

APCAM

PASE
ARPON / ON
PASAOP

Analyse des contraintes pour l'amélioration de l'approvisionnement en intrants agricoles au MALI.

RAPPORT DE SYNTHÈSE
Atelier de Koutiala
14, 15 & 16 Février 2006



Joël LE TURIONER
Expert marketing intrants
IFDC Mali

Préambule :

Ce rapport succinct de l'atelier « zone CMDT » de Koutiala et San qui s'est tenu du 14 au 16 Février 2006 et portant sur l'analyse des contraintes pour l'amélioration de l'approvisionnement en intrants agricoles au Mali, est avant tout celui de tous les acteurs ayant participé aux travaux de l'atelier.

Qu'ils en soient ici collectivement remerciés.

En effet, ce sont les résultats des travaux des deux groupes de travail qui ont permis au facilitateur de remplir la grille d'analyse, validée quotidiennement par l'ensemble des participants, jointe au rapport.

Le facilitateur s'est volontairement interdit toute interprétation personnelle des idées émises par les participants dans la rédaction de la grille d'analyse à l'exception de la rédaction des rubriques « propositions » pour lesquelles il a joué le rôle de catalyseur.

Contrairement à ce qui s'était passé lors de l'atelier de Ségou¹ les participants ont bien utilisé la fiche « quand ; qui ; comment ; pourquoi » en tant que constat de la situation existante et non pas comme un moyen d'exprimer des souhaits tendant vers un idéal. La situation existante ayant ensuite été analysée dans les fiches spécifiques d'analyse, on peut dire que les acteurs se sont pleinement appropriés les outils mis à leur disposition.

¹ Voir le rapport de synthèse de l'atelier de Ségou du même auteur.

Rappel sur le marché des intrants dans la zone CMDT Koutiala / San :

1. Superficies cultivées et marché théorique :

a) Coton :

Région	Superficies (Ha)			Production (Tonnes)			Rdt (Kg/Ha)		
	02/03	03/04	04/05	02/03	03/04	04/05	02/03	03/04	04/05
Konséguéla	9 843	14 429	13 286	6 676	17 012	11 829	678	1 179	890
Koutiala	16 552	21 484	21 365	12 868	24 605	22 706	777	1 145	1 063
M'Pessoba	15 999	20 158	18 074	10 880	23 444	15 694	680	1 163	868
Molobala	20 047	22 337	23 309	20 379	29 030	27 068	1 017	1 300	1 161
Zébala	15 320	17 017	16 608	12 012	18 845	19 851	784	1 107	1 195
Karangana	19 325	22 092	23 861	23 887	32 504	32 557	1 236	1 471	1 364
Yorosso	15 952	19 985	20 842	15 340	24 533	20 216	962	1 228	970
KOUTIALA	113 038	137 502	137 345	102 042	169 973	149 921	903	1 236	1 092
Kimparana	12 631	14 086	14 084	9 671	16 342	15 175	766	1 160	1 077
Bla	15 437	18 167	17 667	9 199	20 816	14 454	596	1 146	818
Yangasso	6 760	9 230	9 070	3 757	11 202	9 375	556	1 214	1 034
Zone Tominian	2 361	3 205	3 000	1 299	3 223	3 139	550	1 006	1 046
SAN	37 189	44 688	43 821	23 926	51 583	42 143	643	1 154	962

Source : CMDT

Sur la base d'une fumure minérale de 150 Kg/ha/an de NPK et 50 Kg/ha/an d'urée les besoins théoriques en engrais destinés à la culture du coton, pour couvrir la zone, sont de :

- 27.000 t NPK formule coton
- 9.000 t urée.

b) Céréales :

Région	MAIS			MIL			SORGHO			TOTAL
	Sup. (Ha)	Rdts (Kg/ha)	Prod. (T)	Sup. (Ha)	Rdts (Kg/ha)	Prod. (T)	Sup. (Ha)	Rdts (Kg/ha)	Prod. (T)	Sup. (Ha)
Konséguéla	5 426	2 414	13 098	8 179	963	7 876	13 784	1 071	14 763	
Koutiala	8 822	2 153	18 994	21 582	1 266	27 323	19 924	1 175	23 411	
M'Pessoba	8 662	2 100	18 190	18 055	1 122	20 258	15 652	1 074	16 810	
Molobala	8 564	2 357	20 185	13 762	1 017	13 996	19 087	1 057	20 175	
Zébala	5 627	2 323	13 072	15 393	1 112	17 117	14 732	991	14 599	
Karangana	8 270	1 922	15 895	15 166	994	15 075	22 560	1 124	25 357	
Yorosso	6 983	1 620	11 312	18 004	959	17 266	20 694	1 056	21 853	
Koutiala	52 354	2 115	110 746	110 141	1 080	118 911	126 433	1 083	136 968	288.928
Kimparana	5 663	1 902	10 771	20 836	1 090	22 711	22 765	1 112	25 315	
Bla	9 339	1 979	18 482	34 401	1 008	34 676	17 020	1 053	17 922	
Yangasso	4 439	1 881	8 350	18 010	1 014	18 262	11 180	1 071	11 974	
Tominian	1 229	1 298	1 595	8 212	967	7 941	5 391	1 076	5 801	
San	20 670	1 896	39 198	81 459	1 026	83 590	56 356	1 083	61 012	158.485

Source : CMDT

Toujours sur les bases des recommandations de la Recherche (150 Kg/ha NPK + 50 Kg/ha urée), les besoins théoriques pour les engrais céréales sur la zone Koutiala/San sont de :

- 67.000 t NPK formule céréale
- 22.000 t urée.

2. Quantités et types d'intrants utilisés:

L'urée, le complexe coton et le complexe céréale sont les trois types d'engrais utilisés.

Le coton reçoit pour l'ensemble des superficies cultivées les quantités nécessaires et suffisantes d'engrais, d'insecticides et de désherbant.

Au niveau des cultures vivrières, seules 20 à 30% des superficies reçoivent les quantités nécessaires d'engrais.

3. Analyses du marché :

➤ Quantités :

Comme nous venons de le voir plus haut, c'est au niveau des céréales que se pose la problématique de l'accessibilité aux intrants et en particulier aux engrais. Ceci est dû à trois facteurs principaux que sont :

- L'absence de valeur marchande des céréales ;
- La non possibilité d' « échange » contre des engrais qui en découle ;
- Le financement et surtout la garantie du financement de l'achat des intrants destinés aux cultures vivrières par le coton.

➤ Prix :

Les prix des intrants au producteur, particulièrement les engrais, ne sont pas en adéquation avec l'évolution des cours mondiaux. Ceci est d'autant plus vrai pour l'urée dont le cours a plus que doublé en deux ans, alors que le prix de l'urée au producteur est resté relativement stable dans le même temps, comme le montre le tableau ci-dessous.

Campagnes agricoles	Complexe coton (Fcfa/t)	Urée (Fcfa/t)	Insecticides coton (Fcfa/l)
2002/2003	219.000	195.000	4.270
2003/2004	250.000	220.000	4.335
2004/2005	261.000	210.000	4.335
2005/2006	247.000	207.000	4.235

Source : CMDT

➤ Disponibilité :

Bien que quelques fois « tendues », les livraisons en zone cotonnière sont le plus souvent faites à temps ; les AO étant lancés suffisamment tôt, ce qui ne semble pas être le cas pour les céréales pour lesquelles la « pénurie » d'engrais exacerbe certaines pratiques préjudiciables à l'ensemble des producteurs.

Méthodologie de la tenue de l'atelier :

- **Méthode de travail** : Participative non dirigée.
- **Langue de travail** : Bambara (+ traduction en français pour le consultant au cours des restitutions des groupes) et vice versa lors des synthèses par le facilitateur.
- **Présentation des participants** : Chaque participant s'est présenté en indiquant sa qualité (producteur, distributeur, etc...). Chaque qualité ayant un code couleur (vert = producteur ; rouge = distributeur, ...), chacun pouvait alors savoir avec qui il échangeait.
- **Détermination des groupes de travail** : Ces codes couleurs ont aussi permis la constitution de groupes équilibrés.
- **Organisation interne des groupes** : Chaque groupe s'est doté d'un président et d'un rapporteur sans l'intervention de quiconque.
- **Chronologie de l'atelier** :

Après de brefs discours d'introduction et après la présentation des objectifs de l'atelier, le facilitateur a proposé à l'assistance la formation de deux groupes contenant chacun le même nombre de participants issus de chacun des collèges présents (producteurs, organismes de crédit, distributeurs, institutionnels,...).

Sitôt ces deux groupes formés, chacun d'eux a été chargé de réfléchir sur les thèmes de la grille d'analyse suivant le programme joint en annexe 1. Le facilitateur faisant le va et vient entre les deux groupes, en n'intervenant que sur demande expresse du président du groupe ou, tout simplement, pour faire respecter les horaires.

A chaque fin de journée chaque groupe a restitué à l'ensemble de l'assistance le fruit de ses travaux et s'en suivait une série de questions / réponses pendant laquelle le consultant intervenait le moins possible.

Puis une courte synthèse orale du facilitateur, surtout orientée sur les propositions faites par les participants, clôturait la journée.

Avant la reprise du lendemain, le facilitateur préparait une synthèse écrite de la journée de la veille en remplissant scrupuleusement la grille d'analyse à partir des restitutions des deux groupes.

Enfin, avant la reprise des travaux en groupe du jour, le consultant restituait son travail pour le valider avec l'ensemble de l'assistance et/ ou pour l'amender une dernière fois avant approbation générale.

C'est le résultat de ce travail collectif que le lecteur trouvera en annexe 2 du présent rapport.

A ce stade du rapport, nous remercions les différentes personnes qui ont joué les traducteurs durant cet atelier.

Il est à noter que tous les collègues ont peu ou prou participé à ce travail volontaire de traduction, qui est aussi, en l'occurrence, un moyen d'appropriation des outils et des travaux de l'atelier.

Analyse des résultats de l'atelier :

1. Evaluation des besoins :

Le système d'évaluation des besoins est, à priori, très bien rodé grâce, en particulier à l'expertise et l'ancienneté de la CMDT dans le domaine. C'est d'ailleurs la CMDT qui manage cette opération même pour les besoins en intrants pour les céréales qui seront commandés plus tard par le GSCVM.

Dysfonctionnements identifiés :

Pour des raisons stratégiques (en général, pour des raisons d'adéquation des superficies emblavées avec les capacités d'égrenage), la direction de la CMDT est quelques fois obligée de remettre en cause l'expression des besoins de manière unilatérale ce qui remet à son tour en cause le travail considérable réalisé en amont.

De plus, les besoins ne sont connus que lors de la publication du cahier des charges de l'AO, ce qui ne permet pas aux distributeurs de prendre les premiers contacts avec leurs fabricants.

Recommandations :

Informé à temps les producteurs et leurs encadreurs sur les grandes orientations de la CMDT. Mettre les estimations des besoins à la disposition des distributeurs le plus tôt possible.

Résultats attendus :

Les expressions des besoins sont faites en connaissance des contraintes de la Direction de la CMDT.

Les distributeurs peuvent anticiper l'appel d'offres et engager sans tarder les négociations et les accords avec leurs fournisseurs ce qui devrait leur permettre de soumissionner qu'en étant sûr d'être approvisionnés.

2. Calendrier décisionnel d'achat :

Bien que le calendrier soit connu et appliqué par l'ensemble des acteurs, la base du GSCVM semble connaître quelques difficultés quant à la maîtrise de ce dernier. Le fait que des distributeurs non professionnels puissent s'immiscer dans le processus nous renvoie plutôt au mode de passation des marchés².

Dysfonctionnements identifiés :

Les délais de livraison ne sont pas toujours respectés, car les marchés sont souvent passés à des distributeurs non professionnels ce qui tend à entretenir ou même à développer un manque de confiance réciproque.

Le GSCVM manque encore un peu d'expérience dans ce domaine.

Les sources d'approvisionnement régionales sont fort peu nombreuses ce qui, souvent, retarde les décisions.

Recommandations :

Former les acteurs de la base du GSCVM.

Appliquer les pénalités prévues dans les contrats.

Favoriser l'investissement pour la création d'une usine d'engrais au Mali.

Résultats attendus :

Le GSCVM maîtrise parfaitement le calendrier décisionnel d'achat.

Le calendrier décisionnel d'achat est intégralement suivi par l'ensemble des acteurs, y compris pour les délais de livraison.

La proximité d'une source d'approvisionnement facilite le respect du « timing » du calendrier décisionnel d'achat.

² Même remarque que pour l'atelier de Ouélessébougou

3. Financement et garanties :

Ce chapitre a donné lieu à d'intenses et constructifs échanges entre les différents acteurs et nous devons saluer ici, l'apport très précieux des représentants de la BNDA et de KAFO JIGINEW.

Au niveau de la CMDT force est de constater qu'elle finance les OP non éligibles au crédit. Est-ce un bien ? Est-ce un mal ? Quelles sont les conséquences pour la filière ?

La faible capacité des institutions financières par rapport à la filière a été soulignée, mais bon an mal an, les campagnes se suivent et sont... financées.

Dysfonctionnements identifiés :

Les taux d'intérêt sont élevés et les institutions financières manquent de liquidité .

L'accès au crédit reste difficile à cause des procédures complexes, et certaines OP sont non éligibles au crédit pour cause de surendettement.

La CMDT continue à financer le crédit intrants pour les OP non éligibles bien qu'elle soit désengagée du crédit agricole depuis Septembre 2002.

Recommandations :

Diminuer les taux d'intérêt et augmenter les capacités financières des banques maliennes.

Alléger les procédures d'accès au crédit.

Accepter toutes les OP dans le système de financement.

Résultats attendus :

Les achats d'intrants sont favorisés, la productivité est accrue, l'intensification est en marche et la baisse de la fertilité des sols est enrayée.

L'accès au crédit est facilité pour les OP dont les capacités sont moindres.

Toutes les OP ont les mêmes chances devant le crédit, tous les producteurs sont à égalité.

4. Mode de passation des marchés :

Encore un thème qui a passionné tous les participants sans exception. Il est clair qu'en tant qu'entreprise publique la CMDT se doit de respecter la loi sur les marchés publics qui l'oblige à procéder par AO international, bien que, dans les cas d'AO infructueux ou de défaillance de fournisseurs, elle puisse recourir en toute légalité au gré à gré. Par contre le GSCVM n'est pas concerné par cette loi, mais utilise l'AO par défaut³ car c'est le « savoir faire » que lui a transmis la CMDT et parce qu'il n'a pas encore toutes les capacités pour se diriger vers d'autres modes de passation des marchés.

Dysfonctionnements identifiés :

Pas de mode de passation des marchés réellement choisi sur des critères objectifs.

Jeu de la concurrence biaisé et prix élevés.

Choix « obligé » de fournisseurs non professionnels.

Absence de rigueur (voir laxisme coupable) dans l'exigence des cautions de soumission et de bonne exécution de la part des commissions d'AO.

Manque de formation des membres des commissions d'AO à la fonction achat.

Recommandations :

Se diriger vers des contrats de partenariat pouvant s'inscrire dans la durée avec des fabricants / fournisseurs sélectionnés sur des critères professionnels.

Diversifier les modes de passation des marchés pour le GSCVM et obtenir un changement de la législation sur la passation des marchés publics pour la CMDT afin qu'elle puisse également diversifier ses modes de passation des marchés.

Appliquer strictement les clauses des cahiers des charges même pour les cautions bancaires.

³ Même remarque que lors de l'atelier de Ouélessébougou.

Former les membres des commissions d'AO à la fonction achat.

Résultats attendus :

Des accords « win-win » sont mis en place entre acheteurs et vendeurs entraînant la baisse des prix, la sécurisation des approvisionnement et le maintien d'une excellente qualité des intrants proposés aux producteurs.

Le GSCVM et la CMDT écartent les distributeurs non professionnels responsables des dysfonctionnements graves dans les achats d'intrants.

Les cautions bancaires sont effectives et les achats et les livraisons s'en trouvent sécurisées.

Les membres des commissions d'AO sont des acheteurs professionnels connaissant leur environnement commercial.

5. Livraisons des OP et de la CMDT par les fournisseurs :

Là encore la synergie entre la CMDT et le GSCVM est effective dans la mesure où ce sont les magasins de la CMDT qui servent de lieux de stockage pour ses propres intrants et pour ceux du GSCVM et que c'est la CMDT qui livre ensuite les OP en profitant de l'évacuation du coton graine pour optimiser les coûts de transport.

Dysfonctionnements identifiés :

Lorsque les fournisseurs livrent trop tard, la CMDT doit alors procéder à des mises en place « spéciales » qui renchérit le coût du transport imputé aux intrants car, à ce moment, le couplage avec l'évacuation du coton graine n'est plus possible.

Suite à l'éclatement de certaines OP en plusieurs autres, le nombre de magasins de stockage s'avère insuffisant, et l'état de ceux qui existent est souvent vétuste.

Recommandations :

Faire respecter strictement les clauses des contrats relatives au délai de livraison pour la disponibilité des intrants au moment de l'évacuation du coton graine.

Sensibiliser les OP à l'entretien des magasins de stockage existants et à l'achat ou la location de nouveaux.

Résultats attendus :

Les adjudicataires livrent selon les clauses du contrat et le coût du transport des intrants du magasin CMDT aux magasins des OP est optimisé.

Les magasins des OP sont suffisamment nombreux et sont aptes à recevoir les livraisons d'intrants en respectant les normes de sécurité de stockage en vigueur.

6. Livraisons des producteurs par les OP et la CMDT :

Une fois les intrants livrés dans les OP, il reste à assurer leur distribution au niveau de chaque producteur. En général, ce sont les producteurs eux même qui viennent enlever leurs intrants au dépôt des OP. Ce système d'enlèvement satisfait tout le monde et est bien ancré dans les habitudes.

Mais de sombres affaires de détournement par certains secrétaires d'OP, ou de ventes des intrants par certains producteurs, viennent très fréquemment perturbé les enlèvements allant jusqu'à mettre en péril tout le système collectif.

Dysfonctionnements identifiés :

Détournements d'intrants par certains secrétaires d'OP et vente d'intrants par certains producteurs à leur profit.

Livraisons beaucoup trop tardives (jusqu'à fin Août !) dues au laxisme des responsables des OP et au non respect des clauses de livraison par les fournisseurs..

Recommandations :

Moraliser la distribution des engrais et de la gestion des stocks au niveau des OP par plus de rigueur dans la nomination des secrétaires.

Sensibiliser les producteurs sur les méfaits de la vente de leurs intrants en terme de baisse de fertilité des sols et de rendement.

Faire absolument respecter les délais de livraison par les fournisseurs en appliquant les pénalités prévues à cet effet.

Résultats attendus :

Les engrais au niveau des OP sont distribués aux producteurs sur les seuls critères professionnels dans la plus stricte déontologie. Les intrants ne sont plus détournés.

Les producteurs appliquent les bonnes doses et n'hypothèquent plus leur récolte et l'avenir des générations futures..

Il n'y a plus de livraisons trop tardives hypothéquant d'entrée la future récolte.

7. Connaissance des fournisseurs internationaux :

Une des conditions pour importer des intrants de bonne qualité à un bon prix est de connaître le marché et le cours mondial des intrants et, en particulier, d'avoir une parfaite connaissance des fournisseurs internationaux et des us et coutumes de cette profession.

A ce sujet, l'attention du lecteur est attirée sur le fait que la langue de travail sur ce marché est l'anglais.

Dysfonctionnements identifiés :

A part les 3 majors se partageant le marché de la sous région, les autres très nombreux fournisseurs internationaux ne sont pas connus de la CMDT et du GSCVM.

Manque de savoir faire en recherche d'informations et diffusion de l'AO international au seul niveau national !

Recommandations :

Etablir des relations avec des partenaires techniques ayant la connaissance des fournisseurs internationaux (ex. : IFDC)

Former les commissions d'AO en anglais et aux NTIC et les équiper en matériel informatique.

Résultats attendus :

Les acheteurs ne sont plus limités aux offres des 3 majors..

Les commissions connaissent les fournisseurs internationaux et peuvent les inviter à participer aux AO.

Le marché malien s'ouvre pour le plus grand bénéfice de la CMDT, du GSCVM et donc des producteurs.

8. Connaissance des distributeurs locaux :

Malgré ce qui est écrit dans la fiche d'analyse N°8, le facilitateur a ressenti un certain malaise des participants sur ce sujet.

En effet, si certains distributeurs sont bien connus et identifiés (pesticides), d'autres ne sont que des « commerçants » (engrais) opportunistes que certains participants n'ont pas hésité à qualifier de « bana-bana ».

En fait les commissions d'AO sont submergées par le flot des opportunistes qui est favorisé par le mode de passation des marchés (AO).

Dysfonctionnements identifiés :

Faible niveau d'organisation des distributeurs qui, de ce fait, ne peuvent pas faire eux même leur propre police vis-à-vis des non professionnels..

Trop de fournisseurs opportunistes non professionnels qui répondent aux AO de la CMDT et du GSCVM.

Recommandations :

Professionaliser les distributeurs d'intrants qui doivent organiser leur secteur d'activité et se former pour améliorer la qualité du service offert.

Restreindre les AO aux fournisseurs professionnels.

Résultats attendus :

GSCVM et CMDT travaillent avec des distributeurs professionnels évitant ainsi les retards de livraison, les défaillances, les problèmes de qualité, etc.,...

9. Veille sur les cours mondiaux des intrants :

Acheter au bon moment : voilà une des conditions primordiales à remplir pour être efficace sur le marché des engrais et des pesticides.

Mais pour acheter au bon moment, encore faut il connaître les cours. Il faut donc faire de la veille commerciale.

Ignorance totale de l'ensemble des acteurs participants à l'atelier du cours des matières premières servant à la fabrication des engrais et du cours des matières actives des produits phytosanitaires.

Dysfonctionnements identifiés :

La veille commerciale n'est pas pratiquée par les acteurs.

Les achats ont lieu en déconnexion totale avec les réalités du marché sur la base d'informations venant des fournisseurs eux-mêmes !.

Recommandations :

Abonnement aux sites Internet spécialisés et suivi des parités de change.

Connaissance de la structure de prix des engrais et des pesticides, de la position FOB à la position « rendu magasin client final ».

Augmentation des capacités de CMDT et GSCVM pour une judicieuse utilisation des informations obtenues et pour adapter la période de passation des marchés au moment où les cours sont les plus favorables.

Résultats attendus :

Les achats sont faits au bon moment.

La négociation est facilitée à tous les niveaux. CMDT, GSCVM, et les distributeurs « font le poids » face aux fournisseurs et traders internationaux. L'ensemble de la filière est professionnelle.

Les prix obtenus sont attractifs pour l'ensemble des acteurs et la qualité des intrants est irréprochable.

10. Paiement des fournisseurs par les OP/ Stés cotonnières :

Sur ce sujet, un décalage certain entre les propos des participants et ce qui se passe réellement sur le terrain est noté par le facilitateur, car un des problèmes récurrents connus de tous les fournisseurs est précisément le problème du respect des délais de paiements au Mali, et, dans ce contexte, la signature de la CMDT ne peut être perçue comme une garantie par le fournisseur.

Dysfonctionnements identifiés :

Retard de livraison entraînant des retards de paiement.

Impayés de certaines quantités livrées (GSCVM).

Délai de paiement trop long (180 jours date de fin de livraison minimum) et par traite simple (aucune garantie du système bancaire).

Recommandations :

Engager le GSCVM à honorer ses dettes.

Ramener les délais de paiement à 90 jours date de fin de livraison.

Payer les fournisseurs par traite avalisée.

Résultats attendus :

La confiance entre les acteurs est restaurée.

Les fournisseurs professionnels sont intéressés à fournir GSCVM et CMDT, pour le plus grand bénéfice des producteurs.

11. Paiements des OP par les producteurs :

La retenue à la source et la caution solidaire sont les deux piliers du paiements des OP et de la CMDT par les producteurs.

Dysfonctionnements identifiés :

Retard de paiement des OP par la CMDT à cause de la lourdeur de la procédure de mise en place du crédit campagne.

Faible taux de remboursement du crédit CMDT dû aux OP non éligibles prises en compte par la CMDT et rejetées par le système bancaire.

Insolvabilité de certaines OP et vente illicite des intrants et du coton..

Recommandations :

Mettre en place le crédit campagne plus tôt.

Moraliser les OP au niveau du crédit agricole et des ventes illicites de coton et d'intrants.

Utiliser les excédents céréaliers pour le remboursement des crédits.

Résultats attendus :

La CMDT paye les OP à temps qui à leur tour payent les producteurs qui peuvent alors honorer leurs engagements vis-à-vis des OP.

Les OP remboursent la totalité du crédit.

12. Autres :

Recommandations :

Créer un cadre de concertation permanent entre les différents acteurs de la filières « appro intrants » afin de mettre en place des partenariats efficaces.

Conclusions :

La trentaine de participants de l'atelier de Koutiala, représentant les principaux acteurs de la filière (producteurs, distributeurs, organismes financiers, institutionnels,...) ont clairement identifié les contraintes qui freinent l'amélioration de l'approvisionnement en intrants agricoles dans la zone CMDT Koutiala / San. Ils ont aussi fait leurs recommandations pour lever ces contraintes.

Il n'était pourtant pas facile d'imaginer, avant la tenue de cet atelier, que les différents acteurs allaient participer si nombreux, échanger ensemble dans le respect mutuel, accepter des critiques parfois sévères, s'auto critiquer, et, enfin, aboutir à des recommandations partagées par tous, marquant le réel départ d'un partenariat indispensable pour la réussite des futures campagnes d'approvisionnement d'intrants sur la zone.

Nous regrettons toutefois la très faible représentation des distributeurs à cet atelier et l'absence du collège des transporteurs.

Remerciements :

A la CMDT, au SYCOV et à l'APCAM pour la parfaite organisation de l'atelier .

A l'APCAM pour la confiance qu'elle a placée en IFDC pour la réalisation de cette étude et à MM. Fousseyni TRAORE (SG) et Abdoulaye KEITA pour leur toujours grande disponibilité et leur aide précieuse.

Au PASE et à l'AFD sans qui cet atelier n'aurait pas eu lieu.

A M. Moro DIAKITE (CMDT Koutiala) pour son rôle de traducteur et sa bonne humeur.

A M. Almoustapha TOURE (BNDA Koutiala) pour ses contributions et aussi sa bonne humeur.

A M. Keffa DIARRA (GSCVM et SG SYCOV) pour ses contributions et son esprit modérateur.

A M. Ampha COULIBALY (Président SYCOV) pour la présidence des séances plénières, ses encouragements et son rôle d'hôte très bien assumé.

A M. Gaoussou SANOGO (SG SYCOV Koutiala) pour sa disponibilité et son rôle d'hôte.

A M. Abdoulaye TRAORE (CMDT Siège) pour son dialogue permanent avec les participants dans un esprit constructif.

A M. Natha DIARRA (GSCVM/APCAM) pour avoir représenté l'APCAM malgré un emploi du temps chargé.

Aux responsables paysans pour leur disponibilité, leur ouverture d'esprit et leurs très nombreuses et importantes contributions.

Aux distributeurs, et organismes financiers pour l'intérêt porté à la cause commune et pour leur très nombreuses et importantes contributions.

A l'ensemble des participants pour avoir accepté de jouer le jeu, permettant la rédaction de ce document.

APCAM / PASE / ON / ARPON / IFDC**Analyse des contraintes pour l'amélioration
de l'approvisionnement en intrants agricoles
au Mali.****Atelier régional de Koutiala / Zone CMDT****Programme****Mardi 14 Février 2006**

<u>HORAIRES</u>	<u>ACTIVITE</u>	<u>INTERVENANT</u>
8h30-9h00	Accueil des participants	Comité d'organisation
9h00-9h10	Allocution du Représentant de l'APCAM	APCAM
9h10-9h20	Allocution du Représentant de la CMDT	Représentant CMDT
9h20-9h30	Présentation des objectifs de l'atelier et de la méthodologie	IFDC
9h30-10h00	Présentation des participants	Ensemble des participants
10h00-10h30	Constitution des deux groupes de travail	IFDC
10h30-11h00	<i>Pause café</i>	
11h00-12h00	Travaux de groupe. Thème 1 : Evaluation des besoins	IFDC
12h00-13h00	TG Thème 2 : Calendrier décisionnel d'achat	IFDC
13h00-14h30	<i>Pause déjeuner</i>	
14h30-15h30	TG Thème 3 : Financement	IFDC
15h30-16h00	Restitution sur les trois thèmes	GR 1
16h00-16h30	Restitution sur les trois thèmes	GR 2
16h30-17h00	Synthèse de la journée	IFDC

Mercredi 15 Février 2006

<u>HORAIRES</u>	<u>ACTIVITE</u>	<u>INTERVENANT</u>
8h30-9h00	Validation par les participants de la synthèse de la veille	IFDC
9h00-10h00	Travaux de groupe. Thème 4 : Mode de passation des marchés	IFDC
10h00-11h00	TG . Thème 5 : Logistique 1 / Livraisons aux OP	IFDC
<i>11h00-11h30</i>	<i>Pause café</i>	
11h30-12h15	TG. Thème 6 : Logistique 2 / Livraison des OP aux producteurs	IFDC
12h15-13h00	TG. Thème 7 : Connaissance des fournisseurs internationaux	IFDC
<i>13h00-14h30</i>	<i>Déjeuner</i>	
14h30-15h30	TG. Thème 8 : Connaissance des distributeurs locaux	IFDC
15h30-16h00	Restitution thèmes 5 ; 6 ; 7 et 8	GR 2
16h00-16h30	Restitution thèmes 5 ;6 ;7 et 8	GR1
16h30-17h00	Synthèse de la journée	IFDC

Jeudi 16 Février 2006

<u>HORAIRES</u>	<u>ACTIVITE</u>	<u>INTERVENANT</u>
8h30-9h00	Validation par les participants de la synthèse de la veille.	IFDC
9h00-9h45	Travaux de groupe. Thème 9 : Veille des cours mondiaux des engrais	IFDC
9h45-10H30	TG. Thème 10 : Paiement des fournisseurs	IFDC
<i>10h30-11h00</i>	<i>Pause</i>	
11h00-12h00	TG. Thème 11 : Paiement des OP par les producteurs	IFDC
12h00-12h30	Restitution des thèmes 9 ;10 et 11	GR 1
12h30-13h00	Restitution des thèmes 9 ;10 et 11	Gr 2
13h00-14h30	Discussion et synthèse de l'atelier	IFDC
<i>14h30-15h30</i>	<i>Repas et fin de l'atelier</i>	



BP E 103 Bamako MALI
Tél. : (223) 490 01 22 /
490 05 61 / 490 05 62
Téléfax: (223) 490 01 21
E-mail: ifdc mali@ifdc.org
Web Site: www.ifdc.org

An International Center for Soil
Fertility and Agricultural Development

λ

Un Centro Internacional de Fertilidad
des Suelo y Desarrollo Agrícola

λ

Un Centre International pour la Fertilité
des Sols et le Développement Agricole

ANNEXE 2

Analyse de contraintes pour l'amélioration de l'approvisionnement en intrants au Mali. Grille d'analyse

Headquarters
P.O. Box 2040
Muscle Shoals, Alabama 35662
U.S.A.

Telephone: +1 (256) 381-6600
TeleFax: +1 (256) 381-7408

E-mail: general@ifdc.org
Web Site: www.ifdc.org

Analyse de contraintes pour l'amélioration de l'approvisionnement en intrants au Mali.

Grille d'analyse

Zone CMDT Koutiala

	Evaluation des besoins (quantité et qualité)	Calendrier décisionnel d'achat	Financement	Mode de passation des marchés	Logistique 1 Livraisons aux OP / Stés cotonnières	Logistique 2 Livraisons des OP / Stés cotonnières aux producteurs
QUAND ?	Août/Septembre N-1	Août à Juillet	Novembre à Octobre.	Août/ Octobre	Janvier/Mai (CMDT) Janv./Juillet (OP)	Juin / Septembre.
COMMENT ?	GSCVM/ CMDT: recensement commun au niveau exploitation, OP, secteur, région, direction.	Du lancement de l'AO aux livraisons et mises en place.	Du protocole de financement au rachat du financement CMDT en passant par celui des OP et des fournisseurs.	AO International. Publication avis AO ; vente cahier des charges ; réception offres ; ouverture, adjudication et contrats.	En jumelage avec l'enlèvement du coton graine pour optimiser les coûts de transport.	Enlèvement par les producteurs en fonction des superficies semées pour chaque intrant et chaque exploitation.
QUI ?	Producteurs, OP, GSCVM., agents CMDT.	Tous les acteurs au fur et à mesure des étapes.	CMDT, GSCVM, institutions financières (BNDA, Kafo Jiginew...).	Commissions techniques et CAO CMDT et GSCVM.	CMDT.	Equipe technique de chaque OP avec comme point focal le magasinier.
POURQUOI ?	Demande de financement des OP. Préparer les AO. Permettre aux institutions financières de préparer les besoins financement. Amélioration productivité.	Satisfaire le besoin des producteurs à temps.	Assurer l'acquisition des intrants et le paiement des fournisseurs.	Réglementation des marchés publics (CMDT) et meilleur rapport qualité /prix.	Satisfaction du besoin des OP à temps et réduction des charges (coûts de transport).	Assurer la satisfaction des besoins de chacun pour améliorer la productivité tout en garantissant le remboursement des crédits.

	Connaissance des fournisseurs internationaux	Connaissance des distributeurs locaux	Veille des cours mondiaux des engrais	Paiement des fournisseurs	Paiement des OP/ Stés cotonnières par producteurs	Autres Cadre de concertation
QUAND ?	Au moment des AO.	Au moment des AO.	?	180 jours date de livraison (ou plus).	Au moment de la commercialisation du coton (Déc./Mai)	?
COMMENT ?	Lors de l'achat du cahier des charges.	Au moment de l'achat du cahier des charges.	Prise de contact avec les fabricants.	Après réception définitive par traite simple.	Retenue « à la source » sur les recettes du coton.	?
QUI ?	Les commissions d'AO.	Les commissions d'AO.	?	CMDT, GSCVM via BNDA et KAFO JIGINEW.	CMDT, BNDA, KAFO.	?
POURQUOI ?	Diversifier les sources d'appro et accroître la concurrence.	Mieux les connaître et éviter les (mauvaises) surprises.	Se tenir informé sur les prix.	Pour le respect des engagements contractuels.	Pour que les remboursements soient effectifs avec application de la caution solidaire.	Éviter les malentendus

1. Evaluation des besoins. Quantités et choix des produits.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
<p>Prise en compte de l'avis de tous les producteurs et de l'encadrement.</p> <p>La période.</p> <p>Actions spécifiques de la CMDT.</p>	<p>Tout le monde se sent impliqué.</p> <p>Se fait pendant la « période morte » et permet le lancement des AO à temps et les démarche pour les financements.</p> <p>Fiabilité des résultats. Contrôle des spécifications techniques recommandées.</p>	<p>Remise en cause de l'analyse technique par la Direction (CMDT) en fonction des grandes orientations (ex. : capacité annuelle des usines...) .</p> <p>Les besoins ne sont pas connus à temps car ne sont pas publiés.</p>	<p>Pour s'adapter aux contraintes du moment.</p> <p>Les fournisseurs ne peuvent pas préparer leurs « plans marketing ».</p>

Propositions :

Informier à temps (Juin/Juillet) les producteurs et leurs encadreurs sur les grandes orientations de la CMDT.

Mettre les estimations des besoins en intrants à la disposition des distributeurs le plus tôt possible (avant la parution du cahier des charges de l'AO).

2. Calendrier décisionnel d'achat.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
<p>L'implication des acteurs.</p> <p>Le démarrage à temps du processus.</p> <p>La maîtrise du système par les commissions techniques.</p>	<p>La préoccupation de tous est prise en compte. Permet d'avoir les intrants à temps.</p> <p>Documents bien préparés.</p>	<p>Non maîtrise du système par la base.</p> <p>Non respect de certaines clauses du contrat par les différents acteurs.</p> <p>Insuffisance de sources d'appro.</p>	<p>Pas formée , pas responsable.</p> <p>Fournisseurs quelques fois non professionnels, paiements pas toujours à temps, pénalités pas toujours appliquées.</p> <p>Peu d'usines sur la zone.</p>

Propositions :

Formation/information des acteurs de la base (GSCVM)

Appliquer les pénalités prévues dans les contrats.

Favoriser l'investissement pour une usine d'engrais au Mali.

3. Financement.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
<p>Le cadre réglementaire.</p> <p>Les fournisseurs , CMDT et GSCVM sont payés à temps.</p> <p>Développement des institutions financières.</p>	<p>Garantie des prêts.</p> <p>Augmente l'encours des crédits (donc du chiffre d'affaires des institutions financières).</p>	<p>Taux d'intérêt élevés.</p> <p>Manque de liquidités de certaines institutions financières.</p> <p>Accès difficile au crédit.</p> <p>Certaines OP non éligibles au crédit.</p> <p>CMDT continue à financer partiellement le crédit intrants.</p>	<p>Augmente le coût des intrants qui sont déjà chers. Faible capacité des institutions.</p> <p>Procédures trop complexes.</p> <p>Surendettement ; mauvais payeurs ; ...</p> <p>Or CMDT est désengagée du crédit agricole depuis 2002 et les institutions financières refusent la prise en charge des OP non éligibles.</p>

Propositions :

- Diminution des taux d'intérêt.
- Alléger les procédures d'accès au crédit.
- Accroître les capacités financières des institutions financières maliennes.
- Accepter toutes les OP dans le système de financement

4. Mode de passation des marchés.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
<p>Respect de la réglementation des marchés publics (CMDT).</p> <p>Comparaisons des offres.</p> <p>Sécurisation du marché (cautions bancaires).</p> <p>Transparence.</p> <p>Composition des commissions.</p>	<p>Application des textes en vigueur.</p> <p>Prix compétitifs.</p> <p>Existence de contrats formels avec clause de pénalités.</p> <p>Tous les acteurs sont informés (ouverture publique).</p> <p>Les commandes sont passées par les structures concernées.</p>	<p>Un seul mode de passation des marchés (AO).</p> <p>Jeu de la concurrence biaisé.</p> <p>Choix « obligé » de fournisseurs non professionnels.</p> <p>Absence de rigueur dans l'exigence des cautions de soumission et de bonne exécution (GSCVM).</p> <p>Prix souvent élevés.</p> <p>Manque de formation des membres des commissions.</p>	<p>Peut ne pas/plus être adapté.</p> <p>Les infos sont partagées et insuffisance de soumissions des fabricants.</p> <p>Obligation du « moins cher » qui est aussi souvent le moins professionnel.</p> <p>Incapacité pour ces fournisseurs d'honorer leur contrat (manque de surface financière).</p> <p>Fausse concurrence.</p> <p>Membres pas « préparés » à cette fonction.</p>

Propositions :

Etablir des contrats de partenariat, pouvant s'inscrire dans la durée, avec des fabricants/fournisseurs professionnels.

Diversifier les modes de passation des marchés (consultations restreintes, gré à gré,...) pour le GSCVM, et obtenir un assouplissement de la réglementation des marchés publics pour la CMDT afin de pouvoir également diversifier les modes de passation des marchés.

Exiger les cautions bancaires aux fournisseurs conformément aux cahiers des charges et vérifier leur légitimité auprès des émetteurs.

Former les membres des commissions à la fonction achat.

5. Logistique 1. Livraisons aux OP / Stés cotonnières.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
<p>Disponibilité des magasins et camions CMDT.</p> <p>Gestion des stocks.</p> <p>Jumelage avec l'évacuation du coton graine.</p>	<p>Réception des intrants facilitée car professionnelle.</p> <p>Magasiniers professionnels.</p> <p>Economies sur le transport et livraison des OP à temps.</p>	<p>Mise en place « spéciale » des intrants (ex. : pour cause d'arrivée tardive de ces derniers).</p> <p>Magasins en nombre insuffisant pour les OP (surtout après éclatement de certaines d'entre elles) et vétusté.</p>	<p>Renchérissement du transport provoquant une augmentation de la charge de la sous filière intrants.</p> <p>Manques de moyens d'investissements.</p>

Propositions :

Respect strict des clauses du contrat relatives aux dates de livraison pour la disponibilité des intrants au moment de l'évacuation du coton graine.

Sensibilisation des OP pour la réhabilitation et l'acquisition de magasins de stockage.

6. Logistique 2. Livraison des OP / Stés cotonnières aux producteurs.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
<p>La mise à disposition selon les superficies semées.</p> <p>Mise à disposition des intrants par l'équipe technique des OP qui a participé aux recensements des besoins.</p> <p>Accès facile et rapide.</p>	<p>Seuls les « vrais » besoins sont pris en compte.</p> <p>Les détournements sont évités.</p> <p>Dépôts proches des producteurs.</p>	<p>Détournements des intrants par certains secrétaires d'OP.</p> <p>Insuffisance en quantité et mises en place tardives.</p> <p>Non respect des doses/HA dû à la vente des intrants par certains producteurs.</p>	<p>Mauvaise moralité de ces secrétaires.</p> <p>Suite aux non respect des clauses de livraison par les fournisseurs (effet cumulé).</p> <p>Besoin d'argent immédiat ou mauvaise moralité pour certains producteurs et fractionnement des doses entre les cultures.</p>

Propositions :

Plus de rigueur dans la nomination des secrétaires d'OP et moralisation de la gestion des intrants.

Respect des délais de livraison (application des pénalités) et de mise en place des intrants.

Sensibilisation des producteurs sur le méfait du non respect des doses (baisse de la fertilité des sols et des rendements, donc des revenus à court et long terme).

7. Connaissance des fournisseurs internationaux.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
		<p>Connaissances restreintes.</p> <p>Pas de maîtrise de l'anglais, des NTIC, et des publications internationales.</p>	<p>Manque de savoir faire en recherche d'informations et diffusion de l'AO au seul niveau national.</p> <p>Manque de formations et d'équipements.</p>

Propositions :

Etablir des relations avec des partenaires techniques ayant la connaissance des fournisseurs internationaux (ex. : IFDC).

Equipement et formation des membres des commissions d'AO en anglais et NTIC.

Diffusion des AO au niveau international sur plusieurs supports (journaux, Internet, ...) et en plusieurs langues (français et anglais).

8. Connaissance des distributeurs nationaux et locaux.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
<p>Les distributeurs sont mieux évalués.</p> <p>La présence de l'ORIAM.</p>	<p>Car c'est uniquement au niveau national.</p> <p>L'identification des distributeurs est facilitée.</p>	<p>Faible niveau d'organisation des distributeurs.</p> <p>Fournisseurs opportunistes sur un marché complètement ouvert.</p>	<p>Manque de professionnalisme et présence de nombreux « commerçants ».</p> <p>Spécificité de l'AO « ouvert à tous ».</p>

Propositions :

Professionnalisation des distributeurs d'intrants passant par leur formation et l'organisation de leur secteur d'activité.

Restriction des AO aux distributeurs professionnels.

9. Veille commerciale (connaissance) des cours mondiaux des engrais.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?

Pourquoi ?

Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?

Pourquoi ?

Ignorance des cours mondiaux.

Pas de diversification dans les sources d'information.

On ne s'y intéresse pas.

Un seul canal utilisé : les fournisseurs qui sont à la fois « juges et parties ».

Propositions :

Diversifier les sources d'informations, en particulier sur le web, en ayant la connaissance des sites traitant du sujet.

Adapter la période de passation des marchés au moment où les cours sont les plus bas.

10. Paiement des fournisseurs par les OP / Stés cotonnières.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
Signature CMDT et engagement des institutions financières.	Garantie pour le fournisseur.	Retard des livraisons. Impayés de certaines quantités livrées (GSCVM). Délai de paiement. Paiement par traite simple.	Entraîne un retard pour les paiements. Paralyse l'activité des fournisseurs. Trop long. Ne donne aucune garantie et escompte trop cher.

Propositions :

Ramener les délais de paiement à 90 jours date de livraison.

Paiement aux fournisseurs par traite avalisée.

11. Paiement des OP / Stés cotonnières par les producteurs.

Qu'est ce qui est satisfaisant ?	Pourquoi ?	Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?	Pourquoi ?
<p>Retenue à la source.</p> <p>Caution solidaire.</p>	<p>Garantie du remboursement.</p> <p>Rassure le système bancaire.</p>	<p>Retard du paiement des OP par la CMDT.</p> <p>Faible taux de remboursement du crédit CMDT.</p> <p>La caution solidaire systématique.</p> <p>L'insolvabilité de certaines OP et la vente illicite des intrants et du coton .</p>	<p>Indisponibilité des fonds due à la lourdeur de la procédure du crédit campagne.</p> <p>Les OP non éligibles au crédit bancaire sont prises par la CMDT.</p> <p>Les taux de remboursement n'atteignent jamais 100%.</p>

Propositions :

Mise en place du crédit campagne plus tôt.
Moralisation des OP au niveau du crédit agricole, des ventes illicites de coton et d'intrants, et du respect des itinéraires techniques.
Utilisation des excédents céréaliers pour le remboursement des crédits.

12. Autres

Qu'est ce qui est satisfaisant ?

Pourquoi ?

Qu'est ce qui n'est pas satisfaisant ?

Pourquoi ?

Les différents acteurs ne connaissent pas leurs contraintes réciproques.

Ne se rencontrent pas en dehors des AO.

Propositions :

Création d'un cadre de concertation entre les différents acteurs de la filière « approvisionnements en intrants » afin d'assurer une meilleure complémentarité entre eux (partenariat).