent de nombreuses brimades et détournements de marchandises. On remarque d'ailleurs que le nombre de postes de police et de gendarmerie a augmenté sur le trajet. Dans le couloir « Tema, Lomé Cotonou », les tracasseries existent aussi, mais les frais de route sont plus raisonnables et des négociations possibles, sans animosités ».

« Ces tracasseries nous ont conduits à préférer le couloir Bobo – Tema – Lomé – Cotonou mais ce sont les clients qui choisissent l'itinéraire et non les transporteurs. De novembre 2000 à février 2001 par exemple, la SOFITEX nous a demandé de prendre par le couloir « Tema – Lomé – Cotonou » pour sécuriser ses marchandises. Cependant, il faut dire que les transporteurs de la partie Ouest de la région de Bobo et leurs clients sont traditionnellement liés à la Côte d'Ivoire, alors que ceux de la partie Est préfèrent opérer en direction du Bénin, du Togo et du Ghana ».

« Il faut aussi considérer comme tracasserie, le magasinage abusif. Nos camions peuvent attendre de 1 à 2 mois pour être déchargés ou chargés à Abidjan. Ce temps est moins long à Tema, Lomé et Cotonou mais dans tous les cas il faut payer pour vite décharger et recharger ».

« La situation dans le couloir Bobo – Abidjan a fait l'objet d'une première séance de travail avec une délégation des autorités portuaires ivoiriennes (directeur général, commissaire et représentant du port d'Abidjan)<sup>27</sup> qui ont pris l'initiative de venir s'enquérir de nos griefs à Bobo Dioulasso, l'année dernière. Ils auraient pris cette initiative après avoir constaté qu'il y a un détournement de trafic vers le couloir Bobo – Tema – Lomé et Cotonou. Suite à une seconde séance de travail qui a eu lieu à Abidjan, nous sommes convaincus que les autorités ivoiriennes ne contrôlent pas vraiment la situation chez eux. Et, très souvent il faut éviter de se plaindre parce que les taxes et les faits de xénophobie augmentent : « les policiers et les douaniers se passent le mot ». Nos collègues ivoiriens ont peur d'intervenir parce qu'ils sont à près de 80 % originaires du Nord de la Côte d'Ivoire ».

« Nous avons passé des conventions avec les syndicats de Côte d'Ivoire et du Mali. Ces conventions tiennent compte des protocoles signés entre les ministères des transports de chacun de nos pays<sup>28</sup>. Ces accords sont respectés par nos collègues ivoiriens mais ils ne portent pas sur les règlements des problèmes liés aux tracasseries policières et douanières ».

« S'y ajoute l'état du réseau routier existant. Les véhicules, même les plus robustes, ne peuvent résister longtemps, ce qui grève nos coûts de fonctionnement. Dans le même temps, la nouvelle route en construction de Ouagadougou en passant par Dano, Diebouyou et Gaou changera la situation sans l'améliorer parce qu'elle rendra Bobo moins central. Le transport routier à partir de Bobo risque d'en souffrir ».

« Nos préoccupations concernent ensuite la concurrence déloyale ou les distorsions de concurrence. Sans avoir à payer toutes les taxes « professionnelles », les transporteurs de « bureau » ont plus de moyens de décrocher des commandes puisqu'ils se situent à des postes clés dans nos sociétés clientes ou à des niveaux où ces dernières ne peuvent rien leur refuser : « il y a des directeurs de sociétés clientes, des ministres et des militaires qui ont des camions de transport sans être immatriculés comme transporteurs professionnels ». En matière de distorsions de concurrence, il faut aussi signaler le prélèvement par l'État de 5 % sur toutes les factures supérieures à 500 000 FCFA à l'export, les temps de chargement et de déchargement plus ou moins longs suivant les ports, ce qui nous rend peu compétitifs par rapport à la SITARAIL ».

« Ces difficultés nous fragilisent face à la SITARAIL. D'abord, notre parc de véhicules en très mauvais état à cause justement du réseau routier nous rend peu compétitifs face à la SITARAIL qui, elle, ne souffre pas des mêmes tracasseries que nous et présente même beaucoup de sécurité pour nos clients. Actuellement, l'amélioration du fonctionnement de la SITARAIL n'a pas vraiment changé les accords avec nos clients mais nous craignons que cela change dans les mois ou années à venir. SITARAIL met

<sup>27</sup> Lamizana Hilaire, directeur général adjoint du port d'Abidjan, Sangaré Lanciné, commissaire de la marine et secrétaire général du port d'Abidjan, Djédjé Gnakalé, directeur commercial adjoint, Guédé Ignace Représentant du port d'Abidjan à Ouagadougou.

<sup>28</sup> Par exemple, la répartition est de 2/3 et de 1/3 quand nous partons du Burkina Faso et l'inverse quand nous chargeons au Mali et au Burkina Faso.

l'accent sur le transport des marchandises au détriment du transport de personnes et représente donc une menace qu'amplifient nos faiblesses et les besoins de sécurisation des marchandises de nos clients ».

« A ces deux préoccupations, il faut ajouter nos difficultés à nous situer par rapport aux enjeux de la décentralisation et de l'intégration régionale. Nous avons peu d'information et ne faisons pas l'effort d'aller en chercher, parce que les membres de notre organisation sont à 95 % analphabètes, donc peu capables d'anticiper sur les événements. Ils subissent donc plus les situations qu'ils n'entreprennent des actions. Par exemple, il aurait fallu prendre une participation dans SITARAIL ou en tout cas tenter de le faire ».

« Dans le cadre de nos préoccupations concernant la zone, le transport ne pose pas de problème entre les trois villes. Tout se complique quand nous devons convoier vers les capitales, malgré nos représentations et les syndicats nationaux avec qui pourtant nous avons des accords de collaboration. Les problèmes sont tels que personne ne semble pouvoir les résoudre ».

« Dans le contexte actuel, il ne nous est pas possible d'être compétitifs sans la formation de nos membres et le renouvellement de notre parc automobile. Il est nécessaire de former et d'informer nos membres sur les enjeux de la décentralisation et de l'intégration. De même, nous devons poursuivre nos concertations avec les autorités portuaires et politiques des pays côtiers pour résoudre les tracasseries et défendre nos intérêts face à la SITARAIL. Enfin, nous devons nous organiser pour faire pression en vue de participer à la libéralisation et à la privatisation du secteur du transport ».

« Face à la concurrence des transporteurs de « bureau » notre solution est de professionnaliser le transport, notamment en permettant une immatriculation et un contrôle par nos syndicats. Par ailleurs, la gare routière de Bobo doit être mise aux normes pour répondre aux besoins de sécurité des marchandises et des personnes ».

### ***Agri Mali Services – Senchim***

Senchim, dont le siège social est à Dakar, opère dans toute l'Afrique subsaharienne, sur toutes les cultures, en distribution ou sur appel d'offres. Entre 1990 et 1998, son chiffre d'affaires est passé de 1 921 643 518 FCFA à 11 374 099 263 FCFA.

#### **Structuration de l'AMS<sup>29</sup> :**

Les Industries Chimiques du Sénégal (ICS), avec deux filiales :

- une filiale Engrais,
- une filiale phytosanitaire avec toute la gamme de produits qui comprend deux sections : une section Senchim Commercialisation qui exporte vers l'Afrique et une section Senchim FADH pour l'exportation des produits vers l'Inde, le Japon et la Chine.

« Senchim Commercialisation » est représentée au Mali, au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire. Agri Mali Service (AMS) est un bureau technique de Senchim qui s'intéresse actuellement à toutes les cultures, et non plus au seul coton. AMS-Senchim a trois axes d'activités :

- l'appui technique à la CMDT et à la filière cotonnière malienne ;
- le développement des formules d'engrais chimiques adaptées pour différentes cultures (coton, maïs, arachide, mil/sorgho, riz, pois sucré, canne à sucre...) et tenant compte des besoins des sols,
- l'expérimentation de nouveaux produits. Par exemple : l'expérimentation de l'engrais sur le pois sucré à Koloko au Burkina Faso (frontière malienne), l'expérimentation d'une nouvelle formule d'engrais complexe coton (14-23-14) à la place de la formule 15-15-15-1-1 qui est fréquemment utilisée par les paysans sur le maïs en année de crise d'intrants (ce qui explique souvent des rendements bas dans les zones de productions cotonnières). Des concertations avec les acteurs de Sikasso, Korhogo et Bobo sur la qualité d'engrais adaptée aux sols ont permis d'identifier la formule 23 23 23 (?).

---

<sup>29</sup> Entretien avec Monsieur Mama KONE, Agronome Coton, Représentant du Bureau Technique à Sikasso.

## **Sénéfura Sahel et Union des professionnels du Phytosanitaire (PROPHYTO)**

Créée en 1998, Sénéfura Sahel dépend de la société Ayad, Lephilibert et Martin (AEM) basée en Europe et s'occupe de la distribution de produits phytosanitaires. Son capital est détenu à 80 % par la société mère et à 20 % par des nationaux. La société représente Bayer et Zéneca au Burkina Faso. Le principal actionnaire burkinabé de Sénéfura est actuellement le président des professionnels des produits phytosanitaires du Burkina (Prophyto).

Prophyto est une association née en janvier 2000 regroupant l'ensemble des sociétés (importatrices et formulatrices) des produits phytosanitaires ayant été ou pouvant être agréées par l'État burkinabé. Actuellement, elles sont treize à pouvoir être agréées. Son objectif est la lutte contre la fraude et pour l'assainissement de la distribution des intrants aux fins de la préservation de la santé humaine et végétale. Prophyto fait partie d'une chaîne d'associations de professionnels des produits phytosanitaires. Les correspondants au Mali et en Côte d'Ivoire sont l'APP et Uniphyto.

La stratégie de Sénéfura Sahel est de faire de la distribution de proximité combinée avec la formation des utilisateurs de produits phytosanitaires parmi lesquels les producteurs cotonniers de l'UNPCB sont les premiers. Elle compte partir de l'UNPCB pour s'élargir sur toute la zone. Le résultat attendu est de pouvoir optimiser les moyens et livrer plus de produits de qualité aux producteurs.

Les préoccupations de Sénéfura Sahel sont les suivantes. La première concerne la conquête du marché des intrants à la faveur de la libéralisation de la filière et de l'organisation de la distribution de proximité en relation avec l'UNPCB. Ensuite il s'agit de travailler avec l'ensemble des filières cotonnières de la zone, surtout de fournir les producteurs de Sikasso et de Korhogo.

La seconde préoccupation porte sur les distorsions de concurrence et la législation par rapport aux pays voisins et la distribution par des revendeurs informels des intrants surtout dans les zones frontalières sans respect des dosages, même si les conditionnements sont identiques. Au Burkina, il faut un Certificat National de Conformité (CNC) qui représente 5 % du coût des intrants. Ce certificat serait spécifique au Burkina et pas à l'UEMOA. Il serait destiné au début pour la protection du marché des fabricants d'insecticides aérosols, mais est aujourd'hui élargi à tous les insecticides agricoles distribués par les professionnels du phytosanitaire. De fait, ces professionnels sont peu compétitifs face à leurs homologues du Mali et de la Côte d'Ivoire et doivent faire face, en plus, à des revendeurs informels.

Concernant la législation, Sénéfura estime que l'obligation d'être agréé devrait être étendue à tous les professionnels de la zone. L'objectif doit être de trouver les moyens de rendre le marché plus transparent en rendant obligatoires les partenariats entre sociétés si les sociétés étrangères doivent travailler sur le marché du voisin.

La troisième préoccupation est l'harmonisation des dosages et la promotion d'une tarification commune à toute la zone. L'harmonisation des législations est sur ce plan nécessaire.

La quatrième préoccupation est la création d'une association professionnelle pour défendre les intérêts des distributeurs officiels dans la zone SKBO. Selon l'interlocuteur, l'objectif de cette association devrait être de défendre les intérêts des professionnels de la zone et être l'interlocuteur des États et des municipalités. Une telle association n'existe pas aujourd'hui parce qu'il faut un numéro d'immatriculation nationale. Il n'est pas encore permis d'avoir une immatriculation bobolaise.

Enfin, la cinquième préoccupation est la formation des revendeurs clandestins et utilisateurs par la Prophyto, association professionnelle récemment créée. Il s'agit de pouvoir les intégrer dans un réseau de défense et de préservation de l'environnement, notamment pour l'utilisation correcte des herbicides et des insecticides et pour lutter contre les ravages de la fraude (distribution clandestine). En ce sens la Prophyto a organisé des séances de formation des revendeurs non seulement à la SOFITEX à Bobo mais aussi à Sikasso, Bougouni, Fana, Koutiala, Pessoba. Ces formations ont concerné également les conseillers de la Compagnie Malienne de Développement des Textiles (CMDT).

La sixième préoccupation concerne l'organisation du marché des pesticides, préoccupation qui doit être reliée à la formation des revendeurs clandestins ou non agréés. Cette préoccupation rejoint les préoccupations concernant la sauvegarde de l'environnement.

Par ailleurs, la mise en place d'un laboratoire pour le contrôle de qualité apparaît nécessaire pour lutter contre les produits frauduleux distribués dans la zone. Prophyto cherche plus particulièrement à contrôler l'utilisation des pesticides parallèlement au développement des produits bio.

## **L'Union Nationale des Producteurs Cotonniers (UNPCB)**

- Dans notre domaine, la production agricole, il y a déjà un marché commun qui est en train de naître dans le cadre du Réseau des Organisations Paysannes et des Producteurs Agricoles de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA). « Un nouveau-né ne marche pas le même jour, il faut attendre ».
- Concernant plus particulièrement la filière coton dans la zone SKBO, nous n'avions pas de préoccupations spécifiques avant la présente étude. La présente séance de travail montre qu'il y a une réflexion à mener sur le coton dans la zone mais nous n'avons pas de relations avec les producteurs de Sikasso et de Korhogo. Il faudrait dans un premier temps que nous cernions les problèmes communs et étudions les solutions à mettre en œuvre pour améliorer la compétitivité de la zone et les revenus de nos exploitations. De fait, une de nos préoccupations peut être l'identification des problèmes sur lesquels nous pourrions nous concerter. Il nous faut être informés des expériences dans les autres filières cotonnières, notamment des aspects qui pourraient nous aider à régler nos propres problèmes.
- Pourrions-nous prendre l'initiative de rencontrer le SYCOV et l'URECOSCI pour ce travail ? Peut-être, mais la restitution des conclusions de l'étude pourrait servir à cela. Ici, l'UNPCB a donné son accord. A Sikasso, c'est bien possible que ce soit la même réponse. A Korhogo, on ne sait pas<sup>30</sup>. Ce travail ne peut pas être fait uniquement par les producteurs.
- Dans l'immédiat, il nous faut nous organiser par rapport à la libéralisation et la privatisation de la filière<sup>31</sup>. Mettre de l'ordre chez nous suppose aussi de réorganiser la représentation des producteurs burkinabé pour défendre nos intérêts. A notre initiative, le CCOF est en voie de devenir la Confédération Paysanne du Faso (CPF).
- L'organisation que nous pourrions mettre en place avec les producteurs cotonniers ne pourra pas se limiter qu'à Sikasso et Korhogo. Déjà, nous avons peu de relations avec Korhogo, ce qui n'est pas le cas avec le Nord du Bénin et le Mali que nous avons pu visiter. Par ailleurs, les filières sont nationales et ne se militent pas à la région de Sikasso ou à celle de Korhogo. L'organisation sera large et dépendra dorénavant de nous-mêmes, sans passer par les sociétés cotonnières comme cela a été le cas par le passé.
- Les autres filières cotonnières ne sont pas des adversaires mais il y a une concurrence entre nous en terme de niveau de production. Nous nous concertons sur le prix des intrants et sur la libéralisation et la privatisation de la filière avec différents pays. Sur un autre plan, nous travaillerons dans le cadre du marché africain commun coton de façon utilitaire par rapport aux problèmes que nous rencontrons dans notre filière.
- Parmi nos autres préoccupations, nous comptons développer, d'une part, des relations avec les transporteurs pour comprendre les coûts et l'organisation du transport de la fibre. La situation de la distribution paraît aussi importante à voir. Des relations avec les distributeurs devraient aider les producteurs à mieux les utiliser et les sous-distributeurs à lutter pour la préservation de l'environnement.

## **La Société des Fibres Textiles**

Dans la situation actuelle, chaque opérateur de la filière cotonnière réfléchit à l'intérieur de ses frontières nationales. Des échanges de services techniques ont pu avoir lieu chaque année entre la SOFITEX et la CMDT (Mali) dans le domaine de la recherche agronomique, mais rien ne se passe encore au niveau stratégique et politique entre les sociétés cotonnières de la zone SKBO. Rappelons qu'il s'agit de deux sociétés d'économie mixte alors qu'en Côte d'Ivoire il s'agit d'une société privée.

En terme de préoccupations, il serait nécessaire aux producteurs de mener une réflexion et des actions pour des subventions de certains segments de la filière afin d'améliorer leurs revenus. Sans subvention, les productions locales, le coton notamment, ne peuvent être rentables et il conviendrait alors d'exporter plutôt que de chercher à transformer sur place.

---

<sup>30</sup> Précisions qu'au Burkina et au Mali, il s'agit de société semi-publique alors que la filière est libéralisée et privatisée en Côte d'Ivoire.

<sup>31</sup> Il s'agit de la restructuration de l'UNPCB et de ses unions provinciales et départementales.

