

Rapport Final d'évaluation à mi-parcours du programme Mali



Table des matières

Table des matières	2
Résumé exécutif	4
I. Contexte général	17
1. Contexte pays :	17
2. Aperçu des interventions :	18
II. Efficacité du programme riz	19
2.1. Voie de changement n°1 : Institutionnaliser les achats institutionnels	19
2.2. Voie de changement n°2 : Rendre l'interprofession en espace multi-acteurs de référence sur les politiques sectorielles du riz	23
2.3. Voie de changement n°3 : Mettre en évidence un modèle d'affaires inclusif et durable pour la commercialisation du riz au sein des OP : cas d'ARPASO.	26
2.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?	29
III. Pertinence des interventions RIZ	30
3.1. Contribution des interventions aux domaines d'impacts	30
3.1.1. Augmentation de la production et des revenus : Parts de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu global des ménages.	31
3.1.2. Résilience : Source de revenu, base annuelle : A2 Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité (en USD / par ha)	31
3.1.3. Une utilisation plus durable des ressources naturelles : Augmentation de l'indice de production durable	32
3.1.4. Accroissement du statut de l'OP : changement dans les pratiques liées aux renforcements des capacités internes de l'OP	33
3.1.5. Autonomisation des femmes et jeunes	33
3.2. Leçons apprises dans le riz	34
IV. Efficacité du programme sésame	35
4.1. Voie de changement n°1 : Renforcement des capacités productives de FUBAS pour devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité.	35
4.1.1. Changement observé sur le résultat	36
4.1.2. Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement	37
4.1.3. Analyse des résultats	37
4.1.4. Principale conclusion de changements issus du CIR	37
4.2. Voie de changement n°2 : Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre FUBAS et les exportateurs de sésame.	38
4.2.1. Changement observé sur le résultat	38
4.2.2. Valeur ajoutée de la stratégie de Rikolto	40
4.2.3. Analyse des résultats	40
4.2.4. Principale conclusion de changements issus du CIR	41
4.3. Voie de changement n°3 : Emergence d'une organisation professionnelle agricole et d'une organisation interprofessionnelle de références, capables de porter le plaidoyer sur l'opérationnalisation de la stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali.	41
4.3.1. Changement observé sur le résultat	41
4.3.2. Analyse des résultats	41
4.3.3. Principale conclusion de changements issus du CIR	42

4.4.	Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto dans le sésame ?	42
V.	Pertinence des interventions dans le programme sésame	43
5.1.	Contribution des interventions aux domaines d'impacts	43
5.1.1.	Augmentation de la production et des revenus	43
5.1.4.	Autonomisation des femmes et jeunes : Statut et autonomisation des femmes et des jeunes	47
5.2.	Leçons apprises dans le sésame	47
VI.	Stratégie de sortie :	48
Annexes		50

Résumé exécutif

Rikolto, dans son programme 2017-2021 Mali, ambitionne que « Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de riz et de sésame, recherchés pour la qualité de leurs produits qui sont compétitifs ».

Pour atteindre cet objectif spécifique, trois résultats interdépendants sont attendus :

- R1. Les exploitations familiales offrent des produits agricoles (riz) respectueux de l'environnement et répondant aux exigences du marché ;
- R2. Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent en riz auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs ;
- R3. L'Etat adopte des politiques/ réglementations favorisant la production et commercialisation des produits des EAF (régulation de l'importation du riz – institutionnalisation de l'achat institutionnel du riz local- opérationnalisation de la stratégie nationale de développement du sésame)

La stratégie de changement de Rikolto comporte trois grandes actions inter liées :

(i) Renforcer les capacités des partenaires pour l'action collective :

- Développement d'entreprises autonomes au sein des organisations paysannes,
- Renforcement des capacités techniques de production, de post récolte et les pratiques agro-écologiques des agriculteurs
- Appui au développement de partenariat entre les OP et des acteurs du secteur public, privé et les institutions financières pour la fourniture de services adaptés
- Renforcement de l'accès des producteurs aux facteurs de production (semences, engrais)
- Renforcement compétences techniques et entrepreneuriales des producteurs
- Renforcement de la participation des femmes et jeunes dans les OP et leurs inclusions dans les CVA concernées (formations spécifiques pour les jeunes et les femmes sur l'entrepreneuriat, recherche de financement pour soutenir les projets des jeunes et des femmes)

(ii) Favoriser l'innovation :

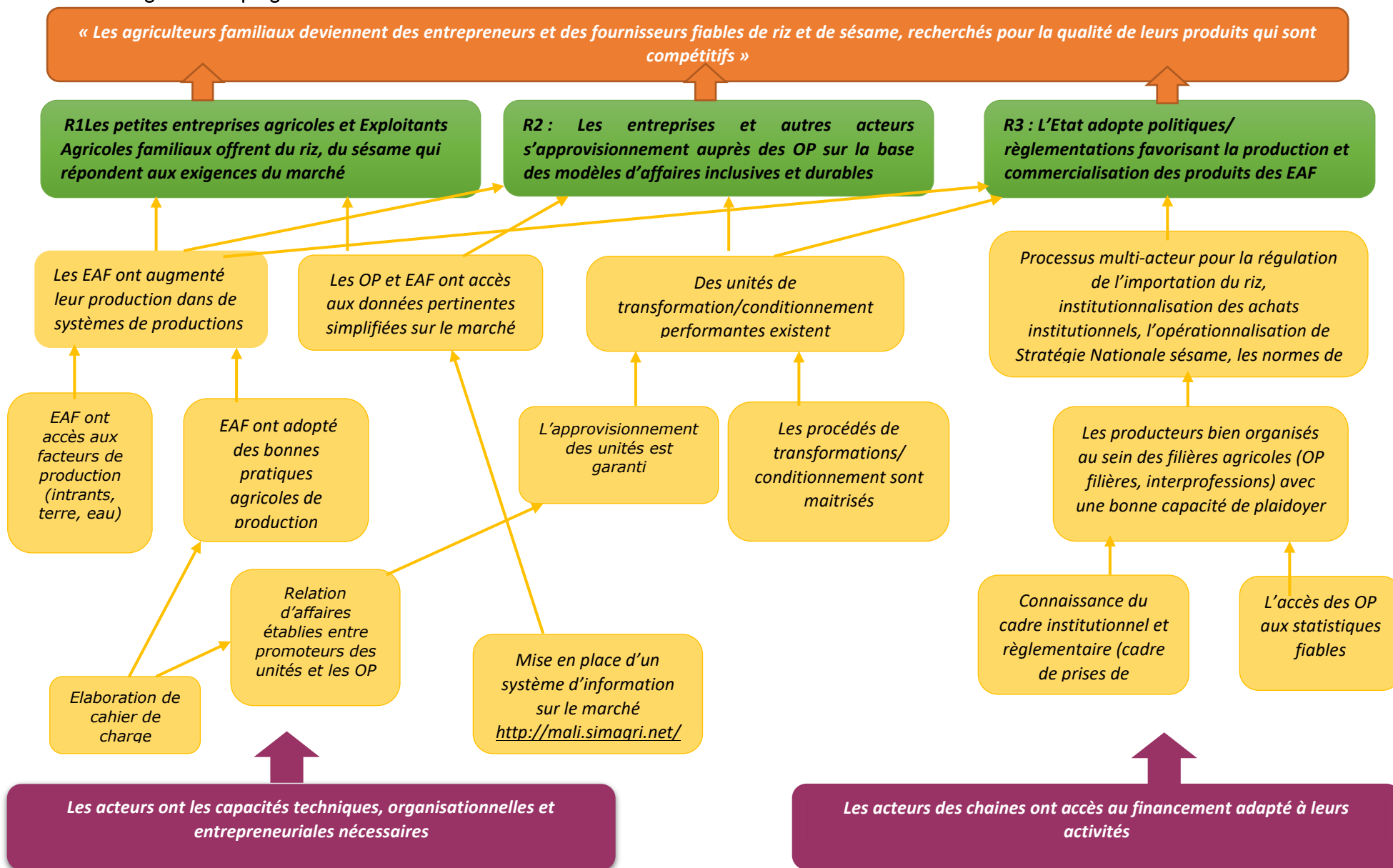
- Diffusion des techniques et de technologies innovantes et durables de la production à la consommation (SRP, SRI, agro-écologie, des standards de productions durables etc.),
- Renforcement l'accès à l'information sur le marché aux exploitants agricoles familiaux en se servant davantage des nouvelles technologies de l'information,
- Développement de modèles d'affaires inclusifs et durables entre les OP et le secteur privé,
- Conduite des pilotes sur l'application des normes SRP,
- L'application de l'outil Scope Insight pour évaluer le potentiel entrepreneurial/commercial des organisations de producteurs et l'élaboration de plan de renforcement de chaque suite aux résultats de l'évaluation Scope.

(iii) Soutenir un environnement favorable :

- o Développement de processus multi-acteurs autour des enjeux majeurs des CVA riz et sésame pour l'adoption des politiques en leur faveur.
- o Appui à la tenue de concertations entre les différentes familles des interprofessions agricoles pour la fixation des prix, définitions des normes, des accords commerciales etc.
- o Renforcement des capacités de plaidoyer des acteurs des CVA (riz et sésame) et soutenir leurs actions de plaidoyer.
- o Appui à la structuration des interprofessions.

Le schéma ci-dessous illustre bien la théorie de changement du programme de Rikolto au Mali

La théorie du changement du programme Mali.



Pour atteindre les résultats qui lui sont assignés, le programme a été structuré autour des interventions suivantes :

Dans chaîne de valeur riz blanc :

- Institutionnaliser l'achat institutionnel du riz local ;
- Rendre l'Interprofession en espace multi-acteurs de référence sur les politiques sectorielles du riz ;
- Mettre en évidence un modèle d'affaires inclusif et durable pour la commercialisation du riz au sein des OPs : Cas ARPASO.

Dans la chaîne de valeur sésame grain :

- Renforcement des capacités productives de FUBAS pour devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité ;
- Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre FUBAS et les exportateurs de sésame ;
- Emergence d'une organisation professionnelle agricole et d'une organisation interprofessionnelle de références, capables de porter le plaidoyer sur l'opérationnalisation de la stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali.

👉 **Programme riz :**

Légende	Réalisé
	Partiellement réalisé
	Pas réalisé

L'évolution des indicateurs d'impact du programme riz :

Indicateurs d'impact		Ligne de base	Changement projeté année 3	Réalisation 2019	Changement projeté l'année 5
1	Nombre de bénéficiaires directs fin (ventilées par sexe et âge)	21.722 personnes Femmes = 5720 Hommes = 16002	22.722 Hommes = 16002 Femmes = 5720	27.590 personnes 9450 femmes et 3500 jeunes	23722 Hommes= 17.002 Femmes = 6720 femmes
2	Part du revenu provenant des ventes d'aliments de qualité pour le revenu total du ménage	58%	30%	Réalisé 67,8	50%
3	Augmentation de l'indice de la production durable :	1,92	2	2,22	2,5

Indicateurs d'impact		Ligne de base	Changement projeté année 3	Réalisation 2019	Changement projeté l'année 5
	- conservation des sols				
	- gestion de l'eau	1,66	2	2,06	2,5
	- gestion des ressources	2,54	2.6	1,87	2,7
	- changement climatique	1,67	1,8	1,58	2,2
	- biodiversité	1,39	2	0,9	2,5
	- aménagement du paysage	1,42	2,2	0.12	2,5
4	Nombre de bénéficiaires finaux indirects	ND	100.000 personnes	150.127 personnes	1.900.000 personnes

Evolution des indicateurs de résultats riz :

Résultat1		Les exploitations familiales offrent des produits agricoles conformes aux exigences du marché (qualité, quantité, prix, accessibilité) et respectueux de l'environnement			
Année		2017	Projection 2019	Réalisation 2019	Projection 2021
Indicateurs	Part (%) des produits vendus collectivement par les OP et qui répondent aux exigences du marché en termes de la qualité	50%	=75%	100%	100%
	Le revenu moyen des agriculteurs (par ha) provenant de la vente de produits alimentaires de qualité	Riz= 301.782	Riz : 409.175	Riz= 246000 CFA	Riz= 535.000
	Nb d'OP riz qui ont une politique appliquée de gestion de l'environnement		2/3	1/3	3/3
Résultat 2		Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs (préfinancement de la campagne, appui technique, équipements et infrastructures, etc.)			
	Nombre d'OP	0/3	3/3	1/3	3/3

	contractualisant avec une entreprise privé ou autres acheteurs et ayant reçu un préfinancement ou autre service induit.				
	% du Volume total produit par les OP qui est vendu à travers des contrats/accord avec entreprises privées.	0%	30%		50%
	Nombre d'OP qui applique une démarche entrepreneuriale	0/3	2/3	3/3	3/3
Résultat 3	Les réglementations nationales et régionales favorisent une meilleure production/commercialisation des produits des exploitations agricoles familiales sur les marchés nationaux et internationaux.				
	Nombre de mesure prises	0	1	1	3
	Nombre d'interprofession fonctionnelle	1	1	1	1

☞ Efficacité du programme riz :

Voie de changement 1 du programme riz : Institutionnalisation des achats institutionnels (PNPRM)

Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement : Pour l'atteinte des résultats de cette voie de changement, l'appui de Rikolto a été majeur car elle est actuellement la seule ONG qui accompagne la PNPRM et l'IFRIZ dans l'achat institutionnel du riz local par l'OPAM depuis le début de cette opération. En effet, en plus de l'appui financier pour la réalisation des activités, le soutien de Rikolto à l'IFRIZ et la PNPRM s'est concrètement opéré à travers la mobilisation des parlementaires en faveur de la reprise de l'opération, à l'organisation d'une visite d'échange des acteurs du Mali auprès des partenaires de Rikolto impliqués dans l'achat institutionnel au Burkina pour s'inspirer de l'expérience de ce pays, l'évaluation de l'opération avec l'IFRIZ, le renforcement des capacités entrepreneuriales et organisationnelles des OP impliquées dans l'opération (formation à la négociation, l'élaboration de compte d'exploitation et la structuration des offres) , l'appui à l'installation des Champs Ecoles pour promouvoir la production durable riz et la mobilisation d'un co-financement auprès de CFSI pour soutenir l'opération

La plupart des résultats (les cibles de 2019) de cette voie de changement sont atteints ou même dépassés. Au démarrage du programme de Rikolto, l'opération d'achat institutionnel avait été arrêtée par l'Office des produits agricoles du Mali (OPAM). Suite au plaidoyer mené par l'IFRIZ et PNPRM, dans le cadre du processus multi-acteurs initié par Rikolto, l'opération a été relancée en 2018. Au sein ce processus multi-acteurs, des parlementaires se sont engagés auprès des OP pour la reprise de l'opération. Les actions menées ont déjà permis la relance de l'opération, qui était arrêtée depuis deux, et aux acteurs de remporter 3 contrats pour la fourniture de 5000 T de riz blanc pour un montant de 2.408.400 euros. Pour la campagne 2019-2020, les producteurs ont fait une offre de 15.020 tonnes. Des négociations sont en cours avec l'OPAM pour commencer l'opération au compte de la campagne agricole 2019-2020. Il était prévu qu'en 2019 les OP vont fournir 50% de l'offre globale de riz dans le cadre de l'achat institutionnel. Déjà, les OP sont à

70% (soit 3500 T sur les 5000 Tonnes du volume global) de l'offre globale pour la commercialisation de la production de la campagne agricole 2018-2019. Par ailleurs, en plus des OP impliquées dans l'opération d'achat institutionnel, le prix producteur du riz grimpe dans toutes les zones rizicoles du Mali pendant la période de l'achat institutionnel de l'OPAM, oscillant entre 300-325 FCFA/kg contre une moyenne de 250-265 CFA/kg pendant la même période sans achat institutionnel, permettant à tous les riziculteurs du Mali d'avoir un prix meilleur. En ce qui concerne la promotion de la production durable dans le cadre des achats institutionnel, un dispositif de formations des OP à travers des Champs Ecoles a été mis en place par la PNPRM. Les rendements obtenus à l'hectare dans les deux Champs Ecoles Paysans (SRI combiné au bio fertilisant Fertinova du Groupe Eléphant Vert) à Baguinéda ont été respectivement de 5,20T et 6,75 T contre une moyenne du périmètre de 4,4 T avec la pratique conventionnelle. Aussi le coût de production d'un Kg de paddy est passé de 115 FCFA à environ 62 FCFA au niveau de Champs et de chez les producteurs qui ont adopté. Suite à l'installation de ces champs écoles, une centaine de producteurs de Baguinéda ont adopté la pratique, selon PNRM. Dans la suite, nous allons accompagner la PNPRM de faire une mise à échelle de cette expérience sur les deux dernières du programme.

Pour la suite du programme, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Poursuivre le processus multi-acteurs pour un cadre règlementaire de l'achat institutionnel (institutionnalisation) en impliquant le nouveau parlement qui sera élu en avril prochain dans tout le processus.
- Renforcer la négociation avec les banques pour la mise en place d'un pool bancaire.
- Consolider le prélèvement en cours en faveur de l'IFRIZ pour lui permettre d'assurer la coordination de l'opération.
- Appuyer PNRM et IFRIZ dans la recherche d'autres acheteurs institutionnels
- Appuyer l'établissement de relations d'affaires inclusives et durables entre les fournisseurs et les autres acheteurs institutionnels identifiés, notamment les cantines scolaires
- Poursuivre la communication sur l'achat institutionnel.

Voie de changement n°2 du programme riz : Rendre l'interprofession en espace multi-acteurs de référence sur les politiques sectorielles du riz (IFRIZ)

Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement : le rôle de Rikolto a été majeur dans l'atteinte de ces résultats. La stratégie de prélèvement, pour rendre IFRIZ plus autonome dans la coordination de l'activité, a été proposée par Rikolto depuis le début de l'achat institutionnel. Aussi Rikolto facilite le processus multi-acteurs pour la régulation des importations et apporte son appui conseils à la contractualisation. Le coaching de rikolto auprès des premiers responsables de IFRIZ pour la maîtrise des politiques sectorielles a aussi permis de renforcer la visibilité et le leadership de l'IFRIZ. Par ailleurs, l'implication de l'IFRIZ dans la distribution du fertilisant organique Fertinova du Groupe Eléphant Vert s'inscrit dans la mise à échelle de la promotion de ce produit par Rikolto avec ARPASO, la PNPRM et la FUBAS.

L'IFRIZ a presque atteint ou dépassé les cibles de 2019. En effet, l'interprofession riz a facilité la contractualisation entre les OP et les commerçants pour 1800 tonnes en 2017, 1300 tonnes en 2018, 1500 tonnes en 2019. Cela, grâce à l'appui de Rikolto à travers son soutien aux rencontres initiées par l'IFRIZ pour la contractualisation entre les différentes familles professionnelles de l'Interprofession. L'IFRIZ est devenue l'interlocuteur de la filière riz vis-à-vis de l'Etat et des PTF. Elle a été sollicitée respectivement 10 fois, 19 fois et 38 fois en 2017, 2018 et 2019 par l'Etat et différentes structures de développement, contre une prévision de sollicitation fixée à 25 pour 2019. Entre 2017 et 2019, elle a réalisé 7 réunions (rencontres de conseil d'administration) sur des sujets liés aux politiques en lien avec le secteur rizicole avec l'appui de Rikolto. 90% du volume total des transactions réalisées par les OP avec les entreprises privées avec l'appui de l'interprofession, a été fait sous contrat contre une prévision de 30%, en 2019. La vision de l'IFRIZ en matière de régulation été partagée avec les

représentants de chaque famille professionnelle que compose l'IFRIZ. Le cadre multi-acteurs pour la régulation des importations est déjà en place. Le processus de plaidoyer va réellement démarrer quand un nouveau parlement légitime sera élu au Mali avril 2020. Par ailleurs, à la suite des résultats obtenus par ARPASO et FUBAS dans l'utilisation du fertilisant organique Fertivo du Groupe Eléphant Vert, l'IFRIZ s'est lancée dans la distribution des engrais organiques à travers la signature d'un contrat de 15 000 tonnes de Fertinova et 1500 kg d'engrais biologique liquide. Soit du fertilisant organique pour 15.000 ha avec une augmentation potentielle de rendement de 30 à 60%, selon les tests réalisés par le Groupe Eléphant Vert. Cette opération pourrait apporter 230.000 euros à l'IFRIZ

Pour la suite du programme, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Renforcer le leadership de l'IFRIZ à conduire le processus multi-acteurs pour la régulation des importations du riz au Mali en fonction de la production nationale
- Encourager et soutenir l'IFRIZ à porter des sujets stratégiques sur les enjeux/défis en lien avec la promotion du riz local
- Appuyer le développement de relations d'affaires entre les OP et les privés au sein de l'interprofession : appui conseils et soutien des réunions de concertation
- Accompagner IFRIZ à jouer son rôle dans le cadre de concertation Etat-interprofession mis en place pour la promotion du riz local : la tenue de rencontres préparatoires avec l'IFRIZ avant sa participation aux réunions dudit cadre.

Voie de changement n°3 du programme riz : Mettre en évidence un modèle d'affaires inclusif et durable pour la commercialisation du riz au sein des OPs :

Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement : la stratégie entrepreneuriale promue par Rikolto a joué un rôle majeur dans l'atteinte des résultats de cette intervention. En effet, Rikolto a appuyé ARPASO à s'orienter vers une démarche entrepreneuriale avec un projet économique clair dont l'objectif principal est de valoriser le riz produit dans la plaine de San « San Malo » à travers la mini-rizerie de l'OP. Avant l'intervention de Rikolto, cette mini-rizerie ne faisait que de la prestation de service pour les membres et les non-membres de l'ARPASO. Par ailleurs Avec l'appui conseil de Rikolto, ARPASO a fait des emballages avec son logo et a mis en place un dispositif d'approvisionnement de l'unité en paddy de qualité. Aussi Rikolto a promu la production durable du riz à travers la mise en route d'un pilote SRP, l'installation des Champs Ecoles sur les bonnes pratiques de production, de récolte et de post- récolte en partenariat avec la PNRM, ARPASO, et l'IFRIZ qui met ces bonnes pratiques à l'échelle

La plupart des cibles de 2019 ont été presque atteintes par ARPASO. Les membres de l'ARPASO ont réduit de 50 % la quantité d'urée à travers l'adoption d'innovation SRI en combinaison avec le placement profond de l'urée (PPU) et l'engrais organique fertinova du Groupe Eléphant Vert. La réduction de 30 % la quantité d'eau d'irrigation utilisée et de 30% des frais de pompage, grâce l'application d'une gestion rigoureuse de l'eau suite au renforcement des capacités des chefs de groupement d'usagers et des irrigants d'ARPASO sur les bonnes pratiques d'irrigation. Ces formations ont été réalisées dans le cadre du pilote SRP (la norme pour la production durable du riz) mis en œuvre par ARPASO avec l'appui de Rikolto, ce qui a permis aux producteurs de réduire leurs coûts de production et donc d'être plus compétitifs. Par ailleurs, en 2019, 80% des membres d'ARPASO bénéficie d'un service hors service d'irrigation contre 25% avant le projet. Ce taux était 65% en 2018. Un comité de gestion de l'unité de transformation a été désigné en 2017, et ce comité a bénéficié des formations en 2018 sur la gestion financière et administrative. Cependant, l'Unité de transformation n'arrivait pas à être totalement opérationnelle, par faute de paddy, jusqu'en 2019. La démarche pédagogique adoptée par ARPASO, la tenue d'assemblées générales dans les villages pour informer ses membres sur la nécessité de promouvoir « San Malo » à travers l'Unité de transformation de l'organisation, commence à porter ses fruits. Des membres de l'organisation ont commencé à rembourser leur redevance eau en nature. A la date 31 décembre 2019, 55 tonnes de riz blanc « San

Malo » étaient disponibles dans le magasin d'ARPASO en attente du marché institutionnel de l'OPAM. Le défi majeur reste l'approvisionnement de l'unité en paddy. En 2020, il prévu l'élaboration d'un plan d'affaire de l'Unité de transformation d'une manière inclusive. Ce Plan d'affaires servira d'outil de sensibilisation des membres d'ARPASO pour la mobilisation en nature d'une partie des besoins en paddy de l'Unité contre la redevance eau d'une part et la négociation avec des banques pour mobiliser l'argent nécessaire permettant d'acheter le complément de paddy d'autre part.

Pour la suite du gramme, l'accent va être mis sur les points ci-dessous :

- Poursuivre le renforcement des capacités productives de l'ARPASO en mettant l'accent sur les pratiques de production durables, et appuyer l'organisation avoir une politique interne en à la matière
- Doter ARPASO d'une stratégie genre
- Poursuivre la promotion de l'application des normes SRP au sein de l'ARPASO
- Poursuivre avec le renforcement des capacités entrepreneuriales de l'ARPASO, notamment l'organe chargé de la gestion de l'unité de transformation.
- Appuyer davantage ARPASO dans la sensibilisation de ses membres à rembourser une partie de la redevance eau en nature
- Appuyer ARPASO dans sa stratégie de commercialisation
- Elaborer un plan de renforcement sur base du rapport d'évaluation Scope.

Pertinence du programme riz :

En ce qui concerne la pertinence de l'intervention, de manière générale, on constate que les performances sont meilleures dans les domaines techniques relatifs à la productivité et la qualité, ainsi que dans le domaine de la viabilité organisationnelle, que dans l'amélioration de l'indice de la production durable et le genre. A ARPASO la production du riz est passée de 4,3 tonnes en 2016 à 4,9 tonnes/ha en 2019 pour la maîtrise totale. Ce qui a impacté positivement sur la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages à ARPASO est passée de 58,3% à 67,8%. Ces bons résultats sont portés par l'adoption par les membres de l'ARPASO de bonnes pratiques de production, de récolte et de post-post récolte suite, grâce aux formations, aux émissions radiophoniques sur les bonnes pratiques, à l'installation de champs écoles de démonstration et la dynamique favorable des prix sur le marché. 100% des producteurs interrogés lors de focus groupe reconnaissent avoir accès aux informations sur les bonnes pratiques et qu'ils les appliquent.

L'organisation est devenue plus crédible aux yeux de ses membres suite à l'amélioration des services qu'elle rend à ses membres. Selon des membres d'ARPASO que nous avons rencontrés lors du focus groupe, l'organisation de plus en plus arrive à fournir des services répondant aux besoins de ses membres. L'évaluation Scope basic montre une évolution positive d'ARPASO. L'OP est partie d'un score global de 4.1/5 à 4.2/5. Cela, grâce à l'appui conseils apporté par Rikolto pour l'intégration de l'approche entrepreneuriale dans toutes les activités de l'OP et les formations données sur la gestion administrative et financière. De toutes les dimensions évaluées par l'outil scope basic, seule la dimension durabilité sociale a un score de moins de 4/5 points. Ce score montre le professionnalisme de l'organisation. Il serait mieux que Rikolto évalue ARPASO avec l'outil Scope pro à la fin du programme.

Par ailleurs, dans le cadre de la prise en compte du genre, deux organisations partenaires sur 4 ont déjà élaboré leur stratégie Genre (PNRM et FUBAS). Au niveau d'ARPASO, le nombre de femmes dans conseils d'administration est passé de 2 à 4 femmes. Pour l'autonomisation économique des femmes, 3 organisations de femmes ont participé à l'achat institutionnel. Il s'agit de : Jekara des femmes de Dioro (zone office riz Ségou) qui vendu 80 tonnes de riz blanc pour 27.812.500 CFA, Danaya (zone office du Niger) qui a vendu 100 tonnes pour 31.250.000 CFA, et Badeya 20 tonnes pour 6.250.000 CFA. Soit un total de 65.312.000 CFA. En dépit de ce résultat, Rikolto reconnaît qu'il doit travailler davantage pour l'autonomisation de jeunes et de femmes au Mali, et se propose de progresser dans

ce sens. Ainsi, d'ici la fin du programme, nous allons renforcer nos acquis et explorer d'autres stratégies pour renforcer davantage le positionnement des jeunes et des femmes dans nos chaînes de valeurs. Depuis mars 2019, une Expert Junior du programme Enabel travaille sur cette thématique au sein de l'équipe Rikolto au Mali.

Evolution des indicateurs d'impact du programme sésame :

Indicateurs d'impact		Ligne de base	Changement projeté année 3	Réalisation 2019	Changement projeté l'année 5
1	Nombre de bénéficiaires directs fin (ventilées par sexe et âge)	2778 membres Dont 1217 femmes et 1561 hommes	2878 membres Dont 1267 femmes et 1611 hommes	2631 membres Dont 1318 femmes et 1531 hommes	2978 membres Dont 1267 femmes et 1711 hommes
2	Part du revenu provenant des ventes d'aliments de qualité pour le revenu total du ménage	22,4 %	60%	Réalisation = 28,9	70 %
3	Augmentation de l'indice de la production durable :				
	- conservation des sols	1,48		0,79	2,5
	- gestion de l'eau	1,70		1,39	1,5
	- gestion des ressources	2,67		2,07	2,5
	- changement climatique	1,14		0,60	2,5
	- biodiversité	1,57		1,67	2
	- aménagement du paysage	1,25		2,25	2,5
4	Nombre de bénéficiaires finaux indirects	ND	30 000	35.245 personnes	80.000
	Viabilité organisationnelle (note globale évaluation scope Insight)	3,7 /5	ND	3,9 /5	ND
	Genre	ND		NA	

Evolution des indicateurs de résultats sésame

Résultat1					
Les exploitations familiales offrent des produits agricoles conformes aux exigences du marché (qualité, quantité, prix, accessibilité) et respectueux de l'environnement					
Année		2017	Projection 2019	Réalisation 2019	Projection 2021
Indicateurs	Part (%) des produits vendus collectivement par les OP et qui répondent aux exigences du marché en termes de la qualité	50%	=75%	100%	100%
	Le revenu moyen des agriculteurs (par ha) provenant de la vente de produits alimentaires de qualité	Sésame = 288,74 USD (175.410 CFA)	Sésame = 321.750 CFA	343, 58 USD (208.724)	396.000
	Nb d'OP sésame qui ont une politique appliquée de gestion de l'environnement	0	1/1	1/1	1/1
Résultat 2					
Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs (préfinancement de la campagne, appui technique, équipements et infrastructures, etc.)					
	Nombre d'OP contractualisant avec une entreprise privé ou autres acheteurs et ayant reçu un préfinancement ou autre service induit.	0	1	0	1
	% du Volume total produit par les OP qui est vendu à travers des contrats/accord avec entreprises privées.	0%	30%		50%
	Nombre d'OP qui applique une démarche entrepreneuriale	0	1	1	1
Résultat 3					
Les réglementations nationales et régionales favorisent une meilleure production/commercialisation des produits des exploitations agricoles familiales sur les marchés nationaux et internationaux.					
	Nombre de mesure prises	0	1	1	1
	Nombre d'interprofession fonctionnelle	1	1	1	1

☞ Efficacité du programme sésame :

Voie de changement 1 : Renforcement des capacités productives de FUBAS pour devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité :

Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement : Rikolto est la seule ONG (partenaire) qui soutient financièrement FUBAS depuis 2017. Sans l'intervention de Rikolto, les activités réalisées dans le cadre de cette intervention n'auraient pas lieu. Rikolto a apporté son expertise aux formateurs endogènes de FUBAS à mieux comprendre l'approche agro-écologique et la conduite des Champs Ecoles Paysans. Il a aussi apporté son expertise au réseau des producteurs semenciers dans la mobilisation du service de certification des semences et dans la formation des producteurs semenciers.

FUBAS a atteint presque toutes les cibles de 2019 de cette voie de changement en dehors de la démarche qualité de l'organisation qui doit être améliorée. Dans le but d'accompagner la FUBAS à devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité, Rikolto a soutenu la mise en place d'un mécanisme d'accès à des semences certifiées de sésame de qualité (variété S42) aux membres de FUBAS à travers l'appui à un réseau endogène de producteurs semenciers au sein de l'organisation. Ces semenciers ont adopté des pratiques durables de production du sésame. En 2019, 75% des besoins en semences des membres de FUBAS sont couverts contre 20 % au démarrage de notre intervention. La cible attendue en 2019 était une couverture de 70%. La production de semences de sésame s'élève à 7, 300 tonnes de semences R1 produites /an.

80% membres de FUBAS ont intégré au moins une pratique production durable dans leur système de production en utilisation de la fumure organique, de bio-fertilisant, de biopesticide, etc. contre une projection de 75% en 2019. Ce nombre était 30% en 2017. Pour réaliser ce résultat, FUBAS a mis en place un dispositif de formation endogène pour promouvoir les pratiques de production durables. En 2017, un Champ Ecole Paysan a été installé par chaque Union membre de FUBAS (3 CEP). Mais à partir de 2018, dans le souci de toucher plus de personnes, 12 CEP décentralisés ont été installés/an. Des visites sont organisées pour permettre à tous les membres de l'organisation de s'approprier des pratiques vulgarisées. Des sensibilisations sont faites pour l'implémentation de ces 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.

Pour la suite, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Consolider les acquis de FUBAS dans la production de semence et orienter vers l'agro écologie
- Consolider et rendre durable le dispositif la base des données de FUBAS
- Renforcer le dispositif endogène de formation de FUBAS sur les pratiques de production durables
- Elaborer un plan de renforcement sur base du rapport d'évaluation scope
- Doter l'organisation d'un manuel de procédure administrative et financière.

Voie de changement n°2 : Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre FUBAS et les exportateurs de sésame :

Valeur ajoutée de la stratégie de Rikolto : Pour l'atteinte des résultats ci-dessus, Rikolto a facilité le processus l'élaboration de sa stratégie Genre et sa stratégie BDS de FUBAS. Rikolto apporté son expertise pour l'élaboration du Plan Stratégique et du Plan d'affaire sésame pour FUBAS. Pour une meilleure prise de l'approche entrepreneuriat par FUBAS dans toutes ses activités, Rikolto a apporté son un accompagnement soutenu à FUBAS sur l'approche entrepreneuriale. Aussi Rikolto a appuyé

FUBAS à acquérir deux machines de nettoyeuse de sésame et à mettre en place d'une démarche qualité.

Le renforcement des capacités entrepreneuriales de l'organisation a permis l'établissement de relations contractuelles entre elle et le secteur privé (exportateur de sésame). En 2019, 100% du sésame commercialisé par l'OP a été fait sous contrat, 50% en 2018 contre 0% au démarrage du projet. A partir de 2018, FUBAS a décidé de systématiser l'établissement d'un contrat avec tous ses partenaires commerciaux. De 2017 à 2019, FUBAS a vendu 415 tonnes de sésame.

La communication entre FUBAS et ses clients est beaucoup mieux. En 2019, FUBAS n'a reçu aucune plainte venant de ses clients (acheteurs) contre 3 plaintes en 2017. Cela grâce à l'amélioration de la qualité du sésame. FUBAS est passée de 10% à 3% d'impuretés et une diminution du taux d'humidité de 7 à 5% grâce aux formations réalisées (pratiques de production, opérations de récolte et de post récolte) et la dotation de FUBAS en équipements de nettoyage.

En 2019, FUBAS a eu 70% de ses besoins en fonds de roulement contre une prévision de 80%. Ce taux était respectivement 50% et 30% en 2017 et 2018. En revanche, compte tenu des problèmes avec sa banque, suite à des problèmes d'impayés, l'organisation a réduit ses ambitions de commercialisation en 2019. Des démarches sont en cours pour amener la banque à accorder un autre prêt à la FUBAS pour qu'elle puisse faire de la commercialisation groupée pour pouvoir régulariser sa situation avec la banque. Les cibles de cette voie de changement ne sont pas totalement atteintes. Le défi majeur reste la mobilisation d'un fonds de roulement pour l'OP.

Pour la suite, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Poursuivre le renforcement des capacités entrepreneuriales de FUBAS (consolidation des acquis) et transfert des outils à FUBAS.
- Appuyer FUBAS dans la mobilisation de fonds de roulement (ressources internes et crédits bancaires).
- Poursuivre avec le renforcement de l'accès à l'information sur le marché aux membres de FUBAS.

Voie de changement n°3 : Emergence d'une organisation professionnelle agricole et d'une organisation interprofessionnelle de références, capables de porter le plaidoyer sur l'opérationnalisation de la stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali :

Valeur ajoutée de la stratégie de Rikolto : L'appui de Rikolto a permis aux acteurs d'actualiser le plan d'action national d'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de Développement de la filière sésame, lors de l'atelier national organisé à cet effet. Rikolto a aussi renforcé les capacités des administrateurs de FUBAS sur le contenu de la stratégie Nationale de Développement de la filière sésame au Mali. Par ailleurs, nous n'avons pas eu d'information pour renseigner les indicateurs des cibles de 2019, à savoir l'augmentation de l'investissement public et privé dans la filière sésame. Donc, nous ne savons pas si les résultats intermédiaires escomptés dans ce chemin de changement sont atteints ou pas. En 2020, nous allons soutenir l'interprofession et FUBAS dans le cadre du processus multi-acteurs qui sera mis en place d'amener l'Etat à produire ces données. Cela contribuera à amener l'Etat à être plus transparent et redevable envers les acteurs de la filière sésame.

L'intervention de Rikolto a permis la redynamisation du cadre de concertation nationale des acteurs de la filière sésame. Cela grâce un atelier national de plaidoyer sur l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de la filière sésame au Mali, organisé par FUBAS et l'Interprofession sésame. Par ailleurs, la visibilité de FUBAS a été améliorée à travers sa collaboration avec l'interprofession sésame pour l'opérationnalisation de la Stratégie nationale sésame.

Pour la suite, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Poursuivre avec la dynamisation (animation) du cadre de concertation nationale des acteurs de la filière sésame : soutien à la tenue des réunions, animation des réunions, appui à l'élaboration d'un règlement intérieur.
- Soutenir l'interprofession sésame et FUBAS à porter le processus multi-acteurs pour l'opérationnalisation de la Stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali.
- Appuyer l'élaboration d'une stratégie et d'un plan d'action de plaidoyer clair pour l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de Développement du sésame au Mali.

👉 **Pertinence du programme sésame :**

En ce qui concerne la pertinence, selon résultats de l'enquête 2019, la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages à FUBAS est passée de 22,4% en 2017 à 28,9% en 2019. Le revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité est passé de 288,74 USD à 343,58 USD, soit une augmentation de 19%. Cette augmentation de revenu s'explique essentiellement par l'augmentation des rendements puisque le prix n'a pas connu une évolution pendant la période. Pendant la même période, le rendement moyen du sésame est passé de 487 kg/ha en 2016 à 625 kg/ha en 2019 soit une hausse de 28%. La production totale du sésame a été portée de 407 tonnes en 2016 à 526 tonnes en 2019 à FUBAS soit une augmentation de 29%. Comme le sésame est totalement vendu, cela fait un revenu global potentiel d'au moins de 184.100.000 CFA pour l'ensemble des membres de FUBAS avec un prix moyen de 350 CFA/kg.

L'évaluation SCOPE montre une évolution positive du score global de l'organisation qui est passé à 3,9/5 contre 3,7/5 au moment du Baseline. A lumière des conclusions de l'évaluation Scope, le prochain plan de renforcement de l'OP doit mettre l'accent sur comment améliorer la viabilité/durabilité de l'organisation dans les prochaines années. Le score de cette dimension reste faible 2,9/5 contre supérieur ou égal à 4/5 pour toutes les autres dimensions évaluées (gestion interne, opérations, gestion financière, approvisionnement, marché, ressources) par Scope basic. Pendant la période de l'action, FUBAS s'est dotée d'un nouveau plan stratégique, d'un nouveau plan d'affaire et des outils de gestion avec l'appui de Rikolto. Elle a prévu de se doter d'un nouveau manuel de procédure en 2020.

En ce qui concerne le genre, 48 % des membres de FUBAS sont des femmes et 35 % de jeunes. Ces jeunes et ses femmes participent aux activités au titre que les hommes sans aucune discrimination. Dans le cadre de l'autonomisation des femmes, Rikolto a accompagné FUBAS à élaborer une stratégie Genre en 2019. Aussi 22,5 ha de terres dégradées ont été récupérés suite à l'application essentiellement de la technique « Zaï » au profit de 33 femmes. L'acquisition de deux trieuses a allégé le travail des femmes (notamment les jeunes femmes) puisque ce sont elles qui faisaient le vannage du sésame devant les magasins.

1. Contexte pays :

Le Mali est un pays sahélien continental. Des conditions écologiques, socio-économiques et démographiques défavorables en font que malgré des progrès notoires enregistrés ces dernières décennies. L'économie du Mali repose principalement sur le secteur primaire (agriculture, élevage, pêche) qui occupe près de 80% de la population active. L'agriculture est de ce fait l'un des pivots de l'économie malienne et contribue au 1/3 du PIB. Le Gouvernement malien a élaboré une Loi d'Orientation Agricole (LOA) en 2006. La Politique de Développement Agricole (PDA) en novembre 2011 et son Plan d'Investissement National, qui rend concret les actions et les investissements publics nécessaires à la réalisation de la PDA.

Au regard des contraintes du pays et tenant compte des facteurs d'évolution externes, les principaux défis et enjeux du secteur agricole ont été résumés dans le document de Politique de Développement Agricole du Mali comme suit :

- ❖ Assurer la sécurité alimentaire d'une population de plus en plus croissante dans un espace économique ouvert et concurrentiel.
- ❖ Assurer la gestion durable des ressources naturelles dans un contexte de changements climatiques profonds.
- ❖ Améliorer la productivité et la compétitivité des exploitations agricoles familiales.
- ❖ Sécuriser et accroître le revenu des exploitants agricoles.

Le gouvernement du Mali a ciblé le secteur agricole, incluant les cultures, l'élevage, la pêche et les produits forestiers, comme moteur pour sa stratégie de croissance économique, de réduction de la pauvreté et de sécurité alimentaire. Dans le cadre de cette politique, de bonnes perspectives existent pour le riz.

Le sous-secteur riz, 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 (INSA).

Du point de vue économique, le riz est une culture stratégique car elle constitue 5% du PIB 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.

Le sous-secteur sésame, Au Mali, la production de sésame est passée de 13 312,15 tonnes 2010/2011 à environ 50.000 tonnes en 2017/2018, soit un taux d'augmentation de 130%. La culture du sésame occupe environ 80 000 producteurs avec un rendement moyen de 530Kg/ha. Les perspectives mondiales montrent que l'Asie n'augmentera pas son offre alors que la Chine importera des quantités importantes. L'Afrique de l'Ouest est ainsi mieux placée pour répondre à cette nouvelle demande pour la qualité de son sésame, sans amertume, de couleur claire et sans pesticide. Pour répondre à cette demande mondiale de plus en plus croissante, l'accompagnement des acteurs impliqués dans les chaînes de valeur sésame doit être renforcé.

Les contraintes majeures de la filière sont entre autres : le faible niveau d'équipement de production, le faible accès des producteurs aux semences de qualité, notamment pour les femmes qui restent

majoritaires dans la culture du sésame ; le faible niveau de structuration des acteurs ne permettant pas de défendre les intérêts de la filière ; le taux d'impureté élevé, pouvant atteindre 10 à 15% dans certaines zones ; le faible niveau d'organisation des producteurs qui ne facilite pas la collecte, les exportateurs sont obligés de passer par les pisteurs qui ont souvent des comportements néfastes sur la qualité du sésame. Le Mali a élaboré une stratégie nationale du développement du sous-secteur sésame depuis 2016, mais cette stratégie reste faiblement mise en œuvre par l'Etat. Le programme sésame de Rikolto au Mali est une réponse aux défis dessus énumérés.

Par ailleurs, il faut signaler que la situation sécuritaire s'est fortement dégradée au Mali depuis 2012. Mais, pour le moment, la situation sécuritaire n'a pas engendré un changement dans la conduite des activités de Rikolto même si dans la zone sésame il y a des groupes d'auto-défense qui se forment suite à la fragilité de la situation sécuritaire dans le centre du Pays.

2. Aperçu des interventions :

Dans son programme 2017-2021 au Mali, Rikolto ambitionne que « Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de riz et sésame recherchés pour la qualité et qui sont compétitifs ». Pour atteindre cet objectif spécifique, trois résultats interdépendants sont attendus :

- R1. Les exploitations familiales offrent des produits agricoles (riz) respectueux de l'environnement et répondant aux exigences du marché ;
- R2. Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent en riz auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs ;
- R3. L'Etat adopte des politiques/ règlementations favorisant la production et commercialisation des produits des EAF (régulation de l'importation du riz – institutionnalisation de l'achat institutionnel du riz local- opérationnalisation de la stratégie nationale de développement du sésame)

Pour atteindre les résultats assignés, le programme a été structuré autour des interventions suivantes :

Dans chaîne de valeur riz blanc :

- i. Institutionnaliser l'achat institutionnel du riz local,
- ii. Rendre l'Interprofession en espace multi-acteurs de référence sur les politiques sectorielles du riz ;
- iii. Mettre en évidence un modèle d'affaires inclusif et durable pour la commercialisation du riz au sein des OPs : Cas ARPASO.

Dans la chaîne de valeur sésame grain :

- i. Renforcement des capacités productives de FUBAS pour devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité ;
- ii. Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre FUBAS et les exportateurs de sésame ;
- iii. Emergence d'une organisation professionnelle agricole et d'une organisation interprofessionnelle de références, capables de porter le plaidoyer sur l'opérationnalisation de la stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali.

Chacune des 3 interventions de la chaîne de valeur riz blanc, est portée par un partenaire de mise œuvre du programme.

- ☞ L'intervention (i) est portée par la Plateforme Nationale des Producteurs de Riz du Mali (PNPR-M), qui est la faitière nationale des producteurs de riz. Mais il faut signaler que la coordination et le volet plaidoyer de cette intervention a été ramené à l'IFRIZ à partir de 2018.
- ☞ l'intervention (ii) est portée par l'Interprofession de la Filière Riz du Mali (IFRIZ), qui l'organisation interprofessionnelle des acteurs de filière riz, composée de la faitière nationale des producteurs (PNRM), de la faitière nationale des commerçants de riz local, de la faitière nationale des transformateurs, ainsi que la faitière nationale des transporteurs ;

- ☞ l'intervention (iii) est portée par Association des Riziculteurs de la Plaine de San Ouest (ARPASO), qui est une association de producteurs de riz au niveau du cercle de cercle de San (niveau départemental).
- ☞ Les 3 interventions du sésame grain sont portées par la Fédération des Unions BAKO SABABOU GNOUMAN (FUBAS) est une faitière qui regroupe 3 unions dans la région de Ségou.

II. Efficacité du programme riz

2.1. Voie de changement n°1 : Institutionnaliser les achats institutionnels

Efficacité du programme	Réalisé
	Partiellement réalisé
	Pas réalisé

Voie de changement 1 : Institutionnalisation des achats institutionnels (PNPRM)			
Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
Formation des leaders d'OP en négociation et gestion de contrats	Les leaders des OP ont des connaissances sur les techniques et stratégies de négociation. Les leaders des OP ont des connaissances sur les implications d'un contrat	Les leaders d'OP se montrent plus professionnels dans les négociations avec les acteurs institutionnels	Les intérêts des OP sont mieux pris en compte dans les contrats proposés par l'OPAM et autres acheteurs institutionnels
Renforcement de capacités de la faitière pour gérer la production des membres	Etablissement de base de données sur les statistiques de production des membres Les leaders des OPs ont des connaissances sur comment gérer la base de données	La faitière dispose des informations sur les statistiques de ses membres et de leur production	La faitière est devenue un acteur plus crédible aux yeux des autres acteurs
Renforcement de capacités de la faitière pour fournir l'info sur le marché	Les leaders de la faitière ont les capacités et disposent des mécanismes pour fournir l'information sur le marché aux membres	Les membres des OP ont des informations sur le marché du riz	La faitière et ses membres sont mieux outillés pour négocier la vente de leur production
Renforcement de capacités de la faitière pour amplifier la demande institutionnelle d'achat de riz local	Plus d'OP sont informés sur l'opération d'achat institutionnel et ses enjeux D'autres acheteurs potentiels institutionnels sont informés	Les avantages de l'opération d'achat institutionnel de riz local auprès des producteurs sont mieux maîtrisés par tous les intervenants	L'offre et la demande de riz local ont augmenté.
Renforcement de capacités de plaidoyer de la faitière pour porter le plaidoyer sur la création d'un normatif pour l'achat institutionnel	La faitière dispose des capacités de plaidoyer pour porter le plaidoyer et sait identifier les opportunités de plaidoyer	La faitière initie un processus multi-acteurs en faveur de l'institutionnalisation de l'achat institutionnel du riz	L'achat institutionnel est institutionnalisé

2.1.1. Changement observé sur le résultat

Incidence	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Les intérêts des OP sont mieux pris en compte dans les contrats proposés par l'OPAM et autres acheteurs institutionnels	% de la part des OP dans l'opération d'achat institutionnel par rapport à l'offre globale	Référence : 25%	Projection 2017 : 30% Réalisation 2017 : 0%	Projection campagne agricole 2018-2019: 50% Réalisé 2018 - 2019 : 70%	Réalisé 2018 (campagne agricole 2018-2019) : 70 % Ce pourcentage s'explique par le fait que sur les 5 000T fournies par les membres de l'IFRIZ les OP ont fourni 3500T
La faitière est devenue un acteur plus crédible aux yeux des autres acteurs	% d'exécution des contrats par les OP dans l'opération d'achat institutionnel	Référence : 39% 2017: 0% Projection	Référence : 0 2017:	Projection campagne agricole 2018-2019 90% Réalisation campagne 2018-2019 : 100 %	Projection campagne agricole 2018-2019 90% Réalisation campagne 2018-2019 : 100 %
La faitière et ses membres sont mieux outillés pour négocier la vente de leur production	Quantité de riz vendu par les OP à travers les contrats d'achat institutionnel	Référence : 4800 tonnes (en 2016)	2017 : 0 T (il n'y a pas eu d'achat institutionnel en 2017)	Projection campagne 2018-2019 : 6200 tonnes. Réalisation 2018-2019 : 3500T Il s'agit de la quantité mobilisée par les OP sur un total de 5000 tonnes signées par l'IFRIZ et l'OPAM. Cela est dû au fait que l'OPAM n'a fait qu'une offre de 5000 tonnes. Au sein de l'IFRIZ, il a été convenu de donner 3.000 tonnes OP et 2000 tonnes aux commerçants. Comme les commerçants étaient en retard dans la livraison, l'IFRIZ a ajouté 500 tonnes à la part des OP.	
L'offre et la demande de riz local ont augmenté.	Etat d'avancement du processus normatif de l'achat institutionnel. Légende : 0- pas de processus en place 1- feuille de route élaborée 2- plan de plaidoyer élaboré 3- processus multi-acteur pour la normalisation a démarré	Référence : Pas de mesure	Prévision 2017 : 1 Réalisé en 2017 : 1	Projection 2018 : 2 Réalisé 2018 : 2	Projection 2019 : 3 Réalisé 2019 : 3 : deux réunions multi-acteurs ont été réalisées. Un groupe de parlementaire s'est engagé dans ce groupe multi-acteurs en faveur de l'institutionnalisation de l'opération

	4- Etat a institué l'achat institutionnel du riz local 5- L'application de la mesure prise est suivie, et la mesure est actualisée selon les besoins				
L'achat institutionnel est institutionnalisé	% de couverture en fonds de roulement des OP impliqués dans l'achat institutionnel	Référence : 0%	2017 : une stratégie de mobilisation des banques est élaborée	Projection 2018- 2019 : 60 % Réalisé 2018-2019 : 30% des OP ont pu mobiliser leurs Fonds de roulement grâce à l'appui de l'IFRIZ/PNPRM et de Rikolto, mais le pôle bancaire n'est pas encore mis en place	

2.1.2. Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement

Pour l'atteinte des résultats de cette voie de changement, l'appui de Rikolto a été majeur car elle est actuellement la seule ONG qui accompagne la PNPRM et l'IFRIZ dans l'achat institutionnel du riz local par l'OPAM depuis le début de cette opération. Effet, en plus de l'appui financier pour la réalisation des activités, le soutien de Rikolto à l'IFRIZ et la PNPRM s'est concrètement opéré à travers la mobilisation des parlementaires en faveur de la reprise de l'opération, à l'organisation d'une visite d'échange des acteurs du Mali auprès des partenaires de Rikolto impliqués dans l'achat institutionnel au Burkina pour s'inspirer de l'expérience de ce pays, l'évaluation de l'opération avec l'IFRIZ, le renforcement des capacités entrepreneuriales et organisationnelles des OP impliquées dans l'opération (formation à la négociation, l'élaboration de compte d'exploitation et la structuration des offres) , l'appui à l'installation des Champs Ecoles pour promouvoir la production durable riz et la mobilisation d'un co-financement auprès de CFSI pour soutenir l'opération

2.1.3. Analyse des résultats majeurs

Au démarrage du programme, en 2017, l'opération d'achat institutionnel avait été arrêtée par le l'Office des produits agricoles du Mali (OPAM). Suite au plaidoyer mené par l'IFRIZ et PNPRM, l'opération a été relancée en 2018. En effet, le démarrage l'activité d'achat institutionnel a été possible grâce au processus multi-acteurs mis en place par PNPRM/l'IFRIZ au sein duquel des parlementaires se sont engagés auprès des OP pour la reprise de l'opération. Les actions menées ont déjà permis la relance l'opération qui était arrêtée depuis deux, et à l'IFRIZ et à la PNPRM de remporter 3 contrats pour la fourniture de 5000 T de riz blanc pour un montant de 2408400 euros. Pour la campagne 2019-2020, les producteurs ont fait une offre de 15.020 tonnes. Des négociations sont en cours avec l'OPAM pour commencer la quatrième opération au compte de la campagne agricole 2019-2020

Il était prévu qu'en 2019 les OP vont fournir 50% de l'offre globale de riz dans le cadre de l'achat institutionnel. Déjà, les OP sont 70% (soit 3500 T sur les 5000 Tonnes du volume global) de l'offre globale pour la commercialisation de la production de la campagne agricole 2018-2019. Aussi Il était prévu qu'en année 2019 du projet que 90 % des OP vont honorer leurs engagements contractuels. Au stade actuel, les engagements contractuels ont été honorés à 100% par les OP contre 39 % pour le Baseline. Ce taux de réalisation a été possible grâce une meilleure compréhension des exigences liées au respect des contrats par les OP, une meilleure structure des offres, à une meilleure coordination de

l'activité, suite aux différentes formations réalisées sur la structuration des offres et la gestion des contrats.

2.1.4. Autres résultats obtenus

Les prix obtenus sont meilleurs qu'avant : 290 frs en 2015 et 312,5 frs en 2016 et 320 frs pour l'opération 2018-2019. Cela a été possible grâce aux formations réalisées sur la négociation et l'établissement des comptes d'exploitation qui ont permis à la PNPRM/IFRIZ de négocier un meilleur prix avec l'OPAM.

En ce qui concerne la promotion de la production durable dans le cadre des achats institutionnel, un dispositif de formations des OP à travers des Champs Ecoles a été mis en place par la PNPRM. Les rendements obtenus à l'hectare dans les deux Champs Ecoles Paysans (SRI combiné au bio fertilisant Fertinova du Groupe Eléphant Vert) à Baguinéda ont été respectivement de 5,20T et 6,75 T contre une moyenne du périmètre de 4,4 T avec la pratique conventionnelle. Aussi le coût de production d'un Kg de paddy est passé de 115 FCFA à environ 62 FCFA au niveau de Champs et de chez les producteurs qui ont adopté. Suite à l'installation de ces champs écoles, une centaine de producteurs de Baguinéda ont adopté la pratique, selon PNPRM. Dans la suite, nous allons accompagner la PNPRM de faire une mise à échelle de cette expérience sur les deux dernières du programme.

Pour ce qui concerne l'influence des politiques, le Baseline a montré qu'il n'y a aucune mesure réglementaire (arrêté ou loi) qui cadre l'opération d'achat institutionnel. Il était prévu d'élaborer un plan d'action de plaidoyer et de mettre en place un processus multi-acteur pour un cadre normatif de l'achat institutionnel en 2019. Le plan d'action plaidoyer a été élaboré et le processus multi-acteurs, pour l'institutionnalisation de l'opération, a déjà commencé en 2018. Ce processus a été beaucoup soutenu en 2018 et 2019 par le groupe de parlementaires (des députés de l'assemblée nationale) qui a contribué à la relance de l'opération. Nous continuerons à soutenir ce processus pour l'institutionnalisation d'ici la fin du programme en 2021.

Cependant, pour l'année 2019, la vente par les OP à travers les contrats d'achat institutionnel est en deçà de notre projection qui est 6240 tonnes et le Baseline (la dernière opération réalisée avant le démarrage du programme). Cela est dû au fait que l'Etat a fait une offre pour 5000 tonnes qui ont été d'ailleurs honorées à hauteur de 100% par les membres de la PNPRM/IFRIZ. Aussi il était prévu que 60% des OP impliquées dans l'achat institutionnel auront accès au fonds de roulement à travers un pool bancaire constitué. IFRIZ et PNPRM, avec l'appui de Rikolto, ont appuyé 30% des OP impliquées à avoir un fonds de roulement auprès de leurs banques, mais le pool bancaire prévu n'a pas été constitué. Cela est dû au fait que les contrats ont été signés après la récolte avec un délai d'exécution immédiat de 45 jours. Le délai imparti et les prix du riz dans les zones de production n'ont pas permis la constitution d'un pool bancaire pour soutenir l'opération. Selon les conclusions des consultants qui ont élaboré le plan d'affaire de l'opération 2018 pour IFRIZ, tenant compte des prix proposés par les membres de l'IFRIZ / PNPRM et les prix acceptés par l'OPAM, les taux d'intérêt des banques ne pouvaient pas être couverts par l'IFRIZ.

Pour la suite du programme, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Poursuivre le processus multi-acteurs pour un cadre réglementaire de l'achat institutionnel (institutionnalisation) en impliquant le nouveau parlement qui sera élu en avril prochain dans tout le processus.
- Renforcer la négociation avec les banques pour la mise en place d'un pool bancaire.
- Consolider le prélèvement en cours en faveur de l'IFRIZ pour lui permettre d'assurer la coordination de l'opération.
- Appuyer PNPRM et IFRIZ dans la recherche d'autres acheteurs institutionnels
- Appuyer l'établissement de relations d'affaires inclusives et durables entre les fournisseurs et les autres acheteurs institutionnels identifiés, notamment les cantines scolaires
- Poursuivre la communication sur l'achat institutionnel

2.1.5. Principale conclusion de changements issus du CIR

Dans l'ensemble, l'intervention de Rikolto a été un succès et les cibles 2019 ont été atteintes. Cependant, les actions futures doivent permettre de consolider les acquis et intensifier le plaidoyer pour institutionnalisation de l'opération d'achat institutionnel.

2.2. Voie de changement n°2 : Rendre l'interprofession en espace multi-acteurs de référence sur les politiques sectorielles du riz

Voie de changement n°2 : Rendre l'interprofession en espace multi-acteurs de référence sur les politiques sectorielles du riz (IFRIZ)			
Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
Renforcement des capacités de l'interprofession pour renforcer la concertation entre ses membres	Les concertations au sein de l'interprofession sont plus régulières et comptent avec une participation représentative	L'interprofession assure mieux ses missions	L'interprofession est un acteur plus crédible aux yeux de ses membres et des autres acteurs.
Renforcement des capacités des membres de l'interprofession pour se concerter	Les membres de l'interprofession connaissent l'utilité de l'interprofession	Les membres de l'interprofession participent activement dans les réunions	Les membres utilisent les réunions de l'interprofession comme espaces de préférence pour discuter sur les politiques sectorielles et ses besoins y-relatifs
Soutenir l'interprofession à faire une proposition concernant la régulation de l'importation du riz	Les enjeux de la régulation de l'importation du riz sont partagés au sein de l'interprofession	La vision de l'interprofession en matière de la régulation est connue par tous les acteurs et reflétée dans la régulation de l'importation du riz au Mali	
Renforcement des capacités de l'interprofession en plaidoyer pour porter le plaidoyer sur la régulation	L'interprofession dispose des capacités de plaidoyer		

2.2.1. Changement observé sur le résultat

Incidence	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
L'interprofession est un acteur plus crédible aux yeux de ses membres et des autres acteurs.	Nombre de sollicitation de l'interprofession par l'Etat ou autres partenaires	Référence : 0 (l'interprofession a été créée en 2016)	Réalisé 2017: 10	Réalisé 2018 : 19	Projection 2019 : 25 Réalisé 2019 : 38
	Volume total commercialisé par les OP qui sont vendus à travers des	Référence : 0	Réalisé 2017 : 1800 tonnes	Réalisé 2018 : 1300 tonnes	Réalisé 2019 : 1500 tonnes.

Incidence	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
	contrats/accord avec entreprises privées avec l'appui de l'interprofession				
	% du Volume total commercialisé par les OP qui sont vendus à travers des contrats/accord avec entreprises privées avec l'appui de l'interprofession	Référence : 0	2017 : 0%	2018 : 86%	Prévision dans le programme pour 2019 : 30% Réalisation : 90%
Les membres utilisent les réunions de l'interprofession comme espaces de préférence pour discuter sur les politiques sectorielles et ses besoins y-relatifs	Nombre de réunions de l'IFRIZ au cours desquelles ses membres ont discuté sur politiques sectorielles et les défis des acteurs liés à ces politiques	Référence : 0	Référence : 0 2017 : 3	2017 : 3 Réalisé 2018 : 1	Projection 2019 : 3 Réalisation : 2
La vision de l'interprofession en matière de la régulation est connue par tous les acteurs et reflétée dans la régulation de l'importation du riz au Mali	Etat d'avancement de la régulation des importations du riz au Mali tenant compte de la vision de l'interprofession en la matière Légende : 0-Référence : Pas de régulation des importations 1- la vision de l'IFRIZ en matière de la régulation est élaborée) 2 Développement d'argumentaire de plaidoyer 3 : la vision de l'IFRIZ est partagée et portée par une masse critique de FO et ses alliés 4 : l'état du Mali a pris une mesure instituant la régulation des importations du riz au Mali en fonction de la production nationale. 5 : Suivi de l'application de la mesure par l'IFRIZ et son adaptation si besoin	Référence : 0	2017 : 1	Projection 2018 : 2 Réalisé 2018 : 2 (développement d'argumentaire sur la base des données de l'étude de l'impact des importations, leur saisonnalité, des dons et aides alimentaires sur la commercialisation du riz local réalisée par Rikolto en collaboration avec la PNPRM en 2014 et actualisée par l'IFRIZ en collaboration avec GIZ en 2018). Puis l'IFRIZ a élaboré sa stratégie pour la régulation des importations.	Projection 2019 : 3 Réalisé 2019 : 3

2.2.2. Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement

le rôle de Rikolto a été majeur dans l'atteinte de ces résultats. La stratégie de prélèvement, pour rendre IFRIZ plus autonome dans la coordination de l'activité, a été proposée par Rikolto depuis le début de l'achat institutionnel. Aussi Rikolto facilite le processus multi-acteurs pour la régulation des importations et apporte son appui conseils à la contractualisation. Le coaching de rikolto auprès des premiers responsables de IFRIZ pour la maîtrise des politiques sectorielles et le portage politique de l'achat de l'achat institutionnel, a aussi permis de renforcer la visibilité et le leadership de l'IFRIZ. Par ailleurs, l'implication de l'IFRIZ dans la distribution du fertilisant organique Fertinova du Groupe Éléphant Vert s'inscrit dans la mise à échelle de la promotion de ce produit par Rikolto avec ARPASO, la PNPRM et la FUBAS.

2.2.3. Analyse des résultats majeurs

L'IFRIZ a été sollicitée respectivement 10 fois, 19 fois et 38 fois en 2017, 2018 et 2019 par l'Etat et différentes structures de développement, contre une prévision de sollicitation fixée à 25 pour 2019. Entre 2017 et 2019, elle a réalisé 7 réunions (rencontres de conseil d'administration) sur des sujets liés aux politiques en lien avec le secteur rizicole avec l'appui de Rikolto. Après l'interprofession coton, l'IFRIZ est la deuxième Interprofession agricole qui a été validée par le conseil supérieur de l'Agriculture, présidé par le Président de la République, en 2018.

L'interprofession riz a facilité la contractualisation entre les OP et les commerçants pour 1800 tonnes en 2017, 1300 tonnes en 2018, 1500 tonnes en 2019, grâce à l'appui de Rikolto à travers notre soutien aux rencontres initiées par l'IFRIZ pour la contractualisation entre les différentes familles professionnelles de l'Interprofession. Toutes ces réalisations ont aussi permis d'améliorer les revenus des riziculteurs. 90% du volume total commercialisé par les OP qui sont vendus à travers des contrats/accord avec entreprises privées avec l'appui de l'interprofession contre une prévision de 30% en 2019.

L'IFRIZ, à la suite d'une expérience réussie par Rikolto et les partenaires de terrain dans l'utilisation de l'engrais organique FERTINOVA, s'est lancée dans la distribution des engrais organiques à travers la signature d'un contrat de 15 000 Tonnes d'engrais FERTINOVA et 1500 kg d'engrais biologique liquide du groupe Éléphant Vert. Soit du fertilisant organique pour 15.000 ha avec une augmentation potentielle de rendement de 30 à 60%, selon les tests réalisés par le Groupe Éléphant Vert. L'IFRIZ prélèvera 10000 CFA sur chaque tonne de fertilisant organique. Cela permettrait à IFRIZ d'encaisser environ 230.000 euros si elle arrive à distribuer ces produits auprès de ses membres.

Les appuis de Rikolto en faveur de l'IFRIZ à partir de 2017 : l'organisation de la journée nationale du riz, l'appui à une meilleure coordination de l'opération des achats institutionnels, le renforcement des capacités de ses leaders sur les politiques sectorielles de la filière riz, le soutien à la promotion du riz local, ont fortement contribué à améliorer la visibilité et à légitimité de cette jeune structure. L'IFRIZ devenue l'interlocuteur de la filière riz vis-à-vis de l'Etat et des PTF (ii) en représentant les membres

La vision de l'IFRIZ en matière de régulation est partagée avec ses membres. En 2019, IFRIZ a organisé en atelier sa vision et stratégie matière de régulation avec les représentants de chaque famille professionnelle que compose l'IFRIZ. Le cadre multi-acteurs pour la régulation des importations est déjà en place. Le processus de plaidoyer va réellement démarrer quand un nouveau parlement légitime sera élu au Mali en mars et avril 2020.

Pour la suite du programme, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Renforcer le leadership de l'IFRIZ à conduire le processus multi-acteurs pour la régulation des importations du riz au Mali en fonction de la production nationale

- Encourager et soutenir l'IFRIZ à porter des sujets stratégiques sur les enjeux/défis en lien avec la promotion du riz local
- Appuyer le développement de relations d'affaires entre les OP et les privés au sein de l'interprofession : appui conseils et soutien des réunions de concertation
- Accompagner IFRIZ à jouer son rôle dans le cadre de concertation Etat-interprofession mis en place pour la promotion du riz local : la tenue de rencontres préparatoires avec l'IFRIZ avant sa participation aux réunions dudit cadre.

2.2.4. Principale conclusion de changements issus du CIR

Dans l'ensemble, l'intervention de Rikolto a été un succès et les cibles de 2019 ont été atteintes. Pour le futur un accent particulier doit être mis sur le plaidoyer et le développement de relations d'affaires durables et inclusives entre les membres des différentes familles de l'interprofession.

2.3. Voie de changement n°3 : Mettre en évidence un modèle d'affaires inclusif et durable pour la commercialisation du riz au sein des OP : cas d'ARPASO.

Voie de changement n°3 : Mettre en évidence un modèle d'affaires inclusif et durable pour la commercialisation du riz au sein des OPs			
Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
Connecter ARPASO avec les fournisseurs de services pour soutenir une production de qualité	ARPASO connaît davantage de fournisseurs de services	ARPASO nouent des relations d'affaires avec des fournisseurs professionnels et crédibles	Les membres d'ARPASO bénéficient de services de qualité soutenant la production
Appuyer ARPASO dans la mise en place d'une unité de commercialisation à son sein	La nécessité de la mise en place d'une unité autonome pour gérer l'unité de gestion est débattue au sein d'ARPASO	Les administrateurs d'ARPASO sont convaincus de la nécessité de la mise en place d'une unité autonome de gestion pour son unité de transformation	La gestion de l'unité de transformation d'ARPASO est assurée par une structure spécialisée et autonome
Renforcement d'ARPASO en gestion financière et comptable	Les gestionnaires d'ARPASO ont plus de connaissances en matière de gestion financière et comptable des organisations	La comptabilité de l'unité de transformation d'ARPASO est bien tenue selon les normes en vigueur dans le pays	L'unité de transformation d'ARPASO a une gestion saine.
Appuyer ARPASO dans la mobilisation de fonds de roulement	ARPASO échange avec des institutions financières sur les possibilités de mettre en place un fonds de roulement	Une institution financière se déclare disponible à mettre en place un fonds de roulement avec ARPASO	L'unité de transformation arrive à constituer son besoin de stock en riz paddy
Appuyer l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan d'affaires de l'unité de transformation	Les administrateurs d'ARPASO ont pris conscience de la nécessité d'avoir un plan d'affaires pour l'unité de transformation	L'unité de transformation d'ARPASO dispose d'un plan d'affaires cohérent	L'unité est autonome et mesure de répondre aux besoins du marché
Appuyer une campagne promotionnelle pour stimuler la demande locale pour le riz de San	Un répertoire des argumentaires favorables au riz local est établi	Une stratégie de promotion du riz local est élaborée et appliquée	Le riz local beaucoup plus apprécié à San

2.3.1. Changement observé sur le résultat :

Incidence	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
3.1 Les membres d'ARPASO bénéficient de services de qualité soutenant la production	% de membres de ARPASO bénéficiant au moins un service soutenant la production en dehors de l'eau d'irrigation	25%	Réalisation 2017: 50%	Réalisation 2018 : 65%	Projection 2019 : 75% Réalisé : 80%
3.2 La gestion de l'unité de transformation d'ARPASO est assurée par un structure spécialisée et autonome	Etat d'avancement de l'unité de gestion autonome d'ARPASO : Légende : 0-Pas de comité de gestion de l'UT 1-: Le CA d'ARPASO a désigné les membres de l'unité de gestion autonome 2-: les membres du comité de gestion de l'unité ont bénéficié un renforcement de capacité en marketing et la tenue des documents de gestion 3 : L'unité de gestion est dotée de statut autonome et est fonctionnel 4 : L'Unité de gestion est évaluée et réajustement nécessaire est fait 5 : Elaboration d'un plan d'affaires de mise à échelle de l'unité de transformation d'ARPASO	Référence : 0	Réalisé 2017 : 1	Réalisé 2018 : 2	Projection 2019 : 3 Réalisé 2019 : 2
3.4 L'unité de transformation d'ARPASO a une	Nbre de fois où le bilan financier est présenté et approuvé en AG	Reference : 0	Projection 2017 :1 Réalisé 2017 : 1	Projection 2018 :1 Réalisé 2018 : 1	Projection 2019 :1 Réalisé 2019 : 1

Incidence	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
gestion saine.					
3.5 L'unité de transformation arrive à constituer son besoin de stock en riz paddy	% de BFR mobilisé à temps par l'UT pour l'achat du paddy (nature)	Reference : % 0	: Réalisation 2017: 10%	Réalisation 2018 : 31,58%	Prévision 2019 : 45% Réalisation 2019 : 35%
3.8 Un pilote SRP se déroule au sein d'ARPASO et ARPASO répond aux normes SRP avant la fin du programme.	Etat d'avance de la mise en route du pilote SRP Légende 0: pas de pilote SRP 1 : Réalisation des 3 étapes de collecte + renforcement de capacités pour l'an 1 SRP 2: Réalisation des 3 étapes de collecte + renforcement de capacités pour l'an 2 SRP 3 : Réalisation des 3 étapes de collecte + renforcement de capacités pour l'an 3 SRP 4 : Capitalisation du processus pour la mise à échelle.	Baseline : 0	Prévision 2017 : 0. Réalisé : 0	Prévision 2018 : 1 : (situation de référence du pilote SRP + lancement du pilote avec 244 producteurs. Score SRP réalisé : 70 avec 6 seuils ratés).	Prévision 2019 : 2 Réalisé 2019 : 2 (avec une participation de 494 producteurs contre une prévision de 300 producteurs et Score SRP : 76 avec 5 seuils ratés. Donc une amélioration de 6 points)

2.3.2. Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement

la stratégie entrepreneuriale promue par Rikolto a joué un rôle majeur dans l'atteinte des résultats de cette intervention. En effet, Rikolto a appuyé ARPASO à s'orienter vers une démarche entrepreneuriale avec un projet économique clair dont l'objectif principal est de valoriser le riz produit dans la plaine de San « San Malo » à travers la mini-rizerie de l'OP. Avant l'intervention de Rikolto, cette mini-rizerie ne faisait que de la prestation de service pour les membres et les non-membres de l'ARPASO. Par ailleurs Avec l'appui conseil de Rikolto, ARPASO a fait des emballages avec son logo et a mis en place un dispositif d'approvisionnement de l'unité en paddy de qualité. Aussi Rikolto a promu la production durable du riz à travers la mise en route d'un pilote SRP, l'installation des Champs Ecoles sur les bonnes pratiques de production, de récolte et de post- récolte en partenariat avec la PNRM, ARPASO, et l'IFRIZ qui met les bonnes pratiques à l'échelle

2.3.3. Analyse des résultats majeurs

Le soutien de Rikolto a déjà permis de réduire de 50 % la quantité d'urée à travers l'adoption d'innovation SRI en combinaison avec le placement profond de l'urée (PPU) et l'engrais organique Fertinova du Groupe Eléphant Vert. La réduction de 30 % la quantité d'eau d'irrigation utilisée et de 30% des frais de pompage, grâce l'application d'une gestion rigoureuse de l'eau suite au renforcement de capacité des chefs de groupement d'usagers et des irrigants d'ARPASO sur les bonnes pratiques d'irrigation. Ces formations ont été réalisées dans le cadre du pilote SRP (la norme pour la production durable du riz) mis œuvre par ARPASO avec l'appui de Rikolto. Ce qui permet aux

producteurs de réduire leurs coûts de production et donc d'être plus compétitifs. Par ailleurs, en 2019, 80% des membres d'ARPASO bénéficie d'un service hors service d'irrigation contre 25% avant le projet. Ce taux était 65% en 2018. Cela grâce aux différentes formations réalisées et la diffusion des conseils agricoles sur les radios de proximité que Rikolto appuie. Par contre la mobilisation des besoins en fonds de roulement est en deçà de la prévision 35% contre une prévision de 45%.

Pour une bonne gouvernance de l'Unité de transformation d'ARPASO, un comité de gestion de l'unité de transformation a été désigné en 2017 et ce comité a bénéficié des formations en 2018 sur la gestion financière et administrative. Cependant, l'Unité de transformation n'arrivait pas à être totalement opérationnelle, par faute de paddy, jusqu'en 2019. La démarche pédagogique adoptée par ARPASO, avec l'appui de Rikolto, la tenue d'assemblées générales dans les villages pour informer ses membres sur la nécessité de promouvoir « San Malo » à travers l'Unité de transformation de l'organisation, commence à porter ses fruits. Des membres de l'organisation ont commencé à rembourser leur redevance eau en nature. A la date 31 décembre 2019, 55 tonnes de riz blanc « San Malo » étaient disponibles dans le magasin d'ARPASO en attente du marché institutionnel de l'OPAM.

Pour la suite du gramme, l'accent va être mis sur les points ci-dessous :

- Poursuivre le renforcement des capacités productives de l'ARPASO en mettant l'accent sur les pratiques de production durables, et appuyer l'organisation avoir une politique interne en à la matière
- Doter ARPASO d'une stratégie genre
- Poursuivre la promotion de l'application des normes SRP au sein de l'ARPASO
- Poursuivre avec le renforcement des capacités entrepreneuriales de l'ARPASO, notamment l'organe chargé de la gestion de l'unité de transformation.
- Appuyer davantage ARPASO dans la sensibilisation de ses membres à rembourser une partie de la redevance eau en nature
- Appuyer ARPASO dans sa stratégie de commercialisation
- Elaborer un plan de renforcement sur base du rapport d'évaluation Scope.

2.3.4. Principale conclusion de changements issus du CIR

A la lumière des résultats ci-dessus, la stratégie d'intervention de Rikolto a été un succès. Cependant, Rikolto doit s'impliquer davantage à la recherche de solutions idoines pour assurer le ravitaillement de l'unité de transformation d'ARPASO en paddy en qualité et en quantité suffisante.

2.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?

Sans l'intervention de Rikolto :

- Il n'allait pas y avoir de pilote SRP à ARPASO. Les services rendus par ARPASO à membres à hauteur de 80% des membres de l'organisation n'auraient pas atteint ce niveau. Donc les performances découlant réduction de 30% des frais de pompage et réduction de 50% de la quantité d'urée utilisée par les producteurs n'auraient pas lieu.
- L'achat institutionnel n'allait pas reprendre en 2018 sans le processus multi-acteurs soutenu par Rikolto qui a porté le plaidoyer pour le démarrage de l'opération d'achat institutionnel en 2018. Donc les producteurs n'allaient pas encaisser les montants importants encaissés suite à l'achat institutionnel.
- La coordination de l'achat institutionnel n'allait pas être confiée à la PNRM et l'IFRIZ puisque lors de la première année de l'opération l'Etat est allé négocier individuellement les OP.
- Les faitières (PNPRM/IFRIZ) ne vont pas pouvoir fournir les mêmes qualités de service dans le cadre des achats institutionnels : honorer 100% leurs engagements contractuels.
- Les champs écoles d'apprentissage autour de la production durable du riz ne seraient pas installés
- Les processus multi-acteurs en cours pour l'institutionnalisation des achats institutionnels n'auraient pas être mis en route.

- Les capacités institutionnelle, organisationnelle et entrepreneuriale de la PNPRM, de l'IFRIZ, de la FUBAS et d'ARPASO seraient moins qu'aujourd'hui.
- L'IFRIZ et la PNPRM n'auraient pas leur visibilité et leur légitimité actuelles.

III. Pertinence des interventions RIZ

3.1. Contribution des interventions aux domaines d'impacts

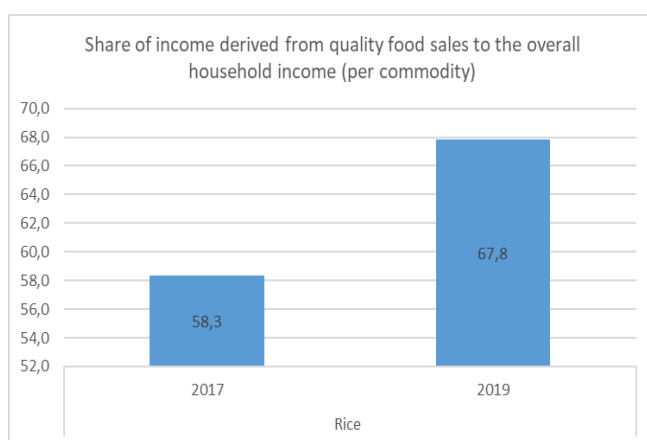
Dans cette analyse de la pertinence des interventions de Rikolto au Mali, nous évaluons la pertinence des interventions en examinant l'impact au niveau des agriculteurs. Les changements observés au niveau des producteurs(trices) seront évalués à travers des indicateurs d'impact communs qui sont retenus dans le programme (Parts de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu global des ménages, le revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliment de qualité /ha) et l'augmentation de l'indice de la production durable) d'une part, et d'autre part l'accroissement du statut de l'OP et l'autonomisation des femmes et des jeunes. Pour cela, nous allons exploiter les données collectées lors des enquêtes exploitations réalisées, les conclusions de nos échanges avec les agriculteurs lors des focus group et des témoignages faits. Mais il faut rappeler que l'enquête exploitation a été réalisée seulement auprès l'OP porteuse du pilote, c'est-à-dire ARPASO.

		Baseline	2019
Pertinence	L'amélioration de la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages	301 782 FCFA	246.000 CFA
	L'augmentation du revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité (en USD / par ha)	58,3%	67,8 %
	Augmentation de l'indice de production durable		
	Conservation des sols	1,92	2,22
	Gestion de l'eau	1,66	2,06
	Gestion des ressources	2.54	1,87
	Changement climatique	1.67	1,58
	Biodiversité	1.39	0,90
	Aménagement du paysage	1.42	0,12
	Viabilité organisationnelle	4.1/5	4.2/5
	Genre	ND	
	Bénéficiaires directs	21.722 personnes	27.590 personnes
	Bénéficiaires indirects	ND	102.127 personnes

3.1.1. Augmentation de la production et des revenus : Parts de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu global des ménages.

En 2017, la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages à ARPASO s'élevait 58,3%	En 2019, la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages à ARPASO s'élevait 67,8 %
--	---

Il faut rappeler que l'amélioration de la qualité du riz au niveau d'ARPASO est essentiellement due aux formations réalisées sur les bonnes pratiques de production, les opérations de récolte et de post-récolte. Aussi depuis le démarrage de l'intervention, ARPASO utilise deux radios de proximité qui couvrent toute sa zone pour diffuser pour diffuser des informations (pour former tous ses membres), pendant toute la campagne agricole, sur les bonnes pratiques pendant la production, la récolte et la conservation du riz. 100% des producteurs interrogés lors de focus groupe reconnaissent avoir accès aux informations sur les bonnes pratiques et qu'ils les appliquent.



Aussi, pour l'amélioration de la qualité du riz, ARPASO a fait des champs écoles décentralisés pour former ses membres sur la conduite des bonnes pratiques agricoles de production et de post-récolte. Des informations sur les bonnes pratiques de production et de post-récoltes sont diffusées sur des radios de proximité. Par ailleurs, du fait que la qualité de la semence joue un rôle important dans l'augmentation de la production et de la productivité, Rikolto a appuyé l'amélioration de la qualité de

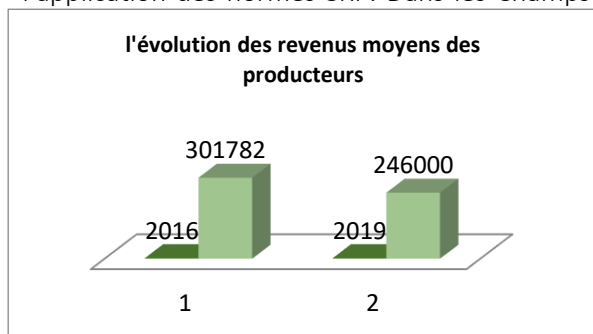
semences produites par ARPASO grâce au renforcement de la capacité des producteurs semenciers sur les techniques de la production de semence, et leur dotation en trieuse-vanneuse motorisée. Aussi la mini-rizerie d'ARPASO produit un riz de meilleure qualité que les décortiqueuses que les producteurs utilisés. La résultante de toutes ces actions a contribué à améliorer les revenus tirés de la vente de riz de qualité.

3.1.2. Résilience : Source de revenu, base annuelle : A2 Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité (en USD / par ha)

<p>Baseline 2016 : Revenus moyens ARPASO en 2016 :</p> <p>Revenus moyens</p> <p>Les revenus issus de la chaîne se situent en moyenne à 301 782 FCFA. Les producteurs ont d'autres revenus importants issus d'autres affaires, de l'emploi agricole dans d'autres exploitations et de transferts.</p>	<p>Selon l'enquête exploitation 2019, Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliment de qualité (en USD / par ha) est de 246.000 CFA</p>
---	---

Il faut signaler qu'à ARPASO, la production du riz est passée de 4,3 tonnes en 2016 à 4,9 tonnes /ha en 2019 pour la maîtrise totale. Cela contribuerait à l'amélioration des revenus des producteurs, surtout que les prix n'ont pas baissé et les charges n'ont pas augmenté. Cette augmentation a été possible grâce essentiellement à l'adoption des bonnes pratiques par les membres d'ARPASO à travers les

formations réalisées, les émissions radios, et l'application de conseils agricoles donnés à travers l'application des normes SRP. Dans les Champs Ecoles Paysans installés par ARPASO les rendements étaient 5 à 7 tonnes à hectare. 80% des membres d'ARPASO ont adopté les bonnes pratiques vulgarisées par ARPASO.



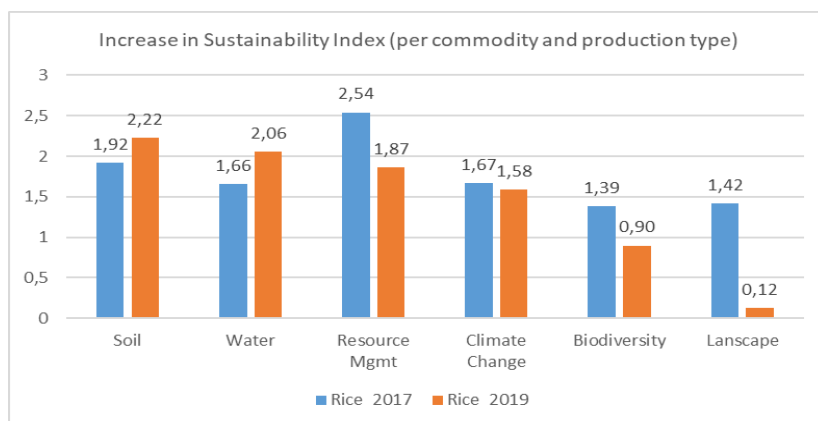
Lors de l'enquête, les questions étaient relatives aux 12 derniers mois. Alors que cette période concerne la campagne agricole 2017-2018, campagne au cours de laquelle la plaine de San a été confrontée à la virose du riz. Ce qui a impacté négativement sur la production et sur les revenus.

Par ailleurs dans le cadre des achats institutionnels, en plus des OP impliquées dans l'opération, le prix producteur du riz grimpe dans toutes les zones rizicoles du Mali pendant la période de l'achat institutionnel de l'OPAM, oscillant entre 300-325 FCFA/kg contre une moyenne de 250-265 CFA/kg pendant la même période sans achat institutionnel, permettant à tous les riziculteurs du Mali d'avoir un prix meilleur. A l'instar des autres producteurs du Mali en plus de ceux engagés dans l'achat institutionnel, les membres d'ARPASO ont aussi bénéficié cet effet levier en 2019.

3.1.3. Une utilisation plus durable des ressources naturelles : Augmentation de l'indice de production durable

Dans le cadre de la promotion de la production durable à l'ARPASPO, Rikolto a soutenu les actions suivantes : la mise en route du pilote SRP (norme pour la production durable du riz) impliquant 494 producteurs, l'installation de Champs Ecoles Paysans appliquant le SRI (système de riziculture intensif) combiné à technique de plafond profond de l'Urée et l'utilisation de l'engrais organique FERTINOVA du Groupe Eléphant Vert, la formation des chefs de groupement des usagers de l'eau d'ARPASO sur les bonnes pratiques d'irrigation. Cela a favorisé, l'adoption de bonnes pratiques de production durable. Cela a entraîné une réduction de 30 % des frais de pompage d'eau et réduit de 50% la quantité d'urée utilisée par les producteurs.

L'IFRIZ, à la suite des expériences réussies des Champs Ecoles Paysans conduits par ARPASO, FUBAS et PNRM dans l'utilisation d'engrais organiques en combinaison avec d'autres bonnes pratiques agricoles, s'est lancée dans la distribution des engrais organiques à travers la signature d'un contrat de 15 000 Tonnes d'engrais FERTINOVA et 1500 kg d'engrais biologique liquide du groupe Éléphant Vert pouvant fertiliser 15.000 ha avec une augmentation potentielle de rendement de 30 à 60%. Toutes ces actions contribuent à l'amélioration de la durabilité environnementale dans les zones rizicoles. Les résultats de l'enquête sur l'évolution de l'indice de durabilité sont présentés dans le graphique ci-dessous :



Ces résultats montrent une nette amélioration dans la gestion des sols et la gestion de l'eau. Mais note des régressions au niveau de la gestion des ressources, du changement climatique, de la biodiversité et du paysage.

Discussion :

Ce résultat n'implique pas forcément une régression globale de la durabilité environnementale au niveau de l'organisation

puisque les résultats de l'application des normes SRP (l'application des normes pour la production durable du riz) par ARPASO, qui prennent en compte tous les indicateurs de la durabilité ci-dessus, montrent une évolution positive du score global obtenu par ARPASO : 70 en 2017 contre 76 en 2019, soit un progrès de 6 points.

Country	SRP Score			Missed TH		
	Pilot	B'line	Progress	Pilot	B'line	Progress
Uganda	77	58	19	5	13	8
Benin	75	83	-8	6	3	-3
Mali	76	70	6	5	6	1
Senegal	64	53	11	11	14	3
DR Congo	x	60	-	-	13	-
Indonesia	84-74-74	67	10	1-3-3	6	4
Vietnam	62-73	59	3	11-7	13	2
Totals	62-84	59-83		1-11	3-14	
Average	73	64	9	6	10	

Le tableau ci-contre montre la comparaison entre les scores du Baseline SRP et les progrès réalisés dans le cadre de l'application des normes SRP dans les pays où Rikolto met œuvre le SRP.

3.1.4. Accroissement du statut de l'OP : changement dans les pratiques liées aux renforcements des capacités internes de l'OP

Selon des membres de l'organisation que nous avons rencontrés lors du focus groupe, l'organisation de plus en plus arrive à former et informer tous ces membres grâce émissions radios. La légitimité de l'organisation s'est beaucoup améliorée suite à l'amélioration des services qu'elle rend à ses membres. Suite aux appuis-conseils apportés par Rikolto sur la nécessité pour ARPASO d'avoir un projet économique cohérent et clair pour pouvoir amener ses différents partenaires à inscrire leur accompagnement dans ledit projet, ARPASO s'est dotée d'un plan stratégique avec l'appui de la coopération Luxembourgeoise en 2019, l'élaboration d'un plan d'affaire est prévue en 2020 avec l'appui de Rikolto. En plus de l'appui conseils pour l'intégration de l'approche entrepreneuriale dans toutes les activités de l'OP, Rikolto a donné des formations aux membres du comité de gestion de l'Unité de transformation d'ARPASO sur la gestion administrative et financière en 2017 et 2018. Par ailleurs, ARPASO a connu une évolution positive en se transformant en coopérative en fin 2019. L'organisation s'appelle désormais CORPASO : Coopérative des Riziculteurs de la Plaine San Ouest. Cela permettra à l'organisation d'apporter plus de services à ses membres.

L'évaluation Scope basic montre une évolution positive d'ARPASO. L'OP est partie d'un score global de 4.1 à 4.2. Ce score montre le professionnalisme de l'organisation. De toutes les dimensions évaluées par scope, seule la dimension durabilité sociale a un score de moins de 4 points. Ce score montre que Rikolto doit accompagner ARPASO à se faire évaluer par Scope pro à la fin du programme.

3.1.5. Autonomisation des femmes et jeunes

Dans sa stratégie d'autonomisation des jeunes et des femmes, Rikolto a prévu d'accompagner les initiatives économiques de ces deux couches au sein de ses OP partenaires, et travailler pour renforcer leur position dans les OP. Cette stratégie est partagée avec toutes nos OP partenaires. Parmi les 3 partenaires de Rikolto dans le programme riz, un partenaire (PNPRM) a déjà élaboré sa propre stratégie Genre avec l'appui de Rikolto. Il est prévu que les deux autres fassent pour eux d'ici la fin du programme. Dans la réalisation des activités, chaque partenaire tient compte de l'équité genre. Rikolto veille particulièrement à cela. Le seul partenaire, ARPASO, qui renouvelé son bureau exécutif depuis le démarrage du programme a augmenté le nombre de femmes 100% (allant de 2 à 4 femmes).

En termes d'autonomisation économique des femmes, 3 organisations de femmes ont participé à l'achat institutionnel. Il s'agit de : Jekara des femmes de Dioro (zone office riz Ségou) qui vendu 80 tonnes de riz blanc pour 27.812.500 CFA, Danaya (zone office du Niger) qui a vendu 100 tonnes pour 31.250.000 CFA, et Badeya 20 tonnes pour 6.250.000 CFA. Soit un total de 65.312.000 CFA. Avec

l'augmentation de leurs revenus, ces femmes contribuent aux dépenses du ménage selon elles-mêmes. Donc, elles peuvent satisfaire leurs besoins de dépendance vis-à-vis des hommes. Lors de l'évaluation de l'achat institutionnel 2019, les femmes qui ont participé à l'achat institutionnel ont déclaré qu'elles contrôlaient leurs revenus même si elles demandaient parfois conseil.

Toutefois, Rikolto reconnaît qu'il doit travailler davantage pour l'autonomisation de jeunes et de femmes au Mali, et se propose aujourd'hui de progresser dans ce sens. Ainsi, d'ici la fin du programme, nous allons renforcer nos acquis et explorer d'autres stratégies pour renforcer davantage le positionnement des jeunes et des femmes dans nos chaînes de valeurs. Depuis mars 2019, un Expert Junior du programme Enabel travaille sur cette thématique au sein de l'équipe Rikolto au Mali.

3.2. Leçons apprises dans le riz

☞ Au niveau de l'intervention 1 :

- ✓ L'achat institutionnel de l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM) demeure un puissant outil d'inclusion des petits producteurs aux marchés institutionnels du riz au Mali. Mais sa réussite et sa pérennisation dépendent des réformes réglementaires et législatives nécessaires pour rendre obligatoire cette opération par l'Etat
- ✓ La nécessité de signer les contrats entre l'OPAM et les fournisseurs du marché institutionnel (OP et commerçants) au moins deux mois avant la récolte du riz, pour permettre à l'IFRIZ de pouvoir mieux négocier avec les banques et asseoir une bonne concertation au sein de la structure.
- ✓ Mettre en place un mécanisme de financement pérenne de l'opération d'achat institutionnel (l'opération est actuellement financée par un crédit que l'Etat du Mali contracte auprès de la Banque Islamique de Développement)
- ✓ La nécessité d'un mettre en place un pool bancaire pour apporter un fonds de roulement aux acteurs impliqués demeure.

☞ Au niveau de l'intervention 2 :

- ✓ La nécessité de faire participer tous les grands industriels et les importateurs de riz dans l'IFRIZ. Cela facilitera le débat sur la régulation des importations.
- ✓ Nécessité de mettre plus d'accent sur les deux thèmes de plaidoyer prévus dans le programme (institutionnalisation de l'achat institutionnel et régulation des importations en fonction de production nationale) par l'IFRIZ dans le but de rendre pérenne les acquis du programme.

☞ Au niveau de l'intervention 3 :

- ✓ Nous retenons que le dialogue direct entre les responsables d'ARPASO et ses membres à la base a été le facteur déclencheur de l'engagement de sa base à soutenir le projet économique de l'organisation. Il est donc nécessaire pour une ARPASO, pour maintenir l'engagement de sa base, d'instaurer un dialogue direct entre les responsables et la base sur tous les chantiers majeurs.
- ✓ La nécessité de développer une stratégie efficace pour approvisionner d'une manière efficace et durable l'unité de transformation d'ARPASO en paddy.

☞ Le renforcement du positionnement des jeunes et des femmes :

- ✓ Les défis liés à la situation des femmes et des jeunes devraient être adressés à travers des axes spécifiques au lieu de considérer le genre comme axe transversal du programme. Cela nous permettra de prévoir des budgets suffisants pour faire face à ces défis. Ces axes spécifiques devraient être orientés essentiellement sur l'autonomisation économique des jeunes et des femmes.

IV. Efficacité du programme sésame

4.1. Voie de changement n°1 : Renforcement des capacités productives de FUBAS pour devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité.

Voie de changement 1 : Renforcement des capacités productives de FUBAS pour devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité			
Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
Appui à l'émergence d'un réseau de semenciers au sein de FUBAS	FUBAS dispose un réseau de producteurs semenciers	Un lien fonctionnel est bien établi entre le volet de la production de la semence et le volet production de sésame de la FUBAS	Les membres de la FUBAS ont accès à la semence de qualité
Appui à la mise en place d'une stratégie de formation continue sur les pratiques agro-écologiques	FUBAS dispose une stratégie de formation sur les pratiques agro-écologiques auprès de ses membres	Les formations sont dispensées sur les pratiques agro-écologiques à travers l'installation de champs école	Les membres de FUBAS ont intégré l'approche agro-écologique dans leur système de production
Renforcer les capacités de FUBAS à disposer des statistiques fiables sur ses membres et leurs productions	Le conseil d'administration de FUBAS prend conscience de la nécessité d'avoir une base de données portant sur les statiques des membres et initie la formation	Mise en place d'une base de données au sein de FUBAS sur les statistiques de ses membres.	FUBAS utilise des données fiables sur la production et les membres de FUBAS dans la planification de commercialisation
Renforcement des capacités de post-récoltes des membres	Les membres de FUBAS sont formés sur les opérations post-récolte	Les bonnes pratiques post-récoltes sont maîtrisées par plus de membres de FUBAS	FUBAS offre de sésame de qualité sur le marché
Appuyer le développement d'une démarche qualité au sein de l'OP	Les administrateurs de FUBAS ont compris d'avoir des normes de qualité à l'interne	Une note technique sur la démarche qualité est élaborée et un mécanisme pour assurer son implémentation est mis en place	
Renforcer l'accès aux membres de FUBAS aux équipements post-récoltes	Elaborer une note de stratégie d'équipement des membres de FUBAS	L'opérationnalisation de la stratégie d'équipement est négociée auprès de différents partenaires de FUBAS et des institutions financières.	FUBAS offre de sésame de qualité sur le marché
Renforcer les capacités d'emballage de FUBAS	L'importance d'utilisation d'emballage de qualité est perçue par les responsables de FUBAS.	Des relations sont établies entre FUBAS est les fabricants ou importateurs d'emballage de qualité.	Le sésame produit par les membres de FUBAS est systématique conservé dans des emballages de qualité.

4.1.1. Changement observé sur le résultat

Incidence	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Les membres de la FUBAS ont accès à la semence de qualité	Nbre de membres de FUBAS qui ont accès aux semences de qualité	20%	Réalisé 2017: 30%	Réalisé 55%	Projection 2019 : 70% Réalisé 2019 : 75%
Les membres de FUBAS ont intégré les pratiques de production durables dans leur système de production	% membres de FUBAS qui ont intégré de pratiques de production durable dans leur système de production	30%	Réalisé 30 %	Réalisé 70%	Projection 2019 : 75% Réalisé 2019 : 80%
FUBAS utilise des données fiables sur la production et les membres de FUBAS dans la planification de la commercialisation	Etat d'avancement de la mise en place de la base de données au sein de la FUBAS : Légende : 0-données sur les statiques de production et de vente non collectées 1- Statistique de production et de vente disponible 2- Etablissement d'une base de données opérationnelle sur les statiques 3-Evaluation de la base des données et son adaptation	Reference = 0	Réalisé 2017 : 1	Réalisé 2018 : 2	Projection 2019 : 2 (voir légende dans la colonne des indicateurs) Réalisé 2019 : 2

	4-Capitalisation de l'expérience				
--	----------------------------------	--	--	--	--

4.1.2. Valeur ajoutée de la stratégie d'intervention de Rikolto pour cette voie de changement

Rikolto est la seule ONG (partenaire) qui soutient financièrement FUBAS depuis 2017. Sans l'intervention de Rikolto, les activités réalisées dans le cadre de cette intervention n'auraient pas lieu. Rikolto a apporté son expertise aux formateurs endogènes de FUBAS à mieux comprendre l'approche agro-écologique et la conduite des Champs Ecoles Paysans. Il a aussi apporté son expertise au réseau des producteurs semenciers dans la mobilisation du service de certification des semences et dans la formation des producteurs semenciers.

4.1.3. Analyse des résultats

Dans le but d'accompagner la FUBAS à devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité, Rikolto WA a soutenu la mise en place d'un mécanisme d'accès à des semences certifiées de sésame de qualité (variété S42) aux membres de FUBAS à travers l'appui à un réseau endogène de producteurs semenciers au sein de l'organisation. Ces semenciers ont adopté des pratiques durables de production du sésame. En 2019, 75% des besoins en semences des membres de FUBAS sont couverts contre 20% au démarrage de notre intervention. La cible attendue en 2019 était une couverture de 70%. La production de semences de sésame s'élève à 7,300 tonnes de semences R1 produites /an.

80% membres de FUBAS ont intégré au moins une pratique production durable dans leur système de production en utilisation de la fumure organique, de bio-fertilisant, de biopesticide, etc. contre une projection de 75% en 2019. Ce nombre était 30% en 2017. Pour réaliser ce résultat, FUBAS a mis en place un dispositif de formation endogène pour promouvoir les pratiques de production durables. Au démarrage du programme, un Champ Ecole Paysan avait été installé par Union membre de FUBAS (3 CEP). Mais à partir de 2018, dans le souci de toucher plus de personnes, 12 CEP décentralisés ont été installés/an. Des visites sont organisées pour permettre à tous les membres de l'organisation de s'approprier des pratiques vulgarisées. Des sensibilisations sont faites pour l'implémentation de ces pratiques par les membres.

L'existence d'une base de données qui régulièrement actualisée (FUBAS fait la collecte des données une fois par an pour réactualiser la base des données) permet à FUBAS de faire une meilleure planification de la production et de la commercialisation du sésame. Nous allons voir avec FUBAS en 2020 la possibilité de voir si les données peuvent être collectées par Smartphone ou tablette.

Pour la suite, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Consolider les acquis de FUBAS dans la production de semence et orienter vers l'agro écologie
- Consolider et rendre durable le dispositif la base des données de FUBAS
- Renforcer le dispositif endogène de formation de FUBAS sur les pratiques de production durables
- Elaborer un plan de renforcement sur base du rapport d'évaluation scope

4.1.4. Principale conclusion de changements issus du CIR

L'intervention de Rikolto dans cette voie de changement a été un succès, les cibles de 2019 ont été atteintes. Cependant, des efforts restent à faire pour l'adoption de toutes les bonnes pratiques les membres de FUBAS.

4.2. Voie de changement n°2 : Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre FUBAS et les exportateurs de sésame.

Voie de changement n°2 : Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre FUBAS et les exportateurs de sésame			
Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
Renforcer les capacités de FUBAS en négociation	Les responsables de FUBAS ont acquis des connaissances pour mieux négocier	Les responsables de FUBAS sont plus professionnels en négociations	Les intérêts des membres de FUBAS sont mieux pris en compte dans les transactions commerciales avec les entreprises privées.
Renforcer les capacités de gestion de FUBAS	La gestionnaire et les trésoriers maîtrisent davantage la comptabilité	La comptabilité de l'organisation est bien tenue	La gestion de l'organisation est plus transparente.
Faciliter un cadre de concertation fonctionnel entre FUBAS et ses clients	FUBAS et ses clients ont compris la nécessité de se concerter souvent.	Un cadre de concertation fonctionnel existe entre FUBAS et ses clients.	La communication entre FUBAS et ses clients est meilleure.
Appuyer l'accès de FUBAS à un fonds de roulement pour financer la collecte du sésame	La nécessité d'avoir un fonds de roulement suffisant est partagé par tous les membres du conseil d'administration de FUBAS	Des contacts sont établis entre FUBAS et des institutions financières	FUBAS dispose de fonds roulement nécessaire pour collecter du sésame auprès de ses membres.
Renforcer les capacités de montage de dossier financier	FUBAS sait monter des dossiers de crédit	Un business est élaboré soumis aux institutions financières et aux partenaires de FUBAS	
Renforcer l'accès à l'information aux membres de FUBAS sur le marché de sésame	Les membres de FUBAS ont l'information sur le marché national	Les membres de FUBAS sont mieux outillés pour négocier avec les acheteurs de sésame	Le sésame des membres de FUBAS est bien vendu
Renforcer les capacités de stockage de FUBAS	Appuyer FUBAS à négocier des infrastructures de stockage adapté	Des magasins de stockage sont disponibles et répondant aux normes	FUBAS dispose une capacité de stockage suffisante
Renforcer les capacités d'emballage de FUBAS	L'importance d'utilisation d'emballage de qualité est perçue par les responsables de FUBAS.	Des relations sont établis entre FUBAS est les fabricants ou importateurs d'emballage de qualité.	Le sésame produit par les membres de FUBAS est systématique conservé dans des emballages de qualité.

4.2.1. Changement observé sur le résultat

Incidence	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Les intérêts des membres de FUBAS sont	Volume vendu à travers les contrats	Référence : 0	Réalisé : 2017: 50%	Réalisé : 50%	Projection 2019 :80%

mieux pris en compte dans les transactions commerciales avec les entreprises privées.					Réalisé 2019 : 100%
La gestion de l'organisation est plus transparente	Nbre de fois où le bilan financier est présenté et approuvé en AG	Reference : ND	Réalisé 2017 : 1	Réalisé 2018 : 2 (pré bilan + bilan final)	Projection 2019 :1 Réalisé 2019 :1
La communication entre FUBAS et ses clients est meilleure.	Nbre de plaintes émises par les clients auprès de la FUBAS	Référence : ND	Réalisé : 2017 : 3	Réalisé : 2	Projection 2010 :1 Réalisé 2019 : 0
FUBAS dispose de fonds roulement nécessaire pour collecter du sésame auprès de ses membres.	% de BFR mobilisé par FUBAS pour faire face à sa campagne de commercialisation	Reference : 0	Réalisé 2017 : 50%	Réalisé 2018 :30%	Projection 2019 : 80% Réalisé 2019 : 75%
FUBAS dispose une capacité de stockage suffisante	% de sésame non stocké dans les magasins par faute de place.	Reference : 70	Réalisé 2017 : 30%	Réalisé 2018 : 20%	Projection 2019 :15% Réalisé 2019 : 0%
Le sésame des membres de FUBAS est bien vendu	Volume de la production membres vendu avec des services induits	Référence : 0 2017: 0%	Réalisé 2017: 0%	Réalisé 2018 : 0%	Projection 2019 : 20% Réalisé 2019 :0%
Le sésame produit par les membres de FUBAS est systématique conservé dans des emballages conformes aux normes	% de sésame vendu conservé dans des emballages conformes aux normes	Ligne de base : ND	Réalisation : 60%	Réalisation : 80%	Projection 2019 : 90% Réalisation 2019 : 100%

4.2.2. Valeur ajoutée de la stratégie de Rikolto

Pour l'atteinte des résultats ci-dessus, Rikolto a facilité le processus l'élaboration de sa stratégie Genre et sa stratégie BDS de FUBAS. Rikolto apporté son expertise pour l'élaboration du Plan Stratégique et du Plan d'affaire sésame pour FUBAS. Pour une meilleure prise de l'approche entrepreneuriat par FUBAS dans toutes ses activités, Rikolto a apporté son un accompagnement soutenu à FUBAS sur l'approche entrepreneuriale. Aussi Rikolto a appuyé FUBAS à acquérir deux machines de nettoyeuse de sésame et à mettre en place d'une démarche qualité.

4.2.3. Analyse des résultats

Le renforcement des capacités entrepreneuriales de l'organisation a permis l'établissement de relations contractuelles entre elle et le secteur privé (exportateur de sésame). En 2019, 100% du sésame commercialisé par l'OP a été fait sous contrat, 50% en 2018 contre 0% au démarrage du projet. A partir de 2018, FUBAS a décidé de systématiser l'établissement d'un contrat avec tous ses partenaires commerciaux. De 2017 à 2019, FUBAS a vendu 415 tonnes de sésame.

La communication entre FUBAS et ses clients est beaucoup plus meilleure. En 2019, FUBAS n'a reçu aucune plainte venant de ses clients (acheteurs) contre 3 plaintes en 2017. Cela grâce à l'amélioration de la qualité du sésame. FUBAS est passée de 10% à 3% d'impuretés et une diminution du taux d'humidité de 7 à 5%, grâce à l'appui de Rikolto à travers les formations (pratiques de production, opérations de récolte et de post récolte) et la dotation de FUBAS en équipements de nettoyage.

Tout le sésame de FUBAS a été bien conservé dans des bons magasins sur des palettes. Pour cela, FUBAS a mis en place un planning de commercialisation avec ses partenaires commerciaux (acheteurs de sésame, de sorgho, et de mil), avec l'appui de Rikolto, qui lui a permis d'optimiser l'occupation de ses magasins à partir de 2018. Ce travail de communication va continuer avec les partenaires commerciaux pour éviter que les magasins de FUBAS ne soient transformés en magasin de stockage pour ses partenaires commerciaux. Par conséquent, les produits achetés doivent être enlevés ou livrés, selon les clauses contractuelles, dans des délais raisonnables.

En 2019, FUBAS a eu 70% de ses besoins en fonds de roulement contre une prévision de 80%. Ce taux était respectivement 50% et 30% en 2017 et 2018. Par contre, compte tenu des problèmes avec sa banque, suite à des problèmes d'impayés, l'organisation a réduit ses ambitions de commercialisation en 2019. Pour faire face à la campagne de commercialisation, elle a mis en place un mécanisme de mobilisation de ressources internes (contribution nature par les membres, sur le conseil de Rikolto) et l'utilisation des recettes du véhicule de transport de l'une de ses Unions membres pour avoir un fonds de roulement. Des démarches sont en cours pour amener la banque à accorder un autre prêt à la FUBAS pour qu'elle puisse faire de la commercialisation groupée pour pouvoir régulariser sa situation avec la banque.

Historique du prêt en cours (ce prêt a été contracté avant le démarrage du partenariat entre Rikolto et FUBAS). C'est lors de la campagne 2016-2017 que, sur un prêt de 60 millions, l'organisation s'est retrouvée dans une situation d'impayé pour une valeur de 18 millions. Cela pour deux raisons majeures : une de ses unions avait pris un contrat de livraison avec le PAM (sur lequel elle a fait une perte abondante) ; et leur ancien gestionnaire, chargé de coordonner l'achat du sésame, a fui avec 10.000.000 CFA. Actuellement ledit gestionnaire se retrouve inculpé pour détournement de fonds à Mopti, suite à une plainte de la Fédération (cela après des démarches non concluantes avec les parents de l'ancien gestionnaire). L'intéressé lui-même n'aurait pas de ressources pour rembourser la FUBAS.

Pour la suite, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Poursuivre le renforcement des capacités entrepreneuriales de FUBAS (consolidation des acquis) et transfert des outils à FUBAS.

- Appuyer FUBAS dans la mobilisation de fonds de roulement (ressources internes et crédits bancaires).
- Poursuivre avec le renforcement de l'accès à l'information sur le marché aux membres de FUBAS.

4.2.4. Principale conclusion de changements issus du CIR

Dans l'ensemble, la stratégie d'intervention de Rikolto a été partiellement efficace dans cette voie de changement, car elle n'a pas permis à FUBAS de mobiliser un fonds de roulement nécessaire pour la commercialisation groupée. Le Plan d'affaire et les formations données ne sont pas les facteurs essentiels d'accès au crédit pour FUBAS car il existe une crise confiance entre FUBAS et sa banque suite à un impayé qui est survenu avant le début de l'intervention de Rikolto à FUBAS en 2017. Rikolto doit travailler davantage à asseoir la confiance entre FUBAS et sa banque et appuyer FUBAS à renforcer sa stratégie interne de mobilisation de ressources : le dispositif de contribution des membres en nature mis en place avec l'appui de Rikolto.

4.3. Voie de changement n°3 : Emergence d'une organisation professionnelle agricole et d'une organisation interprofessionnelle de références, capables de porter le plaidoyer sur l'opérationnalisation de la stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali.

<u>Voie de changement n°3 : Emergence d'une organisation professionnelle agricole et d'une organisation interprofessionnelle de références, capables de porter le plaidoyer sur l'opérationnalisation de la stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali</u>			
Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
Renforcer les capacités organisationnelle, institutionnelle et de capitalisation des acquis de l'organisation faitière sésame et l'interprofession sésame à porter le plaidoyer sur l'opérationnalisation de la stratégie de développement de la filière sésame	Les acteurs ont pris conscience des enjeux de l'opérationnalisation de la stratégie nationale du développement du sésame	Un processus multi-acteur est animé autour de l'opérationnalisation de la stratégie	La stratégie est mise en œuvre de manière satisfaisante dans l'intérêt des producteurs.

4.3.1. Changement observé sur le résultat

Incidence	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
La stratégie Nationale de la filière sésame est mise en œuvre de manière satisfaisante	Augmentation des investissements publics et privés en faveur de la filière sésame.	Référence : ND	Projection 2017: 5% Réalisation 2017 : ND	Projection 2018 :10% Réalisation 2018 : ND	Projection 2019 : 20% Réalisation 2020 : ND

4.3.2. Analyse des résultats

La redynamisation du cadre de concertation nationale des acteurs de la filière sésame. Cela grâce un atelier national de plaidoyer sur l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de la filière sésame au

Mali, organisé par FUBAS et l'Interprofession sésame avec l'appui de Rikolto. Pour les deux premières années du programme, nous n'avons pas travaillé sur ce résultat. C'est en 2019 que l'Interprofession de la filière sésame du Mali et FUBAS ont organisé un atelier national de plaidoyer sur l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de la filière sésame au Mali. Cet atelier a aussi servi de cadre aux acteurs à actualiser le plan opérationnel de mise en œuvre de la stratégie nationale par les différentes structures (structures étatiques et privés) impliquées dans l'opérationnalisation de cette stratégie.

Pour l'indicateur retenu, l'augmentation des investissements publics et privés en faveur de la filière sésame, nous n'arrivons pas à trouver des chiffres, pour le moment, pour le renseigner. Dans le document de stratégie de la promotion du sésame il y a des données sur les projections, mais il n'y a pas de données sur les réalisations.

Pour la suite, l'accent sera mis sur les points suivants :

- Poursuivre avec la dynamisation (animation) du cadre de concertation nationale des acteurs de la filière sésame : soutien à la tenue des réunions, animation des réunions, appui à l'élaboration d'un règlement intérieur.
- Soutenir l'interprofession sésame et FUBAS à porter le processus multi-acteurs pour l'opérationnalisation de la Stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali.
- Appuyer l'élaboration d'une stratégie et d'un plan d'action de plaidoyer clair pour l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de Développement du sésame au Mali.

4.3.3. Principale conclusion de changements issus du CIR

L'intervention de Rikolto a été partiellement efficace dans cette voie de changement. L'appui de Rikolto a permis aux acteurs sésame d'actualiser le plan d'action national d'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de Développement de la filière sésame, lors de l'atelier national organisé à cet effet. Par ailleurs, nous n'avons pas eu d'information pour renseigner les indicateurs des cibles de 2019, à savoir l'augmentation de l'investissement public et privé dans la filière sésame. Donc, nous ne savons pas si les résultats intermédiaires escomptés dans ce chemin de changement sont atteints ou pas. En 2020, nous allons soutenir l'interprofession et FUBAS dans le cadre du processus multi-acteurs qui sera mis en place d'amener l'Etat à produire ces données. Cela contribuera à amener l'Etat à être plus transparent et redevable envers les acteurs de la filière sésame.

4.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto dans le sésame ?

Si Rikolto n'était pas intervenu chez FUBAS :

- Les rendements seraient aujourd'hui à 487 kg/ha au lieu de 625 kg/ha. Par conséquent, les revenus actuels des producteurs seraient moins que maintenant.
- Le taux de couverture en semences serait à 20 %, autrement dit les 55 % nouveaux membres de FUBAS, qui ont eu accès aux semences de qualité, n'auraient toujours pas accès aux semences de qualité ;
- Le coût d'achat d'un kilogramme de semence serait toujours aux alentours de 1500 f CFA /kg contre 750 f cfa /kg à ce jour pour les membres de FUBAS ;
- Le taux d'impureté du sésame de FUBAS serait aujourd'hui à 10% et le taux d'humidité à 7%
- Les 22,5 ha de terres dégradées seraient toujours abandonnés et les 33 femmes ayant eu accès à la terre grâce à cette activité seraient aujourd'hui dépourvues de terres cultivables, et seraient donc privées de production.
- La capacité entrepreneuriale de FUBAS serait moins que maintenant

- FUBAS n'aurait pas la visibilité actuelle. A la suite de l'atelier national porté par la FUBAS et l'interprofession sésame, la FUBAS a été connue par tous les acteurs majeurs (publics et privé) impliqués dans la filière sésame au Mali.
- Le plan opérationnel d'opérationnalisation de la stratégie nationale de développement du sésame ne serait pas actualisé par tous les acteurs stratégiques de la filière sésame au niveau du Mali.

V. Pertinence des interventions dans le programme sésame

5.1. Contribution des interventions aux domaines d'impacts

Dans cette analyse de la pertinence des interventions de Rikolto au Mali, nous évaluons la pertinence des interventions en examinant l'impact au niveau des agriculteurs. Pour cela nous allons exploiter les conclusions de nos échanges par les agriculteurs pour la triangulation, les données des enquêtes exploitations réalisées et les témoignages des acteurs.

Pertinence		Baseline	2019
	1. L'amélioration de la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages	288,74 USD	USD 343,58
	2. L'augmentation du revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité (en USD / par ha)	22,4%	28,9 %
	3. Augmentation de l'indice de production durable		
	Conservation des sols	1,48	0,79
	Gestion de l'eau	1,70	1,39
	Gestion des ressources	2,67	2,07
	Changement climatique	1,14	0,60
	Biodiversité	1,57	1,67
	Aménagement du paysage	1,25	2,25
	4. Viabilité organisationnelle (note globale évaluation scope Insight)	3,7 /5	3,9/5
	5. Genre	ND	
	6. Bénéficiaires directs	Prévisions = 2878 personne	Réalisation = 2631 membres
7. Bénéficiaires indirects	30.000 personnes	35.245 personnes	

5.1.1. Augmentation de la production et des revenus

Pour la pertinence des interventions, les changements observés au niveau des producteurs (trices) se présentent comme suit :

En termes de revenus, les deux indicateurs retenus dans le programme sésame sont :

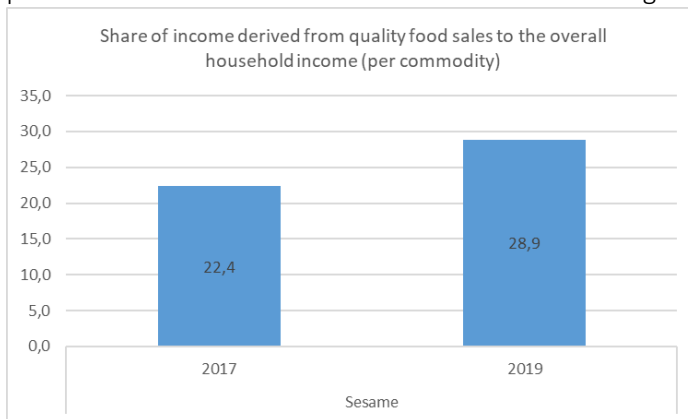
5.1.1.1. Parts revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu global des ménages

En 2017, la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages à FUBAS s'élevait 22,4%

En 2019, la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages à FUBAS s'élevé 28,9 %

Selon l'enquête exploitation, la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages à FUBAS est partie de 22,4% en 2017 à 28,9% en 2019. Pendant la même période le rendement moyen du sésame est parti 487 kg /ha en 2016 à 625 kg/ha en 2019 soit une hausse de 28%. Cette augmentation des rendements est essentiellement due aux formations réalisées sur les bonnes pratiques agricoles de la culture du sésame à travers des Champs Ecoles Paysans et l'utilisation du compost par les membres de FUBAS. Selon le rapport du cadre d'intervention 80% des membres de FUBAS ont adopté au moins une bonne pratique de l'approche agro-écologique dans leur système de production.

Aussi Rikolto a soutenu l'acquisition de deux machines pour nettoyage du sésame, la dotation des producteurs en 30 bâches et la dotation de 6 magasins en palettes, les formations sur bonnes



pratiques de production et de post-récolte, ont permis d'améliorer le taux d'impureté et le taux d'humidité du sésame qui sont respectivement passés de 10% et de 7% à 3% et 5%. Un dispositif de contrôle qualité a été mis en place au sein de l'OP. Ce dispositif suit deux normes de qualité : le taux d'impureté et le taux d'humidité. La résultante de ces interventions a amélioré considérablement la qualité du sésame de FUBAS. Ce qui fait qu'en 2019, FUBAS

n'a enregistré aucune plainte de la part de ses clients sur la qualité de son sésame.

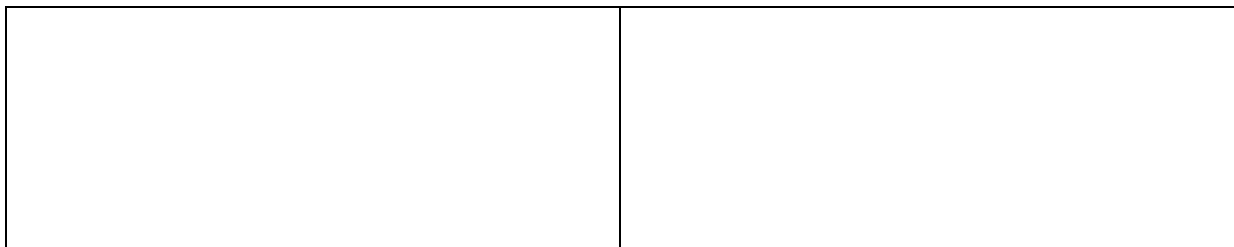
L'augmentation de la part de revenus tirés d'aliments de qualité s'expliquerait par l'augmentation de la quantité du sésame de qualité vendue par les exploitants, puisque le prix du sésame n'a pas connu une évolution majeure entre 2016 et 2019 à FUBAS. Par ailleurs, quand on analyse les statistiques de FUBAS, on constate qu'aucune des autres principales spéculations cultivées (mil, sorgho, oseille de Guinée) par les membres de FUBAS n'a fait une augmentation de rendement sur la période et les ventes réalisées de ces produits par les membres de FUBAS n'ont pas augmenté. Cela prouve aussi que l'augmentation constatée sur la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages est due à l'augmentation de la quantité de sésame de qualité vendu par les membres de FUBAS.

5.1.1.2. Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité (en USD / par ha)

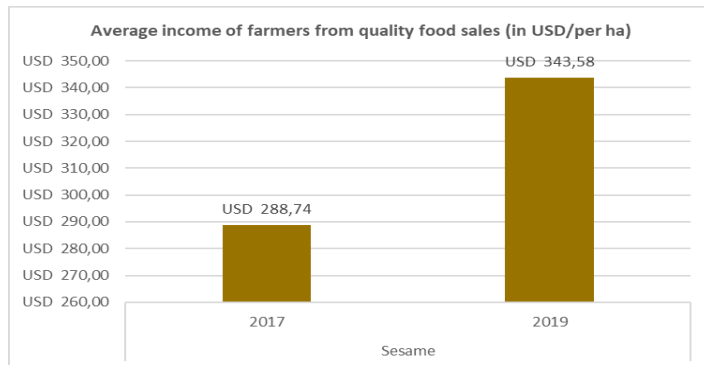
Baseline 2017 : Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliment qualité était 288,74 USD

Selon l'enquête exploitation 2019, Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliment de qualité (en USD / par ha) est

USD 343,58



Depuis 2017, Rikolto est le seul partenaire qui accompagne la FUBAS. Pendant la même période, la



production du sésame a été portée de 407 tonnes en 2016 à 526 tonnes en 2019 à FUBAS soit une augmentation de 29%. Aussi le rendement a augmenté, comme dit plus haut, de 28%/ha pendant la même période. Comme le sésame est totalement vendu, cela fait un revenu global potentiel d'au moins de 184.100.000 CFA pour l'ensemble des membres de FUBAS avec un prix moyen de 350 CFA/kg.

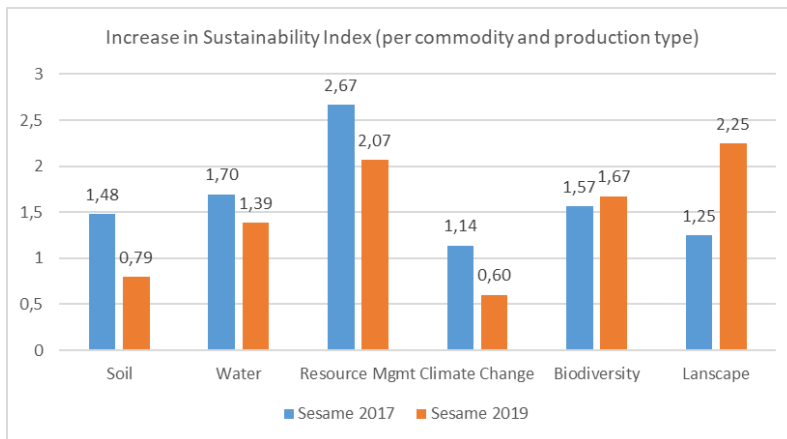
Cette augmentation de rendement a été occasionnée grâce à la résultante de certaines interventions mises en place par FUBAS avec l'appui de Rikolto. En fait, depuis 2017, un dispositif de formation endogène a mis en place par FUBAS avec l'appui de Rikolto sur les bonnes pratiques de production. Aussi, dans le but d'accompagner la FUBAS à devenir un fournisseur fiable de sésame de qualité, Rikolto WA, entre autres, a soutenu la mise en place d'un mécanisme d'accès à des semences certifiées de sésame de qualité (variété S42) aux membres de FUBAS à travers l'appui à un réseau endogène de producteurs semenciers au sein de l'organisation. Ces semenciers ont adopté des pratiques durables de production du sésame. Actuellement 75% des besoins en semences des membres de FUBAS sont couverts contre 20 % au démarrage de notre intervention. Cela contribue à augmenter la quantité de la production en sésame de qualité.

Selon résultats de l'enquête 2019, Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité est passé de 288,74 USD à 343,58 USD. Soit une augmentation de 19%. Cette augmentation de revenu s'explique essentiellement par l'augmentation des rendements puisque le prix n'a pas connu une évolution pendant la période.

5.1.2. Augmentation de l'indice de durabilité :

Dans le cadre de la mise en œuvre de sa stratégie de formation continue sur les pratiques de production durable du sésame, FUBAS a formé 60 producteurs sur les techniques de production du compost et leur dotation en kits de petits matériels (piques, pelles, brouettes, râdeaux). Elle fait la promotion de l'utilisation de fertilisants organiques (FERTINOVA de la Fondation Elephant Vert). Des champs écoles, 12 par an, sont installés pour la diffusion des pratiques durables de production du sésame. Suite à cette activité, 80 % des membres de FUBAS ont au moins intégré une pratique agro-écologique selon FUBAS. Des formations ont été aussi réalisées sur les bonnes pratiques de conservation des sols (luttés anti-érosions, fertilisations, etc.).

Les résultats de l'enquête sur l'évolution de l'indice de durabilité sont présentés dans le graphique ci-dessous :



Selon les résultats de l'enquête sur l'évolution de l'indice de durabilité comme indique le graphique ci-dessus, FUBAS a augmenté son score dans la gestion du paysage et la conservation de la biodiversité. Mais ses scores ont baissé dans le changement climatique, dans la gestion des ressources, de l'eau et du sol. Ces résultats montrent qu'il y a nécessité de soutenir l'adoption par les

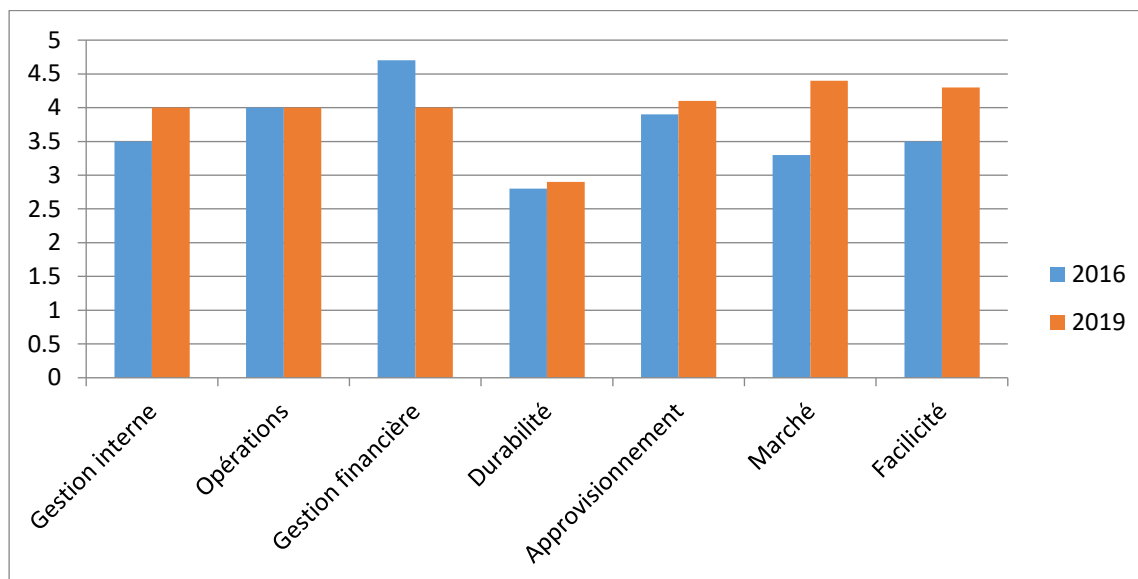
agriculteurs de toutes les bonnes pratiques diffusées lors des formations. Nous allons donc travailler davantage pour améliorer les pratiques dans ces quatre domaines dont des insuffisances ont été constatées, d'ici la fin du programme.

5.1.3. Accroissement du statut de l'OP : changement dans les pratiques liées aux renforcements des capacités internes de l'OP

FUBAS tient correctement toutes ses instances (réunions de bureau et assemblées générales). Les bilans financiers de l'organisation sont présentés en assemblée générale tous les ans.

En 2019, avec l'accompagnement de Rikolto, FUBAS s'est dotée d'un nouveau plan stratégique et d'un nouveau plan d'affaire. Elle a prévu de se doter d'un nouveau manuel de procédure. Elle a aussi un contrat avec l'ONG AMASSA Afrique Vert pour avoir des informations sur le marché du sésame au Mali, dans la région et au niveau international dans le but d'anticiper sur les risques liés au marché du sésame. Ces initiatives montrent l'engagement de FUBAS de se doter de tous les outils qui peuvent aider une entreprise de se prospérer. L'évaluation scope montre que l'OP a obtenu un score global de 3,9 / 5 contre 3,7/5 au moment du Baseline. Nos appuis ont concerné toutes les 7 dimensions ci-dessous de l'organisation ARPASO. La seule dimension, la gestion financière, qui a connu un léger recul, pourrait être dû au fait que l'OP n'a pas fait un audit de ses comptes en 2019, alors que elle avait audité ses comptes en 2016. Le score de la viabilité est dû à la situation d'impayé qui prévaut au niveau de l'OP.

NOTE TOTALE	Scope 2016	Scope 2019
	3,7	3,9
Gestion interne	3,5	4
Opérations	4	4
Gestion financière	4,7	4
Viabilité	2,8	2,9
Approvisionnement	3,9	4,1
Marché	3,3	4,4
Ressources (facilitation)	3,5	4,3



Ce résultat montre une évolution positive de l'organisation dans 7 dimensions sur 8. Mais il faut retenir que le plan de renforcement de l'OP doit mettre l'accent sur comment améliorer la viabilité/durabilité de l'organisation dans les prochaines années.

5.1.4. Autonomisation des femmes et jeunes : Statut et autonomisation des femmes et des jeunes

La filière sésame est la filière agricole la plus inclusive au Mali en termes de prise en compte des femmes et des jeunes. 48 % des membres de FUBAS sont des femmes et 35 % de jeunes. Ces jeunes et ces femmes participent aux activités au titre que les hommes sans aucune discrimination.

Dans le cadre de l'autonomisation des femmes, Rikolto a accompagné FUBAS à élaborer une stratégie Genre en 2019. Aussi 22,5 ha de terres dégradées ont été récupérés suite à l'application essentiellement de la technique « Zaï » au profit de 33 femmes. L'acquisition de trieuses a allégé le travail des femmes (notamment les jeunes femmes) puisque ce sont elles qui faisaient le vannage du sésame devant les magasins (en 2019, Rikolto a appuyé FUBAS avec deux trieuses).

Selon les femmes qui ont participé à la rencontre pour la triangulation, les femmes sont représentées dans toutes activités de l'organisation au même titre que les hommes. Les revenus tirés par les femmes sont essentiellement utilisés pour payer l'école des enfants, les trousseaux de mariage, l'achat du petit bétail (comme stratégie de thésaurisation), et autres dépenses du ménage. Selon ces femmes, leur pouvoir économique leur assure plus d'autonomie et de place dans la société. Aussi, selon leur témoignage, les jeunes et les femmes sont de plus en plus présents dans le développement communautaire et dans la politique à cause de la notoriété acquise grâce aux revenus tirés de la culture du sésame.

5.2. Leçons apprises dans le sésame

- ☞ Compte tenu du fait que le sésame est pour essentiel payé au comptant avec les producteurs à la collecte, surtout de fait la collecte se fait sur une petite période, la recherche d'un fonds de roulement suffisant est plus qu'une nécessité pour FUBAS. Sa survie y dépend.
- ☞ Du fait que le prix du sésame augmente de façon soutenue pendant toute la campagne de commercialisation, le fonds de roulement doit être mis en place très vite en début de campagne pour permettre à l'OP de constituer son stock pour la commercialisation groupée. Par conséquent, nous allons continuer à soutenir FUBAS dans la mobilisation d'un fonds de roulement suffisant en mobilisant des ressources internes et externes de l'OP (les banques et autres institutions financières).

- ☞ Dans le cadre de notre accompagnement auprès de FUBAS pour avoir un dispositif endogène de production de semences pour ses membres, les résultats prouvent qu'avec un accompagnement adéquat, une organisation faîtière est capable de gérer un dispositif d'accès aux semences à ses membres produites d'une manière durable. Toutefois, sa pérennité dépend de l'engagement des producteurs en faveur de l'utilisation de semence certifiée produite de manière durable et de l'inclusion de tous les membres de l'organisation. Par conséquent, nous allons toujours accompagner FUBAS, à travers son réseau de producteurs semenciers, à produire plus de semences certifiées et amener tous ses membres à adopter la semence certifiée à travers des actions de sensibilisation et d'installation de Champs Ecoles sur les deux années restantes du programme.
- ☞ Enfin, nous retenons la nécessité pour l'équipe de Rikolto au Mali d'appuyer davantage FUBAS et l'interprofession sésame à porter le plaidoyer pour l'opérationnalisation de Stratégie Nationale Sésame. Cela à cause du fait que FUBAS est basée au niveau local et que l'interprofession sésame n'a pas un contrat de partenariat avec Rikolto.

VI. Stratégie de sortie :

6.1. Les interventions de la chaîne de valeurs riz blanc

6.1.1. L'institutionnalisation des achats institutionnels du riz local au Mali :

- Poursuivre le processus multi-acteurs pour un cadre réglementaire de l'achat institutionnel (institutionnalisation) en impliquant le nouveau parlement qui sera élu en avril prochain dans tout le processus.
- Renforcer la négociation avec les banques pour la mise en place d'un pool bancaire
- Consolider le prélèvement en cours en faveur de l'IFRIZ pour lui permettre d'assurer la coordination de l'opération.
- Appuyer PNRM et IFRIZ dans la recherche d'autres acheteurs institutionnels
- Appuyer l'établissement de relations d'affaires inclusives et durables entre les fournisseurs et les autres acheteurs institutionnels identifiés, notamment les cantines scolaires
- Poursuivre la communication sur l'achat institutionnel.

6.1.2. Transformation de l'interprofession en espace multi-acteurs de référence sur les politiques sectorielles du riz :

- Renforcer le leadership de l'IRIZ à conduire le processus multi-acteurs pour la régulation des importations du riz au Mali en fonction de la production nationale
- Encourager et soutenir l'IFRIZ à porter des sujets stratégiques sur les enjeux/défis en lien avec la promotion du riz local
- Appuyer le développement de relations d'affaires entre les OP et les privés au sein de l'interprofession : appui conseils et soutien des réunions de concertation
- Accompagner IFRIZ à jouer son rôle dans le cadre de concertation Etat-interprofession mis en place pour la promotion du riz local : la tenue de rencontres préparatoires avec l'IFRIZ avant sa participation aux réunions dudit cadre.

6.1.3. Mise en évidence d'un modèle d'affaires inclusif et durable pour la commercialisation du riz au sein des OP : Modèle d'affaires ARPASO.

- Poursuivre le renforcement des capacités productives de l'ARPASO en mettant l'accent sur les pratiques de production durables, et appuyer l'organisation avoir une politique interne en à la matière
- Poursuivre la promotion de l'application des normes SRP au sein de l'ARPASO

- Poursuivre avec le renforcement des capacités entrepreneuriales de l'ARPASO, notamment l'organe chargé de la gestion de l'unité de transformation.
- Appuyer davantage ARPASO dans la sensibilisation de ses membres à rembourser une partie de la redevance eau en nature
- Appuyer ARPASO dans sa stratégie de commercialisation
- Elaborer un plan de renforcement sur base du rapport d'évaluation scope.

6.2. Les interventions de la chaîne de valeurs sésame grain :

6.2.1. Renforcement des capacités productives de FUBAS pour dévernir un fournisseur fiable de sésame de qualité au Mali :

- Consolider les acquis de FUBAS dans la production de semence et orienter vers l'agro écologie
- Consolider et rendre durable le dispositif la base des données de FUBAS
- Renforcer le dispositif endogène de formation de FUBAS sur les pratiques de production durables
- Elaborer un plan de renforcement sur base du rapport d'évaluation scope
- Doter l'organisation d'un manuel de procédure administrative et financière

6.2.2. Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre FUBAS et les exportateurs de sésame au Mali

- Poursuivre le renforcement des capacités entrepreneuriales de FUBAS (consolidation des acquis) et transfert des outils à FUBAS.
- Appuyer FUBAS dans la mobilisation de fonds de roulement (ressources internes et crédits bancaires).
- Poursuivre avec le renforcement de l'accès à l'information sur le marché aux membres de FUBAS.

6.2.3. Promotion d'une organisation professionnelle agricole et d'une organisation interprofessionnelle de référence, capables de porter le plaidoyer sur l'opérationnalisation de la stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali

- Poursuivre avec la dynamisation (animation) du cadre de concertation nationale des acteurs de la filière sésame : soutien à la tenue des réunions, animation des réunions, appui à l'élaboration d'un règlement intérieur.
- Soutenir l'interprofession sésame et FUBAS à porter le processus multi-acteurs pour l'opérationnalisation de la Stratégie nationale de développement de la filière sésame au Mali.
- Appuyer l'élaboration d'une stratégie et d'un plan d'action de plaidoyer clair pour l'opérationnalisation de la Stratégie Nationale de Développement du sésame au Mali.

Bibliographie :

- Les rapports des cadres d'intervention : 2017 ; 2018 et 2019
- Les rapports d'ateliers bilan 2018 et 2019
- Les rapports DGD (leçons apprises et scoring card)
- Les rapports d'activités ARPASO, FUBAS, PNPRM et IFRIZ.
- Les données de l'enquête exploitation 2017 et 2019
- Rapports d'évaluation achats institutionnels



Témoignage de Mata SANGHO :Coopérative « JEKABAARA » de Dioro

Cette année notre coopérative « JEKABARA » « travailler ensemble » a livré 80 tonnes de riz à l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM) dans le cadre de la troisième campagne d'achat institutionnel. En effet, l'achat institutionnel depuis sa première opération nous a permis d'écouler toute notre production qui pendant longtemps nous posait des soucis. Nous pensons que cette initiative est une opportunité sans précédente qui doit être renforcée par les autorités pour la simple raison qu'elle garantit des prix rémunérateurs à tous et toutes les producteurs (trices) à une période (entre janvier – mars) où les prix seraient bas sans l'opération d'achat institutionnel.

Nous saluons donc la relance de l'achat institutionnel et félicitons tous (tes) ceux et celles qui se sont engagés pour cette cause. Nous espérons que cette opération bénéficiera un jour l'accompagnement des institutions financières pour nous permettre de mobiliser davantage les stocks de nos membres. Mais aussi pour permettre à plus de participation de femmes à l'opération.

Merci à tous !!!

Mme Mata SANGHO,

Coopérative JEKABAARA

Cercle de Dioro – Région de Ségou.

République du Mali.

Interview de Mr Fadily Boly : les mécanismes et perspectives de l'Achat Institutionnel au Mali. Président de l'Interprofession Riz (IFRIZ) et de la Plateforme Nationale des Producteurs de Riz au Mali (PNPR-M)



« Historiquement, la PNRPR-M était en charge du mécanisme d'achat institutionnel, mais d'importants dysfonctionnements présents rendaient l'activité peu attractive.

Avec l'aide de Rikolto (ex-VECO), nous avons décidé de mettre la gestion de l'achat institutionnel dans le panier des activités de l'Interprofession Riz (IFRIZ) qui venait tout juste d'être créée.

Cela nous a aidés à interpeller les parties prenantes et nous accorder autour du lancement de l'activité, qui est pourtant resté laborieux. En effet, l'OPAM nous donnait des prix inférieurs à ceux du marché et des délais tellement courts que l'opération devenait très difficile !

Mais grâce à la concertation des différents acteurs entre eux (producteurs-commerçants), conjuguée au soutien du groupe parlementaire en faveur de nos intérêts, nous avons réussi à nous accorder.

Aujourd'hui, les contrats d'achat se font directement entre l'OPAM et IFRIZ, qui reverse l'argent aux producteurs après un prélèvement de 2FCFA/kg. L'Interprofession a aujourd'hui accumulé 10 millions de FCFA qui nous permettent d'appuyer considérablement nos demandes auprès des banques qui sont désormais prêtes à nous accompagner. Personne n'imaginait qu'on pouvait réussir un tel pari !

La prochaine étape sera de réaliser un premier bilan pour ainsi pouvoir lancer l'institutionnalisation de l'achat institutionnel d'ici le mois de novembre. Obtenir une loi au niveau de l'assemblée risque de prendre du temps mais nous espérons déjà une première avancée avec l'application d'un décret qui sécurisera le mécanisme.

C'est maintenant à l'Interprofession de travailler aux négociations de volumes et de prix attendus pour les prochaines campagnes, afin d'asseoir durablement des prix justes et rémunérateurs qui s'aligneront sur les réalités des différents acteurs »

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 permettra de satisfaire les besoins en semences de qualité de la grande majorité de nos producteurs. Toute chose qui augmentera à coup nos productions.

Aussi, l'adoption de l'utilisation du compost réduira de plus en plus notre dépendance des fertilisants chimiques. Cela diminuera le coup de production du sésame et augmentera nos revenus. »

•
Photo : Séance pratique d'une session de formation en production de compost.