

MINISTERE DES ENSEIGNEMENTS
SECONDAIRES, SUPERIEURS ET DE
LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

DIRECTION NATIONALE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

ECOLE NORMALE SUPERIEURE
BAMAKO

REPUBLIQUE DU MALI
UN PEUPLE-UN BUT-UNE FOI

MEMOIRE DE FIN D'ETUDE

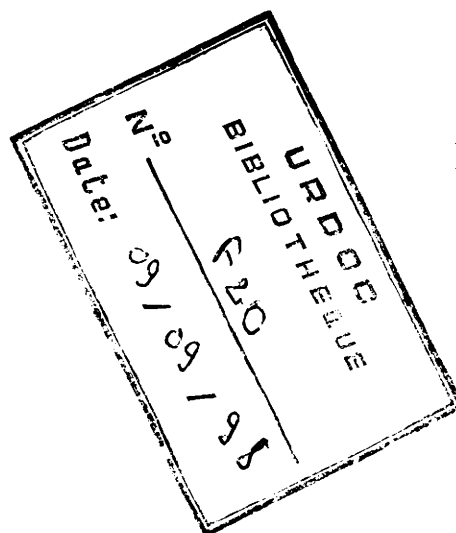
Présenté pour l'Obtention du Diplôme de l'Ecole Normale Supérieure
D.E.R Histoire-Géographie

THEME :

**ORGANISATION ET
FONCTIONNEMENT D'UN
MARCHE CEREALIER,
L'EXEMPLE DU RIZ A NIONO**

Présenté et soutenu par
Fatoumata TRAORE

Directeur de Mémoire
Mr. Bakary SANOGO



Date de Soutenance
Juillet 1998

DEDICACE

Je dédie ce mémoire à ma famille à Niono et tout particulièrement à mon jeune frère Feu Sékouba TRAORE qui nous a quitté à la fleur de l'âge ; paix à son âme.

REMERCIEMENTS

Ce travail n'aurait pu être réalisé sans la contribution de plusieurs personnes à qui je témoigne ici toute ma gratitude :

- Monsieur Bakary SANOGO, mon Directeur de mémoire ; en acceptant de m'encadrer et de partager avec lui, son savoir, ses exigences pour la qualité du travail.

La poursuite du travail dans sa ligne tracée m'a permis de profiter du savoir faire de nombreuses personnes.

- Yacouba COULIBALY, Chef adjoint Projet URDOC Niono et tout le personnel de l'URDOC.

- Modibo COULIBALY, GEC Mali Niono

- Adama CAMPO, GIE Niono

- Fabila DEMBELE et les autres du Bureau de placement Niono

- Lamissa DIAKITE et Youssouf Siaka KONE IER Bamako

- Seydou N'DIAYE, Commerçant de riz Niono

- Mery, Ministère de l'Education Nationale Bamako

- Cheick Tidjani CAMARA, Ingénieur Construction Civile Bamako.

Je leur adresse mes sincères remerciements.

Mes reconnaissances à l'endroit de mes beaux-frères Adjudant-Chef Moussa TRAORE au Camp Para Bamako, Boubou DIAWARA, Opérateur RAC CMDT Dioïla.

Egalement toutes mes reconnaissances à Yaya COULIBALY "le Grand" pour son soutien moral, Madame COULIBALY Kadia DAOU pour son soutien pendant toutes mes études.

Enfin à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à l'élaboration de ce présent mémoire qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude.

Merci à tous mes camarades de promotion.

SOMMAIRE

	PAGES
INTRODUCTION	1
- Problématique ; Objectif de l'étude	
- Méthodologie	
PREMIERE PARTIE : NIONO ET SON MARCHE	5
CHAPITRE I : L'OFFICE DU NIGER	7
1.1 Aperçu sur l'Office du Niger	7
1.2 Evolution de la production et de la commercialisation du riz à l'Office du Niger	10
CHAPITRE II : LE MARCHE ; SES INFRASTRUCTURES ET EQUIPEMENTS	14
2.1 Présentation du marché	14
2.2 Localisation des magasins	14
2.3 Gestion des magasins	14
2.4 Capacité de stockage des magasins	15
2.5 Gestion du marché	16
CHAPITRE III : ROLE DES ACTEURS ET ORGANISATION DU MARCHE	19
3.1 Les autorités administratives	19
3.2 Les paysans producteurs	19
3.3 Les transporteurs	19
3.4 Les femmes	19
DEUXIEME PARTIE : LE SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT DU MARCHE	20
CHAPITRE I : ORIGINE DU RIZ VENDU	21
1.1 Les associations villageoises	21
1.2 Les zones	21
1.3 Les villages	22
1.4 Les foires hebdomadaires	22

CHAPITRE II : LES ACTEURS DU CIRCUIT DE COMMERCIALISATION	23
2.1 Les commerçants	23
2.1.1 Les commerçants grossistes	24
2.1.2 Les commerçants demi-grossistes	24
2.1.3 Les commerçants détaillants	24
2.1.4 Les intermédiaires	24
2.2 Les banques	26
2.3 Les femmes	27
2.4 Les transporteurs	27
2.5 Les paysans	30
 CHAPITRE III : ANALYSE DES CIRCUITS DE LA COMMERCIALISATION	 40
3.1 Les quantités	40
3.2 Les qualités	41
3.3 Les prix	43
3.4 Les ventes	47
 CHAPITRE IV : L'ANALYSE ECONOMIQUE PAR ACTEUR	 49
 CONCLUSION ET PERSPECTIVES	 51
 BIBLIOGRAPHIE	 54
 ANNEXES	 56
Annexe I. Questionnaires	57
Annexe II	64
I. Evolution des aménagements de terres et des cultures de riz et coton à l'Office du Niger	65
II. Evolution de la production de riz paddy à l'Office du Niger 1974 à 1996	67
III. Liste des organisations paysannes de la zone de Niono	68
IV. Origine géographique des producteurs à Niono	69
V. Groupe ethnique des producteurs à Niono	70
VI. Structure par âge et par sexe des producteurs à Niono	72
VII. Statut familial des producteurs	72
VIII. Lieu de résidence du producteur	73
IX. Les caractéristiques des différentes variétés de riz cultivées dans la zone de Niono	74

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Evolution de la production et de la commercialisation du riz à l'ON (1960-61) - (1991-92)-----	10-11
Tableau n°2 : Type des magasins-----	15
Tableau n°3 : Capacité de stockage des magasins-----	16
Tableau n°4 : Origine du riz vendu-----	22
Tableau n°5 : Source de fonds des commerçants évoluant à Niono-----	23
Tableau n°6 : Catégorie professionnelle des commerçants-----	25
Tableau n°7 : Quantité de riz acheté par commerçant et par semaine-----	25
Tableau n°8 : Coût de transport du sac de riz par automobile-----	28
Tableau n°9 : Moyens utilisés par le producteur pour le transport du riz-----	28
Tableau n°10 : Modalité d'obtention des moyens de transport par le producteur---	29
Tableau n°11 : Moyens utilisés par le commerçant pour le transport du riz-----	29
Tableau n°12 : Modalité d'obtention des moyens de transport par les commerçants-----	30
Tableau n°13 : Coût de transport par automobile-----	30
Tableau n°14 : Circonstance de vente de riz du producteur-----	31
Tableau n°15 : Superficie de riz emblavée par producteur-----	32
Tableau n°16 : Quantité de riz récoltée par producteur cette saison-----	32
Tableau n°17 : Quantité de riz décortiquée vendu par producteur à Niono aux différentes périodes de l'année-----	33
Tableau n°18 : Les clients du producteur-----	34

Tableau n°19 : Lieu de résidence des commerçants transporteurs-----	36
Tableau n°20 : Origine géographique des commerçants transporteurs évoluant à Niono-----	36
Tableau n°21 : Répartition ethnique des commerçants transporteurs de Niono-----	37
Tableau n°22 : Structure par âge et par sexe des commerçants transporteurs à Niono-----	38
Tableau n°23 : Modalité d'achat des commerçants à Niono-----	38
Tableau n°24 : Modalité de vente des commerçants de riz à Niono-----	39
Tableau n°25 : Clients préférés des commerçants transporteurs dans l'achat de riz----	39
Tableau n°26 : Quantité collectée par les AV enquêtées-----	40
Tableau n°27 : Variété cultivée-----	42
Tableau n°28 : Raisons de préférence de la variété cultivée-----	42
Tableau n°29 : Variabilité des prix du riz au producteur à Niono au Kg/variété-----	44
Tableau n°30 : Types de contraintes-----	45
Tableau n°31 : Evolution du prix du riz décortiqué à Niono-----	46
Tableau n°32 : Quantité de riz vendu par commerçant et par semaine-----	47
Tableau n°33 : Les foires fréquentées par les commerçantes -----	48
Tableau n°34 : Marge bénéficiaire brute par acteur sur le Kg de riz-----	49

LISTE DES ABREVIATIONS

- OP : Organisation paysanne
- URDOC : Unité de Recherche Développement Observatoire du changement
- IER : Institut d'Economie Rurale
- PCPS : Projet Convention de Prestations de Services
- GEC : Mali : Groupement d'Expertise Céréalière
- IDA : Agence Internationale pour le Développement
- N7 : Niono 7 (nom des canaux d'irrigation : partiteur qui a donné son nom au village situé sur sa rive)
- N10 : (un partiteur). Nom de village
- Km 26 : Kilométrage qui a donné son nom au village
- AV : Association Villageoise
- GIE : Groupement d'Intérêt Economique
- OPAM : Office des Produits Agricoles du Mali
- IPR : Institut Polytechnique Rural
- ON : Office du Niger
- BNDA : Banque Nationale de Développement Agricole
- FDV : Fonds de Développement Villagois
- ND : Non déterminé
- DP : Décortiqueuse privée
- SODINAF : Société pour le Développement des Investissements en Afrique
- SERIMA-SA : Nouvelle Société d'Exploitation des Rizeries du Mali

LISTE DES FIGURES

- Ville de Niono
- Plan Sommaire du marché de Niono
- Evolution de la production et de la commercialisation du riz à l'ON
- Evolution du prix de riz DP à Niono
- Carte de la zone de Niono
- Carte de l'Office du Niger

INTRODUCTION

Le riz occupe actuellement une place importante parmi les céréales cultivées dans le monde. Il vient en seconde position après le blé. C'est la nourriture de base d'une grande partie de l'humanité.

En plus de son rôle dans l'alimentation qui est de loin le plus important, le riz sert à fabriquer de l'alcool, de l'amidon, du glucose, des produits pharmaceutiques, des aliments vitaminés ... Les animaux peuvent consommer le paddy, les brisures, la farine et la paille (cette dernière pouvant également servir de literie ou de matière première dans la fabrication de pâte à papier).

Jadis consommé seulement par une catégorie de gens privilégiés, le riz est aujourd'hui entrain de prendre une place de choix dans l'alimentation aussi bien en milieu rural (15% de la consommation céréalière individuelle moyenne) qu'en milieu urbain (36% de la consommation céréalière individuelle moyenne).

Les gros producteurs traditionnels de riz sont les pays asiatiques : Chine (République Populaire) 1 845 tonnes métriques en 1988.

Quelques pays africains ont des productions significatives : Egypte, Algérie, Maroc, Sierra-Léone, Côte d'Ivoire, Mali (18% de la production céréalière totale).

L'Office du Niger produit une importante quantité. Niono, chef lieu de la circonscription du Delta mort occupe une place importante dans le ravitaillement des autres régions du Mali en riz. L'essentiel de la production est drainée vers le marché de Niono. D'où l'intérêt de cet important marché pour la compréhension du fonctionnement des marchés céréaliers et particulièrement celui du riz.

La commercialisation établit le lien entre la production et la consommation d'un bien, elle permet d'atteindre à la fois les quatre (4) objets fondamentaux du système alimentaire qui sont : la croissance économique efficace, la répartition équitable des revenus, le bien-être nutritionnel et la sécurité alimentaire.

De l'indépendance à 1981 l'OPAM (Office des Produits Agricoles du Mali) avait le monopole du commerce céréalière. A ce titre il effectuait toutes les opérations liées à la commercialisation des céréales. Cependant la politique d'étatisation du commerce des produits alimentaires a été une mauvaise expérience tant pour les dirigeants qui n'ont jamais pu atteindre les objectifs assignés aux organismes publics de commercialisation que pour les producteurs qui ont assez souffert de la taxation implicite.

Même les consommateurs ont souvent été victimes de la non disponibilité du produit sur le marché. A la lumière de toutes ces imperfections dans le fonctionnement de l'Office, une réforme a été entreprise dans le but d'améliorer la disponibilité des produits alimentaires en général et celle du riz en particulier et leur accessibilité à tous.

La libéralisation intervenue (à partir de 1981) a permis non pas la disparition pure et simple des agences publiques de commercialisation mais plutôt une diminution de leurs rôles sur le marché. Ainsi il y a eu :

- réorganisation de la Direction de l'Office du Niger ;
- mise en oeuvre d'un régime foncier ;
- libération des prix et de la commercialisation du paddy et du riz décortiqué ;
- réorganisation des structures paysannes.

Par la suite un plan de redressement en trois étapes est élaboré : de 1983 à 1986 : consolidation, de 1986 à 1990 : réhabilitation et après 1990 extension. Mais ce n'est qu'en juin 1986 qu'une avance de l'IDA : Agence Internationale pour le Développement permettra de commencer la mise en oeuvre de ce plan.

Deux projets sont mis en route :

- Le projet d'amélioration de la riziculture paysanne à l'Office du Niger (ARPON) financé par la Coopération Néerlandaise.
- Le projet Rétail, un Projet de test d'intensification financé par la Caisse Centrale de Coopération Economique (CCCE). L'objectif principal du Projet est l'amélioration des conditions de vie des exploitants par une augmentation de la production et la productivité des facteurs de production. Le secteur du Sahel dans la zone de Niono est le site du Projet précisément sur la rive gauche du distributeur Rétail dont il a pris le nom.

La stabilité relative de ces bons résultats techniques pendant une dizaine d'années, l'extension du modèle Rétail à une grande partie du périmètre de l'Office du Niger peut nous amener à dire que ce modèle comme le prévoyait ses concepteurs fonctionne bien. Cependant les constats faits au cours d'études antérieures récentes et l'analyse des nouveaux comportements des agriculteurs dans la gestion du périmètre et la commercialisation posent certaines interrogations sur d'autres types de problèmes.

Les agriculteurs à travers leurs organisations (Association Villageoises (AV) - Ton) font des prêts aux institutions financières : BNDA, Banque Nationale de Développement Agricole ; FDV, Fonds de Développement Villageois. Les échéances de paiement de ces dettes de campagne sont fixées au 31 mars pour la campagne d'hivernage de chaque année. Elles coïncident également avec celles du paiement de la redevance eau que les agriculteurs doivent payer à l'Office du Niger. Ce qui les oblige à vendre d'importantes quantités de riz à la veille de ces échéances à des prix souvent peu intéressants. Le principal goulot pour le crédit demeure l'absence d'une garantie sûre. L'Office du Niger détenteur du capital foncier, ne présente aucune garantie pour les crédits contractés auprès des structures extérieures. Chaque organisation est ainsi contrainte de s'acquitter de sa dette à la date limite sous peine de pénalités (augmentation de pourcentage, non accessibilité à des crédits pour la campagne suivante).

La chambre d'agriculture sur la base de calcul (crédit des institutions financières, coûts de production) fixe le prix en commun accord avec les représentants des différentes Associations Villageoises (AV). Mais cette situation entraîne le plus souvent l'insécurité au niveau des organisations paysannes (OP) (les prix ne sont pas garantis, ils sont fixés sans prévision de l'évolution du marché (fluctuation des prix) dépendant de l'Offre et la demande.

Ainsi pour palier à ces différentes pénuries certaines organisations paysannes ont pris l'initiative de s'associer pour vendre ensemble "Jèka Feéré" afin d'être mieux organiser dans leur approvisionnement en intrant et surtout la commercialisation de leurs produits non seulement sur le marché locale mais aussi à travers les intégrations sous régionales.

Enfin toujours dans le cadre d'une bonne organisation de la commercialisation du riz de la zone de Niono, GEC Mali et PCPS suivent la commercialisation des Associations Villageoises (surtout les Associations membres) afin de sécuriser les organisations paysannes.

C'est compte tenu de l'intérêt des questions relatives au marché que nous avons tenté d'étudier ce thème "Organisation et fonctionnement du marché céréalier de Niono, l'exemple du riz", comme mémoire de fin de cycle.

Notre étude vise trois objectifs :

- étudier l'organisation du marché ;
- analyser les systèmes d'approvisionnement du marché
- analyser les systèmes de distribution du marché.

Pour mener à bien notre étude nous avons collecté des données secondaires au niveau du service de l'administration civile de Niono (Cercle), de la Chambre d'Agriculture et de Commerce de Niono, de l'Office du Niger (URDOC), de l'IER, Institut d'Economie Rurale Bamako, du SIM, Système d'Information du Marché Bamako, du PCPS, Niono, et fait des enquêtes auprès de 109 commerçants - transporteurs de riz et 116 producteurs de riz.

L'enquête des producteurs a été menée à Niono et cinq (5) autres villages de Niono : Fabougou, Km 26, N10, Km 30, N7. Elle a été effectuée de la façon suivante : seize (16) producteurs ont été enquêtés à Niono et pour les cinq (5) autres villages, vingt (20) producteurs de riz ont été enquêtés par village.

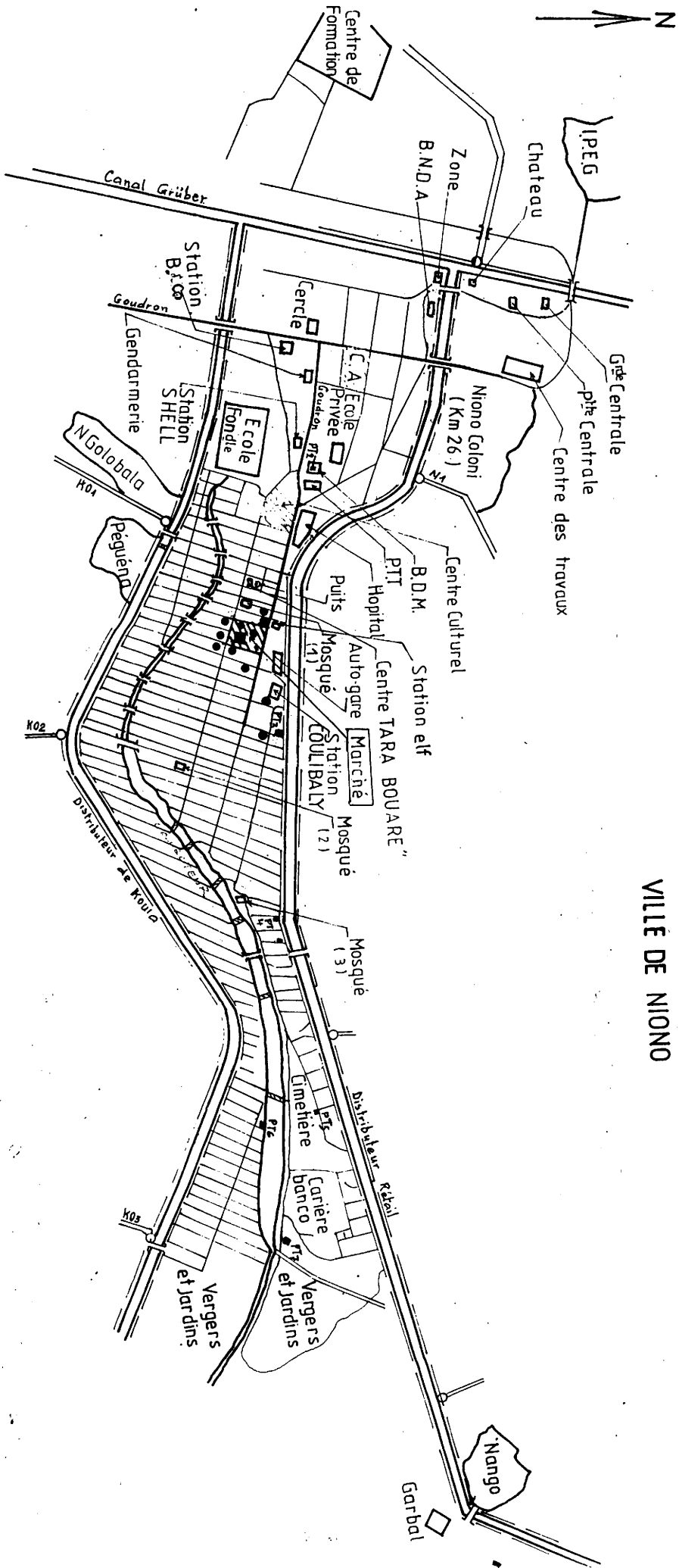
Quant à l'enquête commerçants, elle a été menée à Niono, auprès des commerçants résidant à Niono (40) ; des commerçants venant des autres régions voir localité du pays (49) et enfin auprès des femmes précisément les détaillantes vendant le riz au bol (3 bols équivalent à 2 Kg) et résidant à Niono et villages environnants, elles étaient au nombre de 20.

Au cours de ces recherches nous nous sommes buttés à des obstacles, entre autres :




- le peu de disponibilité que manifestaient les paysans (l'enquête ayant coïncidé avec leur calendrier des travaux agricoles : mois de septembre-octobre).
- l'attitude de méfiance de certains enquêtés (pensant que l'enquête avait pour but de rechercher des informations sur leur propre personne) ;
- le refus de certains commerçants de s'entretenir avec nous ;
- la mauvaise conservation des archives souvent introuvables.

PREMIERE PARTIE :
NIONO ET SON MARCHE

VILLE DE NIONO



ECHELLE: 1/10 000

-  Marché
-  Chambre d'Agriculture
-  Magasin de Riz

CHAPITRE I : L'OFFICE DU NIGER

1.1 Aperçu sur l'Office du Niger

L'Office est le plus ancien périmètre irrigué de l'Afrique de l'Ouest. Il est situé en plein centre du Mali dans la région de Ségou (à 350 Km de la Capitale). Le climat est de type sahélien avec une pluviométrie moyenne annuelle d'environ 500 mm. Dans l'année, trois saisons se succèdent (l'hivernage, la saison sèche froide, la saison sèche chaude).

Le terrain est constitué par une mosaïque de sols complexes d'origine alluvionnaire à dominance argileuse. Les terres aménagées de l'Office du Niger (50 000 ha) sont irriguées gravitairement avec l'eau du fleuve Niger retenue par le Barrage de Markala et drainé sur plus de 160 Km à partir d'un dispositif de canalisation et d'ouvrage de régulation.

Créé en 1932 par l'administration coloniale française, le périmètre de l'Office du Niger était destiné à la production cotonnière pour alimenter l'industrie textile française. En 1970 des contraintes techniques pour la culture du coton et la stratégie nationale de recherche de l'autosuffisance alimentaire, ont fait décider par l'Etat malien la reconversion des terres pour la monoculture de riz sans pourtant que les aménagements nécessaires soient effectués. Pendant toute cette période, le fonctionnement des exploitations agricoles a été marqué par : un système fortement dirigiste caractérisé par :

- la monoculture obligatoire du riz : interdiction formelle de cultiver sur les terres irriguées toute culture autre que le riz ;
- une restriction économique : chaque agriculteur devait respecter strictement le calendrier et les itinéraires techniques dictés. Tout mauvais résultat technique était signe de "non respect des normes conseillées" ;
- une insécurité foncière consécutive au mode de gestion des terres : appartenance à l'Etat, attribution normative, fréquents remboursements sans avis des agriculteurs, risques d'éviction "des mauvais agriculteurs". Ainsi les "colons" ont longtemps considéré le passage à l'Office du Niger comme un passage provisoire ;
- une prédominance de la traction animale : en 1948, avec l'introduction de la grosse motorisation, seront tentées des expériences de régie directe où l'Office du Niger exploitait directement les terres avec des salariés et de colonat semi-mécanisé où l'Office réalisait pour les colons la plupart des opérations culturales et prélevait alors 60% de la récolte.

La situation actuelle de l'Office est bien différente de celle de 1979. Le programme de réhabilitation et de réaménagement démarré en 1982 se poursuit dans un environnement social technique et économique très contrasté : création d'organisations paysannes et transfert à celles-ci de certaines compétences du service de vulgarisation, démocratisation politique, tendance vers une sécurisation foncière, intensification de la riziculture et diversification des cultures, libéralisation commerce du riz et dévaluation de la monnaie locale.

L'exploitation de 50 000 ha répartis entre cinq grandes zones de production (Macina, Niono, Molodo, N'Débougou et Kouroumari) est assurée par environ 12 000 familles réparties entre 150 villages avec une population agricole totale de 160 000 habitants. Malgré leur grande diversité la riziculture reste l'activité agricole principale pour toutes ces exploitations agricoles. Mais elles pratiquent également le maraîchage, l'élevage, la pêche et d'autres activités de moindre importance.

Aujourd'hui, c'est un nouvel Office du Niger aux activités fortement recentrées suite à la restructuration imposée par les partenaires au développement en 1994 qui évolue dans un contexte de partenariat très contrasté avec des acteurs multiples contribuant différemment à la valorisation de ce grand périmètre.

1.2 Evolution de la production et de la commercialisation du riz à l'Office du Niger

Tableau 1 : Evolution de la production et de la commercialisation du riz à l'Office du Niger (ON) : campagne 1960-1961 à 1991-1992

Campagne	Production T/ha	Commercialisation (T)
60-61	55 676	37 588
61-62	40 997	23 467
62-63	38 110	23021
63-64	42 850	26 868
64-65	40 300	22 350
65-66	41 225	24 750
66-67	41 400	25 873
67-68		30 979
68-69	46 043	25 300
69-70	54 163	36 086
70-71	69 677	38 067
71-72	69 599	46 320
72-73	74 364	46 852
73-74	83 128	54 852
74-75	86 000	65 000
75-76	90 000	63 880
76-77	94 400	65 500
77-78	101 000	58 044
78-79	95 000	52 298
79-80	62 314	50 756
80-81	60 290	50 668

Tableau n°1 : Evolution de la production et de la commercialisation du riz (suite)

Campagne	Production (T/ha)	Commercialisation (T)
81-82	66 731	47 450
82-83	57 172	25 055
83-84	72 166	23 506
84-85	74 888	23 462
85-86	83 072	54 104
86-87	90 475	49 721
87-88	98 920	50 136
88-89	106 392	64 914
89-90	110 859	50 574
90-91	130 670	18 166
91-92	142 114	

Source : DMVA-Ségou

A travers la courbe de la production nous remarquons :

- une très faible progression de la production du riz à l'Office du Niger de 1932 à 1984/85. Cela s'explique par le fait que le périmètre irrigué de l'Office du Niger était destiné à la production cotonnière.

Mais des contraintes techniques pour la culture du coton et la stratégie nationale de recherche de l'autosuffisance alimentaire ont fait décider par l'Etat la reconversion des terres pour la monoculture du riz.

- une augmentation notoire de la production rizicole annuelle de l'Office du Niger depuis les années 1985.

Cette situation est due au démarrage du programme de réhabilitation et de réaménagement ; à l'intensification de la riziculture.

Quant à la courbe de commercialisation elle est en permanence marquée par une alternance des périodes de régressions et de remontées. Ce qui s'explique par le contrôle strict de l'Etat et une série de réformes et de faits qui vont profondément modifier la filière dans la première moitié de la décennie 1980-90.

⊙

CHAPITRE II : LE MARCHÉ ; SES INFRASTRUCTURES ET EQUIPEMENTS

2.1 Présentation du marché

Le marché de Niono se situe au centre de la ville. La voie principale, le goudron le sépare de certaines boutiques qui lui font face. C'est un grand marché avec des auto-gares à sa proximité. Il est limité au Nord par la grande auto-gare (grande place) non loin du canal "du Sahel", au Sud par la place de Bamako, à l'Est par celle de Sikasso et le principal point de vente de céréales enfin à l'Ouest par la place de Koutiala et les boutiques (alimentation, vente habit, pièces détachées ...).

Le marché est quotidien ; la foire hebdomadaire est le dimanche. Le jeudi aussi bien que le dimanche, le marché est très animé.

2.2 Localisation des magasins

Dans l'ensemble les magasins sont un peu loin du marché à environ 200-250 m et vers ses côtés Est, Ouest, Nord-Est et Sud.

Excepté les magasins qui font face à la grande place, côté Est, les autres sont de façon générale dispersés

2.3 Gestion des magasins

Les magasins sont soit loués, soit exploités par les propriétaires eux-mêmes. La location est mensuelle (somme fixe convenue entre les deux parties : propriétaires et locataires). D'autre part l'Office possède ses propres magasins, certains commerçants y stockent le riz. De même chaque association villageoise a son magasin souvent lieu de stockage pour des commerçants revendeurs. A l'exception des magasins de l'Office du Niger et de ceux des associations villageoises ; dans lesquels sont stockés d'autres produits : semences, engrais, riz paddy, matériel agricole, produits maraîchers, tous les autres magasins sur lesquels nos études ont porté sont des magasins de riz décortiqué.

L'analyse du tableau n°2 permet de se rendre compte que les magasins de stockage de riz sont soit loués surtout ceux du marché, ou des magasins personnels ; certains magasins appartiennent à l'Office du Niger ou à des associations villageoises.

Sur cent neuf commerçants de riz enquêtés au marché de Niono 44% louent des magasins, 53% ont leur magasin personnel, 2% font leur stockage dans les magasins des associations villageoises, très peu se servent de ceux de l'Office du Niger.

Le coût de location des magasins dépend de la localisation et de la capacité des magasins. Ainsi au marché, les frais de location varient de 5.000 à 10.000 Fcfa par mois.

Mais à l'Office du Niger elle est de 25.000 F pour les magasins d'une capacité de 70 tonnes, 50.000 F pour les grands magasins (400 m²). Au niveau de l'Office la location est aussi mensuelle. Pour les enquêtés à l'Office ; le stockage est gratuit compte tenu des circonstances et de la durée de stockage, de la quantité stockée et des relations sociales. Il est également gratuit au niveau des associations villageoises.

Il arrive souvent que certains producteurs (revendeurs de riz) ou commerçants par suite d'une mévente ou fluctuation de prix ou par manque de moyens de transport stockent leur riz dans les magasins très généralement gratuitement.

Tableau n°2 : Types des magasins

Magasins	Effectifs	%
Magasins loués	48	44,03
Magasins privés	58	53,21
Magasins AV	2	1,83
Magasins ON	1	0,91
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

2.4 Capacité de stockage des magasins

A l'exception des magasins de l'Office et des associations villageoises, les autres magasins sont étroits ou moyens avec des capacités de stockage comprises entre 20 et 50 tonnes. Les magasins dont la capacité est inférieure à 20 tonnes sont privés. Les magasins moyens se retrouvent au niveau du marché. Ces derniers reçoivent d'importantes quantités de riz pendant la campagne ; à cette période leur capacité réelle de stockage est atteinte. Ils demeurent presque vides pendant l'hivernage et la période de soudure.

Le rythme de remplissage des magasins est aussi fonction de l'offre et de la demande.

Le tableau n°3 montre que peu de magasins loués ont une capacité supérieure à 50 tonnes (soient 3%).

Un grand nombre de magasins privés ont une capacité comprise entre 10 et 20 tonnes.

Tableau n°3 : Capacité de stockage des magasins

Magasins	Capacité	Effectifs	%
Magasins loués	< 20	13	11,92
	< 20 - 30	9	8,25
	30 - 40	10	
	40 - 50	13	11,92
	> 50	3	2,75
Magasins privés	< 10	6	5,50
	[10 - 20]	20	18,34
	[20 - 30]	16	14,67
	[30 - 40]	10	9,17
	> 40	3	2,75
Magasins AV - ON	± 200	3	2,75
Non déterminé Total	-	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

2.5 Gestion du marché

L'occupation des places est spontanée, chacun est libre d'aménager un espace et d'exercer son activité. Les boutiques et les magasins font l'objet de contrat de location entre l'administration et les exploitants qui les ont eux-mêmes construits. La durée du contrat est de 20 ans. L'exploitant paye chaque année une somme de 5.000 F à l'administration. En fin de contrat les lieux reviennent à l'administration.

De même l'administration réglemente le stationnement des engins au niveau du marché les jours de foire. Pour cela des équipes de surveillances sont mises en place. Une équipe est composée de deux gardes et de deux brigadiers. Deux brigadiers et un conseiller de village sont chargés de la circulation des charrettes et leur stationnement sur la digue au Nord du marché et vers l'ex- "Permanence du Parti".

Les heures du démarrage et d'arrêt des activités sont fixées respectivement à 7 heures du matin à 16 heures 30 minutes. Les pénalités pour ceux qui pénètrent avec les engins au marché sont fixées comme suit :

Bicyclette	500 F
Mobylette	1.000 F
Charrette	1.000 F.

Les sommes issues du paiement direct des pénalités servent à encourager sous forme de prime de foire les agents des postes de contrôle et les brigadiers. Les contrevenants aux paiements directs sont conduits à la brigade de gendarmerie. En dehors des pénalités il existe d'autres types de recettes de marché. Tous les commerçants payent 10% de la patente comme cotisation de la chambre de commerce. Les commerçants céréaliers payent une patente annuelle de 25. 725 F.

La patente des commerçants import-exports très peu nombreux à Niono est fixée à 550.000 F. Les commerçants dont le chiffre d'affaire est compris entre 25 à 100.000 millions payent 315.000 F.

Ceux-ci relèvent de la catégorie AI. Ceux de la catégorie AII et AIII (avec des chiffres d'affaires de 15 à 25.000.000 pour les uns et 10 à 15.000.000 pour les autres payent 166.500 F et 112.350F. L'assainissement du marché est assuré par les commerçants eux-même en rapports avec les GIE.

PLAN SOMMAIRE DU MARCHÉ DE NIONO

Vers Quartier A

AUTO-GARE

Vers Quartier B



Friperie

Detaillants

Divers

H a b i l l e m e n t s et D i v e r s

Habilllements

Medecine
Traditionnelle

BOUTIQUES

CHAMBRE D'AGRICULTURE

T I S S U S

et

TAILLEURS



Poisson
Legumes
Condiments

Perles

Divers

Habilllements



Condiments

Tubercules

BOUTIQUES

BOUTIQUES

BOUTIQUES

BOUTIQUES



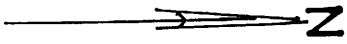
PRINCIPALE
Avenue
DE VENTE
DE
CEREALES



Autre place de vente de
céréales

Route goudronnée

LEGENDE



Vers Quartier

Place de
Sikasso

Place de
Bamako

CHAPITRE III : ROLE DES ACTEURS ET ORGANISATION DU MARCHE

Ici les principaux acteurs sont : les autorités administratives, les paysans producteurs, les transporteurs, les femmes.

3.1 Les autorités administratives

L'administration intervient pour assurer la police administrative :

- elle assure la réglementation du stationnement des engins les jours de foire surtout ;
- elle gère les questions relatives à l'emplacement des magasins et des boutiques (la demande de l'exploitant n'est accordée qu'après vérification de l'administration) ;
- elle collecte les patentes annuelles.

3.2 Les paysans producteurs

Leurs principales places sont situées en face des magasins qui détiennent généralement les bascules. Il n'existe pas de place fixe pour un village donné, l'occupation est libre.

Les principaux lieux de vente dans les villages producteurs sont les sites des Associations Villageoises et les marchés du village.

3.3 Les transporteurs

Contrairement aux paysans producteurs, les places des transporteurs sont fixées. Chaque ville à son auto-gare : places de Bamako, de Sikasso, de Koutiala et la grande place pour tous les autres villages et villes qui fréquentent la ville.

3.4 Les femmes

Elles sont soit paysannes, soit commerçantes revendeuses généralement des détaillantes. On les retrouve à l'intérieur du marché par groupes dispersés.

Parmi elles, certaines résident à Niono et d'autres dans les villages environnants proches de la ville : Km 23, Molodo, Sahel ...

Contrairement aux villageoises qui ne fréquentent la foire que de façon hebdomadaire, celles résidant à Niono fréquentent quotidiennement le marché.

DEUXIEME PARTIE :
LE SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT DU MARCHE

CHAPITRE I. ORIGINE DU RIZ VENDU

1.1 Les Associations Villageoises (AV)

Les Associations Villageoises dans leur grande majorité ont vu le jour entre 1980 et 1990 sur initiative de l'Office du Niger et du Projet Fonds de Village (ARPON) qui ont doté ces Associations Villageoises des moyens de production (batteuses, magasins de stockage, bascule). Ces équipements constituent les principales sources de revenu des organisations paysannes.

Le nombre moyen de batteuse-décortiqueuse et de magasins varie d'une zone à une autre suivant le type d'organisation paysanne. Les décortiqueuses ont été financées en majorité sur fonds propre des Organisations Paysannes ou sur prêts bancaires. Les magasins de stockage suivent les mêmes tendances que les batteuses, la moyenne est sensiblement égale à un magasin par organisation paysanne.

Les Associations Villageoises se ravitaillent en riz à partir de deux sources :

- les remboursements en nature : elles récupèrent les crédits sous forme de paddy ou de riz décortiqué au prix fixé par la chambre d'agriculture en accord avec elles ;
- les frais de battage du paddy : les Associations Villageoises sont dotées de batteuses et effectuent des prestations de service. Les frais de battage sont fixés à 8% de la quantité de paddy battue.

La quantité de paddy ainsi obtenue est vendue. Le montant est divisé en trois dont une partie est en compte bloqué pour dotation en amortissement, une deuxième partie est utilisée pour le fonctionnement des batteuses et la troisième partie pour l'auto-promotion des villages. Ces quantités de riz paddy stockées sont vendues aux commerçants.

1.2 Les zones

Les rendements en riz varient fortement d'une zone à l'autre.

- En zone non réaménagée, ils sont relativement bas (en moyenne 2,5 à 3 tonnes par hectare environ). Ils varient également d'une parcelle à l'autre.
- Les rendements en zone réaménagée sont en moyenne deux fois plus élevés (6 à 7 tonnes par hectare) et également plus homogènes.

Les rendements varient d'une campagne à l'autre. Une différence est encore perceptible entre zone réaménagée et zone non réaménagée : En zone réaménagée les rendements sont globalement en hausse avec un gain moyen de près d'une tonne à l'hectare en 5 ans. En zone non réaménagée en revanche, on ne distingue globalement pas d'évolution favorable. Pour une année donnée, les rendements varient également d'un type d'exploitation à l'autre.

En zone réaménagée les grandes exploitations obtiennent des rendements légèrement supérieurs aux autres catégories. En zone non réaménagée, les rendements en moyenne sont homogènes d'un groupe à l'autre.

1.3 Les villages

Dans le village chaque exploitant détient la responsabilité entière de sa production. Le riz vendu provient soit du champ familial, soit de l'exploitation individuelle. Le tableau intitulé origine du riz vendu nous édifie.

1.4 Les foires hebdomadaires

A Niono le riz vendu aux foires hebdomadaires provient non seulement des différents villages de la zone de Niono mais aussi des villages d'autres zones de l'Office du Niger, non loin de la ville: Macina, Molodo. Ce sont les mêmes commerçants qui fréquentent ces différents marchés ou qui ont des intermédiaires qui sillonnent les différentes localités (une ou deux fois par semaine). Ainsi en juillet et août 1997 (les quantités de riz DP au regroupement étaient respectivement : 449,4 et 457,6 tonnes.

Tableau n°4 : Origine du riz vendu

Origine	Effectif	%
Champ familial	92	79,31
Exploitation individuelle	24	20,68
Total	116	100

Source : Enquête septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau nous révèle qu'une grande partie du riz vendu provient du champ familial 73% et que les exploitations individuelles sont minimales 21%.

CHAPITRE II : LES ACTEURS DU CIRCUIT DE COMMERCIALISATION

Plusieurs catégories d'agent économiques interviennent dans la commercialisation du riz à Niono. Il s'agit : des commerçants, des banques, des Associations Villageoises, des paysans, des femmes et des transporteurs.

2.1 Les commerçants

Dans ce cas précis nous parlerons des quantités commercialisées, des moyens et stratégies utilisés.

Les modes de financement diffèrent selon qu'il s'agit de telle ou telle catégorie d'intermédiaires dans le fonctionnement du système.

Au cours de nos enquêtes nous avons rencontré des commerçants dont l'origine des fonds était diverse : aides de parents, crédits bancaires, fonds personnels, etc. Il existe également une différence dans les modes de financement suivant les catégories professionnelles intervenant dans le système : grossistes, demi-grossistes, détaillants intermédiaires.

Le tableau n°5 intitulé source de fonds des commerçants évoluant à Niono nous édifie.

Tableau n°5 : Source de fonds des commerçants évoluant à Niono

Source	Effectif	%
Aide des parents	9	8,25
Crédits particuliers	7	6,42
Crédits bancaires	3	2,75
Auto-financement	90	82,56
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau n°5 indique que la plupart des commerçants possèdent leur propre fonds 83% ; ceux bénéficiant de l'aide des parents représentent 8%. Le crédit bancaire ne représente que 3% des acteurs.

2.1.1 Les Commerçants grossistes

Ce sont des commerçants qui sont basés dans un centre urbain ou dans un gros centre de regroupement. Ils font des transactions (achat et vente) portant sur de grandes quantités de riz. Ils peuvent acheter au moins cent tonnes de riz par semaine. Ils disposent de magasins dans lesquels ils peuvent stocker le produit. Ces magasins peuvent leur appartenir ou peuvent être loués.

Ces grossistes, sont des commerçants qui disposent de moyens financiers importants. Ils s'approvisionnent soit à travers leur propre réseau de collecte et de regroupement, soit avec les forains, soit avec d'autres grossistes. Ils peuvent vendre à d'autres grossistes, aux demi-grossistes, aux détaillants et même directement aux consommateurs. On peut cependant faire une distinction entre grossistes basés dans les zones de production et grossistes basés dans les centres urbains. Les grossistes basés dans les zones de production qui sont de gros collecteurs-regroupeurs financent la collecte et le regroupement du produit sur fonds propres. Ce sont eux qui assurent souvent le transport jusqu'au marché de consommation. Les commerçants grossistes en milieu urbain qui n'ont pas un réseau de collecte s'approvisionnent principalement auprès des grossistes des zones de production.

2.1.2 Les Commerçants demi-grossistes

Ils n'ont en général pas suffisamment de ressources financières. Ce sont des commerçants qui peuvent acheter une quantité de riz de 50 à 60 tonnes par semaine. Ils font de petits stocks et des rotations rapides dans la vente. Ils sont plus axés sur la vente que sur la collecte. Leur rayon d'activités est assez limité par rapport aux grossistes.

2.1.3 Les Commerçants détaillants

Ils constituent la dernière ramification et sont plus en contact avec les consommateurs. Ils sont à l'intérieur du marché, souvent même dans les quartiers. Ils s'approvisionnent soit auprès des grossistes, demi-grossistes, soit auprès des producteurs forains. Leur capacité d'achat est égale ou inférieure à 20 tonnes.

2.1.4 Les intermédiaires

Ils achètent le riz avec les producteurs soit au marché (le jour de foire), soit dans les villages ou autres petits marchés environnants. Ils ont généralement la confiance des paysans. Il existe deux types d'intermédiaires suivant les sources de financement :

- ceux qui sont dépendants et qui travaillent avec l'argent d'autrui (grossistes, demi-grossistes) pour effectuer leurs achats ;
- ceux qui sont indépendants et qui utilisent leurs propres moyens pour effectuer des achats.

Tableau n°6 : Catégorie professionnelle des commerçants

Catégorie professionnelle	Effectif	%
Grossistes	47	43,11
Demi-grossistes	8	7,33
Grossistes-détaillants	10	9,17
Demi-grossistes-détaillants	1	0,91
Détaillants	33	30,27
Intermédiaires	10	9,17
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

Selon la catégorie professionnelle, les grossistes représentent 43% du lot. Ils sont les plus nombreux. Ensuite viennent les détaillants 13%. Les autres catégories sont très faiblement représentées (tableau n°6).

Tableau n°7 : Quantité de riz achetée par commerçant et par semaine

Quantité de riz (tonne)	Nombre Commerçant	%
< 1	10	9,17
1 à 10	10	9,17
10 à 20	11	10,09
20 à 50	20	18,34
50-100	55	50,45
≥ 100	3	2,75
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse des quantités de riz achetées par les commerçants du marché de Niono révèle l'existence de grands écarts entre les commerçants. Les quantités vont de moins d'une tonne à plus de 50 tonnes, avec des extrêmes qui peuvent atteindre 100 tonnes.

L'analyse montre également que 9% des commerçants achètent entre 1 à 10 tonnes de riz, 18% achètent entre 20 à 50 tonnes, 10% achètent entre 10 à 20 tonnes, 10% achètent moins d'une tonne et 51% achètent plus de 50 tonnes (tableau n°7).

2.2 Les Banques

Deux institutions financières : la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) et le Fonds de Développement Villageois (FDV) accordent des prêts aux agriculteurs à travers leurs organisations.

Avec la responsabilisation des paysans, l'approvisionnement des exploitants surtout en intrants est revenu aux Associations Villageoises qui négocient les intrants avec les commerçants sur financement bancaire.

Les échéances de paiement de ces crédits de campagne sont fixées au 31 mars pour la campagne d'hivernage. L'importance de cette activité est en nette régression depuis les malheureux événements dont les organisations paysannes ont été victimes en 1992/93 de la part des commerçants. Des investigations sur les conditions d'approvisionnement en engrais des organisations paysannes ont révélé que beaucoup d'Associations Villageoises endettées utilisent diverses voies pour acquérir de l'engrais. Certaines ont bénéficié du concours des commerçants intermédiaires qui ont remboursé leurs crédits à la Banque afin de leur permettre d'avoir un nouveau prêt.

Les commerçants bénéficient dans ces conditions d'une marge d'intérêt qui peut atteindre 20%. D'autre part des Comités de crédits de zones et de groupes de villages sont théoriquement mis en place par le Fonds de Développement Villageois depuis 1993 ; ils ne sont pas encore opérationnels.

Chaque association ou ton villageois exprime ses besoins d'engrais et de crédit auprès de l'Institution financière de son choix.

2.3 Les Femmes

Les femmes interviennent beaucoup dans la filière. Leur intervention est importante tant au niveau de leur effectif qu'au niveau du volume commercialisé. On retrouve les mêmes catégories de commerçants chez les femmes : détaillantes, demi-grossistes voire grossistes. Le mode d'obtention du riz est le même que chez les hommes. Elles se rendent à la foire une ou deux fois par semaine, font leur achat soit auprès des producteurs dans les villages, soit à la foire hebdomadaire auprès des forains.

Pour ce qui concerne les détaillantes elles se procurent le riz auprès d'autres détaillants, demi-grossistes, grossistes hommes, ou avec les producteurs vendant de petites quantités de riz pour les besoins courants. Généralement leur achat se fait devant les magasins auprès des bascules.

Elles peuvent acheter en moyenne 200 à 300 Kg de riz. La vente s'étend sur toute la semaine pour celles qui résident à Niono. Les femmes des villages environnants, fréquentent le marché le jour de foire seulement.

Les femmes détaillantes, pendant l'hivernage ou la période de soudure, font des prêts aux producteurs qui les remboursent ensuite en nature (paddy et décortiqué) à la récolte. Au cours de ces transactions le sac de paddy varie entre 500 et 600 F.

2.4 Les transporteurs

Les principaux moyens de transport utilisés dans la commercialisation sont : la charrette et l'automobile.

Généralement les charrettes sont utilisées au niveau du village ; ce transport est généralement gratuit : chaque famille possède sa charrette ; au moment de la récolte les chefs de ménages ou les exploitants s'associent.

D'autre part ceux qui ne font parti d'aucune association se servent de véhicules, ou de charrettes des voisins ou parents. Il arrive souvent qu'ils payent de l'argent pour le service rendu surtout lorsqu'il est fait par l'automobile.

Pour ce qui concerne le transport du marché central de Niono vers les centres c'est à dire les différentes capitales régionales, autres destinations ; les transporteurs jouent un rôle très important.

Il existe des commerçants qui possèdent leur propre moyen de transport. Lorsqu'ils n'en possèdent pas, ils négocient des contrats de location avec un transporteur, ou s'acquittent simplement par des frais de transport par sac de riz.

En résumé nous pourrions dire que le coût de transport varie d'une localité à une autre ; il est même souvent fonction de la période. Différents moyens sont utilisés pour le transport, ces moyens peuvent être personnels ou en location.

Le coût de transport d'un kilogramme de riz du village au marché est supérieur ou égal à 1 F. Du marché central vers d'autres marchés le coût varie entre 5.000 à 10.000 F la tonne.

Tableau n°8 : Coût de transport du sac de riz par automobile (producteur)

Coût (FCFA)	Effectif	%
100-125	13	11,20
125-130	2	1,72
≤ 350	4	3,44
ND	97	83,62
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997
ND : non déterminé

De l'étude du tableau il ressort que le coût de transport du producteur, par automobile est compris entre 100 F et 350 F. Ce coût est fonction de la distance et de la période.

Tableau n°9 : Moyens utilisés par les producteurs pour le transport du riz

Moyens	Effectif	%
Charrette	91	78,44
Automobile	17	14,65
Charrette-Automobile	8	6,89
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse des tableaux n°9 ; n°10, nous révèle que : les charrettes sont plus utilisées par les producteurs pour le transport du riz surtout du champ à la famille soit un effectif de 91 charrettes (79%) ; la plupart de ces charrettes appartient au producteur lui-même dans 84% des cas.

Tableau n°10 : Modalité d'obtention des moyens de transport par les producteurs

Moyens	Effectif	%
Privé	97	83,62
Location	14	12,06
Privé-Location	5	4,31
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

Tableau n°11 : Moyens utilisés par les commerçants pour le transport du riz

Moyens	Effectif	%
Automobile	76	69,72
Charrette	33	30,27
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau montre que les commerçants se servent beaucoup de l'automobile (70% des cas) pour le transport du riz. Cela se comprend par le fait que ce transport s'effectue généralement entre de longues distances.

Tableau n°12 : Modalité d'obtention des moyens de transport par les commerçants

Moyens	Effectif	%
Location	76	69,72
Moyen propre	33	30,27
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

Il ressort de ce tableau que contrairement aux producteurs qui ont pour la plupart leur moyen propre (charrette) pour le transport du riz, les commerçants se servent beaucoup de la location pour le transport du riz soit 70% des cas.

Tableau n°13 : Coût en Fcfa de transport par automobile (tonne)

Coût de transport automobile	Effectif	%
< 5.000	2	1,8348
[5.000 - 10.000[40	36,6972
≥ 10.000	21	19,2660
Autres moyens	46	42,2018
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau montre que le coût de transport par automobile pour le commerçant varie entre 5.000 et 10.000 F la tonne, avec des extrêmes souvent supérieures ou égales à 10.000 Fcfa.

2.5 Les Paysans

La plus grande partie du riz décortiqué qui circule provient des producteurs. Ces derniers vendent très rarement leur production sous forme de paddy. Ils décortiquent préalablement le riz chez les nombreux décortiqueurs présents dans la zone.

Le paysan ne va au marché que pour livrer de faibles quantités de riz pour satisfaire ses besoins courants. Actuellement l'essentiel des transactions ne se fait plus au marché mais au village. A ce niveau le riz est vendu soit à l'Association Villageoise pour remboursement de dette soit au marché du village, ou même devant les magasins des Associations Villageoises. Ce sont les commerçants qui effectuent le déplacement vers les villages. Au cas où le producteur se rend au marché central, il se sert de charrette ou de véhicules des transports en commun.

De façon générale la récolte du paysan est partagée en deux : une première partie est stockée pour la nourriture, et une seconde partie est destinée à la vente : le "Colon" doit tout à son riz

Le gain monétaire fonction du niveau de production que nous avons déjà vu, est très variable d'une zone à l'autre voire d'un exploitant à l'autre. Les tableaux n°15 et n°16 nous édifient d'avantage.

Tableau n°14 : Circonstance de vente de riz du producteur

Circonstances	Effectif	%
Paiement de R, remboursement de dette d'engrais	87	75
Paiement de R, impôt, matériels de culture	5	4,31
Paiement de R, besoins quelconques d'argent : mariage, fête	24	20,68
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre -octobre 1997

R = redevance

De l'étude du tableau il ressort que la majorité des producteurs vend le riz surtout pour le paiement de la redevance eau et le remboursement de dette d'engrais (75%). Le reste de la vente est destiné à la satisfaction des besoins.

Le paysan ne va au marché que pour livrer de faibles quantités de riz pour satisfaire ses besoins courants. Actuellement l'essentiel des transactions ne se fait plus au marché mais au village. A ce niveau le riz est vendu soit à l'Association Villageoise pour remboursement de dette soit au marché du village, ou même devant les magasins des Associations Villageoises. Ce sont les commerçants qui effectuent le déplacement vers les villages. Au cas où le producteur se rend au marché central, il se sert de charrette ou de véhicules des transports en commun.

De façon générale la récolte du paysan est partagée en deux : une première partie est stockée pour la nourriture, et une seconde partie est destinée à la vente : le "Colon" doit tout à son riz (tableau n°14 : circonstance de vente de riz).

Le gain monétaire fonction du niveau de production que nous avons déjà vu, est très variable d'une zone à l'autre voire d'un exploitant à l'autre. Les tableaux n°15 et n°16 nous édifient d'avantage.

Tableau n°14 : Circonstance de vente de riz du producteur

Circonstances	Effectif	%
Paiement de R, remboursement de dette d'engrais	87	75
Paiement de R, impôt, matériels de culture	5	4,31
Paiement de R, besoins quelconques d'argent : mariage, fête	24	20,68
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre -octobre 1997

R = redevance

De l'étude du tableau il ressort que la majorité des producteurs vend le riz surtout pour le paiement de la redevance eau et le remboursement de dette d'engrais (75%). Le reste de la vente est destiné à la satisfaction des besoins.

Tableau n°15 : Superficie de riz emblavée par producteur (en ha)

Classe : superficie (ha)	Effectif	%
< 2	20	17,24
[2 - 4[44	37,93
[4 - 6[30	25,86
[6 - 8[13	11,20
[8 - 10[2	1,72
≥10	7	6,03
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

ha = hectare

L'analyse du tableau révèle que la superficie de riz emblavée par producteur (en ha) est comprise entre 2 et 10 ha. Un grand nombre de producteur a une superficie comprise entre 2 et 4 ha (38%).

Tableau n°16 : Quantité de riz récolté par producteur cette saison (évaluée en tonne)

Catégorie (quantité en tonne)	Effectif	%
<10	54	46,55
[10 - 15[45	38,79
[15 - 20[13	11,20
≥30	4	3,44
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

La quantité de riz récolté à l'hectare par producteur est comprise entre 10 et 30 tonnes. Beaucoup de producteurs enquêtés ont récolté une quantité inférieure à 10 tonnes (47%) et peu ont récolté une quantité supérieure ou égale à 30 tonnes (3%).

Tableau n°17 : Quantité de riz décortiqué vendue par producteur à Niono aux différentes périodes de l'année (en tonne)

Pendant la campagne			Fin de Campagne		
Quantité	Effectif	%	Quantité	Effectif	%
<2	2	1,72	<2	2	1,72
[2 - 3[18	15,51	[2 - 3[2	5,17
[3 - 4[14	12,06	[3 - 4[2	2,58
[4 - 5[6	5,17	[4 - 5[1	1,72
[5 - 6[5	4,31	[5 - 6[1	0,86
[6 - 7[3	2,58			
[7 - 8[4	3,44			
[8 - 9[6	5,17			
Total	58	50	Total	8	
Début de campagne			Hivernage - Période de soudure		
Quantité	Effectif	%	Quantité	Effectif	%
<2	5	4,31	<2	3	2,58
[2 - 3[10	8,62	[2 - 3[2	1,72
[3 - 4[10	8,62	[3 - 4[4	3,44
[4 - 5[9	7,74			
[5 - 6[4	3,44			
[6 - 7[1	0,86			
[7 - 8[1	0,86			
[8 - 9[1	0,86			
Total	41	35,34	Total	9	7,74
Total ensemble des producteurs	116	100			

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau nous édifie : La quantité de riz vendu en Kg par producteur aux différentes périodes de l'année est comprise entre 2 et 9 tonnes. L'essentiel des ventes est fait pendant la campagne soit un effectif de 58 producteurs et en début de campagne soit 41 producteurs.

Tableau n°18 : Les clients du producteur

Clients	Effectif	%
Commerçants	83	71,55
AV-Commerçants	31	26,72
AV	2	1,72
Total	116	100

L'analyse du tableau nous édifie que nombreux producteurs vendent le riz aux commerçants (72%). D'autres par contre vendent le riz à la fois et aux commerçants et aux associations villageoises (27%).

CHAPITRE III : ANALYSE DES CIRCUITS DE LA COMMERCIALISATION

Plusieurs acteurs sont impliqués dans la filière riz depuis la production jusqu'à la consommation. Les producteurs supportent des coûts au cours du processus de la production et de la transformation du paddy. Les forains dépensent pour l'achat et le transfert du riz des zones de production vers les centres urbains de consommations.

Les grossistes et les détaillants supportent eux-aussi des coûts dans le circuit de distribution du riz.

Chacun à son niveau ajoute une certaine valeur au produit afin de le rendre plus accessible et disponible à d'autres niveaux de la chaîne. C'est ainsi que d'un niveau à l'autre le même produit augmente de prix, soit parce qu'il a été transporté soit parce qu'il gagne en qualité après des opérations de transformation (décorticage, nettoyage) soit à cause de la multiplicité des intermédiaires qui assurent sa distribution.

Il devient donc normal que des coûts engendrés par les différentes opérations nécessaires pour produire et acheminer le produit soient repercuter sur les prix. Cependant certains coûts bien que se rapportent à des opérations rendues nécessaires pour assurer la disponibilité et l'accessibilité du produit peuvent être subjectifs au point d'augmenter abusivement le prix du produit. Ces coûts existent parce qu'il existe quelque part dans la filière des distorsions (mauvaise organisation de la filière, forte concentration).

A travers les tableaux ci-dessous nous constatons que :

- les acteurs sont de lieux de résidences et d'origine géographique différents ;
- cette activité intéresse toutes les couches sociales (hommes, femmes, jeunes et vieux)
- et enfin la vente et l'achat de ces différents acteurs se font de façon générale au comptant et auprès de clients préférés.

Tableau n°19 : Lieux de résidence des commerçants-transporteurs

Lieux	Effectif	%
Niono	29	26,60
Bamako	25	22,93
Ségou	23	21,10
Koulikoro	19	17,43
Sikasso	13	11,92
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse du Tableau n°19 montre que de par les provenances des commerçants il ressort que 26% de ceux-ci résident à Niono, 22% proviennent de Bamako, 21% viennent de Ségou. Des commerçants viennent de d'autres localités telles que Koulikoro et Sikasso.

Tableau n°20 : Origine géographique des commerçants transporteurs évoluant à Niono.

Origine géographique	Effectif	%
Ségou	63	57,79
Sikasso	12	11
Koulikoro	13	11,92
Mopti	9	8,25
Kayes	3	2,75
Bamako	8	7,33
RCI	1	0,91
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

Un examen des origines géographiques des commerçants montre que 58% d'entre eux sont originaires de la région de Ségou, 12% sont originaires de Koulikoro, 11% sont originaires de Sikasso (tableau n°20)

Tableau n°21 : Répartition ethnique des commerçants-transporteurs de Niono

Ethnies	Effectif	%
Bamanan-Manika	42	39
Peul-Diawando	17	16,51
Maraka-Kakolo	14	12,84
Minianka-Senoufo-Samogo	13	11,92
Dogon	8	7,33
Bozo-Somono	5	4,58
Griot-Forgeron	4	3,66
Bobo	2	1,83
Maure	1	0,91
Agni	1	0,91
Sonrhäï	2	1,83
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

Le tableau n°21 nous édifie que les Bamanans et les Malinkés sont les plus nombreux. Ils représentent 39%. Ensuite viennent les Peuls Diawando (16%), Soninkés (13%). Minianka, Senoufo, Samogo (12%). Les autres ethnies Dogon, Bozo, Bobo, Sonrhäï ... sont très faiblement représentés.

Tableau n°22 : Structure par âge et par sexe des commerçants-transporteurs à Niono

Age	Effectif		Total	%		Total
	Homme	Femme		Homme	Femme	
< 30	17	4	21	15,59	3,66	17,66
[30-40[33	16	49	30,27	14,67	41,22
[40-50[14	13	27	12,84	11,92	22,71
[50-60[6	2	8	5,50	1,83	6,72
[60-70[3	1	4	2,75	0,91	3,35
Total	73	36	109	66,95	32,99	100

Source : Enquête septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau n°22 montre :

Un classement des commerçants selon l'âge et le sexe indique que 41% se situent dans la classe d'âge de 30-40 ans. Ceux-ci par rapport à l'ensemble des commerçants enquêtés représentent 30% d'homme et 15% de femmes. Globalement au niveau du marché les hommes et les femmes représentent respectivement 67% et 33%.

Tableau n°23 : Modalités d'achat des commerçants à Niono

Modalités	Effectifs	%
Comptant	99	90,82
Crédit	6	5,50
Crédit-Comptant	4	3,66
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

Tableau n°24 : Modalités de vente des commerçants de riz à Niono

Modalités	Effectifs	%
Comptant	90	82,56
Crédit	5	4,58
Crédit-Comptant	14	12,84
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

Au vu des résultats des tableaux n°23 et n°24 nous voyons que ce marché est très important compte tenu que des achats et ventes au comptant, sont à plus de 80% supérieurs aux ventes et achats : crédits, crédits-comptants. C'est un marché à grande spéculation et assez promoteur pour le commerce de riz.

Tableau n°25 : Clients préférés des commerçants-transporteurs dans l'achat du riz.

Clients	Effectif des Commerçants	%
Producteurs individuels	46	42,20
Intermédiaires	16	14,67
Forains	30	27,52
Associations Villageoises	17	15,59
Total	109	100

Source : Enquête, septembre-octobre 1997

L'étude du tableau n°25 montre que dans l'achat du riz les partenaires préférés des commerçants sont les producteurs en plus grand nombre, ensuite viennent les Forains, les Associations Villageoises et les Intermédiaires.

Le peu de clients au niveau des Associations Villageoises s'explique par le fait qu'elles ont un prix minimum fixe qui a une époque donnée est supérieure à celui du marché. Le prix maximum est fonction du marché.

3.1 Les quantités

Quantité commercialisée par :

- village
- association villageoise
- zone.

La quantité obtenue par producteur est fonction de son niveau de production. Il nous a été difficile d'avoir les quantités exactement commercialisées par village voire par zone.

L'enquête a porté seulement sur les quantités au regroupement grâce au SIM ; les quantités collectées par les Associations Villageoises et celles vendues par les commerçants.

En juillet et août 1997 les quantités au regroupement étaient respectivement 449,4 et 457,6 tonnes. A propos des quantités collectées nous avons fait un tableau.

De façon générale toutes les quantités collectées par les Associations Villageoises sont commercialisées et ces quantités sont de deux sortes : riz paddy et riz décortiqué.

Tableau n°26 : Quantité collectée par les AV enquêtées

Associations Villageoises	Quantité collectée paddy (tonne)	Quantité collectée de riz décortiqué (tonne)
Fabougou	200,173	160
Km 26	200	87
N7	30	90
Km 30	20,70	87
N10	37	80
Total	487,873	404

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

De l'analyse du tableau n°26 il ressort que les Associations Villageoises sensées être les protecteurs des producteurs ne font pas de différence entre les deux qualités de riz. Cela se sent à travers les quantités collectées par chaque Association Villageoise $487 \approx 404$.

3.2 Les qualités

La qualité du riz est fonction de certains critères dont entre autres :

- la variété
- le type d'usinage
- le goût à la consommation.

Chaque village, voire chaque zone a ses techniques culturales propres. Les qualités de riz sont les suivantes :

1°) *Riz entier*

- * Long Super Blanchis ELS
- * Entiers Longs Blanchis ELB

2°) *Les brisures*

- * Riz à 25% de brisures RM25
- * Riz à 40% de brisures RM40
- * Riz brisures blanchis BB.

En effet plusieurs variétés de riz sont utilisées dans la zone de Niono. Les plus courantes sont: BG 90-2 qui demeure la principale variété ; Gambiaca ; Bouaké, Sébéang. Le tableau n°27 variété cultivée nous édifie davantage. Les caractéristiques végétatives des variétés, les caractéristiques du paddy et les aires d'adaptation sont consignées en annexe n°2.

Tableau n°27 : Variété cultivée

Variétés	Effectif	%
BG	50	43,10
BG - Gambiaka	42	36,20
Gambiaka	17	14,65
BG - Gambiaka-Sébérang	1	0,86
Bouaké	1	0,86
BG-Sébérang-Kogoni	1	0,86
Sébérang	1	0,86
L15	1	0,86
BG-Bouaké	1	0,86
Gambiaka-Sébérang	1	0,86
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre-Octobre 1997

Mais compte tenu de la forte sensibilité de la variété BG 90-2 à la virose, constatée ces dernières années, il a été conseillé aux producteurs de diversifier les variétés semées en vue de réduire les risques. Ce qui fait que dans ce même tableau nous voyons l'association de diverses variétés par le même producteurs. Ces raisons de la diversification sont évoquées dans le tableau ci-contre :

Tableau n°28 : Les raisons de préférence de la variété cultivée

Raisons	Effectif	%
BG : rendement élevé - lourd au peser	50	43,10
Gambiaka : pour sa qualité et son prix élevé	42	36,20
Bouaké : rotation, crainte de la maladie du BG	2	1,72
BG-Gambiaka-Sébérang : complémentarité en cas d'échec d'une variété	6	5,17
BG-Gambiaka : rendement et qualité	16	13,79
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

A travers ces tableaux n°27 ; n°28 nous constatons que beaucoup de producteurs cultivent la variété BG 90-2 ; 43% et que les autres Sébéang et Bouaké sont peu cultivées ou même souvent associées avec les variétés BG ou Gambiaka. Cette association est faite pour le rendement, la qualité et même la complémentarité.

3.3 Les prix

Le prix du riz subit de nombreuses variations voire fluctuation, qui sont fonction de :

- la physionomie de la campagne en relation avec la disponibilité du riz ;
- la période de l'année : généralement les prix sont plus bas en période de post-récolte qui coïncide avec le paiement de la redevance eau ;
- des conditions d'approvisionnement ;
- et enfin de la qualité du riz.

Avant la dévaluation, le prix du Kg de riz DP variait entre 100 et 150 FCFA. Après la dévaluation, le prix a fortement grimpé pour atteindre un maximum de 250 FCFA/Kg. Le niveau relativement élevé des prix, malgré l'augmentation des quantités offertes sur le marché s'explique par un ensemble de facteurs dont entre autres :

- l'augmentation de la redevance eau ;
- l'augmentation du prix des intrants et des engrais surtout ;
- le stockage par les grossistes pour des motifs de spéculation depuis la dernière campagne.

Contrairement à la campagne précédente 1995-96 la campagne 1996-97 le prix est relativement resté bas. Rarement il a atteint 200 F/Kg au niveau du producteur pour la variété BG. Les 200 F/Kg aux producteurs pour la variété BG qu'on observe dans le tableau n°22 sont les prix de l'Association Villageoise.

Le prix a varié entre 180-195 F/Kg pour la variété BG et 200-215 F/Kg pour la variété Gambiaka. Les autres variétés Sébéang, Bouaké assimilés soit au BG soit au Gambiaka se vendent soit au prix du BG soit au prix du Gambiaka en fonction de leur qualité.

Le bas niveau du prix du riz DP lors de cette campagne s'explique d'une part par la relative réussite de la campagne agricole de riz (5 3400 t) et d'autre part par la réduction des droits d'importation du riz qui a créé des conditions favorables à une bonne circulation du riz sur le marché.

Généralement la vente au niveau des décortiqueuses est rare même si elle se produisait, le prix reste en rapport avec celui du marché. Cette rareté s'explique par le fait que la zone est inondée par des décortiqueuses privées souvent mobiles qui effectuent le travail du producteur à domicile.

En ce qui concerne le prix à l'usine notre enquête a porté sur la rizerie de Molodo, l'une des rizeries de l'Office racheté par la SODINAF Mali SA (Société pour le Développement des Investissements en Afrique).

D'après notre enquête, la SERIMA-SA (Nouvelle Société d'Exploitation des Rizeries du Mali) est membre du Groupe SODINAF Mali-SA. La vente du riz ne se passe pas au niveau de l'usine. A cet effet le riz une fois usiné est transporté à Bamako (à la Direction Commerciale).

A ce niveau les différentes qualités de riz de la SERIMA-SA sont vendues aux prix suivants:

- 220 F, pour la qualité BB (riz brisures blanches)
- 225 F, pour le RM 40
- 415 F/Kg pour ELS (entiers longs super blanchis).

En conclusion nous pouvons retenir que le prix du riz subit de nombreuses fluctuations. Le producteur de Niono est confronté à différentes contraintes.

Les tableaux suivants traduisent bien cette analyse : tableau n°29 : variabilité du prix du riz aux producteurs à Niono ; n°30 : les types de contraintes par producteur et un graphique sur l'évolution du prix du riz DP à Niono (novembre 1991 à décembre 1996) à partir du tableau n°31 : évolution du prix du riz à Niono.

Tableau n°29 : Variabilité des prix du riz au producteur à Niono au Kg/variété (campagne 1996-1997, prix en FCFA)

Période Variété	Pendant la Campagne	Fin de Campagne	Début de Campagne	Hivernage Période de Soudure	Ecart
BG	185-190	190-195	195-200	190-195	16,2
Gambiaka	200-205	205-210	210-215	200-210	16,12

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau n°29 montre que le prix du riz varie en fonction de la période de l'année et de la qualité. Le prix varie entre 185 et 200 F pour la variété BG ; 200-215 pour la variété Gambiaka.

Tableau n°30 : Types de contraintes

Contraintes	Effectif	%
Prix	77	66,37
Financières	18	15,51
Prix-Financières	13	11,20
Prix-Financières-Mévente	3	2,58
Qualité	2	1,72
Prix-Qualité	2	1,72
Mévente	1	0,86
Total	116	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau n°30 révèle que le producteur est surtout soumis à la contrainte de prix; 66% du cas.

Evolution de la production et de la Commercialisation
du riz à l'GN: Campagne (1960-61) - (1990-91)

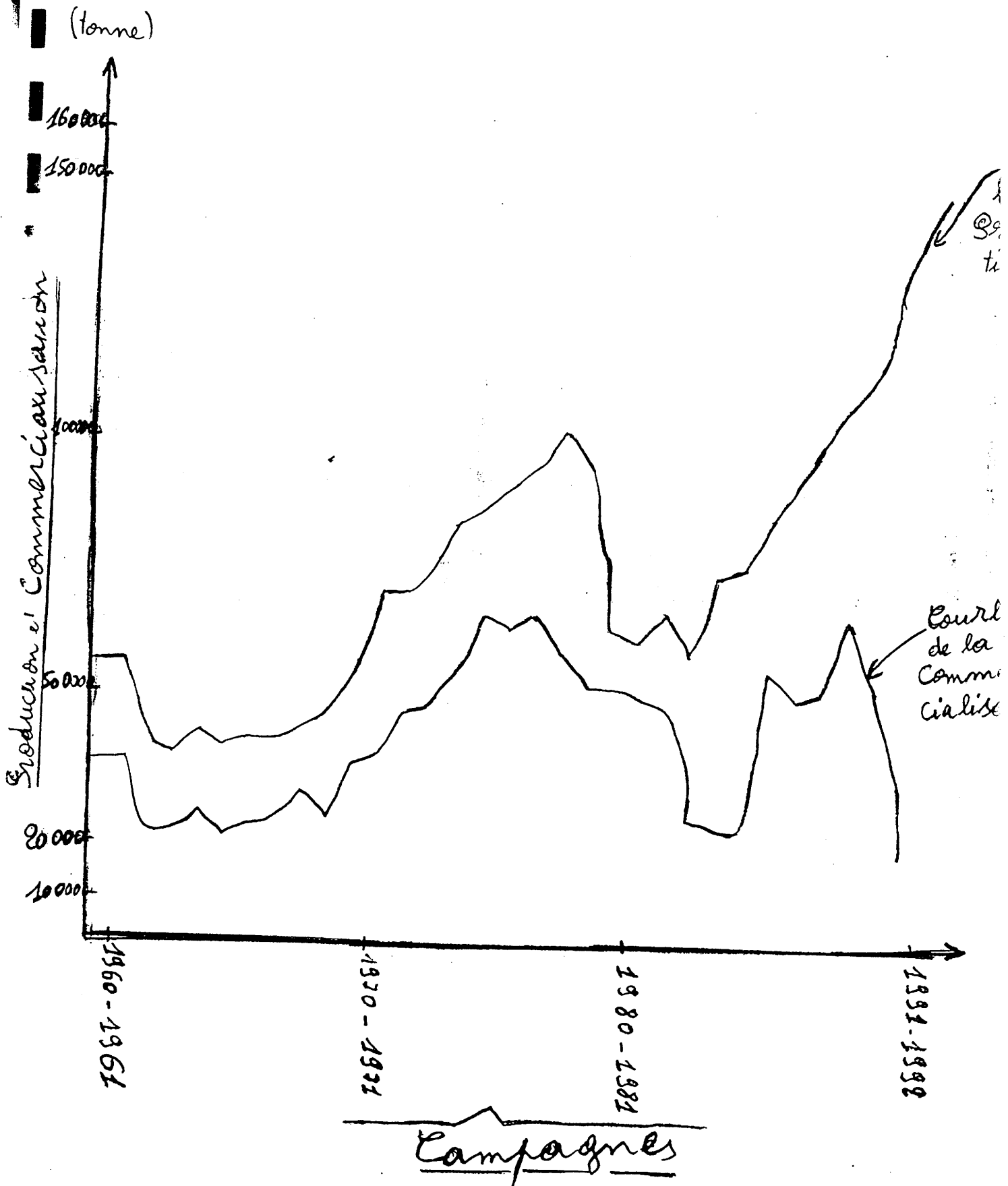


Tableau n°31 : Evolution du prix du riz décortiqué à Niono (en FCFA/Kg)

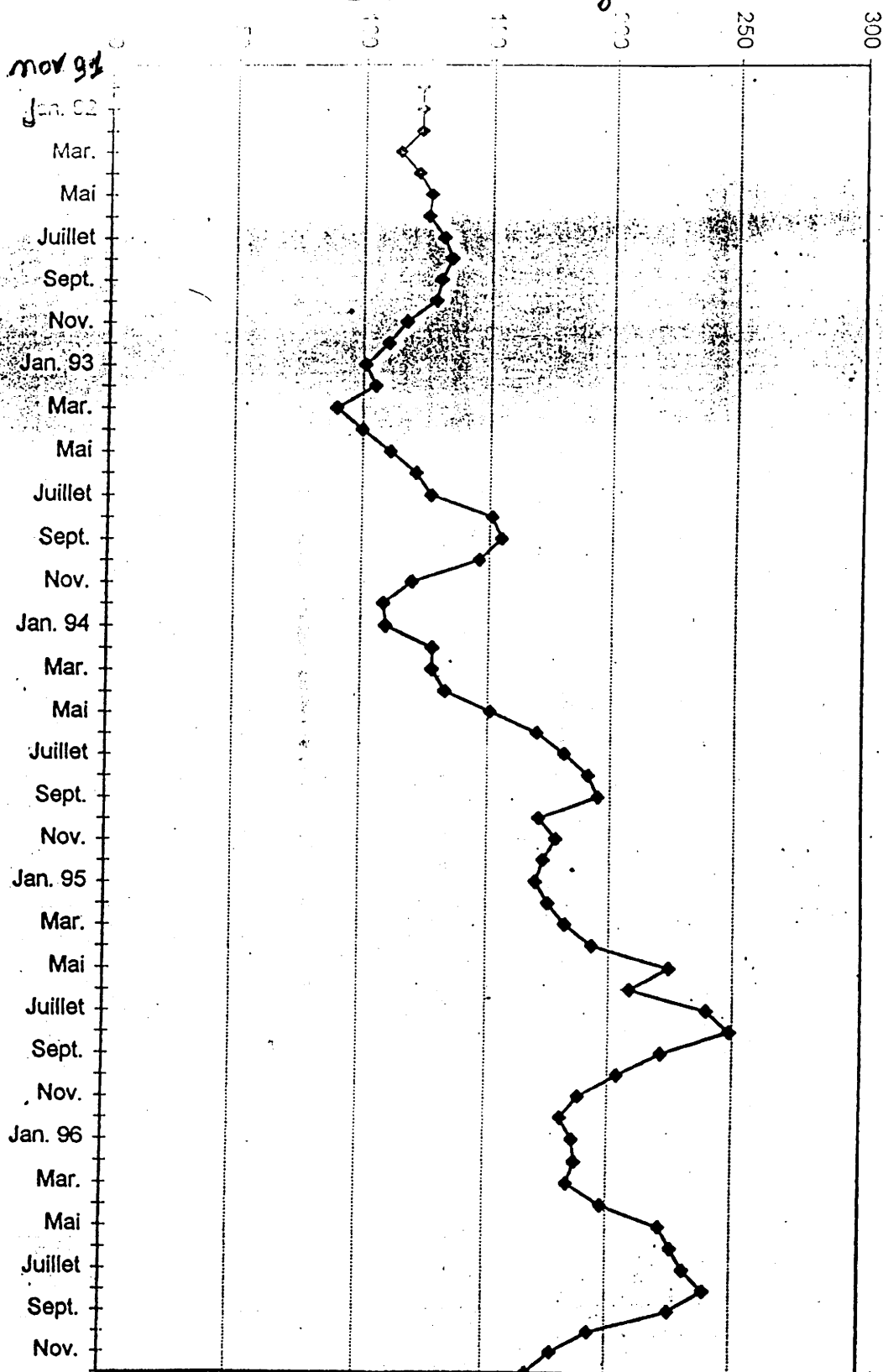
Mois Années	Janvier	Mars	Mai	Juillet	Septembre	Novembre	Décembre
1991	142	131	147	158	145	185	121
1992	122	115	127	132	130	115	110
1993	101	91	111	128	155	122	163
1994	110	184	151	129	195	178	173
1995	170	182	225	227	222	188	181
1996	186	184	222	232	226	178	168
1997	174	165	195	185	-	-	172

Source : SIM

Le différentiel de prix du riz entre le producteur et le consommateur a légèrement baissé. Il était juste après la dévaluation de l'ordre de 40-45 FCFA/Kg de riz décortiqué.

De 1992 à 1995, la marge de producteur a pratiquement doublé, celle des grossistes en revanche a fortement baissé, et celle des détaillants a peu varié : elle se maintient aux alentours de 20 FCFA/Kg.

Prix en FCFA par Kg



Evolution au prix du riz DP à Niogo (novembre 1991 à décembre 1996)

3.4 Les ventes

De façon générale à Niono, le choix de la qualité du riz est fonction du seul facteur. La grande majorité des commerçants se contentent de la qualité que les producteurs leur offrent. Cette vente s'étend sur toute la semaine. Le riz de Niono est vendu sur presque tous les marchés à l'intérieur du pays : villes, capitales régionales, villages. Cela se sent par la grande fréquentation de la foire de Niono par de nombreux forains à la quête de riz.

Pour l'exploitation, à l'exception de petites quantités transportées en Mauritanie, le riz malien en général et celui de Niono en particulier n'est pas du tout exporté. D'ailleurs c'est le pays qui importe même du riz. Cela a été observé cette année également le marché a été inondé par le riz étranger.

Mais selon les estimations du SIM, il existe des opportunités d'exporter le riz dans l'avenir vers les pays voisins surtout en Côte d'Ivoire et au Sénégal car le riz malien est compétitif sur ces marchés.

NB : Nous n'avons pu connaître les quantités exactement exportées en Mauritanie car notre enquête n'a pas coïncidé avec une opération d'exportation..

Tableau n°32 : Quantité de riz vendue par commerçant et par semaine (en tonne)

Quantité	Effectif	%
≤ 1tonne	15	13,76
[1-20[4	3,66
[20-40[7	6,42
[40-60[13	11,92
[60-80[29	26,60
[80-100[40	36,69
> 100	1	0,91
Total	109	100

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

L'analyse du tableau montre que les commerçants vendent par semaine une quantité comprise entre une tonne et 100 tonnes. Beaucoup de commerçants vendent par semaine une quantité comprise entre 80 et 100 tonnes (37%).

Tableau n°33 : Les foires fréquentées par les commerçants

Foires	Effectifs (Commerçants)	%
Niono	69	63,30
Niono et Villages environnants	40	36,69
Total	109	99,99

Source : Enquête personnelle

L'étude du tableau révèle qu'un nombre important de commerçants fréquente uniquement la foire de Niono, soient 63% des cas.

CHAPITRE IV : L'ANALYSE ECONOMIQUE PAR ACTEUR

La marge reflète le niveau de services ajoutés au produit depuis les producteurs jusqu'au marché de consommation.

Il existe plusieurs types de marges :

- la marge spatiale qui se réfère aux coûts et frais d'approche rendus nécessaires pour transformer un produit d'une zone géographique à une autre dans le cadre de la commercialisation du produit considéré ;
- la marge temporelle qui se réfère aux coûts et tous autres frais d'approche rendus nécessaires pour assurer la disponibilité d'un produit entre deux périodes.

Un troisième type de marge qu'on pourrait appeler marge qualité, prend en compte des coûts et frais d'approches rendus nécessaires pour faire passer un produit d'une forme moins élaborée à une forme mieux élaborée.

Notre analyse se portera sur la marge spatiale qui sera déterminée pour chacun des acteurs cités plus haut impliqués dans la commercialisation du riz entre Niono, Bamako et autres villes ou régions.

Tableau n°34 : Marge bénéficiaire brute par acteur sur le Kg de riz

Acteurs Rubriques Fcfa	Grossiste	Demi-grossiste	Détaillants	Intermédiaires
Achat Kg riz	190-200 F	190-200 F	200-205 F	180-190 F
Transport	10 F	10 F	10 F	1 F
Frais magasin	1	1F	1 F	1 F
Triage riz	-	-	1 F	-
Manutention	1	1	1	1
Total charges	202 F- 212 F	202 F-212	213-218 F	183-193
Vente Kg riz	215-220 F	215-220 F	230-235	188-200 F
Marge bénéficiaire sur le Kg (brute)	13 F-8 F	13 F - 8 F	17 F-17 F	5-7 F

Source : Enquête personnelle septembre-octobre 1997

Le total des charges est constitué par l'achat du riz, de transport, du stockage et de la manutention. Dans la valeur des achats le prix de l'emballage est inclu. La manutention concerne l'acheminement du riz du point d'achat au véhicule ou au lieu de vente.

Le tableau n°34 présente les marges bénéficiaires brutes des acteurs. Il ressort du tableau que les marges vont de 5 F à 17 F par Kg selon les acteurs. L'analyse comparative révèle que ce sont les détaillants qui gagnent plus dans la commercialisation du riz ; les marges bénéficiaires brutes sont supérieures à 15 F.

CONCLUSION ET PERSPECTIVES

Avant 1986, les paysans de l'Office du Niger étaient obligés de vendre tout leur paddy commercialisable. Il existait même une police économique aux sorties de l'Office pour empêcher le trafic du paddy.

L'encadrement avait le droit d'entrer jour et nuit chez les paysans pour contrôler les battages et décorticages illicites. Le prix était fixé par décret et les paysans ne pouvaient pas bénéficier de la hausse des prix du riz. Cependant, si cette situation était contraignante, les paysans disposaient par contre d'un marché sûr pour écouler leur produit.

Depuis février 1986 la liberté a été donnée aux paysans de vendre leur production. N'étant pas préparés, il n'est pas surprenant que les producteurs rizicoles rencontrent d'énormes problèmes. Ce sont entre autres : la non maîtrise des coûts de production, la fragilité du marché céréalier en général, la non maîtrise des importations du riz, l'absence d'organisation pour faciliter une meilleure distribution sur le territoire national.

A cet effet pour que les paysans de l'Office en général et ceux de la zone de Niono en particulier ne soient pas victimes de ces maux ci-dessus évoqués, il faut : développer une stratégie efficace et efficiente de commercialisation du riz. Pour cela quelques mesures sont nécessaires dont entre autres :

- la sensibilisation ;
- l'information ;
- et la formation des producteurs sur les techniques de commercialisation.

La formation aura pour objectif de :

- faire une analyse des coûts de production ;
- analyser les conditions de stockage des produits ;
- augmenter la capacité de négociation des producteurs ;
- développer l'esprit de Marketing.

Quant à l'information, elle portera sur :

- les sources d'approvisionnement ;
- les structures de crédits et autres possibilités de financement.

Enfin la sensibilisation portera sur la mise en place d'un réseau de distribution des produits. Face à cette situation, les producteurs doivent s'organiser autour de cette activité à l'échelle du village de la zone de production agricole et même de la région couverte par l'Office du Niger.

Des leaders paysans crédibles assureront la liaison producteurs-services techniques-consommateurs en vue d'une plus grande objectivité dans la détermination des prix de vente.

Au cours des échanges, la nécessité de maintenir un contact régulier d'autres organismes villageois est perceptible, de même un jumelage au niveau national et ou sous-régional. L'expérience de "Jekafeéré" (vendre ensemble) dans la zone de Niono est un exemple frappant.

"Jekafeéré" est un regroupement d'organisation paysanne au niveau de Niono (né sur l'initiative des paysans eux-mêmes). A sa création il comprenait 15 organisations paysannes (AV, GIE et ton villageois) qui ont décidé :

- de mener ensemble une politique de commercialisation de leur riz ;
- de mettre en relation les organisations paysannes entre elles pour les relations commerciales;
- de mettre en relation les organisations paysannes et les services annexes par les relations commerciales ;
- de défendre l'intérêt de ses adhérents dans la mise en oeuvre d'une politique de commercialisation.

Ceux-ci permettraient aux paysans de vendre leur produit à un prix élevé, d'éviter la mévente et les traceries des commerçants (cas de 1990-93).

En 1996 le regroupement a vendu 80 tonnes de riz décortiqué à Euronaid (ONG au Nord du Mali) ; 352,50 tonnes aux ressortissants de la région de Kayes.

Avec l'appui des conseillers juridiques du PCPS Jekafeéré a entrepris des démarches pour sa reconnaissance juridique.

C'est ainsi qu'il a été immatriculé à Bamako au registre de commerce sous le n°29 du registre de commerce du 2 juin 1996.

Par ailleurs le Gouvernement devra veiller à une répartition équitable des dividendes de la productivité de la filière à l'Office du Niger entre les producteurs et les consommateurs et préparer les conditions qui permettent au riz de l'Office du Niger de s'exporter sur les pays voisins.

L'on devrait donc envisager la suppression à terme de la fiscalité nominale et le recours à la taxe conjoncturelle à l'importation (TCI) à partir d'un seuil de prix de revient du riz importé fixe permettre à la fois une rémunération adéquate minimum du producteur et la compétitivité du riz de la zone de l'Office du Niger pour l'exportation sur les pays voisins.

La politique du riz devra en conséquence tenir compte de la situation dans les pays voisins, prendre l'initiative d'une concertation avec les paysans en vue de favoriser l'intégration et promouvoir les exportations.

BIBLIOGRAPHIE

- Abdoulaye, A. .- "La riziculture dans le cercle de Gao : problèmes et perspectives .- Mémoire de fin d'études, 1996-97
- ARDITI, C. .- "Mission d'évaluation de la politique de prix et de commercialisation du paddy - ON, 1990
- (APM). Cellule-Mali .- "Réseau agriculture paysanne et modernisation, rapport du réseau APM-Mali présenté au séminaire sur la filière riz, 1995-96 .- P30
- Bengaly, K. .- "Contribution à l'étude de la gestion de l'eau dans les périmètres irrigués de l'Office du Niger : cas du casier Rétail" .- Mémoire de fin de cycle, décembre, 1995, IPR (Katibougou)
- Chambre Régionale d'Agriculture .- "Assistance aux exploitants de l'ON en approvisionnement en intrants et matériels agricoles", Forum du 6 au 8 juin 1995 à Niono- P15
- Chambre Régionale d'Agriculture de Ségou .- "Forum des riziculteurs tenu à Niono, rapport final, juin 1995 .- P10
- CISSE, M. .- "La tenure foncière à l'Office du Niger : évolution et perspective pour le maintien de l'outil de production et de l'optimisation de la production rizicole : cas de Dogofry, Niono et Kokry .- Mémoire de fin d'études, juillet 1992
- COULIBALY, A. ; KERBOUCHE, H. ; NACEUR, H. .- "Possibilités d'amélioration de la production rizicole dans le périmètre irrigable du Bas-Chellif .- Mémoire de fin d'études, 1977-78, Bamako
- COULIBALY, Y.M. .- "Double riziculture et organisation du travail en traction animale, le cas du Projet Rétail (ON)" .- Mémoire, le 10 octobre 1996
- DABO, R. .- "L'impact de la réhabilitation des casiers rizicoles sur la production et la productivité du riz dans la zone ON .- Mémoire de fin d'études
- DIAKITE, L. .- "Etude de l'impact de la dévaluation du FCFA sur la filière riz irrigué à l'ON, 1995
- DIARRA, B. .- "La production rizicole à l'Office du Niger .- Mémoire, 1976-77, Bamako

- DIARRA, D. .- "Analyse économique de l'intégration spatiale des marchés céréaliers et de l'impact du crédit" PRMC sur le revenu des produits agricoles du Mali .- Thèse, novembre 1993
- François, G. .- "Intensification rizicole, sécurisation foncière et organisation paysanne à l'ON, rapport annuel n°1, 1986-87
- KEITA, M. .- "Coûts de production du paddy à l'Office du Niger : cas d'étude de trois exploitations au Projet Rétail" .- Décembre 1988
- Office du Niger. Direction Générale .- "Communication sur la commercialisation du riz à l'ON, Forum du 6 au 8 juin 1995 .- P10
- PICARD, Y. .- "Société des rizières du Delta, rapport final, août 1994-août 1995 .- Agrovision Holland BV
- Sofréchin .- "Expérimentation variétale riz en saison sèche froide au Projet Rétail, 1988 .- IER. SRCVO
- SOUMAORO, S. ; KARABENTA, O. ; DUCROT, R. .- "Evolution des coûts de production dans les parcelles rizicoles d'hivernage des zones de Niono et Molodo (ON)" .- Rapport campagne 1995-96
- TRAORE, M. .- L'évolution et la répartition des céréales au Mali de 1960 à 1990 .- Mémoire de fin d'études, 1994-1995
- YAKAIN, Y. .- "Analyse des résultats agronomiques de la campagne d'hivernage, rapport de mission recherche développement au Projet Rétail, 1986

ANNEXES

**ANNEXE I.
QUESTIONNAIRES**

=o= QUESTIONNAIRE : PRODUCTEUR DE RIZ O.N. =o=

IDENTIFICATION :

- NOMS ET PRENOM :
- SEXE.....
- AGE.....
- GROUPE ETHNIQUE.....
- LIEU DE RESIDENCE:.....
- VILLAGE ! _____ !
- A.V. ! _____ !
- ZONE ! _____ !
- AUTRES.....

ORIGINE GEOGRAPHIQUE:

STATUT FAMILIAL:

- MARIE ! _____ !
- CELIBATAIRE ! _____ !
- CHEF DE MENAGE ! _____ !
- AUTRES.....

1°) QUELLE QUANTITE DE RIZ PADDY AVEZ VOUS RECOLTE CETTE SAISON:

.....
.....

2°) QUELLE EST LA VARIETE QUE VOUS CULTIVEZ :

.....
.....

3°) DONNEZ LES RAISONS DE CETTE PREFERENCE:

.....
.....

4°) QUELLE EST L'ORIGINE DU RIZ QUE VOUS VENDEZ :

- CHAMP FAMILIAL ! _____ !
- EXPLOITATION INDIVIDUEL ! _____ !
- FRAIS DE PRESTATION ! _____ !
- ACHAT ! _____ !
- AUTRES.....

5°) A QUELLE CIRCONSTANCE VENDEZ VOUS VOTRE RIZ :

- PAIEMENT DE REDEVANCE ! _____ !
- MARIAGE ! _____ !
- FETES ! _____ !
- BESOINS QUELCONQUE D'ARGENT ! _____ !
- AUTRES RAISONS.....

6°) A QUI VENDEZ VOUS VOTRE RIZ :

- AU A.V. ! _____ !
- SUR LA FOIRE DE NIONO ! _____ !
- AUX INTERMEDIAIRES ! _____ !
- SUR D'AUTRES FOIRES ! _____ !

- REMBOURSEMENT DE DETTE !

- AUTRES.....

7°) QUELLES QUANTITE VENDEZ VOUS :

8°) QUEL MOYEN (S) UTILISEZ VOUS POUR LE TRANSPORT DE VOTRE RIZ :

- CHARRETTE !

- AUTOMOBILE !

- AUTRES MOYENS.....

9°) A QUEL PRIX VENDEZ VOUS VOTRE RIZ AU DIFFERENTES PERIODES DE L'ANNEE :

	PADDY	DECORTIQUE
- DEBUT DE CAMPAGNE	!	!
- FIN DE CAMPAGNE	!	!
- 1ère RECOLTE	!	!
- 2ème RECOLTE	!	!
- AUTRES PERIODES.....		

10°) A QUI APPARTIENT CE (S) MOYEN (S) :

- PRIVE !

- LOCATION !

- A.V. !

- OFFICE !

- TRANSPORTEURS PRIVE !

- AUTRES.....

11°) INDIQUEZ LE COUT DE TRANSPORT DU SAC :

- PAR CHARRETTE !

- AUTOMOBILE !

- AUTRES MOYENS.....

12°) QUELS TYPES DE CONTRAINTES ETES VOUS CONFRONTE DANS LA COMMERCIALISATION DE VOS RIZ :

- CONTRAINTES FINANCIERES !

- CONTRAINTES DE TRANSPORT !

- CONTRAINTES DE PRIX !

- CONTRAINTES DE STOCKAGE !

- AUTRES CONTRAINTES (PRECISER).....

=o= QUESTIONNAIRE : COMMERANT - TRANSPORTEUR =o=

I D E N T I F I C A T I O N .

- * NOM ET PRENOM.....
- * SEXE.....
- * AGE.....
- * GROUPE ETHNIQUE.....
- * LIEU DE RESIDENCE:.....
- * ORIGINE GEOGRAPHIQUE:.....
- * CATEGORIE PROFESSIONNELLE:.....
- GROSSISTE: !_____!
- DEMI - GROSSISTE: !_____!
- DETAILLANT : !_____!
- AUTRES (PRECISER).....

1°) QUELS SONT PAR ORDRE VOS CLIENTS PREFERES DANS L'ACHAT DU RIZ !

- * PRODUCTEUR INDIVIDUEL !_____!
- * A.V : !_____!
- * FORAINS !_____!
- * INTERMEDIAIRES !_____!
- * AUTRES.....

2°) QUELLES SONT VOS MODALITES D'ACHAT !

- A CREDIT !_____!
- AU COMPTANT: !_____!
- REMBOURSEMENT DE PRETS ACCORDES AUX PRODUCTEURS : !_____!
- AUTRES:.....

3°) QUELLE QUANTITE DE RIZ ACHETEZ - VOUS !

- PAR JOUR : !_____!
- PAR SEMAINE: !_____!
- PAR FOIRE : !_____!
- PAR MOIS : !_____!
- AUTRES.....

4°) QUELLES SONT LES FOIRES QUE VOUS FREQUENTEZ:

5°) A QUEL PRIX ACHETEZ - VOUS VOTRE RIZ !

- AU MOMENT DE LA RECOLTE : !_____!
- PENDANT LA CAMPAGNE : !_____!

- 6 APRES LA CAMPAGNE : !
- AU MOMENT DE PAYER LES REDEVANCES: !
- LA PERIODE DE SOUDURE : !
- AUTRE PERIODE (PRECISER).....

69) A QUI VENDEZ - VOUS VOTRE RIZ DE PREFERENCE:

- CONSOMMATEURS DE NIOMBO : !
- COMMERCIANTS MALENS : !
- ~~COMMERCIANTS~~ ~~ETRANGERS~~: !
- AUTRES.....

7°) QUELLE QUANTITE VENDEZ - VOUS EN MOYENNE !

- PAR JOUR: !
- PAR FOIRE : !
- PAR MOIS : !
- AUTRES

8°) A QUELS PRIX VENDEZ VOUS VOTRE RIZ !

- PENDANT LA CAMPAGNE !
- APRES LA CAMPAGNE !
- PENDANT L'HIVERNAGE !
- AU PAYEMENT DES REDEVANCES !
- AUTRES.....

9°) QUELLES SONT VOS MODALITES DE VENTE:

- CREDIT !
- COMPTANT !
- AUTRES (PRECISER).....

10°) QUELLE EST LA SOURCE DE VOTRE FONDS :

- CREDIT BANCAIRE !
- AUTO FINANCEMENT !
- AIDE DES PARENTS !
- AUTRES.....

11°) OU STOCKEZ VOUS VOTRE RIZ :

- MAGASINS LOUES !
- MAGASINS PERSONNELS !
- AUPRES DES A.V. !
- AUTRES.....

12°) QUELLES EN SONT LES RAISONS :

- PROXIMITE DU MARCHE !
- SURETE DE STOCKAGE !
- COUT DE STOCKAGE !
- AUTRES RAISONS.....

13°) QUELLE EST LA CAPACITE DE STOCKAGE DE VOS MAGASINS :

- MAGASINS AU MARCHE !
- MAGASINS DE DOMICILE !
- MAGASINS A.V. !

- AUTRES.....

14°) A QUEL MOMENT FAITES VOUS VOTRE STOCK DE RIZ :

- DEBUT DE CAMPAGNE !

- HIVERNAGE !

- AUTRES PERIODES.....

15°) A QUEL MOMENT FAITES VOUS LE DESTOCKAGE :

- HIVERNAGE !

- SAISON SECHE !

- DEBUT DE CAMPAGNE !

- AUTRES.....

16°) QUEL EST LE COUT DE STOCKAGE PAR TONNE:

- PAR JOUR !

- PAR SEMAINE !

- PAR MOIS !

- PAR ANNEE !

- AUTRES.....

17°) QUELS MOYENS UTILISEZ VOUS POUR LE TRANSPORT DU RIZ :

- CHARRETTE !

- AUTOMOBILE !

- AUTRES.....

18°) COMMENT OBTENEZ VOUS CES MOYENS :

- MOYENS PROPRES !

- LOCATION !

- AUTRES.....

19°) DONNEZ LE COUT DE TRANSPORT PAR TONNES :

- PAR CHARRETTE !

- PAR AUTOMOBILE !

- AUTRES MOYENS.....

20°) DONNEZ LES PRINCIPALES CONTRAINTES AUX QUELLES VOUS ETES CONFRONTE DANS

L'EXERCICE DE VOTRE PROFESSION :

- CONTRAINTES FINANCIERES !

- CONTRAINTES DE STOCKAGE !

- VARIABILITE DU PRIX !

- CONTRAINTES DE TRANSPORT !

- AUTRES CONTRAINTES.....

QUANTITE.

- QUANTITE VENDUE PAR VILLAGE , PAR A.V; PAR GARE
- QUANTITE VENDUE A CHAQUE REGION DU MALI.
- QUANTITE VENDUE A CHAQUE PAYS DE LA SOUS - REGION.
- QUANTITE COLLECTEE PAR A.V; PAR ZONE, PAR VILLAGE.
- QUANTITE STOCKEE PAR A.V; PAR ZONE, PAR VILLAGE.
- QUANTITE ET VARIETE DE PADDY PAR PRODUCTEUR.
- QUANTITE ACHETE PAR GROSSISTES.
- QUANTITE ACHETE PAR LES DEMI-GROSSISTES.
- QUANTITE ACHETE PAR LES COLLECTEURS.
- QUANTITE ACHETE PAR DETAILLANTS.
- QUANTITE DECORTIQUEE PAR DECORTIQUEUSE (LOCALISATION DES DECORTIQUEUSES)
- QUANTITE ACHETE PAR LES FEMMES.

P R I X

- PRIX A L'USINE DE DECORTICAGE.
- PRIX D'ACHAT PAR GROSSISTE, PAR SAISON.
- PRIX D'ACHAT PAR DEMI- GROSSISTE.
- PRIX D'ACHAT PAR DETAILLANT.
- PRIX D'ACHAT PAR MICRO- DETAILLANT.
- PRIX DES MAGASINS.
- PRIX DE VENTE ET MARGES BENEFICIAIRES PAR GROSSISTE.
- PRIX DE VENTE ET..... DEMI-GROSSISTE.
- PRIX DE.....DETAILLANTS.
- PRIX DE VENTE.....MICRO-DETAILLANT.

S T R A T E G I E P A R A C T E U R S

- STRATEGIE UTILISEE PAR A.V.PAR ZONE PAR VILLAGE PAR COMMERCEANT.
- MODE D'ACHAT DU RIZ PAR COLLECTEURS.
- MODE D'ACHAT DU RIZ PAR DETAILLANT.
- MODE D'ACHAT DU RIZ PAR LES FEMMES.
- MODE D'ACHAT DU RIZ PAR LES GROSSISTE.

QUESTIONS GENERALES

- REPARTITION DES MAGASINS
- GESTION DES MAGASINS
- CAPACITE DES MAGASINS
- TYPE DE MAGASIN (PRIVE ORG PROF)
- PROTECTION DES STOCKS DANS LA GESTION DES MAGASINS
- MESURES D'HYGIENE (PRODUITS UTILISES POUR LA CONSERVATION)

(2)

64

- MODE D'EXPLOITATION DES MAGASINS.
- COUT DE LOCATION DES MAGASINS.
- COUT DES TRANSPORT PAR TONNE - KM/SAISON
- PADDY ET DECORTIQUE PAR A.V. OU PAR VILLAGE.
- DIFFERENTES PLACES OCCUPEES PAR VILLAGE
- DIFFERENTES PLACE PAR VILLAGE OU PAR REGION.
- REGLEMENTATION DU MARCHE; FISCALITE.

V A R I E T E S & Q U A L I T E S

- PADDY ET DECORTIQUE (VARIETES VENDUES) PAR VILLAGE, PAR A.V. PAR ZONE.
- QUALITE VENDUE A CHAQUE REGION DU MALI
- QUALITE VENDUE A CHAQUE PAYS DE LA SOUS REGION.

ANNEXES 2

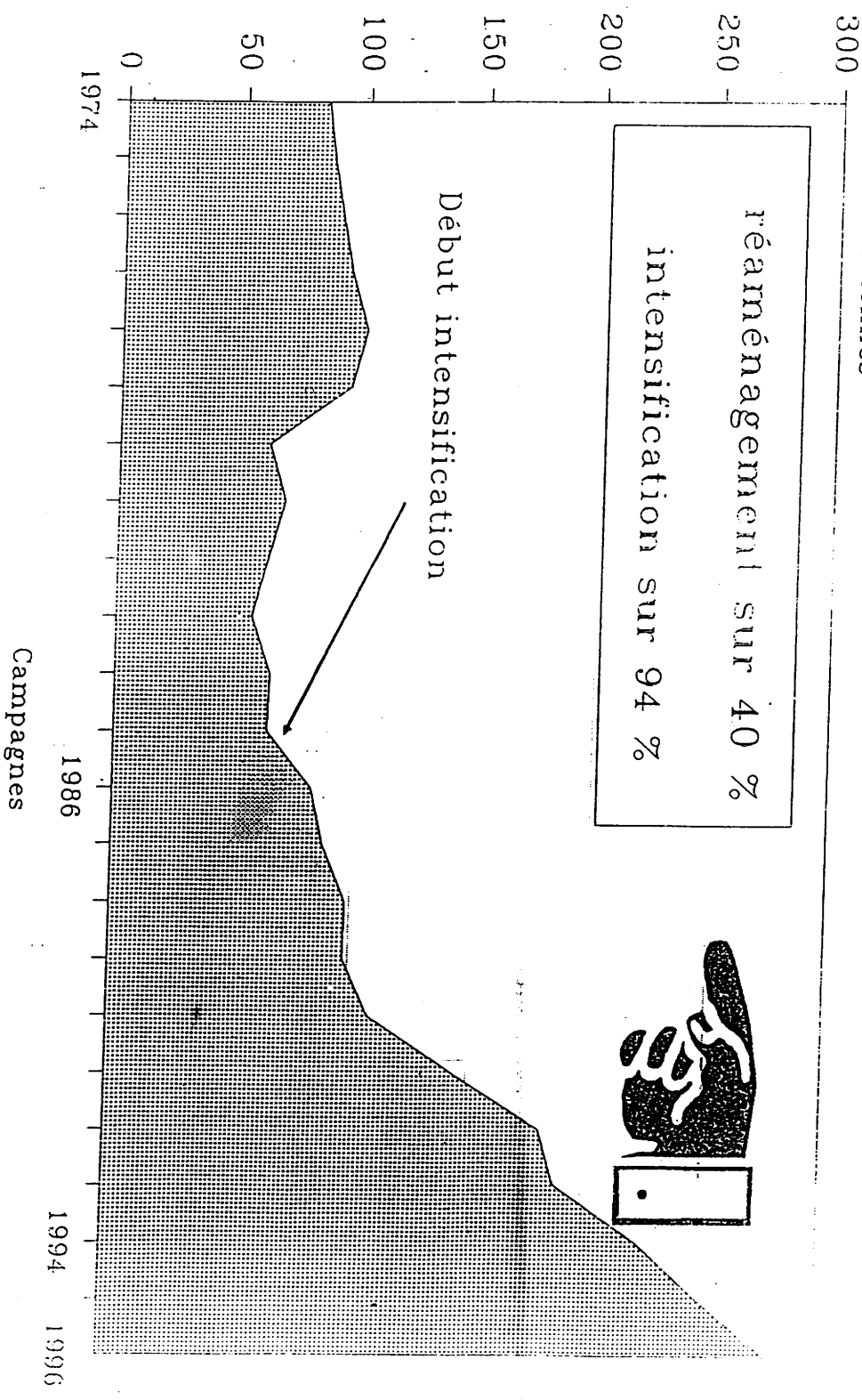
I EVOLUTION DES AMENAGEMENTS DE TERRES ET DES CULTURES
DE RIZ ET COTON A L'OFFICE DU NIGER

Campagnes		Cumul Surfaces aménagées	Riz		Coton	
			Surfaces ha	Production tonnes	Surfaces ha	Collecte tonnes
1934	1935	457	2310	4129		
1935	1936	1705	5300	4293		
1936	1937	3448	4129	5428		
1937	1938	6017	4878	6132	56	52
1938	1939	8428	5822	8794	495	298
1939	1940	11198	6858	11110	850	445
1940	1941	13423	7775	10841	2054	1001
1941	1942	15257	8235	15508	2200	1316
1942	1943	17613	9256	14877	2283	1049
1943	1944	20229	10696	16656	1913	1071
1944	1945	22195	11330	16177	1672	598
1945	1946	22195	12272	18009	1370	509
1946	1947	22195	12537	17935	1805	1089
1947	1948	22536	11480	19824	1985	951
1948	1949	22613	12176	22364	2030	1170
1949	1950	23642	12651	24633	1934	1001
1950	1951	25694	14133	20544	2122	1227
1951	1952	28768	15495	26874	2616	1895
1952	1953	31632	18254	34960	2831	1856
1953	1954	33202	20941	39669	3532	2937
1954	1955	35958	22829	43907	4109	2893
1955	1956	38231	25781	44624	4836	2300
1956	1957	40520	28358	50338	4529	2116
1957	1958	42100	30741	49551	5281	2751
1958	1959	43247	33584	55603	5218	2043
1959	1960	44791	32802	55811	6621	3563
1960	1961	45321	31894	54676	5709	4595
1961	1962	46341	27423	40997	6817	6990
1962	1963	49305	22900	38110	7377	7706
1963	1964	51767	29217	42850	7381	9373
1964	1965	53260	28411	40300	5581	6411
1965	1966	53260	28121	41224	5404	2275
1966	1967	53260	28831	41400	4191	6235
1967	1968	53260	29046	44300	4015	2741
1968	1969	53260	29711	46043	3219	4038
1969	1970	53260	32825	54163	2798	3325

Campagnes		Cumul Surfaces aménagées	Riz		Coton	
			Surfaces ha	Production tonnes	Surfaces ha	Collecte tonnes
1970	1971	53260	39839	69678	0	0
1971	1972	53260	38533	69621	0	0
1972	1973	53260	37626	74764	0	0
1973	1974	53260	40139	83128	0	0
1974	1975	53260	40774	86000	0	0
1975	1976	53260	39916	90000	0	0
1976	1977	53260	39567	94400	0	0
1977	1978	53260	37946	101000	0	0
1978	1979	53260	36557	95000	0	0
1979	1980	53260	35104	62314	0	0
1980	1981	53260	35589	69290	0	0
1981	1982	53260	36896	65992	0	0
1982	1983	53260	35181	56524	0	0
1983	1984	53260	36920	64663	0	0
1984	1985	53260	38154	64086	0	0
1985	1986	53260	39433	82957	0	0
1986	1987	53260	39910	88011	0	0
1987	1988	53260	42125	98194	0	0
1988	1989	53260	43352	97796	0	0
1989	1990	53260	44251	106593	0	0
1990	1991	53260	43872	143938	0	0
1991	1992	53260	44435	180909	0	0
1992	1993	53260	44843	208541	0	0
1993	1994	53260	45442	222634	0	0
1994	1995	53260	44964	206835	0	0
1995	1996	53260	46410	232206	0	0
1996	1997	53260	47984	245365	0	0

EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE RIZ PADDY A L'OFFICE DU NIGER 1974 à 1996

Milliers de tonnes



Coulbaly, 1996 (données ON)

Campagnes



Mercredi 13 Décembre 1995

LISTE DES ORGANISATIONS PAYSANES
DE la Zone de Niangou

ZONE	VILLAGE	CLAS.	NOM	DATE CRE.	NBRE ADH.	NBRE ALP.	MTT CREDIT	MTT PAYE	C. RATIO	S. RATIO	TAUX RI
NIONO	KOGNAN COURA	C	AV KOYAN	1 985,00	63,00	6,00	19 288 080,0	11 237 440,00	0,29	0,61	
NIONO	KOGNAN COURA	C	GIE BENKADI	1 992,00	14,00	7,00	1 401 335,00	132 265,00	0,00	1,88	
NIONO	KOLODOUGOU C	C	AV KOLODOUGOU CO	1 985,00	64,00	5,00	31 919 480,0	15 403 004,00	0,98	1,43	
NIONO	KOLODOUGOU C	D	GIE F BENKADI	1 994,00	6,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
NIONO	KOUJE BAWANA	C	AV KOUIE	1 985,00	15,00	7,00	5 750 500,00	1 500 000,00	0,60	0,87	
NIONO	KOYAN NGOLOB	B	AV KOYAN NGOLOBAL	1 983,00	86,00	6,00	53 682 260,0	46 816 560,00	0,33	1,63	
NIONO	KOYAN PEGUEN	C	AV KOYAN PEGUENA	1 984,00	568,00	12,00	38 649 390,0	19 298 015,00	0,74	1,37	
NIONO	KOYAN PEGUEN	D	GIE PLOTE	1 992,00	8,00	1,00	6 163 690,50	2 529 225,00	0,27	0,27	
NIONO	LAMINIBOUGOU	D	AV LAMINE-BOUGOU	1 988,00	25,00	2,00	6 267 500,00	5 029 000,00	0,61	3,31	
NIONO	LAMINIBOUGOU	D	GIE YEREDEME	1 992,00	4,00	2,00	6 267 500,00	5 029 000,00	0,61	3,31	
NIONO	MEDINA KM 39	B	A.V Medina Km 39	1 984,00	230,00	8,00	203 988 393,	95 111 635,00	0,44	0,54	
NIONO	MEDINA KM 39	C	GIE DJANTOYERELA	1 992,00	14,00	7,00	6 284 000,00	0,00	0,22	0,60	
NIONO	MEDINA KM 39	C	GIE DJEKABARA	1 991,00	5,00	5,00	6 150 000,00	1 150 000,00	0,00	0,00	
NIONO	MEDINA KM 39	D	GIE BENKADI	1 992,00	11,00	2,00	5 776 121,00	2 217 000,00	0,17	0,17	
NIONO	MEDINA KM 39	D	GIE DANAYA	1 993,00	16,00	6,00	0,00	0,00	10,00	10,00	
NIONO	MEDINA KM 39	D	GIE GNOKONDEME	1 993,00	8,00	4,00	8 850 000,00	6 084 017,00	0,35	0,35	
NIONO	MEDINA KM 39	D	GIE SINI GNESIGUI	1 993,00	6,00	4,00	5 509 625,00	5 309 625,00	0,00	0,00	
NIONO	MOURDIAN COU	C	AV GNOUMANKE	1 984,00	300,00	7,00	101 940 873,	69 725 680,00	0,07	0,30	
NIONO	MOURDIAN COU	D	TON MOURDHIA	1 987,00	43,00	7,00	101 940 873,	69 725 680,00	0,07	0,30	
NIONO	MOURDIAN COU	D	GIE DJECOULO	1 993,00	12,00	3,00	2 817 500,00	1 092 930,00	0,00	0,00	
NIONO	MOURDIAN COU	D	GIE BADENYA	1 993,00	9,00	2,00	1 150 000,00	1 215 000,00	0,00	0,00	
NIONO	MOURDIAN COU	D	GIE F BENKADI	1 994,00	12,00	4,00	1 100 000,00	0,00	0,00	0,00	
NIONO	MOURDIAN COU	D	GIE F BENKADI	1 993,00	12,00	2,00	2 300 000,00	750 000,00	0,47	0,47	
NIONO	MOUSSA WERE	C	AV MOUSSA WERE	1 987,00	76,00	16,00	53 333 620,0	39 318 010,00	6,55	9,67	
NIONO	MOUSSA WERE	C	GIE DJIGUISEME	1 992,00	23,00	16,00	53 333 620,0	39 318 010,00	6,55	9,67	
NIONO	MOUSSA WERE	D	GIE SINIGNESIGUI	1 993,00	6,00	2,00	1 500 000,00	1 200 000,00	1,00	1,00	
NIONO	MOUSSA WERE	D	GIE SIDATI	1 993,00	6,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
NIONO	MOUSSA WERE	A	GIE BENKADI	1 992,00	27,00	6,00	4 635 000,00	4 635 000,00	0,00	0,00	
NIONO	MOUSSA WERE	A	GIE SABOUGNOUMAN	1 992,00	8,00	6,00	4 635 000,00	4 635 000,00	0,00	10,00	
NIONO	MOUSSA WERE	D	GIE F BENKADI	1 994,00	10,00	0,00	67 500,00	67 500,00	10,00	10,00	
NIONO	MOUSSA WERE	B	GIE F DAKAN	1 994,00	9,00	1,00	0,00	0,00	0,00	10,00	
NIONO	N10 TENEGUE	A	AV N10 TENEGUE	1 983,00	88,00	13,00	91 611 300,0	56 781 705,00	0,07	0,22	
NIONO	N10 TENEGUE	B	GIE BENKADI	1 993,00	30,00	6,00	23 089 965,0	23 089 965,00	0,00	10,00	
NIONO	N10 TENEGUE	C	AV NANGO N3	1 984,00	0,00	6,00	34 496 625,0	27 430 000,00	1,41	2,68	
NIONO	NANGO N3	D	GIE F BENKADI	1 975,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
NIONO	NGALAMADIAN	C	AV NGALAMADIAN	1 984,00	18,00	8,00	7 106 000,00	2 606 000,00	1,01	1,20	
NIONO	NGALAMADIAN	C	GIE NGALAMADIAN	1 993,00	11,00	2,00	2 962 250,00	4 360 255,00	10,00	10,00	

IV. Tableau : Origine géographique des producteurs

Origine géographique	Effectif	%
Niono et Villages environnants	55	47,41
Ségou	32	27,58
Koulikoro	2	1,72
Mopti	4	3,44
Sikasso	17	14,65
Bamako	1	0,86
Burkina	3	2,58
Kayes	1	0,86
Gao	1	0,86
Total	116	100

V. Tableau : Groupe ethnique des producteurs

Groupe ethnique	Effectif	%
Bamanan	55	47,41
Miniaka	26	24,41
Manika	3	2,67
"Noumou"	6	5,17
Dogon	3	2,58
Peul	12	10,34
Bozo	1	0,86
Mossi	5	4,31
Maure	1	0,86
Sonrhäi	1	0,86
Koulé	1	0,86
Sarakolé	5	4,31
Total	116	100

VI. Structure par âge et par sexe des producteurs à Niono

Age	Effectif		Total	%		Total
	Homme	Femme		Homme	Femme	
< 30	4	1	5	3,44	0,86	4,31
[30 - 40[17	9	26	14,65	7,75	24,41
[40 - 50[30	7	37	25,86	6,03	31,89
[50 - 60[25	6	31	21,55	5,17	26,72
[60 - 70[11	1	12	9,48	0,86	10,34
≥ 70	5	-	5	4,31	-	4,31
			116			100

VII. Tableau : Statut familial des producteurs

Statut familial	Effectif	%
Chef de ménage et marié	95	81,89
Marié	21	18,10
Total	116	100

VIII. Tableau : Lieu de résidence des producteurs

Lieux	Effectif	%
Km 30	20	17,24
N7	20	17,24
N10	20	17,24
Fabougou	20	17,24
Km 2	20	17,24
Niono	16	13,79
Total	116	100

Les différentes variétés de riz cultivées dans la zone de Niono

BG 90-2

1. **Origine** : Sri Lanka

2. **Caractéristiques végétaives** :

Cycle semis maturité	130 jours
Hauteur de la plante	100 cm
Port de la plante	érigé
Tallage	très bon
Feuille paniculaire	érigé

3. **Caractéristiques du paddy**

Couleur	jaune paille
Longueur	9,2 cm
Largeur	2,7 mm
Poids de 1000 grains	28 g
Aristation	semi mutique
Forme du bec	légèrement courbé
Couleur du caryope	blanc

4. **Caractéristiques particulières**

Photosensibilité	non sensible
Réactions aux engrais	bonne au tallage
Dormance	4 semaines
Résistance à la pyriculariose	sensible
Résistance aux autres maladies mais	sensible au RYMV
Qualité culinaire	bonne/gambiaka kokum

5. **Aire d'adaptation** : Riziculture irriguée (hivernage)

6. **Productivité moyenne** : 6 tonnes/ha en station

Gambiaka

<u>Origine</u> :	Gambie
<u>Vocation</u> :	Riziculture inondée
<u>Rendement maximum</u> :	4 t/ha
<u>Rendement moyen</u> :	1,8 t/ha
<u>Cycle semi-maturité</u> :	150 jours
<u>Hauteur</u> :	140 cm
<u>Rendement à l'usage</u> :	73% blanchi total, 62% blanchi entier
<u>Points forts</u> :	Rusticité, qualité du grain
<u>Points faibles</u> :	Sensibilité à la pyriculariose

Variété très appréciée par la qualité gustative de son grain, elle est recommandée pour la riziculture à inondation prolongée.

Kogoni 89-1

1. **Origine** : Mali (BH₂ x IR 34)
2. **Caractéristiques végétaives** :
- | | |
|----------------------|-----------------------|
| Cycle semi-maturité | 140 jours (hivernage) |
| Hauteur de la plante | 110 cm |
| Port de la plante | semi-dressé |
| Tallage | bon |
| Feuille paniculaire | érigée |
3. **Caractéristiques du paddy** :
- | | |
|--------------------------|----------------------|
| - Couleur : | jaune paille |
| - Longueur : | 8,9 mm |
| - Largeur : | 2,4 mm |
| - Poids de 1000 grains : | 27 g |
| - Aristation : | submutique |
| - Forme du bec : | partiellement ouvert |
| - Couleur du caryopse : | blanc |
4. **Caractéristiques particulières** :
- | | |
|--|----------------------|
| - Photosensibilité : | légèrement sensible |
| - Réaction aux engrais : | bonne/ au tallage |
| - Dormance : | 3 semaines |
| - Sensible à la pyriculariose dans les zones humides | |
| - Sensible à la panachure jaune (RYMV) | |
| - Tolérant aux foreurs de tiges | |
| - Qualité culinaire : | bonne/Gambiaka kokum |
| - Indice de récolte : | 75% |
5. **Aire d'adaptation** : riziculture irriguée (hivernage)
6. **Productivité** : 6,5 tonnes/ha en station

Sébérang MR 77

- 1. Origine :** Malaisie
- 2. Caractéristiques végétaives :**
- Cycle semis-maturité : 145 jours
 - Hauteur de la plante : 115 cm
 - Port de la plante : dressé
 - Tallage : bon
 - Feuille paniculaire : érigée
- 3. Caractéristiques du paddy**
- Couleur : jaune paille
 - Largeur : 8,6 mm
 - Largeur : 2,2 mm
 - Poids de 1000 grains : 25 g
 - Aristation : mutique
 - forme du bec : courbé et fermé
 - Couleur du caryopse : blanc
- 4. Caractéristiques particulières :**
- Photosensibilité : non sensible
 - Réactions aux engrais : bonne/ au tallage
 - Dormance : 2 semaines
 - Résistance à la pyriculariose
 - Sensibilité à la panachure jaune (RYMV)
 - Résistance à l'échaudage
 - Résistance aux foreurs de tiges : bonne
 - Qualité culinaire : bonne (Gambiaka kokum)
- 5. Aire d'adaptation :** Riziculture irriguée (hivernage)
- 6. Productivité :** 6,5 tonnes/ha (en station)

Bouaké 189

1. **Origine** : Idessa
2. **Caractéristiques végétaives** :
- Cycle semi-maturité : 130 jours
 - Hauteur de la plante : 105 cm
 - Port de la plante : semi-dressé
 - Tallage : bon
 - Feuille paniculaire : érigée
3. **Caractéristiques du paddy** :
- Couleur : jaune paille
 - Longueur : 9,4 mm
 - Largeur : 2,4 mm
 - Poids de 1000 grains : 25 g
 - Aristation : mutique
 - Forme du bec : légèrement courbé
 - Couleur du caryopse : blanc
4. **Caractéristiques particulières** :
- Photosensibilité : non sensible
 - Réactions aux engrais : bonne/au tallage
 - Dormance : 3 semaines
 - Résistance à la pyriculariose
 - Sensible à la panachure jaune (RYMV)
 - Qualité culinaire : bonne/Gambiaka kokum
5. **Aire d'adaptation** : riziculture irriguée et bas-fond
6. **Productivité** : 6 tonnes/ha en station