

ATELIER SUR LE FINANCEMENT DE LA FILIERE GOMME ARABIQUE AU MALI : SYSTEME DE RECEPISSE D'ENTREPOSAGE/WARRANTAGE

COMPTE RENDU DE L'ATELIER

Bamako du 11 au 13 mai 2010



11-13 MAI
AZALAI HOTEL SALAM
BAMAKO, MALI

ATELIER SUR LE FINANCEMENT DE LA FILIERE GOMME ARABIQUE AU MALI: SYSTEME DE RÉCÉPISSÉ D'ENTREPOSAGE/WARRANTAGE

Organisé conjointement par:



Avec le soutien de:



Table de matières

1	INTRODUCTION	3
2	DEROULEMENT DE L'ATELIER	3
2.2	DEMARRAGE DE L'ATELIER.....	3
2.3	SESSION 1 : ANALYSE CONCEPTUELLE DU SECTEUR GOMME ARABIQUE AU MALI	4
2.3.1	Présentation de la stratégie sectorielle de la Gomme Arabique au Mali	4
2.3.2	Présentation des résultats de l'Etude sur le Développement d'un Mécanisme de Financement de la Chaîne de Valeur	4
2.4	SESSION 2 : IMPORTANCE DE LA FILIERE GOMME ARABIQUE ET LES CONTRAINTES FINANCIERES AU DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE.....	5
2.4.1	Place du gommier dans l'amélioration des conditions de vie et de revenus des agro-éleveurs et pasteurs	5
2.4.2	Aspects institutionnels de la filière gomme arabique au Mali	6
2.4.3	Présentation de la production et du commerce de la gomme arabique par Mr Oumar Sissoko.....	7
2.5	SESSION 3 : MECANISME DE FINANCEMENT BASE SUR LE SYSTEME DE RECEPISSE D'ENTREPOSAGE/WARRANTAGE	9
2.5.1	Exposé de Mr Matiédou Konlambigué : Présentation générale du système de récépissé d'entreposage (le fonctionnement du système, conditions nécessaires au développement d'un tel mécanisme	9
2.5.2	Exposé de M. Miguel Randriatotsy, Directeur Général du TIAVO MFI Expérience du Madagascar, 13	
2.5.3	13	
2.5.4	Exposé de M. Sani Mahamadou, Consultant Indépendant en Micro finance Expérience du Niger en matière de warrantage	15
2.5.5	Séance de questions/réponses	18
2.6	SESSION 4 : DEVELOPPEMENT DU MECANISME DE RECEPISSE D'ENTREPOSAGE WARRANTAGE AU MALI	19
2.6.1	Exposé du Directeur Général de la Banque de Développement du Mali	19
2.6.2	Exposé du Directeur Général de l'IMF Misselini : financement de la commercialisation de la gomme arabique.....	19
2.6.3	Intervention de M. Youssouf Cissé Expert Juriste	20
2.7	SESSION 5 : PRESENTATION DES DIFFERENTES INITIATIVES ET RENFORCEMENT DES SYNERGIES	21
2.8	SESSION 6 : GROUPES DE TRAVAIL POUR DEFINIR LES MODALITES DE MISE EN ŒUVRE D'UN MECANISME DE RECEPISSE D'ENTREPOSAGE/WARRANTAGE POUR LA FILIERE GOMME ARABIQUE AU MALI	22
3	CONCLUSION GENERALE	22
4	ANNEXES	25
	ANNEXE 1 : LISTE DES PARTICIPANTS	26
	ANNEXE 2 : PLAN D'ACTION/SCHEMA MECANISME DE FINANCEMENT	30

1 Introduction

Du 11 au 13 mai 2010 un atelier sur le financement de la filière gomme arabique au Mali s'est tenu à l'Hôtel Salma du Group Azalai, organisé par la CNUCED et en partenariat avec le gouvernement malien (Cadre Intégré) et le Centre du Commerce International (CCI) afin de présenter les résultats de l'Etude mandaté par la CNUCED sur le développement d'un mécanisme de Financement de la Chaîne de Valeur de la Gomme Arabique au Mali mandaté par la CNUCED et réalisée par M. Moussa Kaba Diakité ACP/CNUCED.¹

L'atelier visait d'une part, à définir les modalités de la mise en œuvre de ce mécanisme de financement au Mali, d'autre part, à améliorer les connaissances des participants sur le système de récépissé d'entreposage/warrantage et à renforcer la synergie avec les autres initiatives en cours dans le secteur, notamment l'intégration du mécanisme de financement validé dans la stratégie sectorielle de la gomme arabique au Mali.

Au cours de cet atelier on note la présence de l'ensemble des acteurs de la filière au Mali et des invités venus du Niger et de Madagascar. Ces pays ont été invités en raison de leurs expériences en matière de système de récépissé d'entreposage/warrantage.

L'atelier a regroupé une quatre vingtaine de participants comprenant de représentants des secteurs public et privé, y compris les représentants du gouvernement malien, des principaux acteurs de la filière gomme arabique, des institutions financières, des experts techniques, et des partenaires de développement (La liste des participants est jointe en annexe1).

2 Déroulement de l'atelier

2.2 Démarrage de l'atelier

La cérémonie d'ouverture a enregistré la présence du ministre de l'industrie, des investissements et du commerce, Mr Ahmadou A. DIALLO, et le représentant de la délégation de l'Union Européenne Mr Didier VERSE. On note aussi la présentation des mots de bienvenue prononcés par la CNUCED et le Centre du Commerce International (CCI).

Dans son discours, le Ministre a manifesté l'ambition du gouvernement de faire de l'agriculture un levier de croissance de l'économie du pays et la source de richesses pour son peuple, dans le but d'atteindre l'objectif de croissance d'au moins 7% par an fixe. Au regard du potentiel de développement de la gomme arabique le Gouvernement prévoit un changement de cap qui fera de la gomme arabique non plus un simple produit de cueillette, mais une culture à part entière. Ainsi les principaux acteurs, notamment les producteurs, les collecteurs et les commerçants/exportateurs seront mieux organisés, formés et outillés pour faire face à leurs missions.

Des efforts doivent aussi être déployés pour protéger et restaurer les peuplements naturels de gommiers, organiser les acteurs de la filière, améliorer les techniques de la production et la qualité du produit, améliorer le système d'information, et former et sensibiliser les acteurs concernés, a indiqué le représentant de l'UE.

¹ Ce projet s'inscrit dans le cadre du Programme "Tous ACP Relatif aux Produits de Base Agricoles (AAACP)" financé par la Commission Européenne.

2.3 Session 1 : analyse conceptuelle du secteur gomme arabique au Mali

Cette session s'articule autour de deux présentations qui sont celle de la stratégie sectorielle de la Gomme arabique au Mali et les résultats de l'étude sur le développement d'un mécanisme de financement de la Chaîne de Valeur de la Gomme Arabique au Mali.

2.3.1 Présentation de la stratégie sectorielle de la Gomme Arabique au Mali

La Stratégie sectorielle de la Gomme Arabique au Mali a été présentée par M Salif Touré, ACP/CCI. Cette présentation a permis aux participants d'avoir un aperçu global de la Stratégie Sectorielle de la Gomme Arabique au Mali.

L'expert a présenté son exposé selon le plan suivant :

- *Résumé de la stratégie*
 - Principales cibles
 - Objectif de développement
 - Vision stratégique
 - Actes d'intervention de la stratégie

- *Etat d'avancement de la stratégie*
 - Etat d'avancement de la stratégie
 - Contexte de l'Etude d'opportunité
 - Objectif de l'étude
 - Principaux résultats

- *Actualisation de la stratégie*

Conclusion : En définitive, l'horizon temporel de la vision à moyen et long termes de la stratégie reste encore actuel. Les défis que la filière doit relever à l'avenir restent:

- La professionnalisation et l'autonomisation de la filière,
- L'accroissement de la consommation nationale à travers la recherche-action,
- La mutation de la gomme arabique en produit de rente pour l'économie malienne.

La conception d'une idée de projet pilote a été avancé pour la région de Kayes (Kayes, Diéma, Nioro, Yélimané) qui a pour objectifs de gérer durablement le potentiel productif du gommier dans les zones du projet et augmenter les revenus des acteurs de la filière gomme arabique.

2.3.2 Présentation des résultats de l'Etude sur le Développement d'un Mécanisme de Financement de la Chaîne de Valeur

Les résultats de l'Etude sur le Développement d'un Mécanisme de Financement de la Chaîne de Valeur de la Gomme Arabique au Mali ont été présentés par Mr Moussa Kaba DIAKITE ACP/CNUCED. Cette présentation a été suivie d'un débat très animé.

Le consultant a exposé les résultats de l'étude en suivant la démarche suivante :

- *Partie I: Présentation de la filière gomme au Mali*
 - Etat des lieux
 - Organisation
- *Partie II: Problématique du financement de la filière*
- *Partie III: Proposition d'un mécanisme de financement la filière*

Conclusion: Le secteur a une faible capacité financière et bénéficie rarement du financement des banques, des institutions de microfinance, et autres institutions spécialisées.

Actuellement, le mode le plus couramment pratiqué par les acteurs est le système de préfinancement qui consiste pour le grossiste-exportateur à distribuer des liquidités aux collecteurs lesquels, à leur tour, les redistribueront aux producteurs. Or ce mode de financement qui est étroitement lié au mode de commercialisation en cours, a un impact négatif sur la distribution des bénéfices au profit des producteurs et ne favorise pas le développement durable de la filière. D'où la nécessité d'étudier et de mettre en place des mécanismes de financement alternatifs adaptés qui pourraient non seulement améliorer l'accès au crédit par les principaux opérateurs, mais aussi accroître la part des revenus des petits producteurs dans la distribution finale des profits.

Le mécanisme présenté peut être adapté pour monter des financements à même de répondre aux besoins des campagnes gomme arabique au Mali car il met en confiance les prêteurs et permettra aux producteurs et autres intervenants d'obtenir les financements nécessaires à leurs besoins.

Néanmoins sa mise en œuvre suppose au préalable la mise en place d'une organisation adéquate de la filière à tous les niveaux ; la collecte de la production, son conditionnement et son exportation.

La conception d'une idée de projet pilote dans la région de Kayes a été avancé et qui aura pour objectifs de développer un système de crédit d'entreposage/warrantage adapté aux besoins des producteurs et d'augmenter leurs revenus.

2.4 Session 2 : importance de la filière gomme arabique et les contraintes financières au développement de la filière

Cette session a permis d'ouvrir un débat avec les différents acteurs sur les contraintes principales au développement durable de la filière en particulier les problèmes et les besoins de financement. Un certain nombre d'exposés ont été présentés afin d'ouvrir une discussion autour de cette question.

2.4.1 Place du gommier dans l'amélioration des conditions de vie et de revenus des agro-éleveurs et pasteurs

Dr Kanoute, Coordinateur national du Projet d'Appui au Développement de l'Élevage au Sahel Occidental (PADESO), a présenté la place du gommier dans l'amélioration des

conditions de vie et de revenus des agro-éleveurs et pasteurs, à travers la promotion et le développement durable des filières de productions animales, dans le Sahel Occidental.

L'exposé de Dr Kanoute a abordé les points suivants :

- *La présentation sommaire du Programme PADESO*
- *L'Objectif global du programme :*
- *Les activités du Programme :*
- *Le Financement du Programme :*
 - Coût global : 13.316.782.353 F CFA
 - Financement acquis : 2.600.000.000 F CFA Durée : 3 ans (2009 – 2011)
 - Financement à rechercher auprès des PTF (BID et OPEP) : 9.109.265.000F CFA Durée : 5 ans (2012 – 2017)
- *La zone d'intervention du Programme :*
 - Superficie couverte : 75 420 Km²
 - Population : 803 731 Habitants
 - Communes couvertes : 75 (Villages : 1049)
 - Cheptel : 1 018 000 Bvs, 1 890 000 Ov-Cp
 - Localités concernées : cercles de Kayes, Yélimané, Nioro, Diéma, Nara et Niono
 - Régions concernées : Kayes, Koulikoro et Ségou
 - Le nombre de périmètres pastoraux existants.
- *Les principes d'aménagement et de gestion :*
- *Le Plan d'Aménagement et de Gestion de l'Espace Pastoral:*
- *Les structures organisationnelles des agro- éleveurs :*
- *La localisation dans la zone PADESO :*

Conclusion: Le gommier est un véritable facteur intégrateur Elevage-Environnement en vue de la diversification et de l'amélioration des revenus par le développement durable des filières des productions animales.

2.4.2 Aspects institutionnels de la filière gomme arabique au Mali

Mr Founéké Sissoko a exposé les aspects institutionnels de la filière gomme arabique. Les points développés sont les suivants :

- Les textes qui régissent la vie des collectivistes notamment la loi n° 95-034 du 12 Avril 1995 modifiée portant code des collectivités territoriales ; la loi n° 95-060 portant principe de constitution et de gestion du domaine des collectivités territoriales ainsi que le code domanial et foncier ; déterminent les compétences et les attributions de la commune, du cercle et de la région.
- L'Assemblée Régionale, installée en mai 1999 et a élaborée un certain nombre d'outils de planification du développement ;
- Ces outils ont été élaborés dans le souci d'aboutir une harmonisation temporelle et spatiale du développement de la région de Kayes en se basant sur les territoires (atouts-potentialités ; contraintes ; ressources) et leur environnement.
- En 2008, la région a organisé un forum économique appelé forum eko8 qui a identifié les principales filières porteuses de la région ainsi que des pistes de promotion ; la gomme arabique fait partie des filières identifiées qui a fait d'ailleurs l'objet d'attention particulière au niveau de la région.

Les aspects institutionnels présentés sont :

- La gomme arabique est une ressource naturelle répandue en région de Kayes notamment dans les cercles de Kayes, Nioro et Diéma.
- Des exploitations privées cohabitent avec les espèces naturelles.
- La gomme arabique de la région est réputée être de très bonne qualité.
- La Région, à des moments donnés, produisait des quantités assez importantes. Aujourd'hui, la production est en chute libre et interpelle car constituant un manque à gagner important pour les économies locale et régionale.

Les rôles des acteurs ont été présentés :

- *Rôle de l'Assemblée régionale*
- *Rôle des Chambres Consulaires :*
 - La Chambre de Commerce
 - La Chambre d'Agriculture
- *Rôle des Services Techniques de l'Etat :*
 - La Direction des Eaux et Forêts
 - L'Observatoire du Marché Agricole
- *Le Centre Régional de la Recherche agronomique :*
 - La Direction Régionale du Commerce et de la Concurrence
 - La Direction des Douanes

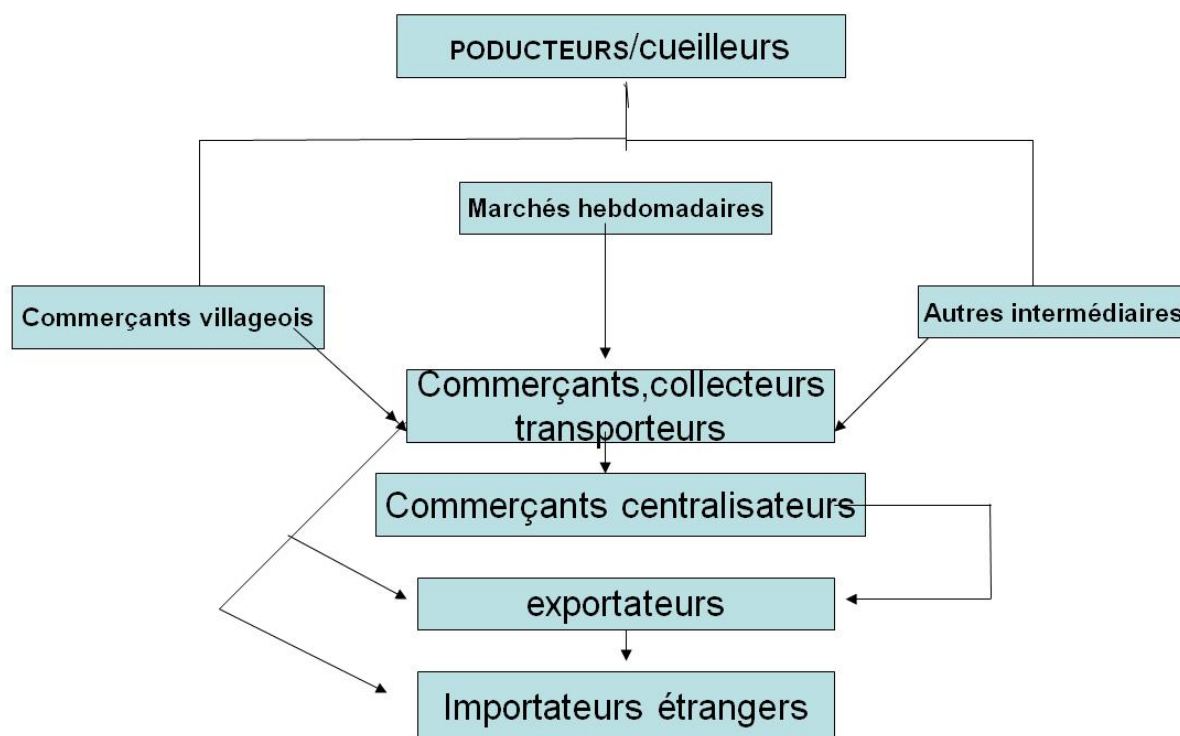
2.4.3 Présentation de la production et du commerce de la gomme arabique par Mr Oumar Sissoko.

L'exposé de Mr Oumar Sissoko a touché les points suivants :

- *Introduction*
 - Le secteur de la gomme arabique représente dans la région de Kayes une source de revenu pour un grand nombre de producteurs et collecteurs, qui travaillent pour la plupart de façon informelle. Il dispose d'un potentiel très important et suscite un réel intérêt dans tout le pays. Les acteurs du secteur ont besoin de s'organiser afin de développer des activités pertinentes, leur permettant de réunir les conditions économiques qui peuvent structurer le secteur et le rendre compétitif sur le marché international.
- *Présentation des acteurs de la filière*
 - La filière de la gomme arabique fait intervenir les acteurs suivants dans la chaîne de production :
 - Les cueilleurs ou producteurs de premier ordre: D'une manière générale les maures et les peuls (nomades) sont les principaux acteurs de la cueillette. Les femmes et les enfants participent aussi à la cueillette selon que la zone soit d'accès facile et proche des villages.
 - Les collecteurs: de premier niveau (qui sont généralement les soninké sédentaires).

- Les collecteurs de deuxième niveau (intermédiaires travaillant à leur propre compte ou bien employés).
- Les grossistes centralisateurs considérés comme les collecteurs de dernier niveau, généralement composés de commerçants installés pour la plupart à Kayes et Nioro.
- *La chaîne de valeur de production*
 - Les cueilleurs ou producteurs de premier ordre
 - Les collecteurs
 - Les producteurs de deuxième ordre.
- *Remarques*
 - Sur la base des informations recueillies et des données exploitées, nous pouvons dire que la bande nord de la région est la principale zone de production de la gomme à Kayes. Malgré les potentialités, les initiatives pour valoriser la filière restent latentes. Les difficultés majeures sont au niveau de la production en effet on constate le manque d'appui aux producteurs (appui technique et financier). Au point que ces derniers se sont confondus avec les collecteurs
 - Il est obligatoire de préciser que ; le développement de la filière passe par la création des plantations privées, la formation des acteurs, la protection des peuplements existants, la création d'une interprofession des acteurs, le développement d'un partenariat public/privé et la coordination du développement des zones de production.
 - Nous constatons que la faible rémunération des producteurs, pousse certains d'entre eux à couper les pieds de gommiers pour vendre en bois de chauffe et tirer à l'occasion un revenu complémentaire.
 - Enfin on constate pour le plus grand plaisir de tous, l'émergence de nouvelles entités de production comme:
 - **NARAGOMME, MALI ACACIA SENEGAL DEGUESSI VERT** et très récemment **L'ASSOCIATION KAMBERE** installée à Kayes qui se positionne pour planter deux mille cinq cent hectares sur l'axe Kayes HAOUROU.
- *La commercialisation*
 - Les collecteurs au niveau local:
 - Les commerçants exportateurs
 - Les marchés de la gomme

Schéma du circuit de la commercialisation de la gomme arabique au Mali



Une séance de discussion a été animée par le président de séance. Ce débat a permis aux différents acteurs de poser des questions mais également d'exposer leurs points de vue et leurs contraintes.

Conclusion : Il faut revoir le schéma organisationnel de la filière afin d'autonomiser et responsabiliser chaque acteur selon sa spécificité. Cela permettra la verticalité de l'information et la meilleure maîtrise des activités. Pour ce faire, chaque acteur doit être associé afin de mieux savoir dans quel domaine spécifique son apport sera bénéfique

2.5 Session 3 : Mécanisme de financement basé sur le système de récépissé d'entreposage/warrantage

La journée du mercredi 12 mai 2010 a débuté avec cette session 3 qui est consacrée à la présentation du mécanisme de financement basé sur le système de récépissé d'entreposage/warrantage avec un accent particulier sur les conditions préalables au succès de ce mécanisme.

2.5.1 Exposé de Mr Matiédou Konlambigué : Présentation générale du système de récépissé d'entreposage (le fonctionnement du système, conditions nécessaires au développement d'un tel mécanisme)

Cette journée a commencé avec l'exposé de Mr Matiédou Konlambigué Economiste/Specialiste du Financement rural, Togo. Son exposé s'est articulé autour des points suivants :

- Le contexte global qui se caractérise par l'importance de l'agriculture dans l'économie du Mali (45% du PIB, 30% des recettes d'exportation et 80% de la population active); le rôle du système financier dans le développement agricole et le développement économique, la réticence des institutions financières à investir dans l'agriculture ;
- Le système de récépissé d'entreposage ;
- Facteurs de succès d'un mécanisme de financement basé sur le système ;
- Leçons des expériences en Afrique de l'Ouest;
- Conclusion.

2.5.1.1 Le système de récépissé d'entreposage

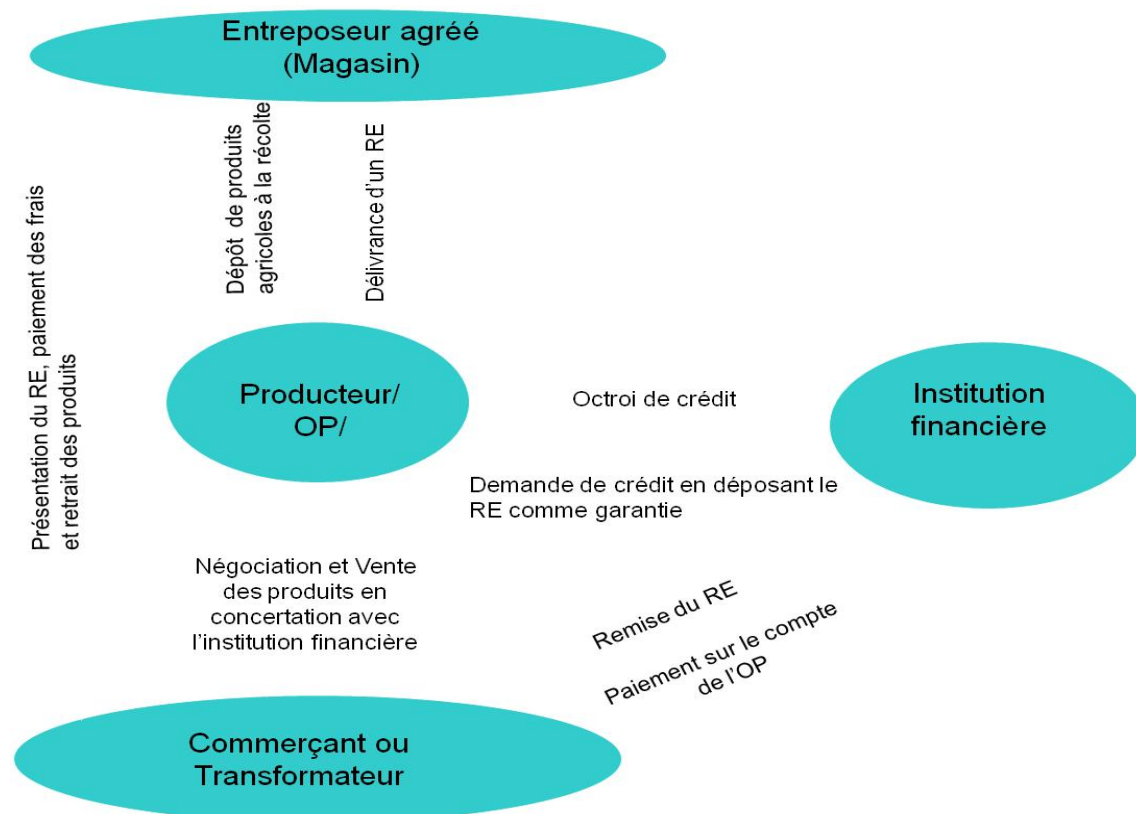
De quoi s'agit – il?

Un Récépissé d'Entreposage est un document émis par un entreposeur comme étant la preuve qu'un produit donné en une quantité et qualité bien spécifiées a été déposé dans un endroit par un déposant. *Coulter et Onumah (2001)*.

Contenu du Récépissé d'Entreposage (RE)

- Type de produit
- Qualité du produit
- Quantité de produit
- Propriétaire du produit
- Localisation du stockage du produit
- Indications sur l'assurance ou non du stock
- Les termes du contrat du stockage entre l'entreposeur et le propriétaire
- Les frais de stockage
- Etc.

Le fonctionnement du système :



2.5.1.2 Facteurs de succès

a- L'existence d'un risque prix à travers une fluctuation du prix dans le temps

C'est ce facteur qui justifie le décalage dans la mise en marché des produits pour bénéficier d'une marge après avoir pris en charges les coûts de stockage.

b- L'existence d'entreposeurs professionnels agréés avec des outils adaptés

Cet acteur intermédiaire crédible ayant la confiance des autres acteurs est indispensable et doit être en mesure d'assurer des services de stockage de qualité pour éviter une dépréciation de la valeur du produit.

c- L'existence de bonnes infrastructures de transport et de stockage

- Bonnes routes pour l'écoulement des produits agricoles des villages vers les villes.
- Des magasins adaptés pour un bon stockage des produits.

d- La confiance dans un environnement législatif et réglementaire (approprié)

- Les rôles et responsabilités des différentes parties doivent être bien déterminés.
- Une bonne application des textes. La réalisation des contrats et le règlement des litiges doivent être régis par des lois très claires et réglées dans de bonnes conditions.

e- L'existence de normes et standards de qualité des produits

- Les prix seront fonction de qualité et constitueront des stimulants pour assurer une bonne production et un traitement post-récolte adéquat.
- L'existence des normes devra faciliter également l'arbitrage lors de la catégorisation des produits au cours du stockage. Ceci renforcera la confiance des acheteurs dans les produits achetés.

f- La confiance et l'implication des institutions de financement (IF) dans le mécanisme

- L'implication des institutions financières est capitale et elles doivent s'assurer de la réalisation des documents en leur possession en cas de non – paiement. Elles doivent être étroitement consultées dans la conception d'un tel système. Les IF doivent accepter le RE comme une garantie.

g- L'existence de produits d'assurance de stock et contre les risques de défaillance de l'entreposeur.

- Ceci protègera aussi bien les déposants, les acheteurs et les institutions financières.

h- L'existence d'un système d'information de marché

- Etant donné l'aspect spéculatif de ce système, tous les acteurs ont besoin d'avoir accès à des informations de marché (prix, prévisions sur l'offre et la demande) à jour pour pouvoir prendre des décisions à temps.

2.5.1.3 *Leçons des expériences en Afrique de l'Ouest ;*

Une prédominance du système de warrantage essentiellement soutenu par les projets de développement

- Un arrangement institutionnel entre producteurs/OP/IMF
- Une concentration sur les céréales
- Un établissement progressif de confiance entre producteurs/OP/IMF
- Un moyen d'accès aux intrants agricoles
- De bons résultats au niveau de OP qui ont de bonnes infrastructures de stockage une bonne stratégie de suivi et de recherche du marché (y compris l'IMF)

Une utilisation timide de la tierce détention pour les produits vivriers locaux

2.5.1.4 Recommandations.

Facteurs de succès	Cas de l'Afrique de l'Ouest	Recommandations
Risque de prix	++++	Une meilleure coordination de l'intervention de l'Etat en consultation avec les acteurs du système
Entreposeurs professionnels	-	<ul style="list-style-type: none"> - Encourager l'investissement du secteur privé dans des infrastructures de stockage au niveau des centres urbains; - Amélioration des équipements post – récoltes et les infrastructures de stockage primaires dans les villages
Environnement législatif et réglementaire favorable	+	Revisiter les textes existants sur les sûretés réelles et leur dissémination; <ul style="list-style-type: none"> - Renforcer l'application des textes; - Mise en place d'un organe de (auto)- régulation du système - Rendre effectif la liberté de circulation des biens au niveau national et régional
Normes et standards	+	<ul style="list-style-type: none"> - La définition et la mise en place des normes et standards de qualité en collaboration avec les parties prenantes; - Formation des acteurs
Implication des institutions financières	++	Revisiter les textes existants sur le dispositif prudentiel des banques
Assurance	+	Développement des produits d'assurance spécifiques à cette activité
Système d'information sur les marchés	+	<ul style="list-style-type: none"> - Améliorer et mettre à jour les SIM existants au niveau national et régional - Rendre accessible les informations aux acteurs

2.5.2 Exposé de M. Miguel Randriatotsy, Directeur Général du TIAVO MFI Expérience du Madagascar,

2.5.3

Après l'exposé de Mr Matiédou Konlombigué c'est au tour de Mr Miguel RANDRIATSOTSY Directeur Général du Réseau TIAVO Institution de Microfinance. Son exposé tourne autour du système d'entreposage/warrantage à Madagascar : le Grenier Communautaire Villageois. Il s'agit de l'expérience de warrantage à Madagascar. Le plan de présentation s'articule autour des points suivants :

- Contexte alimentaire de Madagascar

- La micro finance rurale et le Grenier communautaire villageois ;
- Evaluation de l'impact du GCV ;
- Les conditions du succès.

2.5.3.1 Contexte alimentaire de Madagascar

- La riziculture est une production dominante au Madagascar
 - Consommation par tête d'habitant: 130 kg par an (la moitié de l'apport calorifique)
 - la consommation a baissé de 180 à 130 kg en 25 ans (1980-2005)   cause du déficit de production ;
 - Les dépenses en riz représente le tiers du budget alimentaire d'un ménage modeste (Source: Enquête auprès des Ménages INSTAT, 2005).
- Déficit alimentaire ces 30 dernières années à cause de la croissance démographique plus rapide que celle de la production.
 - Un déficit permanent de l'import-export de riz blanc
 - 150.000 to 200.000 T/an en moyenne.

2.5.3.2 La micro finance rurale et le Grenier communautaire villageois ;

- Sur les 30 IMF existantes, seulement 12 sont implantées en milieu rural.
- Sur 1500 villages, 320 ont accès aux services de microfinance.
- 70% de la population rural n'a pas accès aux services de microfinance.
- Les IMF atteignent seulement 5% des ruraux avec des pics de 40% dans certains villages.

2.5.3.3 Evaluation de l'impact du GCV ;

Le grenier communautaire villageois :

-  10 m octroyé à 65.000 tonnes stocké sous le contrôle des producteurs eux même
- 80% des quantités stockées vendu localement

5   6 mois plus tard à régulation du prix local

- **Revenu additionnel pour les producteurs** : environ +20% du prix à la récolte

TIAVO IMF a financé

- Stockage de 400 MT de girofle : 1 euro/kg
- Le conditionnement pour se conformer à ISO CG3
- Marketing en Europe (envoi d'échantillons, négociation des prix ...)
- Promotion d'une coopérative commerciale
- Contractualisation C&F Rotterdam port 2,9 euro/kg
- Envoi.

2.5.3.4 Les conditions du succès.

- Toujours plafonner à 75% de la valeur des produits stockés le montant des crédits consentis ;
- Mettre en place un système de diffusion des informations commerciales associant les OP et les IMF pour anticiper les risques de retournement des tendances sur les prix ;
- La gamme des produits warrantés restreinte à ceux dont la conservation est la moins problématique et dont les perspectives de valorisation au cours de la période de stockage sont statistiquement établies à plus de 7 années,
- Des réseaux d'IMF densifiés et de proximités ;
- Procédures normalisées pour le crédit warrantage ;
- La sécurisation des opérations par détention de stocks dans des bâtiments appartenant aux IMF ;
- Personnel de base bien formé à la gestion des opérations ;
- Disponibilités des informations commerciales sur les prix des produits ;
- la constitution d'un référentiel technico-économique d'évaluation de la rentabilité des activités financées ;
- L'accès des réseaux de microfinance aux ressources nécessaires à ces activités.

2.5.4 Exposé de M. Sani Mahamadou, Consultant Indépendant en Micro finance Expérience du Niger en matière de warrantage

Mr SANI Mahamadou Economiste Consultant Indépendant en Microfinance au Niger a présenté l'expérience du warrantage au Niger. Le Niger a démarré l'approche du warrantage des produits céréaliers en 1999 avec l'appui du projet intrant FAO. L'exposé tourne autour des points suivants :

- Définition du warrantage
- Pourquoi le warrantage ?
- Le cercle vicieux
- Historique et justification de l'introduction du warrantage au Niger
- Comment cela fonctionne-t-il au Niger ?
- Aspects du financement du warrantage
- Enseignement tiré de la démarche de développement du warrantage au Niger

2.5.4.1 Définition du warrantage

Le warrantage est une opération de crédit de quelques mois dont la **garantie est un stock de vivres** liquidable par la banque ou l'IMF en cas de défaillance.

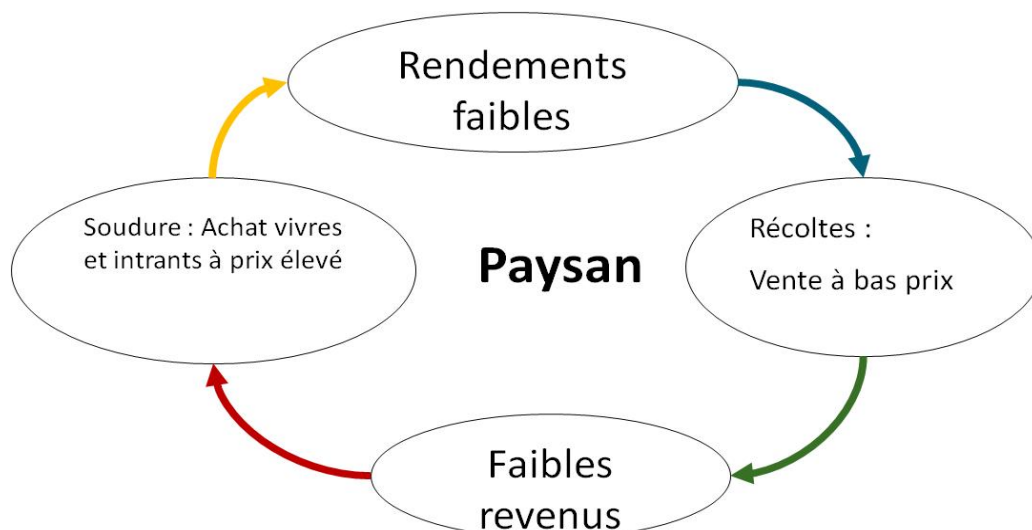
Le paysan peut ainsi accéder à un crédit lui permettant de faire face à ses obligations financières à la récolte, et récupérer sa production après remboursement à une période de pénurie où les prix sont généralement hauts ; pour l'IMF, la garantie est plus fiable.

Le warrantage est aussi appelé : **crédit stockage, crédit warranté ou crédit sur nantissement (sans dépossession) des stocks.**

2.5.4.2 Pourquoi le warrantage ?

A la récolte, les besoins d'argent poussent les paysans à céder la production au premier venu à bas prix (excès d'offre), tandis que la nécessité de commencer une nouvelle saison agricole ou de se nourrir quelques mois plus tard les obligera à recourir au marché pour acheter vivres et semences à prix élevés (excès de demande).

2.5.4.3 Le cercle vicieux



2.5.4.4 Historique et justification de l'introduction du warrantage au Niger

En 1999, à son démarrage, le Projet Intrants Niger-FAO-Belgique, tout comme les nombreux projets de développement, a rencontré des difficultés pour le financement des intrants agricoles, dans le cadre de la mise en œuvre de son mandat de « promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs ». En effet si les solutions techniques culturales existent, elles ne peuvent cependant aboutir si l'accès aux intrants reste aléatoire avec une disponibilité à point nommé et un financement non assurés.

2.5.4.5 Comment cela fonctionne-t-il au Niger ?

Comment cela fonctionne-t-il au Niger?

A défaut de l'entrepasage agréé, le choix, de la forme à donner au warrantage au Niger, a porté sur la « détention communautaire » à laquelle un certain nombre d'adaptations ont été apportées :

Constitution du stock par l'OP

Les producteurs, réunis en Coopératives (appelées ici Organisations de producteurs ou « OP »), stockent une partie de leur production dans un magasin approprié qui leur appartient. Le producteur individuel n'a pas accès directement au crédit warranté ; c'est son OP qui emprunte auprès de l'Institution Financière et qui sous-distribue le crédit à ses membres.

Octroi du crédit par l'Institution Financière

Ensuite, l'Institution Financière locale, vérifie la quantité, la qualité et le mode d'entreposage des produits stockés par l'OP et ses membres ainsi que les normes du magasin (capacité, santé et sûreté), consulte les prix sur le marché et octroie à l'OP un crédit d'un montant équivalent à 80 % de la valeur du stock.

Partage du crédit par l'OP

L'OP partage alors le crédit ainsi reçu à ses membres en fonction de la contribution de chacun au stock mis en garantie. Chaque paysan reçoit donc l'argent de sa récolte comme s'il l'avait vendue (-mais en réalité il ne l'a pas vendu). L'opération de crédit warranté est dite « nouée ».

Utilisation du crédit

Avec cet argent, le paysan peut financer une activité génératrice de revenu (à conseiller) ou faire face à des dépenses sociales. L'intérêt du warrantage est justement de permettre de financer n'importe quel objet (à éviter) pour le producteur puisque l'Institution Financière possède une garantie sous forme de stock de produits agricoles qui est offerte à l'Institution Financière par l'OP.

Remboursement du crédit

- Quelques mois après, le producteur rembourse son crédit et l'Institution Financière, libère le stock qui, entre temps, a augmenté de valeur. L'opération est alors « dénouée ». Le crédit est remboursé avec le produit de l'AGR et non avec le produit de la vente du stock de garantie. Le recours à la garantie se fait uniquement en cas de difficulté de remboursement avec le produit de l'AGR.
- Le crédit warranté se noue au moment où les prix sont au plus bas et se dénoue au moment où les prix ont augmenté significativement. L'opération dure généralement quelques mois (3 à 6 mois) et se situe entre 2 cycles saisonniers de la production agricole.

2.5.4.6 Aspects du financement du warrantage

On dénombre trois IMF qui sont leaders dans le financement du warrantage au Niger, il s'agit de Asusun Cigaba, Taanadi et SICR Kokari.

- Dirigeants issus des projets de financement.
- Ont développé les portefeuilles, et ont gagné le respect des banques et des partenaires techniques et financiers.
- Total des prêts pour 2008 : FCFA 6.4 milliards.

Activités financées :

- AGR, embouche, maraichage, crédits agricoles et warrantage.
- Crédits aux institutions mutualistes, ONG, OP, commerce, salariés et retraités.
- Un peu d'équipements.
- Warrantage autour de 6% du portefeuille.

Peu d'épargne ; coût du capital autour de 12%

Expansion très rapide

- Assusu Ciigaba : portefeuille de crédits x 7,8 en 3 ans (en US\$).
- SICR Kokari : x 3,4 en 4 ans.
- Fragilité institutionnelle ?
- PAR à 90 jours >4% au 31 Déc 2008 pour tous les trois.
- Niveau d'endettement.
- Niveaux de rentabilité assez faibles en deux cas.
- Information assez limitée sur les produits financés.
- Documentation assez variable.

2.5.4.7 Enseignement tiré de la démarche de développement du warrantage au Niger

- Le rôle de « catalyseur », joué par le Projet Intrants, lui permet de disparaître sans compromettre le développement du warrantage qui pourrait se poursuivre grâce aux acquis, notamment :
- La capitalisation de 8 années d'expérience par le Projet Intrants.
- L'existence d'un guide de bonnes pratiques du warrantage, capitalisant l'expérience de 8 années d'exercice, élaboré par le Projet Intrants et ses partenaires.
- L'existence de nombreux formateurs formés par le Projet Intrants et ses partenaires.
- L'engouement des OP et des IMF à faire du warrantage.
- Le soutien des banques, de plus en plus grand, qui trouvent au warrantage une porte d'entrée pour le financement des ruraux qui représentent plus de 80 % de la population.
- La reconnaissance du warrantage comme un instrument efficace de lutte contre la pauvreté en milieu rural par les projets de développement en cours, par l'Etat et les bailleurs.
- L'inscription du warrantage dans les politiques de développement du pays (SIAD, SDR, SNMF).

2.5.5 Séance de questions/réponses

Après ses trois exposés les participants ont posé des questions.

- Qualité de l'entrepasage agréé ;
- Warrantage et financement de la filière gomme arabique.
- Est-ce qu'on peut tirer des leçons de l'expérience du financement de la Girofle de Madagascar pour la filière gomme arabique au Mali ?
- Quelles relations entre entrepasage agréé et institution de microfinance ?
- Qui agréé l'entrepasage ?

Les participants ont félicité les exposants qui ont répondu à toutes les questions posées. Les exposants ont présenté tous les participants pour leur contribution à l'enrichissement de leurs exposés.

Cette session a permis aux participants de prendre connaissance des différentes structures de warrantage et une évaluation des défis et des opportunités qui se présentent dans le cadre du développement de ces mécanismes au Mali.

2.6 Session 4 : développement du mécanisme de récépissé d'entreposage warrantage au Mali

Cette session est consacrée à la présentation des expériences maliennes en matière de financement des filières. Ainsi trois exposés ont été présentés qui sont :

- Exposé du DG de la BDM
- Exposé du DG de Misselini
- Exposé de M. Youssouf Cissé Expert juriste

2.6.1 Exposé du Directeur Général de la Banque de Développement du Mali

Exposé du Directeur Général de la Banque de Développement du Mali : développement du système de warrantage pour le secteur gomme arabique au Mali, point de vue des banques, par le Directeur de la Banque de Développement du Mali (BDM).

Cet exposé a permis au Directeur Général de la BDM de présenter l'expérience de cette banque en matière de financement de la filière coton. Il faut noter que la BDM est le chef de fil des institutions financières qui ont intervenu dans l'accompagnement des acteurs de la filière coton du Mali.

2.6.2 Exposé du Directeur Général de l'IMF Misselini : financement de la commercialisation de la gomme arabique.

Misselini a opté pour le financement de la commercialisation de la gomme arabique compte tenu du nombre d'opérateurs qui interviennent au niveau de la production et de l'encadrement des acteurs.

Le Directeur de Misselini a tout d'abord rappelé le contexte de la création de cette institution de microfinance qui se caractérise par :

- Extrême pauvreté de certaines couches de la population active,
- Banque: une activité réservée aux entreprises,
- Quelques fonctionnaires ont accès au crédit,
- Accès difficile voire impossible aux services bancaires pour certaines catégories de la population.

Les conséquences de ce contexte difficile sont :

- Paupérisation croissante des exclus du système bancaire classique,
- Apparition de système alternatif de financement des exclus,
- Les taux d'intérêt élevés,
- Des garanties disproportionnées,
- Dénouement entraînant souvent la spoliation voire l'exploitation physique.

Misselini a été créée pour contribuer à la lutte contre la pauvreté et à l'accroissement du rôle économique des personnes défavorisées.

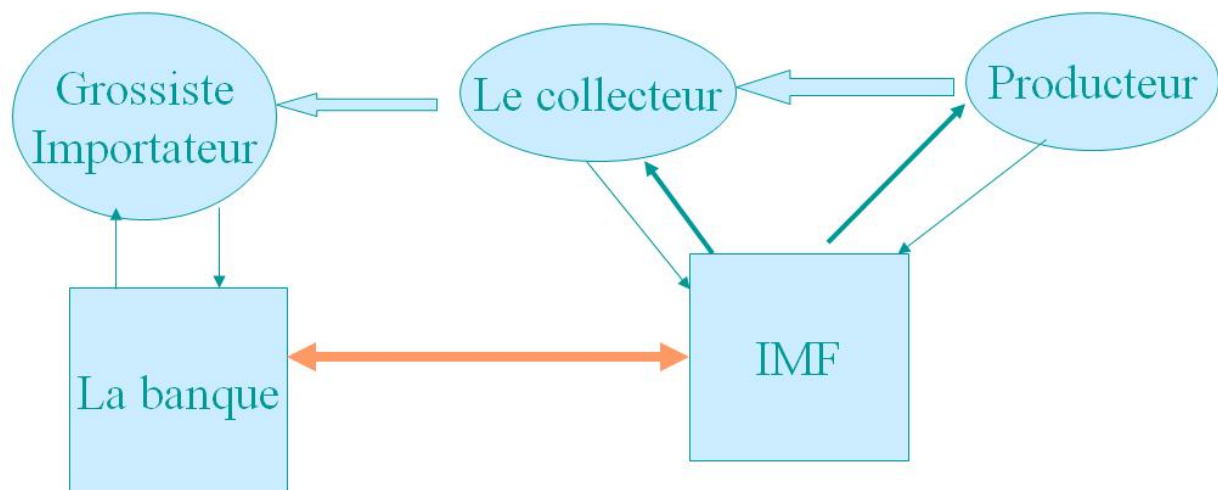
La mission de Misselini est de contribuer, par la mise à disposition de services financiers et non financiers adaptés et à des coûts compétitifs, à l'amélioration de la situation socio-économique des personnes économiquement défavorisées engagées dans des activités génératrices de revenus, et tout particulièrement des femmes.

Le réseau dispose de 33 caisses réparties dans les localités suivantes :

- District de Bamako
- Kayes,
- Koulikoro,
- Ségou,
- Sikasso.

Il faut signaler que la Misselini dispose des caisses dans la zone du projet gomme arabique pilote à savoir la localité de Kayes.

Le positionnement de Misselini dans le dispositif se résume comme suit :



- Le plan d'affaires 2010- 2013 incite MISELINI à développer des produits financiers pour la commercialisation des produits agricoles.
- Une forte expérience dans le crédit sans garantie matérielle,
- Le récépissé d'entrepôt: Une garantie sûre et liquide,
- La gomme, une activité exercée par les femmes,
- Est implanté et projette une couverture plus large des régions actuelles (16 caisses en 2011).

2.6.3 Intervention de M. Youssouf Cissé Expert Juriste

M. Youssouf Cissé a donné son point de vue sur la question juridique du certificat d'entreposage au Mali. Il existe déjà quelques textes dans le domaine.

Conclusion : Le système de warrantage peut constituer une bonne approche de financement des acteurs de la filière gomme arabique tout en fournissant des éléments de garantie. Il faut néanmoins souligner que des maillons de la chaîne manquent encore et certaines conditions doivent être considérées afin de répondre aux besoins des différents intervenants et opérateurs de la chaîne.

En outre, il serait utile de collaborer avec les institutions financières locales et qui ont montré l'intérêt de collaborer, afin de développer un système de financement adapté à la filière gomme arabique au Mali.

2.7 Session 5 : Présentation des différentes initiatives et renforcement des synergies

Dans cette session, il n'y a qu'un seul exposé qui concerne les mécanismes de financement innovants liés aux changements climatiques par M. Salif Touré.

Il s'agit d'échanger avec les participants sur le combat du changement climatique à travers la filière gomme arabique. L'expert M. Salif Touré a clairement montré aux participants que la plantation des gommiers peut permettre la séquestration du carbone.

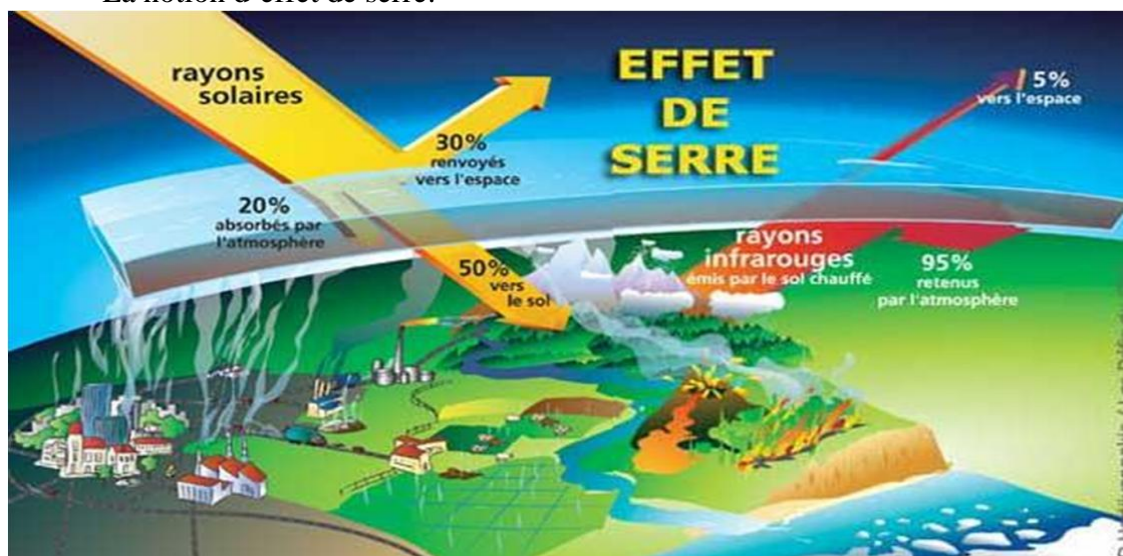
L'exposé de M. Salif Touré a abordé les points suivants :

A. Aperçu sur les changements climatiques

Modifications durables (de la décennie au million d'années) des paramètres statistiques (paramètres moyens, variabilité) du climat global de la Terre ou de ses divers climats régionaux.

Ces changements peuvent être dus à des processus intrinsèques à la Terre, à des influences extérieures ou, plus récemment, aux activités humaines.

- La notion d'effet de serre.



- Le cadre juridique et institutionnel actuel.
CCNUCC, 1992 à RIO par 154 États et la CE,
Elle est entrée en vigueur le 21 mars 1994.

En 2009, elle était ratifiée par 193 pays.

- Organe suprême: COP,
- Organes techniques: OSCST, OSMA.

Le Protocole de Kyoto (PK): Traité « fils » de la convention,

- Entré en vigueur en février 2005,
- Ratifié à ce jour par 172 pays à l'exception notable des USA,
- Le PK (2008-2012) : Réduction de 5%, GES/1990 des « pays Annexe 1 ».
- PEV: « Non Annexe 1 »

- Les mécanismes du marché carbone.
 - Mécanismes de flexibilités de PK
 - Mécanismes de compensations volontaire et solidaire

B. Le Mécanisme de Développement Propre (MDP)

- Les principaux critères d'éligibilité au MDP.
- Le cycle d'un projet MDP.
- Profil des risques d'un projet MDP.
- Opportunités et Contraintes pour les Gommiers.
- Les sources de financement

Opportunités et contraintes pour les gommiers

- Opportunités
- Contraintes

Les projets MDP en Afrique

Cet exposé a permis aux participants de comprendre tout d'abord le changement climatique mais également et surtout le rôle des gommiers contre la séquestration du carbone et les opportunités qui s'offrent aux producteurs de la gomme arabique.

2.8 Session 6 : Groupes de travail pour définir les modalités de mise en œuvre d'un mécanisme de recépissé d'entreposage/warrantage pour la filière gomme arabique au Mali

Cette session vise à identifier les mesures d'accompagnement pour la mise en œuvre d'un mécanisme de financement basé sur le système d'entreposage/warrantage. Il s'agit d'identifier les modalités de mise en œuvre d'un tel mécanisme, à travers une liste d'activités et les étapes à suivre à tous les niveaux de la filière, afin de créer et rendre fonctionnel un système de financement adapté aux besoins des différents opérateurs de la filière gomme arabique au Mali (**voir annexe2**)

Les éléments identifiés ont été examinés dans le cadre du 1^{er} plan d'action de mise en œuvre de la stratégie sectorielle, discuté par le Comité national le dernier jour de l'atelier en collaboration avec le CCI et le cadre intégré.

3 CONCLUSION GENERALE

1. L'atelier a permis de dégager un consensus sur la pertinence et l'intérêt de la technique du warrantage et financement pour permettre le développement du financement de la filière. Cette activité s'intègre harmonieusement dans la Stratégie Nationale de la Gomme Arabique.

2. L'exposé de Mr Moussa Kaba Diakité : La présentation des résultats de " l'Etude sur le Développement d'un Mécanisme de Financement de la Chaîne de Valeur de la Gomme Arabique au Mali" a suscité beaucoup de discussions et a permis aux organisateurs de tenir compte des observations faites par les participants sur le document provisoire.

3. Les participants ont jugé les résultats satisfaisants mais beaucoup d'attentes restent à satisfaire dont, entre autres, comment organiser le mécanisme de financement de tous les acteurs de la chaîne de valeur depuis les producteurs jusqu'aux exportateurs en passant par les intermédiaires.

4. Ainsi, afin de répondre aux besoins des différents intervenants et opérateurs de la chaîne de valeur, il serait utile de rendre fonctionnel un système de financement adapté (sur la base de système de warrantage) à la filière gomme arabique au Mali, comme suit:

- un système de micro crédits alloués aux organisations des producteurs à titre de soutien à la production de la gomme;
- un système de micro crédits aux collecteurs et autres intermédiaires pour faciliter la mobilisation et le redéploiement de la gomme collectée/récoltée dans les villages ou les campements vers les comptoirs d'achat ou points de vente;
- un système de crédits pour appuyer les transporteurs, négociants exportateurs de la gomme.
- Financement des infrastructures pouvant soutenir la filière gomme arabique (puits, forages, pistes, etc.) au niveau local afin de subvenir aux besoins vitaux des producteurs de la gomme;
- Mécanisme de financement du stock de la gomme arabique avant l'exportation selon un schéma similaire à celle de la filière coton (la tierce détention qui est basée sur le principe de nantissement du stock: c'est un contrat entre les transitaires, les banquiers, les exportateurs et/ou les importateurs qui permet à l'exportateur de bénéficier de liquidités auprès des banques pour lui permettre de continuer à financer l'achat de gomme auprès des paysans.

5. Le système de warrantage peut constituer une bonne approche de financement des acteurs de la filière gomme arabique tout en fournissant des éléments de garantie. Il faut néanmoins souligner que des maillons de la chaîne manquent encore ou ne sont pas encore au point ; il s'agit des entreposeurs agréés qui fournissent des services pouvant faciliter aux institutions financières l'octroi de crédit sans difficulté.

6. Ainsi, il serait souhaitable de **développer un mécanisme (à travers un projet pilote)** en impliquant les institutions de la microfinance tels que Misselini qui, au-delà de leur présence dans les régions rurales, a mis en place un plan d'affaires 2010- 2013 qui incite MISELINI à

développer des produits financiers pour la commercialisation des produits agricoles. Les institutions de micro-finance (IMF) ont proposé des approches novatrices de financement sur la base de système de warrantage. Bien que toujours à un stade précoce et, dans de nombreux cas, faute de moyens financiers adéquats et un soutien politique avéré, un certain nombre de modèles existants ont, dans une certaine mesure, réussi à accroître l'accès au financement aux agriculteurs et à l'amélioration de leur rentabilité. S'appuyant sur les expériences réussies dans la région, y compris celles de Madagascar et Niger, la CNUCED pourrait solliciter l'appui des parties prenantes en vue de développer un tel mécanisme adapté au besoin de la filière gomme arabique au Mali, sensibiliser les décideurs, et renforcer les capacités des parties prenantes. Le programme de renforcement des capacités portera sur trois éléments, à savoir: l'évaluation des besoins de formation, conception et développement de modules de formation et de matériel, et, enfin, la formation et la certification des formateurs. La CNUCED pourrait assister à l'adaptation du matériel d'apprentissage pour répondre aux besoins spécifiques des différentes parties prenantes et pour dispenser des cours de formation.

7. Les besoins de financements de la filière gomme arabique au Mali se situent aussi bien au niveau des développements des infrastructures, que des producteurs, la collecte de la production, son conditionnement et son exportation et sa commercialisation. Cependant il a été noté lors de l'atelier qu'un manque de connaissance se pose, d'une part, au niveau des opérateurs de la filière sur les différents mécanismes de financement existants (tels que financement des intrants, préfinancement des contrats d'exportation, les lettre de crédit, garantie, etc..) pour la commercialisation et exportation des produits de bases, et d'autre part, une méconnaissance de la filière auprès des banques. La CNUCED propose qu'**un programme de renforcement des capacités soit élaboré et mis en œuvre au niveau national en collaboration avec le cadre intégré, les opérateurs de la filière et les banques impliquées dans le financement du secteur agricole**. Un tel programme de soutien renforcera le processus de développement de la filière et les liens entre les différents intervenants tout en aidant à augmenter les moyens financiers et à adapter les outils de financement au besoins des différents opérateurs du secteur.

4 ANNEXES

Annexe 1 : Liste des participants

Annexe 2 : Plan d'action/Schéma mécanisme de financement

Annexe 1 : Liste des Participants

N°	Provenance	Prénom	Nom	Titre	Institution/ Organisation
1	Bamako	Mohamed	SIDIBE	Coordonnateur National de l'Unité de Mise en Œuvre du Cadre Intégré	Ministère de l'Industrie de l'Investissement et du Commerce
2	Bamako	Apam	DOLO	Chef de section aménagement des pêcheries	Direction nationale Pêche Ministère de l'élevage
3	Bamako	Moussa	KONE	Chef adjoint Promotion Economique et Commerciale	DIR. NAT. du Commerce et de la Concurrence (DNCC)
4	Bamako	Duouda	SYLLA		Direction Générale des Douanes
5	Bamako	Alou	NIANGADOU		DIR. NAT. de l'Agriculture
6	Bamako	Idrissa	COULIBALY		DIR. NAT. des Industries
7	Bamako	Konate Kadiatou	CAMARA	Représentante	DIR. NAT. des Transports Terrestres, Maritimes et Fluviaux
8	Bamako	Jonas	DIARRA	Direction nationale Eaux et Forêt	Ministère de l'Environnement et de l'Assainissement
9	Bamako	Moctar	TRAORE		Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali
10	Bamako	Youssef	CISSE		Institut d'Economie Rurale ECOFIL
11	Bamako	Issa	KEITA	Président	Association Malienne des Exportateurs des Produits de Cueillette (AMEPROC)
12	Région Ségou	Modibo	TALLA	Directeur SOATAF-Export	Association Malienne des Exportateurs des Produits de Cueillette (AMEPROC)
13	Bamako	Sitapha	KOUMA		Association Malienne des Exportateurs des Produits de Cueillette (AMEPROC)
14	Bamako	Mamadou	GUEYE		Association Malienne des Exportateurs des Produits de Cueillette (AMEPROC)
15	Bamako	Issa	SACKO		Université de Bamako
16	Bamako	Salif	TOURE	Consultant National CCI	CCI
17	Bamako	Baba	SIBY		MALI ACACIA SENEGAL/ DEGUSSI VERT
18	Bamako	Saïdou	OUTTARA	MSC RESPONSABLE PROGRAMME RESSOURCES FORESTIERES	Institut d'Economie Rurale ECOFIL
19	Bamako	Mahamadou	KONE	Chargé de dossiers	MATCL DIRECTION NATIONALE DE L'INTERIEUR
20	Bamako	Mody	KANOUTE		Projet de Développement de l'Elevage au Sahel Occidental (PADESO)
21	Région Kayes	Kaman	KANE	Directeur Cabinet	Gouvernorat Kayes

22	Région Kayes	Issaka	BATHILI	Préfet adjoint	Prefecture Kayes
23	Région Kayes	FOUNEKE	SISSOKO	SECRETAIRE GENERAL	Pres. AR Kayes
24	Région Kayes	BADJI	KOMTE	Vice-président	Conseil du Cercle
25	Région Kayes	Diaby	DOUCOURE	Président	Chambre de commerce de Kayes
26	Région Kayes	Dantouman	CAMARA	Respons. Ressources naturelles, grossiste-exportateur	Chambre de commerce de Kayes
27	Région Kayes	Oumar Balla	SISSOKO	Producteur	
28	Région Kayes	Bourama	CAMARA	Négociant	
29	Région Kayes	Daddy	DIANE	Sergent Chef	AOUROU / Assemblée des producteurs et collecteurs de gomme
30	Région Kayes	Alakoy	CISSE		AÏTE / Assemblée des producteurs et collecteurs de gomme
31	Région Kayes	Ibrahim	MAIGA	Directeur Régional Eaux et Forets	Ministère de l'environnement et de l'assainissement
32	Région Koulikoro	Moussa	TRAORE	Directeur Régional Eaux et Forets	Ministère de l'environnement et de l'assainissement
33	Région Ségou	Bouya	KAGNASSY		Association Malienne des Exportateurs des Produits de Cueillette (AMEPROC)
34	Région Mopti	Sidiki	DIARRA "TENIN"	Collecteur	
35	Région Mopti	Alkaidi	TOURE	Directeur Eaux et Forets	
36	Région Mopti	Diarra Tata S.	TOURE	Directrice	ODI-SAHEL/MOPTI
37	Région Tombouctou	Al Fousseyni	WANGARA	Collecteur	
38	Région Tombouctou	MANASSE	DEMBELE	Directeur régional des Eaux et Forets	Ministère de l'environnement et de l'assainissement
39	Région Tombouctou	Moctar	CISSE*	Exportateur	
40	Région Gao	Moctar	SIDALLY	Exportateur	
41	Région Gao	Boubacar	DICKO	Collecteur	
42	Région Gao	Ména	LAMINE	Productrice	
43	Bamako	ALASSANE	DIARRA	Chargé de programmes	PAM
44	Bamako	DJIRO	ABDOULAYE	Agronome du bureau national de MLFO	BAD
45	Bamako	Ibrahima Moumouni	DJERMAKOYE	Représentant Résident au Mali	BOAD
46	Bamako	AL MOUSTAPHA	TOURE		BDM.SA

Systeme de récépissé d'entreposage/warrantage - Bamako du 11 au 12 mai 2010

47	Bamako	MORI	KEITA	Chargé Finance rurale	BNDA
48	Bamako	AL MOUSTAPHA	TOURE		Ecobank
49	Bamako	Moctar	GUINDO	Cadre exploitant	BMS
50	Bamako	MOUKHTAR	CISSE	Chargé des affaires entreprises	BICIM
51	Bamako	ICHAKA B.	TRAORE		MISSELINI
52	Ghana	Mati�y�dou	KONLAMBIGUE	CONSULTANT	FINANCE
53	Niger	Sani	MAHAMADOU	CONSULTANT	MICROFINANCE
54	Madagascar	Miguel	RANDRIATSOTSY	General Manager	TIAVO MFI
55	Genève	Abdoulaye	SANOKO	Troisième Conseiller	Mission Permanente du Mali
56	Kayes	Mariam B	MAGUIRAGA		GRDR Kayes
57	Bamako	Mamadou Sinaly	TRAORE	Secrétaire général	Ministère de l'investissement, des industries et du commerce
58	Bamako	NAMORY	TRAORE	Conseiller technique	Ministère de l'investissement, des industries et du commerce
59	Bamako	BOUBOU	DOUCOURE	Exploitant agricole	
60	Bamako	ABIBA	DIALLO	Stagiaire commerce international	CADRE INTEGRE
61	Bamako	ISSOUFI H.	MAIGA	EXPERT	CADRE INTEGRE
62	Bamako	Bakary	KONE		PADESO
63	Bamako	DJIBRIL	SIDIBE	CHARGE DE POLITIQUE	CADRE INTEGRE
64	Bamako	IBRAHIM	TOURE	CHARGE DE PROMOTION	API-MALI
65	Bamako	ELY	TERRA		MYESIGISO DCFE
66	Bamako	DANDARA	TOURE		MPFEF / DPNF
67	Bamako	MORO	DIABATE	INDEPENDANT	
68	Bamako	FALIN	KOUMARE	INGENIEUR	ADCM
69	Bamako	DAOUDA	DOUCOURE	INDEPENDANT	
70	Bamako	MAHAMANE	TOURE	DIRECTEUR NATIONAL DU COMMERCE ET CONCURRENCE	
71	Bamako	KOUMARE	FATIMATA KANTE		ADCM
72	Bamako	KARAMOKO	TRAORE		DNCC
73	Nioro	FODIE	GAMBY	MINISTERE PROMOTION DE LA FEMME	

74	Bamako	IBRAHIM	COULIBALY		Ecobank
75	Tombouctou	ALASSANE	ABDOULAYE	PRODUCTEUR	
76	Genève	AMRANE	BOUMGHAR	Economiste - PROJECT OFFICER	ITC
	Genève	Charles	ROBERGE		ITC
77	Bamako	Didier	VERSE	Représentant Résident au Mali	Union européenne
78	Bamako	S.E. ABDOULAYE	DIALLO	Ministre de l'investissement, des industries et du commerce	M I I C
79	Genève	Frida	YOUSSEF	Economiste – coordinateur projet	UNCTAD
80	Genève	Yan	ZHANG	Economiste	UNCTAD
81	Genève	Danièle	BOGLIO	Secrétaire	UNCTAD

Annexe 2 : Plan d'action/Schéma mécanisme de financement

<p style="text-align: center;">Plan d'action/Schéma mécanisme de financement</p>	<p style="text-align: center;">Mécanismes de financement des acteurs de la filière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un système de micro crédits alloués aux organisations des producteurs à titre de soutien à la production de la gomme; • Un système de micro crédits aux collecteurs et autres intermédiaires pour faciliter la mobilisation et le redéploiement de la gomme collectée/récoltée dans les villages ou les campements vers les comptoirs d'achat ou points de vente; • Un système de crédits pour appuyer les transporteurs, négociants exportateurs de la gomme. • Financement des infrastructures pouvant soutenir la filière gomme arabique (puits, forages, pistes, etc.) au niveau local afin de subvenir aux besoins vitaux des producteurs de la gomme; • Mécanisme de financement du stock de la gomme arabique avant l'exportation selon un schéma similaire de la filière coton (la tierce détention qui est basée sur le principe de nantissement du stock: c'est un contrat entre les transitaires, les banquiers, les exportateurs et/ou les importateurs qui permet à l'exportateur de bénéficier de liquidités auprès des banques pour lui permettre de continuer à financer l'achat de gomme auprès des paysans. 															
<p style="text-align: center;">Etapes à suivre afin de créer et rendre fonctionnel un système de financement adapté à la filière gomme arabique au Mali</p> <table border="1" data-bbox="204 947 783 1384"> <thead> <tr> <th>Activités</th> <th>Structure responsable (dans le cadre de la stratégie sectorielle)</th> <th>Partenaire techniques et financiers</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Organisation des populations</td> <td>Cellule chargée du suivi, collectivités, projet pilote</td> <td>Cellule chargée du suivi, donateurs, agences spécialisées d'assistance technique (ex. FAO), ONGs</td> </tr> <tr> <td>Equiperment des producteurs</td> <td>Cellule chargée du suivi, projet pilote</td> <td>Cellule chargée du suivi, banques commerciales, institutions micro finance</td> </tr> </tbody> </table>	Activités	Structure responsable (dans le cadre de la stratégie sectorielle)	Partenaire techniques et financiers	Organisation des populations	Cellule chargée du suivi, collectivités, projet pilote	Cellule chargée du suivi, donateurs, agences spécialisées d'assistance technique (ex. FAO), ONGs	Equiperment des producteurs	Cellule chargée du suivi, projet pilote	Cellule chargée du suivi, banques commerciales, institutions micro finance	<p style="text-align: center;">Etapes de mise en place des activités</p> <table border="1" data-bbox="847 947 1385 1272"> <tbody> <tr> <td>Formation des acteurs (producteurs, collecteurs, exportateurs)</td> <td>Cellule chargée du suivi (services techniques), acteurs de la filière</td> <td>Cellule chargée du suivi, donateurs, agences spécialisées d'assistance technique</td> </tr> <tr> <td>Mise en place du mécanisme de récépissé (entreposage communautaire ou agrée)</td> <td>Cellule chargée du suivi, collectivités, acteurs de la filière</td> <td>Institutions de micro finance, banques commerciales</td> </tr> </tbody> </table>	Formation des acteurs (producteurs, collecteurs, exportateurs)	Cellule chargée du suivi (services techniques), acteurs de la filière	Cellule chargée du suivi, donateurs, agences spécialisées d'assistance technique	Mise en place du mécanisme de récépissé (entreposage communautaire ou agrée)	Cellule chargée du suivi, collectivités, acteurs de la filière	Institutions de micro finance, banques commerciales
Activités	Structure responsable (dans le cadre de la stratégie sectorielle)	Partenaire techniques et financiers														
Organisation des populations	Cellule chargée du suivi, collectivités, projet pilote	Cellule chargée du suivi, donateurs, agences spécialisées d'assistance technique (ex. FAO), ONGs														
Equiperment des producteurs	Cellule chargée du suivi, projet pilote	Cellule chargée du suivi, banques commerciales, institutions micro finance														
Formation des acteurs (producteurs, collecteurs, exportateurs)	Cellule chargée du suivi (services techniques), acteurs de la filière	Cellule chargée du suivi, donateurs, agences spécialisées d'assistance technique														
Mise en place du mécanisme de récépissé (entreposage communautaire ou agrée)	Cellule chargée du suivi, collectivités, acteurs de la filière	Institutions de micro finance, banques commerciales														
<p style="text-align: center;">Etapes de mise en place des activités</p> <table border="1" data-bbox="204 1579 783 1960"> <tbody> <tr> <td>Développement des infrastructures entrepôts, pistes rurales, etc.</td> <td>Cellule chargée du suivi, CCIM</td> <td>Cellule ministérielle chargée du suivi, Banques de développement, collectivités, CCIM</td> </tr> <tr> <td>Financement des exportateurs (Fonds de garantie)</td> <td>Cellule chargée du suivi, acteurs</td> <td>Banques commerciales, fonds de garantie (exemple BND)</td> </tr> <tr> <td>Mise en place d'un système d'information et de promotion commerciale</td> <td>Programme pilote, OMA</td> <td>Cellule ministérielle chargée du suivi, PTF, Institutions spécialisées, la coopération bilatérale et multilatérale</td> </tr> </tbody> </table>	Développement des infrastructures entrepôts, pistes rurales, etc.	Cellule chargée du suivi, CCIM	Cellule ministérielle chargée du suivi, Banques de développement, collectivités, CCIM	Financement des exportateurs (Fonds de garantie)	Cellule chargée du suivi, acteurs	Banques commerciales, fonds de garantie (exemple BND)	Mise en place d'un système d'information et de promotion commerciale	Programme pilote, OMA	Cellule ministérielle chargée du suivi, PTF, Institutions spécialisées, la coopération bilatérale et multilatérale	<p style="text-align: center;">Etapes de mise en place des activités</p> <table border="1" data-bbox="847 1579 1385 1906"> <tbody> <tr> <td>Développement de mécanisme propre</td> <td>Institutions spécialisées, PTF</td> <td>Cellule chargée du suivi, agences et institutions spécialisées</td> </tr> <tr> <td>Réalisation des études de marche</td> <td>Cellule chargée du suivi,</td> <td>Cellule chargée du suivi, Banques de développement, agences spécialisées d'assistance technique (ex. FAO, CCI)</td> </tr> </tbody> </table>	Développement de mécanisme propre	Institutions spécialisées, PTF	Cellule chargée du suivi, agences et institutions spécialisées	Réalisation des études de marche	Cellule chargée du suivi,	Cellule chargée du suivi, Banques de développement, agences spécialisées d'assistance technique (ex. FAO, CCI)
Développement des infrastructures entrepôts, pistes rurales, etc.	Cellule chargée du suivi, CCIM	Cellule ministérielle chargée du suivi, Banques de développement, collectivités, CCIM														
Financement des exportateurs (Fonds de garantie)	Cellule chargée du suivi, acteurs	Banques commerciales, fonds de garantie (exemple BND)														
Mise en place d'un système d'information et de promotion commerciale	Programme pilote, OMA	Cellule ministérielle chargée du suivi, PTF, Institutions spécialisées, la coopération bilatérale et multilatérale														
Développement de mécanisme propre	Institutions spécialisées, PTF	Cellule chargée du suivi, agences et institutions spécialisées														
Réalisation des études de marche	Cellule chargée du suivi,	Cellule chargée du suivi, Banques de développement, agences spécialisées d'assistance technique (ex. FAO, CCI)														

