

# CICF

Centre International  
de Conférence et de Formation

## **Evaluation de la diffusion des cases de conservation d'echalote et de l'utilisation de la mercuriale des prix dans le Kala Inferieur-Office du Niger**

*Programme financé  
par le Projet Retail*

Décembre 1997

*cicf*

# SOMMAIRE

i

LISTE DES ILLUSTRATIONS .....	ii
SIGLES & ABREVIATIONS .....	iii
AVANT PROPOS .....	iv
RESUME - CONCLUSIONS .....	v
TERMES DE REFERENCE .....	1
I. MODALITES D'EXECUTION DE L'ETUDE .....	2
II. ANALYSE DES CASES DE CONSERVATION .....	3
2.1 Inventaire des cases de conservation .....	3
2.2 Construction de la case .....	5
2.2.1 Date de construction .....	5
2.2.2 Source de l'idée .....	5
2.2.3 Coût de la case .....	6
2.3 Caractéristiques des cases .....	7
2.4 Mode d'exploitation .....	9
2.5 Avantages et contraintes de la case .....	10
2.5.1 Avantages.....	10
2.5.2 Contraintes .....	11
2.6 Attentes des agriculteurs.....	12
III. UTILISATION DE LA MERCURIALE DES PRIX MARAICHERS ...	14
3.1 Ecoute des prix diffusés par la radio .....	14
3.2 Utilisation des mercuriales .....	17
3.3 Forme de diffusion .....	19
3.4 Propositions d'amélioration .....	20

## ANNEXES

Annexe 1 : Fiche Technique de la case et de la conservation de l'oignon.....	1
Annexe 2 : Cases de conservation : Questionnaire et guide de discussion.....	5
Annexe 3 : Diffusion des prix des produits maraichers : Questionnaire et guide de discussion .....	6
Annexe 4 : Etat descriptif sommaire de la case .....	7
Annexe 5 : Ecoute des mercuriales dans la zone .....	37
Annexe 6 : Utilisation des mercuriales dans la zone .....	40
Annexe 7 : Forme de diffusion actuelle .....	43

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Tableaux

Tableau 1	Repartition de case de conservation par zone	4
Tableau 2	Rythme de construction des cases de conservation .....	5
Tableau 3	Source de l'idée de la case .....	6
Tableau 4	Nature de la porte de la case .....	7
Tableau 5	Capacité de conservation de la case .....	8
Tableau 6	Exploitation de la case .....	9
Tableau 7	Objectifs du stockage .....	9
Tableau 8	Avantages de la case de conservation .....	10
Tableau 9	Fréquence d'écoute de prix maraichers .....	14
Tableau 10	Ecoute de la mercuriale des prix maraichers diffusés .....	15
Tableau 11	Facteurs qui freinent l'écoute des prix diffusés.....	16
Tableau 12	Sources de renseignements sur les prix.....	17
Tableau 13	Utilisation des mercuriales.....	17
Tableau 14	Non utilisation des mercuriales.....	18
Tableau 15	Choix période de commercialisation .....	18
Tableau 16	Formation des prix .....	18
Tableau 17	Forme de diffusion des mercuriales .....	19
Tableau 18	Avis sur la station radio .....	20
Tableau 19	Jours de diffusion des mercuriales .....	21
Tableau 20	Heures de diffusion des mercuriales .....	22
Tableau 21	Types de produits maraichers .....	23

SIGLES & ABREVIATIONS

APROFA	Agence pour la Promotion des Filières Agricoles Antenne de Ségou
AV	Association Villageoise
CICF	Centre International de Conférence et de Formation
D.D.T	Dichlorodiphényl trichlorethane
F	Femme
G	Grillagé
GIE	Groupement d'Interêt Economique
GIEF	Groupement d'Interêt Economique Feminin
H	Homme
O.N	Office du Niger
T	Total
UP5	Cinquième Unité de Production
URD/OC	Unité de Recherche et Développement Observatoire de Changement.

### AVANT PROPOS

L'objectif de cette étude est double : *premièrement analyser la vulgarisation des cases de conservation d'échalote, deuxièmement évaluer l'impact de la diffusion des mercuriales de produits maraichers. Celle-ci s'inscrit dans le cadre de l'évaluation de travaux effectués depuis 1991 par le Projet Retail sur l'amélioration des conditions de conservation des échalotes.*

Dans un souci d'objectivité l'URDOC a souhaité que cette étude soit réalisée par un bureau d'études indépendant.

Le CICF, au terme de cette étude remercie l'Office du Niger et le Projet URDOC pour leur appui.

Les enquêtes sur terrain se sont déroulées à une période où les paysans sont très occupés : chasse des oiseaux due à une recrudescence peu habituelle, moisson et battage. Toutefois, nonobstant ces occupations les paysans ont été nombreux et enthousiastes à vouloir répondre aux questionnaires. Concernant particulièrement les propriétaires de cases leur disponibilité a été totale. Ceci témoigne l'intérêt qu'ils accordent à la recherche de solution au problème de commercialisation des échalotes. Nous les sommes reconnaissants pour leur participation.

## RESUME - CONCLUSIONS

1. La politique de diffusion des cases de conservation d'échalote dans le Kala Inférieur de l'Office du Niger a eu un grand impact. Si avant 1993 il n'y avait qu'une seule case dans cette zone (celle de Nara construite en 1984), avec la mise au point, et la vulgarisation d'un prototype par le Projet URDOC, on y compte actuellement 30 cases.

La répartition des cases n'est pas la même d'une zone à une autre. Plus de la moitié des cases se trouve dans la zone de Niono. Dans le Secteur du Sahel 8 villages sur 10 possèdent chacun une case de conservation, soit un taux de couverture de 80%.

Quant aux zones de Molodo et de N'Débougou, elles comptent respectivement 30% et 16%.

2. La construction des cases a commencé en 1993. L'idée est venue principalement du Projet URDOC. Toutefois, un tiers des cases a été réalisé sur initiative personnelle.

Le coût de la construction varie largement. Les cases construites sur idée personnelle sans apport extérieur sont les moins coûteuses (22 500 à 35 000 FCFA). Le coût d'une case modèle Retail varie entre 80 000 et 228 000 FCFA.

16 cases sur 30 ont été construites sur fonds propres. Le reste a bénéficié d'un financement extérieur (URDOC à 90% variant de 30 à 100%)

3. Toutes les cases recensées sont du type en banco avec toiture en terrasse, sauf 1 case de Ténégué N10 dont la toiture est en paille.

47% des cases possèdent des portes simples. Le type de porte simple et grillagée est le plus répandu dans la zone de Niono où 8 cases sur 16 en possèdent.

Le nombre d'ouvertures d'aération est très variable (en moyenne une vingtaine). Toutefois, il existe des cases qui possèdent plus de 50 trous d'aération. Les cases construites sur des idées personnelles ont le minimum de trous.

La capacité de conservation (en moyenne comprise entre 3 et 6 tonnes) est exploitée à 75%. La gestion est surtout individuelle, dans 70% des cas. Très souvent on conserve dans ces cases les semences et les produits destinés à la commercialisation.

Les traitements phytosanitaires ne sont pas maîtrisés. On rencontre même des produits prohibés.

4. Les avantages de la case cités sont une meilleure conservation, une diminution des pertes de conservation et la sécurité de la case.

La case de conservation connaît trois contraintes essentielles: l'entretien, le coût élevé de la construction et le suivi journalier.

5. Les attentes des agriculteurs pour l'amélioration de la technique sont :

- couvrir le toit de plastique avant de mettre le banco
- garnir le plancher avec du ciment ainsi que les façades exposées aux pluies
- badigeonner l'intérieur de la case
- augmenter les dimensions de la case
- informer sur les meilleurs produits de traitements phytosanitaires.

6. La grande majorité des producteurs maraichers du Kala Inférieur écoutent la mercuriale des prix diffusés à la radio. 48% l'écoutent hebdomadairement, 41% souvent et seulement 11% ne l'écoutent jamais.

Les facteurs qui empêchent l'écoute des prix diffusés sont essentiellement le manque de poste radio et le manque de temps.

D'une manière générale, les personnes qui n'écoutent pas la radio se renseignent sur les prix au marché et parfois auprès des voisins et amis.

7. Les producteurs utilisent la mercuriale d'abord pour la mise en marché de leurs produits, ensuite pour la formation des prix, afin pour le suivi des marchés.

8. La forme actuelle de diffusion de la mercuriale des prix maraichers donne satisfaction aux producteurs qui apprécient beaucoup la communication des trois prix : minimum, moyen et maximum.

Cependant, par rapport à la radio les opinions sont partagées entre la diffusion des prix par la radio Césiri et l'ensemble des trois stations que compte actuellement la zone.

19H est le moment propice pour la diffusion de la mercuriale des prix maraichers. Les produits dont les informations intéressent le plus grand nombre des agriculteurs sont l'échalote, la tomate, l'ail, le piment et l'oignon.

Le marché de Siengo est celui dont les informations intéressent le plus les agriculteurs. Ensuite viennent celles des marchés de Niono et de Diaki-wéré.

Enfin les agriculteurs souhaitent, en plus de la mercuriale des prix, que des informations soient données sur les techniques culturales, les méthodes de conservation, l'approvisionnement de qualité en semences diversifiées, la commercialisation et le respect du calendrier culturel.

## Recommandations

1. *Les agriculteurs sont satisfaits de la case de conservation d'échalote. Ils recommandent la poursuite de sa diffusion afin que d'autres puissent en profiter. Dans ce cadre, ils suggèrent un partenariat entre l'URDOC et d'autres structures intéressées.*
2. *Etendre la diffusion des cases de conservation d'échalote aux deux autres zones de l'office du Niger, notamment celle du Macina où la culture d'échalote est très importante dans le Secteur de Kokry.*
3. *Aider les promoteurs de cases construites sur initiative propre à rendre le système d'aération plus performant en vue d'améliorer les conditions de conservation.*
4. *Fournir le maximum d'informations sur les types de traitements phytosanitaires.*
5. *Faire deux diffusions de la mercuriale des prix par semaine:*
  - *lundi et vendredi à la radio Cesiri*
  - *samedi et mercredi à la radio Delta.*
6. *Diffuser la mercuriale des prix maraichers sur les marchés de Niono, Siengo et Diaki-wéré.*
7. *Diffuser également des informations sur les techniques culturales, les méthodes de conservation, l'approvisionnement en semences sélectionnées, la commercialisation et le calendrier culturel des cultures maraichères.*



## TERMES DE REFERENCE

Les travaux initiés au Projet Retail depuis 1991 sur l'amélioration des conditions de conservations des échalotes ont abouti à la mise au point d'un prototype de case de conservation en 1993/94. Grâce à l'appui du projet, certaines organisations paysannes (GIE) et des paysans individuels ont construit des cases dans les zones de Niono, Molodo et N'Débougou. Suite aux différentes sensibilisations (visites et radio), certains paysans ont, de leur propre chef construit des cases à usage soit individuel ou collectif.

D'autre part, depuis 1992, le Projet Retail assure la collecte des prix des produits maraichers sur les marchés de Niono, Ségou et Bamako. Avec la création de la radio rurale C€SIRI à Niono, les prix sur le marché de Niono sont diffusés hebdomadairement. Cependant aucune information n'est disponible sur l'intérêt et l'utilisation de cette information par les agriculteurs.

La présente étude devrait permettre de réaliser :

- un inventaire détaillé de toutes les cases de conservation (modèle Retail ou autre)
- de dégager l'intérêt des agriculteurs pour la diffusion des prix des produits maraichers et l'utilisation qu'ils en font notamment par rapport à la formation des prix et la mise en marché.

La nature du travail demandé au Consultant est la suivante :

### ♦ Pour les cases de conservation

- Dégager le niveau de diffusion de la case de conservation (analyse sectorielle et globale) en fonction notamment de l'importance de la culture d'échalote dans le village et la zone
- Analyser les contraintes et les avantages comparativement aux méthodes traditionnelles (conservation dans les maisons d'habitation, dans des filets....) de cette technique.
- Dégager les attentes des agriculteurs pour l'amélioration et une large diffusion de cette technique.

### ♦ Pour les mercuriales

- Proposer des solutions concrètes pour l'amélioration de la diffusion de la mercuriale des prix afin qu'elle soit d'avantage profitable aux producteurs maraichers
- Evaluer l'impact de cette information dans la politique de commercialisation des producteurs.

## I. MODALITES D'EXECUTION DE L'ETUDE

L'étude concerne les trois zones du Kala Inférieur : Niono, Molodo et N'Débougou. Les enquêtes ont été menées systématiquement dans tous les villages de chacune des zones, soit

26 villages dans la zone de Niono  
21 villages dans la zone de Molodo  
25 villages dans la zone de N'Débougou.

De même, elles ont concerné les trois centres (Niono, Molodo, N'Débougou) et portaient sur deux aspects :

### 1.1 Les cases de conservation

Le recensement dans tous les villages des propriétaires de cases de conservation a été fait en deux temps : d'abord avec le Service Suivi-Evaluation de la zone, ensuite au cours d'un entretien semi-collectif avec les responsables AV : président, secrétaire général, secrétaire à la production. Si le premier recensement a donné une indication sur le nombre de fiches à préparer, le second par contre a permis de savoir le nombre exact des propriétaires de case.

Après le recensement, un état descriptif sommaire de chaque case a été réalisé au moyen d'un questionnaire élaboré par l'URDOC et complété par le consultant (Annexe 1).

### 1.2 Diffusion des mercuriales

A l'aide de questionnaire (voir Annexe 2) des enquêtes légères ont été menées dans tous les villages. En réalité il s'agit d'interview individuelles faites auprès de dix (10) producteurs maraichers (dont 5 hommes et 5 femmes) choisis dans chaque village pour mieux appréhender l'intérêt des agriculteurs pour la diffusion des prix et l'utilisation qu'ils en font dans le cadre de la formation des prix et la mise en marché. Au total 375 hommes et 375 femmes ont été interviewé.

## II. ANALYSE DES CASES DE CONSERVATION D'ÉCHALOTE

L'objectif recherché dans la diffusion de la case de conservation comme indiqué dans la "Fiche Technique" élaborée par l'URDOC (voir annexe 3) est de :

- 1) augmenter le revenu des maraichers en réduisant considérablement les pertes par pourritures et en étalant suffisamment la période de commercialisation des échalotes et oignons
- 2) permettre la conservation des oignons et échalotes dans de bonnes conditions, notamment les semences.

### 2.1 Inventaire des cases de conservation

Les enquêtes menées dans les villages des trois zones du Kala Inférieur ont permis de recenser 30 cases de conservation d'échalote, tous modèles confondus dont 19 cases de modèle Retail. Notons que ce chiffre ne prend pas en compte les cases traditionnelles qui existent pratiquement dans la majorité des exploitations de l'Office du Niger.

Il ne tient pas compte non plus de 4 cases construites en 1993 sur idée et sur financement du Projet URDOC pour le compte du GIE "Kunawolo Ton" de Ténégué N10.

La moitié des cases de conservation se trouve dans la zone de Niono (voir Tableau 1). A l'intérieur de cette zone on constate une forte concentration des cases dans le Secteur Sahel où 8 sur 10 villages possèdent chacun une case, soit un taux de couverture de 80%. Cette situation peut s'expliquer par l'importance de la culture d'échalote dans ces villages, mais aussi par l'encadrement intensif de ce Secteur par le Projet Retail.

Dans le Secteur de Niono on dénombre 3 villages où se trouvent des cases de conservation. Toutefois, c'est ici que l'on rencontre le village ayant le maximum de cases : Fouabougou avec 4 cases dont 1 pour un GIEF.

Quant aux zones de Molodo et de N'Débougou elles renferment respectivement 30% et 16% des cases.

D'une manière générale, la grande majorité des cases appartient à des privés. 5 cases appartiennent à des groupements féminins (GIEF) et 1 case à tout le village.

---

1. "Kunawolo Ton" est un GIE créé en 1993 sur initiative de MM - Ousmane KONE, Soumana DIENTA, Karim DAO et Youssouf BERTE. Composé d'hommes et de femmes, il avait construit en 1993 quatre cases de conservation.

Construites côte à côte dans un bas-fond, toutes les cases sont tombées au mois de Juillet de la même année sous l'effet des eaux stagnantes. Nos investigations ont permis d'avoir quelques informations sur ces cases qui étaient toutes du type en banco avec toiture en terrasse. La capacité de conservation de chaque case était (de 10 000 kg) exploitée à 75%. Le taux moyen de perte a été estimé à 15%.

L'année qui a suivi la chute des cases, le GIE avait acheté des semences d'oignon (violet de Galni) pour un montant de 200 000 FCFA en vue de redonner vie au groupement. Mais ces semences qui avaient perdu tout pouvoir germinatif, n'ont pas germé ce qui a totalement découragé le groupement.

Tableau 1

## Répartition des cases de conservation par zone

Zones	Villages	Nombre de case
NIONO	<b>Secteur Niono</b>	
	Fouabougou	4
	Kolodougou-coura	1
	Moussa-wéré	1
	<b>Total/Secteur</b>	<b>6</b>
	<b>Secteur Sahel</b>	
	Nango N3	1
	Sassagodji N4	1
	Tigabougou N5	1
	Sagnona N6	1
	Welintiguila N7	1
	Wérékela N8	1
	Ténégué N10	3
	Coloni Km26	1
	<b>Total/Secteur</b>	<b>10</b>
<b>TOTAL ZONE</b>		<b>16</b>
MOLODO	Cocody M8	2
	Kérouané M5	1
	Quinzambougou M2	1
	Manialé	1
	Molodo I	1
	Médine UP5	1
	Socourani	2
	<b>TOTAL ZONE</b>	<b>9</b>
N'DEBOUGOU	N'Débougou Centre	2
	N'D11	1
	Nara	2
	<b>TOTAL ZONE</b>	<b>5</b>

Les cases construites individuellement par les femmes sont peu nombreuses : 3 au total dont 2 à Fouabougou dans la zone de Niono, et 1 à Nara dans la zone de N'Débougou.

L'état descriptif sommaire de chacune des cases recensées est donné dans l'Annexe 4.

## 2.2 Construction de la case

### 2.2.1 Date de construction

La construction des cases de conservation d'échalote a démarré à partir de 1993, année au cours de laquelle 4 cases ont été construites : à Nango N3, au Coloni Km26, Ténégué N10 et à N'Débougou Centre. L'année suivante, ce chiffre a été multiplié par deux, essentiellement dans le Secteur du Sahel et dans la Zone de Molodo.

En 1995 et 1996, furent construites 5 et 4 nouvelles cases respectivement. Cette année, le nombre de cases construites a atteint le record de 9, comme l'indique le Tableau 2. Signalons cependant, que ce rythme sera largement dépassé dans un avenir immédiat au regard des nombreuses intentions révélées au cours des enquêtes sur terrain.

**Tableau 2**

**Rythme de construction des cases de conservation**

Zones	Années					Total
	1993	1994	1995	1996	1997	
Niono	3	4	3	2	4	16
Molodo	-	3	2	1	3	9
N'Débougou	1	1	-	1	2	5
Total	4	8	5	4	9	30

### 2.2.2 Source de l'idée

D'une manière générale, l'idée de construction de la case de conservation est venue du Projet URDOC, soit directement ou indirectement. Les cas directs sont les plus nombreux et font suite aux différentes visites de l'URDOC. Ils représentent 60%, soit 18 cases.

Deux cas indirects ont été notés dans la zone de Molodo : Médine<sup>1</sup> UP5 où l'intéressé a eu l'idée à partir de la radio C€SIRI, et Cocody M8 où l'idée est venue d'un propriétaire de case modèle Retail.

1. La case de Médine UP5 mérite un petit développement. En effet, le promoteur a fait une exécution imaginaire du modèle Retail à partir des idées diffusées par la radio. Les étagères normalement espacées seulement de 50 cm ont du être comprises comme des véritables étages. Ce qui a poussé le promoteur à construire une tour.

Bien vrai que les travaux n'étaient pas totalement achevés (il reste à faire les portes et fenêtres, selon lui même au moment de l'enquête) nous pensons que des améliorations en vue d'accroître notamment la capacité et le système d'aération seront nécessaires. Aussi, nous invitons l'URDOC à voir ce maraîcher qui mérite un encouragement.

9 cases de conservation dont 3 dans chaque zone ont été construites sur des idées personnelles. Elles se distinguent du modèle Retail par le dispositif d'aération nettement insuffisant.

L'idée de construction d'une case a été donnée par une Animatrice de l'ON à Kérouané M5 dans la zone de Molodo. L'idée de la case de N'Débougou est venue de APROFA.

Le tableau n°3 récapitule les différentes sources d'idées :

Tableau 3

Source de l'idée de la case

Zones	Source de l'idée				
	URDOC	PERS.	Ani. ON	Radio	APROFA
Niono	13	3	-	-	-
Molodo	3+1*	3	1	1	-
N'Débougou	1	3	-	-	1
Total	18	9	1	1	1

\* idée venue d'un propriétaire de case modèle Retail.

2.2.3 Coût de la case

Dans la fiche technique de la case et de la conservation de l'oignon, le Projet URDOC a estimé le coût moyen de construction à 203 550 FCFA dans les conditions du paysan. Ce montant se répartit ainsi qu'il suit :

- coût des matériaux disponibles au village (traverse, perchette, brique, banco, bois support des claies) = 72 800 fcfa
- coût des matériaux non disponibles au village (tuyaux en tôle, porte ordinaire, porte grillagée, grillage moustiquaire, pointe, sable, fenêtre, ciment) = 70 750 fcfa
- coût de la main d'oeuvre = 60 000 fcfa.

Selon les résultats des enquêtes le coût de construction de la case varie énormément. Il va de 10 000 FCFA à environ 288 000 FCFA. En règle générale, exception faite des cases de Moussa-wéré et de Médine UP5 qui ont coûté respectivement 100 000 FCFA et 283 500 FCFA, les cases construites sur idée personnelle sans apport extérieur sont les moins coûteuses (22 500 à 35 000 FCFA). Cette faiblesse de coût peut s'expliquer par le fait que les paysans n'intègrent pas les apports personnels en nature (matériaux et main d'oeuvre).

Le coût de construction des cases de modèle Retail varie entre 80 000 et 228 000 FCFA. La case plus coûteuse est celle du N'D11 construite à 288 425 FCFA grâce à l'appui de APROFA.

Plus de la moitié des cases (16) a été construite sur fonds propres. 13 cases ont été réalisées avec des aides financières. Cependant l'apport extérieur n'est pas le même partout. Il varie de 30% du coût total (cas de la case de Wérékela N8 construite en 1994) à 100%. C'est le cas des cases de Wélintiguila N7 (zone de Niono), de Cocody M8 et de Quinzambougou M2 dans la zone de Molodo, construites chacune à 200 000 FCFA entièrement financés<sup>1</sup> par le Projet URDOC.

12 cases ont bénéficié d'un financement URDOC, et 1 case du financement APROFA.

### 2.3 Caractéristiques des cases

Toutes les cases recensées sont du type en banco avec toiture en terrasse exceptée une case de Ténégué N10 dont la toiture est en paille<sup>2</sup>. Les portes sont de trois types (voir Tableau 4).

Tableau 4

Nature de la porte de la case

Zones	Porte				Total cases
	sans battant	simple	grillagée	Les deux	
Niono	2	6	-	8	16
Molodo	2	6	-	1	9
N'Débougou	1	2	-	2	5
Total	5	14	-	11	30

- a) Sans battant : ce type de porte n'est pas très répandu, 5 au total que l'on rencontre dans toutes les zones. Il est surtout du au non achèvement des travaux de finition.
- b) simple : la moitié des cases possède des portes simples. Il est le plus fréquent dans la zone de Molodo où on le rencontre au niveau des 2/3 des cases.
- c) simple grillagée : le type de porte idéal, le plus répandu dans la zone de Niono où 8 cases sur 16 en possèdent.

1. Ce type de financement était réalisé au début du programme de diffusion. Depuis, le financement a été réduit.

2. Case avec toiture en paille à Ténégué = premier prototype expérimental. La toiture en paille est jugée inadaptée dans le contexte de l'ON (vents violents).

Les enquêtes ont permis de recenser quatre qualités de fenêtre :

1. simple, c'est à dire fenêtre métallique sans grillage à ouverture fixe dont le nombre varie de 1 à 3
2. fenêtre métallique avec grillage, dont le nombre varie de 2 à 6
3. grillagée, dont le nombre varie également de 2 à 6
4. brique en claustra dont le nombre varie de 2 à 7.

Les ouvertures d'aération sont des tuyaux PVC ou en tôle, des gouttières ou autre type tel que les boîtes de lait..... Elles sont fermées très souvent par la toile grillagée pour empêcher les insectes de pénétrer à l'intérieur de la case.

Le nombre d'ouvertures d'aération est très variable, en moyenne une vingtaine. Cependant, il existe des cases (Diaki-wéré et Moussa-wéré) qui possèdent plus de 50 trous d'aération. D'une manière générale, les cases construites sur des idées personnelles possèdent le minimum de trous d'aération. Aussi, très souvent ces trous ne sont pas fermés. Cela est en partie du au coût relativement élevé des matériaux utilisés (35% du coût total) et qui ne sont pas disponibles au village.

En rendant plus performant le système d'aération de ces cases on pourra considérablement améliorer leurs conditions de conservation.

La capacité de conservation de la case est variable, en moyenne 3 à 5 Tonnes. Il existe des cases (dans la zone de N'Débougou) qui ont une capacité inférieure à 1,5 t et des cases pouvant contenir plus de 6 Tonnes (dans la zone de Niono). 47% des cases ont une capacité de conservation comprise entre 3 et 6 Tonnes, comme l'indique le Tableau 5.

Tableau 5

Capacité de conservation de la case

Zones	Capacité (Kg)			
	< 1500	1500 à 3000	3001 à 6000	> 6000
Niono	-	3	9	3
Molodo	-	4	4	-
N'Débougou	2	2	1	-
Total	2	9	14	3



## 2.4 Mode d'exploitation

D'après les investigations effectuées, les cases de conservation sont quelque peu sous-exploitées. En effet, comme le montre le Tableau 6, seulement dans 3 cases (1 à Niono et 2 à Molodo) les capacités sont exploitées à 100%. Dans 14 cases la capacité exploitée est de 75%. La capacité de conservation de 2 cases (Molodo I et Kolodougou-coura) est même exploitée à 25%.

Tableau 6

### Exploitation de la case

Zones	Capacité exploitée			Gestion	
	100%	75%	50%	Indivi.	Collective
Niono	1	8	5	13	2
Molodo	2	3	3	6	3
N'Débougou	-	3	1	3	2
Total	3	14	9	22	7

Le Projet URDOC devra davantage diffuser la technique des clayettes pour aider les propriétaires de cases à accroître la capacité de conservation.

Le même tableau montre que la gestion de la case est essentiellement individuelle (dans plus de 70% des cas). Dans le cas de la gestion collective (faite seulement par des femmes) le nombre d'associés varie de 2 à 30.

Le Tableau 7 donne les objectifs du stockage. Dans presque toutes les cases de conservation on stocke les semences et les produits à commercialiser. Dans la case du N'D11, construite grâce à l'appui de APROFA, et appartenant à tout le village, seulement les semences sont stockées.

Tableau 7

### Objectifs du stockage

Zones	Semences	Commercialisation	Les deux
Niono	-	1	14
Molodo	-	1	8
N'Débougou	1	-	4
Total	1	2	26

La durée de stockage varie de 4 à 7 mois. Les semences sont conservées plus longtemps que les produits destinés à la commercialisation.

Concernant les traitements phytosanitaires on rencontre plusieurs types de produits dont les noms de certains ne sont même pas connus par les utilisateurs (poudre verte, blanche, rouge, bleue..) ou dont l'utilisation est même prohibée comme le DDT.

Les produits couramment utilisés sont le Sijolan et le Simithion. La dose et le nombre de traitements varient en fonction du produit.

Signalons que nous n'avons rencontré nulle part aucun des produits recommandés comme le Propoxur ou le Dursban.

A notre avis, ici, il y a un déficit d'information qu'il conviendrait de combler le plus vite possible.

Les pertes de conservation sont variables, en moyenne de 10 à 30%. Cependant il a été enregistré des taux de perte très élevés (50% et plus) à Socourani dans la zone de Molodo et à Nara et N'Débougou Centre. Ces pertes sont dues à la dessiccation et à la pourriture du produit.

## 2.5 Avantages et contraintes de la case de conservation

### 2.5.1 Avantages

L'analyse des avantages comparativement aux méthodes traditionnelles (conservation dans les maisons d'habitation, dans des filets....) a donné des résultats suivants :

Tableau 8

#### Avantages de la case de conservation

N°	Critères	Points
1.	Meilleure conservation	18
2.	Faible pourcentage de pertes	14
3.	Sécurité	16
4.	Grande capacité de conservation	5
5.	Libère la maison d'habitation	4
6.	Longue durée de stockage	3

Ce tableau montre que les opinions fréquemment exprimées pour les trois zones de l'étude sont la meilleure conservation des produits, la diminution des pertes de conservation, la sécurité et la grande capacité de stockage.

La qualité des produits conservés dans les cases de modèle Retail se situe au premier rang. Il s'agit surtout d'une bonne protection du produit contre les attaques d'insectes, la pluie, les vents chauds et secs, etc... Cette bonne conservation permet de vendre aux moments opportuns à des prix plus élevés, ce qui augmente les revenus. Dans le cas des semences la faculté germinative est nettement meilleure.

La diminution des pertes de conservation occupe le deuxième rang après la qualité parmi les critères avancés. L'importance donnée par les maraichers au pourcentage de perte s'explique par le fait que dans les méthodes traditionnelles de conservation la diminution du revenu liée à ce facteur est assez considérable.

La sécurité de la case de conservation apparaît comme le troisième avantage que les populations ont eu dans la nouvelle technique. Cette option est particulièrement nette dans les zones de Niono et de Molodo où beaucoup de gens sont victimes de vol.

Notons également que les populations apprécient la grande capacité de conservation de la nouvelle technique qui permet une durée de stockage plus longue que les méthodes traditionnelles, tout en libérant les maisons d'habitation.

L'ordre et l'importance des critères avancés varient peu d'une zone à l'autre. Si dans la zone de Niono où il y a la plus forte concentration de cases, ainsi qu'à N'Débougou la meilleure conservation est un critère apprécié, dans la zone de Molodo c'est la sécurité qui est plutôt mise en avant.

### 2.5.2 Contraintes

D'après les avis exprimés les contraintes de la case de conservation sont :

1. Entretien de la case	16
2. Coût élevé de la construction	13
3. Suivi journalier	4
4. Casse des bois supports des claies	2
5. Maçon qualifié	1
6. Ouvertures d'aération	1

Soulignons que trois propriétaires de case (1 dans chaque zone) n'ont trouvé aucun inconvénient.

Les seules contraintes qui soient reprises dans toutes les zones sont l'entretien et le coût élevé de la case. Plus qu'une simple reprise, ces facteurs sont de loin les premières contraintes.

En effet, l'entretien de la case est la difficulté exprimée par 16 propriétaires de case. Il s'agit d'un crépissage qui est effectué chaque année compte tenu du fait que la case est en banco. Les frais varient de 3 000 F à 10 000 FCFA.

Parfois, l'entretien comporte également la réparation du grillage (2 cas ont été enregistrés) ou le renouvellement du plastic de la toiture, si celle-ci est en paille.

Notons que le crépissage de la case qui apparait comme la première contrainte n'est pas seulement propre à cette technique, mais aussi aux méthodes traditionnelles dans les cas de conservation des échalotes dans les maisons d'habitation (aussi en banco).

La seconde contrainte selon les propriétaires de case est le coût élevé de la construction (13 points). Ici, il s'agit d'une contrainte réelle si l'on compare le coût d'une case de conservation à celui d'une case d'habitation de mêmes dimensions. Par ailleurs, c'est cette difficulté qui justifie à notre avis l'appui financier du Projet URDOC et d'autres partenaires. Aussi, elle empêche aujourd'hui beaucoup de gens qui voudraient construire une case de conservation.

Toujours par rapport à la construction le fait que n'importe quel maçon<sup>1</sup> ne peut pas construire une case de modèle Retail est ressenti comme une difficulté.

Enfin, le suivi journalier est le critère avancé après l'entretien et le coût de construction de la case. Il est important pour une bonne conservation des échalotes mais son temps peut être minimisé si la case est à proximité de la maison d'habitation.

## 2.6 Attentes des agriculteurs

Au cours de nos enquêtes nous avons demandé aux agriculteurs leurs attentes pour l'amélioration et une large diffusion de la case de conservation.

La grande majorité des agriculteurs rencontrés sont satisfaits de la case de conservation vulgarisée par le Projet Retail pour la raison qu'elle assure une meilleure conservation des échalotes.

---

1. Il a fallu la persévérance du GIE Jantoyrrela de Fouabougou pour achever sa case dont les travaux avaient été suspendus pendant une longue période, faute de non disponibilité de maçon spécialisé.

C'est pourquoi, ils sont unanimes sur la poursuite de sa diffusion afin que d'autres agriculteurs puissent en profiter. Dans cette perspective leurs attentes sont les suivantes :

- construire une case modèle dans chaque village pour permettre aux populations de la comparer aux méthodes traditionnelles
- former un maçon dans chaque village afin que la non disponibilité de maçon qualifié ne soit plus un facteur de blocage
- au cours des sensibilisations mettre d'avantage l'accent sur les avantages de la technique.
- mettre en place une ligne de financement car beaucoup d'agriculteurs veulent construire la case, mais ne disposent pas de ressources suffisantes.

Cependant certaines difficultés pourraient entraver une telle démarche. Aussi, les agriculteurs suggèrent que celle-ci soit faite dans le cadre d'un partenariat entre le Projet URDOC et d'autres structures intéressées.

Pour l'amélioration de la technique les attentes des agriculteurs sont :

- couvrir le toit de plastique avant de mettre le banco
- garnir le plancher avec du ciment ainsi que les façades exposées aux pluies
- badigeonner l'intérieur de la case
- augmenter les dimensions de la case
- informer sur les meilleurs produits de traitement phytosanitaire.

### III. UTILISATION DE LA MERCURIALE DES PRIX MARAICHERS

Depuis 1992, le Projet URDOC assure la collecte des prix des produits maraichers sur les marchés de Niono, Ségou et Bamako. Avec la création de la radio rurale Césiri à Niono en 1994 les prix sur le marché de Niono sont diffusés toutes les semaines. Cependant, aucune information n'est disponible sur l'intérêt et l'utilisation de ces informations par les agriculteurs. Des enquêtes ont été menées auprès de ces derniers afin de connaître leur intérêt pour la diffusion des mercuriales mais aussi l'utilisation qu'ils en font notamment par rapport au choix de la période de commercialisation et la fixation des prix avec les commerçants.

#### 3.1 Ecoute des prix diffusés par la radio

Selon les résultats des enquêtes la plus grande majorité des agriculteurs dans la zone du Kala Inférieur (Niono, Molodo et N'Débougou) écoutent les prix des produits maraichers diffusés par la radio. En effet, 669 personnes soit 89% des agriculteurs interviewés écoutent ces informations. 48% des enquêtés les écoutent toutes les semaines, 41% souvent et seulement 11% ne les écoutent jamais. Cette tendance est observée dans toutes les trois zones de l'étude (voir Tableau 9).

Tableau 9

Fréquence d'écoute des prix maraichers diffusés

Zones	Toutes les semaines		Souvent		Jamais		Total	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Niono	131	49	111	41	28	10	270	100
Molodo	106	48	89	40	25	12	220	100
N'Débougou	122	47	110	42	28	11	260	100
Kala Inférieur	359	48	310	41	81	11	750	100

Le Tableau 10 montre que les hommes écoutent la diffusion de la mercuriale plus fréquemment que les femmes. Si dans la zone de Niono et de Molodo 55% des hommes écoutent toutes les semaines les prix diffusés contre 45% des femmes, cette proportion est de 60 contre 40 dans la zone de N'Débougou.

L'écoute de la mercuriale par les femmes est plus fluctuante. Il ressort également des enquêtes que le nombre de femmes qui n'écoutent jamais ces informations est plus élevé que chez les hommes.

Tableau 10

## Ecoute de la mercuriale des prix maraichers diffusés

Zones	Nbre personnes	Toutes les semaines	Souvent	Jamais
Niono	Hommes	72	54	9
	Femmes	59	57	19
	Total Zone	131	111	28
Molodo	Hommes	59	40	11
	Femmes	47	49	14
	Total Zone	106	89	25
N'Débougou	Hommes	74	44	12
	Femmes	48	66	16
	Total Zone	122	110	28
Kala Inférieur	Hommes	205	138	32
	Femmes	154	172	49
	Total	359	310	81

Les Tableaux de l'Annexe 5 montrent comment les prix diffusés par la radio sont écoutés par village dans chaque zone. Dans la zone de Niono, les villages où le maximum de personnes enquêtées écoutent la mercuriale sont Fouabougou, Moussa-wéré, N'Galamadian et Nango N3. Cependant, ici dans deux villages (Sassagodji N4 et Tigabougou N5) aucun des enquêtés n'écoute la radio toutes les semaines.

Dans la zone de Molodo, Bougouni M16, Quinzambougou M2, Katicoura 7G sont les villages où le maximum des personnes enquêtées écoutent la radio toutes les semaines. A Socourani personne n'écoute la diffusion des prix maraichers hebdomadairement.

Enfin dans la zone de N'Débougou les villages où la majorité des agriculteurs écoutent la mercuriale toutes les semaines sont B8, Bolibana B6, Boï-Boï ND8 et Kanassako. N'Débougou Centre et Siengo (malgré la présence d'une foire bien achalandée) sont les villages où aucun des enquêtés n'écoute hebdomadairement les mercuriales.

### ♦ Raisons qui empêchent l'écoute des prix diffusés

81 personnes, soit 11% des enquêtés n'écoutent jamais les prix des produits maraichers diffusés par la radio. Selon l'avis de ces personnes, le manque de poste de radio est le premier facteur qui empêche l'écoute. Cette option est particulièrement forte dans les zones de N'Débougou et Molodo : respectivement 16 sur 28 et 13 sur 25.

L'inexistence d'intérêt vient en seconde position. Ce facteur est cité par 4% des personnes enquêtées.

Nous ne partageons pas ce point de vue qui est pourtant exprimé dans toutes les zones. En effet, la plus part des personnes qui ont cité le manque d'intérêt se renseignent sur les prix, et très souvent au marché comme l'ont révélé nos enquêtes.

La troisième raison qui empêche d'écouter les prix diffusés par la radio est le manque de temps. Voir Tableau 11.

Tableau 11

#### Facteurs qui freinent l'écoute des prix diffusés

Facteurs	Niono	Molodo	N'Débgou	Kala Inférieur
N'a pas de poste radio	11	13	16	40
Inexistence d'intérêt	12	10	8	30
Manque de temps	2	-	2	4
Absence de culture de radio	-	-	2	2
Sans raison	1	1	-	2
Informations éronnées	-	1	-	1
Fait pas de maraîchage	1	-	-	1
Dort la nuit	1	-	-	1
TOTAL	28	25	28	81

### ♦ Autres sources de renseignement

Si les facteurs qui freinent l'écoute des prix diffusés par la radio sont nombreux, les sources par lesquelles les agriculteurs concernés s'en informent sont très limitées. D'une manière générale les personnes qui n'écoutent pas la radio se renseignent au marché.



A notre avis il s'agit des vestiges d'une tradition fortement répandue avant la diffusion de la mercuriale par la radio.

**Tableau 12**

**Sources de renseignement sur les prix**

Sources	Niono	Molodo	N'Débougou	Kala Inférieur
Marché	20	16	14	50
Voisins et amis	5	3	8	16
Ne se renseigne pas	1	2	1	4

### 3.2 Utilisation des mercuriales

Les agriculteurs écoutent la diffusion de la mercuriale des prix maraichers pour trois raisons principales : d'abord pour la mise en marché de leurs produits, ensuite pour la formation des prix, enfin pour le suivi des marchés. Cependant nos enquêtes n'ont pas permis de traiter ce dernier critère sur lequel nous reviendrons dans les propositions d'amélioration.

Le Tableau 13 donne l'utilisation que font les agriculteurs des mercuriales.

**Tableau 13**

**Utilisation des mercuriales**

Zones	Nbre personnes	Choix période de commercia.	Fixation des prix
Niono	Hommes	115	114
	Femmes	103	101
	Total	218	215
Molodo	Hommes	90	90
	Femmes	85	85
	Total	175	175
N'Débougou	Hommes	110	110
	Femmes	108	108
	Total	218	218
Kala Inférieur	Hommes	315	314
	Femmes	296	294
	Total	611	608

Tableau 14

## Non utilisation des mercuriales

Zones	Nbre personnes	Choix période de commercia.	Fixation des prix
Niono	Hommes	11	12
	Femmes	13	15
	Total	24	27
Molodo	Hommes	9	9
	Femmes	11	11
	Total	20	20
N'Débougou	Hommes	8	8
	Femmes	6	6
	Total	14	14
Kala Inférieur	Hommes	28	29
	Femmes	30	32
	Total	58	61

Tableau 15

Zones	Ecoutent la radio	Choix de la période commercialisation	
		Oui	Non
Niono	242	218	24
Molodo	195	175	20
N'Débougou	232	218	14
Kala Inférieur	668	611	58

Tableau 16

Zones	Ecoutent la radio	Formation des prix	
		Oui	Non
Niono	242	215	27
Molodo	195	175	20
N'Débougou	232	218	14
Kala Inférieur	669	608	61

Environ 91% des agriculteurs qui écoutent la radio tirent profit des mercuriales. 611 personnes utilisent l'information pour décider du moment opportun de la vente de leurs produits. 608 personnes recourent à cette information dans la fixation des prix et la négociation avec les commerçants.

Il est intéressant de souligner que certains agriculteurs partagent l'information avec leurs voisins qui n'écoutent pas la radio.

Dans les zones de Niono et de Molodo les femmes utilisent moins les mercuriales que les hommes. A N'Débougou c'est le contraire comme l'indique le Tableau 14.

Les Tableaux de l'Annexe 6 donnent l'utilisation des mercuriales par les agriculteurs par village à l'intérieur de chaque zone.

### 3.3 Forme de diffusion

La forme actuelle de diffusion de la mercuriale des prix des produits maraichers donne satisfaction aux producteurs. Elle est faite deux fois dans la semaine : le lendemain de la foire de Niono (lundi) et le lendemain de la foire de Siengo (vendredi). Les producteurs apprécient beaucoup la communication des trois prix :

- le prix minimum
- le prix moyen
- le prix maximum

Tableau 17  
Forme de diffusion des mercuriales

Zones	Nbre personnes	Bonne	Moyenne	Passable
Niono	Hommes	117	4	5
	Femmes	109	2	5
	Total	226	6	10
Molodo	Hommes	90	6	3
	Femmes	88	6	2
	Total	178	12	5
N'Débougou	Hommes	113	1	4
	Femmes	111	2	1
	Total	224	3	5
Kala Inférieur	Hommes	322	11	12
	Femmes	306	10	8
	Total	628	21	20

94% des agriculteurs qui écoutent la radio trouvent la forme actuelle de diffusion bonne. 3% la jugent moyenne. Autant de producteurs pensent qu'elle est plutôt passable. C'est dans la zone de N'Débougou que la forme de diffusion est la mieux appréciée : plus de 96% sont satisfaits.

L'appréciation par les producteurs de la forme actuelle de diffusion de la mercuriale au niveau de chaque zone est donnée dans les tableaux de l'Annexe 7.

Ces tableaux montrent qu'il n'y a pas de variations significatives dans les opinions exprimées.

En conclusion, on retiendra que la forme actuelle de diffusion de la mercuriale des prix est profitable aux agriculteurs qui la trouvent bonne.

### 3.4 Propositions d'améliorations

A la question "quelles améliorations suggerez-vous?" les producteurs maraichers ont donné les réponses suivantes :

#### ♦ Radio

Par rapport à la station de radio FM qui devra assurer la diffusion de la mercuriale des prix afin qu'elle soit davantage profitable aux agriculteurs, le Tableau 18 présente les opinions exprimées.

Tableau 18

#### Avis sur la station de radio

Zones	Stations de radio		
	Cesiri	Cesiri Colon	Cesiri Colon Delta
Niono	77	24	141
Molodo	106	16	73
N'Débougou	119	27	86
Kala Inférieur	302	67	300

Les avis sont partagés essentiellement entre la diffusion des prix par la radio rurale Cesiri et l'ensemble des trois stations que compte actuellement la zone. En effet, 302 producteurs, soit 45% de ceux qui écoutent la radio sont favorables à la Cesiri. 300 autres, donc à peu près le même pourcentage estiment que la diffusion par l'ensemble des stations serait plus profitable.

Cette option est particulièrement forte chez les producteurs maraichers de la zone de Niono qui captent plus facilement toutes les stations.

Dans les zones de Molodo et N'Débougou la majorité des agriculteurs apprécie surtout la radio Césiri.

♦ Jour

Concernant les jours de diffusion les avis exprimés permettent de dégager principalement trois cas de figure :

- a) les lendemains des jours de foire, c'est à dire lundi et vendredi. Rappelons que c'est la pratique actuelle. Ce scénario est de loin le plus apprécié par les producteurs comme l'indique le Tableau 19.
- b) les veilles des jours de foire, c'est à dire samedi et mercredi. Même si cela n'est que la proposition d'une petite minorité, elle a l'avantage de minimiser les quelques cas d'oubli.
- c) les jours de foire, c'est à dire dimanche et jeudi. C'est le point de vue d'une minorité encore plus faible, dont la réalisation pourrait même connaître quelques contraintes.

Tableau 19

Jours de diffusion des mercuriales

Zones	Jours		
	Lundi et Vendredi	Samedi et Mercredi	Dimanche et Jeudi
Niono	116	10	6
Molodo	130	4	4
N'Débougou	132	26	7
Kala Inférieur	378	40	17

Signalons enfin, que d'autres jours de diffusion ont été également proposés par rapport notamment aux foires de Bolibana B6 dans la zone de N'Débougou et de Diaki-wéré dans la zone de Molodo.

L'analyse des opinions exprimées par rapport à la radio et au jour de diffusion nous amène à recommander deux diffusions des prix maraichers par semaine :

- 1) les lendemains des jours de foire (lundi et vendredi), comme c'est le cas actuellement par la radio Césiri.
- 2) les veilles des jours de foire (samedi et mercredi) par une autre radio. Pour ce faire nous proposons la radio Delta.

♦ **Heure**

S'il existe un paramètre de diffusion qui fait l'unanimité chez les producteurs maraichers, c'est bien l'heure à laquelle la diffusion de la mercuriale des prix doit se faire.

En effet, le Tableau 20 montre que 417 agriculteurs, soit 70% de ceux qui écoutent la radio trouvent que 19H est le moment propice. Si l'on ajoute les 137 agriculteurs qui proposent 20H, ce chiffre atteint 91%.

**Tableau 20**

**Heures et diffusion des mercuriales**

Zones	Heures			
	19H	20H	12H	16H
Niono	199	36	2	2
Molodo	133	51	1	2
N'Débougou	139	50	1	1
Kala Inférieur	471	137	4	5

♦ **Types de produits**

Concernant les types de produits dont la mercuriale des prix doit être diffusée, les agriculteurs ont fait les propositions contenues dans le Tableau 21.

Ce Tableau montre que les produits fréquemment cités sont l'échalote, la tomate, l'ail, le piment et l'oignon. Ceci s'explique par l'importance de ces cultures.

L'ordre et l'importance des produits cités varient peu d'une zone à l'autre. Si dans les zones de Niono et N'Débougou l'ail vient en troisième position après l'échalote et la tomate, dans la zone de Molodo c'est le piment qui se situe au 3<sup>e</sup> rang. Là-bas, l'ail n'occupe que la cinquième position.

Tableau 21

## Types de produits maraichers

N°	Désignation	Niono	Molodo	N'Débgou	Ensemble Kala I.
1	Echalote	120	109	134	363
2	Tomate	120	83	96	199
3	Ail	60	29	71	160
4	Piment	43	45	71	159
5	Oignon	58	37	32	127
6	Patate	45	21	27	93
7	Pomme de terre	32	28	31	91
8	Gombo	49	21	16	86
9	Tous les produits	30	22	23	75
10	Choux	26	16	27	69
11	Laitue	13	9	16	38
12	Aubergine	13	10	13	36
13	Concombre	7	2	3	12
14	Carotte	3	2	7	12
15	Melon	6	2	3	11
15	Betterave	-	1	1	2

## ♦ Marché

Actuellement les prix des produits maraichers sont diffusés hebdomadairement sur le seul marché de Niono.

Nos enquêtes ont permis de vérifier la justesse d'un tel choix. En effet, nous avons demandé aux producteurs les marchés la diffusion des prix sur lesquels serait plus profitable. Les réponses données sont les suivantes :

Marchés	Niono	Molodo	N'Débougou	Ensemble Kala Inférieur
Siengo	138	112	212	462
Niono	166	143	142	451
Diaki-wéré	61	114	52	227
Bolibana B6	17	5	76	98
Dogofiry	35	21	32	88
Ségou	32	14	5	51
Bamako	30	14	6	50
Tous les marchés	23	17	9	49
Kourouma	21	12	15	48
Touba	1	36	1	38

D'autres marchés également sont cités comme Siribala, Sikasso, Diabaly, Molodo etc...

A notre avis le nombre élevé de marchés proposés tient au désir des agriculteurs de suivre différents marchés. Un tel suivi pourrait en plus du choix de la période de commercialisation et la formation des prix, guider la prise de décision quant au lieu de vente.

D'une manière générale, il ressort des enquêtes que le marché de Siengo est celui dont les informations intéressent en premier chef les producteurs maraichers. Ainsi, il vient même avant le marché de Niono qui totalise 451 points contre 462. Le marché de Diaki-wéré dans la zone de Molodo est cité en troisième position. Il s'agit là des principaux marchés les plus fréquentés de la zone.

Signalons qu'au niveau de chaque zone, c'est le marché local qui est cité en premier lieu : le marché de Niono dans la zone de Niono, le marché de Diaki-wéré dans la zone de Molodo et le marché de Siengo dans la zone de N'Débougou.

Compte tenu de ce qui précède nous recommandons que soient diffusés les prix des produits maraichers sur ces trois marchés.



♦ **Autres types d'informations que les maraichers désirent entendre à la radio**

Concernant les autres types d'informations à diffuser par la radio le desiderata des producteurs maraichers est vaste et à la fois varié comme l'ont revelé nos enquêtes. Ici, on s'est donc limité aux thèmes qui interessent le maximum de personnes.

Les techniques culturales constituent le premier thème cité par les agriculteurs. Dans ce cadre un accent particulier doit être mis selon leurs avis sur les types de traitements phytosanitaires, la fertilisation, les opérations de récolte et post-récolte et l'irrigation.

L'objectif recherché à travers la diffusion d'informations relatives à ce thème est la bonne maîtrise des opérations culturales, ce qui permettra d'après eux d'augmenter la production et la productivité, et partant la croissance des revenus.

Le second thème concerne les techniques de conservation des produits maraichers. Au delà de la maîtrise technique des conditions de conservation, à travers ce thème les maraichers espèrent valoriser leurs produits, par la :

- reduction des pertes dues à la conservation
- la mise en marché de produits de qualité
- la croissance des revenus.

Comment et où s'approvisionner en semences sélectionnées (aussi en nouvelles varietés) apparaît comme le troisième thème important.

L'inexistence d'un réseau local assurant un approvisionnement de qualité notamment en semences diversifiées justifie le choix de ce thème.

Le quatrième thème est la commercialisation des produits maraichers. Notons que ce thème connaît déjà un début de traitement avec la diffusion hebdomadairement des mercuriales.

Le respect du calendrier cultural est cité au cinquième rang. Plusieurs autres thèmes sont cités par les producteurs maraichers.

ANNEXES

## Annexe 1

### FICHE TECHNIQUE DE LA CASE ET DE LA CONSERVATION DE L'OIGNON

#### I. Objectif

- augmenter le revenu des maraichers en réduisant considérablement les pertes par pourritures et en étalant suffisamment la période de commercialisation des échalotes et oignons
- permettre la conservation des oignons et échalotes dans de bonnes conditions, notamment celle des semences.

#### 2. Case

Modèle : type en banco avec toiture en terrasse

Choix du site : bien dégagé, distant d'au moins 5m de tout obstacle d'aération en tous sens.

Dimensions : longueur variable, largeur maximum 4m, hauteur 2,50m

Matériaux utilisés : (voir tableau coût de construction de la case)

Plan d'ensemble : l'intérieur d'une case de 5m x 4m présente :

- une allée centrale de 1m assurant la circulation à l'intérieur de la case
- 2 compartiments de 3 rangées de claies en 3 étages (au total 18 claies d'oignon). La distance entre les claies est de 50 cm.
- 4 piliers de soutien du toit et servant de supports aux claies

Le nombre de trous d'aération est variable, en moyenne 20. Les trous d'aération sont fermés par la toile grillagée pour éviter les dégâts des insectes. Les tuyaux ou gouttières d'aération sont inclinés vers le bas pour éviter l'infiltration des eaux de pluies à l'intérieur de la case.

Le diamètre des tuyaux est de 25cm.

- 4 fenêtres métalliques à ouverture fixe bien orienté ou brique en claustra

Entretien : il doit être annuel pour maintenir la toiture en bon état.

#### 3. Conservation

Capacité de conservation : 3 500 kg pour le violet de galmi et 4 500 kg pour les échalotes.

Conditions de conservation :

- triage rigoureux en éliminant tous les bulbes ayant fleuris, les bulbes blessés et mal formés avant conservation et triage régulier au besoin au cours de la conservation
- les bulbes à calibre moyen (100 g pour les oignons et 10 g pour les échalotes) se conservent mieux. Il est recommandé les écartements de 20cm x 20cm dans la parcelle
- couper les feuilles le plus loin possible du collet (2-3 cm environ)
- l'abri doit être désinfecté au préalable avec un produit non toxique comme le Propoxur (à la dose de 200 g/l) et le Dursban (à la dose de 1 kg/10 l d'eau), bien aéré et bien ventilé avant le stockage du produit, l'utilisation du DDT est prohibée
- éviter d'introduire dans la case des substances fermentées (bière, soumbala)

Durée de conservation : elle varie largement en fonction des objectifs de 1 à 7 mois (commercialisation ou obtention des semences maraichères)

**Pertes de conservation :** elles sont liées à la dessiccation et à la pourriture du produit. Elles représentant globalement 10 (40% pour le seul mois d'Août où la température et l'humidité de l'air y sont très élevées). Elles sont inférieures à 20% pour 3 mois. Au dessus de 6 mois les pertes peuvent être très importantes (supérieures à 80%)

**Annexe 1**

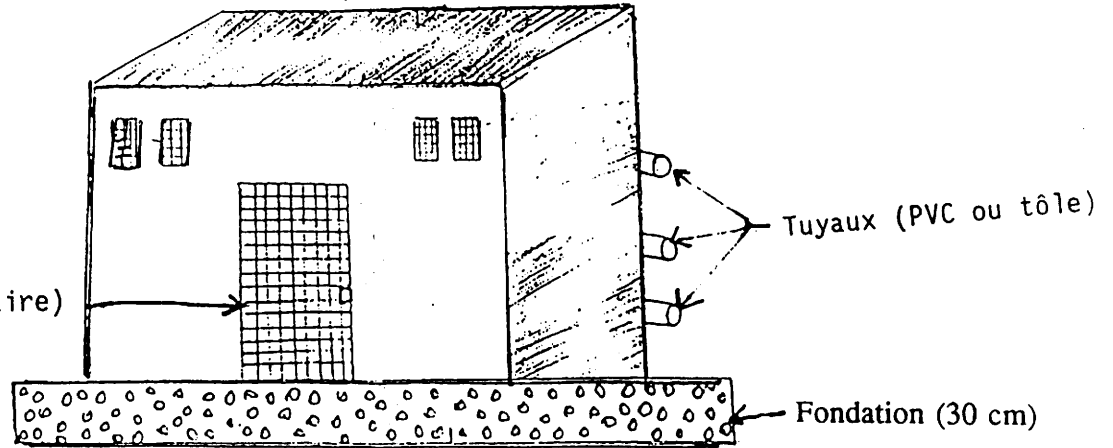
**4. Coût de construction d'une case de conservation d'oignon  
modèle Retail (dans les conditions du paysan)**

Désignations	Quantité	Prix Unitaire (f cfa)	Montant (f cfa)
traverse	4	2 000	8 000
perchettes	1 200	30	36 000
tuyaux en tôle	15	834	15 000
briques	(3feuilles)1500	15	22 500
banco	30 charretées	150	4 500
porte ordinaire	1	15 000	15 000
porte grillagée	1	12 500	12 500
grillage moustiquaire	5 m	1 500	7 500
pointes	1 kg	1 000	1 000
sable	10 seaux	125	1 250
fenêtres	4	3 500	14 000
ciment	1 sac	4 500	4 500
bois support des claies	36 m	50	1 800
main d'oeuvre	-	-	60 000
<b>TOTAL</b>			<b>203 550</b>

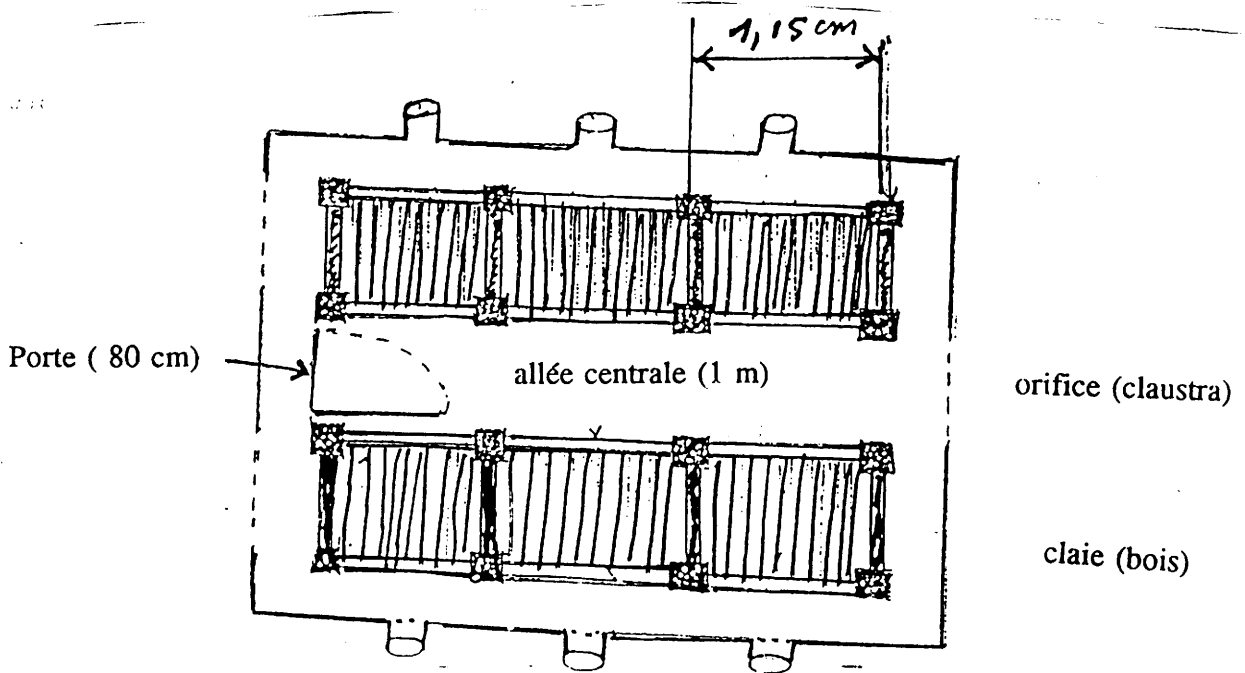
- Coût des matériaux disponibles au village (traverse, perchette, brique, banco, bois support des claies) = 72 800 fcfa
- Coût des matériaux non disponibles au village (tuyaux en tôle, porte ordinaire, porte grillagée, grillage moustiquaire, pointe, sable, fenêtre, ciment) = 70 750 fcfa
- Coût de la main d'oeuvre = 60 000 fcfa
- Coût unitaire de la conservation :
  - . du violet de galmi = 12 fcfa/kg
  - . de l'échalote = 10 fcfa/kg
- **Durée de vie de la case : 5 ans**
- **Annuité d'amortissement : 40 710 fcfa**

# SCHEMA CASE DE CONSERVATION D'OIGNON PROTOTYPE RETAIL

toiture en terrasse

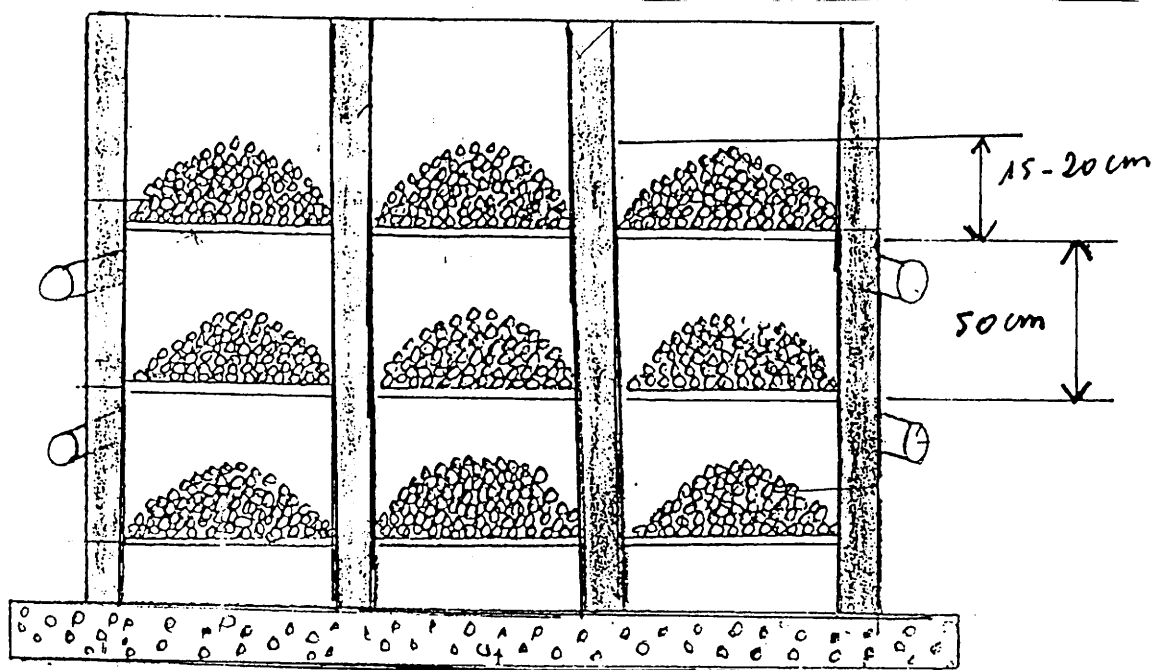


## CASE VUE DE FACE



## VUE INTERNE

## DISPOSITION DES ETAGERES



**CASES DE CONSERVATION**

**QUESTIONNAIRE ET GUIDE DE DISCUSSION**

Enquêteur \_\_\_\_\_  
 Date de l'enquête \_\_\_\_\_  
 Zone de \_\_\_\_\_  
 Nom du village \_\_\_\_\_  
 Prénom & Nom \_\_\_\_\_ N° Famille \_\_\_\_\_

**I. CONSTRUCTION DE LA CASE**

- 1.1 Date de construction \_\_\_\_\_  
 1.2 Source de l'idée \_\_\_\_\_  
 1.3 Coût total \_\_\_\_\_ FCFA  
 1.4 Sources de financement :  
 a) Financement propre \_\_\_\_\_ FCFA  
 b) Financement extérieur \_\_\_\_\_ FCFA  
 (Dans ce cas précisez le bailleur)

**II. CARACTERISTIQUES DE LA CASE**

- 2.1 Toiture : Tôle  Banco  Paille   
 2.2 Porte : Simple  Grillagée  Les deux   
 2.3 Fenêtre: Simple /\_\_\_/ Grillagée /\_\_\_/ Claustra /\_\_\_/  
 2.4 Ouvertures d'aération :  
 Tuyaux PVC /\_\_\_/ Gouttière /\_\_\_/ Autre /\_\_\_/  
 (ou tôle)  
 Ouvertures grillagées /\_\_\_/  
 2.5 Capacité de conservation /\_\_\_/ Kg

**III. MODE D'EXPLOITATION**

- 3.1 Exploitation de la capacité de stockage  
 100%  75%  50%   
 3.2 Gestion individuelle Oui  Non   
 Si non, précisez le nombre d'associés \_\_\_\_\_  
 3.3 Objectifs du stockage :  
 Semences  Commercialisat.  Les deux   
 3.4 Durée de stockage : \_\_\_\_\_ mois  
 3.5 Types de traitements phytosanitaires (produits, dose et nombre de traitements)

3.6 Pourcentage de pertes \_\_\_\_\_

**IV. AVANTAGES, INCONVENIENTS ET ATTENTES**

4.1 Quels sont les avantages de cette technique par rapport aux méthodes traditionnelles (maisons d'habitation, filets...)

4.2 Quels sont les inconvénients de cette technique par rapport aux méthodes traditionnelles

4.3 Quelles sont vos attentes pour l'amélioration et une large diffusion de cette technique ?

DIFFUSION DES PRIX DES PRODUITS MARAICHERS

QUESTIONNAIRE ET GUIDE DE DISCUSSION

Enquêteur \_\_\_\_\_

Date de l'enquête \_\_\_\_\_

Zone de \_\_\_\_\_

Nom du village \_\_\_\_\_

Prénom & Nom \_\_\_\_\_ N° Famille \_\_\_\_\_

1. Est ce que vous écoutez les prix des produits maraichers sur les antennes de la Radio cesiri ?

Oui toutes les semaines

Oui ça m'arrive

Non jamais

1.1 Si non, pourquoi ?

\_\_\_\_\_  
Comment vous renseignez-vous sur les prix ?

1.2 Si Oui :

a) Pourquoi les écoutez-vous? \_\_\_\_\_  
A quoi ces prix vous servent-ils ? \_\_\_\_\_

b) Vous servez-vous de cette information

◆ Pour choisir la période de commercialisation ?

Oui  Non

◆ Pour vous aider à fixer les prix avec les commerçants?

Oui  Non

c) Pensez-vous que la forme de diffusion actuelle est :

Bonne  Moyenne  Passable

d) Quelles améliorations suggérez-vous ?

Radio \_\_\_\_\_  
Jour \_\_\_\_\_  
Heure \_\_\_\_\_  
Types de produits \_\_\_\_\_  
Marché \_\_\_\_\_

e) Quels autres types d'informations sur le maraîchage aimeriez-vous entendre à la radio ?

\_\_\_\_\_  
Pourquoi ? \_\_\_\_\_



ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°1

Zone : Niono

Village : Fouabougou

Propriétaire : Rokia COULIBALY

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 150 000 FCFA

♦ Financement propre : 150 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillage

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_10\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_10\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 6 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires: Simithion, 2kg,  
2 fois

3.6 Pourcentage de pertes : non déterminé

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°2

Zone : Niono

Village : Fouabougou

Propriétaire : GIEF Jantoyerela

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 228 000 FCFA

♦ Financement propre : 148 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 80 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillage

2.3 Fenêtre: Simple /\_G3/ Grillagée /\_0\_/ Clastra /G7\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_30\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_30\_/

2.5 Capacité de conservation : 5 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : collective (6 femmes)

3.3 Objectifs du stockage : commercialisation

3.4 Durée de stockage : 5 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Pas de traitement

3.6 Pourcentage de pertes : 25%  
G = grillagée

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°3

Zone : Niono

Village : Fouabougou

Propriétaire : Aminata COULIBALY

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 150 000 FCFA

♦ Financement propre : 150 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagée

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Clastra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_10\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_10\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 5 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Simithion, 2kg,  
2 fois

3.6 Pourcentage de pertes : non déterminé

**ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°4**

Zone : Niono

Village : Fouabougou

Propriétaire : Nouhoum DEMBELE

**I. CONSTRUCTION**

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total :

♦ Financement propre :

♦ Financement extérieur :  
(URDOC)

**II. CARACTERISTIQUES**

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Clastra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_8\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : Kg

**III. MODE D'EXPLOITATION**

3.1 Exploitation de la capacité de stockage :

3.2 Gestion :

3.3 Objectifs du stockage :

3.4 Durée de stockage : mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires (produits,  
dose et nombre de traitements)

3.6 Pourcentage de pertes :

**N.B/ : Le Propriétaire de la case était en voyage au moment des enquêtes.**

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°5

Zone : Niono

Village : Kolodougou-coura

Propriétaire : GIEF Benkadi

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1996

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 151 375 FCFA

♦ Financement propre : 71 375 FCFA

♦ Financement extérieur : 80 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagée

2.3 Fenêtre: Simple /G2/ Grillagée /\_2\_/ Clastra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_25\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_25\_/

2.5 Capacité de conservation : 5 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 25%

3.2 Gestion : collective (5 femmes)

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 4 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Pas de traitement

3.6 Pourcentage de pertes : 1%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°6

Zone : Niono

Village : Moussa-wéré

Propriétaire : Moulaye DIARRA

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1995

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total : 100 000 FCFA

♦ Financement propre : 100 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple / 0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_50\_/ Gouttière /\_2\_/ Autre /\_0\_/  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 10 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 8 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Deltametrine  
12,5 g/l, 4 fois

3.6 Pourcentage de pertes : pas déterminé

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°7

Zone : Niono

Village : Nango N3

Propriétaire : Dramane DIARRA

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1993

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 75 000 FCFA

♦ Financement propre : 75 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_27\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 5 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 5 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Pas de traitement

3.6 Pourcentage de pertes : 10%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°8

Zone : Niono

Village : Sassagodji N4

Propriétaire : Abdoulaye BOUARE

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1995

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total : 25 000 FCFA

♦ Financement propre : 25 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : sans battant

2.3 Fenêtre: Simple /\_1\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_G4\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_4\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 5 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Poudre DDT,  
5 kg, 3 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 10%



ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°9

Zone : Niono

Village : Tigabougou N5

Propriétaire : Oumar DIARRA

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1994

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total : 35 000 FCFA

♦ Financement propre : 35 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_11\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 2 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 100%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 4 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Poudre DDT,  
500 g, 1 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 25%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°10

Zone : Niono

Village : Sagnona N6

Propriétaire : Yamoussa COULIBALY

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1994

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 140 000 FCFA

♦ Financement propre : 60 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 80 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagée

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_G6\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_6\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_6\_/

2.5 Capacité de conservation : 2 100 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 6 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Simithion 5%,  
4 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 20%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°11

Zone : Niono

Village : Wélintiguila N7

Propriétaire : Yacouba DIALLO

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1994

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 200 000 FCFA

♦ Financement propre : 0 FCFA

♦ Financement extérieur : 200 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagée

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_4\_/ Clastra /G3\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_12\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_12\_/

2.5 Capacité de conservation : 3 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 5 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Sijolan 1,220  
kg, 2 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 10%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°12

Zone : Niono

Village : Wérékela N8

Propriétaire : Dramane COULIBALY

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1994

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 80 000 FCFA

♦ Financement propre : 54 500 FCFA

♦ Financement extérieur : 25 500 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagée

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_3\_/ Clastra /G4\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_12\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_12\_/

2.5 Capacité de conservation : 5 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 7 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires: Sijolan vert,  
4 kg, 1 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 20 %  
G = grillagée

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°13

Zone : Niono

Village : Ténégué N10

Propriétaire : Issouf BERTHE

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1995

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 185 250 FCFA

♦ Financement propre : 185 250 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_3\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_/  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 7 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 16%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°14

Zone : Niono

Village : Ténégué N10

Propriétaire : Ousmane KONE

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1993

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 165 000 FCFA

♦ Financement propre : 65 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 100 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : sans battant

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_6\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_4\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 10 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : Individuelle

3.3 Objectifs du stockage : Semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 7 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 25%

**ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°15**

Zone : Niono

Village : Ténégué N10

Propriétaire : Bintou KONATE

**I. CONSTRUCTION**

1.1 Date : 1996

1.2 Source de l'idée : propriétaire case URDOC

1.3 Coût total : 62 150 FCFA

♦ Financement propre : 47 150 FCFA

♦ Financement extérieur : 15 000 FCFA  
(sa fille)

**II. CARACTERISTIQUES**

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Clastra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_6\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 000 Kg

**III. MODE D'EXPLOITATION**

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : collective (2 femmes)

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 5 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 24%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°16

Zone : Niono

Village : Coloni Km26

Propriétaire : Dramane TRAORE

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1993

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 86 000 FCFA

♦ Financement propre : 36 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 50 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagée

2.3 Fenêtre: Simple /G3\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /G3\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_9\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_2\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_11\_/

2.5 Capacité de conservation : 8 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 7 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Pas de traitement

3.6 Pourcentage de pertes : 5%



ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°17

Zone : Molodo

Village : Cocody M8

Propriétaire : Ousmane SANOGO

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1996

1.2 Source de l'idée : propriétaire case URDOC

1.3 Coût total : 10 000 FCFA

♦ Financement propre : 10 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : sans battant

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Clastra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_54\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : non connue Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 5 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 25%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°18

Zone : Molodo

Village : Cocody M8

Propriétaire : Mahamadou DIARRA

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1995

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 200 000 FCFA

♦ Financement propre : 0 FCFA

♦ Financement extérieur : 200 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /G6\_/ Grillagée /\_0\_/ Clastra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_12\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_12\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : collective (2 associés)

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 7 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Poudre blanche

3.6 Pourcentage de pertes : 20%  
G = grillagée

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°19

Zone : Molodo

Village : Kérouané M5

Propriétaire : GIEF Sutura

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : Animatrice ON

1.3 Coût total : 200 000 FCFA

♦ Financement propre : 90 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 110 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple / 2\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_2\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_15\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_15\_/

2.5 Capacité de conservation : 5 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75 %

3.2 Gestion : collective (22)

3.3 Objectifs du stockage : commercialisation

3.4 Durée de stockage : 4 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 5%

*ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°20*

Zone : Molodo

Village : Quinzambougou M2

Propriétaire : Modibo SOGOBA

**I. CONSTRUCTION**

1.1 Date : 1994

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 200 000 FCFA

♦ Financement propre : 0 FCFA

♦ Financement extérieur : 200 000 FCFA  
(URDOC)

**II. CARACTERISTIQUES**

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_3\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_12\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_12\_/

2.5 Capacité de conservation : 1 500 Kg

**III. MODE D'EXPLOITATION**

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 100%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 5 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 20%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°21

Zone : Molodo

Village : Manialé

Propriétaire : Adama DIARRA

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1995

1.2 Source de l'idée : initiative personnelle

1.3 Coût total : 22 500 FCFA

♦ Financement propre : 22 500 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_7\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 3 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 6 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Poudre blanche,  
1kg, 1 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 45%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°22

Zone : Molodo

Village : Molodo I

Propriétaire : GIE Jeleya

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 104 000 FCFA

♦ Financement propre : 24 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 80 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagé

2.3 Fenêtre: Simple /\_2\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_2\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_15\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_15\_/

2.5 Capacité de conservation : 2 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 25%

3.2 Gestion : collective (30 associés)

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 6 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Poudre blanche,  
2kg, 2 fois

3.6 Pourcentage de pertes : non déterminé

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°23

Zone : Molodo

Village : Médine UP5

Propriétaire : Yaya GOITA

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : Radio Césiri

1.3 Coût total : 283 500 FCFA

♦ Financement propre : 283 500 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : 2 portes sans battants

2.3 Fenêtre: Simple /\_4\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_/  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 500 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 4 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Simithion, 5kg,  
1 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 12%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°24

Zone : Molodo

Village : Socourani

Propriétaire : Gaoussou KEITA

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1994

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total : 30 000 FCFA

♦ Financement propre : 30 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_2\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 6 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires: Poudre DDT, 3 kg,  
1 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 62%



ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°25

Zone : Molodo

Village : Socourani

Propriétaire : Bamoussa KOITA

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1994

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total : 25 000 FCFA

♦ Financement propre : 25 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_41\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 3 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 100%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 6 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 50%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°26

Zone : N'Débougou

Village : N'Débougou Centre

Propriétaire : GIEF Benkadi ON

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : URDOC

1.3 Coût total : 180 000 FCFA

♦ Financement propre : 100 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 80 000 FCFA  
(URDOC)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagée

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_2\_/ Claustra /\_2\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_21\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_/  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_21\_/

2.5 Capacité de conservation : 3 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : collective (25 femmes)

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 4 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 8%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°27

Zone : N'Débougou

Village : N'Débougou Centre

Propriétaire : Mama SANOGO

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1993

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total : 25 000 FCFA

♦ Financement propre : 25 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_21\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 1 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 6 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Poudre verte et rouge, 2kg, 2 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 50%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°28

Zone : N'Débougou

Village : N'D11

Propriétaire : Femmes du village

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1997

1.2 Source de l'idée : APROFA

1.3 Coût total : 288 425 FCFA

◆ Financement propre : 15 000 FCFA

◆ Financement extérieur : 273 425 FCFA  
(APROFA)

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple et grillagée

2.3 Fenêtre: Simple /G2\_/ Grillagée /\_2\_/ Clastra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_26\_/ Gouttière /\_\_0\_\_/ Autre /\_\_0\_\_/  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_26\_/

2.5 Capacité de conservation : 4 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 25%

3.2 Gestion : collective (toutes les femmes du village)

3.3 Objectifs du stockage : semences

3.4 Durée de stockage : 6 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Aucun

3.6 Pourcentage de pertes : 7%  
G = grillagée

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°29

Zone : N'Débougou

Village : Nara

Propriétaire : Rokia BARRY

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1996

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total : 30 000 FCFA

♦ Financement propre : 30 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : sans battant

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_0\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 1 200 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 50%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 4 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : poudre DDT, 5kg  
7 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 60%

ETAT DESCRIPTIF SOMMAIRE DE LA CASE N°30

Zone : N'Débougou

Village : Nara

Propriétaire : Mama SAWADOGO

I. CONSTRUCTION

1.1 Date : 1984

1.2 Source de l'idée : Initiative personnelle

1.3 Coût total : 25 000 FCFA

♦ Financement propre : 25 000 FCFA

♦ Financement extérieur : 0 FCFA

II. CARACTERISTIQUES

2.1 Toiture : banco

2.2 Porte : simple

2.3 Fenêtre: Simple /\_0\_/ Grillagée /\_0\_/ Claustra /\_0\_/

2.4 Ouvertures d'aération :  
Tuyaux PVC /\_0\_/ Gouttière /\_0\_/ Autre /\_2\_  
(ou tôle)

Ouvertures grillagées /\_0\_/

2.5 Capacité de conservation : 3 000 Kg

III. MODE D'EXPLOITATION

3.1 Exploitation de la capacité de stockage : 75%

3.2 Gestion : individuelle

3.3 Objectifs du stockage : semences et commercialisation

3.4 Durée de stockage : 4 mois

3.5 Types de traitements phytosanitaires : Sijolan, 3 kg,  
4 fois

3.6 Pourcentage de pertes : 36%

## Ecoute des mercuriales dans la Zone de Niono

N°	Villages	Toutes les semaines			Souvent			Jamais		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	Km36	1	2	3	4	3	7	0	0	0
2	Fouabougou	4	5	9	1	0	1	0	0	0
3	K.Pèguena	1	2	3	4	3	7	0	0	0
4	Km39	2	3	5	3	2	5	0	0	0
5	Km17	4	1	5	1	3	4	0	1	1
6	Km23	4	2	6	1	3	4	0	0	0
7	Km20	3	1	4	1	4	5	0	1	1
8	Km30	4	5	9	0	0	0	1	0	1
9	Kdougou-c.	3	3	6	2	1	3	0	1	1
10	Kouié	2	0	2	1	1	2	2	4	6
11	Kouyan c.	2	1	3	3	3	6	0	1	1
12	Mourdian-c.	3	2	5	2	2	4	0	1	1
13	K.N'Golobala	2	1	3	3	4	7	0	0	0
14	Moribougou	3	3	6	2	2	4	0	0	0
15	Moussa-wéré	5	4	9	0	1	1	0	0	0
16	N'Gallamadian	4	4	8	0	1	1	0	1	1
17	Nango N3	5	3	8	0	0	0	1	1	2
18	N4	0	0	0	4	3	7	1	2	3
19	N5	0	0	0	4	3	7	1	2	3
20	N6-bis	4	2	6	1	2	3	0	1	1
21	N6	4	2	6	1	2	3	0	1	1
22	N7	2	4	6	3	1	4	0	0	0
23	N8	1	3	4	3	2	5	1	0	1
24	N10	2	2	4	3	2	5	0	1	1
25	N9	2	0	2	3	4	7	0	1	1
26	Km26	4	3	7	2	1	3	0	0	0
27	Niono C.	1	1	2	2	4	6	2	0	2
	TOTAL	72	59	131	54	57	111	9	19	28

H = Homme; F = Femme; T = Total

## Ecoute des mercuriales dans la Zone de Molodo

N°	Villages	Toutes les semaines			Souvent			Jamais		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	Bougouni M16	4	4	8	1	1	2	0	0	0
2	Cocody M8	2	3	5	2	2	4	1	0	1
3	Diaki-wéré	1	2	3	4	3	7	0	0	0
4	Hamdallaye	5	2	7	0	1	1	0	2	2
5	Kangaba M3	4	1	5	1	4	5	0	0	0
6	Kérouané M5	4	1	5	1	4	5	0	0	0
7	Kiban	3	0	3	2	5	7	0	0	0
8	M2	5	4	9	0	1	1	0	0	0
9	Manialé	0	1	1	3	2	5	2	2	4
10	Molodo I	2	1	3	2	2	4	1	2	3
11	Molodo II	2	1	3	3	2	5	0	2	2
12	Niamina	2	3	5	3	2	5	0	0	0
13	Siby	2	2	4	3	2	5	0	1	1
14	Touba	3	1	4	2	3	5	0	1	1
15	Faba-coura	2	3	5	3	1	4	0	1	1
16	Médine UP5	3	2	5	2	3	5	0	0	0
17	Missira 7D	3	4	7	2	1	3	0	0	0
18	Ttiembougou	4	2	6	0	3	3	1	0	1
19	Socourani	0	0	0	2	1	3	3	4	7
20	Bekaye-wéré	3	3	6	1	2	3	1	0	1
21	7G	4	4	8	0	2	3	1	0	1
22	Molodo C.	1	3	4	4	2	6	0	0	0
	TOTAL	59	47	106	40	49	89	10	15	25

H = Homme; F = Femme; T = Total



## Ecoute des mercuriales dans la Zone de N'Débougou

N°	Villages	Toutes les semaines			Souvent			Jamais		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	B2	4	3	7	1	2	3	-	-	-
2	B8	5	5	10	-	-	-	-	-	-
3	B10	3	3	6	2	2	4	-	-	-
4	Bolibana B6	5	3	8	-	2	2	-	-	-
5	Boï-Boï ND8	5	3	8	-	1	1	-	1	1
6	BE4-I	3	2	5	2	2	4	-	1	1
7	Darsalam	5	2	7	-	3	3	-	-	-
8	Fassoun	2	1	3	3	2	5	-	2	2
9	Hérémakono	1	1	2	3	4	7	1	-	1
10	Kanassako	5	4	9	-	-	-	-	1	1
11	B3	-	1	1	5	3	8	-	1	1
12	BE4-II	3	2	5	2	2	4	-	1	1
13	B1	4	1	5	1	3	4	-	1	1
14	N'D11	4	2	6	1	3	4	-	-	-
15	N'D14	3	4	7	2	1	3	-	-	-
16	N'D16	1	2	3	3	3	6	1	-	1
17	Ringandé	2	2	4	3	2	5	-	1	1
18	Sangaréla ND2	2	1	3	2	2	4	1	2	3
19	Siengo	-	-	-	4	4	8	1	1	2
20	B7	2	1	3	1	4	5	2	-	2
21	Sarango B4	-	-	-	5	3	8	-	2	2
22	N'D5	2	1	3	2	2	4	1	2	3
23	Nara	3	3	6	-	2	2	2	-	2
24	B5	5	0	5	-	5	5	-	-	-
25	Siguivoucé	5	0	5	-	5	5	-	-	-
26	N'Débougou C.	-	-	-	4	2	6	1	3	4
	TOTAL	74	48	122	44	66	110	12	16	28

H = Homme; F = Femme; T = Total

## Utilisation des mercuriales dans la Zone de Niono

N°	Villages	Période de commercialisation						Fixer les prix					
		Oui			Non			Oui			Non		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	Km36	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
2	Fouabougou	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
3	K. Pèguena	4	2	6	1	3	4	3	4	7	2	1	3
4	Km39	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
5	Km17	5	4	9	-	-	-	3	3	6	2	1	3
6	Km23	5	4	9	-	1	1	5	4	9	-	1	1
7	Km20	4	5	9	-	-	-	4	3	7	-	2	2
8	Km30	4	5	9	-	-	-	4	5	9	-	-	-
9	Kdougou-c.	5	4	9	-	-	-	5	4	9	-	-	-
10	Kouié	3	2	5	-	-	3	1	4	-	-	-	-
11	Kouyan c.	5	4	9	-	-	5	4	9	-	-	-	-
12	Mourdian-c.	5	3	8	-	1	1	5	4	9	-	-	-
13	K.N'Golobala	2	3	5	3	2	5	2	3	5	3	2	5
14	Moribougou	4	4	8	1	1	2	3	5	8	2	-	2
15	Moussa-wéré	5	5	10	-	-	-	5	4	9	-	-	-
16	N'Gallamadian	5	4	9	-	-	-	5	4	9	-	-	-
17	Nango N3	5	3	8	-	-	-	5	3	8	-	-	-
18	N4	4	3	7	-	-	-	4	3	7	-	-	-
19	N5	3	3	6	1	-	1	4	3	7	-	-	-
20	N6-bis	5	4	9	-	-	-	5	4	9	-	-	-
21	N6	5	4	9	-	-	-	5	4	9	-	-	-
22	N7	3	3	6	2	-	2	5	4	9	-	1	1
23	N8	3	5	8	1	-	1	4	4	8	-	1	1
24	N10	5	3	8	-	1	1	3	2	5	2	2	4
25	N9	5	2	7	-	2	2	4	3	7	1	1	2
26	Km26	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
27	Niono C.	3	4	7	-	1	1	3	2	5	-	3	3
	TOTAL	115	103	218	11	13	24	114	101	215	12	15	27

H = Homme; F = Femme; T = Total

## Utilisation des mercuriales dans la Zone de Molodo

N°	Villages	Période de commercialisation						Fixer les prix					
		Oui			Non			Oui			Non		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	Bougouni M16	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
2	Cocody M8	3	4	7	1	1	2	3	4	7	1	1	2
3	Diaki-wéré	1	5	6	4	-	4	4	5	9	1	-	1
4	Hamdallaye	5	3	8	-	-	-	5	3	8	-	-	-
5	Kangaba M3	5	4	9	-	1	1	4	4	8	1	1	2
6	Kérouané M5	5	4	9	-	1	1	2	5	7	3	-	3
7	Kiban	5	5	10	-	-	-	4	3	7	1	2	3
8	M2	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
9	Manialé	3	3	6	-	-	-	3	3	6	-	-	-
10	Molodo I	4	2	6	-	1	1	5	1	6	-	1	1
11	Molodo II	5	3	8	-	-	-	5	3	8	-	-	-
12	Niamina	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
13	Siby	4	3	7	1	1	2	4	1	5	1	2	3
14	Touba	3	2	5	2	2	4	4	3	7	1	1	2
15	Faba-coura	5	4	9	-	-	-	5	3	8	-	1	1
16	Médine UP5	5	4	9	-	1	1	5	5	10	-	-	-
17	Missira 7D	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
18	Ttiembougou	4	4	8	-	1	1	4	5	9	-	-	-
19	Socourani	2	1	3	-	-	-	2	1	3	-	-	-
20	Bekaye-wéré	4	5	9	-	-	-	4	5	9	-	-	-
21	7G	3	4	7	1	1	2	4	5	9	-	-	-
22	Molodo C.	5	4	9	1	1	5	4	9	-	-	1	1
	TOTAL	90	85	175	9	11	20	90	85	175	9	11	20

H = Homme

F = Femme

T = Total

## Utilisation des mercuriales dans la Zone de N'Débougou

N°	Villages	Période de commercialisation						Fixer les prix					
		Oui			Non			Oui			Non		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	B2	5	4	9	-	1	1	5	5	10	-	-	-
2	B8	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
3	B10	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
4	Bolibana B6	5	5	10	-	-	-	5	4	-	-	1	1
5	Boï-Boï ND8	5	4	9	-	-	-	5	4	9	-	-	-
6	BE4-I	4	5	9	1	-	1	5	5	10	-	-	-
7	Darsalam	3	5	8	2	-	2	5	5	10	-	-	-
8	Fassoun	5	3	8	-	-	-	5	3	8	-	-	-
9	Hérémakono	3	5	8	1	-	1	2	2	4	2	3	5
10	Kanassako	4	5	9	-	-	-	4	5	9	-	-	-
11	B3	4	4	8	1	-	1	4	4	8	1	-	1
12	BE4-II	5	3	8	-	1	1	5	4	9	-	-	-
13	B1	5	4	9	-	-	-	5	4	9	-	-	-
14	N'D11	4	3	7	1	2	3	5	5	10	-	-	-
15	N'D14	5	4	9	-	1	1	5	5	10	-	-	-
16	N'D16	4	5	9	-	-	-	4	5	9	-	-	-
17	Ringandé	4	4	8	1	-	1	3	2	5	2	2	4
18	Sangaréla ND2	4	3	7	-	-	-	4	3	7	-	-	-
19	Siengo	4	4	8	-	-	-	4	4	8	-	-	-
20	B7	3	5	8	-	-	-	3	5	8	-	-	-
21	Sarango B4	4	2	6	1	1	2	2	3	5	3	-	3
22	N'D5	4	3	7	-	-	-	4	3	7	-	-	-
23	Nara	3	5	8	-	-	-	3	5	8	-	-	-
24	B5	5	5	10	-	-	-	4	5	9	1	-	1
25	Siguivoucé	5	5	10	-	-	-	5	5	10	-	-	-
26	N'Débougou C.	4	2	6	-	-	-	4	2	6	-	-	-
	TOTAL	110	108	218	8	6	14	110	108	218	8	6	14

H = Homme

F = Femme

T = Total

## Forme de diffusion actuelle : Zone de Niono

N°	Villages	Bonne			Moyenne			Passable		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	Km36	5	4	9	-	-	-	-	1	1
2	Fouabougou	4	4	8	-	-	-	1	1	2
3	K.Pèguena	5	5	10	-	-	-	-	-	-
4	Km39	5	5	10	-	-	-	-	-	-
5	Km17	5	4	9	-	-	-	-	-	-
6	Km23	5	5	10	-	-	-	-	-	-
7	Km20	4	5	9	-	-	-	-	-	-
8	Km30	3	5	8	-	-	-	1	-	1
9	Kdougou-c.	5	4	9	-	-	-	-	-	-
10	Kouié	2	1	3	1	-	1	-	-	-
11	Kouyan-c.	5	4	9	-	-	-	-	-	-
12	Mour dian-coura	5	4	9	-	-	-	-	-	-
13	K.N'Golobala	5	5	10	-	-	-	-	-	-
14	Moribougou	4	5	9	-	-	-	1	-	1
15	Moussa-wéré	5	4	9	-	-	-	-	-	-
16	N'Gallamadian	5	4	9	-	-	-	-	-	-
17	Nango N3	5	3	8	-	-	-	-	-	-
18	N4	3	2	5	-	-	-	1	1	2
19	N5	2	2	4	2	1	3	-	-	-
20	N6-bis	5	4	9	-	-	-	-	-	-
21	N6	5	4	9	-	-	-	-	-	-
22	N7	4	5	9	1	-	1	-	-	-
23	N8	3	4	7	-	1	1	1	-	1
24	N10	5	4	9	-	-	-	-	-	-
25	N9	5	4	9	-	-	-	-	-	-
26	Km26	5	5	10	-	-	-	-	-	-
27	Niono C.	3	3	6	-	-	-	-	2	2
	TOTAL	117	109	226	4	2	6	5	5	10

H = Homme; F = Femme; T = Total

## Forme de diffusion actuelle : Zone de Molodo

N°	Villages	Bonne			Moyenne			Passable		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	Bougouni M16	5	5	10	-	-	-	-	-	-
2	Cocody M8	3	3	6	-	2	2	1	-	1
3	Diaki-wéré	5	5	10	-	-	-	-	-	-
4	Hamdallaye	5	3	8	-	-	-	-	-	-
5	Kangaba M3	5	5	10	-	-	-	-	-	-
6	Kérouané M5	4	4	8	1	1	2	-	-	-
7	Kiban	5	5	10	-	-	-	-	-	-
8	M2	4	4	8	-	1	1	1	-	1
9	Manialé	2	2	4	-	-	-	1	1	2
10	Molodo I	4	3	7	-	-	-	-	-	-
11	Molodo II	5	3	8	-	-	-	-	-	-
12	Niamina	5	5	10	-	-	-	-	-	-
13	Siby	2	3	5	3	1	4	-	-	-
14	Touba	4	5	9	-	-	-	-	-	-
15	Faba-coura	5	4	9	-	-	-	-	-	-
16	Médine UP5	5	5	10	-	-	-	-	-	-
17	Missira 7D	5	5	10	-	-	-	-	-	-
18	Tientiebougou	5	5	10	-	-	-	-	-	-
19	Socourani	2		2	-	1	1	-	-	-
20	Bekaye-wéré	4	5	9	-	-	-	-	-	-
21	7G	4	4	8	-	-	-	-	1	1
22	Molodo C.	3	5	8	2	-	2	-	-	-
	TOTAL	90	88	178	6	6	12	3	2	5

H = Homme

F = Femme

T = Total

## Forme de diffusion actuelle : Zone de N'Débougou

N°	Villages	Bonne			Moyenne			Passable		
		H	F	T	H	F	T	H	F	T
1	B2	5	5	10	-	-	-	-	-	-
2	B8	4	5	9	-	-	-	1	-	1
3	B10	5	5	10	-	-	-	-	-	-
4	Bolibana B6	5	4	9	-	-	-	-	1	1
5	Boï-Boï ND8	5	4	9	-	-	-	-	-	-
6	BE4-I	5	5	10	-	-	-	-	-	-
7	Darsalam	5	5	10	-	-	-	-	-	-
8	Fassoun	5	3	8	-	-	-	-	-	-
9	Hérémakono	3	4	7	-	1	1	1	-	1
10	Kanassako	4	5	9	-	-	-	-	-	-
11	B3	3	3	6	1	1	2	1	-	1
12	BE4-II	5	4	9	-	-	-	-	-	-
13	B1	5	4	9	-	-	-	-	-	-
14	N'D11	5	5	10	-	-	-	-	-	-
15	N'D14	5	5	10	-	-	-	-	-	-
16	N'D16	4	5	9	-	-	-	-	-	-
17	Ringandé	5	4	9	-	-	-	-	-	-
18	Sangaréla ND2	4	3	7	-	-	-	-	-	-
19	Siengo	4	4	8	-	-	-	-	-	-
20	B7	3	5	8	-	-	-	-	-	-
21	Sarango B4	4	4	8	-	-	-	-	-	-
22	N'D5	4	3	7	-	-	-	-	-	-
23	Nara	3	5	8	-	-	-	-	-	-
24	B5	4	5	9	-	-	-	1	-	1
25	Siguivoucé	5	5	10	-	-	-	-	-	-
26	N'Débougou C.	4	2	6	-	-	-	-	-	-
	TOTAL	113	111	224	1	2	3	4	1	5

H = Homme

F = Femme

T = Total