

URDOC - Office du Niger
Niono

Cadre de concertation
échalotes/oignons à l'Office du Niger

Atelier de programmation de la campagne 1998/99

Document de travail

Du 16 au 17 Octobre 1998

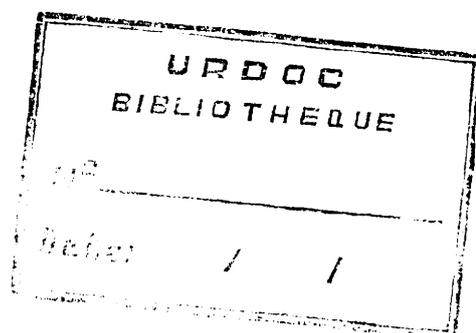
URDOC
BIBLIOTHEQUE
N° E31
Date: 31 / 10 / 98

◆ Introduction

Dans le cadre de son programme d'appui à la valorisation des produits maraîchers, l'URDOC, en collaboration avec différents partenaires notamment l'antenne APROFA de segou, a mis en place un cadre de concertation sur la filière échalotes/oignons de la zone Office du Niger.

Le présent document comporte une présentation des objectifs de ce cadre, les principes recommandations du dernier atelier et les principaux travaux réalisés par l'URDOC au cours de la campagne 1997/1998.

Il s'agit notamment des données statistiques sur la production et les prix, les résultats de travaux portant sur la conservation et la transformation des échalotes, et l'analyse des marchés d'approvisionnement et de consommation.

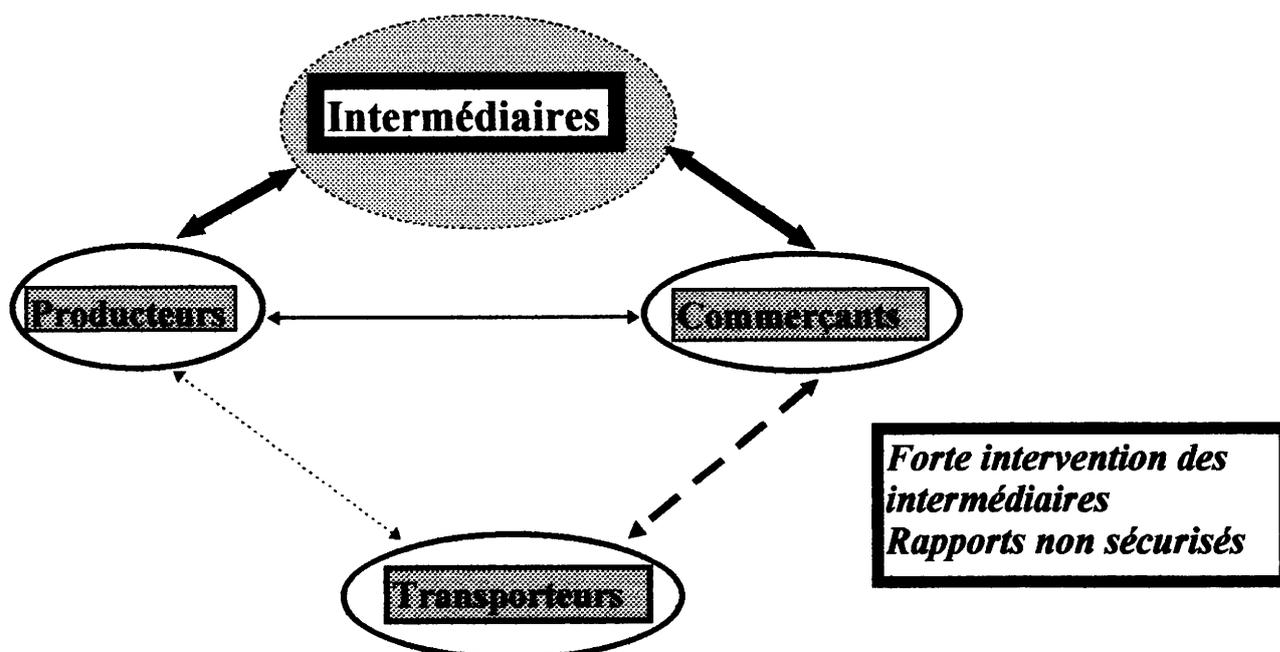


◆ Rappel des objectifs du cadre

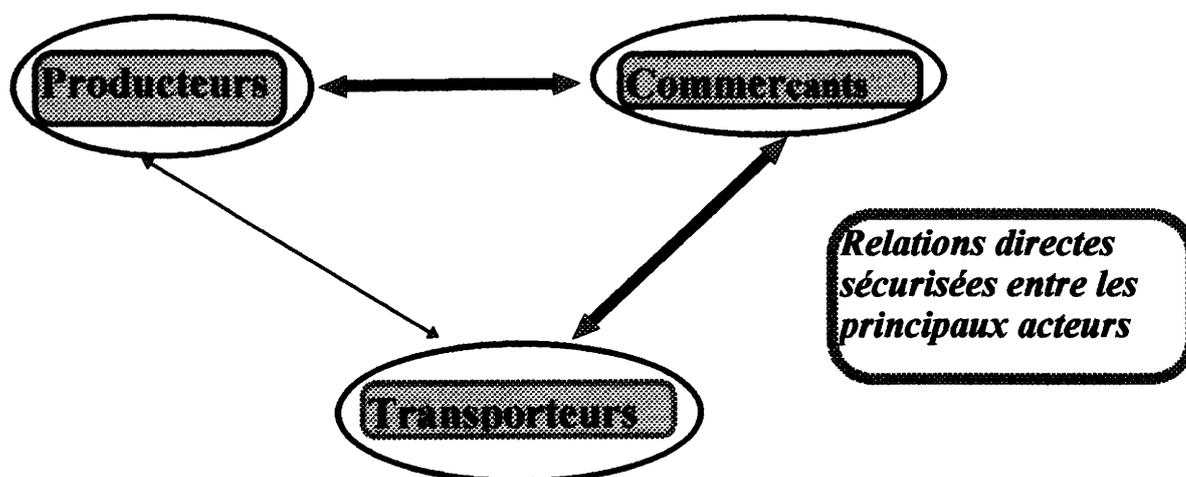
a. Objectifs du cadre de concertation

Il s'agit de créer les meilleures conditions d'échanges commerciaux possibles entre producteurs et opérateurs économiques intervenant dans la commercialisation des échalotes/oignons de la zone Office du Niger. Ceci permettra une évolution des rapports, jadis informels et caractérisés par une forte spéculation liée à la présence de nombreux intermédiaires (shema A), vers un nouveau type de partenariat mieux structuré et mieux sécurisé (Shema B).

Shema A: Gestion traditionnelle des transactions



Shema B : Gestion améliorée par le cadre



◆ **Rappels des dernières recommandations**

- * Dynamisation du cadre (nouvelles rencontres et autres partenaires)
- * Concrétisations d'actions visant une meilleure organisation des acteurs, notamment la mise en place de central d'achat au niveau des producteurs
- * Amélioration de la qualité des produits (frais et séché)
- * Amélioration de la collecte et la diffusion des prix
- * Recherche de marchés

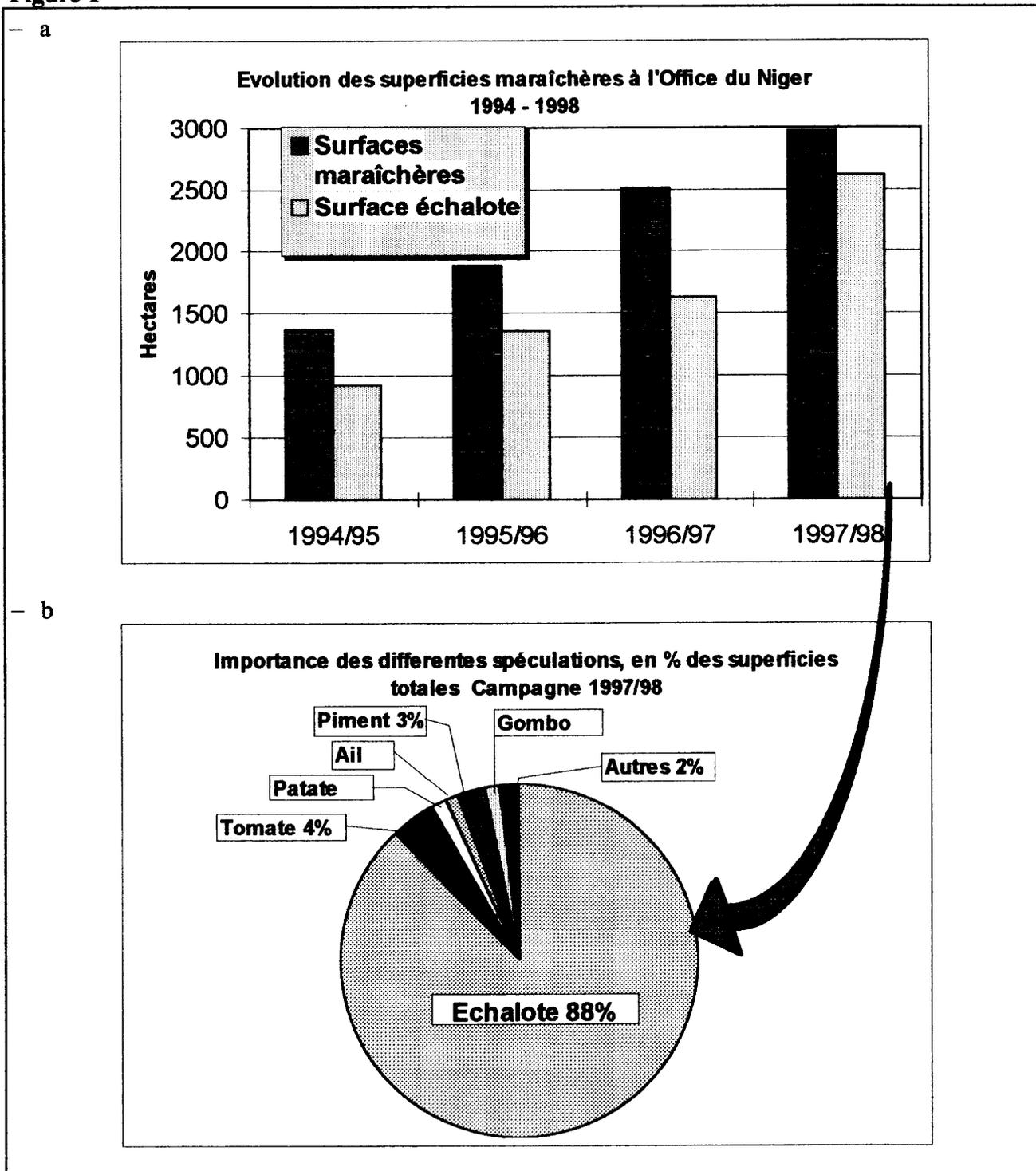
◆ Bilan des travaux

Conformément à ces recommandations l'URDOC a travaillé sur les aspects suivants :

• Statistiques de production

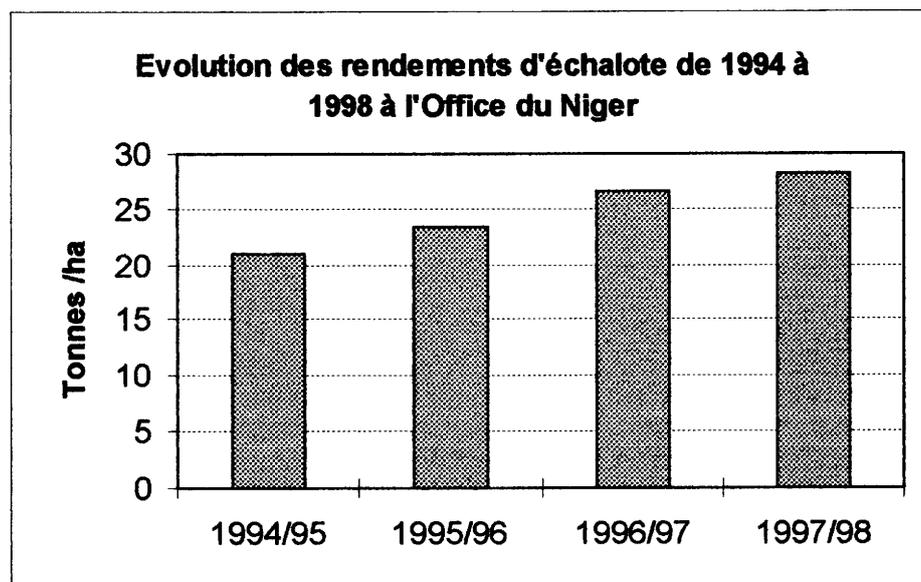
Comme illustrée par le graphique 1, les surfaces maraîchères connaissent une évolution croissante à l'ON. L'échalote demeure la culture dominante. Cette dominance a été très marquée au cours de la campagne 97/98 où elle occupe 88% des superficies.

Figure 1



Egalement, les rendements en échalote ont connu une évolution croissante. La figure 2 illustre cette augmentation de rendement depuis 1994.

Figure 2.

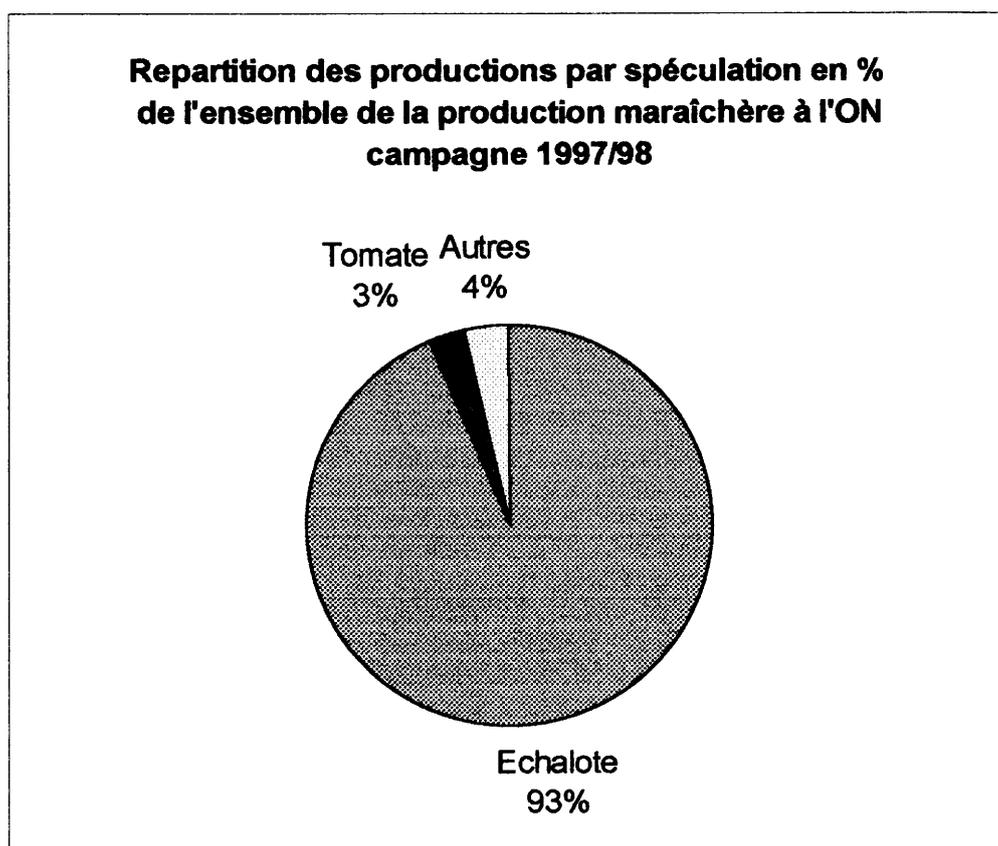


Cette augmentation des rendements s'explique par l'amélioration de la technicité des agriculteurs suites aux différentes actions de vulgarisations.

L'augmentation des superficies et des rendements a ainsi provoqué un accroissement des productions.

Pour la campagne 1997:98 la production maraîchère totale à l'Office du Niger est estimée à environ 80.000 tonnes dont 74.000 tonnes d'échalote, soit 93 % (cf. figure 3).

Figure 3.



Cette croissance de la production d'échalote entraîne une accentuation des difficultés d'écoulement des produits (étroitesse des marchés, insuffisance des structures de conservation et de transformation). Ceci conduit à une forte fluctuation des prix aussi bien sur les marchés d'approvisionnement que ceux de consommation comme illustrée sur les figures 4 et 5.

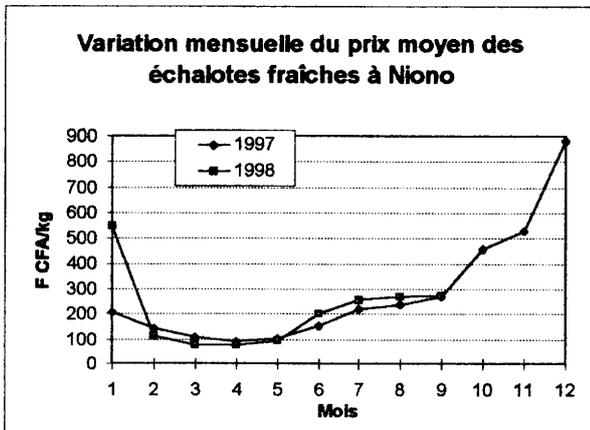
• Suivi-diffusion des prix

Comme par le passé, le suivi des prix des produits maraîchers a été effectué sur les marchés de Niono et de Bamako. La requête concernant les foires de Siengo et de Diaki -Wère n'ont pu être prise en compte. Toute fois, il semblerait que ce travail ait été effectué par les agents du suivi/évaluation des zones ON concernées.

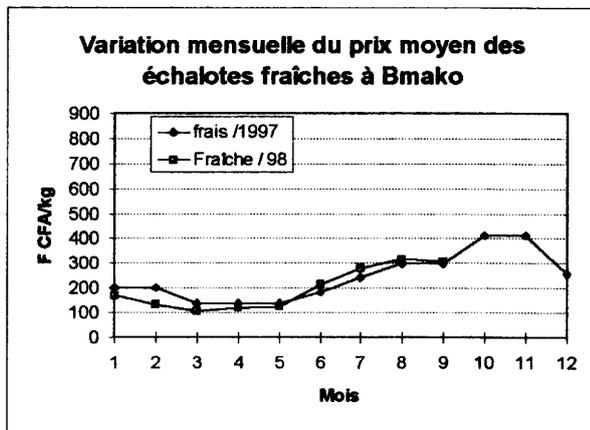
Les figures 4 a) et b) illustrent une analyse comparative des prix moyens mensuels au cours des deux dernières campagnes.

Figure 4

a)



b)



L'analyse de ces graphiques indiquent :

Une baisse des prix de l'échalote fraîche sur les deux types de marché, de 1997 à 1998 durant la période des récoltes. Cette baisse s'expliquerait par l'importance de la production provoquant une augmentation de l'offre au marché en cette période.

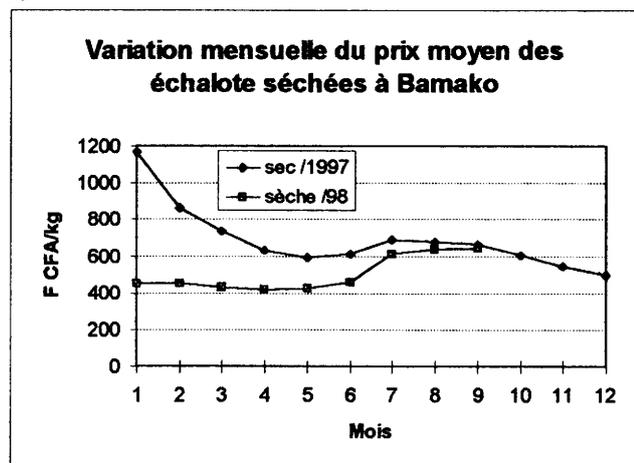
Une augmentation des prix de 98 par rapport à ceux de 97 à partir du mois de mai. Ceci pourrait être le résultat de l'adoption de la case de conservation et de la pratique de la conservation comme moyen d'étaler la commercialisation pour mieux valoriser les productions d'échalote.

Une légère différence entre les prix de Niono et de Bamako ce qui tout à fait normal. Cependant il est à noter que cette marge n'est pas aussi grande comme on pouvaient le penser.

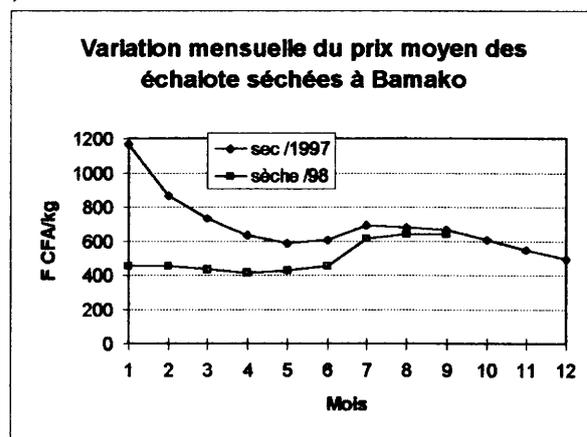
Contrairement aux échalotes fraîches, les prix des échalotes séchées en 1998 sont restés constamment inférieurs à ceux de 97 (cf. figures 5 a) et b)).

Figure 5

a)



b)



Les raisons de ce fait semblent liées aux hypothèses suivantes :

– Une augmentation des stocks de 1998 par la mévente des stocks de 1997 lié à une surproduction du produit séché au cours de cette campagne eu égard aux prix de vente intéressants enregistré en 1996. Ces mêmes stocks invendu de 1997 rencontre des difficultés d'écoulement suite à une détérioration de la qualité du produit conservé d'où leur faible prix.

– Le deuxième élément pouvant être une explication possible de la baisse de prix des échalotes séchées de Niono cette année est la « surproduction » des EST à Bandiagara au cours de cette campagne selon le rapport d'activité du PVAPA section Agro-économie de Bandiagara. Habituellement la production d'EST au plateau Dogon était de l'ordre de 40 tonnes au maximum (1995/96), mais cette année (1997/98) elle a dépassé les 60 tonnes. Ainsi ces produits de qualité meilleure ont envahi le marché, attirant plus de clients d'où une mévente des productions venant de Niono.

– A l'image des échalotes fraîches, on constate, une baisse des prix de Janvier à Mai, une légère augmentation à partir de ce mois sur les marchés de Bamako et Niono jusqu'en septembre et une régression à partir de ce moi. L'abondance et la diminution de l'offre des produits frais au marché expliquent respectivement la baisse et à la hausse de prixn des échalotes séchées.

En conclusion on retiendra un essor de l'activité maraîchère en zone Office du Niger avec toujours une prédominance marquée des échalotes. Egalement une amélioration de la technicité des agriculteurs en matière de production. Mais des insuffisances demeurent quand à la qualité des produits et leur meilleure valorisation. Toutes choses qui pose l'impérieuse nécessité d'une organisation globale de la filière et en particulier celle des échalotes. Ceci est n objectif prioritaire du cadre de concertation. Des pistes ont pu être dégagées au cours des précédentes rencontres. Reste à concrétiser et amamieorer les différentes propositions à travers l'implication parfaite des différents acteurs.

• Conservation

Les travaux réalisés sur la conservation des échalotes, conformément aux précédentes recommandations, ont porté sur :

- la quantification des pertes de poids au niveau des modes de conservation,
- la diffusion des cases de conservation améliorées,
- un programme conjoint avec les établissements financiers pour l'achat-stockage et la commercialisation des échalotes,

1 La quantification des pertes de poids au niveau des modes de conservation

Pour affiner les données existantes sur les pertes au stockage, un test a été conduit cette année avec un lot homogène de 800 kg d'échalote.

Cette quantité a été conservée selon quatre modalités différentes

1. Case de conservation modèle Retail

Preparation du sol Hangard

3 .Maison d'habitation

4. Case traditionnelle

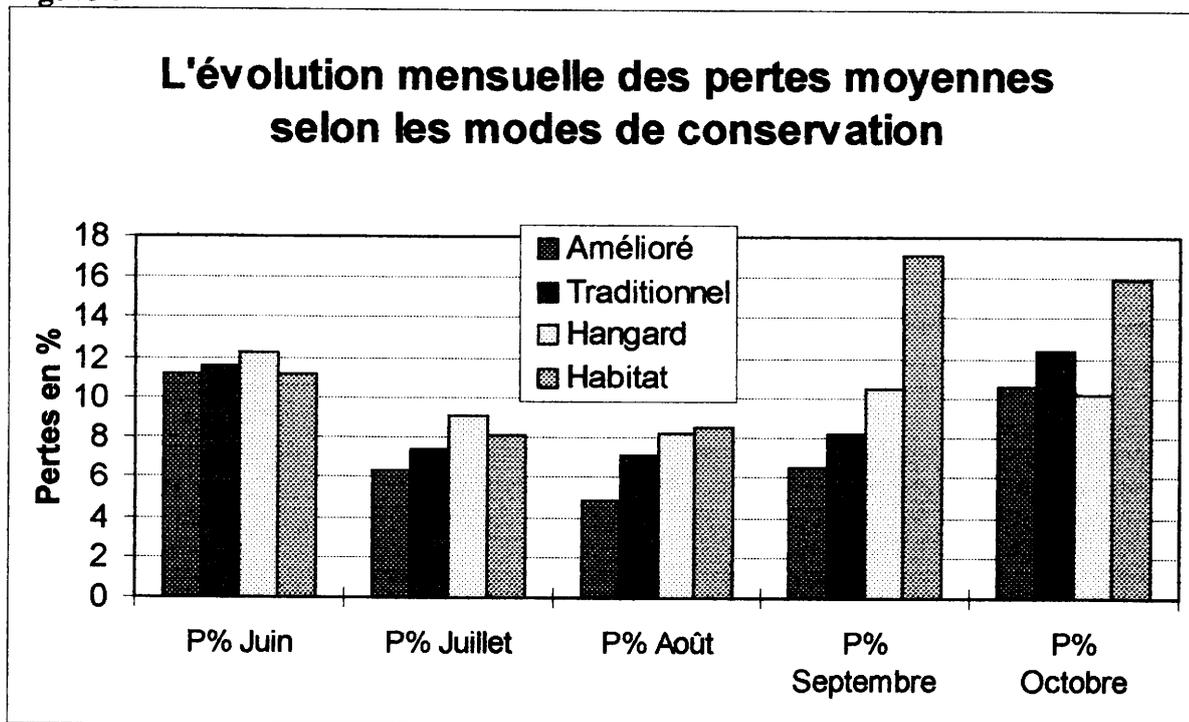
Quatre paysans ont été retenus pour chaque modes Chacun a reçu 50 kg

Les échantillons ont été conservés du 7 Mai au 6 Octobre

Des pesés mensuelles ont été faites au cours de la période de conservation

La figure 6 indique l'évolution mensuelle de pertes moyennes selon le mode de conservation

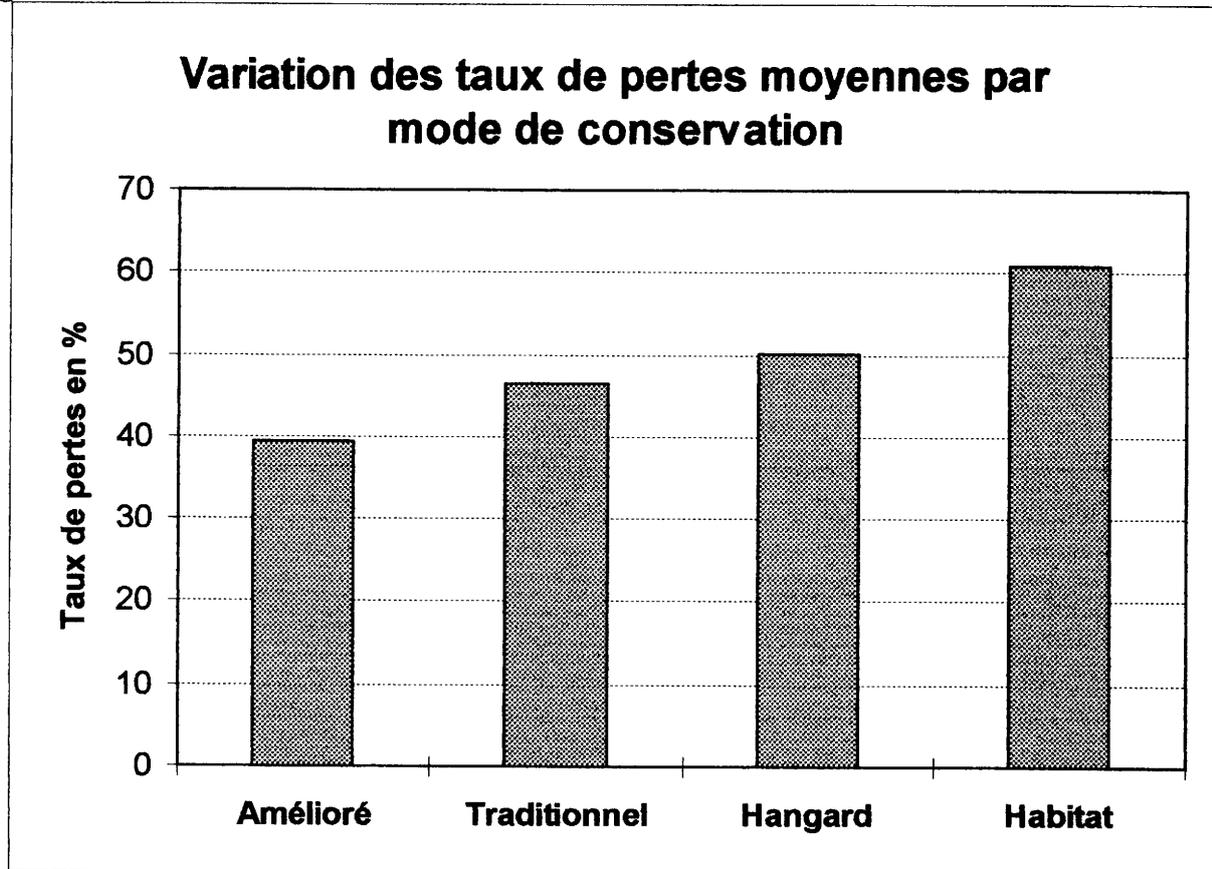
Figure 6



L'analyse du graphique indique deux pics en juin et octobre quel que soit le mode de conservation. le premier pourrait s'expliquer par la teneur en eau plus importante en début de conservation tandis que le second serait une conséquence de l'augmentation de l'humidité hygroscopique de l'air au cours des mois pluvieux d'Août et de septembre.

Les pertes sont presque identiques au cours du premier mois. Ensuite les meilleures performances sont réalisées avec la case améliorée, et les plus mauvaises avec la conservation dans les maisons d'habitation comme l'indique la figure 7, illustrant les pertes moyennes par modes de conservation durant toute la période concernée.

Figure 7



2 Diffusion de la case améliorée de conservation en zone Office du Niger

Mise au point en 1993, la case de conservation type « Retail a été timidement vulgarisées dans les zones de Niono, Molodo et N'Débougou, entre 1994 et 1996.

En 1998 deux prototypes ont été construits dans chacune des zones de Macina et de Kourimari Des maçons villageois (14) ont été par cette occasion formées à la technique de construction de cette case.

Pour cerner le niveau de diffusion de cette technologie dans la zone du Kala inférieur, une enquête a été menée cette année dans 71 villages

Résultats

Des cases de conservations ont été identifiés dans 54 villages ils totalisent 577 cases réparties en 3 catégories

1. Case améliorée modèle Retail :
2. Case semi-amélioré, il s'agit d'une case dont le niveau d'amélioration n'atteint pas celui du modèle Retail
3. Case traditionnelle, il s'agit généralement d'une maison sans aménagements spécifiques

Le tableau 1 indique la répartition des différents types de cases par zone

Tableau 1: répartition des différents types de case par zones

Zones	Retail		Traditionnel		Semi amélioré		Total
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	
Niono	14	5	165	56	114	39	293
N'Débougou	1	1	33	33	66	66	100
Molodo	3	2	98	53	83	45	184
Total	18	3	296	51	263	46	577

De l'analyse de ce tableau on note une faible diffusion de la case amélioré (seulement 3% des cas). Cependant le pourcentage élevé (46%) de la case semi améliorée indique une forte volonté des agriculteurs d'améliorer les techniques de conservation des échalotes. Le soucis de réduire les coûts de construction semblent motiver le choix de ce type intermédiaire.

Avec 51% de cas de conservation traditionnelle, il est noté que des efforts restent à déployer une large adoption de cette technologie. A noter que parmi eux 90% souhaitent faire des améliorations sur leur case traditionnelle.

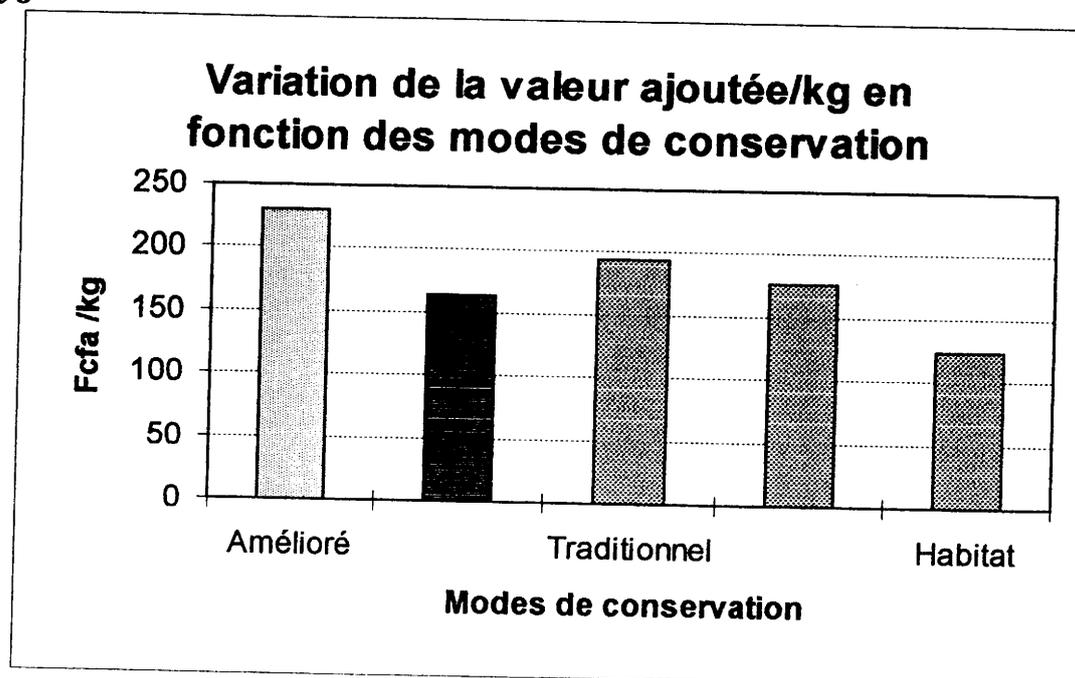
80% des cases recensées ont un âge compris entre 1 et 3 ans. Ceci indique une corrélation entre l'augmentation de la production et la diffusion de la technologie. Dans tous les cas 82% des propriétaires de cases (généralement traditionnelles) l'ont réalisés sur fonds propres

2-3. Rentabilité économique de la case de conservation

Pour la période considérée, le calcul de la valeur ajoutée (sans l'amortissement de la case) donne 230 F CFA/kg pour la conservation améliorée et 123 F CFA/kg pour la conservation dans une maison d'habitation.

En conclusion quelque soit le mode de conservation, on obtient une meilleure valorisation de la production.

Figure 8



3) Appui à l'achat et au Stockage des échalotes

Suite à l'engagement du CIDR de mettre en place avec l'URDOC un programme pilote d'achat stockage d'échalote au cours de cette campagne, des actions ont été initiées dans ce sens.

La première opération a été le recensement des organisations paysannes volontaires pour ce programme. Ainsi les OP suivantes (c f tableau 2 ont été retenu)

Malheureusement ce programme n'a pu être réalisé soit à cause des problèmes administratifs liés au fonctionnement du CIDR soit à cause des incompréhensions avec le FDV (pour les villages encadré par cette dernière structure).

Toute fois il semble qu'individuellement chacune des caisses ait eu à financer des opérations de commercialisation d'échalotes.

Une clarification des conditions d'intervention des différents établissements financiers dans un tel programme devra être faite.

Tableau 2 : Recensement des besoins en matière de conservation

Organisations Producteurs	Quantité (tonne)	Montant Achat (F.CFA)	Types cases	Appui case (F.CFA)	Durée conservation (mois)
GIE (Sinignèssigui) Foabougou	15	2.000.000	7mx4m 2 cases	604800	4-6
GIEF (Sabougnouma) Foabougou	5	500.000			6
GIEF (timinandia) Koyan coura	5	500.000	5mx4m 1 case	100.000	6
GIEF (Binkadi) Kolodougou coura	10	1.000.000	5mx4m 2 cases	75.000	6

• Transformation

Les travaux ont porté essentiellement sur

La recherche d'outils et de matériels permettant une facilitation du processus de transformation et l'amélioration de la qualité du produit

L'expérimentation de différentes techniques de séchage pour l'identification d'une qualité de produit correspondant au choix des consommateurs

L'analyse de la rentabilité économique de différentes techniques de séchage

Ces travaux ont été fait en collaboration avec la CAFON les GIEF de B3 de Kolodougou-coura et de Fobougou, Mme Traoré (transformatrice à Niono), l'association « Nyongondèmè » de Siribala une animatrice de l'ON zone de N'débougou.

1. Recherche d'outils et de matériels

Le découpage des échalotes en tranches pouvant être facilement séchés paraît être une des principales contraintes dans la pratique de cette technologie, car pratiquée manuellement à l'aide d'un couteau, elle est très laborieuse. Son amélioration avait déjà fait l'objet d'une requête des participants aux précédents ateliers, auprès de l'URDOC.

Les actions menées dans ce domaine ont porté sur deux prototypes de découpeuses en collaboration avec la Coopérative Artisanale des Forgerons de l'Office du Niger (CAFON).

Une découpeuse mécanique manuelle. Il s'agit d'une adaptation d'un modèle d'origine Allemande, vulgarisé dans le plateau Dogon par le projet SAC/GTZ de Bandiagara depuis la fin des années 80.

Une découpeuse motorisée : une trémie équipée d'outils tranchants, montée sur un moteur E 72 (utilisé sur les batteuses Votex en zone Office du Niger).

Dans les deux cas, il s'agissait d'obtenir des tranches régulières d'échalotes, à faible coût, respectueuses de la qualité recherchée par les consommateurs après séchage.

La construction des matériels a été assuré par CAFON (avec un appui financier de l'URDOC pour le prototype motorisé). Les tests de découpage ont été menés conjointement par les agents de l'URDOC, CAFON, les animatrices de l'Office du Niger et les représentants d'organisations de producteurs d'échalotes.

Pour la découpeuse motorisée, sur trois régimes de moteur testés à savoir 800 tours/mn, 1000

tours/mn et 1200 tours/mn, c'est le premier qui a été jugé acceptable du point de vu qualité des tranches d'échalote.

Toutefois, le broyage marqué du produit, l'augmentation probable des coûts de production, les difficultés d'utilisation de la machine par les femmes, ont été jugées comme de grosses contraintes qu'il est important de lever avant la vulgarisation de ce matériels. Les programmes de travaux futurs devront veiller à ceci pour l'améliorer de cette technique qui suscite un intérêt des utilisateurs à cause de sa rapidité.

La **découpeuse manuelle** a été la mieux appréciée à cause de sa facilité d'utilisation par les femmes et la régularité des tranches d'échalotes obtenues.

2. Les techniques de séchage

Deux techniques ont été testées, il s'agit du séchage à l'aide de séchoir et du séchage à l'air libre, avec chacune deux variantes

Pour le premier cas le séchoir allongé de la mission catholique de Ségou (de capacité de séchage 8 kg), le séchoir semi- industriel du CNE SOLER alimenté par une plaque solaire et ayant une capacité de séchage de 200 kg de produits frais.

Le séchage à l'air libre a été effectué soit par étalement du produit dans des claies (type plateau Dogon) ou sur des nattes.

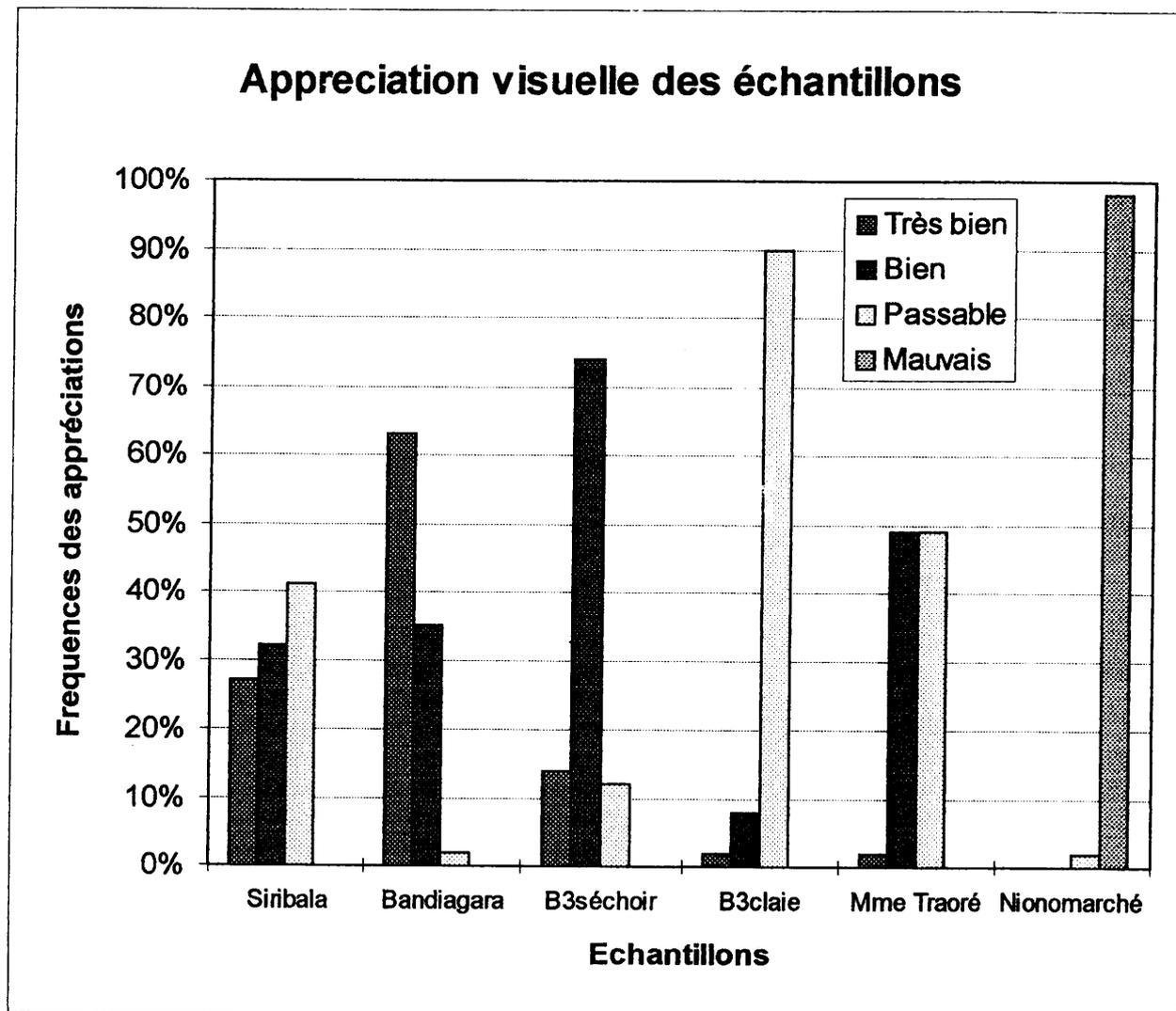
Ces tests avaient pour objet de déterminer le temps de séchage de chaque mode de séchage et leurs effets sur la qualité du produit séché..

Le séchoir semi-industriel a présenté le plus faible temps de séchage (16 kg en 48 heures) et le produit de meilleur qualité (couleur claire, l'aspect des tranches bon) . Cependant cette performance reste à confirmer dans la mesure où elle n'a pas été testée à sa pleine capacité potentielle (200 kilos). La plus longue durée de séchage a été observée avec les bâches (4 à 6 jours).

La qualité du produit séché :

Les produits séchés obtenus dans les différents cas ont fait l'objet d'une appréciation visuelle par 51 commerçants contactés dans 5 villes du Mali, en complément de celle effectuée par les participants aux différents tests. Le graphique ci dessous donnent la fréquence des appréciations.

Figure 9



Les qualités organoleptiques et la charge microbienne ont été également analysées respectivement par le laboratoire de technologie alimentaire de Sotuba et l'INRSP.

Comme principaux résultats des analyses effectuées par le laboratoire de technologie, on retiendra :

- a) Le niveau d'humidité est trop élevé pour l'ensemble des échantillons avec des valeurs situées entre 9 et 15%. Alors que pour l'oignon séché, l'humidité ne doit pas excéder 8%, les niveaux d'humidité recommandés se situant entre 4 et 7%. Au delà de ces limites et dans des conditions d'entreposage défavorables, les réactions d'altérations peuvent rapidement se dérouler dans le produit.
- b) La capacité de réhydratation est satisfaisante pour l'ensemble des échantillons mais meilleure pour les échantillons de B3 séché sur claie et dans le séchoir.

c) L'analyse sensorielle effectuée sur les échantillons par un jury de ménagères urbaines utilisatrices des échalotes séchées a abouti aux principaux résultats suivants :

- - La coloration du produit a été jugée très bonne pour les échantillons qui présentaient une couleur relativement claire. La coloration quasi-noire de l'échantillon de la méthode traditionnelle a été rejetée.
- -La plupart des échantillons présentaient une odeur prononcée caractéristique des échalotes séchées. Les échantillons de B3 séché sur claie et dans le séchoir ont été les mieux appréciés par le jury du point de vue odeur.

N.B.: Les analyses à ce niveau ont surtout porté sur la détermination comparative de l'humidité, la capacité de réhydratation et de quelques caractéristiques organoleptiques (couleur, odeur, et l'acceptabilité générale).

Le détail des résultats est consigné dans le tableau suivant

**Résultats d'analyses d'échantillons d'échalotes séchées fournis par l'URDOC-Niono
Laboratoire de technologie alimentaire de Sotuba Bamako.**

Identification de l'échantillon	Humidité à la réception (%)	Absorption d'eau (g d'eau/100g)	Score d'évaluation sensorielle		
			Couleur	Odeur	Acceptabilité globale
Ech.A= échalotes séchées par la méthode, traditionnelle, collectées au marché de Niono Date de production=1998	18.1	3.4	1.4	2.6	1.7
Ech.B= échalotes séchée sur claie par le GIEF de B3 Date de production=1998	12.4	4.0	3.6	3.9	3.6
Ech.C= échalotes séchées sur claie à Bandiagara Date de production= 1998	9.2	3.7	4.1	3.9	4.6
Ech.D=échalotes séchées sur natte et bâche par Mme Traoré Niono Date de production= Mai 1998	10.1	3.6	3.9	3.4	3.3
Ech E= échalotes séchées par l'association Niongondèmè de Siribala Date de production= 1998	13.1	3.8	4.0	3.9	3.9
Ech.F= échalotes séchées au séchoir sémi-industriel par le GIEF de B3 Date de production=1998	13	4.1	4.4	4.4	4.3

(1)l'échelle de notation des caractéristiques sensorielles est le suivant : très bon= 5, bon=4, moyen=3, mauvais= 2, très mauvais= 1

Les résultats des analyses de l'INRSP ne nous sommes pas encore parvenus.

3. Rentabilité économique des différentes techniques de séchage

Elle varie selon qu'il s'agit d'un producteur qui transforme sa propre récolte ou d'un commerçant qui effectue cette opération et en fonction des matériels utilisés. De même le mode de conditionnement (vrac ou en sachets) influe sur cette rentabilité.

Le tableau résume les principales caractéristiques des différents types de matériels utilisés.

Caractéristiques des matériels de séchage utilisés

Tableau 1

Séchoirs	Séchoir semi-industriel	Séchoir allongé	Claie type de Bandiagara
Caractéristiques			
Coût (FCFA)	3 000 000	99 000	8000
durée de vie(ans)	10	5	4
Capacité (kg)	200	8	15
Temps (jours) de fonctionnement/an	90	90	60
Capacité de séchage /an (kg)	9000	360	225
quantité de prdt séché/an	1620	64.8	40.5

Les analyses partielles effectuées indiquent une meilleure rentabilité du séchage à l'air libre avec les claies. Le revenu net est estimé à environ 1000 F CFA pour un kg de produit séché. Cependant la forte hygrométrie semble être un facteur limitant pour l'utilisation de cette technique

Ainsi avec une période d'utilisation plus longue et un revenu net d'environ 845 F CFA/Kg de produit séché, le séchoir solaire semi-industriel semble mieux indiqué pour la zone Office du Niger.

Les travaux complémentaires permettront d'affiner ces données et de mieux orienter le choix des transformateurs de la zone Office du Niger

● **L'analyse général de la commercialisation des échalotes de l'ON :**

Pour cette analyse des enquêtes a été menées auprès de 51 commerçants (commerçants et transformateurs confondus) repartis dans cinq villes du Mali. (Bamako, Sikasso, Ségou, Niono et Siengo) comme suit :

⇒ Bamako : 12 commerçants à la place de Niono, 7 commerçants au marché de Medine et deux transformateurs.

⇒ Sikasso : 9 commerçants et une représentante d'une unité de transformation.

⇒ Ségou : 8 commerçants et deux transformateurs

⇒ Niono : 7 commerçants

⇒ Siengo 4 commerçants

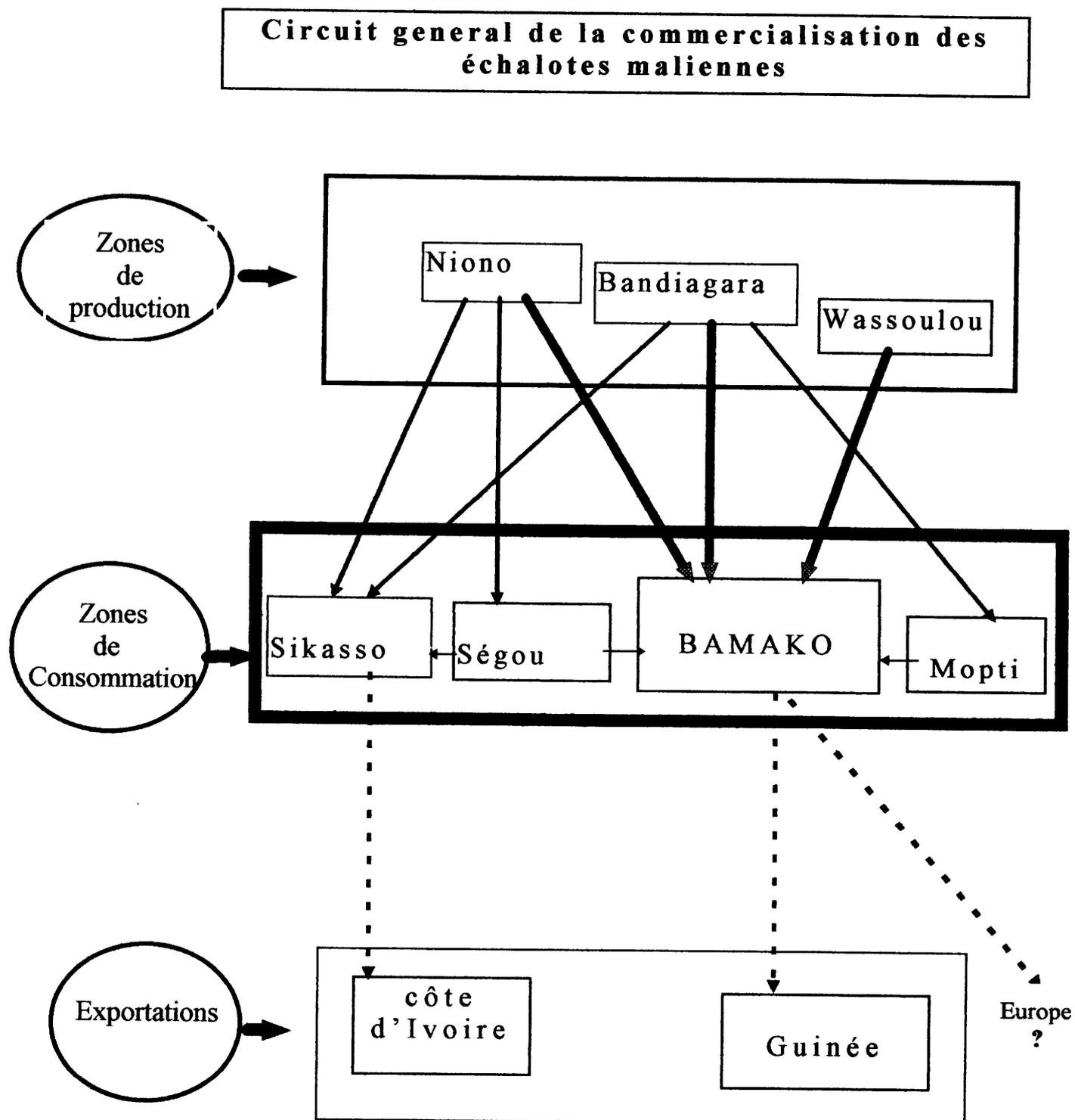
Niono et Siengo constituent les principales foires agricoles de la zone Office du Niger.

Ces enquêtes a été menées avec l'appui de certaines organismes telles que GEC Mali à Bamako, l'APROFA à Sikasso et Segou.

Résultats :

- Une meilleure connaissance du circuit de commercialisation

Comme illustré sur le schéma suivant , il comporte:



Légende

- - - → Mouvement des échalotes vers l'extérieur
- Mouvement à partir des principales zone de productions
- Mouvement à partir des centres de consommations
- Pour mettre l'accent sur l'importance des quantités de Bamako

* **Des zones de production** : Niono est la principale zone de production suivi de Bandiagara, et Wassoulou. L'apparition des produits de ces différentes zones se fait dans l'ordre suivante : Wassoulou, Bandiagara et Niono. Cet ordre est régi par la disponibilité de l'eau d'arrosage

* **Des zones de consommation** : Les plus importants centres de consommation sont Bamako, Sikasso, Ségou, Mopti, etc....

* **Des zones d'exportation** : La Guinée Conakry et Côte d'Ivoire sont les principales zones d'exportation.

• **Diverses intervenants**

⇒ Les producteurs les principaux fournisseurs d'échalotes (séchées et fraîches)

⇒ Les intermédiaires (coxeurs et les femmes bozos)

⇒ Les commerçants grossistes

⇒ Les exportateurs

⇒ Les détaillants

⇒ Les consommateurs

⇒ les transporteurs et les unités de transformation et de reconditionnement.

Les transactions au niveau de cette commercialisation se font uniquement sur la base de confiance, des relations de Connaissance (clientèle). Il n'y a ni contrat écrit ou oral. Il n'y a non plus de prix fixe pour les produits, chacun fixe son prix en fonction de ses conditions d'approvisionnement et de vente. Généralement l'achat avec les producteurs se fait au comptant. C'est au niveau grossistes - détaillants qu'il y a des crédits de courte durée (remboursable après vente).

• **Contraintes de la commercialisation :**

Les principaux problèmes de cette commercialisation se situent au niveau de :

* la mauvaise répartition de la production (concentration de la production) due à son caractère saisonnier et à l'insuffisance des moyens de conservation et de transformation.

* la qualité des produits frais et séchés,

* la mauvaise organisation des commerçants

qui entraînent une parfaite instabilité du marché des échalotes au Mali.

• **Les contraintes spécifiques aux échalotes de la zone O.N :**

Comme contraintes spécifiques aux produits de la zone O.N, on peut retenir :

Pour les échalotes fraîches :

⇒ Conservation très difficile à cause de la teneur en eau et de l'engrais,

⇒ Les produits n'atteignent pas totalement la maturité avant la récolte dans la majorité des cas,

Pour les échalotes séchées (écrasées surtout) :

⇒ Séchage insuffisant.

⇒ Renferme trop d'impuretés (déchets d'animaux, les morceaux de cailloux, etc...)

⇒ Couleur très noire qui n'est pas du tout appréciée par les clients (commerçants et consommateurs)

• **Perspectives d'amélioration:**

Comme perspectives d'amélioration de la filière les intervenants proposent:

- * L'étalement de l'écoulement
- * L'amélioration de la qualité des produits frais et séchés
- * L'organisation des commerçants
- * Conscientiser tous les acteurs surtout les producteurs sur les principaux problèmes de la filière.
- * Favoriser un climat de concertation continu entre les acteurs.