

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto

Mali

Rapport pays

Evaluateur local ADE : Mamadou GOÏTA

Evaluateurs locaux Rikolto : Bréhima DEMBELE

Personnes de contact ADE : Tatiana Goetghebuer, Luisa Van der Ploeg

Personne de contact Rikolto : Michaela Boyen

Mai 2022

Table des matières

Résumé Exécutif	1
1. Introduction.....	3
2. Méthodologie d'évaluation	6
3. Aperçu du programme Mali	8
4. Au niveau des producteurs.....	10
4.1 QE1. Les interventions de Rikolto ont-elles contribué à accroître la résilience et à améliorer les moyens de subsistance des producteurs ?.....	10
4.2 QE2. Quelles sont les retombées du travail au niveau institutionnel de Rikolto au-delà de ses bénéficiaires directs ?.....	26
5. Au niveau des OP.....	27
5.1 QE3a. Quel a été le rôle de Rikolto pour renforcer les OP et en faire des organisations commerciales fortes pour leurs membres ?	27
5.2 QE3b. Quelle valeur ajoutée démontre l'OP pour les producteurs en tant que mécanisme d'action collective ?.....	28
5.3 QE4a. Rikolto a-t-il réussi à faciliter les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé ?.....	34
5.4 QE4b. Ces relations commerciales sont-elles économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durables ?	35
6. Questions d'évaluation spécifiques au Covid-19.....	39
6.1 QE1. Quelle est l'agilité de Rikolto pour répondre à un choc externe ?	39
6.2 QE2. Quel impact les réponses de Covid-19 ont-elles eu sur les groupes cibles ?	39
6.3 QE3. Dans quelle mesure la réponse de Rikolto à l'épidémie de COVID-19 a-t-elle permis de mettre en place un système alimentaire plus résilient, capable de réagir plus rapidement à une crise systémique ?.....	40
7. Conclusions et recommandations	42
7.1 Au niveau des producteurs.....	43
7.2 Au niveau des OP.....	44
7.3 Au niveau institutionnel	45

Liste des Figures

Figure 1 : Vue d'ensemble des programmes de Rikolto.....	3
Figure 2 : Théorie du changement de Rikolto (Mali).....	4

Liste des Tableaux

Liste des abréviations

ADE	Aide à la Décision Economique
ARPASO	L'Association des Riziculteurs de la Plaine Aménagée de San Ouest
DGD	Direction générale de la coopération au développement et de l'aide humanitaire
QE	Question d'évaluation
FGD	Discussion de groupe
FUBAS	Fédération des Unions Bako Sababou Gnouman
OP	Organisation de producteurs
FS	Enquête auprès des producteurs
FSC	Food Smart City
IFRIZ	Interprofession de la Filière Riz-Mali
ISMA	Interprofession de la filière Sésame du Mali
MSI	Programme multi-acteurs
MTR	Rapport de mi-parcours
ONG	Organisation non gouvernementale
OPAM	Office des Produits Agricoles du Mali
PNPR-M	Plateforme Nationale des Producteurs de Riz-Mali
SCA	Agenda de changement structurel

Résumé Exécutif

Le programme DGD de Rikolto mis en œuvre pendant la période 2017- 2021 a permis de soutenir de façon approfondie deux filières agricoles importantes dans le pays à savoir le riz et le sésame. Ce soutien a concerné entre autres le renforcement des capacités des acteurs et actrices aussi bien sur le plan technique que sur le plan économique et financier.

Au niveau des producteurs

Le programme a permis d'identifier les acteurs, de les organiser, les accompagner et les faire reconnaître de façon formelle comme structures paysannes partenaires de l'état.

L'augmentation des superficies, l'amélioration de la qualité des produits et de la productivité engendrée par la maîtrise des techniques culturales dues à l'accompagnement de Rikolto (renforcement des capacités et des moyens d'action) sur les bonnes pratiques de production, écologiquement plus performantes et respectueuses de l'environnement à travers la production et l'utilisation de bio pesticides, de biofertilisants, de la fumure organique, des semences améliorées, du respect des itinéraires techniques et la mise en place de champs écoles, constituent les facteurs déterminants de cette évolution.

Grâce aux données collectées, nous constatons une hausse des superficies utilisées pour le riz et le sésame depuis le début du programme. La hausse de la production résulte d'une augmentation des superficies consacrées à la production du riz et du sésame par les producteurs, de la hausse de la demande des produits sur le marché et des prix engendrés par l'intervention. Une hausse significative du revenu moyen des ménages producteurs dans les deux filières, ainsi qu'une amélioration de la résilience des producteurs sur la période 2017-2021 a aussi été constatée. Rikolto semble avoir contribué à ces améliorations par la diffusion des bonnes pratiques agricoles et l'amélioration de l'accès au crédit et au marché. L'intervention a en plus œuvré à une meilleure inclusion des femmes et des jeunes tout en améliorant leur participation aux activités sociales dans leur communauté. Enfin, il faut signaler la promotion et le développement du leadership des femmes à travers leur implication dans des activités/productions non prévues (production de l'oseille de Guinée par exemple), permettant de dégager un bénéfice additionnel.

Au niveau des OP

Les pratiques de production durables évoquées ci-dessus, qui ont accru la production et la productivité au niveau des membres de ARPASO (riz) et FUBAS (sésame), ont été soutenues par Rikolto.

Une meilleure planification de la production et de la commercialisation du riz et du sésame depuis le démarrage du programme, une pratique de production durable dans leur système de production en suscitant au niveau des membres l'utilisation de la fumure organique, de biofertilisant, de biopesticides, etc. sont aussi des résultats importants obtenus par le programme.

150 127 bénéficiaires finaux indirects comprenant les ménages, les producteurs, les commerçants, les transformateurs, les services d'agriculture, la recherche, les fournisseurs d'intrants, transporteurs etc..., collaborent avec les OP et profitent des retombées des actions initiées et soutenues.

Rikolto a accompagné les OP dans un élan de responsabilisation et d'apprentissage pratique ayant permis de mieux structurer et mieux organiser les OP ciblées en leur donnant davantage d'autonomie et de voix vis-à-vis de l'Etat. Des mesures favorables aux producteurs ont été privilégiées s'agissant par exemple de la fixation des prix mais aussi des aménagements des terres agricoles. En plus du modèle d'affaires promu, l'amélioration de la qualité des produits et les achats institutionnels ont contribué au renforcement des OP cibles. Des services améliorés adaptés aux besoins des membres des OP leur ont été fournis à travers

la formation, le financement, la dotation en intrants et équipements agricoles individuels et collectifs ainsi qu'un prix plus rémunérateur pour le riz et pour le sésame.

Au niveau institutionnel

Pour le riz, un certain nombre de retombées sont à mettre à l'actif du programme sur le plan des évolutions institutionnelles, notamment :

- Le renforcement du dispositif et des mécanismes des achats institutionnels qui sont en voie d'institutionnalisation et qui ont permis à ARPASO et aux commerçants d'être annuellement sollicités pour l'achat de riz local Gambiaka par l'OPAM au compte du stock national de sécurité. L'IFRIZ est devenue ainsi une structure de référence sur les politiques rizicoles. Un avant-projet de loi est initié par IFRIZ /PNPRM dans ce sens et il se trouve dans les circuits de la validation au sein des instances gouvernementales.
- Un décret de reconnaissance officielle de l'interprofession de la filière riz et la relecture du cadre de gestion des intrants, qui implique l'interprofession riz, ont été obtenus.
- Le travail réalisé par Rikolto auprès de l'IFRIZ et la PNPRM a contribué fortement à améliorer la visibilité et la légitimité de ces deux organisations auprès de leurs membres et à l'extérieur de l'organisation.
- Contribution à l'accompagnement/renforcement de l'interprofession et d'une OP d'une organisation bien structurée qui offre des services adaptés aux besoins de ses membres (structuration des offres, commerce groupé, mobilisation de fonds de roulement).

Grâce au travail de Rikolto un cadre institutionnel a été créé à travers l'interprofession regroupant tous les acteurs et actrices opérant dans ce secteur, avec la possibilité de disposer de ressources pour la commercialisation dans un cadre de concertation multi acteurs, et une organisation du circuit de production et de commercialisation. Les différents acteurs reconnaissent le rôle central joué par Rikolto dans de tels acquis.

En ce qui concerne le sésame, grâce à l'appui de Rikolto, le cadre de concertation des intervenants de la filière sésame au Mali a été redynamisé et l'Interprofession sésame est outillée pour influencer les politiques publiques en faveur de la promotion du sésame malien. La convergence de ces facteurs a permis l'actualisation du Plan d'actions pour l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de Développement de la filière sésame au Mali. En résumé, on peut retenir que l'action a contribué à améliorer la gouvernance du sous-secteur sésame au Mali.

1. Introduction

Rikolto est une ONG internationale qui a plus de 40 ans d'expérience dans le partenariat entre les organisations de producteurs (OP) et les acteurs de la chaîne alimentaire. Cette évaluation vise à mesurer l'impact de Rikolto sur i) les moyens de subsistance des agriculteurs, ii) les capacités commerciales et organisationnelles des OP, et iii) l'environnement institutionnel.

La mission de Rikolto est de permettre des revenus durables pour les producteurs et une alimentation nutritive et abordable pour tous. Rikolto veut atteindre cet objectif en créant des passerelles entre les petits exploitants agricoles, les OP, les entreprises, les autorités et d'autres acteurs, à la fois dans les zones rurales et urbaines. S'appuyant sur son expérience en matière de relations commerciales inclusives, Rikolto travaille avec divers partenaires pour renforcer certains secteurs de produits de base et relever les défis plus larges du système alimentaire des villes. Rikolto met fortement l'accent sur le genre et la jeunesse et fait des efforts concertés pour réduire les dommages environnementaux, faire face aux impacts du **changement climatique** et améliorer la **durabilité et la résilience** du système alimentaire face aux chocs et aux crises.

Rikolto mène des programmes dans 17 pays à travers le monde grâce à sept bureaux régionaux, soutenus par une équipe d'appui mondiale. Sur ces 17 pays, 13 font partie du programme 2017-2021 financé par la DGD : Belgique, Burkina Faso, Congo, Équateur, Honduras, Indonésie, Mali, Nicaragua, Pérou, Sénégal, Tanzanie, Ouganda et Vietnam. Leurs **programmes mondiaux sur le riz, le cacao, le café et le FSC visent à apporter des changements dans trois domaines clés du système alimentaire : la production durable, les marchés inclusifs et les environnements favorables.**

Figure 1 : Vue d'ensemble des programmes de Rikolto



La théorie du changement (ToC) décrit les objectifs 2017-2021 et les voies de changement de Rikolto. Au sein du système alimentaire, **Rikolto s'efforce d'apporter des changements dans les trois domaines suivants :**

1. Production et consommation alimentaires durables
2. Une part équitable pour tous
3. La mise à disposition d'une alimentation saine

Pour provoquer ces changements, **Rikolto concentre son travail sur le changement du climat commercial existant, du secteur agricole et de l'environnement institutionnel.** L'objectif est d'établir un **climat commercial** dans lequel les modèles commerciaux durables sont devenus une pratique courante. Le **secteur agricole** visé doit acquérir de l'expérience et des connaissances sur la manière dont les petits

producteurs peuvent se positionner en tant que fournisseurs crédibles sur les marchés formels et informels. Cela peut inclure l'organisation en OP fortes qui représentent efficacement leurs membres et sont des partenaires commerciaux dignes de confiance. Les **environnements institutionnels** doivent permettre aux petits producteurs d'être compétitifs et favoriser des chaînes alimentaires durables, de la production à la consommation.

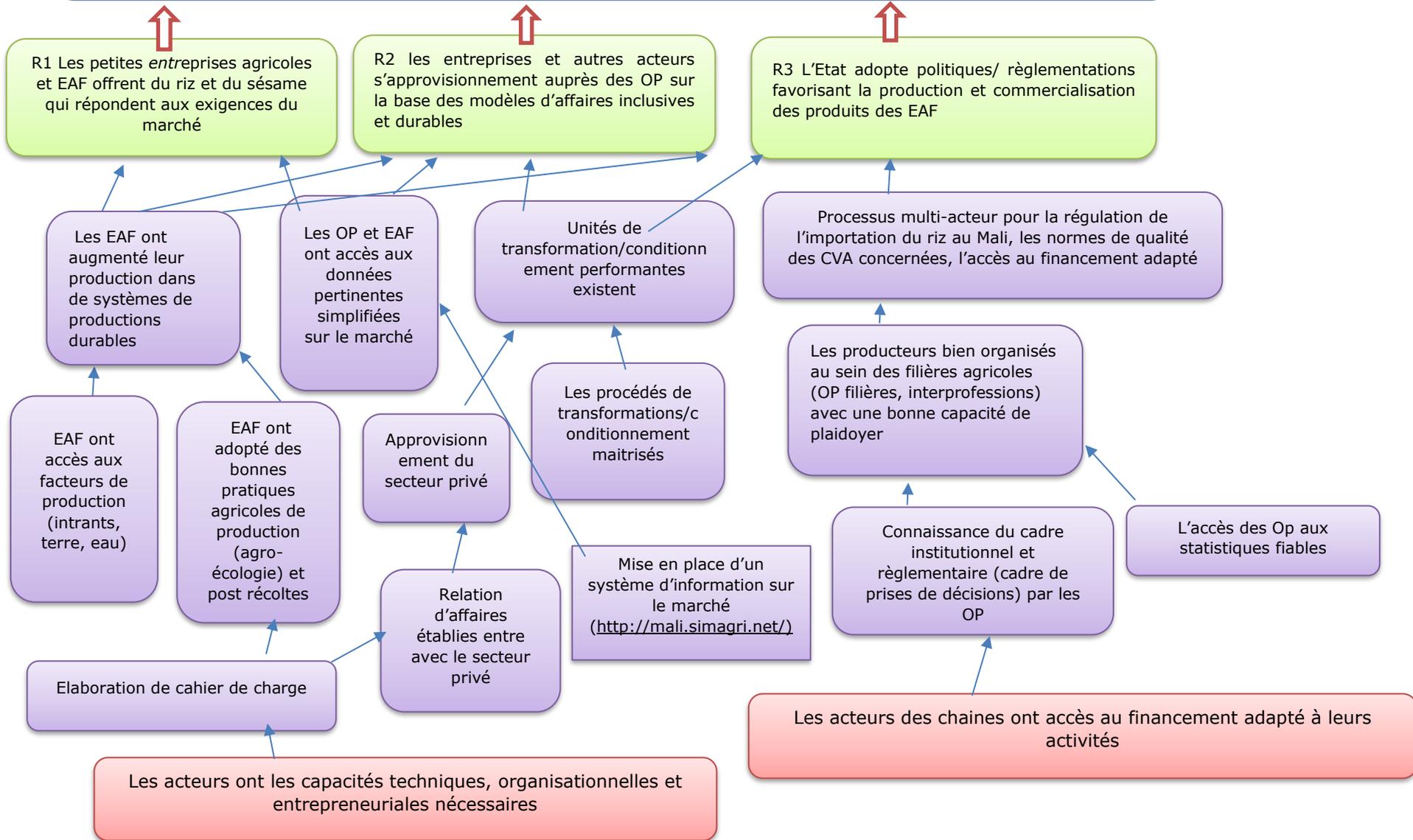
Rikolto concentre ses efforts et ses ressources sur **trois voies de changement principales** :

1. **Renforcer les capacités** de ses partenaires (OP, entreprises privées, acteurs publics...) pour assurer l'inclusion des petits producteurs en tant que fournisseurs crédibles sur les marchés formels et informels.
2. **Soutenir le développement d'un environnement favorable** à un système alimentaire durable
3. **Encourager l'innovation dans le secteur agroalimentaire** afin d'intégrer des modèles et des pratiques commerciales durables et inclusives dans le système alimentaire.



Figure 2 : Théorie du changement de Rikolto (Mali)

« Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de riz et du sésame recherché pour la qualité du produit qui est compétitif »



2. Méthodologie d'évaluation

En réunissant les résultats des évaluations internes et externes, l'objectif du rapport pays est de donner une vue d'ensemble de l'impact des programmes nationaux et de répondre aux QEs rétrospective ainsi qu'à trois questions spécifiques au Covid-19.

Questions rétrospectives de l'évaluation :

- **Au niveau des producteurs :**
 - Q1. Les interventions de Rikolto ont-elles contribué à accroître la résilience et l'amélioration des moyens de subsistance des producteurs ?
 - Q2. Quelles sont les retombées du travail au niveau individuel de Rikolto au-delà de ses bénéficiaires directs ?
- **Au niveau des OP :**
 - Q3a. Quel a été le rôle de Rikolto pour renforcer les OP et en faire des organisations commerciales fortes pour leurs membres ?
 - Q3b. Quelle valeur ajoutée apporte l'OP pour les producteurs en tant que mécanisme d'action collective ?
 - Q4a. Rikolto a-t-il réussi à faciliter les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé ?
 - Q4b. Ces relations commerciales sont-elles économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durables ?
- **Questions relatives au COVID-19 :**
 - Q1. Quelle est l'agilité de Rikolto pour répondre à un choc externe ?
 - Q2. Quel impact les interventions spécifiques à l'épreuve de COVID-19 ont-elles eu sur les bénéficiaires ?
 - Q3. Dans quelle mesure la réponse de Rikolto à l'épidémie de COVID-19 a-t-elle permis de mettre en place un système alimentaire plus résilient, capable de réagir plus rapidement à une crise systémique ?

Cette évaluation est notamment **basée sur les informations disponibles** fournies par Rikolto (Tableau 1).

Tableau 1 : Documentation et données disponibles

Intervention Framework (IF) - au niveau des pays et des clusters
<ul style="list-style-type: none"> • L'IF décrit le cahier des charges de Rikolto et comprend une vue d'ensemble des interventions de Rikolto ainsi que des données de suivi annuelles pour une combinaison pays-cluster. • En outre, des rapports annuels destinés à la DGD sont rédigés sur la base de l'IF. Ils comprennent une "carte de notation des performances" qui évalue les performances de Rikolto selon sept critères ainsi qu'un document connexe sur les leçons apprises. Ils peuvent être utilisés comme source de données supplémentaires lorsque l'IF ne fournit pas suffisamment d'informations.
Examen à mi-parcours (MTR) - au niveau des pays
<ul style="list-style-type: none"> • Le MTR évalue le programme 2017-2021 de la DGD à mi-parcours pour chaque pays, sur la base des données de suivi et d'évaluation disponibles.
Enquête auprès des producteurs (FS) - au niveau des producteurs
<ul style="list-style-type: none"> • La FS a été élaborée par Rikolto pour collecter des données au niveau des producteurs en 2017 (baseline), 2019 et 2021 (endline). • Les données ont été collectées auprès d'un échantillon de bénéficiaires et d'un groupe de contrôle (GC) pour 8 combinaisons pays-cluster (Riz-RDC, Riz-Mali, Riz-Indonésie, Café-RDC, Café-Pérou, FSC-Vietnam, FSC-Tanzanie, Cacao-Honduras).
SCOPEInsight - au niveau de l'OP
<ul style="list-style-type: none"> • Des évaluations SCOPEInsight sont réalisées tous les 18-24 mois pour mesurer les capacités commerciales et organisationnelles des OP.

- Les rapports SCOPE Basic sont conçus pour les organisations naissantes et/ou émergentes et le SCOPE Pro pour les organisations plus avancées et matures.
- La *méthodologie SCOPEInsight* et le *guide d'interprétation des scores* sont fournis à l'EL pour des conseils supplémentaires.

Le cadre général de Rikolto pour les BDS - au niveau mondial

- Ce document présente les objectifs, les principes et les lignes directrices de Rikolto sur la façon de faciliter le changement dans les systèmes alimentaires.
- Il vise à empêcher les interventions de Rikolto de saper le secteur local des services de développement des entreprises (BDS) et à garantir des interventions durables ayant un impact évolutif.

Documentation COVID-19 - au niveau des pays

- La documentation COVID-19 comprend un résumé des activités d'intervention de Rikolto dans le cadre de COVID-19, ainsi que des données de suivi qui rendent compte des progrès et des résultats de la mise en œuvre.

3. Aperçu du programme Mali

Cluster riz

Vaste pays du Sahel, le Mali est une économie à faible revenu, peu diversifiée et exposée aux fluctuations des matières premières. Sa croissance démographique et le changement climatique menacent l'agriculture et la sécurité alimentaire.

L'économie malienne est entrée en récession en 2020, avec un PIB réel estimé à -1,6%, traduisant les effets adverses de la pandémie de COVID-19 qui a été un facteur déterminant et de la crise sociopolitique ainsi que la faible performance agricole. Une reprise a cependant été amorcée début 2021 dans certains secteurs clés de l'économie en lien avec les services et l'agriculture.

Le Mali est le deuxième producteur de riz d'Afrique de l'Ouest après le Nigeria. La culture occupe environ 190.000 exploitations agricoles familiales. Au cours des dernières décennies, la part du mil et du sorgho dans les disponibilités en céréales a subi une diminution graduelle au profit du riz, qui représente à ce jour 30% du total des céréales produites. Les modèles de consommation ont eux aussi graduellement changé, et une place de plus en plus prépondérante est occupée par le riz, dont la consommation annuelle par habitant est passée, de 1960 à 2013, de 13 à 84 kg. Ce chiffre est resté constant jusqu'en 2020 (CPS/SDR, 2021).

Du point de vue économique, le riz est une culture stratégique car elle constitue **5% du PIB** (CPS/SDR, 2021) et génère des revenus pour une portion importante de la population agricole. Son intensification recèle encore un grand potentiel en matière de création d'emplois et de génération de revenus pour un nombre croissant de producteurs.

En dépit de ces opportunités réelles, des efforts restent à faire pour produire de manière durable du riz de qualité, en quantité suffisante, à un prix plus compétitif ; le renforcement des relations d'affaires durables et inclusives, le développement de l'environnement des affaires en faveur de la production locale, l'accès aux informations aux acteurs des CVA, l'amélioration de leur accès au financement, le développement des capacités entrepreneuriales des exploitants agricoles familiaux et leurs organisations.

L'intervention de Rikolto visent :

- **Lieu(x) / région(s)** : Région de San, Nombre de bénéficiaires
- **Bénéficiaires directs** : 21722 personnes (5720 femmes et 16 002 hommes) soit 26% de femmes et 74% d'hommes
- **Principaux acteurs/partenaires impliqués** :
 - Plateforme Nationale des Producteurs de riz du Mali (**PNPR-M**)
 - Interprofession de la filière riz au Mali (**IFRIZ-Mali**)
 - L'Association des Riziculteurs de la Plaine Aménagée de San Ouest (**ARPASO**)

Objectif Global : Contribuer à accroître la part de marché des produits agricoles maliens sur les marchés urbains et ruraux au niveau national et international et permettre ainsi aux EAF d'accroître leurs revenus.

L'objectif spécifique du programme riz est :

Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de riz recherché pour sa qualité et que compétitif.

Les résultats attendus sont les suivants :

- Résultat 1 (R1). Les exploitations familiales offrent des produits agricoles (riz) respectueux de l'environnement et répondant aux exigences du marché (qualité, quantité, prix, accessibilité)

- Résultat 2 (R2). Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent en riz auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs (préfinancement de la campagne, appui technique, équipements et infrastructures, etc.)
- Résultat 3 (R3). L'Etat adopte politiques/ réglementations favorisant la production et commercialisation des produits des EAF (régulation de l'importation).

Cluster sésame

En ce qui concerne le sésame, et compte tenu de l'importance de la culture, notamment pour les femmes et les jeunes, Rikolto appuie la Fédération des Unions Bako Sababou Gnouman (**FUBAS**) dans la mise en œuvre d'un projet pilote du sésame dans la région de Ségou depuis 2017.

- **Lieu(x) / région(s)** : Région de Ségou
- **Nombre de bénéficiaires**: 2824 personnes avec 1537 femmes (soit 54,42%) et 1287 hommes (45,58 %) parmi lesquels 813 sont des jeunes de moins de 35 ans soit 28,79% (459 femmes et 354 femmes)
- **Principaux acteurs/partenaires impliqués** :
 - La Fédération des Unions BAKO SABABOU GNOUMAN (**FUBAS**) est une faîtière qui regroupe 3 unions.
 - L'interprofession de la Filière sésame du Mali (**ISMA**)

Objectif global : Contribuer à accroître la part de marché des produits agricoles maliens sur les marchés urbains et ruraux au niveau national et international et permettre ainsi aux EAF d'accroître leurs revenus.

Objectif spécifique : Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de sésame recherchés pour la qualité du produit qui est compétitif »

Le programme a 3 résultats attendus :

- **R1**. Les exploitations familiales offrent du sésame de qualité respectueux de l'environnement et répondant aux exigences du marché
- **R2**. Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs ;
- **R3**. L'Etat adopte politiques/ réglementations favorisant la production et commercialisation : *l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de Filière Sésame d'une manière satisfaisante.*

COVID-19

La pandémie du COVID-19 qui a ébranlé le monde entier a fait l'objet d'une attention particulière au Mali par Rikolto. En effet, le COVID-19 a retardé la réalisation des activités pendant une bonne partie du premier semestre de l'année 2020 du fait des mesures de prévention prises par le Gouvernement du Mali pour réduire la propagation du virus. Pour faire face à cette difficulté, toutes les activités nécessitant des regroupements ont été programmées dans le deuxième semestre de l'année 2020 et en 2021. Aussi le conseil agricole, à travers des émissions radiophoniques, a été promu par FUBAS et par ARPASO. Par ailleurs, les actions de plaidoyer ont été impactées non seulement par le COVID-19, mais également par la situation politique du Pays avec un coup d'Etat en août 2020 avec son corolaire d'instabilité politique. L'attention des décideurs politiques étaient donc notamment focalisés sur la situation politique et sanitaire du pays. Cependant, malgré cette situation peu propice, le programme a été globalement bien exécuté en termes de mise en œuvre des activités.

4. Au niveau des producteurs

4.1 QE1. Les interventions de Rikolto ont-elles contribué à accroître la résilience et à améliorer les moyens de subsistance des producteurs ?

Les données incluses dans cette partie du rapport sont issues de différentes enquêtes réalisées par Rikolto auprès d'un échantillon de producteurs tout au long de la mise en œuvre du programme. Ces données visent à documenter l'impact de l'intervention de Rikolto sur les conditions d'existence des producteurs de riz et de sésame à travers la production, les revenus et la résilience. Les données illustratives sont issues des différents rapports produits pour mesurer les contributions significatives du programme à travers les producteurs (hommes, femmes et jeunes) de riz et de sésame soutenus.

Cluster riz

Au total, 546 producteurs de riz ont été interrogés. La taille des échantillons entre le groupe de traitement et celui de contrôle est relativement équilibré en 2017 et en 2021. En 2019, aucun producteur du groupe de contrôle n'a été interrogé.

Tableau 2 : Taille des échantillons

	2017			2019			2021			TOTAL
	T	C	Total	T	C	Total	T	C	Total	
Echantillon total	201	117	318	188	0	188	198	116	314	820
Sous échantillon riz	111	117	228	96	0	96	106	116	222	546

En 2017 et 2019, un tiers des répondants était des femmes, tandis qu'en 2021, environ un quart des répondants sont des femmes. Ceux ayant moins de 35 ans constituaient 8% en 2017 et 31% en 2019.

Le nombre moyen de membres du ménage était le plus faible en 2019 (8,7) et le plus élevé en 2017 (9,2) avec un écart-type modéré de 1,61 et 2,07 respectivement en 2017 et 2019.

En 2017 et 2019, la totalité des répondants, ont déclaré être originaires de la région de Ségou et étaient tous des membres de ARPASO. En 2021, compte tenu de la réforme administrative, San est devenue une région et ainsi, les 106 producteurs dont la culture principale est le riz qui constituaient l'échantillonnage ont affirmé qu'ils de la région de San. En conséquence, tous les exploitant interrogés sont de la même zone

Certaines caractéristiques peuvent être différentes (taille des champs, revenus moyens). L'analyse des données fournies par Rikolto montre que la validité de la stratégie d'échantillonnage de Rikolto rencontre certaines limites en termes de taille des échantillons.

Pour ce qui concerne les **caractéristiques de l'échantillon des bénéficiaires**, on peut mettre en exergue les quelques points importants suivants :

- En ce qui concerne l'éducation : en 2017, la plupart des répondants n'avaient aucun diplôme (68%), 14% avaient un certificat d'école primaire ou un certificat de formation professionnelle (8%). En 2019, la répartition est plus dispersée ; la plupart des répondants ont une alphabétisation de base (45%), un certificat d'école primaire (16%) ou un certificat d'école secondaire de premier cycle (11%). En 2021, la plupart des répondants n'ont aucun diplôme (40%), un certificat d'école primaire (20%) ou un certificat de formation professionnelle (20%).

- En ce qui concerne la propriété foncière, la moyenne des terres agricoles possédées est d'environ 0,98 hectare sur l'ensemble des périodes, et la plus élevée en 2017 (1,32 ha) montrant que l'écart-type est assez élevé (3,38 ha).
- Sur les trois périodes, tous les producteurs sont membres d'une OP.
- Les répondants en 2017 et 2021 font partie d'une OP, en moyenne, depuis 17,72 ans et de 14,88 ans respectivement, mais la variance entre les répondants est élevée. Cela signifie que certains producteurs en 2017 et 2021 étaient dans une OP depuis moins ou plus de 10 et 7 ans respectivement.

Tableau 3 : Revenus moyens par ménage (USD)

<i>Années</i>	<i>Montants</i>
2017	698
2019	302
2021	545

Le revenu provenant de la culture riz suit une tendance similaire. Le revenu total moyen de la culture focale par ménage a diminué d'environ de 698 USD en 2017 à 302 USD en 2019. De 2019 à 2021, le revenu moyen a de nouveau augmenté pour atteindre 545 USD. Comme indiqué par un écart-type levé, certains ménages gagnent beaucoup moins et d'autres beaucoup plus.

En termes de revenu total, Il n'y a pas de différences significatives entre les groupes au départ et en fin d'étude. Pour ce qui est du revenu total par nombre de membres du ménage (en USD), il n'y a pas de différences significatives entre les groupes.

Le revenu total moyen de la culture du riz par ménage est plus élevé, en moyenne, pour le groupe de contrôle de 1408 USD que pour le groupe de traitement en 2017. Cette différence est significative au niveau de 1%. Il n'y a pas de différence significative en 2021.

Le revenu annuel moyen des producteurs a fortement diminué passant de 698 par ménage en 2017 à 545 en 2021. Cette situation a pour explication le fait que les producteurs interrogés en 2019 ou 2021 étaient en moyenne plus pauvres ou plus riches et provenaient de régions différentes. Et qu'en moyenne le groupe de traitement semble avoir évité une perte attendue égale à 1275.36 USD grâce à l'intervention de RIKOLTO.

Revenus moyens par membre de ménage

Tableau 4 : Revenus moyens par membre de ménage (en USD)

<i>Années</i>	<i>Montants</i>
2017	226
2019	114
2021	144

Adapté de FS

En divisant le revenu total par le nombre de membres du ménage, une tendance similaire est visible : il a chuté d'environ 225 USD en 2017 à 114 en 2019 et a augmenté à nouveau en 2021 pour atteindre 143 USD.

Revenu de la culture cible (en USD) :

Tableau 5 : Revenus issus de la vente de riz

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto 11

<i>Années</i>	<i>Montants</i>
2017	2026
2019	775
2021	1101

Adapté de FS

Le revenu total moyen par ménage a diminué, passant d'environ 2026 USD en 2017 à 775 USD en 2019. De 2019 à 2021, le revenu total moyen a augmenté en atteignant 1 101 USD. Cette situation peut être attribuée entre autres au fait qu'une partie des éléments de l'échantillon a changé même si les caractéristiques de sélection sont restées les mêmes. Une autre raison qui justifie un tel changement est relative aux nombreuses attaques des cultures que la zone a connu les années suivantes mais surtout accentué en 2019.

Revenus issus de vente de riz à l'OP

Tableau 6: Revenus moyens par ménage issus de la vente du riz à l'OP

<i>Années</i>	<i>Montants (USD)</i>
2017	50
2019	61
2021	83

Adapté de FS

Quant au revenu généré par les OP/Entreprises, il a régulièrement augmenté de 50 à 83.

Une différence de niveau de revenu est observée en ce qui concerne le sexe. Le revenu des hommes est plus élevé que celui des femmes en 2019 et 2021. L'âge a également une incidence sur le revenu. Les producteurs plus âgés gagnent 578 USD de plus que les jeunes en 2021 à un niveau de signification de 10%. Les premiers produisent une plus grande quantité de riz. Les marges bénéficiaires sont plus élevées pour les jeunes producteurs par rapport aux producteurs âgés de plus de 35 ans en 2021.

Résilience

Le tableau ci-dessus donne une indication de l'index de résilience des différents groupes (traitement et contrôle)

Tableau 7 : Capacités et indices de résilience – Sous-échantillon de producteurs dont la culture principale est le riz

Capacités résilience (Echelle 0-1)	SCORE						T-TEST P-VALUE		
	2017			2021			2017 vs 2021		
	T	C	C-T p-value	T	C	p-value	T	C	C-T
Capacités absorbatives	0.57 (0.17)	-	-	0.97 (0.13)	-	-	0.00	-	-
Capacités adaptives	0.82 (0.24)	0.25 (0.21)	0.00	0.76 (0.12)	0.53 (0.14)	0.00	0.03	0.00	0.00
Index de résilience	0.69 (0.15)	-	-	0.82 (0.09)	-	-	0.00	-	-
N	111			106					

L'indice de résilience des productrices pour le groupe de traitement est de 0,69 en 2017 et 0,82 en 2021. Il s'est accru entre 2017 et 2019.

Il est important de signaler que la production moyenne (riz) du groupe de contrôle a connu une baisse en 2019 avant de croître en 2021 avec respectivement les données suivantes : 2017 (2,28 tonnes/ha) ; 2019 (2,17 tonnes/ha) et 2021 (3,99 tonnes/ha). Quant au groupe de traitement la production a évolué dans les proportions suivantes : en moyenne : 2017 (4,22 tonnes/ha) ; 2019 (4,09 tonnes/ha) et 2021 (5,70 tonnes/ha).

Quant au taux de couverture, Il semble que les agriculteurs du groupe de contrôle soient plus positifs quant au fait que leurs revenus répondent suffisamment aux besoins de base de leurs ménages que le groupe de traitement. Cette situation est due en partie au fait que dans le groupe de contrôle le maraîchage est beaucoup plus développé et génère des revenus additionnels.

Une plus grande partie des producteurs du groupe de contrôle ont pu couvrir adéquatement la consommation de base de leur ménage avec leurs revenus que le groupe de traitement (94% contre 83%), davantage de producteurs du groupe de traitement ont pu couvrir adéquatement les autres dépenses. Cette situation peut s'expliquer aussi par le fait de la plus grande proximité de ce groupe (contrôle) des marchés urbains de Bamako (35 kms) où la demande en produits maraîchers est plus forte et les prix plus rémunérateurs.

L'analyse des jeunes producteurs (c'est-à-dire âgés de moins de 35 ans) a également été effectuée, et elle montre des différences significatives au niveau de la résilience, en particulier pour la capacité d'adaptation aux techniques de production et à l'utilisation de méthodes adaptées. Il est fortement possible que les résultats soient biaisés par la très faible taille de l'échantillon.

Il existe quelques différences significatives entre hommes et femmes. Les hommes ont un revenu plus élevé que les femmes en 2019 et 2021.

Nous pouvons également observer quelques différences significatives entre les groupes d'âge. En effet, les producteurs plus âgés gagnent 578 USD de plus par an que les plus jeunes en 2021. La différence entre les deux catégories de revenus est autour de 10%. Il faut noter que cette différence s'explique selon les responsables des OP par la différence du volume des productions par catégorie d'âge.

Le rapport d'analyse de Rikolto concernant l'accroissement de la résilience et l'amélioration des moyens de subsistance a permis de constater que :

Tableau 8 : Exposition aux chocs – Sous-échantillon de producteurs dont la culture principale est le riz

CHOCKS	2017		t-test's p-value	2021		t-test's p-value	t-test's p-value 2017-2021		
	T	C	C-T	T	C	C-T	T	C	C-T
Sociaux	0.33	0.41	0.18	0.50	0.52	0.80	0.00	0.10	0.45
Economiques	0.45	0.48	0.67	0.49	0.51	0.69	0.64	0.64	0.99
Environnementaux	0.38	0.57	0.00	0.46	0.59	0.04	0.26	0.73	0.57

La comparaison des informations sur les chocs de 2017 (baseline) et de 2021 (endline) montre que **l'exposition des producteurs aux chocs sociaux a augmenté de manière significative pour le groupe de traitement, et le groupe de contrôle**. La différence d'exposition aux chocs entre le groupe de traitement et le groupe de contrôle n'est pas significative.

Dans l'enquête de l'année 2021, il a été mis en exergue les différents chocs les plus lourds survenus au cours des deux dernières années et qui ont marqué la vie des ménages et qui ne sont pas liés au COVID-19. **Environ 35 % et 11 % des producteurs du groupe de contrôle ont déclaré avoir été confrontés à un choc lié à la maladie d'un membre de leur famille et au décès d'un membre de leur famille, respectivement.**

Tableau 9 : Choc le plus important au cours des deux dernières années

Most important shock in the last two years	2021	
	Traitement	Contrôle
Arrêt des activités	1.64	-
Conflits	3.48	2.30
Crime	4.92	-
Décès membres famille	18.03	11.49
Discrimination	-	2.30
Sécheresse	1.64	5.75
Incendie	1.64	1.15
Inondation	1.64	2.30
Augmentation prix produits	4.92	-
Maladies	9.84	21.84
Maladie membres famille	3.28	34.48
Blessure	3.28	2.30
Blessure membre famille	9.84	3.45
Manque de main d'œuvre	-	3.45
Perte de clients	4.92	1.15
Perte d'apport des migrants	-	3.45
Coûs élevés de production	6.56	4.60
Guerre	24.59	-
N	61	87

La majorité des ménages bénéficiaires ont déclaré s'être remis du récent choc le plus important (79%) et de l'épidémie de COVID-19 (61%), mais ces chocs les ont laissés dans une situation plus défavorable en termes de bien-être. C'est également le cas pour environ la moitié des ménages du groupe de contrôle.

L'indice global de résilience se situe à un niveau moyen-élevé et a augmenté de manière significative selon l'évolution des années.

L'indice de résilience pour les producteurs dont la culture principale est le riz est de 0.69 pour 2017 et 0.82 pour 2021. L'analyse de la situation des jeunes producteurs (c'est-à-dire âgés de moins de 35 ans) montre des différences significatives au niveau de la résilience, en particulier pour la capacité d'adaptation. Il est admis que les résultats aussi importants soient-ils peuvent être biaisés par la très faible taille de l'échantillon.

Une analyse de résilience supplémentaire a été menée auprès des femmes productrices de riz. La comparaison des valeurs pour les producteurs masculins et féminins entre 2017 et 2021 ne montre pas de différence significative dans la valeur de l'indice global de résilience.

L'épargne (39,34%) et les filets de sécurité (37,70%) ont été généralement utilisés par les bénéficiaires et le groupe de contrôle (51,72% de filets de sécurité) pour faire face aux chocs non liés au COVID-19. L'indice montre que la capacité d'absorption a augmenté entre la ligne de base et la ligne finale.

L'évolution de l'indice de résilience et la meilleure capacité d'accompagnement des membres est due à l'amélioration des capacités institutionnelles et organisationnelles de l'OP. En effet, les résultats des différentes évaluations SCOPE montre que ARPASO qui avait une note globale de 4,2/5 en 2017, a augmenté son score global pour atteindre 4,6/5 en 2021. Cela dénote une amélioration significative du professionnalisme de l'organisation qui a aussi contribué à atteindre les résultats en termes d'augmentation de revenus mais aussi de résilience. Le tableau ci-dessous **récapitule l'évolution de l'organisation selon les dimensions du SCOPE.**

Tableau 10 : Tableau évolution 2017 à 2021

NOTE TOTALE	Scope 2017	Scope 2019	Scope 2021
	4,2	4,2	4,6
Gestion interne	4,3	4,3	4,6
Opérations	3,8	4,6	4,5
Gestion financière	4,8	4,2	4,6
Viabilité/Durabilité	2,5	3,2	4,3
Approvisionnement/base de production	3,8	4,3	4,6
Marché/opération	4,8	4,3	4,7
Ressources (facilitation)/environnement	4,8	4,6	ND

Il ressort globalement de ce tableau qu'il y a une évolution de l'organisation en étant dans la même classe (une organisation professionnelle de base). Cependant en l'observant en détails, nous nous rendons compte que du point de vue viabilité durabilité elle est passée d'une organisation immature en 2017 à la classe organisation professionnelle de base. En termes de gestion financière, elle a connu une petite baisse de performance entre 2017 et 2019.

Durabilité environnementale

En 2021, 1200 producteurs de ARPASO étaient directement impliqués dans le Sustainable Rice Platform (SRP) sur environ 5000 membres. Par ailleurs, ARPASO a produit des livrets en langues locales sur les bonnes pratiques agricoles de production durable et fait plusieurs émissions radiophoniques qui ont touché des milliers de producteurs en dehors même de l'organisation (environ 20.000 producteurs touchés par les radios). Cela a contribué à améliorer les indices de gestion des sols, de gestion de l'eau, de gestion des ressources. La réduction du score de la gestion du paysage pourrait être liée à une mauvaise compréhension des questions posées lors de l'évaluation car les plaines exploitées par ARPASO sont aménagées par l'Etat et ses partenaires et ARPASO n'agit pas directement sur le paysage.

Cluster sésame

Les caractéristiques de l'échantillon de producteurs dont la culture principale est le sésame :

- **Sexe** : Pour toutes les années de données, un tiers des répondants était des femmes.
- **Âge** : En 2017, 26 % des répondants ont moins de 35 ans. En 2019 et 2021, ce pourcentage tombe à 13 %. Ceci s'explique, selon les explications du coordinateur de FUBAS, M. Tahirou DOUMBIA, par le fait qu'en 2017, certains jeunes de l'échantillon étaient âgés de 33 et de 34 ans ; l'échantillon

n'ayant pas changé, ces mêmes jeunes ont été interrogés en 2019 et 2021, or leur âge a évolué et ils ont dépassé les 35 ans.

- **Nombre de membres du ménage** : Le nombre moyen de membres du ménage est d'environ 9 avec un écart-type modéré de 1,3.
- **Région** : Région San (cette région faisant partie de la région de Ségou jusqu'en 2021 année d'opérationnalisation de la région de San).
- **Éducation** : En général, le sous-échantillon des producteurs de sésame a un niveau d'éducation faible : la plupart des répondants n'ont aucun diplôme (80 %), ou un certificat d'études primaires (20 %).
- **Terres agricoles possédées (en ha)** : En moyenne, les répondants possèdent environ 13,46 hectares de terre agricole en 2021 (comparé avec 11,82 et 11,40 hectares en 2017 et 2019), mais l'écart-type est très élevé ce qui traduit une forte variation dans le nombre d'hectares de terres agricoles possédées.
- **Membre d'une organisation de producteurs (OP)** : Au cours des trois périodes, tous les producteurs sont membres d'une OP.
- **Années d'appartenance à l'OP** : Les personnes interrogées en 2017 font partie d'une OP depuis en moyenne 3 ans et 7 ans en 2021. Cela signifie que la plupart des répondants est restée membre de la même OP.

Tableau 11 : Statistiques descriptives - producteurs de sésame

	2017			2019			2021		
	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N
Female	0.33	0.47	90	0.32	0.47	92	0.34	0.48	92
Younger than 35 years	0.26	0.44	90	0.13	0.34	92	0.13	0.34	92
Number of household members	9.13	1.65	90	9.47	1.24	92	9.30	1.33	92
Region==koulikoro	0.00	0.00	90	0.00	0.00	92	0.00	0.00	92
Region==san	0.00	0.00	90	0.00	0.00	92	1.00	0.00	92
Region==segou	1.00	0.00	90	1.00	0.00	92	0.00	0.00	92
Education==No certificate/diploma	0.96	0.21	90	0.46	0.50	92	0.80	0.40	92
Education==Basic literacy	0.00	0.00	90	0.40	0.49	92	0.00	0.00	92
Education==Primary school certificate	0.04	0.21	90	0.11	0.31	92	0.20	0.40	92
Education==Junior high school certificate	0.00	0.00	90	0.03	0.18	92	0.00	0.00	92
Education==Senior high school certificate	0.00	0.00	90	0.00	0.00	92	0.00	0.00	92
Education==Vocational/training college certificate/diploma	0.00	0.00	90	0.00	0.00	92	0.00	0.00	92
Education==University diploma (Bachelor)	0.00	0.00	90	0.00	0.00	92	0.00	0.00	92
Education==University diploma (Master or above)	0.00	0.00	90	0.00	0.00	92	0.00	0.00	92
Total farmland owned (in ha)	11.82	10.02	90	11.40	8.37	92	13.46	7.91	92
Member of an FO	1.00	0.00	90	1.00	0.00	92	1.00	0.00	92
Years of membership in the FO	2.99	0.11	90	4.88	0.42	92	6.83	0.66	92
Observations	274								

Variables liées au revenu Le Tableau 7 présente l'évolution des indicateurs liés au revenu. Les résultats ci-dessous doivent être interprétés avec prudence étant donné les limites relatives aux données collectées.

Tableau 12: Indicateurs liés au revenu – Producteurs de sésame

	2017			2019			2021		
	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N
Total income (in USD)	1244.09	1076.78	90	1840.46	1035.13	92	3827.00	3210.79	92
Total income per household member	138.47	122.11	90	197.15	119.35	92	443.23	469.34	92
Focus crop income (in USD)	245.89	206.37	90	540.53	376.06	92	808.42	418.52	92
Income by sales through FO/company (in USD)	204.53	207.72	90	457.47	385.93	92	784.90	395.00	92
Share of income derived from other crops	.	.	0	.	.	0	60.29	10.07	92
Share of income derived from keeping livestock	.	.	0	.	.	0	13.02	10.65	92
Share of income derived from other wage labour	.	.	0	.	.	0	0.16	1.56	92
Share of income derived from small business	.	.	0	.	.	0	1.61	4.25	92
Share of income derived from salaried job	.	.	0	.	.	0	0.00	0.00	92
Share of income derived from the focus crop	21.98	8.47	90	28.87	10.87	92	24.32	7.02	92
Observations	274								

Il faut noter que le revenu total par ménage a multiplié avec un facteur de 3, de 1244 USD en 2017 à 3827 USD en 2021. L'augmentation des superficies, l'amélioration de la qualité des produits et de la productivité engendrée par la maîtrise des techniques culturales dues à l'accompagnement de Rikolto (renforcement des capacités sur les bonnes pratiques de production, écologiquement plus performantes et respectueuses de l'environnement à travers la production et l'utilisation de bio pesticides, de biofertilisants, de la fumure organique, des semences améliorées, du respect des itinéraires techniques et la mise en place de champs écoles) constituent les facteurs déterminants de cette évolution. Les pratiques de production durables ci-dessus évoquées, qui ont accru la production et la productivité des membres de FUBAS, ont été soutenues par Rikolto.

Aussi, grâce aux différentes séances de formation réalisées avec l'appui de Rikolto sur les techniques de négociation commerciale, l'élaboration de business plan, formation sur l'élaboration des comptes d'exploitation, les membres de FUBAS maîtrisent les techniques de négociation et signent des contrats/accords avec les exportateurs. Ceci a permis d'avoir de meilleur prix et d'accroître aussi les revenus des producteurs.

La hausse des prix en est aussi un facteur. Cette tendance haussière des revenus est perceptible chez l'ensemble des producteurs au Mali, mais la proportion de cette hausse reste à mesurer à travers des études approfondies.

La part du revenu généré par l'OP est presque la totalité du revenu provenant du sésame : 205 USD en 2017, tandis qu'en 2021, environ 785 USD sur un total de 808 USD de ventes ont été générés par l'OP. En moyenne, la plupart des revenus en 2021 est générée par d'autres cultures (60%). Les autres sources principales sont le sésame (24 %) et le bétail (13 %).

Alors que les revenus étaient tout à fait moyens ou même suffisants pour 89 % et 11 % des répondants en 2019, la situation économique s'est un peu plus dégradée en 2021. Moins de la moitié des personnes interrogées (43%) ont déclaré que leurs revenus étaient juste limite pour couvrir les besoins et 25 % ont affirmé que ces revenus étaient plutôt suffisants pour répondre aux besoins de base du ménage. En outre, 32% des personnes interrogées ont déclaré qu'ils étaient plutôt insuffisants. En résumé, une meilleure proportion des personnes a connu une hausse de leurs revenus de 2017 à 2019 (plutôt suffisants) et environ un tiers a constaté une dépréciation de leurs revenus (plutôt insuffisants). L'évolution de la situation de 2021 s'explique en grande partie par le COVID mais aussi par la sécheresse de 2021 qui a frappé tout le Mali dans une certaine mesure.

Tableau 13 - Satisfaction des besoins essentiels des ménages à partir des revenus

	2019 Percent	2021 Percent
Somewhat insufficient	0.00	31.52
Just right	89.13	43.48
Somewhat sufficient	10.87	25.00

En 2019 comme en 2021, la quasi-totalité des producteurs de sésame (96-100 %) ont pu couvrir leurs besoins de base grâce à leurs revenus (**Error! Reference source not found.**). Cependant, seuls 43 % et 3 % des répondants en 2019 et 2021 ont répondu que leurs revenus leurs permettaient de couvrir leurs dépenses de logement de manière adéquate. On observe une tendance pareille pour les autres biens matériels (une baisse de 20 % en 2019 à 0 % en 2021). De même, 41 % des personnes interrogées ont déclaré être en mesure de couvrir les dépenses liées à la production agricole en 2019, alors que ce chiffre est passé à 27 % en 2021. Une augmentation a été mesurée en ce qui concerne les dépenses de santé - alors qu'au cours de la première période, seuls 11 % ont déclaré que le revenu couvrait ces dépenses, ils étaient 85 % en 2021. En ce qui concerne les frais d'éducation et l'épargne, les chiffres se sont maintenus entre 2019 et 2021.

En 2021, pour ce qui concerne les dépenses liées à la production agricole, les prix des intrants et équipements ont augmenté à cause du COVID 19 et de la baisse des subventions de l'Etat (par exemple un sac d'engrais coûtait 11 000 f CFA en 2017 – prix subventionné, en 2021 il a coûté 22 000 f CFA et même 28 000 f CFA à certaine période, pareil pour les équipements et les bœufs de labour). Pour ce qui concerne les dépenses de logement adéquat, comme les gens ne paient pas de frais locatifs dans la zone, la réponse doit être considérée par la capacité des gens à investir dans l'amélioration de leurs habitats. Par ailleurs, il faut analyser certaines insatisfactions annoncées à la lumière du contexte de l'enquête car les membres de FUBAS savent que leur organisation ne fait pas partie du prochain programme de Rikolto. Par conséquent, certains pourraient penser qu'une situation de fragilité pourraient justifier la reconduction de leur organisation dans le prochain programme. Pour l'augmentation de dépenses liées à la santé, FUBAS pense que cela serait liée à l'avènement du COVID 19 sans pouvoir expliquer le lien de causalité.

Tableau 14 : Dépenses du ménage que le revenu parvient à couvrir de manière adéquate

	2019			2021		
	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N
Basic household consumption (food, soap, etc.)	0.96	0.21	92	1.00	0.00	92
Maintain/improve the housing (roof, walls, sanitary installations etc.)	0.42	0.50	92	0.03	0.18	92
Other materialistic belongings of the household (car, machineries, electronics)	0.20	0.40	92	0.00	0.00	92
Agricultural production	0.41	0.50	92	0.27	0.45	92
Other income-generating activities (small shop, craft work, etc.)	0.08	0.27	92	0.03	0.18	92
Healthcare	0.11	0.31	92	0.85	0.36	92
Education	0.79	0.41	92	0.78	0.41	92
Savings	0.10	0.30	92	0.08	0.27	92
Other essential needs of the household members (transportation, clothing)	.	.	0	0.25	0.44	92
Observations	184					

Production et productivité du sésame

En moyenne, il y a eu une augmentation significative et importante de la productivité de la culture du sésame à la fois en termes de tonnes totales produites et de tonnes par hectare. La moyenne de la production en 2017 est de 0,33 tonne et passe à 1,11 tonne en 2021. La productivité par hectare passe d'une moyenne de 0,40 tonnes à 0,57 tonnes en 2021. Le niveau de la commercialisation a également augmenté de manière significative entre 2017 et 2019 (toute la production). De plus, les résultats montrent une légère augmentation (non-significative) du prix de vente moyen de la culture focale (de 734

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto 18

USD par tonne en 2017 à 743 USD en 2021). Le profit total augmente de 205 USD en 2017 à 447 USD en 2021, la marge de profit baisse considérablement de 610 USD par tonne en 2017 à 410 USD en 2021. Des résultats qualitatifs seraient utiles pour étudier si les changements climatiques ou environnementaux ont eu un effet sur la récolte.

Par ailleurs, les coûts des intrants et d'autres facteurs de production ont subi une forte augmentation en 2021, impactant négativement la marge de profit de certains producteurs. Par contre, les améliorations significatives constatées dans la production, dans la productivité et dans le profit total pour les membres de FUBAS, sont dues aux résultats de l'intervention de Rikolto à travers le renforcement des capacités productives des producteurs de l'organisation paysanne : formation sur les techniques culturales avec l'installation de Champs Ecoles Paysans décentralisés, les bonnes pratiques agro écologiques, les techniques de production du compost, appui en petits matériels, constitution et formation d'un groupe de semenciers pour production des semences améliorées. Aussi, des sensibilisations ont été faites pour l'implémentation de ces bonnes pratiques par les membres. La mise en place d'une base de données, actualisée annuellement, a permis à FUBAS de faire une meilleure planification de la production et de la commercialisation du sésame depuis le démarrage du programme. En 2021, 100% des besoins en semences des membres de FUBAS sont couverts contre 20 % au démarrage de l'intervention de Rikolto. 90% membres de FUBAS ont intégré au moins une pratique production durable dans leur système de production en utilisant de la fumure organique, de biofertilisant, de biopesticides, etc. Ce nombre était 30% en 2017.

Tableau 15 - Production, productivité, ventes et profit de la culture du sésame, T-test – Producteurs de sésame

	(1)		(2)		(3)	
	2017-2021		2017-2019		2019-2021	
	difference	p-value	difference	p-value	difference	p-value
Production of focus crop (in tons)	0.778***	(0.00)	0.492***	(0.00)	0.286***	(0.00)
Productivity of focus crop (in tons/ha)	0.175***	(0.00)	0.124***	(0.00)	0.0510**	(0.04)
Commercialisation of focus crops (in tons)	0.778***	(0.00)	0.492***	(0.00)	0.286***	(0.00)
Average sales price of the focus crop (in USD/ton)	8.888	(0.58)	-78.64***	(0.00)	87.53***	(0.00)
Observations	182		182		184	

p-values in parentheses
* p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01

55% des répondants ont confirmé le fait que la pandémie de Covid-19 a influencé sur la production, principalement parce que l'accès aux marchés s'était réduit (90 %) et il n'y avait pas d'intrants nécessaires (44 %).

Tableau 16 – La pandémie de Covid-19 et possibilité de produire le sésame

	2021		
	Mean	Sd	N
Covid did not affect possibility to produce	0.45	0.50	92
Problem related to: Limited technical assistance	0.02	0.16	41
Problem related to: Limited market access: demand	0.90	0.30	41
Problem related to: Not enough workforce	0.05	0.22	41
Problem related to: Lack of necessary input	0.44	0.50	41
Problem related to: Disruption in transportation services	0.00	0.00	41
Problem related to: Other	1.00	0.00	41
Observations	92		

Indices de soutenabilité

Entre 2017 et 2021, seuls deux indices se sont améliorés : l'indice de biodiversité et de la gestion de paysage, étant les seuls indices à surpasser le seuil de durabilité de Rikolto. Les autres quatre indices ont vu de changements négatifs entre 2017 et 2021. Tous ces changements, tant positifs que négatifs, sont significatifs par leur ampleur.

Dans le cadre de l'amélioration de pratiques de production durable, FUBAS appuyée par Rikolto a réalisé beaucoup d'activités en faveur de ses membres : les sensibilisations (à travers la radio locale) sur la gestion du paysage et la biodiversité (gage de l'équilibre écologique), et les formations sur les pratiques de production durables réalisées grâce à l'appui de Rikolto, ont permis de parvenir à ces changements positifs. En revanche, par rapport à la gestion de l'eau, le sésame n'étant pas une culture irriguée, du moins au Mali, FUBAS n'a pas réalisé d'action spécifique à ce niveau. Aussi, en 2017, Rikolto a beaucoup appuyé FUBAS dans le cadre de la conservation des sols (formation sur les bonnes pratiques culturales et les techniques de récupération des sols dégradés), ce qui a permis d'améliorer l'accès des femmes aux terres agricoles dans une proportion de 20% selon les statistiques de FUBAS. De 2019 à 2021, l'activité concernant la récupération des terres dégradées pour les femmes n'a pas continué, ceci expliquerait peut-être certaines insuffisances au niveau de la durabilité. Mais de façon générale, les pratiques de production appliquées au niveau de FUBAS sont en contradiction avec les changements négatifs soulignés dans l'évolution de quatre (4) des six (6) indices.

Tableau 17 – Indices de soutenabilité - Producteurs de sésame

	2017					2019					2021				
	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N
Sustainable soil conservation index	1.49	0.33	2.33	0.44	90	0.79	0.33	1.67	0.28	92	0.85	0.33	1.33	0.22	92
Sustainable water management index	1.71	0.00	2.67	0.63	90	1.39	0.00	2.00	0.21	92	1.23	0.00	2.00	0.46	92
Sustainable resource management index	2.67	1.43	3.43	0.31	90	2.07	1.43	2.43	0.19	92	1.94	1.71	2.14	0.09	92
Climate change index	1.14	0.00	3.00	0.60	90	0.60	0.50	1.00	0.20	92	0.91	0.50	1.50	0.20	92
Biodiversity index	1.57	0.67	2.33	0.39	90	1.67	1.33	2.33	0.27	92	2.54	1.33	3.00	0.48	92
Sustainable landscape management index	1.24	0.00	2.33	0.54	90	2.25	1.67	2.33	0.20	92	2.24	1.67	2.67	0.21	92
Observations	274														

Tableau 18 - Indices de soutenabilité, T-test - Producteurs de sésame

	(1)		(2)		(3)	
	2017-2021		2017-2019		2019-2021	
	difference	p-value	difference	p-value	difference	p-value
Sustainable soil conservation index	-0.634***	(0.00)	-0.692***	(0.00)	0.0580	(0.12)
Sustainable water management index	-0.479***	(0.00)	-0.320***	(0.00)	-0.159***	(0.00)
Sustainable resource management index	-0.737***	(0.00)	-0.602***	(0.00)	-0.135***	(0.00)
Climate change index	-0.231***	(0.00)	-0.541***	(0.00)	0.310***	(0.00)
Biodiversity index	0.970***	(0.00)	0.107**	(0.03)	0.862***	(0.00)
Sustainable landscape management index	0.991***	(0.00)	1.002***	(0.00)	-0.0109	(0.72)
Observations	182		182		184	

p-values in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Ventes via l'OP

Les ventes des producteurs par l'intermédiaire de l'OP varient considérablement : en 2017, 85 % de la production totale de sésame étaient vendus à travers de l'OP. Cette situation a évolué à 98 % en 2021. La quantité moyenne et absolue vendue par l'intermédiaire de l'OP a augmenté significativement entre 2017 et 2021.

Tableau 19 – Ventes de sésame par l'intermédiaire de FUBAS

	2017					2019				
	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N
Production sold via FO/company (in tons)	0.27	0.00	1.20	0.26	90	0.70	0.00	3.00	0.61	92
Share of production commercialised through FO/company	0.85	0.00	1.00	0.33	90	0.86	0.00	1.00	0.33	92
Price via FO/company (in USD/ton)	-	-	-	-	0	648.19	500.03	1083.41	111.23	81
Observations	274									

2021				
Mean	Min	Max	Sd	N
1.08	0.20	3.00	0.56	92
0.98	0.56	1.00	0.07	92
739.83	530.37	883.95	70.83	92

Tableau 20 - Ventes de sésame par l'intermédiaire des OP

	(1)		(2)		(3)	
	2017-2021		2017-2019		2019-2021	
	difference	p-value	difference	p-value	difference	p-value
Production sold via FO/company (in tons)	0.801***	(0.00)	0.425***	(0.00)	0.376***	(0.00)
Share of production commercialised through FO/company	38.66***	(0.00)	0.525	(0.25)	38.13***	(0.00)
Price via FO/company (in USD/ton)					91.64***	(0.00)
Observations	182		182		184	

p-values in parentheses

* *p* < 0.10, ** *p* < 0.05, *** *p* < 0.01

A partir de 2019, FUBAS a élaboré un nouveau plan d'affaires, avec l'appui de Rikolto, avec la participation effective de ses 3 Unions membres. Le caractère inclusif qui a prévalu lors de l'élaboration de ce nouveau plan d'affaires, la baisse de la demande de marché due au COVID 19, et surtout la relance du paiement de ristourne par FUBAS ont contribué à ce que les membres de FUBAS aient vendu 98% de leurs productions à travers leur organisation.

Par ailleurs, les résultats des différentes évaluations SCOPE montre que FUBAS qui avait une note globale de 3,7/5 en 2017, a augmenté son score global pour atteindre 4,4/5 en 2021. Cela dénote une amélioration significative du professionnalisme de l'organisation qui a aussi contribué à ce résultat. Cette situation démontre le niveau d'évolution de l'OP et ses capacités de mieux accompagner les membres et d'être plus résiliente.

Tableau 21 : Récapitulatif de l'évolution de l'organisation selon les dimensions du SCOPE

NOTE TOTALE	Scope 2017	Scope 2019	Scope 2021
	3,7	3,9	4,4
Gestion interne	3,5	4	4,3
Opérations	4	4	4,6
Gestion financière	4,7	4	4,6
Viabilité/Durabilité	2,8	2,9	3,5
Approvisionnement/base de production	3,9	4,1	4,5
Marché/opération	3,3	4,4	4,6
Ressources (facilitation)/environnement	3,5	4,3	3,9

En 2021, les producteurs étaient plus sceptiques quant à la contribution de l'OP à l'augmentation des revenus qu'en 2019. En effet, la plupart des producteurs ont déclaré que l'OP était presque le seul ou le seul facteur contribuant à l'évolution de leurs revenus (67 % et 26 %) en 2019. En 2021, les réponses étaient plus mitigées : 64 % ont répondu que l'OP n'avait contribué que considérablement, tandis que seuls 33 % et 1% ont déclaré qu'elle était la contribution principale ou seule.

Cette évolution de la place de l'OP dans sa contribution à la richesse de ses membres est due à l'augmentation des revenus issus des autres cultures autres que le sésame, étant donné que les productions de ces autres cultures sont souvent vendues à d'autres acteurs du marché comme l'OP a quelques fois des difficultés de mobilisation des fonds de roulement, elle a concentré ses efforts sur le sésame.

Tableau 22 Vente par l'intermédiaire de l'OP qui a contribué à l'évolution des revenus

	2019	2021
	Percent	Percent
FO had little contribution	1.09	2.17
FO considerably contributed	5.43	64.13
It is mainly because of FO	67.39	32.61
It is just because of FO	26.09	1.09

En 2021, un même nombre de répondants se déclarait tant satisfait (49%) qu'insatisfait (49%) du prix qu'ils recevaient pour leur sésame. Seuls 2 % des répondants disaient d'être très satisfaits avec le prix reçu.

Tableau 23 - Satisfaction par rapport au prix reçu

	2021
	Percent
Unsatisfied	48.91
Satisfied	48.91
Very satisfied	2.17

Il faut signaler que la majorité des personnes interrogées ont déclaré que Covid19 avait une incidence négative sur les prix (Tableau 24 de SCOPE). Alors que 46 % ont déclaré avoir obtenu le même prix que d'habitude, 53 % ont déclaré avoir obtenu un prix plus bas que d'habitude. Seul 1% des producteurs ont répondu que le prix avait augmenté en raison de la pandémie.

Tableau 24 – Impact du Covid-19 sur le prix reçu des acheteurs – Sous-échantillon de producteurs de sésame

	2021
	Percent
I got a lower price than usually	53.26
I got the same price as usually	45.65
I got a better price than usually	1.09

Sécurité alimentaire

Aucun producteur n'a déclaré ne pas souffrir d'insécurité alimentaire. La grande majorité se dit concernée de ne pas avoir assez à manger (83 %) et de ne pas être en mesure de manger des aliments sains et nutritifs (74 %). Toutefois, la situation s'est améliorée pour tous les répondants depuis le début du programme de Rikolto (SCOPE).

Selon les membres de la FUBAS interrogés sur la question, pendant la période avant le projet, les producteurs vendaient leurs productions de mil et de sorgho sans calcul préalable, mais dans le cadre de l'intervention de Rikolto, l'OP a bénéficié des formations et des sensibilisations sur la gestion des exploitations familiales agricoles. Ces séances de formation et de sensibilisation ont permis aux producteurs de comprendre que seuls les excédents céréaliers (mil, sorgho-alimentation de base de la communauté) devraient être mis sur le marché après le calcul et le stockage de la consommation du ménage). Aussi les revenus tirés de la vente du sésame se sont aussi améliorés grâce à l'appui de Rikolto dans l'amélioration de la production, de la productivité et du prix du sésame. Cette situation a aussi limité le bradage des cultures vivrières par les membres de FUBAS. En réalité, les gens n'ont pas dit qu'ils souffrent d'insécurité alimentaire à 83%, mais qu'ils craignent de ne pas avoir assez à manger. La réponse des producteurs à cette question doit aussi être analysée à la lumière du contexte sécuritaire de la zone qui fait frontière avec certains cercles de région de Mopti où sévissent des terroristes et la psychose créée par la situation de la pandémie de Covid19.

Impact de Rikolto sur la résilience et les moyens de subsistance des producteurs.

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto 22

Depuis 2017, Rikolto est le seul partenaire financier et technique de FUBAS. A cause de la crise sécuritaire, toutes les ONG intervenant dans la zone de FUBAS, « l'inter fleuve » l'ont quitté. Les autres partenaires qui apportent des services de BDS à FUBAS sont essentiellement soutenus financièrement par le programme de Rikolto. Pour améliorer la résilience et les moyens de subsistance, Rikolto a essentiellement apporté les appuis suivants :

- **Renforcer les capacités de FUBAS pour l'action collective**
 - Formation des producteurs sur les bonnes pratiques de production durable et de post-récolte pour offrir du sésame de qualité et en quantité ;
 - Promotion de la semence améliorée ;
 - Soutien à développer des relations d'affaires inclusives et durables : facilitation de la contractualisation entre OP et exportateurs ;
 - Facilitation de l'accès à l'information sur le marché pour les acteurs ;
 - Appui à la mise en place et à la gestion d'un système de collecte et d'analyse des données statistiques de l'organisation ;
- **Accès aux marchés :**
 - Etablissement de relations d'affaires entre l'OP et les acheteurs de sésame ;
 - Elaboration de plan d'affaires
 - Renforcement des capacités entrepreneuriales de l'OP
 - Amélioration de la qualité de sésame
- **Soutien à un environnement favorable**
 - Facilitation d'un processus multi-acteurs pour une interprofession de la filière sésame plus opérationnelle et capable de faire face à sa mission de promotion de la filière ;
 - Soutien au plaidoyer des acteurs pour opérationnaliser la Stratégie Nationale de Développement de cette filière.

Ces différentes lignes d'actions ont été d'un apport fondamental dans l'évolution de l'OP et de ses membres dans la zone.

Effets hétérogènes sur les indicateurs de subsistance

En termes d'effets hétérogènes, d'après les données récoltées par Rikolto auprès des producteurs, il existe des différences significatives entre hommes et femmes, tandis qu'il n'y a que peu de différences significatives entre les groupes d'âge concernant le sésame. Pour les années 2019 et 2021, les hommes produisaient et gagnaient beaucoup plus que les femmes. Etant donné que les différences dépassent les valeurs moyennes, cela veut dire que les femmes de l'échantillon ne sont pas engagées à la même hauteur que les hommes dans la production de sésame. Il est observé une tendance similaire entre adultes (plus de 35 ans) et jeunes, sauf que les différences sont un peu moins prononcées et moins significatives, probablement dû à l'échantillon trop limité des jeunes en 2019 et 2021.

Les femmes et jeunes sont engagés à la même hauteur que les hommes dans la production du sésame, mais ils sont très limités par des difficultés d'accès aux terres agricoles. Les hommes sont des propriétaires terriens et très souvent chefs de ménages. Ils ne cèdent aux femmes et jeunes que les terres dont les sols sont très pauvres ou dégradés, et généralement des petites superficies. Aussi en début d'hivernage, les

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto 23

hommes donnent la priorité à leurs propres champs. Les femmes ne disposant pas d'équipements et de matériels agricoles sont obligés d'attendre que les hommes finissent avant d'avoir accès aux matériels et équipement (en location). Les femmes n'ayant pas de matériels ni d'équipement, et avec peu de moyens financiers, elles ont aussi des difficultés à produire le compost alors qu'elles n'ont pas accès aux intrants. Tous ces facteurs créent et aggravent les inégalités, d'où les différences considérables ressorties par les analyses pertinentes. C'est pourquoi les femmes cultivent beaucoup plus l'oseille de guinée en association avec leur arachide ou l'arachide des hommes. C'est aussi pourquoi Rikolto a soutenu des groupements de femmes à trouver des prêts avec des institutions financières pour faire la commercialisation de l'oseille de Guinée qui est une source importante de revenus. Ce résultat qui n'était pas attendu a contribué à améliorer le niveau des revenus des femmes dans la zone du projet à travers l'accès à des sources de financement inattendues.

Dans le cadre de la mise en œuvre de ses activités, FUBAS a en 2019 élaboré avec l'appui de Rikolto son plan de développement stratégique. Dans ce plan de développement stratégique, **FUBAS a fait de l'opérationnalisation de sa stratégie genre (Inclusion des femmes et des jeunes) une priorité**. C'est ainsi qu'en 2020, FUBAS toujours avec l'appui de Rikolto, a réalisé des formations spécifiquement à l'endroit des femmes et des jeunes sur l'entrepreneuriat rural. Ces formations ont permis aux participants de découvrir des opportunités d'affaires au niveau local. Suite à ces formations, les femmes de la coopérative de Sy se sont organisées pour mener l'achat et la vente des pétales d'oseille de guinée. Lors de la formation, le compte d'exploitation prévisionnel de leur projet a fait ressortir un bénéfice prévisionnel net. Sur la base de ce compte d'exploitation elles ont soumis une demande de crédit à une institution financière de San qui a bien voulu les accompagner avec un crédit de 2000 000 f CFA. Cette première opération a permis à ces femmes de se faire un bénéfice net de 720 000 f CFA en 7 mois. C'est pourquoi les femmes de FUBAS ont repris cette activité en 2021 avec un prêt de 3 000 000 FCFA qui est toujours en cours. Il faut aussi noter que cette initiative a été un facteur déterminant du renforcement du leadership féminin au sein de FUBAS.

En ce qui concerne le cas spécifique des jeunes, les chefs de ménage sont peu disposés à leur céder des portions de terres ou à leur permettre d'avoir du temps de s'occuper de leurs propres champs au détriment du champ familial, car selon la logique de ces chefs de ménage, ceci peut contribuer à la dislocation de l'unité de production (exploitation familiale) à moyen et à long terme.

L'appui apporté par Rikolto, dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie Genre et sa mise en œuvre pour FUBAS, en plus de ces résultats obtenus sur le renforcement du leadership féminin au sein de FUBAS, va, à court, moyen et long terme, permettre aux jeunes et femmes d'avoir plus accès aux facteurs de production pour bien produire au même titre que les hommes adultes.

Par ailleurs dans le cadre de la réponse au COVID-19, Rikolto a appuyé FUBAS à entreprendre des actions de Renforcement des capacités de résilience de ses membres (particulièrement les Femmes et les Jeunes) face aux effets du corona virus.

Ainsi en 2020, FUBAS a acheté 22 tonnes de fertilisants organiques (Fertinova) et 44 kg de semence de sésame R1 variété S42 avec les producteurs semenciers de FUBAS. Cet appui de Rikolto a permis à 88 producteurs (44 femmes et 44 jeunes) d'emblaver chacun 0,25 ha de sésame, soit 22 ha ; et de produire 8,9 tonnes de sésame conventionnel.

En 2021, Rikolto a augmenté son appui à FUBAS dans le cadre de la réponse au Covid. Cela a permis à FUBAS l'achat de 50 tonnes de fertilisant organique industriel (fertinova) pour 200 membres (100 femmes et 100 jeunes). Chacun de ces 200 producteurs (femmes et jeunes) a cultivé 0,25 ha de sésame conventionnel, soit 50 hectares de sésame pour une production de 19,7 tonnes. Ces activités ont contribué à améliorer significativement les revenus des de ces femmes et de ces jeunes en 2020 et 2021, mais

seulement 5 sur ces 288 femmes et jeunes font partie de l'échantillon, soit 1,7%. Ces résultats très positifs sont donc occultés par l'évaluation.

Tableau 25 – Impact sur les indicateurs de moyens de subsistance des femmes

	(1)		(2)		(3)	
	2017	Male vs Female	2019	Male vs Female	2021	Male vs Female
Total income (in USD)	500.2**	(0.04)	280.8	(0.23)	2228.7***	(0.00)
Total income per household member	40.42	(0.14)	29.06	(0.28)	280.9***	(0.01)
Focus crop income (in USD)	115.9**	(0.01)	53.87	(0.53)	413.1***	(0.00)
Income by sales through FO/company (in USD)	71.88	(0.12)	8.747	(0.92)	385.4***	(0.00)
Production of focus crop (in tons)	0.135**	(0.02)	0.120	(0.37)	0.572***	(0.00)
Productivity of focus crop (in tons/ha)	-0.0169	(0.72)	0.0193	(0.70)	0.0209	(0.28)
Commercialisation of focus crops (in tons)	0.135**	(0.02)	0.120	(0.37)	0.572***	(0.00)
Average sales price of the focus crop (in tons)	67.83**	(0.02)	-25.31	(0.33)	0.251	(0.99)
Total profit (in USD)	101.9**	(0.01)	23.16	(0.69)	238.2***	(0.00)
Profit margin (USD/ton/ha of farmland owned)	-15.17	(0.69)	-71.74**	(0.03)	-24.27***	(0.00)
Production sold via FO/company (in tons)	0.0806	(0.16)	0.0437	(0.75)	0.541***	(0.00)
Share of production commercialised through FO/company	-0.567	(0.53)	0.153	(0.71)	-0.981	(0.52)
Observations	90		92		92	

p-values in parentheses

* *p* < 0.10, ** *p* < 0.05, *** *p* < 0.01

Tableau 26 – Impact sur les indicateurs de moyens de subsistance des jeunes producteurs

	(1)		(2)		(3)	
	2017	Old vs Young	2019	Old vs Young	2021	Old vs Young
Total income (in USD)	-144.9	(0.58)	-112.8	(0.73)	1390.3	(0.16)
Total income per household member	-19.43	(0.51)	-73.60**	(0.05)	187.4	(0.20)
Focus crop income (in USD)	-53.46	(0.29)	-37.81	(0.75)	296.9**	(0.02)
Income by sales through FO/company (in USD)	-44.92	(0.37)	-112.6	(0.35)	286.8**	(0.02)
Production of focus crop (in tons)	-0.0534	(0.38)	-0.0771	(0.67)	0.400**	(0.02)
Productivity of focus crop (in tons/ha)	-0.0507	(0.31)	-0.0153	(0.83)	-0.0376	(0.17)
Commercialisation of focus crops (in tons)	-0.0534	(0.38)	-0.0771	(0.67)	0.400**	(0.02)
Average sales price of the focus crop (in tons)	-33.98	(0.30)	19.81	(0.58)	3.660	(0.88)
Total profit (in USD)	-49.97	(0.25)	-36.51	(0.65)	164.5**	(0.02)
Profit margin (USD/ton/ha of farmland owned)	-8.714	(0.83)	35.35	(0.45)	-9.375	(0.39)
Production sold via FO/company (in tons)	-0.0383	(0.54)	-0.183	(0.33)	0.396**	(0.02)
Share of production commercialised through FO/company	-0.194	(0.84)	-0.0417	(0.94)	1.162	(0.59)
Observations	90		92		92	

p-values in parentheses

* *p* < 0.10, ** *p* < 0.05, *** *p* < 0.01

Conclusion

Pour le cluster riz, il y a lieu de retenir le fait que les interventions de Rikolto ont amélioré de manière significative la résilience et les moyens de subsistance d'ARPASO et de ceux de ses membres. Les acquis sont entre autres : la promotion du développement durable au sein de l'OP par l'appropriation des pratiques de production durable du riz par les membres de ARPASO et aussi l'amélioration de la production et la productivité du riz ainsi que la qualité du riz produit, une meilleure gestion de l'eau contribuant ainsi à l'amélioration des revenus issus des membres individuels. Malgré les différents chocs qui ont marqué la trajectoire du projet, l'indice de résilience a connu une augmentation aussi bien pour les femmes que pour les hommes.

S'agissant du sésame, les interventions de Rikolto ont amélioré significativement la résilience et les moyens de subsistance de FUBAS ainsi que ceux de ses membres, à travers les acquis majeurs suivants : le développement durable a été promu au sein de l'organisation à travers l'adoption des pratiques de production durable par les membres de FUBAS et le renforcement du leadership féminin au sein de l'organisation. La production et la productivité du sésame ainsi que sa qualité ont considérablement amélioré, ce qui a abouti à une amélioration considérable des revenus tirés de cette culture.

4.2 QE2. Quelles sont les retombées du travail au niveau institutionnel de Rikolto au-delà de ses bénéficiaires directs ?

Cluster riz

Un certain nombre de retombées au niveau institutionnel peuvent être signalées. Il s'agit notamment de :

- **L'institutionnalisation des achats** permettant à ARPASO et aux commerçants d'être annuellement sollicités pour l'achat de riz local Gambiaka par l'OPAM au compte du stock national de sécurité. L'IFRIZ est devenue ainsi une structure de référence pour les politiques rizicoles. Un avant-projet de loi a été initié par IFRIZ /PNPRM dans ce sens et il se trouve dans les circuits de la validation.
- **La mise en place d'un décret de reconnaissance officielle de l'interprofession** de la filière riz et la relecture du cadre de gestion des intrants, qui implique l'interprofession riz, ont été obtenus.

Le travail réalisé par Rikolto auprès de l'IFRIZ et PNPRM a contribué fortement à améliorer la visibilité et la légitimité de ces deux organisations auprès de leurs membres et à l'extérieur de l'organisation.

Selon le rapport de mi-parcours (avril 2020), un total de **150 127 bénéficiaires finaux indirects** comprenant les ménages, producteurs, commerçants, transformateurs, services d'agriculture, la recherche, les fournisseurs d'intrants, transporteurs etc. collaborent avec les OP et profitent des retombées des actions.

Cluster sésame

Le thème de plaidoyer retenu dans le programme sésame de FUBAS soutenu par Rikolto était axé sur « *Le soutien des acteurs de la filière sésame pour opérationnaliser la Stratégie Nationale de Développement de la filière sésame* ». Dans le cadre de ce plaidoyer, Rikolto a soutenu l'Interprofession de la filière sésame à élaborer une stratégie de plaidoyer qui a abouti à l'actualisation du Plan d'action national d'opérationnalisation de la Stratégie lors d'un atelier national par l'ensemble des parties prenantes. Ce Plan d'action est articulé sur trois (3) maillons : Production, Commercialisation et Transformation. Les différents intervenants ont décidé d'inscrire leurs interventions (public et privé) dans l'opérationnalisation de ce nouveau plan d'action. **Grâce à cette action, tous les acteurs de la filière sésame (environ 30 000 producteurs) ont été touché par l'intervention de Rikolto, car son soutien à l'interprofession sésame et à FUBAS a permis d'actualiser le plan d'action national qui opérationnalise la stratégie nationale.** Par ailleurs, les semences produites par le réseau des producteurs semenciers de FUBAS ont été vendues dans toutes les zones de production de sésame au Mali. Aussi les émissions radiophoniques sur la diffusion des bonnes pratiques de production de sésame ont touché des membres et non membres de FUBAS.

Conclusion

En ce qui concerne l'amélioration de l'environnement institutionnel, grâce à l'appui de Rikolto le cadre de concertation des intervenants des filières riz et sésame au Mali a été redynamisé et les Interprofessions riz et sésame sont outillées pour influencer les politiques publiques en faveur de la promotion du riz et du sésame malien. La convergence de ces facteurs ont permis l'actualisation du Plan d'action pour l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de Développement de la filière sésame au Mali. En résumé, on peut retenir que l'action a contribué à améliorer la gouvernance des sous-secteurs riz et sésame au Mali avec notamment le renforcement de la concertation entre les différents acteurs des filières concernées.

5. Au niveau des OP

5.1 QE3a. Quel a été le rôle de Rikolto pour renforcer les OP et en faire des organisations commerciales fortes pour leurs membres ?

Cluster riz

L'intervention de Rikolto au niveau d'ARPASO a probablement permis de renforcer le score SCOPEInsight de l'association et lui permettre d'atteindre un score global de 4,6/5 en 2021. Plus précisément, la gestion interne et la gestion financière ont atteint un score de 4,6, tandis que la durabilité a atteint 4,3. ARPASO enregistré en 2019 un chiffre d'affaires de 191,725,000 FCFA et un bénéfice net de 23,007,000 FCFA. Il faut rappeler que ce chiffre d'affaires comporte aussi les résultats de la commercialisation des engrais par ARPASO. Pour l'année 2021, le chiffre d'affaires s'est élevé à : 179,750,000 FCFA avec un bénéfice net de 21, 570,000 FCFA.

L'intervention de Rikolto a notamment contribué au renforcement des capacités de production d'ARPASO et la mise en route d'unité de transformation du riz. La gestion des déchets, la gestion de l'eau, la gestion des produits phytosanitaires, la gestion de la biodiversité ainsi que la protection des enfants sont prises en compte dans l'application des normes SRP (Sustainable Rice Plateforme ou Plateforme du Riz Durable en français). Cette approche fait l'objet d'une initiative pilote que Rikolto expérimente en pilote avec ARPASO depuis 2018. Cette initiative développe des actions contribuant à assurer une durabilité de la production du riz dans le pays.

Rikolto a contribué au renforcement des capacités d'ARPASO à travers entre autres l'accompagnement dans l'élaboration d'un plan d'affaire 2020-2025 et de plans de travail annuels découlant de celui-ci.

Elle a aussi contribué à la création d'une organisation paysanne bien structurée et qui offre des services adaptés aux besoins de ses membres (structuration des offres, commerce groupé, mobilisation de fonds de roulement). Ainsi, Rikolto a accompagné l'OP pour une autonomisation à travers la responsabilisation dans cet accompagnement.

Cluster sésame

Rikolto a mis en place une stratégie de renforcement de FUBAS sur la base du rapport SCOPEInsight de 2017. C'est ainsi que FUBAS a reçu plusieurs formations contribuant notamment au renforcement de ses capacités entrepreneuriales, des services rendus à ses membres et de la qualité du sésame. Rikolto a également appuyé FUBAS à élaborer un nouveau Plan Stratégique (2020-2024) et un nouveau Plan d'Affaires (2019-2023). Les résultats des différentes évaluations SCOPEInsight montrent que FUBAS a augmenté son score global de 3,7/5 en 2017 à 4,4/5 en 2021 (organisation professionnelle selon notation SCOPE). Cela dénote une amélioration significative du professionnalisme de l'organisation qui est également devenue une organisation commerciale forte pour ses membres. Entre 2017 et 2021, FUBAS a eu des relations commerciales avec des entreprises (PROSEMA SA) et des acheteurs locaux (Sidi Coulibaly, Moussa Coulibaly). Tous ces acteurs sont satisfaits de leur collaboration avec FUBAS qui respecte ses engagements contractuels. La qualité de son sésame est également meilleure que la moyenne nationale.

En 2019, FUBAS a organisé un atelier pour élaborer sa stratégie BDS avec le soutien de Rikolto. L'élaboration de cette stratégie a permis à FUBAS de répertorier au niveau local l'ensemble des fournisseurs de BDS susceptible de lui fournir un service de qualité au niveau local en fonction de ses besoins. En effet, FUBAS, selon l'approche d'intervention de Rikolto, est totalement responsabilisée dans le choix des prestataires dans le cadre de mise en œuvre de son Plan d'action. Rikolto l'appui avec des outils et des stratégies dans le choix de ses collaborateurs dans le but d'assurer un service de qualité aux bénéficiaires. Grâce à l'appui de Rikolto, FUBAS dispose aujourd'hui d'un réseau de fournisseurs

endogènes de semences de qualité et d'un réseau de formateurs paysans sur les pratiques de production durable du sésame capables de vendre leurs compétences même en dehors de l'organisation. Les fournisseurs semenciers de FUBAS couvrent 100% des besoins de l'organisation en semence de qualité contre 20% en 2017.

Les responsables de Rikolto au Mali confirment accompagner dans leurs prochaines interventions chaque partenaire à élaborer sa politique BDS sur la base des objectifs du projet. Cela facilitera le choix des fournisseurs BDS sur la base de critères objectifs, notamment en termes de qualité du service. Aussi, en fonction de la pertinence, il s'agira d'amener des jeunes et des femmes à s'inscrire dans la production de semences pour fournir les membres de leurs organisations en semences de qualité (création d'opportunités d'emploi pour les jeunes et les femmes).

Conclusion

ARPASO et FUBAS sont devenues des organisations plus professionnelles depuis 2017 : existence d'un plan de développement stratégique, d'un plan d'affaires, d'un plan stratégique de plaidoyer pour l'inclusion des femmes et des jeunes, d'un système informatisé de collecte de données, d'une base de données informatisées, d'un mécanisme de production des semences améliorées, d'un logiciel de comptabilité, d'un mécanisme d'accès aux informations du marché, d'un mécanisme de traçage des produits, des compétences en négociation commerciale, et des équipements de récolte et de post récolte pour avoir des produits de qualité, des normes de qualité. Cependant, il est à signaler que les efforts ont été limités par l'insuffisance de fonds de roulement malgré l'appui de Rikolto dans la recherche de solution avec les banques et les Institutions de Microfinance (IMF).

Néanmoins, il faut signaler qu'avec l'accompagnement de Rikolto, FUBAS a mis en place une stratégie de constitution d'un fonds de roulement sur la base d'une contribution en nature (sésame ou mil ou sorgho) obligatoire de chaque membre. Le montant collecté s'élève actuellement à un million trois cent mille francs (1 300 000 f CFA). Cela est une initiative qui permettra, à long terme, de résoudre une bonne partie des besoins en fonds de roulement de l'organisation.

5.2 QE3b. Quelle valeur ajoutée démontre l'OP pour les producteurs en tant que mécanisme d'action collective ?

Cluster riz

Les services offerts par l'APRASO à ses membres sont entre autres : les formations, l'appui conseil, l'accès à l'irrigation, la mise à disposition des intrants avec l'accent mis sur utilisation engrais organique par plus de 65% des membres, la réhabilitation de la station de pompage et l'aménagement de nouvelles parcelles, l'adoption de pratiques agro écologiques, la construction de magasins pour différents usages, le renforcement des capacités de transformation, l'appui au stockage du riz, le renforcement de la commercialisation, l'appui au centre d'étuvage du riz, le renforcement des capacités entrepreneuriales, l'application des normes SRP, etc

Une évaluation des améliorations apportées par les OP aux membres en termes de services offerts permet de noter la satisfaction de la majorité d'entre eux. Cette satisfaction est due entre autres aux actions menées par l'APRASO pour : (i) rendre disponible les intrants de qualité à temps (jamais de cas de mauvaise qualité des produits) ; (ii) la bonne qualité de la communication aux membres ; (iii) les nombreuses actions de formation réalisées au profit des membres pour leur professionnalisation ; (iv) la mise à disponibilité de certains équipements de base et (v) les actions de vulgarisation ayant permis d'améliorer la qualité de la production et la productivité. A ces points il faut ajouter la diffusion des bonnes pratiques de production, l'organisation de la commande groupée des intrants, la mise à disposition de certaines infrastructures

collectives telles que les magasins de stockage. Il est important de signaler la contribution significative de l'OP dans l'augmentation des revenus des membres.

En effet, les données collectées par Rikolto indiquent qu'en moyenne, en 2021, les revenus des ménages et des individus provenaient essentiellement de la culture du riz (59 %). Le reste de ces revenus provenait d'autres activités économiques (des petites entreprises pour 14 % et de l'élevage de natures diverses pour 10 %). En 2019, la part des revenus provenant de la culture du riz a même atteint 68 %.

Il faut aussi signaler que le prix de vente du riz au niveau de l'OP a augmenté pendant la période allant de 258USD /T en 2017 à 279 USD/T en 2021 (FS). En outre il est à noter que le revenu des ventes par l'intermédiaire de l'OP/entreprise a augmenté entre 2019 (258,35 USD) et 2021 (279,40 USD).

La contribution de l'OP/entreprise au développement du revenu des agriculteurs est effective et se manifeste à travers les données suivantes : en 2019, 36% des agriculteurs ont indiqué que l'OP n'avait que peu contribué, 17% qu'elle avait considérablement contribué et 23% ont indiqué que l'évolution des revenus est principalement due à la vente par l'intermédiaire de l'OP et 17% qu'elle est uniquement due à l'OP. En 2021, les réponses ont été très différentes avec 32% qui ont répondu par le fait que l'OP n'avait pas contribué, et 26% des répondants ont répondu que les avancées étaient dues à l'OP.

Les ventes des produits à l'OP sont jugées rémunératrices avec un très bon sentiment d'appartenance des membres à l'organisation en termes d'opportunités d'emplois pour les membres, une meilleure technique d'étuvage du riz, une amélioration des capacités de négociation de crédit, une meilleure utilisation des engrais organiques, une adoption de pratiques agroécologiques. En plus, les capacités des membres ont été renforcées (transformation, stockage, commercialisation) avec comme effets entre autres le développement d'une bonne relation avec les fournisseurs d'intrants, une plus grande capacité de stockage et une amélioration de la qualité du riz produit et de son rendement.

De façon globale les résultats des différentes évaluations SCOPE montre que ARPASO qui avait une note globale de 4,2/5 en 2017, a augmenté son score global pour atteindre 4,6/5 en 2021. Cette évolution soutenue par Rikolto a eu un impact important sur les progrès réalisés en matière de services rendus aux membres.

Cluster sésame

Les différents rapports montrent que, grâce aux différents services apportés à travers l'appui de Rikolto, les résultats suivants ont été obtenus à travers les services rendus par FUBAS à ses membres :

- ✓ L'amélioration de la qualité du sésame grâce à la mise en place d'un comité de contrôle de qualité ainsi que l'élaboration et l'appropriation par les producteurs des cahiers de charges sur les exigences et normes qualité, la mise à disposition de trieuses, de bâches, de palettes, et d'emballage de qualité ;
- ✓ Formation sur les coûts de production et une meilleure planification de la production : les producteurs membres de l'organisation savent élaborer un plan de campagne et faire des prévisions ; ils élaborent eux-mêmes leur propre compte d'exploitation afin de mieux maîtriser les coûts de production et de fixer les prix de vente du sésame ;
- ✓ Formation sur les techniques de production du compost et mise à disposition des kits de petits matériels (pelles, piques, brouettes, râtaux), d'où l'utilisation exclusive de fertilisants organiques par les producteurs de FUBAS (compost ou fertinova) ;
- ✓ Plusieurs producteurs/trices ont été outillés en entrepreneuriat agricole, sur les outils de gestion ;
- ✓ Adoption des bonnes pratiques agricoles par plus de 90 % des membres de FUBAS ;
- ✓ Amélioration des rendements qui passe de **330 Kg/ha à 570 Kg/ha**.

Tous les producteurs (100 %) signalent une amélioration de la contribution de l'OP en matière de provision des services depuis 2016. Les différents services rendus par l'OP FUBAS à ses membres et l'accès à ces services par les membres se présentent comme suit pour l'année 2021 selon les données collectées par Rikolto : (i) accès aux semences (100% des membres) ; (ii) les installations des infrastructures de stockage (52 %) ; (iii), les services de formation/vulgarisation (43 %) et (iv) les informations météorologiques (42 %). Parmi les services qui sont le moins accessibles, on trouve les matériels de production (3 %), les services de transport (5 %), l'information du marché (17 %), les crédits (27 %) et la main d'œuvre (28 %). Les engrais (98 %) et le matériel de production (95 %) sont les deux services dont les producteurs sont le moins satisfaits, suivi par les crédits (72 %), l'information du marché (65 %), les informations météorologiques (59 %) et les services de formation (51 %).

Tableau 27 - A quels services avez-vous un bon accès en cas de besoin ? – Plusieurs réponses possibles –
Sous-échantillon de producteurs de sésame

	2021		
	Mean	Sd	N
Seeds	1.00	0.00	92
Fertilizer/pesticides	0.00	0.00	92
Irrigation	0.00	0.00	92
Production materials (tools)	0.03	0.18	92
Training/extension services	0.43	0.50	92
Manual labour	0.28	0.45	92
Storage facilities	0.52	0.50	92
Processing facilities	0.00	0.00	92
Transportation	0.05	0.23	92
Market information (demand, prices etc.)	0.17	0.38	92
Marketing services	0.00	0.00	92
Certification (Fair Trade, organic, etc.)	0.00	0.00	92
Weather information	0.42	0.50	92
Credit or loan	0.27	0.45	92
None of the above	0.00	0.00	92
The access to services is better than in 2016	1.00	0.00	92
The access to services is the same than in 2016	0.00	0.00	92
The access to services is worse than in 2016	0.00	0.00	92
Observations	92		

Tableau 28 - services et satisfaction des membres

	2021		
	Mean	Sd	N
Seeds	0.01	0.10	92
Fertilizer/pesticides	0.98	0.15	92
Irrigation	0.02	0.15	92
Production materials (tools)	0.95	0.23	92
Training/extension services	0.51	0.50	92
Manual labour	0.09	0.28	92
Storage facilities	0.40	0.49	92
Processing facilities	0.02	0.15	92
Transportation	0.15	0.36	92
Market information (demand, prices etc.)	0.65	0.48	92
Marketing services	0.02	0.15	92
Certification (Fair Trade, organic, etc.)	0.00	0.00	92
Weather information	0.59	0.50	92
Credit or loan	0.72	0.45	92
None of the above	0.00	0.00	92
Observations	92		

Tableau 29 - Services non accessibles mais nécessaires

	2021		
	Mean	Sd	N
Seeds	0.04	0.21	92
Fertilizer/pesticides	0.04	0.21	92
Irrigation	0.21	0.41	92
Production materials (tools)	0.04	0.21	92
Training/extension services	0.03	0.18	92
Manual labour	0.01	0.10	92
Storage facilities	0.02	0.15	92
Processing facilities	0.98	0.15	92
Transportation	0.52	0.50	92
Market information (demand, prices etc.)	0.05	0.23	92
Marketing services	0.82	0.39	92
Certification (Fair Trade, organic, etc.)	0.99	0.10	92
Weather information	0.02	0.15	92
Credit or loan	0.07	0.25	92
None of the above	0.00	0.00	92
Observations	92		

Les données collectées sur FUBAS montrent que les membres de l'organisation ont produit respectivement 387,2 tonnes en 2017 ; 445 tonnes en 2018 ; 520,3 tonnes en 2019 ; 590 tonnes 2020 ; 654,1 tonnes en 2021 ; soit une production totale de 2 596,6 tonnes de sésame sur une superficie de 4 553 hectares, soit un rendement de 570 kg/ha contre un rendement moyen de 530 kg/ha au niveau national.

Par ailleurs, selon les résultats de l'enquête Rikolto, la production de sésame vendue à travers l'OP a augmenté de 85% en 2017 à 98 % en 2021. La quantité moyenne et absolue vendue par l'intermédiaire de l'OP a augmenté significativement entre 2017 et 2021.

A partir de 2019, FUBAS a élaboré un nouveau plan d'affaires, avec l'appui de Rikolto, avec la participation effective de ses 3 Unions membres. Le caractère inclusif qui a prévalu lors de l'élaboration de ce nouveau Plan d'affaires, la baisse de la demande de marché due au COVID, et surtout la relance du paiement de ristourne par FUBAS ont contribué à l'augmentation des ventes des producteurs à travers FUBAS.

Tableau 30 – Ventes de sésame par l'intermédiaire des OP – Producteurs de sésame

	2017					2019				
	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N
Production sold via FO/company (in tons)	0.27	0.00	1.20	0.26	90	0.70	0.00	3.00	0.61	92
Share of production commercialised through FO/company	0.85	0.00	1.00	0.33	90	0.86	0.00	1.00	0.33	92
Price via FO/company (in USD/ton)	-	-	-	-	0	648.19	500.03	1083.41	111.23	81
Observations	274									

2021				
Mean	Min	Max	Sd	N
1.08	0.20	3.00	0.56	92
0.98	0.56	1.00	0.07	92
739.83	530.37	883.95	70.83	92

Tableau 31 - Ventes de sésame par l'intermédiaire des OP, T-test – Producteurs de sésame

	(1)		(2)		(3)	
	2017-2021		2017-2019		2019-2021	
	difference	p-value	difference	p-value	difference	p-value
Production sold via FO/company (in tons)	0.801***	(0.00)	0.425***	(0.00)	0.376***	(0.00)
Share of production commercialised through FO/company	38.66***	(0.00)	0.525	(0.25)	38.13***	(0.00)
Price via FO/company (in USD/ton)					91.64***	(0.00)
Observations	182		182		184	

p-values in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Cependant, d'après les données de Rikolto, les producteurs étaient plus sceptiques en 2021 quant à la contribution de l'OP à l'augmentation des revenus qu'en 2019. En effet, la plupart des producteurs ont déclaré que l'OP était presque le seul ou le seul facteur contribuant à l'évolution de leurs revenus (67 % et 26 %) en 2019. En 2021, les réponses étaient plus mitigées : 64 % ont répondu que l'OP n'avait contribué que considérablement, tandis que seuls 33 % et 1 % ont déclaré qu'elle était la contribution principale ou seule.

Cette évolution de la place de l'OP dans sa contribution à la richesse de ses membres est due à l'augmentation des revenus issus des autres cultures autres que le sésame, étant donné que les productions de ces autres cultures sont souvent vendues à d'autres acteurs du marché.

Tableau 32 - Dans quelle mesure pensez-vous que la vente par l'intermédiaire de l'OP a contribué à cette évolution de vos revenus ? Sous-échantillon de producteurs de sésame

	2019	2021
	Percent	Percent
FO had little contribution	1.09	2.17
FO considerably contributed	5.43	64.13
It is mainly because of FO	67.39	32.61
It is just because of FO	26.09	1.09

En 2021, autant de répondants se déclaraient satisfaits (49%) et insatisfaits (49%) du prix qu'ils recevaient pour leur sésame. Seuls 2 % des répondants disaient d'être très satisfaits avec le prix reçu.

Tableau 33 - Satisfaction du prix reçu – Sous-échantillon de producteurs de sésame

	2021
	Percent
Unsatisfied	48.91
Satisfied	48.91
Very satisfied	2.17

Concernant la dimension spécifique de COVID-19, la majorité des personnes interrogées ont déclaré que Covid avait une incidence négative sur les prix (Tableau 24) : alors que 46 % ont déclaré avoir obtenu le

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto 32

même prix que d'habitude, 53 % ont déclaré avoir obtenu un prix plus bas que d'habitude. Seul 1% des producteurs ont répondu que le prix avait augmenté en raison de la pandémie.

Tableau 34 – Impact du Covid-19 sur le prix reçu des acheteurs

	2021 Percent
I got a lower price than usually	53.26
I got the same price as usually	45.65
I got a better price than usually	1.09

Quelques témoignages

Yaya KOTE, Président de FUBAS :

« Au niveau de FUBAS, nous nous estimons heureux avec les activités du projet. Ici, nos sols sont très pauvres et de plus en plus dégradés. J'ai beaucoup aimé la mise en place des 15 parcelles semencières dont la production nous a permis de satisfaire les besoins en semences de qualité de la grande majorité de nos producteurs. Toute chose qui a augmenté nos productions. Aussi, l'adoption de l'utilisation du compost a réduit notre dépendance des fertilisants industriels. »

Fatoumata COUMARE :

« Nous, les femmes, nous avons ici un accès très limité à la terre et aux autres moyens de production (Equipment, intrants, ressources financières), rarement les hommes nous cèdent des portions de terres et dans la plupart des cas, ce sont des sols très pauvres ou dégradés. Grace à l'appui de Rikolto, nous avons bénéficié des formations en techniques de récupération des sols dégradés, en techniques de production du compost, des semences, du **Fertinova** et des petits matériels. Ces différents appuis nous ont permis de produire plus le sésame en plus de l'oseille de guinée et les vendre à FUBAS à des meilleurs prix plus qu'avant l'intervention de Rikolto ; toute chose qui a beaucoup contribué à augmenter nos revenus. Aussi, dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie genre de FUBAS (inclusion des femmes et des jeunes), nous avons aussi reçu des formations en entrepreneuriat rural, en leadership, et en techniques de mobilisation des ressources financières ; ce qui nous a permis de renforcer de maîtriser l'élaboration de nos comptes d'exploitation et de nouer un partenariat avec une IMF de la place (RMCR) pour la commercialisation de nos produits. Nous travaillons à fidéliser ce partenariat qui nous permet de réaliser à chaque campagne des bénéfices. Nous sommes donc très satisfaits de FUBAS, mais aussi et surtout de Rikolto car sans son intervention, nous serions toujours à la case départ ».

Conclusion

Les Organisations Paysannes, ARPASO et FUBAS disposent de bonnes assises notamment en matière de gestion mais aussi en termes de capacités d'offre de services à leurs membres. Ces acquis consolidés par l'accompagnement de Rikolto ont constitué des points importants de motivation des membres. Dans leurs niches respectives, les deux OP ont apporté des changements louables dans l'amélioration des conditions de vie des membres. Toutes les deux OP partenaires de Rikolto dans la mise en œuvre du projet ont amélioré leurs scores notamment en termes de connaissance des risques.

La plus-value des deux organisations a surtout été leurs contributions à augmenter les revenus de leurs membres entre 2017 et 2021. Ces contributions des OP, saluées par leurs producteurs, n'ont été possibles que grâce aux services offerts à leurs membres grâce à l'intervention de Rikolto sur les deux clusters.

En résumé, la plus-value des OP est relative à une meilleure production et productivité, une meilleure connaissance des marchés par les membres, l'augmentation des revenus des membres et une meilleure

collaboration entre les producteurs et les autorités pour des changements institutionnels relatifs à la mise en place des interprofessions (sésame) et leur financement et la valorisation des produits locaux (achats institutionnels pour le riz).

5.3 QE4a. Rikolto a-t-il réussi à faciliter les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé ?

Cluster riz

Les relations commerciales entre les OP et acheteurs privés ont pu être nouées notamment avec l'Entreprise Malo, un collectif composé de 5 acteurs du secteur privé de San et l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM). A ceux-ci, il y a lieu d'ajouter les entreprises d'équipementiers agricoles telles que l'Entreprise ADP Sènèkèla Djigui, la Direction Régionale de l'Agriculture (DRA) pour les prestations techniques et de la vulgarisation.

Les relations de plaidoyer contribuent au renforcement des relations commerciales et à élargissement du nombre d'acheteurs partenaires. Ainsi, les relations avec les partenaires suivants ont été consolidées ou créées : les Clients (OPAM, Entreprise Malo), les Prestataires de services et organismes de soutien (ADP Senekela jigui comme prestataire de services logistiques (matériels agricoles), Radio Santoro et Radio Betafo Voix pour Conseil agricole, ACFOR dans le Renforcement capacités entrepreneuriales, l'entreprise Boubacar Maïga pour l'entretien des canaux d'irrigation).

Les ventes institutionnelles contribuent à fidéliser certains clients et à mettre l'accent sur la qualité du riz produit par l'OP.

Les bénéfices nets ont évolué de la manière suivante : 2017 (18 480 000 FCFA) ; 2019 (23 007 000 FCFA).

Quant aux ventes, elles ont évolué de 135 520 000 FCFA en 2017 à 168 718 000 FCFA en 2019. Les prix de la tonne ont évolué aussi comme suit :

Tableau 35 : Evolution des prix des produits vendus

<i>Années</i>	<i>Prix de la tonne (\$)</i>
2017	304.25
2019	135.73
2021	308.88

Il faut noter que les prix aux membres sont légèrement au-dessus du prix du marché.

Différents résultats ont contribué à améliorer la visibilité des organisations partenaires. Il s'agit entre autres des points suivants :

- Les différentes formations reçues de Rikolto sur le marketing ont renforcé les capacités d'ARPASO en commercialisation de la production, négociation de crédit, recherche de clients.
- Les conclusions de l'évaluation montrent que l'appui financier et l'accompagnement de Rikolto ont permis de faire d'ARPASO une organisation forte, en témoignent les résultats de l'évaluation de la performance avec des chiffres significatifs et la diversité de la clientèle.
- Les achats institutionnels du riz local, pour constituer le stock national de la sécurité alimentaire auprès des OP (les petits producteurs) ont permis aux partenaires de Rikolto soutenus par le programme de vendre 12.880 tonnes de riz à l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM) pour un montant cumulé estimé à 5.233.780.550 francs CFA (7.978.847 euros). Pour ce qui concerne les autres transactions commerciales entre les entreprises privés et les OP, les transactions commerciales facilitées par l'interprofession se sont élevées à 5 400 tonnes de riz pour un montant cumulé de 1.782.000.000 FCFA (2.720.610 euros).

Cluster sésame

De 2017 à 2021, FUBAS a eu des relations commerciales avec des entreprises (PROSEMA SA) et des acheteurs locaux (Sidi Coulibaly, Moussa Coulibaly). Toutes ces entreprises et acheteurs locaux sont satisfaits de leur collaboration avec l'OP qui respecte ses engagements contractuels et dont la du sésame est plus élevée que la moyenne nationale. Certaines de ces relations commerciales, notamment celles avec PROSEMA SA et Sidi Coulibaly, ont été initiées suite aux différentes missions de prospection réalisées avec l'appui de Rikolto. Par ailleurs, Rikolto a soutenu le cadre d'échanges entre FUBAS et ses partenaires commerciaux. En plus de ces actions, Rikolto a appuyé la formation des responsables de FUBAS sur la négociation et la commercialisation groupée, et les membres de l'organisation sur les opérations post-récoltes et les normes de qualité. Aussi, pour améliorer la qualité du sésame FUBAS pour satisfaire les besoins de ses clients, Rikolto a appuyé FUBAS à acquérir différents équipements (bâches, palettes de stockage, emballages et trieuses/souffleurs du sésame à tamis multiples qui servent aussi à nettoyer le mil).

Le niveau global espéré des relations entre FUBAS et ses partenaires est satisfait à 95% .

Tableau 36 : Appréciation des niveaux de satisfaction selon les axes de services

Thématiques	Niveau de satisfaction espéré au début du programme (objectifs)	Niveau de satisfaction atteint (2021)
Collaboration à l'échelle de la chaîne	90%	86%
Liens commerciaux efficaces	85%	83%
Gouvernance juste et transparente	60%	56%
Accès équitable aux services	70%	67%
Innovation inclusive	80%	72%
Moyenne des résultats	77%	73%

Conclusion

Au vu des montants générés par les ventes, les relations actuelles entre les OP et leurs partenaires commerciaux semblent satisfaisantes tant pour ARPASO que FUBAS. Rikolto a facilité les relations commerciales entre les deux OP et les acheteurs à travers l'émergence d'un cadre organisé et fonctionnel. Ce cadre a permis une meilleure structuration des OP et une amélioration de leur capacité de négociation tout en donnant aux producteurs une notion de prix plancher annuel dans la commercialisation riz et du sésame. Les partenaires commerciaux sont satisfaits de la qualité du produit, du respect des délais et des quantités convenues, cependant, ils restent limités par l'insuffisance de fonds de roulement.

5.4 QE4b. Ces relations commerciales sont-elles économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durables ?

Cluster riz

Les relations commerciales d'APRASO sont économiquement rentables car l'OP enregistre des bénéfices évoluant entre 18 480 000 FCFA en 2017 et 23 007 000 FCFA en 2019. Elle génère des marges permettant de payer des prix adéquats à ses membres, le prix accordé aux producteurs membres étant légèrement au-dessus du marché.

La part de production totale d'un producteur vendue à l'OP varie entre 0.16T en 2017 et 0.29T en 2021 soit un accroissement de 0.13 T, ce qui laisse percevoir un certain intérêt accru des producteurs de vendre à la coopérative (prix plus stable, plus juste et rémunérateur).

Les questions environnementales sont également prises en compte. Il y a en effet une forte promotion de l'utilisation des produits organiques (fertinova) auprès des producteurs. Cette situation laisse entrevoir que la production écologiquement durable (agro écologie) est encouragée. Des parcelles de démonstration agroécologiques sont installées dans la plupart des zones de production et le SRI est actuellement en train d'être promu dans les zones pour une meilleure gestion des terres et de l'eau.

Les scores obtenus à travers l'évaluation attestent de telles évolutions. En effet, l'indice de gestion durable du paysage a presque doublé passant de 1,42 en 2017 à 2.68 en 2021. A l'exception de l'indice de biodiversité tous les indices ont atteint le seuil de Rikolto. Cela a engendré comme résultat une amélioration de la qualité du riz produit et l'accroissement des relations de partenariat.

La bonne capacité de négociation des OP suite aux nombreuses formations constitue un facteur favorisant les relations commerciales. La bonne qualité du riz produit, sa disponibilité en quantité pendant une bonne partie de l'année dans les zones de production surtout sont aussi d'autres facteurs favorables.

Les facteurs entravant les relations commerciales sont entre autres :

- Le manque de disponibilité du riz en quantité et en qualité à certaines périodes de l'année dû au caractère saisonnier ;
- Les difficultés d'accès au crédit offert par les IMF/IF

Ces facteurs doivent être pris en charge pour créer les conditions optimales d'évolution des relations commerciales entre l'OP et ses partenaires commerciaux.

Cluster sésame

Avec l'appui de Rikolto, FUBAS a formé et outillé ses membres sur les techniques de négociation commerciale, la vente groupée, l'élaboration de compte d'exploitation, du business plan, la tenue de comptabilité simplifiée pour une transparence dans la gestion. Rikolto a aussi appuyé FUBAS à accéder aux informations du marché pour suivre l'évolution du cours du sésame sur le marché national, sous régional et mondial. Ces actions ont permis à l'OP d'avoir des compétences et des connaissances nécessaires pour mieux négocier avec ses partenaires commerciaux et avoir ainsi des meilleurs prix.

Le prix d'achat aux producteurs est toujours fixé en assemblée générale sur la base du moyen de production de la campagne et du prix du marché. La vente groupée pratiquée grâce à l'intervention de Rikolto a permis d'éviter le bradage des produits, favorisant ainsi l'obtention de prix rémunérateur. Les résultats issus de l'analyse des données collectées auprès des producteurs sur le terrain montrent un accroissement significatif de la commercialisation entre 2017 et 2019.

De plus, les résultats de l'enquête menée par Rikolto montrent une légère augmentation du prix de vente moyen du sésame (de 734 USD par tonne en 2017 à 743 USD en 2021). Cette légère augmentation du prix et du profit a abouti à l'accroissement du revenu perçu par les producteurs membres ainsi que la marge bénéficiaire de FUBAS.

Les ventes des producteurs par l'intermédiaire de l'OP varient considérablement : en 2017, 85 % de la production totale de sésame était vendu à travers de l'OP, augmentant à 98 % en 2021. La quantité moyenne et absolue vendue par l'intermédiaire de l'OP a augmenté significativement entre 2017 et 2021.

Le partenaire commercial (PROSEMA SA) sensibilise les producteurs de FUBAS à renforcer la production écologiquement durable. Il effectue des sensibilisations lors des rencontres formelles et informelles avec

FUBAS. Le partenaire commercial envoie souvent ses propres conseillers agricoles sur le terrain pour animer des séances de sensibilisation sur les bonnes pratiques agro écologiques portant sur l'utilisation du compost et du fertinova, la conservation du sol, les effets néfastes des fertilisants et pesticides chimiques sur les produits et sur l'environnement.

Les facteurs qui favorisent et entravent les relations commerciales économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durables sont décrits dans le tableau ci-dessous :

Tableau 37 : Facteurs favorables et défavorables des relations commerciales FUBAS

Les facteurs qui favorisent	Facteurs qui entravent
<ul style="list-style-type: none"> ☞ La confiance réciproque établie entre les parties prenantes ; ☞ Facilité d'accès au financement en temps voulu ; ☞ La Qualité et la quantité du sésame produit par FUBAS ; ☞ Le respect des quantités et des normes de qualité convenues ; ☞ Le respect des délais de livraison et des échéances de paiement ; ☞ L'accès des deux parties aux informations du marché ; ☞ La maîtrise des couts de production ; ☞ Existence d'un cadre de concertation entre producteurs et acheteurs ; ☞ La flexibilité et la transparence dans les négociations entre les parties prenantes ; ☞ La maîtrise des techniques de négociation ; ☞ La pratique de la vente groupée, qui a permis donc aux producteurs/trices d'éviter le bradage des prix (obtention de prix rémunérateur) ; ☞ L'accès aux services induits (services de formation, intrants) ; ☞ Le partage des risques de production et de commercialisation ; ☞ L'acceptation et la valorisation du sésame bio par les acheteurs avec un meilleur prix ; ☞ Le préfinancement de la campagne de production dans une proportion convenue ; ☞ L'introduction d'un prix minimum garanti ; ☞ L'amélioration de l'accès des femmes et des jeunes aux terres cultivables. 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ La faible disponibilité du sésame grain en quantité ; ☞ Les difficultés d'accès au crédit offertes par les IMF/IF ; ☞ Le faible engagement des acheteurs à offrir des services induits ; ☞ L'accès limité des femmes et des jeunes aux terres cultivables ; ☞ La méconnaissance des effets des fertilisants et pesticides chimiques sur les produits et l'environnement par certains producteurs

Conclusion

Nous notons l'augmentation du chiffre d'affaires des OP qui est le signe visible d'une meilleure santé financière. Il y a en effet, une légère hausse du prix pour les deux organisations accompagnées par Rikolto. Cette tendance va probablement s'améliorer avec les capacités de négociation des OP.

Les clients sont de plus en plus regardant sur les aspects environnementaux de la production et de la commercialisation du riz et du sésame. Les OP doivent ainsi renforcer leurs capacités en ce sens. ARPASO a fait un pas en avant sur cette dimension, mais doit redoubler ses efforts pour mieux palier aux insuffisances constatées.

L'analyse des pratiques en cours (production et utilisation intense du compost, utilisation du fertinova produit par l'entreprise « Eléphant Vert », l'abandon des pesticides et l'adoption des pratiques biologiques et mécaniques en lieu et place des produits phytosanitaires, la récupération des sols dégradés, la préservation de la forêt primaire et secondaire, le suivi du cours du riz et du sésame avant, pendant, et après les négociations commerciales, inclusion des femmes et des jeunes dans les activités) permet d'estimer que les OP et leurs partenaires entretiennent des relations commerciales socialement inclusives et écologiquement durables. Cependant, ces pratiques n'ont pas une incidence sur le prix des produits qui sont vendus comme des produits conventionnels, car non certifiés biologiques.

6. Questions d'évaluation spécifiques au Covid-19

6.1 QE1. Quelle est l'agilité de Rikolto pour répondre à un choc externe ?

Les performances obtenues concernant la réponse de Rikolto à la crise sanitaire du COVID-19 sont :

- Le temps d'agilité de RIKOLTO pour mobiliser les ressources nécessaires pour la réponse Covid-19 a été de 2 mois. Cette performance montre la forte capacité d'adaptation de l'organisation.
- La mobilisation d'un budget pour les deux sous-secteurs (riz et sésame) pour prendre en charge certains coûts relatifs aux mesures et à l'atténuation des effets de la pandémie.
- Le temps écoulé entre le début et la fin des activités de réponse COVID-19 est de 8 mois. Cette période a permis de créer les conditions nécessaires pour les organisations afin de s'orienter dans l'environnement de la pandémie.
- Ratio interventions abandonnées/ intervention terminées : 2 interventions ont été réalisées au lieu d'une seule prévue au départ. L'intervention non prévue concerne la mise en place d'un plan de renforcement d'ARPASO contre le COVID 19.

Ces options prises indiquent la promptitude des réactions de Rikolto quant à l'émergence d'une telle pandémie dans le pays. Ainsi, Rikolto paraît agile en termes de temps pour non seulement mobiliser les ressources mais aussi réaliser les activités de réponse à une telle pandémie qu'est COVID-19. Rikolto a contribué à renforcer la résilience des membres de ARPASO avec un accès à l'équipement pour lutter contre la propagation de COVID-19.

6.2 QE2. Quel impact les réponses de Covid-19 ont-elles eu sur les groupes cibles ?

Secteur riz

L'impact des réponses du COVID-19 sur les groupes cibles du cluster riz au Mali se présente comme suit :

- Atténuation, même partielle, des effets du manque d'approvisionnement en intrants pendant la période de confinement ;
- Renforcement des partenaires contre les manifestations et les effets COVID 19 ;
- Plaidoyer pour une meilleure considération de la production locale de riz pour la constitution du stock national de sécurité alimentaire en repose au COVID 19 ;
- Fourniture de kits de lavage de main, savons liquides, gels main et message de sensibilisation sur le covid-19 ;
- Mise en place de champs écoles.

En outre, 8142 producteurs ont été touchés par le plan de réponse COVID-18 de Rikolto (Janvier 2021). Ce chiffre indique l'importance des actions menées par Rikolto pour renforcer la résilience des populations face à une telle crise.

Les indicateurs suivants ont été mis en exergue dans la mise en œuvre de l'initiative COVID-19 : (i) 61% des ménages bénéficiaires déclarent s'être remis du COVID-19 ; (ii) 0.94% des bénéficiaires et 7.76% de contrôle déclarent avoir recouru à la diversification des revenus comme stratégie d'adaptation pour faire face au COVID-19. Pour ce qui concerne **la migration** : 4.92% du groupe de traitement déclarent avoir recouru au déplacement ailleurs (notamment la migration) comme stratégie pour faire face aux chocs (FS).

Les **stratégies d'adaptation qui ont été préjudiciables** sont entre autres : (i) la réduction de la consommation avec 16.04% du groupe de traitement et 1.72 du groupe de contrôle ; (ii) la réduction des dépenses avec respectivement 33.02 pour le groupe de de traitement et 35.34 pour celui de contrôle ; (iii) l'utilisation de l'épargne (15.09 de traitement et 5.17 de contrôle). Ces stratégies ont été utilisées pour faire face aux COVID-19.

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto 39

Les plus grands défis pour les groupes cibles pendant la pandémie de Covid-19 sont :

- Comment rehausser le niveau de prise de conscience de cette maladie de façon sérieuse au sein des membres des organisations partenaires ?
- Comment faire en sorte que le programme de distribution alimentaire du gouvernement pour éliminer les effets de la crise COVID-19 prenne en compte le riz local ?

Les Interventions de Rikolto qui ont aidé à faire face à ces défis COVID-19 sont les suivantes :

- Apport aux membres de PNPRM, FUBAS et de l'IFRIZ des équipements de protection (Kits de lavage de mains, de savons, masques de visage) et des messages de sensibilisation sur les mesures barrières pour faire face à la pandémie
- Plaidoyer pour achat de riz local : développement de stratégies--Communication--Actions de lobbying pour une meilleure considération du riz local dans le stock national de sécurité alimentaire en réponse au Covid 19
- Les interventions de Rikolto ont facilité l'écoulement du riz Gambiaka dans un contexte de restrictions des mouvements.

En outre, certaines interventions de Rikolto ont aidé à réduire les dommages subis pendant la pandémie de Covid-19. Il s'agit notamment de : (i) la contribution du taux de rémission du covid 19 (61% dans la zone) ; (ii) une amélioration de l'accès au marché avec l'engagement des clients tel que l'OPAM pour l'achat des produits ; (iii) l'amélioration hygiène de vie avec la fourniture des produits et des kits ; (iv) une meilleure communication avec les acheteurs ; (v) le plaidoyer pour une meilleure considération de la production locale de riz pour la constitution du stock national de sécurité alimentaire en réponse au COVID 19 et qui a permis à l'Etat de prendre certaines mesures ; (vi) la mise en place de champs écoles pour l'amélioration de la performance des producteurs.

Il faut signaler que 8142 producteurs de riz et de sésame ont été touchés par le plan de réponse COVID-19 de Rikolto (Janvier 2021).

Ainsi, face aux chocs externes, des solutions ont pu être trouvées en vue de s'adapter à une situation nouvelle. Les actions qui ont servi de réponse ont quelque peu réconforté les populations dans cette quête de résilience face à des crises récurrentes.

6.3 QE3. Dans quelle mesure la réponse de Rikolto à l'épidémie de COVID-19 a-t-elle permis de mettre en place un système alimentaire plus résilient, capable de réagir plus rapidement à une crise systémique ?

Il est difficile de mesurer l'impact réel sur les crises récurrentes au Mali et le lien avec les systèmes alimentaires résilients, cependant, deux actions majeures de Rikolto ont contribué à renforcer le dispositif des systèmes alimentaires. Il s'agit notamment de : (i) La promotion du riz local au détriment du riz importé qui est une contribution significative à la promotion des systèmes alimentaires locaux ; et (ii) la progression de la production du sésame bio et ses influences sur d'autres produits alimentaires constitue un élément majeur dans la promotion des systèmes alimentaires durables au Mali.

Certaines actions entreprises telles que le renforcement de capacités à travers la mise en œuvre des normes SRP, les champs écoles paysans, la fourniture de kits COVID-19 ont contribué à la résilience des communautés partenaires du projet. Cette expérience a montré toute l'importance des actions de Rikolto dans des contextes aussi fragiles que celui d'ARPASO ou de FUBAS au Mali. La rapidité dans l'intervention, la prise en compte des besoins des populations, la recherche de la durabilité dans un contexte d'urgence

ont été certaines des caractéristiques de l'intervention. Il est important de renforcer de tels dispositifs au niveau d'ARPASO et de FUBAS pour être en mesure d'anticiper de telles urgences.

7. Conclusions et recommandations

Les stratégies développées par Rikolto ont permis à ARPASO et à FUBAS de mieux s'approprier leurs activités à travers un renforcement de capacités. Au regard des résultats atteints, nous pouvons affirmer que le changement structurel souhaité qui est que « *Les producteurs de riz et sésame deviennent des fournisseurs fiables de riz et de sésame de qualité pour le marché malien et international* » est devenu une réalité. Les actions menées ont contribué à améliorer considérablement les revenus des producteurs du riz et du sésame. Cependant, il faut noter que des efforts restent à fournir pour se maintenir au niveau actuel et relever le défi auquel ARPASO et FUBAS font face : disposer de fonds de roulement conséquents pour la commercialisation du riz et du sésame produit par leurs membres.

Pour soutenir la commercialisation du riz local, le Gouvernement du Mali, à travers le Commissariat à la Sécurité Alimentaire (SCA), a décidé de faire des achats institutionnels du riz local pour reconstituer le stock national de sécurité alimentaire à travers l'Office National des Produits Agricoles du Mali (OPAM).

A l'issue de l'exercice d'évaluation du projet, certaines leçons majeures peuvent être tirées (selon l'équipe locale de Rikolto et les échanges avec les partenaires lors de l'atelier de restitution). Il s'agit notamment :

Leçon 1 : *Pour permettre à l'opération d'achat institutionnel de l'OPAM d'être un levier durable pour mieux positionner le riz local sur le marché national, ce marché doit être perçu surtout comme une stratégie pour professionnaliser les OP dans la gestion de leurs stocks (riz frais, taux d'humidité, taux d'impureté, taux de brisures...) et un exercice d'apprentissage pour la contractualisation.*

Leçon 2 : *Un mécanisme de fixation des prix doit être mis en place avant le début ou au cours de la campagne de production et les contrats doivent être signés au moins deux mois avant le démarrage de l'opération d'achat institutionnel, pour permettre à l'IFRIZ de pouvoir mieux négocier avec les banques pour obtenir un crédit de commercialisation en vue de permettre à ses membres de constituer leurs stocks et asseoir une bonne concertation au sein de la structure.*

Leçon 3 : *La recherche d'alternatives à l'acheteur institutionnel, qu'est l'OPAM, est une nécessité pour diversifier les acheteurs institutionnels, notamment les cantines scolaires, hôpitaux, casernes, prisons etc.*

Leçon 4 : *Malgré le caractère à risque de cette opération pour les OP à cause de sa non-institutionnalisation, l'achat institutionnel du riz local par OPAM pour constituer le stock national de sécurité alimentaire demeure un puissant outil d'inclusion des petits producteurs aux marchés institutionnels de l'Etat au Mali. Mais sa réussite totale et sa pérennisation dépendent de sa formalisation.*

Leçon 5 : *La mise en place d'une Unité de Transformation (UT) par une organisation de producteurs de riz nécessite une plus grande adhésion de tous ses membres, en plus de ses dirigeants, et un leadership confirmé de l'organe de gestion de l'UT qui doit être autonome.*

Leçon 6 : *Pour avoir un bon résultat dans l'accompagnement des OP impliquées dans l'agriculture de subsistance orientée sur le marché, il est primordial de s'assurer que les producteurs disposent des superficies permettant de dégager un excédent commercial suffisant. En conséquence, tenant compte du fait que les membres de ARPASO n'arrivent pas à dégager un excédent commercialisable suffisant du fait qu'ils ne disposent pas de superficies requises (les producteurs disposent en moyenne entre 0,5 et 1 ha), Rikolto n'a pas maintenu ARPASO dans son programme DGD 2022-2026.*

Leçon 7 : *En matière de plaidoyer, l'influence des politiques étant un processus généralement lent, devient beaucoup plus lent dans un contexte socio-politico-économique et institutionnel fragilisé. Cependant, les périodes de transition politique peuvent servir aussi d'opportunité pour l'adoption de politique progressiste en faveur de la production locale. C'est pourquoi, l'IFRIZ/PNPR, avec l'appui de Rikolto et Care Mali à partir de 2021, ont relancé le processus de plaidoyer en élaborant un avant-projet de proposition de loi portant*

formalisation des achats institutionnels du riz au Mali qui a été validé en atelier national le 19 novembre 2021 avec une feuille de route pour son adoption.

Leçon 8 : *si le diagnostic genre d'une organisation paysanne est fait de manière participative et inclusive, il favorise une prise de conscience effective en faveur de l'inclusion genre chez beaucoup de ses membres, notamment chez ses responsables.*

Leçon 9 : *la prise en compte du genre au niveau institutionnel est déterminante. Nous avons appris de notre expérience que la prise de conscience de l'inclusion de l'approche genre au sein de l'organisation par les responsables n'est pas suffisant pour une bonne adoption du genre dans les pratiques de l'organisation. Cependant, l'existence d'un document de stratégie genre pour l'organisation permet, non seulement une meilleure compréhension du concept, mais aussi, offre un cadre de référence pour les plus engagés, afin qu'ils s'appuient sur un référentiel pour rappeler toujours la nécessité de tenir compte du genre lors des débats au sein de l'organisation.*

Leçon 10 : *Notre travail sur le genre nous enseigne que nous devons, dans le futur, adresser les défis liés à la situation des femmes et des jeunes à travers des actions spécifiques au lieu de considérer le genre comme axe transversal. Cela nous permettra de prévoir des budgets suffisants pour faire face à ces défis. Ces actions spécifiques devraient être orientées essentiellement sur l'autonomisation économique des jeunes et des femmes*

Leçon 11 : *Nous avons retenu de cette expérience que les effets des changements climatiques peuvent être significativement atténués par l'adoption des techniques d'agriculture intelligente par les producteurs/trices. Aussi il ressort de nos constats que les terres agricoles sont très appauvries grâce à l'utilisation massive des intrants chimiques dans les zones rizicoles. Cependant, l'application de pratiques de production durable comme SRP et SRI, permet, non seulement une diminution des charges de production, mais aussi augmente les rendements du riz à l'hectare, tout en garantissant la qualité du paddy.*

Leçons 14 : *La digitalisation permet aux OP de disposer de statistiques fiables sur leurs membres et leurs stocks, de renforcer la visibilité de leurs actions via les plateformes web et de faciliter les relations d'affaires.*

Leçon 15 : *Nous retenons qu'il est nécessaire pour les acteurs des chaînes de valeur agricoles de toujours retenir des solutions digitales dont les charges récurrentes sont supportables par leurs activités pour la durabilité de ces solutions digitales retenues.*

Leçon 16 : *Nous retenons que le Cadre Stratégique Commun (CSC) demeure un bon cadre d'apprentissage et de partage pour les ACNG Belges, et un bon espace d'échange avec l'ambassade. Spécifiquement les échanges réalisés entre les ACNG au Mali sur le genre ont beaucoup alimenté la stratégie genre de Rikolto au Mali. Par ailleurs, dans le cadre du programme 2022-2026, Rikolto, SOS FAIM et Oxfam ont décidé de développer des synergies et de mutualiser leurs approches en matière de genre.*

Des conclusions et recommandations sont formulées pour chaque niveau d'évaluation dans le chapitre qui suit.

7.1 Au niveau des producteurs

Conclusions

- Les effets en termes d'augmentation de revenus et de professionnalisation des pratiques sont de plus en plus visibles chez des producteurs individuels.
- La motivation individuelle pour faire avancer les organisations dans leurs missions s'intensifie.

- Les pratiques de production durable notamment au niveau de la production de sésame (production biologique) se vulgarisent de plus en plus et constituent des opportunités de création d'emplois et de richesse pour les agriculteurs.

Recommandations

- ☞ Poursuivre les efforts d'amélioration de la production et la redynamisation des exploitations agricoles ;
- ☞ Améliorer les capacités de gestion des exploitations agricoles en vue de mieux contribuer au développement des organisations paysannes ;
- ☞ Contribuer individuellement aux actions de plaidoyer pour l'institutionnalisation des achats institutionnels.

7.2 Au niveau des OP

Conclusions

- La dynamique organisationnelle commence à être de plus en plus maîtrisée par les producteurs individuels ;
- La visibilité des organisations est de plus en plus grande à l'intérieur et à l'extérieur ;
- Quelques défis organisationnels liés à la bonne gouvernance en matière de gestion, aux rôles et responsabilités des membres sont à relever

Recommandations à FUBAS et ARPASO

- ☞ Poursuivre la structuration des OP membres pour plus de représentativité en termes du nombre d'adhérents ;
- ☞ Poursuivre des efforts dans la diffusion des bonnes pratiques culturelles pour la consolidation des acquis.
- ☞ Accentuer l'inclusion des femmes et des jeunes à travers des actions de sensibilisation et de plaidoyer afin d'améliorer leur accès aux terres cultivables ;
- ☞ Poursuivre la sensibilisation des membres non à jour de la loi OHADA sur la nécessité de se conformer et de bénéficier des avantages qu'offre cette loi et appuyer la mise en conformité des OP non conformes ;
- ☞ Pour une autonomisation financière de l'organisation, développer l'offre de services payants pour ses membres et continuer avec la contribution en nature pour la constitution d'un fonds de roulement satisfaisant ;
- ☞ Sur la base de l'expérience avec l'OPAM et du renforcement des capacités à maîtriser des critères de qualité (riz de l'année, respect d'un taux d'humidité, respect d'un taux d'impureté, taux de brisure), développer en coordination avec l'interprofession, des marchés à plus haute valeur ajoutée avec un travail sur la qualité (riz blanc...) et l'emballage et une mise en avant de l'origine (éventuellement à travers une IGP) du riz Gambiaka de la zone qui est reconnue pour sa saveur et ses qualités organo-leptiques. Il pourrait être intéressant de s'inspirer du modèle de franchise du Burkina ;
- ☞ Compléter cette démarche par le développement d'une production bio et aller vers la certification bio équitable pour le riz et pour le sésame ;
- ☞ Dans une logique de captation de valeur ajoutée, développer d'autres modèles d'affaires basés sur la transformation des produits, notamment l'étuvage du riz et éventuellement la production d'huile de sésame.
- ☞ Renforcer les liens de partenariat avec les IMF, les banques et les commerçants pour la mise en place d'une stratégie de financement qui permettra d'avoir les moyens suffisants (fonds de roulement notamment) pour collecter la production de ses membres évaluée à plus de 600 T/an (statistique FUBAS, 2021) pour le sésame et 767 T pour le riz. (2019 Scope Basic Report)

- ☞ Renforcer l'accès de ses membres au crédit en s'appuyant sur les leaders formés en éducation financière pour une gestion efficace des crédits au sein des OP membres et des exploitations.

7.3 Au niveau institutionnel

Conclusions

- Les différentes structures mises en place aux différents niveaux évoluent positivement et se consolident de plus en plus ;
- L'accompagnement de RIKOLTO a contribué à trouver des réponses à certaines préoccupations organisationnelles et de visibilité qui ralentissaient leur évolution ;
- Les capacités de négociation se sont renforcées mais des efforts restent à déployer pour assurer une relative autonomie des différents niveaux d'organisation ;

Recommandations

.

Au niveau institutionnel global

- ☞ Poursuivre les activités du cadre riz et les consolider pour une amélioration de la filière riz ;
- ☞ S'organiser autour de l'IFRIZ et de ISMA (Interprofession Sésame du Mali) pour mieux encadrer les changements de politiques et de pratiques ;
- ☞ Renforcer les cadres de dialogue entre les structures existantes et les autres acteurs du développement Agricole au Mali
- ☞ Poursuivre les efforts de consolidation des interprofessions (riz et sésame) en organisant des visites d'échanges à l'intérieur et à l'extérieur du Mali et en formant les hommes et les femmes qui les animent au quotidien.
- ☞ Développer une interprofession transversale (au-delà de l'approche filière) permettant d'impulser des dynamiques alimentaires territoriales selon une approche systémique des systèmes d'activités des producteurs. Il s'agit notamment d'accompagner la résilience des producteurs tout en diversifiant l'offre alimentaire locale.

A l'interprofession riz (IFRIZ) et sésame Mali (ISMA)

- ☞ Poursuivre le plaidoyer/ lobbying auprès de l'état pour une prise en compte des préoccupations des petits producteurs dans des programmes et autres initiatives de l'état pour la promotion des filières riz et sésame (financement adapté, subvention aux intrants adaptés, etc.) ;
- ☞ Poursuivre l'opérationnalisation du plan stratégique de plaidoyer pour une meilleure organisation des filières et une autonomisation financière.

8.4 Au niveau transversal

Recommandations

- ☞ Systématiser l'accompagnement des modèles d'affaires appuyés plus clairement et de manière plus structurée. Il s'agit notamment d'établir les étapes et composantes de l'appui au modèle d'affaire (diagnostic, établissement des besoins de renforcement, développement de contacts...) afin d'être en mesure de diffuser les modèles plus facilement
- ☞ Poursuivre l'élaboration du guide de qualité de riz avec LuxDev
- ☞ Reconsidérer la pertinence d'arrêter de travailler avec ARPASO, la seule OP malienne à avoir été responsabilisée par l'Etat de la gestion d'une plaine irriguée (en lieu et place d'un Office

d'aménagement). Dans ce contexte, évoluer vers une prise en compte plus marquée des systèmes d'activités des producteurs, en complémentarité avec l'approche filière priorisée par Rikolto.

- ☞ Approfondir le diagnostic des facteurs déterminant les différences de genre, notamment ceux liés à l'accès aux facteurs de production, afin de spécifier la stratégie genre de manière participative et y associer des actions spécifiques.