

TAAMA SEBE

I mi sògòma fòlò !

An bé Paris la, an bé ta Bamako, an bé ta baaraké Niéna la. An ka du ka bon wa ? Du bé bon. An dusu ka di ! Moussa, mògò sébé, be yan.

An ka kan ka baaraké Teriya kama!

Le 6 Juillet 2006, Orly reçoit six jeunes français, futurs Toubabs, impatients de décoller vers l'horizon Africain et le ciel de Bamako. En fait de ciel, une nuit voilée nous accueille au sortir de l'avion, sur le tarmac de l'aéroport, en retard. Un mal pour un bien car ces quelques heures de retard nous permettent de découvrir la patience et la gentillesse de Moussa, notre accompagnateur. Une patience qui sera évidemment mise à l'épreuve durant les trois jours à Bamako où, sans valises ni bagages, les aventuriers de cours de récré apprennent à se retrouver dans une ville Malienne.

Après l'effort le réconfort, Moussa nous emmène dans son village, fraîchement arrosé par la pluie : Niéna, un petit coin de paradis après la fournaise Bamakoise !

Nous allons pouvoir nous mettre au travail. L'Association Teriya amitié Mali et le Conseil Général des Yvelines, partenaire et généreux mécène, nous ont confié plusieurs projets à étudier. Les réunions se succèdent, nos objectifs se définissent et nous nous les répartissons, fiers de nos compétences. Mais une fois au Mali, notre assurance s'évanouit dans le tourbillon exotique de la vie africaine. Nous sommes abasourdis par cette réalité, désorienté par une rupture si soudaine entre les vains raffinements de la civilisation occidentale et la misère de cette terre en devenir. Les pages qui suivent sont imprégnées de ces étonnements quotidiens et de notre volonté de contribuer au projet de l'Association Teriya pour l'avenir du village de Niena.

### **Remerciements**

En premier lieu, nous voudrions remercier les membres de l'association Teriya Amitié Mali de nous avoir donné l'opportunité de partir à Niena cet été. Leur soutien et leurs conseils nous ont accompagnés tout au long du voyage et nous ont permis d'assumer les responsabilités qui nous avaient été confiées.

Nous remercions également le Conseil Général des Yvelines pour son engagement aux côtés de l'association Teriya et pour l'aide financière qu'il nous a apporté.

## **Teriya Amitié Mali – Voyage Jeunes 2006**

Nous voudrions remercier ensuite les Nienakas pour l'accueil qu'ils nous ont réservé : plus que des partenaires ce sont des amis que nous avons rencontrés. Désireux de partager leur culture et de nous faire découvrir la réalité de leur existence, ils ont contribué à faire de notre voyage une expérience humaine fondée sur la tolérance, l'écoute, et le respect mutuel. Nous hésitons à citer des noms de peur de nous montrer injustes. Néanmoins, nous manquerions à tous nos devoirs si nous n'exprimions pas notre gratitude à Moussa T. Diallo pour le temps qu'il nous a consacré. Chaque jour nous avons profité de son expérience, de sa générosité et chaque jour nous nous en souviendrons.

Enfin, nous voudrions remercier le maire et ses conseillers pour la confiance qu'ils nous ont accordé, pour leur patience et pour l'intérêt qu'ils ont porté à nos suggestions. Les efforts de la mairie témoignent de son désir de collaborer avec l'association Teriya et nous espérons que dans les années à venir elle deviendra un partenaire de choix pour les Bougivalais.

## Voyage Jeunes 2006 - La banque des céréales

Les problèmes de malnutrition et de sous-nutrition sont symptomatiques des pays d'Afrique. Au Mali, le pourcentage des terres arables ne dépasse pas 3.76% du territoire national, une proportion ridiculement faible pour subvenir aux besoins d'une population de ; les 96.24% restant sont des zones désertiques ou quasi désertiques. Le Sud et le Delta du Niger constituent les zones les plus nourricières du pays. Les conditions climatiques et géographiques de la région de Sikasso (au Sud-Est du pays) - pluviométrie importante et sol fertile – en font une région agricole par excellence.



Un champ de blé aux alentours de Niena

Et pourtant, au cœur même de cette région, le village de Niéna a subi les contrecoups des nombreuses sécheresses dont est victime le pays. Dernièrement, une invasion de criquets a détruit une grande majorité des récoltes niénakas. Suite à ces nombreuses difficultés, la qualité et la quantité des récoltes ont diminué et les problèmes de sous nutrition ont pris une ampleur inégalée depuis près d'une décennie (rappelons qu'en 2006, le taux de natalité au Mali a atteint 7.42 enfants par femme).

Plusieurs caractéristiques du village de Niéna et de sa population rendent particulièrement nécessaire la constitution de réserves alimentaires. La base de leur alimentation se compose essentiellement de céréales – environ 300 kg par an et par personne – que chaque famille cultive sur ses terres. La qualité des récoltes et, ce faisant, l'alimentation des villageois, sont tributaires du niveau des précipitations. Or depuis plusieurs années, les sécheresses sont récurrentes et mettent en péril les réserves en céréales de la commune.

De plus, la situation géographique de Niéna, à moins de 150 km des frontières Ivoiriennes et Burkinabaises, en fait une place privilégiée pour les spéculateurs étrangers. Les récoltes dans les pays limitrophes étant plus précoces, les réserves de céréales en Côte d'Ivoire et au Burkina s'épuisent avant celle du Mali. Le différentiel de prix qui en résulte incite les commerçants à franchir la frontière pour acheter des céréales à bas prix et pour les revendre ensuite, avec une marge, dans leur pays.

La quantité de céréales qui quittent ainsi les greniers du village est ressentie comme un pillage par la population au point que les autorités de Niéna incitent les producteurs et les commerçants locaux à ne pas vendre leurs réserves à ces spéculateurs.

En 2006, la commune de Niéna a donc bénéficié d'un plan national d'aide alimentaire pour palier à la diminution régulière des réserves de céréales. L'apport initial de 20 tonnes, octroyées par l'État, nécessitait la création d'un magasin alimentaire avec un minimum de garanties sanitaires. Dans le cadre de son partenariat avec le village de Niéna, le conseil général des Yvelines a accepté de subventionner la rénovation d'un hangar préexistant et de financer l'achat de stocks de céréales supplémentaires. Lors de notre visite en juillet 2006, les travaux étaient achevés et les réserves achetées et stockées.

### **Le hangar**

Malgré un financement incomplet, la rénovation du hangar satisfait tout à fait les attentes

#### **A. Financement**

La mairie de Niéna et le Conseil général des Yvelines s'étaient accordés pour partager les frais de réhabilitation du hangar. Les modalités de financement étaient les suivantes : le Conseil Général, par l'intermédiaire de l'association Teriya, s'engageait à financer les travaux à hauteur de 1 200 000 CFA (et à verser 1 000 000 CFA pour l'achat de céréales supplémentaire). La mairie, quant à elle, devait prendre à sa charge le restant des frais.

Vous trouverez ci-dessous le devis estimatif de la réhabilitation du hangar, réalisé par l'entreprise générale Diamoutene et Frère (E.G.D.F) et corrigé par nos soins.

Désignation	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Montant CFA	Montant CFA (corrigé)
Enduit extérieur	M <sup>2</sup>	279	1 450	404 550	404 550
Enduit intérieur	M <sup>2</sup>	294,8	1 450	383 960	427 460
Chappe sur le sol	M <sup>3</sup>	15,6	50 000	780 000	780 000
Marche devant la grande porte	M <sup>3</sup>	4,375	50 000	218 750	218 750
Grande Porte	U	1	350 000	350 000	350 000
Porte Izoplene du bureau	U	1	35 000	35 000	35 000
Fenêtre bureau	U	1	15 000	15 000	15 000
Plafond bureau	M <sup>2</sup>	10,6	5 000	53 000	53 000
Peinture intérieure et extérieure	M <sup>2</sup>	586,2	1 400	762 060	820 680
<b>TOTAL</b>				<b>3 002 320</b>	<b>3 104 440</b>

*N.B : Les cellules colorées indiquent des erreurs de calcul présentes sur le document officiel et rectifiées par nos soins. Cependant, il est vraisemblable que les montants payés à l'entreprise soient ceux indiqués sur le devis et non ceux rectifiés ci-dessus. Dans la suite de notre analyse nous travaillerons sur la base des chiffres du devis.*

Lors de notre voyage nous avons constatés que l'intégralité des travaux n'a pas été réalisée : la porte iso plane et le plafond du bureau font défauts. Le financement du projet est lui aussi inachevé.

Tous les travaux payés l'ont été par le Conseil Général des Yvelines. Le montant des frais à sa charge s'élève à 1 513 960 CFA, soit 313 960 CFA de plus que ce qui était prévu. La mairie reconnaît n'avoir pas pu participé au paiement des rénovations réalisées.

Nous avons demandé au secrétaire général de la Mairie de nous fournir les reçus pour l'achat des 10 tonnes de céréales financées par le Conseil Général. Nous ne les avons pas encore obtenu.

B. État des lieux (voir tableau ci-après)

CONCERNES	Type	A REALISE	EN COURS	TERMINEES	COMMENTAIRES
<b>CLOS ET COUVERT</b>					
FONDATIONS	béton armé			X	profondeur 2m environ, rapport fondation/hauteur murs porteurs 2/4,60
TOITURE	tôle ondulée			X	des plaques de tôle décollées par endroit, seul dommage visible de l'intérieur : un trou d'un centimètre de diamètre
FENETRES	fer forgé			X	une structure métallique au dessus de la porte sert d'aération
<b>INTERIEUR</b>					
MURS PORTEURS	enduit			X	aucun dégât apparent
CHARPENTE	fer			X	rouillée mais aucune déformation ou usure
SOL	béton armé			X	surface d'environ 200m <sup>2</sup> , bureau compris. Son volume de 920m <sup>3</sup> offre une capacité utile de stockage estimée à 500T de céréales
PORTE		X			
PLAFOND DU BUREAU		X			
<b>EXTERIEURS</b>					
SOL	chape de béton			X	
PORTE	fer			X	double battant de 4,60 sur 4m, fermée par quatre cadenas dont la seule clef est détenue par un gardien mandaté par la mairie
MURS	parpaing			X	22cm d'épaisseur, deux contrefort ont été construits afin de palier à une éventuelle faiblesse du mur faisant face au goudron
MURS	peinture et enduit			X	dégradation à plusieurs endroits alors même que la rénovation a été effectuée dans l'année
<b>DIMENSION BATIMENT</b>					longueur : 20,30m, largeur : 10,06m, hauteur : 4,60m



La Banque des Céréales de Niena

## Voyage Jeunes 2006 - Radio Teriya



C'est en 1993 que Teriya Amitié Bougival a créée Radio Teriya, officialisée le 24 juillet par un arrêt ministériel. L'antenne est alors ouverte aux animateurs de 10h à 14h et de 19h à 23h.

Nous nous sommes intéressés à la radio car elle représente un outil d'information et de communication très utilisé par les nienakas. Elle joue de ce fait un rôle essentiel au sein de la commune ; rôle qui pourrait s'étendre au-delà de cette dernière. En effet, au bout de 13 ans de fonctionnement, le matériel de radio diffusion se dégrade et notamment le câble émetteur qui doit être renouvelé tous les 18 mois. Il ne l'a pas encore été depuis son installation en 1993 et la portée de Radio Teriya n'est plus que de 25 km au lieu des 90 km initiaux. De ce fait, certains animateurs interviennent sur les ondes de radio Wateni pour que leurs informations puissent être diffusées sur une plus large portée.

Malgré quelques difficultés notables pour le bon fonctionnement de la radio, nous avons pu noter chez les animateurs l'expression d'un intérêt croissant pour leur activité et qui se traduit notamment cette année par la création d'une nouvelle émission ouverte sur une plage horaire encore non exploitée (14h / 16h).

Nous avons donc cherché à entrer en contact avec plusieurs animateurs, pour qu'ils nous parlent eux-mêmes de la radio et voir ainsi ce qui fait sens à travers les émissions. Nous nous sommes concentrés sur Diakaridia Diallo qui est à la fois le technicien de maintenance et un animateur quotidien de Radio Teriya. Il fut pour nous un intermédiaire avec les autres animateurs qui ne parlent pas le français. Etant présents sur le terrain pendant la période de vacances d'été, plusieurs animateurs avaient été remplacés par des animateurs saisonniers, lesquels ont pu également répondre à certaines de nos questions. Nous ferons donc l'état de la programmation de la radio pour en dégager sa cohérence et surtout montrer en quoi ces programmes permettent de multiplier et d'enrichir les échanges au sein du village.

### I. PRÉSENTATION ET GRILLE DE PROGRAMMATION



L'association compte neuf animateurs bénévoles qui se répartissent sur dix-sept émissions diffusées chaque semaine. Ils peuvent être remplacés pendant les périodes de vacances scolaires par des animateurs saisonniers. Des invités peuvent également intervenir au cours de certaines émissions

Les animateurs

- Mamadou Sangaré, directeur de la programmation, responsable du matériel et animateurs des émissions :

Monde rural

Faso foli

Subaro et la rubrique santé qui a lieu le dimanche soir

Prêche

- Diakaridia Diallo, technicien de maintenance et animateur des émissions :

Réveil matin

Déjeuner musical

Subaro

Revue hebdomadaire ma subaro dédicaces

Couleur africaine

Sport

- Yacoubé Djiré, spécialiste en animation sociale, il anime les émissions :

Dozo foli

Variété musicale

- Moboguri Diallo, présente l'émission :

Peul

- Aniçardine, anime l'émission :

Prêche

- Sheika Hamidou Maïga, animateur de l'émission :

Environnement

## **Teriya Amitié Mali – Voyage Jeunes 2006**

- Adama Diallo, animateur de l'émission :  
Hip-hop
- Kouayaté Nana Kalogo, animatrice de l'émission :  
Sumu
- Mariam Togola, animatrice de l'émission :  
Détente musicale

### Les animateurs saisonniers :

- Idrissa Diallo anime les émissions :  
Déjeuner musical  
Couleur africaine
- Hamidou Nadié anime l'émission :  
Réveil matin

### Les invités réguliers

- Le maire, le régisseur et le secrétaire général interviennent dans l'émission ma commune.
- L'infirmier d'Etat, le médecin et les sages femmes prennent la parole au cours de la chronique « santé » de l'émission subaro du dimanche.

## **GRILLE DE PROGRAMMATION**

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
10h - 10h10	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI
10h10 - 11h	Réveil Matin	Réveil Matin	Réveil Matin	Réveil Matin	Réveil Matin	Environnement	Réveil Matin
11h - 11h 10	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI
11h10 - 11h30	Musique	Musique	Musique	Musique	Musique	Sentimentale	Musique
11h30 - 14h	Déjeuné musical	Déjeuné musical	Déjeuné musical	Déjeuné musical	Déjeuné musical	Hip Hop	Déjeuné musical
14h - 16h	Détente Musicale	Détente Musicale	Détente Musicale	Détente Musicale	Détente Musicale	Détente Musicale	Détente Musicale
18h30 - 19h	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI
19h - 20h	Subare	Subare	Subare	Subare	Subare	Subare	Subare
20 - 20h10	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI
20h10 - 20h30	PUB	PUB	PUB	PUB	PUB	PUB	PUB
20h30 - 21h30	Ma commune	Revue hebdo	Prêche	Peul	Prêche	Couleur africaine	Sumu
21h30 - 22h30	Faze foli	Sport	Oze foli	Top Mali	Monde rural	Variété musicale	Variété musicale
22h30 - 23h	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI	RFI

Les animateurs :

- |                     |                 |                   |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| - Diakaridia Diallo | - Yacouba Djiré | - Nana Kouyaté    |
| - Mariam Togola     | - Cheick Maïga  | - Mogoburi Diallo |
| - Mamadou Sangaré   | - Aniçardine    | - Adama Diallo    |

## II. RÔLE DE LA RADIO AU SEIN DE LA COMMUNAUTÉ DE NIENA

### A. L'information et l'ouverture sur le monde

La télévision est encore très peu présente dans les foyers. L'actualité diffusée par Radio Teriya représente la principale source d'information sur le monde et

la région à laquelle les nienakas peuvent accéder.

- RFI : des informations internationales sont diffusées trois fois par jour à l'antenne.
- Réveil matin : l'animateur informe les nienakas de certains événements qui concernent la région.
- Déjeuner musical : l'animateur fait état de ses recherches sur l'actualité qu'il a pu effectuer sur Internet avant l'émission.
- Revue hebdomadaire ma subaro dédicaces : l'animateur présente l'actualité à partir de journaux indépendants tel que Essor, Bonsoir ...
- Le sport est un sujet très apprécié par les villageois (surtout les hommes et les jeunes) et les animateurs assurent une plage hebdomadaire consacrée à cette actualité permettant aux amateurs de se situer dans le jeu international et de suivre leurs idoles.

#### B. Le rôle socio éducatif

- Ma commune :

Cette émission est animée tous les 3 mois par des invités tels que le maire et/ou ses conseillers, le régisseur ou le secrétaire général. Ils viennent faire l'état de l'utilisation du budget, sensibilisent la population au sujet des taxes, impôts et vignettes pour les motos.

Le reste du temps les animateurs donnent des conseils à la jeunesse et les invitent à participer aux activités d'intérêts communs du village, par exemple réparer les routes endommagées par fortes pluies.

- Monde rural :

L'animateur reçoit des agents de la CMDT qui donnent des conseils pratiques aux paysans et pas seulement sur la production du coton. Ces conseils porteront, par exemple, sur l'utilisation des insecticides et herbicides pour le traitement des terres. Les cultivateurs seront en même temps informés sur les produits de meilleure qualité. Au début de l'hivernage, ils seront avisés des meilleures conditions pour semer.

- Dozo foli : ce terme désigne en français « morceau des chasseurs ».

La musique diffusée contient en elle-même des recommandations adressées aux chasseurs. Les animateurs n'y ajoutent donc pas de commentaires.

- Prêche : (émission bi hebdomadaire) sur la religion musulmane.

Les animateurs élaborent des questionnaires à partir des incompréhensions formulées par les auditeurs au sujet de la religion. Ces questionnaires seront alors adressés à l'association ANE-DINE. Cette émission est complétée par une lecture du Coran effectuée par les animateurs au cours de la rubrique qui lui

est consacrée dans l'émission réveil matin du vendredi.

- Subaro :

L'animateur aborde différents thèmes sur la famille comme la polygamie, l'éducation des enfants, la condition des femmes. Il commente ou dénonce ainsi certaines pratiques à partir de ses propres observations des comportements des familles nienakas lors d'animations qu'il organise environ toutes les trois semaines (le samedi) sur la place publique.

Un infirmier, accompagné de matrones, et un médecin sont également invités alternativement un dimanche sur deux pour la chronique santé. Ils avisent les nienakas des comportements à adopter ou à éviter notamment en matière de médicaments, ainsi que la manière de faire face à certaines maladies. Ils incitent enfin les femmes à faire des consultations prénatales au centre de santé.

- Couleur africaine :

L'animateur aborde certains problèmes sociaux tels que la famine, le VIH, l'exode rural. Ses sources d'information lui sont communiquées par l'ADICO qui lui donne accès à des revues (comme « Planète jeune ») traitant de ces sujets.

A travers la rubrique « Façon de parler », l'animateur tente d'éclaircir certains pléonasmes que font les jeunes. La volonté de l'animateur est de « faire avancer la jeunesse ».

- Sumu : Signifie « récit » en bambara.

L'animatrice a un rôle particulier au sein de la commune puisqu'elle est « griotte ». Les griots sont traditionnellement admirés au sein de leur communauté car ils détiennent la bonne parole. A travers son émission, Nana Kouyaté donne des conseils aux familles et de par son statut qui se transmet de génération en génération, sa parole est considérée comme sage.

Les thèmes qu'elle aborde peuvent toucher aux problèmes conjugaux, aux conflits qui peuvent exister entre des femmes qui vivent mal la polygamie et qui se battent entre elles pour leur mari... Elle en profite pour saluer les femmes et engage sa parole autour du bon foyer. Enfin, elle encourage les enfants à aller à l'école et aider leurs parents dans les champs pendant les vacances.

En qualité de griotte, Nana Kouyaté raconte également des histoires et plus particulièrement des contes destinés aux enfants. Elle les interroge ensuite au sujet de ces contes et les invite aussi à questionner leurs grands parents. Selon elle les enfants aimaient passer leurs soirées réunis dans une cour à écouter

les histoires que leur contaient leurs aînés. La tradition se perdant, elle permet de rétablir ce lien entre les générations.

- Peul : diffuse la culture Peul à travers des musiques dont les thèmes abordés sont commentés par l'animateur.

### C. Diffusion de la culture par la musique et le divertissement

Vingt minutes sont consacrées quotidiennement à la musique (hormis le samedi). De plus, certaines émissions se consacrent à sa diffusion.

- Détente musicale : selon différents animateurs, la plage horaire destinée à cette émission serait celle de la « bonne écoute », celle où l'on prend le thé.

- Top mali : L'animateur propose une semaine sur deux une sélection de dix huit artistes maliens. La semaine qui suit fera l'état du classement selon les préférences des auditeurs devant déposer un coupon réponse à la radio.

- Faso Foli : diffuse de la musique malienne et présente les artistes et leurs albums.

Enfin, nous avons pu noter que la musique tenait une place très importante au sein de chaque émission. Elle peut également en être le support de diffusion de la culture.

Les émissions qui privilégient la diffusion musicale peuvent présenter d'autres intérêts pour certaines catégories d'auditeurs. Dans l'émission Dozo foli, la musique diffusée se suffit à elle-même et peut alors être source de divertissement pour les auditeurs qui ne sont pas des chasseurs. Pour les autres en revanche, elle a une tout autre dimension puisque cette musique leur diffuse des messages et des conseils.

Nous pouvons voir un aspect ludique se dégager plus généralement des émissions. Celui-ci naît de la participation des différents acteurs de la radio et permet d'accroître les interactions.

## **III. DES SOLIDARITES**

La radio ne pourrait pas fonctionner sans la participation et les interactions entre ses divers acteurs.

### A. Les animateurs

Selon les émissions, les animateurs peuvent occuper la place de technicien et/ou d'animateur. Diakaridia est le principal technicien. Il arrive de ce fait à

maîtriser seul l'animation et la régie au cours de son émission. Il s'investit en tant que simple technicien pour faciliter le travail des autres animateurs non experts de la technique radiophonique.

En cas d'absence d'un animateur, Mariam Togola était chargée de le remplacer jusqu'à ce qu'elle anime sa propre émission « détente musicale ». Il en ira désormais de la bonne volonté de l'ensemble de l'équipe des animateurs.

Les gains récoltés par certains animateurs sont redistribués afin que chaque émission fonctionne.

#### B. Le rôle des auditeurs pour Radio Teriya

Les auditeurs participent aux émissions à travers des jeux en répondant aux questions des animateurs et c'est grâce à cette participation que les animateurs dégagent des fonds pour financer la radio. En effet, les auditeurs répondent par courrier adressé directement à la radio et accompagné de 25 à 50 CFA. Les gagnants reçoivent des cadeaux, et le surplus des gains est destiné à financer le carburant nécessaire à alimenter le générateur de la radio et à renouveler leur stock de cassettes audio. Au cours de l'émission Sumu, l'animatrice Nana Kouyaté vend des cartes d'honneur aux notables de Niéna et des environs. Ces derniers peuvent les acheter 500 CFA sur le marché, ils recevront alors des salutations d'honneur pendant l'émission durant un mois. L'argent récolté grâce à ces cartes sera également réinvesti pour la radio.

Cette participation permet notamment à des spécialistes de pouvoir s'adresser à la population sur l'antenne (médecin, sages femmes, agents de la CMDT...). Sans les débats engagés par les auditeurs, il n'y aurait pas de « dialogue » entre animateurs, invités et auditeurs.

#### C. Animateurs, invités et auditeurs

Le travail que réalisent les animateurs de Radio Teriya est bénévole. Chacun d'entre eux choisit de s'investir sur un ou plusieurs sujets qui leur tiennent à cœur en espérant que ceux-ci touchent les auditeurs. L'appréciation des auditeurs sur la programmation est alors déterminante pour la longévité des émissions : si les appréciations sont mauvaises pour une émission, les animateurs la suppriment temporairement. Si cette suppression ne suscite pas de réactions auprès du public, alors elle devient définitive. La « bonne écoute » et les critiques favorables motivent les animateurs et les encourage à s'investir davantage dans leurs projets....

La diffusion, en tant que partage, met en avant une volonté de solidarité de la part des animateurs, de rapprocher les villageois et de multiplier les échanges à partir de cet intermédiaire qu'est la radio. Cet intermédiaire permet une plus grande liberté d'expression : les questions, remarques, dédicaces sous forme de lettres adressées aux animateurs permet à ceux qui le souhaitent de rester dans l'anonymat. L'animateur servira d'intermédiaire entre auditeurs d'une part et entre auditeurs et invités d'autre part. Par exemple, les questions, que l'on n'oserait pas poser à son médecin (sachant qu'il nous

connaît bien, mais qu'il connaît également toute notre famille et même tout le village) peuvent être posées plus librement lorsqu'elles n'impliquent pas un retour des autres sur soi... Ainsi non seulement la radio permet au médecin d'éclairer la personne qui a posé la question mais il le fait aussi pour toutes les autres qui se seraient posé le même problème !

Cette grande liberté d'expression qu'offre la radio et qui touche simultanément (en direct) un large public change la dimension de l'échange et ne fait que l'enrichir par un sentiment croissant d'appartenance à la commune.

#### D. La radio en tant que support médiatique et de communication.

Chaque matin, Diakaridia Diallo ouvre l'antenne sur des salutations d'usage adressées au chef de village, au maire et à ses conseillers, au sous préfet, à la gendarmerie... Dans un second temps, il salue tous les nienakas et les exhorte à se lever pour aller travailler. Il encourage les femmes qui travaillent dans leur cuisine, les cultivateurs dans leurs champs, et les commerçants dans leur boutique (et oui la radio les suit partout !).

Chaque personne se sent reconnu au sein du village et dans son groupe spécifique. Cette reconnaissance permet aux auditeurs de se sentir concernés par les questions abordées au cours des émissions et par les divers messages qui leur sont adressés.

Le président de Teriya s'est proposé de diffuser, dans le cadre d'une campagne publicitaire pour le centre artisanal, la description des différentes corporations afin de relancer l'activité des artisans. Les vingt minutes de publicité quotidiennes sont très peu utilisées par les commerçants. La publicité représente pour eux un coût qu'ils ne sont pas sûrs d'amortir.

Les messages publicitaires sont très souvent diffusés par les principaux intéressés qui peuvent être invités sur le plateau à cet effet. Les animateurs profitent également de leurs émissions pour promouvoir des événements : Adama Diallo, animateur et membre de l'AJEG fit son annonce pour la soirée traditionnelle organisée chaque année par son association.

#### **IV. SOUTIEN INTERNATIONAL**

Depuis sa création et jusqu'à présent, la radio est indépendante du CMC (centre multimédia communautaire) et ne peut de ce fait recevoir de financement de l'UNESCO qui consacre actuellement une plus grande partie de son soutien au télécentre. Il faudra attendre la réunification de la radio et du télécentre pour que la première puisse bénéficier d'aides financières. Cependant un dossier a été monté par Aziz Diallo, technicien de l'URTL (union des radios et télévisions libres) présentant les besoins matériels de la radio à savoir un double deck cassette avec deux micros, une table de mixage, et trois magnétophones de reportage. Aziz tente ainsi d'obtenir un financement qui leur aurait été accordé par l'UNESCO mais pas encore attribué à ce jour.

Selon Stella Hugues, Types de Centres Multimédias Communautaire, (2004, UNESCO), le CMC « associe une forme de radio locale aux dispositifs d'un



télécentre, sous une forme ou autre de propriété communautaire et avec l'objectif de servir comme plateforme de communication et d'information pour les besoins de développer la communauté ». Le CMC a pour projet de faire une « usage optimal de synergie entre les sources de la radio et le télécentre ». Or, depuis l'origine, la radio est indépendante du télécentre mais elle se lance actuellement dans un projet de réunification des deux entités, qui seraient alors gérées par un seul et unique président comme c'est le cas dans les pays voisins (Mozambique, Sénégal, Mauritanie et Burkina Faso). Actuellement le président du télécentre est Ouadji Diallo et celui de la radio Brouhama Diallo.

L'UNESCO a lancé le programme du CMC en janvier 2001. A l'époque le seul modèle de CMC fonctionnel est celui de Khotmal au Sri Lanka. En 2004, l'UNESCO compte 40 CMC pilotes fonctionnels dans 15 pays : d'Afrique, d'Asie et des Caraïbes. Constatant alors que le premier modèle s'était avéré efficace dans des environnements et des contextes différents, l'UNESCO décide de lancer un programme de développement à grande échelle des CMC qui consisterait à « explorer les organisations déjà mises en place, à travailler avec les collaborateurs locaux et coordonner les efforts au niveau national avec les autres partenaires ».

L'UNESCO a organisé une réunion convoquant des spécialistes de leur programme et les équipes de coordinations du Mali, du Mozambique et du Sénégal à Bamako au mois de mai dernier. Le but de cette réunion était d'échanger sur la question du projet de développement des CMC ainsi que d'étudier son fonctionnement actuel.

Les participants à la réunion d'examen de Bamako ont également visité trois CMC de la région de Sikasso. Selon le sous-préfet de la commune de Niéna, où a été installé le premier CMC dans le cadre de ce projet de passage à grande échelle : « Il est indéniable que l'établissement du CMC en juin 2005 a eu des répercussions dans la région. Les habitants n'ont plus besoin de se rendre à la capitale pour avoir accès à des services de base, par exemple pour imprimer ou faire des photocopies. Beaucoup de membres de la communauté ont suivi une formation informatique, et l'introduction d'Internet a été très importante pour la radio. Il reste cependant beaucoup à faire. »



Adama Diallo, animateur de l'émission Hip-Hop

## **V. Conclusions**

Les animateurs sont très motivés par cette activité qui est pour eux un moyen d'expression et de diffusion de la culture. Par ce biais, les auditeurs, acteurs de ce projet peuvent alors contribuer à la « bonne marche de la commune » et à son avancée aussi bien par leur participation écrite adressée à la radio (et peut être bientôt par téléphone, lorsque télécentre et radio pourront travailler d'avantage ensemble), que par la possibilité de passer à l'antenne en se faisant inviter. Par ce moyen de communication, les divers acteurs développent ainsi leur sentiment de proximité et de reconnaissance ainsi que leur devoir de diffusion des connaissances pratiques et d'information qu'ils ont vis à vis de la commune. La radio permet alors de développer un sentiment croissant d'appartenance à la commune sans pour autant se refermer sur celle-ci. L'actualité quotidienne leur permet en effet de s'ouvrir sur le monde et de pouvoir s'y situer.

La radio apparaît donc comme un outil de communication primordial pour la communauté et qu'il faut soutenir. C'est en tout cas le vœu formulé par les animateurs qui souhaiteraient développer leur activité et leurs domaines d'intervention. Il faudrait alors chercher à mieux comprendre les intérêts sous jacents aux demandes formulées par les animateurs. Prenons pour exemple la volonté d'obtenir des magnétophones de reportage, ils manifestent ainsi leur engouement pour le travail de terrain qui leur permettrait d'approfondir leurs connaissances des villageois et de leur donner plus aisément la parole. Enfin, pour que la radio s'affirme comme un créateur de lien social à l'échelle de la commune, il est impératif que le câble de l'émetteur soit réparé.

Nous tenons à remercier les animateurs de nous avoir permis d'entrer dans les coulisses de la radio et de pouvoir ainsi découvrir la richesse de cette activité malgré le manque de moyens, de voir comment ce moyen d'expression est au service de toute la communauté.



Le local de Radio Teriya

## Voyage Jeunes 2006 - Le Marché

Les marchés sont des lieux de sociabilité où s'expriment les intérêts des uns comme des autres. Le marché de Niéna se trouve au centre de la ville comme au centre des échanges marchands. Notre travail ici fut de comprendre le fonctionnement du marché, d'observer les transactions, les commerçants et la vie sociale.

L'enquête fut très intéressante, elle nous emmena vers différents champs de réflexions, et de sensations.

Nous sommes allés à chacun des marchés qu'il y eut durant le mois et c'est pourquoi notre étude fut limitée par le nombre de dimanche vécu à Niéna.

Nous tentons de rendre compte au mieux les réalités observées, nous présenterons d'une façon générale le marché puis sa gestion et enfin les problèmes liés à l'assainissement.



Entrée du marché de Niena

### I. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU MARCHÉ

#### A. Histoire du marché

Le marché de Niéna a été fondé par Siriba N'Gari aux « temps immémoriaux de la colonisation » selon les niénakas interrogés, un peu avant les années 60.

En 2000, le marché fut rénové par le précédent maire de la commune et ancien commerçant, Seriba Diallo. Avant cette date, le site du marché de Niéna

était parsemé de quatre-vingt quatre manguiers environs. De ce fait, des mangues ainsi que des branches tombaient sur la tête des commerçants comme dans les marmites des vendeuses de beignets (d'haricot le plus souvent). Les risques d'incendies étaient incessants car chaque hangar ou stand était réalisés avec du bois et de la paille.

De plus, les eaux de ruissellement lors des pluies inondaient le marché et empêchaient son accès sinon fluvial...

L'incendie du marché de Korobarage, village de la commune de Niéna, alerta le maire. La structure du marché était semblable à celui de Niéna, les dégâts furent importants et les rénovations s'élevèrent à 40.000.000 CFA approximativement.

Afin d'éviter cela, Seriba Diallo, avec le conseil de Teriya, et plus particulièrement de Patrick Hardouin monte un projet de rénovation du marché.

L'ensemble des devis effectués démontra qu'il était moins coûteux de faire travailler les artisans locaux afin de couper les manguiers, remblayer le terrain, creuser des fosses autour et marquer les tracés de chaque hangar.

L'ANICT (Agence Nationale des Investissements pour la Collectivité Territoriale) débloqua 45.000.000 CFA pour la mairie de Niéna alors que le dernier devis s'élevait à 23.000.000 CFA. La mairie elle-même investi 4.000.000 CFA et chargea l'entreprise Lakibanèse des travaux.

L'association des artisans menuisiers de la commune de Niéna fut sollicitée pour la réalisation des hangars, en bois pour les poutres et en tôle pour les toitures. Il peut aujourd'hui accueillir environ 500 commerçants, est doté de magasins tout autour, de toilettes, de caniveaux, et d'un préau au centre sous lequel se trouvent des tables de boucher aménagées.



Préau initialement prévu pour les bouchers

Les travaux prirent fin en 2001, le marché de Niéna gardait son emplacement et son nom mais gagnait en taille et en sécurité.

**B. Description des commerçants, des types d'échange commerciaux, et des produits commercialisés**

**1. Les commerçants**

Au marché de Niéna et à l'image sûrement des marchés du Mali, il existe différents types de commerçants. Les commerçants « établis » détiennent un hangar et un étalage fait de planche de bois sur lequel ils exposent leurs marchandises. Ces commerçants peuvent être de petits commerçants locaux qui viennent vendre ce qu'ils ont récolté dans leurs champs, ou encore les produits de leur magasins, comme de plus gros commerçants provenant de tout le Mali : Bamako, Sikasso, Mopti... Cette catégorie de commerçants rassemble des hommes et des femmes plutôt d'âge mûr et quelques plus jeunes. Les enfants y accompagnent les parents.

D'autre part, de nombreux vendeurs ambulants investissent les allées du marché afin de proposer leurs produits aux passants au point que certaines en deviennent parfois inaccessibles... ils interpellent les gens généralement, tentent de les intéresser, de leur rappeler parfois les produits qu'ils connaissent si bien et qui sont toujours d'aussi bonne qualité... Ils transportent leurs marchandises dans des bassines posées sur la tête, ou encore sur des planches (montres, lunettes de soleil).

Les vendeurs ambulants sont le plus souvent des fillettes (on observe de nombreux enfants) des jeunes filles ou encore des femmes, ce genre de ventes semble alors réserver à la gente féminine!

**2. Les types d'échanges commerciaux**

Nous avons pu observé que les produits étaient « ordinairement » vendus pour de l'argent, mais le troc, l'échange de produits considérés de valeur équivalente pouvait être réalisés entre commerçants et vendeurs ambulants. C'est ainsi que des œufs furent échangés contre une brosse à dents et du dentifrice!

**3. Les produits commercialisés**

Au marché de Niéna, vous pouvez découvrir une variété inconnue de produit! Nous avons tenté de faire un inventaire des marchandises, la liste est longue... Les commerçants établis proposent une plus grande variété de produits, de même catégorie ou alors totalement différents. Les vendeurs ambulants n'ont qu'un genre de produit habituellement.

Les produits présentés au marché de Niéna sont :

- des fruits et légumes (épis de maïs, piment, poivron, aubergine, pois, oignon, concombre, des épices comme le « da », noix de coco, pastèque, tomates avec ou sans le pied, de la traditionnelle kola.. ).
- des outils agricoles (pioche, houe, pièce de charrue, de semoir, machette,...), des engrais et désherbant.
- Beaucoup de vêtements, de pagne, de tongs, de colliers, de bracelets, de produit pour les cheveux, brosse à dent, dentifrice, savon, lessive , médicaments...
- des pièces de motos et de vélos
- des produits artisanaux ( panier en osier, cordes, lance-pierre...)
- Et divers autres objets !

#### 4. Le déroulement du marché

Le marché a lieu tous les dimanches, les commerçants arrivent tôt le matin pour installer leurs marchandises et doivent être partis à dix-huit heures. Vers midi des personnes engagées par la mairie passent voir chaque commerçant pour collecter les taxes hebdomadaires.

## **II. GESTION DU MARCHÉ**

### A. De quelles manières sont obtenues les places du marché ?

Lorsque la mairie rénova le marché, les places étaient vendues à 7500 CFA pour 4 m<sup>2</sup>. Les personnes intéressées pouvaient alors acheter 2, 4 voir 6 m<sup>2</sup>; elles choisissaient l'emplacement en fonction de leur choix et des disponibilités sur le marché.

D'après la mairie toutes les places ont été cédées. Aujourd'hui pour obtenir une place il faut nécessairement la racheter à un commerçant. Les magasins de 9 m<sup>2</sup> étaient, eux, vendus 20.000 CFA et restent encore pour beaucoup inachevés et inoccupés.

### B. Recouvrement de la taxe hebdomadaire et animosité politique

Chaque commerçant doit payer tous les dimanches aux agents mandatés une taxe communale proportionnelle à la quantité et à la qualité de la marchandise. Elle s'élève ainsi à 25, 50 ou 100 CFA et permet entre autre l'entretien du marché. Pour les détenteurs de magasin elle est de 100 CFA. Les commerçants reçoivent normalement un ticket en échange du paiement.

Le souci est que, dans la pratique, les commerçants ne paient pas -ou sinon très peu- la taxe communale. Les conseillers à la mairie et commerçants au marché sont apparemment les seuls qui la paient. Les agents continuent à tourner dans les allées du marché mais ne parviennent pas à faire coopérer les commerçants et rentrent bredouille. Cela a pu être observé à travers les comptes de la mairie : au cours des exercices 2004 et 2005 aucune recette ne fut perçue par la mairie au titre des droits de place et de foire (compte 72121).

D'après les entretiens avec Seriba Diallo (ancien maire et actuel président de Teriya), Sulimane Daniogo (agent d'entretien de la mairie) et Abdoulay Diallo (conseiller à la mairie), les gens nient la légitimité de la taxe. Ils ont déjà du payer leur place (7500 CFA en moyenne) et la construction de leur hangar (3000 CFA environ selon les sommes gagnées par l'Association des artisans menuisiers de Niéna) alors qu'ils auraient pu le faire eux-mêmes, la mairie les força à passer par l'association.

En considérant les 500 places investis légalement, les 50 FCFA demandé en moyenne chaque dimanche, les périodes d'hivernages et donc la diminution de la fréquentation du marché par les commerçants et les clients, les pertes occasionnées par la désinformation au marché de Niéna s'élèvent de 1.300.000 FCFA .

L'intérêt de nos entretiens par la suite était de les alerter afin qu'ils reprennent les choses en mains, car beaucoup de choses pouvait être améliorer sur le marché avec cet argent (cf. III). Le maire avait pris les devants, une campagne de sensibilisation aux taxes avait été lancée à la radio et allait être répétée.

#### C. Le service d'hygiène

Le nettoyage du marché a lieu généralement le samedi et le lundi. Oussouf Kone, Sulimane Daniogo et Lacina Sidibé y passent le balai ; ils furent engagés après que la mairie ait exprimé ses besoins au Conseil communal. Le service d'hygiène fut créé à la suite de son accord. Il y eut un appel d'offre et des personnes vinrent se présenter. Ils furent choisis en fonction de leurs compétences selon la mairie.

#### D. Comparaison avec la gestion d'un marché français

Cette sous-partie résulte d'une certaine curiosité à observer les différences de gestion et de conception de deux marchés: l'un Niénakais et l'autre Marlychois.

Le marché de Marly le Roi est un grand marché couvert, où l'on retrouve de nombreux et traditionnels commerçants comme les fromagers, les maraîchers, les poissonniers, les bouchers... Il s'étend en dehors et autour du bâtiment. A l'extérieur, on observe des stands de vêtement, de chaussures, de bijoux fantaisies...

Le marché de Marly le Roi est loué à un concessionnaire durant une période fixée par un bail, d'environ quatre ou cinq ans. Le concessionnaire récupère



une somme d'argent proportionnelle à la taille du stand toutes les deux semaines auprès de tous les commerçants. Il est difficile d'obtenir un emplacement sous le marché couvert, il faut attendre un départ car aucune place n'est libre. Il est d'autre part préférable d'entretenir quelques relations au sein du marché afin de mettre toutes les chances de son côté...

L'espace entre les rangées d'étalage et le stand y sont bien plus grands; pour une superficie approximativement équivalente le marché de Marly concentre beaucoup moins de commerçants, le passage dans les allées y est du coup souvent facile. Les stands sont par contre beaucoup plus grands au marché de Marly.



Une allée du marché de Niená, des stands de chaque côté

Il est un haut lieu de sociabilité de la même manière que le marché de Niéna entre commerçants et clients et commerçants. Le matin, vers sept et huit heures, c'est par exemple le temps des pauses café où les commerçants se retrouvent pour discuter affaires, actualité, santé, pluie et beau temps... A Niéna, les commerçants s'interpellent tout au long de la journée du fait de la proximité entre commerçants et vendeurs ambulants.

A Marly le Roi, les commerçants retournent ensuite à leur étalage et y reste jusqu'à la fin de la journée (mais quelques courtes pauses au cours de la journée leur permettent de ré entamer des discussions).

Les commerçants extérieurs doivent avoir quitter les lieux pour 13h30 et ceux de l'intérieur vers 14h30-15h.

Le nettoyage du marché est assuré après chaque marché, et de façon complètement hasardeuse, par deux maliens! (dont nous n'avons pu recueillir les noms). L'entreprise Sépur se charge du ramassage des poubelles.

Le service d'hygiène est recruté et rémunéré par le concessionnaire.

De cette manière la mairie de Marly le Roi se déleste de la gestion du marché et la confie à cette personne qui lui doit un « loyer » et lui assure un bon entretien du marché. Le concessionnaire a, pour sa part, la possibilité de faire du profit sur la location des emplacements.

### **III. PROBLEMES D'ASSAINISSEMENT**

Alors que l'on abordait les rues alentour du marché et le marché lui même, nous avons pu observer de nombreuses petites choses à améliorer...

#### **A. Infrastructures insuffisantes**

Nous avons pu observer lors de nos déplacements et d'après les entretiens réalisés, que le marché manquait de solides infrastructures.

Le marché détient 500 places mais doit compter bien plus de 1000 commerçants en réalité, car les rues bordant le marché sont investies de manière assez spectaculaire par de nombreux commerçants. Il résulte de cette surpopulation un délabrement des fosses non consolidées; certaines sont submergées par la nature, les ordures, ne sont plus assez profondes et provoquent des inondations. Il est nécessaire de rénover les caniveaux des rues environnant le marché. Le maire avança ce projet et parla d'en allonger un jusqu'à la sortie de la ville afin de mieux évacuer les déchets.



Le système d'évacuation des eaux

D'autres part, rénover les fosses et les bords de rue permettrait un meilleur contrôle des commerçants et de les amener à payer une taxe eux aussi. Malgré les caniveaux déjà construits en béton autour du marché, le sol lui-même est à certains endroits impraticable car immergé. Peut-être faut-il alors l'aplanir ?

Lorsque que le marché fut rénové, des « maisonnettes » pour bouchers furent construites mais bien trop petites pour qu'ils puissent accrocher les pièces de viandes et travailler sur le plan prévu à cet effet!

On retrouve alors tous les bouchers en dehors du marché installé sur un plus grand espace mais travaillant dans des conditions hygiéniques alarmantes (le soleil, les mouches, plan de travail en ferraille...). Il faudrait leur redéfinir des places au sein du marché et des hangars abrités.



Étals de boucher en dehors de l'enceinte du marché

Des toilettes ont été construites mais il manque sérieusement des poubelles, les maliens ont tendances à tout jeter par terre... Il manque certaines infrastructures mais paradoxalement d'autres sont laissés au temps et à la nature comme les magasins entourant le marché.

#### B. Hygiène défectueuse

Nous avons pu remarquer un lundi matin que le nettoyage avait été fait de façon assez sommaire. Les habitudes, les références sociales jouent un rôle aussi important dans notre interprétation de l'hygiène car ce que nous avons vu, pouvait être considéré comme propre par eux et du coup, l'âge des agents ne serait plus un des facteurs de ce manque de propreté.

D'autres parts, nous avons recueillis des impressions sur ce que vivait les habitants du quartiers du marché et il en ressort que l'état des rues, du marché commencent vraiment à les gêner. Il semble important que les commerçants prennent en charge leurs déchets, surtout au bord des rues.

### **CONCLUSION ET IMPRESSIONS**

Le marché de Niéna est haut en couleurs, en odeurs et en rencontre. Il est très agréable de le parcourir, de voir pleins de produits exotiques, de goûter de nouvelles saveurs... Le soleil seul peut vous décourager! Il a été plus que très intéressant de rendre compte du fonctionnement du marché, il nous permis d'entrer parmi l'une des dimensions malienne de la vie en société mais aussi de vous aider à connaître cet événement hebdomadaire.

Le temps manqua un peu et ne permit pas d'approfondir certains aspects du marché, comme la répartition des commerçants sur le marché, les modes de déplacement des commerçants locaux et lointains...

Il ressort beaucoup de bonnes impressions de ce marché, si on le compare à la majorité des autres marchés de la région observés. Le marché de Niéna assure bien plus de sécurité et il accueille énormément de personne durant toute une journée, rythmant, animant la ville et la vie des Niénakais.

## Voyage Jeunes 2006 - Centre Artisanal

Le Centre artisanal de Niéna est né de l'initiative des menuisiers de la ville en 2002, suite à l'action de Joseph Brevet, l'un de leurs principaux formateurs, menuisier ébéniste de l'association AGIR abcd. Celui-ci a en effet réuni les fonds nécessaires auprès de sociétés et associations de sa région (angevine) mais a aussi bénéficié du soutien du Conseil général des Yvelines et de Teriya. C'est en novembre 2003 qu'il a été inauguré. Il se compose d'une salle de réunion, d'un bureau équipé en informatique, d'une dizaine de cellules de travail et possède même un groupe électrogène. Son objectif premier était la création d'un lieu d'exposition et de vente des productions artisanales. Sa situation privilégiée, à deux pas de la gare routière et au bord la route nationale, était un atout majeur.

### RAPPEL SUR LE FONCTIONNEMENT DU CENTRE

Le Centre artisanal de Niéna accueille à l'heure actuelle douze corporations. Au sens propre, une corporation est une association de personnes exerçant le même métier, ou une branche de ce métier, dotée de statuts définis avec en outre un ensemble de règles et de privilèges. Le Centre de Niéna entend aussi par corporation des regroupements de personnes ayant une activité ou des intérêts communs permanents ou temporaires mais n'appartenant pas nécessairement à la même catégorie de métier. Se sont ainsi regroupés l'horloger et le réparateur radio, les forgerons et les soudeurs, et enfin les vanniers, les teinturiers et les potiers. Les corporations peuvent regrouper plusieurs artisans comme les menuisiers, les maçons, les fondeurs, les tricoteuses, les boulangers et les sculpteurs (qui y exposent mais qui ne sont pas encore adhérents). Elles peuvent aussi être représentées par une seule et même personne tels que le réparateur moto, le bijoutier ou encore le tailleur.

Chaque corporation doit verser au centre une cotisation mensuelle de 1000 CFA ainsi qu'un loyer mensuel de 500 CFA au Centre artisanal. Les corporations qui le souhaitent peuvent devenir des associations et demander alors un récépissé qui leur octroiera ce statut. Dès lors elles seront reconnues légalement par l'Etat. Elles pourront faire figurer dans ce document officiel le montant d'une cotisation propre à leur corporation. Cette cotisation, perçue auprès des adhérents de l'association, leur permet de réunir tous les mois une somme d'argent qui leur facilitera la gestion des frais de la corporation et notamment ceux dus au Centre artisanal (cotisation+loyer). Les vanniers, par exemple, ont mis en place dans les statuts de leur association une cotisation hebdomadaire de 100 CFA par adhérente. Les nouvelles corporations qui souhaitent adhérer au Centre devront verser la somme de 4000 CFA par artisan. Puis comme n'importe quelle autre corporation déjà installées, elles devront payer la cotisation mensuelle de 1000 CFA ainsi que le loyer de 500 CFA.

En théorie, les différentes corporations peuvent exposer leurs produits au Centre artisanal ou sur le marché de Niéna. Chaque jour de la semaine il leur est aussi possible de participer à la foire d'une commune voisine, les jours de marché n'étant pas les mêmes d'un endroit à l'autre. De plus, une fois par an se tiennent la foire de Sikasso et la foire de Bamako. Celles-ci représentent pour les artisans la possibilité d'augmenter significativement leur chiffre d'affaire dans la mesure où ces grandes villes offrent plus de clients et notamment de nombreux touristes prêts à acheter parfois bien au delà du prix réel. Mais,

certaines corporations ont beaucoup de marchandises à transporter donc seuls les artisans qui peuvent financer un transport privé ou qui disposent eux-mêmes d'un moyen de locomotion et ceux qui vendent de petits objets, donc qui peuvent prendre les transports en commun, peuvent s'y rendre sans risquer de perdre de l'argent.

Certaines corporations travaillent sur place ; les teinturières dans la salle de réunion, certains autres dans les cellules... Mais nous n'avons observé aucune règle réellement établie et l'utilisation effective du Centre reste floue. En pratique, pendant la période d'hivernage, le Centre marche au ralenti. Les cellules restent vides car les artisans sont aux champs, tout comme leurs clients potentiels. Seul le réparateur radio y travaille chaque jour et le bijoutier y expose une vitrine de ses productions.

L'objet de notre étude s'est principalement porté sur le développement de l'activité du Centre et entre autres sur les aides apportées au Centre et aux artisans eux-mêmes. Dans un premier temps nous avons considéré les aides étatiques au travers des actions des chambre de métiers, puis nous nous sommes intéressés à l'aide financière de Teriya et plus particulièrement à l'utilisation de l'opération de micro-crédits mis en place dernièrement.

## **I. LES ACTIONS DES CHAMBRES DE MÉTIERS**

Les chambres de métiers sont des établissements publics qui, auprès des Pouvoirs publics, représentent les intérêts généraux de l'artisanat. La loi N°95-053 porte création des chambres de métiers, des conférences régionales des chambres de métiers (équivalent des chambres des métiers mais au niveau régional) et de l'Assemblée permanente des chambres de métiers. A ce titre, elles donnent leur avis, à la demande des pouvoirs publics ou formulent des suggestions de leur propre initiative sur les questions relatives au secteur de l'Artisanat.

Les chambres de métiers se composent de membres élus (personnes physiques ou morales) exerçant une activité artisanale et immatriculées au répertoire des Métiers de ladite Chambre et de membres délégués qui sont membres de droit.

Les ressources des Chambres de Métiers, sont constituée par le produit de la ristourne sur les impôts et taxes perçus sur les personnes physiques ou morales exerçant dans le secteur de l'artisanat, au niveau de la collectivité territoriale formant la circonscription de chaque Chambre de Métiers.

Depuis janvier 1999, les premières Chambres de Métiers ont été mises en place dans les six communes du District de Bamako. Il existe aujourd'hui, en dehors de Bamako, des Chambres de Métiers à Mopti, Koro, Douantza, Kidal, Tombouctou, Ségou, San, Baraouli, Sikasso, Koutiala, Kadiolo, Kayes et Koulikoro. Des conférences régionales ont été également mises en place à Mopti; Ségou et Sikasso. L'A.P.C.M.M. (Assemblée Permanente des Chambres de Métiers du Mali) a été créée le 24 juin 2001. Selon la loi n° 95-053 du 4 mai 1995, l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers est un établissement public à caractère professionnel doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. L'Assemblée Permanente est l'instance représentative des Chambres de Métiers au niveau national. Les chambres de métiers et l'Assemblée Permanentes des chambres de métiers disposent ainsi de missions et de

prérogatives distinctes mais complémentaires.

Les chambres de métiers sont chargées de plusieurs missions, notamment, au niveau de leur circonscription de :

- § tenir le répertoire des métiers
- § organiser l'apprentissage dans le secteur des métiers
- § favoriser la formation professionnelle des artisans et des salariés du secteur de l'artisanat
- § contribuer à l'expansion des métiers et à l'élargissement des débouchés (notamment par l'organisation d'expositions et de foires artisanales et par l'attribution de marchés)
- § veiller à l'amélioration de la qualité des produits et services
- § contribuer au perfectionnement des technologies, des méthodes de production et de commercialisation

Elles prêtent aussi leurs concours aux organisations professionnelles du secteur de l'artisanat. Elles ont élaborées une étude de faisabilité sur la création des centres « multifonctionnel » de formation et d'apprentissage à court ou moyen terme ; cette étude s'est axée sur différents points :

- § l'organisation des artisans en unités de production PME/PMI diversifiées
- § l'organisation et la validation de la formation professionnelle des maîtres artisans et apprentis en collaboration avec les différents partenaires
- § la mise en place d'un programme de suivi et d'évaluation des activités de formation et de production
- § l'implication possible des Chambres dans la mise en place d'un système de financements des projets d'artisans ;
- § l'organisation de foires et expositions.

L'A.P.C.M.M., quant à elle, est chargée vis-à-vis des pouvoirs publics, entre autres, de :

- § représenter l'ensemble des artisans et d'assurer la coordination entre les Chambres de Métiers;
- § défendre sur le plan national et international, les propositions adoptées par les Chambres de Métiers.
- § donner son avis sur les matières relevant du secteur de l'artisanat, notamment :
  - la politique nationale de l'artisanat ;
  - la législation et la réglementation relatives au secteur ;
  - la formation professionnelle et l'apprentissage ;
  - les moyens à mettre en oeuvre afin d'accroître le développement de l'artisanat

Les chambres de métiers du Mali possèdent de nombreux partenaires tels que la Fédération Nationale des Artisans du Mali, la Chambre des Métiers de Cologne en Allemagne, Swisscontact, Guamina, Corps de la paix,...

La chambre de métiers et son Assemblée permanente sont à l'origine de la création des foires de Sikasso et de Bamako qui se tiennent annuellement. Tous les artisans sont invités à y exposer leur travail. Elles proposent en outre des formations professionnelles. C'est la chambre des métiers de Cologne elle-même qui les finance pour les artisans niénakas. Ces formations sont propres à chacun des métiers de l'artisanat mais il en existe aussi en marketing. Plusieurs artisans niénakas en ont bénéficié à Sikasso notamment.

## **I. L'OPÉRATION DE MICRO-CREDIT**

### **A. Création et utilisation des micro-crédits**

#### **1. Objectif initial**

Le micro-crédit est un outil financier destiné aux entrepreneurs dont les revenus sont trop faibles pour pouvoir accéder à un crédit bancaire classique. Il apparaît aussi comme la volonté d'accompagner progressivement l'essor d'une activité économique et d'en organiser une certaine surveillance. En France, le montant maximum d'un micro-crédit est de 25 000 €. Ce montant a été fixé pour répondre à des objectifs de politique économique liés à l'entrepreneuriat. Ce plafond est généralement celui que pratique les opérateurs de micro-crédit institutionnels. Les pratiques associatives ou coopératives situent le micro-crédit dans une fourchette de 1 000 à 15 000 €.

Teriya Amitié Mali a mis en place au sein du Centre artisanal un fonds de 500 000 CFA soit environ 760 €. Cette somme de départ a pour objectif de donner naissance à plusieurs crédits à taux zéro. Ils sont souscrits aux corporations qui le souhaiteraient pour dynamiser leur commerce. Aucune augmentation de cet apport initial n'a eu lieu depuis sa création ; il était question, dans un premier temps, d'en observer l'utilisation et ses conséquences. La somme d'argent mise à la disposition du centre est supposée inciter les artisans à produire des biens même s'ils n'en n'ont pas reçu commande. Les stocks ainsi constitués sont ensuite exposés pour donner envie aux niénakas d'acheter. Autrement dit, il a pour objet premier de mettre en place une dynamique de l'offre pour remplacer la dynamique de la demande jusqu'ici dominante. Ceci permettrait au Centre artisanal de Niéna de mettre en place un commerce régulier.

#### **2. Utilisation effective**

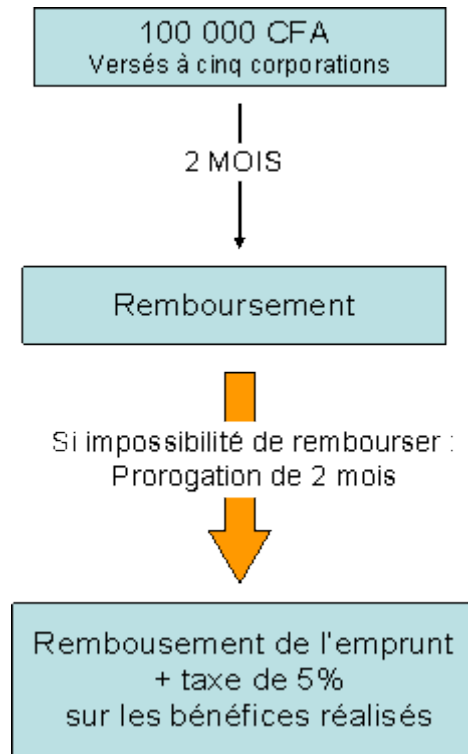
Le Centre artisanal a établi certaines conditions d'obtention des fonds pour les corporations qui malheureusement privent certaines d'entre elles des moyens d'y accéder. En effet, pour obtenir un micro-crédit, la corporation doit justifier de commandes préalablement émises. Dès lors, les seules corporations qui ont pu bénéficier sont les fondeurs, les forgerons, le bijoutier, les teinturières et les vannières.



Les fondeurs et les vannières en sont à leur quatrième emprunt. Ces deux corporations sont les plus promptes à rembourser les crédits du fait de la rapidité de vente de leurs produits d'usage courant (marmites, tasses, théières, paniers...). Suite à ces constatations, ils font désormais exceptions à la règle et n'ont plus l'obligation de justifier de commandes car leur activité présente une productivité et une rentabilité constante. Malgré cette avancée, leurs bénéfices ne connaissent pas encore d'augmentation significative (Æ chiffres malheureusement).

Le bijoutier, quant à lui, n'a pu rembourser que 30 000 CFA au bout des 4 mois. Ces articles ne s'écoulent pas assez vite et pendant l'hivernage, il ne réalise aucune vente.

La répartition de la somme de départ (les 500 000 CFA) entre les corporations concernés se décompose comme suit : Chaque corporation peut recevoir 100 000 CFA et dispose de deux mois pour les rembourser. La plupart du temps le Centre accorde un délai et prolonge de deux mois supplémentaires l'échéance du remboursement. Ce délai écoulé, les corporations doivent reverser la somme reçue et y ajouter une taxe de 5% sur les bénéfices enregistrés grâce au crédit obtenu (le centre nous a présenté cette taxe comme un intérêt sur les bénéfices, mais par définition, la notion d'intérêt est liée au crédit même et non aux bénéfices qui en ont résultés). Cette taxe ne sera donc pas ajoutée à la somme initiale du fonds de roulement mais servira à financer les frais de fonctionnement du Centre tels que le salaire du gardien ou l'entretien des machines.



## B. Intérêt de l'opération de micro-crédits

### 1. Exemple d'utilisation et intérêt de l'opération au travers d'une corporation : les vannières

Les vannières ont mis en place un mode de répartition des 100 000 CFA entre elles. Avant la mise en place du système de micro-crédits, elles achetaient leur matière première sur le marché à crédit. Depuis que l'opération de crédit a été établie, les vannières achètent leur matière première à prix comptant mais une fois leur marchandise écoulée, elles devront rembourser leur emprunt. Dès lors, on peut se demander quel est l'intérêt de remplacer un crédit par un autre.

Plusieurs arguments mettent en évidence qu'un système de crédit au sein même du Centre artisanal apporte bien plus d'avantages qu'un créancier privé.

En effet, le jour où l'un de leur fournisseur refusera de vendre ses marchandises à crédit, les vannières se retrouveront dans une impasse et leur commerce sera paralysé. Le micro-crédit apparaît alors ici comme une garantie de la pérennité de production car il sera toujours possible d'acheter les matières premières.

De plus, on peut facilement imaginer que le créancier privé œuvre pour le bien de son entreprise et ne fait pas cas de l'entreprise de ses clients. Il n'a donc aucun intérêt à leur faciliter les remboursements et privilégiera les clients qui pourront payer. Le système de micro-crédit, de son côté, est instauré dans le but même de développer l'activité des artisans en particulier et du Centre en général. Il est donc nécessaire de permettre aux corporations de rembourser les emprunts dans des conditions plus souples pour les encourager à produire.

## **2. Échec de l'objectif initial**

Malheureusement, il semble que l'objectif de départ de l'opération de micro-crédit n'a pas été compris eu égard à la gestion qui en a été faite. Les conditions d'obtention de l'emprunt par les corporations en est l'illustration même. Les modalités exigées (les commandes préalables) n'offrent pas la possibilité de développer un esprit d'entreprise dans la mesure où les corporations dépendent toujours de la demande pour obtenir des fonds et donc produire. Ces conditions sont fondamentalement contradictoires avec l'idée même de micro-crédit. De plus, cette politique met en place un cercle vicieux dans lequel seules les corporations qui ont des commandes pourront développer leur activité. En l'espèce, moins de la moitié des corporations représentées dans le Centre artisanal a pu bénéficier de cet avantage financier.

Cette utilisation du fonds, contraire à l'objectif initial, s'explique pourtant simplement. Les gestionnaires de l'opération avaient pensé que les corporations qui n'auraient pas de commandes produiraient sans pouvoir vendre par la suite et ne pourraient donc pas rembourser l'emprunt. Ils bloqueraient ainsi le fonds destiné aux micro-crédits dont les autres corporations seraient ainsi privées. Mais en l'occurrence, le problème qu'ils souhaitaient éviter demeure. En effet, le système qu'ils ont mis en place ne permet pas à toutes les corporations d'emprunter. Les conditions d'obtention des prêts bloquent elles-mêmes l'accès aux micro-crédits.

En attendant, l'utilisation du fonds n'a pas permis aux corporations de produire plus que ce qui leur était commandé. Elles n'ont donc pu exposer leur production aux niénakas. Il sera donc nécessaire pour pérenniser l'opération, de sensibiliser les gestionnaires du centre aux intérêts d'une opération de micro-crédits ainsi que de les former pour une utilisation optimale.

## **III. TENTATIVES D'AIDES AU DÉVELOPPEMENT DU CENTRE**

**A. Un partenariat avec la mairie**

Les difficultés du Centre étudiées, nous avons imaginé qu'un partenariat entre celui-ci et la mairie pourrait peut-être apporter des réponses et développer concrètement son activité. Le Centre représente en effet une source de revenus et d'activité économique potentiels pour la ville de Niéna. Les plus gros travaux de la mairie doivent se soumettre aux normes établies par la loi et nécessitent donc la mise en place d'un appel d'offre soumis à des règles très strictes. La mairie ne pourrait choisir systématiquement le Centre au nom d'un quelconque partenariat sans violer la législation en vigueur.

Restent cependant les menus travaux qui pourraient être confiés au Centre en tant que partenaire privilégié. Les commandes se feraient plus nombreuses et les artisans pourraient les exposer pour montrer leur travail aux niénakas avant de les remettre à leur requérant. Mais, selon la mairie, se pose ici le problème du statut des artisans du Centre. Il est indispensable que ceux-ci soient en règle par rapport à l'Etat pour que la mairie, service public de l'Etat, puisse leur passer commande. Les artisans doivent réclamer un récépissé officiel, certificat de qualité et de compétence. Mais de celui naît l'obligation de payer la Patente (cotisation annuelle), qui diffère d'une corporation à l'autre (ex : les forgerons payent une patente de 160 000 CFA), et le Quitus (cotisation trimestrielle) de 27 000 CFA. Ces deux sommes d'argent ont sans doute été créées par rapport aux revenus des artisans de Bamako. Bien que raisonnables dans l'absolue elles restent trop élevées pour les artisans du Centre artisanal de Niéna qui marchent au ralenti.

Malgré tout, le maire de Niéna, Monsieur Abou Diallo, nous a suggéré la possibilité pour la mairie de demander expressément à l'entrepreneur qui aura satisfait à l'appel d'offre de travailler par la suite avec les artisans du Centre artisanal. Affaire à suivre...

**B. Une campagne de publicité**

Suite à notre participation à une réunion extraordinaire du Centre artisanal organisée entre notre honneur, nous leur avons suggéré que leur manque d'activité était peut-être due à un manque de communication. Il nous semblait nécessaire de créer une campagne publicitaire à l'échelle de la ville pour commencer. Il était essentiel de toucher le maximum de public. Les publicités visaient dans un premier temps les artisans eux-même pour les inviter à venir travailler et exposer au Centre. Les autres présentaient à la population les différentes corporations présentes.

Le président de Teriya a proposé d'utiliser radio Teriya pour y transmettre des annonces gratuitement. Pour les annonces papiers, en considération des différents publics visés il était indispensable d'adapter les affiches. En effet, les niénakas ne parlent pas tous français, toutes les publicités ont donc été traduites en bambarra. Restait cependant le problème des analphabètes, population de Niéna malheureusement non négligeable. Nous avons alors suggéré la création d'un logo pour permettre à ceux-ci d'identifier les affiches du Centre. Ainsi nous avons aidé Monsieur Mamadou Fané à réaliser le logo du Centre Artisanal de Niéna. Non sans joie, nous avons retrouvé ces mêmes publicités, agrémenté du logo, clouées dans divers endroits de la ville quelques jours à peine après leur création. De même, c'est avec une grande fierté que Mamadou Fané lui-même nous annonçait qu'il avait encadré le logo qui ornait

désormais les murs de sa propre concession !



## Voyage Jeunes 2006 - Le commerce des mangues

Au cours de l'année 2003, des agriculteurs de la région de Niena ont créé une coopérative à caractère professionnel et à but non lucratif qui regroupe les arboriculteurs des Communes du Ganadougou : la Coopérative des Planteurs et Maraîchers du Ganadougou (CPMG). Elle compte aujourd'hui 217 membres, producteurs de mangue, de cajou ou de bois d'eucalyptus ; son siège social est fixé dans la commune de Niena. La coopérative des Planteurs et Maraîchers du Ganadougou a pour vocation de développer l'esprit d'entraide entre les agriculteurs et d'améliorer la qualité de la production en favorisant la coopération et l'échange de savoir faire. La CPMG contribue sensiblement au développement économique et social de sa région.



Jusqu'à l'an dernier, les producteurs de mangues de la coopérative commercialisaient uniquement leurs fruits sur les marchés locaux. En 2006, désireux de trouver de nouveaux débouchés, ils ont décidé d'exporter une partie de leur production vers la ville de Mopti, située au bord du Niger à 500 kilomètres au Nord-Est de Niena. La production de mangues dans le cercle de Sikasso excède largement les besoins de la population et la demande reste atone. Aux dires des membres de la coopérative, 90% de leur production ne trouve pas d'acheteur et les fruits finissent pourrissant aux pieds des arbres. A l'inverse, dans le Nord du pays, beaucoup plus aride, la production locale est inexistante et la demande soutenue. Les populations du Nord du Mali sont donc obligées d'importer des fruits de région plus fertiles à des prix élevés. A Niena, une mangue coûte en moyenne entre 5 et 10 CFA, à Mopti elles s'achètent entre 20 et

25 CFA, et à Gao ou Tombouctou les prix atteignent entre 35 et 40 CFA. De là est née l'idée du commerce de mangues. Faute de pouvoir commercialiser leurs fruits localement, les membres de la coopérative ont décidé d'exporter leur production là où la demande est forte et les prix élevés. L'état des routes au Mali rend périlleux tout voyage vers les lointaines villes du Nord (Gao et Tombouctou), en particulier avec un chargement de fruits périssables. La voie fluviale reste la meilleure solution pour le commerce entre le Nord et le reste du pays. Mopti, située au bord du Niger sert donc de plateforme commerciale pour les échanges entre les régions du Mali et elle centralise toute la demande du Nord du pays en plus de la demande locale. Cette ville était donc une place de choix pour initier une opération commerciale.

## **I. Analyse externe**

### **A. Le produit commercialisé**

Afin de bien comprendre les enjeux du commerce de mangue, il est primordial de garder à l'esprit les caractéristiques du produit commercialisé. Il existe 40 variétés de mangues dans la région de Niéna, et près de 500 dans le monde entier. Dans le cadre de cette analyse nous nous intéresserons uniquement aux mangues qui offrent des opportunités de commercialisation pour les planteurs de la CPMG : la mangue ordinaire, la mangue greffée et la mangue Laban. Les planteurs estiment qu'un hectare de manguiers produit entre 10 et 20 tonnes de mangues par an, selon que l'année est bonne ou mauvaise. La coopérative possède environ :

- 15 hectares de mangues ordinaires soit une production annuelle de 225 tonnes
- 80 hectares de mangues greffées soit une production annuelle de 1200 tonnes
- 30 hectares de mangues Laban soit une production annuelle de 450 tonnes.

Néanmoins, ces grandes variétés de mangues se déclinent en de multiples sous variétés, de qualités et de poids différents. Or, une commercialisation réussie suppose que les mangues acheminées vers Mopti soient d'une qualité homogène, afin de faciliter les négociations avec les acheteurs (cf. paragraphe C). La coopérative doit donc imposer à ces planteurs que seuls les fruits d'un calibre bien défini soient récoltés, les fruits ne correspondant pas à ce standard devant être refusés.

Enfin, il faut toujours garder à l'esprit que la mangue est un fruit périssable, ce qui limite considérablement ses possibilités d'exportation et de commercialisation. Selon les variétés, les fruits peuvent être conservés entre 3 et 10 jours après avoir été cueillis. De plus, le moindre choc subi par la mangue, que ce soit lors de la récolte, du chargement ou lors du transport, accélère sa dégradation et son pourrissement. Selon les estimations des producteurs, 1/6 des mangues récoltées sont gâtées dans le processus d'acheminement des fruits vers Mopti. Cela suppose que seules les mangues en excellent état soient chargées dans le camion. Autrement dit, seules les mangues cueillies directement sur les arbres doivent être conservées, les mangues ramassées à même le sol risquant d'avoir été abîmées dans leur chute. Ce point est particulièrement important puisque les fruits sont chargés en vrac dans

le camion et qu'une mangue pourrie risque de contaminer une partie du chargement.

**B. L'offre : les producteurs de mangues**

La CPMG regroupe environ 150 producteurs de mangues possédant chacun au moins un hectare de plantations. Comme nous l'avons évoqué dans l'introduction, les planteurs ne trouvent pas de débouchés au niveau local et les revenus de leurs maigres ventes suffisent à peine à assurer leur survie et celle de leurs familles. La coopérative a donc entrepris de faciliter les actions de solidarités entre les planteurs ; lorsque l'un d'eux est en difficulté il peut compter sur la générosité de ses confrères pour l'aider. L'esprit d'entraide qui a germé au sein de la coopérative est l'un des avantages concurrentiels de la CPMG. En effet, les producteurs préfèrent désormais vendre leurs fruits à la coopérative et participer à une entreprise dont ils seront les premiers bénéficiaires plutôt que de s'associer à la concurrence privée.



Le comité directeur de la coopérative, et quelques planteurs

Cependant, les entrepreneurs privés (il est impossible pour l'instant d'estimer leur nombre et leur surface financière et opérationnelle), proposent des conditions d'achat plus intéressantes que la coopérative. Bien que les prix offerts aux planteurs soient inférieurs à ceux de la CPMG (25 CFA les 5 mangues contre 25 CFA les 6), ils payent la marchandise au comptant. La coopérative, elle, est souvent obligée d'acheter les fruits à crédit. Compte tenu de la détresse dans laquelle ils vivent, on comprend que les planteurs vendent les meilleurs fruits à ceux capables de les payer sur le champ.



Ce point est particulièrement problématique. En effet, la CPMG, dès lors qu'elle paye les mangues à crédit, n'est plus en mesure d'imposer ses conditions aux planteurs. On a vu plus haut que l'homogénéité des biens acheminés à Mopti est un facteur clé du succès de l'entreprise. Donc, si la CPMG n'est pas en mesure d'obtenir des planteurs qu'ils livrent des fruits de même qualité et de même calibre, c'est la réussite commerciale de l'opération qui est en danger. Il est impératif que la coopérative ait toujours une trésorerie suffisante pour payer au comptant les mangues qu'elle achète puisque c'est la seule garantie d'obtenir la meilleure qualité de fruit. Le succès de l'opération en dépend. Une fois que les conditions d'achat proposées par la coopérative seront équivalentes à celle des investisseurs privés, la CPMG pourra indiscutablement compter sur la fidélité de ses membres qui bénéficient déjà des mécanismes de solidarités mis en place par la coopérative.

**C. La demande : l'Association des Acheteurs de Mopti**

Compte tenu de l'état des routes au Mali, le fleuve Niger s'est imposé comme un axe stratégique du commerce entre les différentes régions du pays. La ville de Mopti, située au bord du Niger, est donc devenue une plateforme d'échange entre le Nord et le Sud. De plus, l'unique axe routier qui relie Sikasso et Bamako à Gao et Tombouctou passe par Mopti. Autrement dit, l'ensemble des marchandises qui circulent entre ces villes transite un jour ou l'autre par Mopti.

De nombreux produits font l'objet d'un commerce à Mopti mais dans les paragraphes qui suivent nous nous intéresserons uniquement au négoce de mangues. Les acheteurs avec lesquels la CPMG traite se sont regroupés au sein d'une association que nous appellerons : l'Association des Acheteurs de Mopti (AAM). Les membres de l'association s'accordent sur les conditions d'achat qu'ils proposeront aux vendeurs de mangues afin de limiter la concurrence entre eux et de fixer les prix qui leur conviennent. Le business de ces commerçants est double : il consiste d'une part à acheter des mangues acheminées depuis la région de Sikasso pour les revendre ensuite à des piroguiers qui font route vers Gao et Tombouctou. D'autre part, les membres de l'AAM possèdent un grand nombre d'entrepôts qu'ils louent aux vendeurs de mangues pour qu'ils puissent stocker leurs marchandises en attendant de trouver des acheteurs.



Magasin de l'AAM loué par la CPMG à Mopti

En économie, un oligopsonne est un marché sur lequel un petit nombre d'acheteurs se trouve face à un grand nombre de vendeurs. C'est une situation assez rare qui est symétrique de celle, plus courante, de l'oligopole dans lequel un petit nombre de vendeurs fait face à de nombreux acheteurs. L'AAM à Mopti est en situation d'oligopsonne puisque ses membres centralisent la quasi-totalité de la demande de mangues de la ville. Il existe bien des commerçants indépendants mais leur pouvoir d'achat est négligeable et ne peut pas influencer les conditions fixées par l'AAM. Par conséquent, le pouvoir de négociation des membres de l'association des acheteurs est très important. Leur position de force est d'ailleurs consolidée par deux facteurs : la nature du produit échangé et une offre soutenue. La mangue étant un bien périssable, si les vendeurs de mangues refusent les conditions de l'AAM, ils sont condamnés à voir leur chargement pourrir sur place, faute de débouchés. Ensuite, tout au long de la saison (mars à juillet) il arrive en moyenne un camion tous les trois jours, donc si un vendeur discute les conditions d'achat de l'AAM, cette dernière n'a pas à attendre longtemps avant qu'un second chargement se présente pour concurrencer le premier.

La CPMG doit s'accommoder de cette asymétrie des rapports de force et accepter les conditions de l'AAM. Or le maître mot dans le commerce de mangue est la qualité. Si les mangues proposées sont de mêmes variétés, de même qualité, de même calibre et de même maturité, les difficultés s'aplanissent et les vendeurs peuvent espérer écouler leur chargement tout entier à l'AAM à des conditions intéressantes - selon les membres de la coopérative le prix d'achat unitaire proposé par l'AAM pour des fruits de bonne qualité se situe entre 20 CFA et 25 CFA. Dans le cas inverse, l'AAM durcit ses conditions d'achat et les vendeurs sont obligés d'écouler leur marchandise au rabais auprès de vendeurs indépendants. Le succès commercial de la CPMG est très largement assujéti

à la qualité des mangues acheminées.

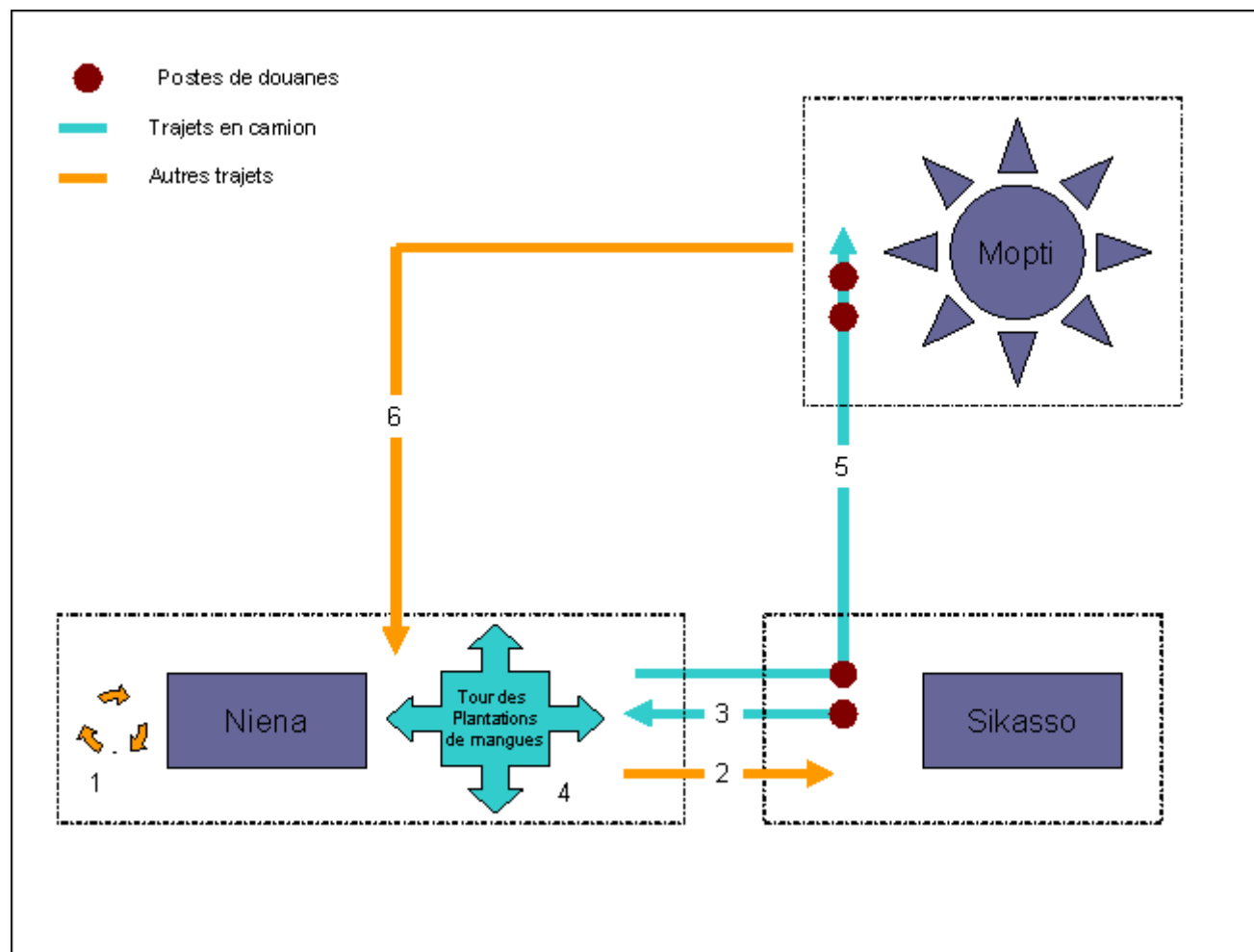
Compte tenu de sa position de force, l'AAM peut obliger ses fournisseurs à lui vendre leurs marchandises à crédit. Elle rembourse ses créanciers lorsqu'elle a elle-même perçue les produits de ses ventes. Il faut donc parfois compter une dizaine de jours avant qu'elle ne s'acquitte de ses obligations : les fruits devant être acheminés par voie fluviales jusqu'aux villes du nord, puis vendus, avant que l'argent ne soit rapatrié. Vendre à crédit est l'une des difficultés principales auxquelles devra se confronter la CPMG. En effet, comme elle doit payer comptant les fruits qu'elle achète aux producteurs, le délai occasionné par la vente à crédit se traduit par des problèmes de trésorerie (nous y reviendrons).

Comme nous l'avons déjà signalé plus tôt, environ 1/6 des mangues chargées à Niena se détériorent au cours du voyage. Si l'AAM n'achètent pas le chargement entier, les membres de la CPMG doivent trouver des débouchés pour les fruits avariés. En règle générale, se sont de « vieilles femmes » (c'est le terme utilisé par les membres de la CPMG) qui se chargent de la vente des fruits endommagés. A l'heure actuelle il est difficile d'estimer les revenus que la CPMG tire de cette filière.

A présent que nous avons défini l'environnement et les acteurs du commerce de mangue, nous tenterons de décrire le déroulement d'un voyage type.

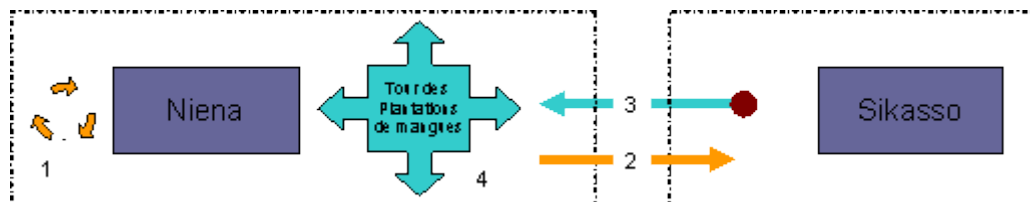
## **II. UNE OPÉRATION DE COMMERCIALISATION**

Le schéma ci-dessous présente dans ses grandes lignes le déroulement d'une opération de commercialisation. Il sera commenté de manière circonstanciée dans les paragraphes qui suivent.



Afin d'expliciter le déroulement d'une opération, nous diviserons le voyage en deux segments distincts. Ensuite, pour chacun de ces segments, nous mettrons en évidence les facteurs de risque et les éléments clés du succès de l'entreprise.

Segment 1 : Préparation du voyage, location du camion et retour à Niena



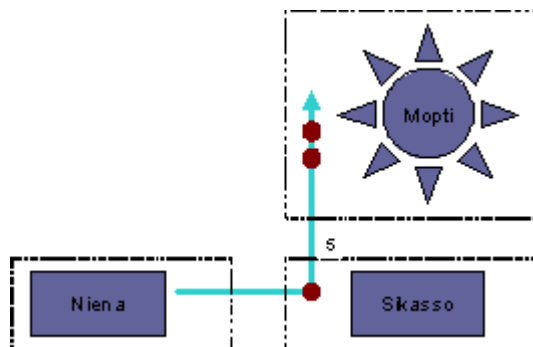
Jour 1 : Lorsque les membres de la coopérative décident d’entreprendre un voyage vers Mopti, leur première tâche est de s’assurer que les planteurs tiendront suffisamment de mangues à leur disposition pour remplir un camion (45 000 mangues environ). Les membres de la CPMG font donc la tournée des producteurs (1) pour les prévenir du passage imminent du camion et pour estimer le nombre de mangues que chaque plantation pourra fournir. Les planteurs et le Bureau s’accordent sur la variété, la qualité et la maturité des mangues qui devront être récoltées. Les frais d’essence liés à cette démarche s’élèvent à 15 000 CFA.

Jour 2 : Une fois qu’un approvisionnement de 45 000 mangues est garanti – en règle générale cinq plantations suffisent pour les réunir – un membre de la coopérative part à Sikasso (2) pour louer un camion tandis que les autres restent dans les champs pour compter le nombre de mangues récoltées. Il faut une demie journée pour aller à Sikasso, choisir un véhicule en bon état et en revenir (3). Il faut compter 3000 CFA pour le passage du poste de police à la sortie de Sikasso.

En début d’après-midi commence la seconde tournée des producteurs (4). Le camion se rend successivement dans chacune des plantations intéressées par l’opération pour charger les mangues. Les frais d’essence s’élèvent à 40 000 CFA, le trajet Sikasso – Niena compris. Le producteur, sa famille, et six ou sept membres de la coopérative participent au chargement.

Jour 3 : Le chargement se poursuit. Les mangues cueillies sont posées au bord de la route sur des feuilles de bananiers pour éviter qu’elles ne s’abîment. Elles sont ensuite chargées dans le camion, en vrac, toujours sur des feuilles de bananier. Une fois le véhicule rempli, les mangues sont recouvertes par une seconde couche de feuilles qui doit protéger la cargaison des rayons du soleil.

Segment 2 : Départ de Niena, voyage vers Mopti, le commerce de mangue



Jour 4 : Le camion part pour Mopti, le voyage dure toute la journée (5). Lorsqu'ils traversent Sikasso avec leur chargement, les membres de la CPMG doivent payer 5 000 CFA au poste de police puis de nouveau 5 000 CFA pour entrer dans Mopti. A ces frais s'ajoute une taxe de 1000 CFA pour le contrôle sanitaire des mangues (à Mopti également).

Jour 5 : Une fois à Mopti, les mangues sont déchargées avec l'aide de manœuvres locaux (le tarif est de 5 000 CFA) puis entreposées dans un magasin appartenant à l'Association des Acheteurs de Mopti (AAM). La location de l'entrepôt s'élève à 17 500 CFA, il reste à la disposition de la CPMG jusqu'à ce que le stock de mangues soit vendu.

Jour 5, 6, 7, 8 : Les membres de la coopérative cherchent à vendre leurs mangues. Plusieurs scénarii sont possibles : i) Si la qualité des mangues est homogène et qu'elles sont de la variété adéquate, l'AAM achète l'ensemble du stock et se charge de le vendre. ii) Si au contraire les mangues sont de variétés diverses et de qualité hétérogène, l'AAM achète les mangues à l'unité et c'est à la CPMG d'écouler le stock restant. Pour cela ils embauchent des « coxeurs » (rabatteurs), qui vont proposer les mangues de la coopérative aux commerçants ambulants qui naviguent sur le Niger. Les fruits avariés sont vendus à de « vieilles femmes » qui se chargent ensuite de trouver des débouchés.

Jour 9 : Un membre de la coopérative est tenu de rester à Mopti pour percevoir le produit de la vente des mangues (achetées à crédit par l'AAM). Les autres membres de la CPMG retournent en bus à Nien a pour initier le voyage suivant.

#### La location du camion

Le camion est loué à Sikasso pour un prix forfaitaire de 285 000 CFA. Le contrat de location comprend :

- La mise à disposition du véhicule depuis Sikasso jusqu'au déchargement de la marchandise à Mopti.

- Le salaire du chauffeur et de l'apprenti.
- Les frais d'essence du trajet Niena-Mopti.
- Le paiement des taxes de police qui ne concernent que le véhicule (pas le chargement).

Les frais qui restent à la charge de la CPMG sont :

- Les frais d'essence liés au trajet Sikasso-Niena
- Les frais d'essence liés à la tournée des producteurs de mangues
- Les frais de bouche du chauffeur et de l'apprenti (3 jours)



Camion de 10 tonnes utilisé pour le transport de mangues

NB : Le camion est à la disposition de la CPMG pour le trajet Sikasso-Niena-Mopti seulement. Deux conséquences : 1) la coopérative ne peut pas amortir le coût de la location en embarquant du fret sur le trajet du retour 2) les membres de la CPMG doivent utiliser les transports publics pour rentrer à Niena.

NB bis : La location du camion n'est accompagnée d'aucune sorte de garanties ou d'assurance. Si le véhicule tombe en panne au cours du voyage et que les fruits ne sont plus commercialisables, la perte est supportée intégralement par la CPMG.

NB ter : Le paiement du forfait de location est exécuté en deux tranches : l'une lors de la location, l'autre plus tard. Le délai accordé à la CPMG facilite ainsi sa gestion de trésorerie. Nous y reviendrons.

## **II. SAISON 2006 : BILAN DES VOYAGES**

Au cours de l'année 2006, la CPMG a entrepris 4 opérations commerciales à destination de Mopti. Les membres de la coopérative n'ont pas pu nous renseigner sur les dates de ces opérations et les paragraphes qui suivent n'offrent pas d'indication temporelle. De plus, les documents comptables qui nous ont été transmis par la CPMG étaient désordonnés et souvent incomplets. Nous avons essayé de réorganiser ces chiffres sous la forme de comptes de résultats mais nous ne pouvons en garantir ni la justesse ni la précision. Les fonds apportés par Teriya ne figurent pas dans ces comptes de résultat car nous avons pris le parti de les considérer comme un investissement initial et non pas comme un produit d'exploitation. Vous trouverez en annexes les comptes de résultat relatifs à chacun des voyages (Annexe 1).

Dans une première partie nous expliciterons le déroulement de chacun des voyages puis nous essaierons de mettre en lumière les facteurs clés de réussite de l'entreprise ainsi que les risques pesant sur le succès de l'opération.

### **A. Analyse des quatre voyages**

Tout au long de cette analyse il est primordial de conserver à l'esprit que la CPMG est une coopérative à but non lucratif et que l'objectif du commerce de mangue est d'assurer des revenus aux planteurs, et non de dégager des bénéfices. Si, in fine, la CPMG avait pu reconstitué l'apport initial en capital financé par l'association Teriya, l'entreprise aurait pu être considérée comme un succès. Néanmoins, si la coopérative parvient à dégager des excédents grâce au commerce de mangues elle pourrait les utiliser pour financer une politique active de développement de l'arboriculture dans la région.

#### **1. Premier voyage**

Le premier voyage fut le plus réussi. Le résultat financier de l'opération s'élève à 52 100 CFA ; les producteurs de mangues concernés par l'opération ont tous été payés. Grâce au financement de Teriya, la CPMG a pu payer au comptant les mangues qu'elle achetait. Par conséquent elle n'a eu aucune difficulté à réunir les 45 000 fruits nécessaires pour charger complètement son camion – de surcroît, les mangues étaient de bonne qualité. L'intégralité du chargement a donc pu être vendu à crédit à l'AAM pour un montant de 700 000 CFA.

#### **2. Deuxième voyage**

Les remboursements de la première vente se sont échelonnés sur une durée qu'il nous est impossible de déterminer mais on peut supposer que les membres de la CPMG sont repartis à Niena sans avoir perçu intégralement le premier versement de l'AAM. Cela signifie que, lorsqu'ils ont décidé



d'entreprendre un deuxième voyage, leur trésorerie était déjà épuisée. Ceci expliquerait l'échec de cette nouvelle opération commerciale. En effet, puisque la CPMG n'était plus en mesure de payer au comptant les mangues qu'elle désirait, les conditions d'approvisionnement se sont sensiblement dégradées. Au lieu des 45 000 mangues dont elle avait besoin pour remplir son camion, elle n'a obtenu que 32 900 mangues. Inévitablement, le produit des ventes de la CPMG à Mopti fut inférieur au montant perçu lors premier voyage : 523 800 CFA contre 700 000 CFA. Au final le deuxième voyage de la CPMG s'est soldé par une perte de 75 100 CFA. Notons, malgré tout, que les producteurs ont été remboursés et que cette opération leur a assuré des revenus supplémentaires.

### 3. Troisième voyage

La troisième opération commerciale à destination de Mopti est comparable à la précédente, il est inutile de s'y attarder. Faute d'une trésorerie suffisante, la CPMG n'a pu garantir ni un approvisionnement suffisant – seulement 30 322 mangues contre les 45 000 espérée - ni l'homogénéité des fruits achetés. N'ayant obtenu que 512 500 CFA de la vente de leur marchandise, l'opération s'est soldée par une perte de 76 000 CFA. Notons, malgré tout, que les producteurs ont été remboursés et que cette opération leur a assuré des revenus supplémentaires.

### 4. Quatrième voyage

Le scénario est identique à celui du troisième voyage... mais en pire. Cette fois ce n'est pas tant la quantité de mangue obtenue qui est problématique (39 000 fruits au lieu des 45 000 escomptés) mais leur qualité. Les variétés de mangues que la CPMG a emporté ne correspondaient pas du tout aux standards de Mopti et leur vente n'a rapporté que 408 660 CFA. L'opération s'est donc soldée par une perte de 236 740 CFA. Cependant, les producteurs ont été remboursés et que cette opération leur a assuré des revenus supplémentaires.

### 5. Synthèse

Le premier constat est positif, la CPMG a trouvé de nouveaux débouchés pour les producteurs de mangues et leurs revenus ont significativement augmenté par rapport à la saison 2005. En tout, c'est près de 740 000 CFA qui ont été répartis entre les planteurs de la coopérative. Cependant, d'un point de vue commercial, l'opération est un échec. La CPMG n'a pas réussi à dégager d'excédent financier au terme des 4 voyages, le résultat de la saison 2006 est une perte de 305 740 CFA. La quasi-totalité de l'investissement de Teriya a donc été utilisés pour compenser les déficits d'exploitation. La CPMG n'a pas réussi à créer une dynamique commerciale rentable qui lui aurait assuré une autonomie financière.

Avant d'analyser en détail les facteurs qui ont provoqué l'échec commercial de la CPMG, nous voudrions attirer votre attention sur la question du prix de vente unitaire moyen. La CPMG nous a affirmé que le prix de vente d'une mangue de bonne qualité à Mopti s'élevait à 20 CFA (estimation basse). Pourtant, lors de son premier voyage, la coopérative a vendu son stock de 45 000 mangues pour une somme de 700 000 CFA. Soit un prix de vente unitaire

moyen de :  $700\,000 / 45\,000 = 15,60$  CFA. Un chiffre sensiblement inférieur à celui annoncé. Cependant, puisque 1/6 des fruits chargés à Niena sont détériorés au cours du transport, il convient de calculer le prix de vente unitaire moyen des mangues en bon état. On obtient ainsi :  $700\,000 / (45\,000 - 1/6 * 45\,000) = 18,70$  CFA. Le tableau ci dessus retranscrit ces calculs pour chacun des 4 voyages.

Tableau 1	Nombre de mangues achetées	Prix d'achat unitaire	Prix de vente unitaire (1)	Prix de vente unitaire corrigé (2)
Premier voyage	45 000	5 CFA	15,55 CFA	18,66 CFA
Deuxième voyage	32900	5 CFA	15,92 CFA	19,11 CFA
Troisième voyage	30322	5 CFA	16,9 CFA	20,28 CFA
Quatrième voyage	39000	5 CFA	10,48 CFA	12,57 CFA

Plusieurs constats s'imposent : tout d'abord, le prix de vente unitaire moyen (1) est significativement inférieur aux 20 CFA espérés. Lors des prochains voyages, il est impératif que la CPMG fonde ses anticipations sur les chiffres indiqués ci-dessus. Ensuite, on s'aperçoit que le prix de vente unitaire corrigé (2) s'est apprécié continuellement au cours des trois premières opérations. On peut donc espérer que, plus la CPMG s'affichera comme un fournisseur fiable et régulier, plus l'AAM lui proposera des conditions d'achat intéressantes. Pour ce qui est du 4° voyage, les mangues acheminées ne correspondaient pas aux standards de Mopti, elles étaient d'une variété peu commercialisée ; il faut donc relativiser les mauvais résultats de cette opération. Ils traduisent seulement le manque d'expérience de la CPMG et nous sommes convaincus qu'un tel scénario ne se reproduira plus.

### B. Facteurs de risques

Dans les paragraphes qui suivent, nous essaierons d'identifier les facteurs qui ont causé l'échec du commerce de mangues en 2006 et de discerner les éléments qui pourraient, dans l'avenir, mettre en péril la réussite des opérations.

#### 1. Un camion à moitié chargé

Intuitivement, on comprend qu'à chaque voyage le camion doit être entièrement rempli du fruit. Nous allons essayer de formaliser cette intuition. Les frais de transport, d'essence, de logistique, de restauration et les taxes sont à peu près identiques à chaque voyage. Le tableau ci dessous en témoigne.

Tableau 2	Coût Fixe
Premier voyage	437 900 CFA
Deuxième voyage	434 400 CFA
Troisième voyage	436 900 CFA
Quatrième voyage	465 400 CFA

Nous prendrons le parti de considérer ces charges comme des coûts fixes, c'est à dire des frais indépendants du nombre de mangues acheminées vers Mopti. Les mangues sont achetées au producteur au prix unitaire de 5 CFA puis sont revendues à Mopti au prix unitaire indiqué dans le Tableau 1 (3<sup>e</sup> colonne). On peut donc calculer la contribution de chaque fruit au résultat d'un voyage. Il suffit pour cela de soustraire le prix d'achat unitaire au prix de vente unitaire. On obtient les résultats suivants :

Tableau 3	Contribution d'un fruit au résultat du voyage (CFA)
Premier voyage	10,55
Deuxième voyage	10,92
Troisième voyage	11,9
Quatrième voyage	5,48

A présent il nous reste à calculer le seuil de rentabilité de chaque voyage, c'est à dire le nombre de fruits acheminés à partir duquel la CPMG dégage un profit. Pour cela il faut diviser le montant des coûts fixes par la contribution unitaire de chaque mangue au chiffre d'affaire. On a :

Tableau 4	Nombre de mangues achetées	Seuil de rentabilité (nb mangues)
Premier voyage	45 000	41 507
Deuxième voyage	32900	39 780
Troisième voyage	30322	36 714
Quatrième voyage	39000	84 927

Les résultats sont frappants. Seul le premier voyage fut rentable or on constate que c'est également le seul voyage où le nombre de mangues acheminées par la CPMG était supérieur au seuil de rentabilité. Par la suite, la coopérative n'a plus jamais été capable de s'assurer un approvisionnement suffisant pour couvrir ses coûts fixes. Il est donc impératif que la coopérative entreprenne un voyage uniquement lorsqu'elle a réuni suffisamment de fruits pour dépasser le seuil de rentabilité. Notons par ailleurs que pour garantir son approvisionnement, elle doit pouvoir payer ses fournisseurs au comptant.

Bien entendu le seuil de rentabilité d'une opération est d'autant plus faible que la qualité des mangues est bonne et le prix de vente élevé. La question de la qualité des fruits transportés vers Mopti est donc centrale.

## 2. Des mangues de mauvaise qualité

Rappelons seulement que les conditions d'achat de l'AAM sont largement assujettis à la qualité des fruits proposés et que si les planteurs ne sont pas payés au comptant ils ne feront pas l'effort de récolter leurs meilleures mangues. Notons également que la CPMG manquait d'expérience dans le commerce de mangues et qu'elle ne savait pas quelles variétés de fruits étaient appréciées à Mopti. On peut résumer la problématique à deux constats : la CPMG n'avaient pas une trésorerie suffisante pour imposer ses conditions aux planteurs et elle ne connaissait pas le marché sur lequel elle avait choisi d'intervenir. La question de la trésorerie est fondamentale puisqu'en dépend la qualité et la quantité de l'approvisionnement.

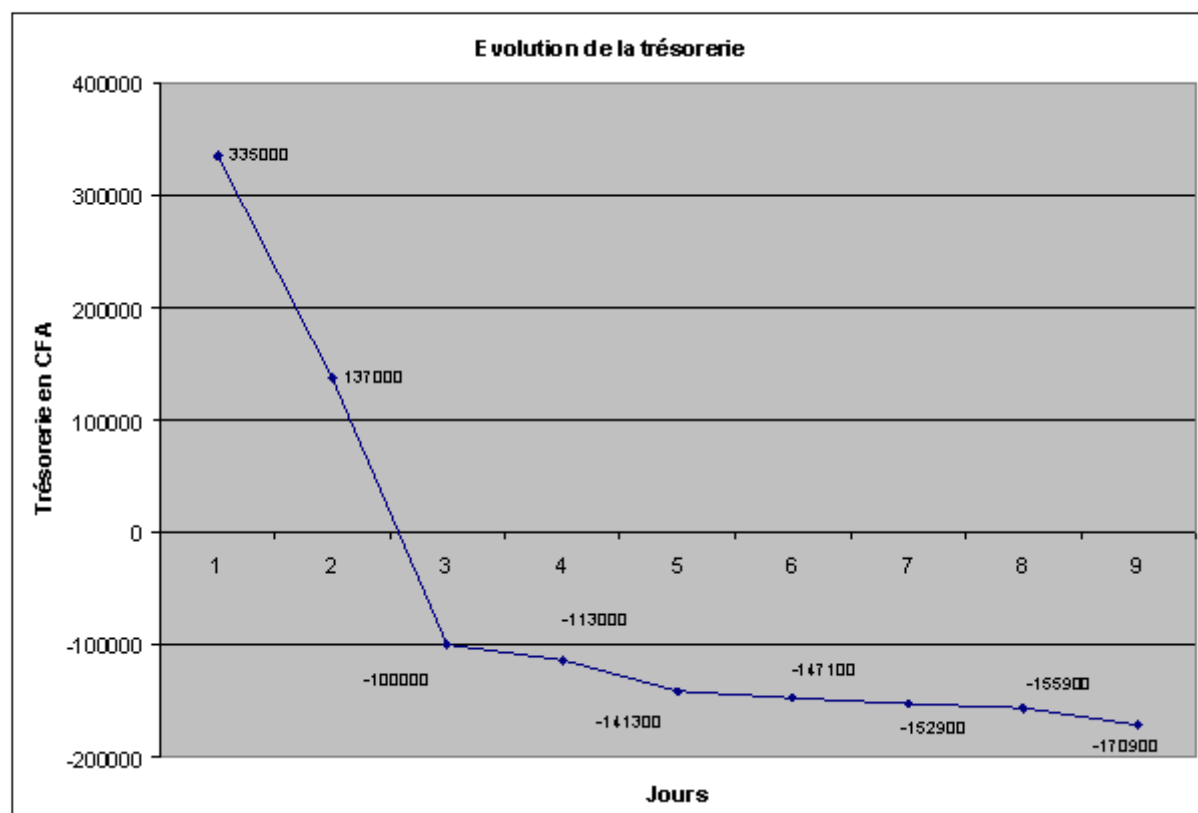
## 3. Une trésorerie insuffisante

La CPMG traitent avec trois principaux partenaires : les planteurs, le loueur de camion et l'AAM. Chacun d'eux imposent des modalités de paiements différentes :

- la CPMG doit payer les planteurs au comptant si elle souhaite obtenir la bonne quantité et la bonne qualité de fruit

- Le loueur de camion accepte d'être payé partiellement à crédit : une avance de 150 000 CFA lui est versé lors de la location, les 135 000 restant sont remboursés une fois que la CPMG a touché le produit de ses ventes à Mopti.
- L'AAM achète les mangués à crédit

Essayons de retracer les évolutions de la trésorerie de la CPMG au cours du premier voyage (cf. partie II). Vous trouverez le détail des calculs en annexe 2. On fera l'hypothèse que lorsque les membres de la coopérative repartent à Niena, ils n'ont encore rien perçu du produit de leur vente. En réalité il semble qu'ils touchent une petite partie de la somme, mais aucun chiffre ne nous a été transmis et, pour simplifier l'analyse, nous n'en tiendrons pas compte. Vous trouverez ci-après un graphique retraçant l'évolution de la trésorerie de la CPMG (le détail des calculs figure en Annexe 2).



On constate qu'à la fin de la deuxième journée, une fois que l'avance sur la location du camion et les frais d'essence ont été payés, il ne reste plus que 137 000 CFA des 350 000 CFA initialement disponibles. Cela signifie que la CPMG, dès le premier voyage, n'a pas les moyens d'acheter son approvisionnement de mangues au comptant (3<sup>e</sup> jour, 225 000 CFA pour un camion intégralement chargé). Comme le paiement des produits de la vente est perçu entre le dixième et le quinzième jour, les dettes de la CPMG s'accumulent tout au long du voyage. Notons d'ailleurs que le solde de – 170 900 CFA obtenu au neuvième jour n'intègre pas le second versement de la location du camion (135 000 CFA).

Ainsi, lorsque la CPMG décide d'entreprendre un second voyage, elle est déjà endettée auprès du loueur de camion et des planteurs de mangues. Sa trésorerie épuisée, elle est obligée de payer à crédit le nouveau chargement de fruits et nous connaissons les inconvénients d'une pareille situation. Enfin, à cause de ce décalage temporel entre les recettes et les dépenses, la CPMG ne peut pas se constituer une réserve de sécurité pour faire face à d'éventuels imprévus.

#### **4. Les risques du voyage**

Comme nous l'avons déjà évoqué, la mangue est un fruit périssable et tout délai dans le chargement ou l'acheminement peut entraîner la perte du stock. De plus, la mangue est un fruit fragile et les chocs qu'elle subit lors de la récolte ou du transport accélèrent son pourrissement. Les risques liés au voyage sont donc considérables. Si le camion tombe en panne (ne serait-ce qu'un jour ou deux) c'est toute l'opération qui échoue. Or si les routes au Mali ne sont pas toujours en bon état, les pistes qui mènent aux champs des planteurs sont encore pires. Les ornières sont un danger pour les véhicules, les cahots endommagent les fruits et le temps perdu à rouler sur des pistes en mauvais état met en danger l'intégralité du chargement. Des mesures devront donc être prises pour faciliter l'accès des camions aux plantations de mangues.

### **IV. LA SAISON 2007 : PROPOSITIONS**

Afin de faciliter le succès de la saison 2007, plusieurs mesures doivent être prises :

#### **1. Augmenter la trésorerie de la CPMG**

En premier lieu, il faut que la CPMG ait à sa disposition une trésorerie significativement plus importante. Puisque l'intégralité de l'apport financier de Teriya a été dépensée, un nouvel investissement doit être envisagé. Nous avons estimé que la CPMG devait avoir un minimum de 800 000 CFA au début de la saison pour être toujours capable de payer les planteurs au comptant (voir Annexe 3). Afin de responsabiliser la coopérative, il ne faut pas que Teriya verse l'intégralité de la somme mais que la CPMG investisse aussi dans l'opération. Notez cependant que la CPMG n'a pas une surface financière importante et il ne faut pas que cet investissement l'empêche de poursuivre ses autres actions auprès des arboriculteurs.

**2. Former le comptable de la CPMG**

Ensuite, la présence d'un comptable précis et efficace serait un avantage certain pour la coopérative. D'une part, cela permettrait d'avoir une estimation précise des dépenses et des recettes liées au commerce de mangues que la CPMG pourrait utiliser pour ajuster ses besoins de trésorerie. De plus, un comptable sachant calculer un prix de vente moyen et un seuil de rentabilité pourrait conduire des négociations efficaces avec l'AAM. On a vu que lors du premier voyage le prix de vente unitaire avoisinait les 15,5 CFA au lieu des 20 CFA ou 25 CFA que la CPMG pensait avoir atteint. Une telle erreur d'estimation met en danger toute l'opération. Nous pensons donc que le comptable de la coopérative doit être formé aux questions relatives au commerce de mangue.

**3. Préparer les voyages dès le mois de février**

L'organisation d'un voyage vers Mopti est longue et difficile et pour plus d'efficacité il est important que la CPMG élabore son plan d'action en avance. Il faut 5 plantations pour réunir 45 000 mangues. Nous pensons donc que la coopérative doit choisir dès le mois de février les planteurs qui participeront aux trois premières opérations. Autrement dit, dès février, il faut que 15 planteurs soient avertis qu'ils auront à livrer 9 000 mangues à des dates bien précises. L'idéal serait que la CPMG ait une organisation proactive tout au long de la saison, les planteurs seraient ainsi avertis près d'un mois à l'avance et pourraient prendre les mesures nécessaires pour assurer le bon déroulement de la récolte et du chargement.

**4. Faciliter l'accès aux plantations de mangues**

En effet, si les planteurs sont prévenus suffisamment tôt du passage du camion dans leurs plantations ils pourront aménager les pistes qui y mènent. Une fois les arbres élagués et les ornières remblayées, les véhicules accéderont aux champs plus rapidement et sans faire courir de danger aux chargements.

**5. Responsabiliser les planteurs**

Le commerce de mangues a été entrepris uniquement dans l'intérêt des planteurs. Dès lors il n'est pas acceptable que l'un d'eux condamne toute l'opération par qu'il n'a pas fait les efforts suffisants pour remplir sa partie du contrat. Une fois qu'ils sont payés au comptant les producteurs de mangues doivent s'investir pleinement dans le commerce. Ils en sont les principaux bénéficiaires. Si jamais l'un d'eux ne fournit pas la quantité et la qualité de mangues demandée par la CPMG, des sanctions devraient être envisagées.

**IV. CONCLUSION**

Au cours de notre voyage au Mali, nous avons eu la chance de pouvoir rencontrer le comité directeur de la CPMG et de nombreux planteurs. Ils nourrissent tous de grands espoirs dans le commerce de mangue. Malgré l'échec relatif de la saison 2006, ils souhaitent unanimement faire une nouvelle tentative. En dépit de son manque d'expérience la CPMG a réussi à trouver des revenus supplémentaires pour ses planteurs et grâce aux leçons qu'elle a tiré de ses

erreurs, elle sait que la saison 2007 sera plus favorable. Nous partageons cet avis. A ce titre les 350 000 CFA que Teriya a versé à la coopérative doivent être considérés comme une dépense de formation. L'an dernier, la CPMG ignorait tout des réalités du commerce de mangue et aujourd'hui elle en connaît les enjeux, les risques et les opportunités.

Le commerce de mangue offre en effet des perspectives de profits intéressantes. Le résultat financier du premier voyage s'élevait à 37 100 CFA alors que le prix d'achat unitaire proposé par la l'AAM était seulement de 15,55 CFA. Les membres de la coopérative sont aujourd'hui connus à Mopti et les prix qu'ils ont obtenus lors des deuxièmes et troisièmes voyages prouvent que l'AAM est prête à assouplir ses conditions pour trouver un partenaire fiable. Si la CPMG garantit la qualité de ses approvisionnements il ne fait aucun doute que la saison 2007 sera plus rentable que la précédente.

Enfin, le fait que ce soit une coopérative qui entreprenne de dynamiser l'économie de la région est très positif. Institution à but non lucratif, la CPMG défend les intérêts de la collectivité et apparaît comme un créateur de lien social. Elle promeut des actions de solidarité entre ses membres et agit de manière désintéressée pour améliorer la situation économique des planteurs de mangue. Il faut encourager la CPMG à poursuivre son action pour qu'elle continue à fédérer les énergies de la communauté nienakase et qu'elle favorise l'émergence d'un esprit d'entreprise.



## Voyage Jeunes 2006 -Droits de propriété

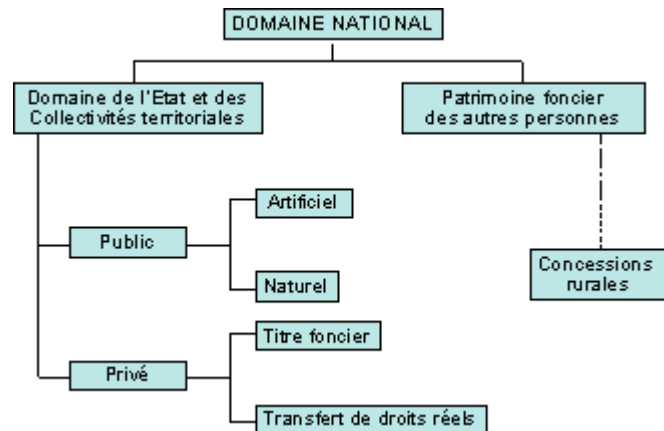
### I. LA DÉCENTRALISATION ET SES CONSÉQUENCES EN DROIT FONCIER

Le principe de propriété au Mali est basé depuis toujours sur le droit coutumier, selon des règles ancestrales. Depuis quelques années, la législation tente de s'imposer en droit foncier afin de faire reculer peu à peu le droit coutumier. Les titres fonciers sont d'ailleurs en augmentation permanente. Ce phénomène s'explique par le changement politique intervenu en mars 1991. Cette modification, qui s'est traduite par l'adoption d'une constitution démocratique en 1992, est marquée, entre autres, par la reconnaissance du pluralisme politique et la création d'un espace institutionnel et politique plus propice au libéralisme économique.

Le changement de régime a incité un grand nombre d'expatriés maliens (résidant notamment en France et en Afrique Centrale) à retourner au pays. Certains se sont lancés dans l'immobilier, d'autres dans l'agriculture et/ou l'élevage. Ils ont donc cherché à devenir propriétaires, d'où la nécessité de réformer le droit foncier.

Le code domanial et foncier du Mali présente le domaine foncier national. Celui-ci comprend d'une part le domaine de l'Etat et des collectivités territoriales, d'autre part, le patrimoine foncier des autres personnes privées. Le domaine de l'Etat se décompose lui-même en un domaine public et un domaine privé. Le domaine public immobilier de l'Etat intègre l'ensemble des biens immobiliers classés ou délimités affectés ou non à l'usage du public. Le domaine public peut être naturel (espaces aériens, pièces d'eau...) ou artificiel (aménagements et ouvrages réalisés pour des raisons d'intérêt général ou d'utilité publique, terrains classés, routes, voies ferrées...).

Le domaine privé immobilier de l'Etat englobe les terres faisant l'objet de titre foncier et les droits réels immobiliers établis ou transférés au nom de l'Etat à la suite de procédures spécifiques.



Au Mali, a priori, toutes les terres appartiennent à l'État. Mais dans la pratique et avec l'usage, les terres sont gérées par les chefs de village et les chefs coutumiers dans les limites de leurs terroirs respectifs. Ils peuvent en jouir en les cultivant et en profitant des fruits de leur production, en les attribuant et en les vendant sans que le nouvel acquéreur n'ait un titre définitif de propriété. L'attribution définitive de la terre est réservée à l'État.

Il existe deux systèmes d'attribution foncière : la forme traditionnelle par lignage et la forme légale qui est régie par les dispositions du code domanial et foncier. Seul l'Etat peut donner à un citoyen un titre définitif de propriété. Les projets de gestion du terroir ont donc en général pour point de départ un système basé sur la propriété foncière traditionnelle ; le chef de famille étant considéré comme propriétaire des terres à l'échelle familiale et le chef de village propriétaire à l'échelle du village.

Le cadre juridique encadrant l'accès à la propriété foncière met en place, quant à lui, diverses mesures visant à garantir l'intangibilité et la régularité des titres émis.

Dans un premier temps, il est nécessaire d'expliquer le phénomène de décentralisation, concomitant au changement de majorité, qui a été l'un des principaux facteurs de l'évolution du droit foncier. Puis, l'aspect technique, purement normatif, exposera les principaux mécanismes d'accès à la propriété. Enfin, il sera plus aisé de comprendre la situation foncière à Niéna.

#### A. Le phénomène de décentralisation au Mali

La décentralisation consiste en un transfert de compétences entre deux personnes morales distinctes. Elle vise à donner aux collectivités locales des compétences propres, distinctes de celles de l'État, à faire élire leurs autorités par la population et à assurer ainsi un meilleur équilibre des pouvoirs sur l'ensemble du territoire. La décentralisation rapproche le processus de décision des citoyens, favorisant l'émergence d'une démocratie de proximité. Elle prend sa complète signification quand elle donne à ces collectivités une suffisante maîtrise des ressources financières qui leur sont nécessaires. Son apparition a contribué fortement à l'évolution du droit foncier.

En 1988, les autorités de la deuxième République lancent un débat régional et national sur la décentralisation qui devait conduire à l'élaboration et à la mise en place d'un programme de décentralisation. Cependant, malgré toutes les initiatives et les proclamations politiques, jusqu'en mars 1991 la décentralisation administrative ne concerne que 19 communes, toutes en milieu urbain. Elle n'a été réaffirmée et consacrée que dans la constitution du 25 février 1992. L'assise juridique est désormais achevée, le découpage territorial effectué et les institutions locales installées et fonctionnelles (703 communes, 49 cercles, 8 régions et le district de Bamako). La plupart des lois de la décentralisation comportent de sérieuses lacunes qui constituent des obstacles à la mise en œuvre correcte de la décentralisation.

Depuis l'installation des conseils communaux, la gestion du développement local est aux mains des élus qui constituent désormais l'interlocuteur officiel de toutes les organisations travaillant dans une collectivité territoriale donnée. Cette structure s'ajoute à l'ensemble des organisations et institutions qui existent déjà et qui jouent un rôle dans le développement local. Cependant, les associations locales et les autorités coutumières n'ont pas interrompu leurs propres contributions et implications dans les affaires locales et, pour la population, les institutions pertinentes restent les villages. Lors de leur installation plusieurs communes ont été soutenues par les organisations villageoises. Les relations avec les organisations locales semblent pourtant être devenues moins intenses, et même abandonnées par certaines collectivités.

Eu égard à l'influence encore très significative des représentants villageois coutumiers sur la population, la réforme de décentralisation ne doit pas tomber dans un piège, à savoir concentrer toutes les activités et les pouvoirs dans les mains du maire et du bureau communal. Pour l'éviter, il faut non seulement responsabiliser les autorités administratives de la commune mais aussi impliquer directement la base et surtout les structures de village, de quartier, de fraction, les associations spécialisées, etc....

En l'espèce, en droit foncier, la décentralisation a confié toutes les prérogatives techniques aux autorités administratives, ne laissant plus aucune marge de manœuvre aux institutions coutumières.

## **B. Évolution du droit foncier**

Avant la décentralisation, les communes du Mali s'administraient au travers du chef de village. Le droit coutumier en vigueur avant la création du code domanial et foncier lui conférait toutes les prérogatives de droit foncier. Il distribuait les terres, les vendait contre des colas ou des poulets et plus tard

contre une somme d'argent. Il était aussi compétent pour trancher les litiges qui en résultaient. Le chef de village avait la possibilité de reprendre les terres octroyées si elles n'avaient pas été mises en valeur dans un délai de 3 ans. Une mise en valeur consiste en l'utilisation effective d'une terre soit en y implantant des constructions soit par la création de vergers ou de cultures diverses, soit par l'élevage. Avec l'apparition du code domanial et foncier et son application au travers de la décentralisation en cours au Mali, le droit coutumier et le droit positif (droit en vigueur) doivent cohabiter. De cette phase de transition découle une confusion quant aux pouvoirs respectifs de chacune des autorités des communes, l'autorité coutumière, (le chef de village), et l'autorité administrative, (le Maire, le Préfet ou Sous-Préfet) selon les actions.

Le chef de village ne peut plus vendre de terres sans l'avis préalable du maire et vice versa. Le maire doit demander quant à lui l'aval de ses autorités supérieures. Pour toute décision importante il est nécessaire d'obtenir une délibération entre le chef du village, le maire et le cas échéant l'autorité supérieure. Si un litige apparaît sur des terres, c'est celui qui a donné ses terres qui devra le régler.

Avec la décentralisation, le code domanial et foncier a été revu pour légaliser et organiser le système foncier dans un souci d'assainissement et de viabilité. Le dispositif législatif et réglementaire encadrant l'accès à la propriété foncière et son immatriculation vise à assurer l'intangibilité du titre émis. La décentralisation a octroyé au Maire de nombreuses prérogatives qui, si elles sont exercées en concomitance avec celles du chef de village, n'ont plus de sens et créent une confusion des normes à appliquer et à respecter. Désormais, le chef de village n'a plus aucune prérogative en droit foncier. Il a interdiction de donner ou de vendre des terres. De son côté, si le maire décide de la création d'un lotissement d'habitations, il doit respecter strictement les textes législatifs. Les pouvoirs obtenus par la décentralisation sont à utiliser dans un cadre législatif déterminé. L'obtention de concessions rurales (en brousse) hors des lotissements de la mairie nécessite des autorisations de diverses autorités différentes selon la taille de concession demandée :

- au Sous-Préfet : jusqu'à 2,5 ha
- au Préfet : jusqu'à 5 ha
- au Gouverneur : jusqu'à 9 ha
- au Conseil des Ministres : plus de 10 ha

En droit foncier il semblerait que la décentralisation ait concentré toutes les activités et les pouvoirs dans les mains du maire et des autorités administratives en général. Dès lors, l'autorité coutumière n'a plus aucune marge de manœuvre mais garde son rôle de conseil et par là même son influence sur la population du village.

## **II. LES DISPOSITIONS DU CODE DOMANIAL ET FONCIER**

### **A. L'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ**

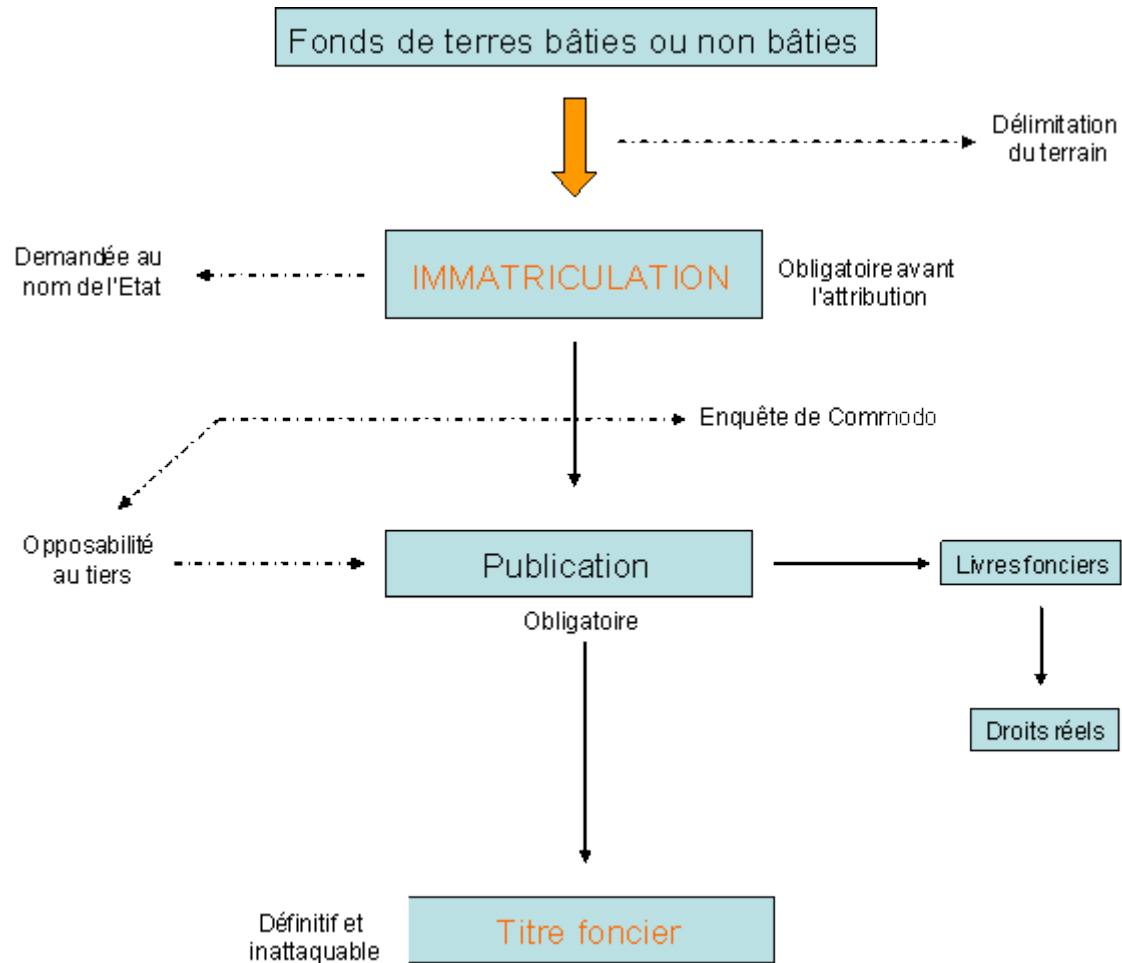
**1. L'immatriculation**

L'immatriculation est l'enregistrement au nom de l'Etat des terrains non appropriés par un titre. La procédure d'immatriculation comporte un préalable nécessaire qui est le bornage du terrain. La demande d'immatriculation est adressée sous forme de réquisition du Préfet au Conservateur de la propriété foncière. Mais la réquisition n'est acceptée par celui-ci, qu'autant qu'il en reconnaît la régularité. Le Code domanial et foncier impose plusieurs mesures visant à assurer la publicité de la procédure : insertion d'un extrait dans un journal autorisé à publier les annonces légales, notification au procureur de la République, affichage au siège du tribunal et à la mairie.

Les personnes intéressées ont un délai de 30 jours pour exprimer leurs prétentions. Ce délai écoulé, le Conservateur fait procéder, par l'un des géomètres experts attachés à la Conservation, au bornage du terrain. La date fixée pour cette opération doit être portée à la connaissance du public 15 jours à l'avance. Le bornage est en principe effectué en présence du représentant de l'administration et, autant que possible des propriétaires riverains dûment convoqués. A l'expiration du délai d'un mois assigné pour la révélation des droits des tiers ou dès réception du procès verbal de bornage, le conservateur procède à différentes vérifications exigées par la loi. Si tout est régulier, il procède à l'immatriculation de l'immeuble sur les livres fonciers.

En cas d'opposition, l'immatriculation n'est accordée que lorsque le requérant et les opposants éventuels parviennent à un accord amiable. Dans le cas contraire, le conservateur transmet le dossier au tribunal territorialement compétent qui tranche en premier ressort. (Au Mali, les conflits fonciers représentent 80 % des affaires jugées)

Après règlement des litiges par un jugement devenu définitif, le conservateur de la propriété foncière procède à l'immatriculation de l'immeuble sur les livres fonciers, après rectification du bornage et du plan s'il y a lieu. L'immatriculation a pour effet principal l'établissement du titre foncier attestant de la propriété de l'immeuble. Les mesures de transparence entourant la procédure de l'immatriculation sont renforcées par diverses opérations d'inscription visant à assurer la régularité du titre ainsi que de nombreuses dispositions engageant la responsabilité du Conservateur en cas de non respect de la loi, d'erreurs ou d'omissions.



Mais dans la pratique, se produisent quelques fois des dérapages qui vicient la procédure et produisent de nombreux avatars, préjudiciables au résultat attendu. La jurisprudence en matière foncière est très riche : attributions de plusieurs titres à différentes personnes privées, attributions de titre foncier sur des terres où existent déjà des droits coutumiers mais où le détenteur de ces droits ne s'est pas fait connaître car il n'a pu lire les journaux officiels (pour mémoire, le taux d'alphabétisation au Mali est de 19% seulement) ou que tout simplement il ne connaît pas les procédures de droit foncier en vigueur...

**B. L'obtention d'un titre foncier**

Conformément à l'article 75 du Code domanial et foncier, l'immatriculation est obligatoire avant toute affectation des terres de l'Etat. Toutefois, les terrains ruraux peuvent être attribués sous forme de concession rurale sans immatriculation. Mais, celle-ci devra intervenir obligatoirement lors de la transformation de la concession rurale en titre foncier. Le titre foncier est considéré par la législation foncière du Mali comme unique preuve du droit de propriété. Ce procédé (transformation d'une concession rurale en titre foncier), qui est le plus répandu pour l'appropriation des terres rurales, retiendra notre attention.

Dans la pratique, l'accès des particuliers à la propriété foncière commence par l'acquisition de droits d'usage, soit par héritage, don ou achat de terrain auprès du chef de village (droits coutumiers) soit par l'attribution de concession rurale par l'Etat (droit positif).

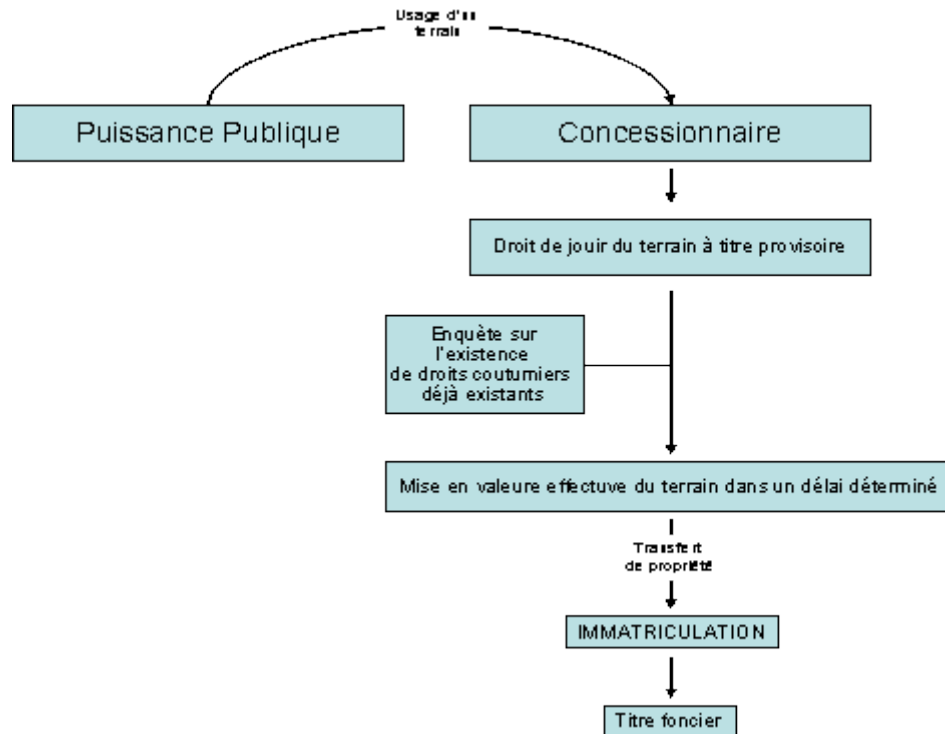
Le détenteur de droits coutumiers ou le bénéficiaire d'une concession donnée par le chef de village désirant obtenir une concession, requiert les services d'un géomètre qui dresse le plan du terrain. La demande de concession accompagnée du plan et de divers autres documents est adressée au Préfet. Le traitement du dossier est imputé au chef de la section domaniale qui établit un bordereau adressé pour avis :

- au chef de la division du cadastre de la direction nationale des domaines
- au chef du service du génie rural

A la réception de l'avis positif de ces trois services, le Préfet engage la procédure de l'enquête publique contradictoire sur le terrain. Cette enquête consiste à informer et à s'informer auprès des tiers de la situation en cause. Elle est « contradictoire » dans la mesure où un débat peut s'ouvrir si un problème se pose. A cet effet, un avis d'enquête «commodo et incommodo » (enquête administrative sur les troubles qu'un projet peut entraîner pour le voisinage) est publié dans le quotidien National «L'Essor». A la date prévue, un agent du service des domaines du cercle se rend dans le village, enregistre les déclarations et visite éventuellement le terrain. Un procès verbal dit « de palabre » est rédigé. Il est signé par les autorités villageoises (chef de village et conseillers de village) qui attestent faire abandon des droits coutumiers de la collectivité et signifient leur accord pour l'octroi de la concession rurale. Au dossier est également joint un certificat administratif signé par les mêmes responsables villageois et visé par le Sous- Préfet . Si aucune réclamation contradictoire n'est reçue, le Préfet signe la décision octroyant la concession à laquelle est annexé un cahier de charge précisant les droits et obligations du concessionnaire. La concession est accordée pour une période de cinq ans. Les obligations du concessionnaire comportent, entre autres, le paiement d'une redevance et la mise en valeur du terrain.

La loi a prévu la transformation de plein droit de la concession rurale en titre foncier, après la mise en valeur du terrain dont la constatation est faite par une commission. Si la mise en valeur est jugée conforme à l'acte de concession, la cession intervient par acte signé par les parties, après le paiement d'un

prix fixé par le service du domaine après immatriculation de l'immeuble.



### III. LE DEVENIR DES DROITS COUTUMIERS

#### A. Confirmation ou contestation des droits fonciers coutumiers

Les droits coutumiers, exercés collectivement ou individuellement sur les terres non immatriculées, sont confirmés. Nul individu ou collectivité ne peut être contraint de céder ses droits si ce n'est pour une cause d'utilité publique et moyennant une juste indemnisation. Ces droits coutumiers peuvent faire l'objet d'une enquête publique et contradictoire en vue de la délivrance d'un titre (opposable aux tiers) qui constatera l'existence et l'étendue de ces droits dans la mesure où une appropriation évidente et permanente sur le sol aura été relevée (telle qu'une construction ou une mise en valeur quelconque). De



nouveaux droits peuvent être grevés ou concédés au profit de tout tiers. Dans ce cas, le nouveau concessionnaire devra sans délai demander l'immatriculation de l'immeuble. Il sera aussi possible de transformer les droits constatés en droit de propriété sans oublier pour cela la procédure essentielle d'immatriculation. Les droits coutumiers ne présentant aucune emprise évidente et permanente sur le sol ne pourront pas être immatriculés.

Les chefs coutumiers, qui règlent selon la coutume l'utilisation desdites terres par les familles, ne peuvent se prévaloir de leur fonction pour revendiquer d'autres droits sur le sol que ceux résultant de leur exploitation personnelle en conformité avec la coutume.

#### **B. Purge des droits coutumiers**

La procédure d'expropriation pour cause d'utilité publique n'est applicable que sur les terres non immatriculées. Une enquête publique et contradictoire devra constater l'existence ou l'absence de droits coutumiers. S'il n'existe pas de droits coutumiers, le terrain en question sera occupé et immatriculé au profit d'une collectivité territoriale ou d'un établissement public. Si en revanche des droits coutumiers sont constatés (emprise évidente et permanente du sol), le terrain sera grevé de droits nouveaux. Leur purge s'effectuera en indemnisant les détenteurs des droits révélés puis l'expropriation aura lieu.

Il est important de noter que cette procédure d'accès à la propriété est assez coûteuse et plutôt longue (successions d'enquêtes publiques, d'autorisations,..., agrémentées de nombreux délais légaux...). Il a été observé que les paysans maliens sont exclus de cette avancée. En effet, ils n'ont pas forcément les moyens financiers de mettre en œuvre cette procédure et surtout ils ne connaissent ni leurs droits en particulier ni le droit positif en général. En effet, les campagnes d'informations mises en place par l'Etat se concentrent uniquement dans les zones périurbaines. Dès lors, les paysans sont laissés de côté et n'ont pas la possibilité d'obtenir des titres fonciers.

### **IV. LE DROIT FONCIER À NIÉNA**

#### **A. Les actions en cours**

La commune de Niéna souhaite réaliser plusieurs lotissements à divers endroits de la ville ainsi qu'un centre commercial. Or pour cela, elle doit obtenir les terres en question et donc demander au niveau de la région pour obtenir ces terrains qui rappelons le, au Mali, appartiennent à l'Etat. Le schéma est le suivant : l'Etat procède à l'immatriculation des terres puis les octroie aux communes qui par la suite peuvent les vendre aux particuliers. Pour immatriculer des terres il faut préalablement effectuer le bornage de ces terres. Un géomètre effectuera le relevé topographique de la ville pour la mise à jour du cadastre et pour mettre en œuvre la procédure d'immatriculation. La commune de Niéna a mandé un géomètre et mis en place une campagne de redressement des rues pour la mise à jour du cadastre. Le redressement consiste à restructurer les rues en alignant les murs des concessions. Cela permet

d'obtenir des rues droites et de délimiter ainsi avec plus de précisions les différents quartiers de la ville. Ce sont près de huit cents lots donnés par le chef du village qui doivent être redressés et par là même recensés pour mettre à jour le cadastre.



Une rue redressée

Cependant, cette procédure a un prix. Tous les propriétaires qui souhaitent voir leur concession redressée doivent payer la somme de 20 000 CFA pour la procédure en elle-même (à laquelle s'ajoutera la somme de 1 000 CFA pour toute demande de procédure adressée à la mairie). Cette somme se partagera entre la mairie (12 500 CFA) et le géomètre (7 500 CFA) qui effectuera les relevés. Tous les documents signés par le chef de village et octroyant des terres aux niénakas n'ont aucune valeur légale. Ce redressement permettra donc aux détenteurs de terrains dans un premier temps de délimiter leur parcelle et donc de pouvoir dans un deuxième temps en demander l'immatriculation pour enfin recevoir -après les procédures complémentaires nécessaires- un titre officiel de propriété.

De plus, lors de notre séjour, s'est tenue une réunion extraordinaire en présence des autorités administratives et coutumières ainsi que des représentants de Sikasso pour réaffirmer les principes de décentralisation et du code domanial et foncier, à savoir que le chef du village n'est plus autorisé à donner ou vendre des terres. Il n'a plus qu'un rôle de conseiller dont l'influence n'est pas négligeable, mais il ne dispose d'aucun moyen d'action proprement dit.

#### B. La concession Teriya

Le chef du village a récupéré le terrain de la Concession Teriya à ces anciens occupants en échange d'une somme d'argent et d'un autre terrain. L'Association Teriya peut jouir de sa concession comme bon lui semble.



La concession Teriya à Niéna

Eu égard à la décentralisation et à ces conséquences en droit foncier, il serait préférable pour elle d'obtenir un titre foncier pour se prévaloir légalement de la concession. Teriya étant une association qui œuvre pour le développement de Niéna et donc pour son intérêt général elle pourrait échapper, selon le secrétaire de la mairie, aux frais de procédure. Cependant, la mission protestante de Niéna, association d'évangélisation mais aussi de développement par certains aspects et dès lors comparable à Teriya Amitié Mali, a, elle aussi, reçue du village 1ha de terres. Plus tard, elle a acheté 1ha supplémentaire pour 250 000 CFA au chef de village contre un papier signé de sa main. Mais, comme il a été précisé précédemment, ce papier n'a aujourd'hui aucune valeur légale. Afin de faire face à toute éventualité il paraît judicieux de noter que, d'après le responsable de la mission protestante, si il souhaite obtenir un titre de propriété, il devra payer les frais de procédure malgré ses actions entreprises dans la ville...



Un mur atypique de concession

## Voyage Jeunes 2006 - Le Budget de la Mairie

Au cours de notre mission au Mali, le Maire de la commune de Niena nous a sollicité pour participer à l'élaboration du budget additionnel 2006. Un budget primitif avait été constitué au mois de décembre 2005 et l'objectif était d'ajuster le budget initial aux réalités de l'exercice 2006.

« Soyez patient, cela fait plusieurs siècles que la comptabilité vous (occidentaux) est familière, nous, nous commençons seulement à la découvrir » : Seriba Diallo, Maire sortant de la commune de Niena.

Si les plus anciens textes connus sont des inventaires comptables, ce n'est qu'au XV<sup>e</sup> siècle, avec l'apparition de l'imprimerie, que des règles sont formalisées et diffusées dans l'Europe. La comptabilité consiste à passer des écritures datées, chiffrées, allouées à un compte, explicitées par un libellé et correspondantes à un document répertorié qui doit toujours en retour pouvoir justifier une écriture comptable (une facture, un relevé de compte bancaire, une feuille d'impôt à payer, etc). Une écriture comptable ainsi justifiée peut alors être opposable à des tiers (État, actionnaires, organisme sociaux, justice, etc).

Les civilisations africaines, de tradition orale, ne sont pas accoutumées à la représentation scripturale, précise et rigoureuse de la réalité. La colonisation a certainement imposé l'utilisation de normes comptables aux responsables politiques locaux mais faute de pédagogie les principes fondamentaux de la comptabilité ont été oubliés ou incompris. Aujourd'hui, c'est toujours par obligation que la commune réalise des documents comptables : directives de l'administration malienne obligent. Cependant, à mesure que le processus de décentralisation prendra de l'ampleur (voir partie sur le droit de propriété), les prérogatives de la mairie se multiplieront et les sommes qu'elle devra collecter, enregistrer puis redistribuer, augmenteront. La comptabilité est un puissant outil de gestion et la Mairie devra apprendre à en faire bon usage.

Les paragraphes qui suivent présentent, de manière anecdotique, les difficultés rencontrées par la Mairie dans l'exercice de la comptabilité. Vous trouverez en annexe le budget additionnel de la Mairie. Ce document a été corrigé par nos soins et les plus grosses maladroites commises n'y figurent plus. Comme nous n'avons pas pu conserver les budgets des années précédentes, nous n'avons plus d'exemple à notre disposition pour illustrer le manque d'expérience de l'administration de Niena. Il faudra nous croire sur parole...

### I. LE FOND

#### A. Le principe de prudence : théorie et réalité

Le principe de prudence veut que l'on comptabilise seulement les profits qui sont certains et que l'on passe en charge les dépenses qui sont probables. De cette manière, on s'assure que les dépenses seront couvertes par les recettes, et l'on évite une conduite « à risque » où la surévaluation des rentrées et la

sous-évaluation des frais provoque des déséquilibres budgétaires financés ensuite par l'endettement.

Ce principe de prudence n'a pas été compris par les responsables de Niena. En règle générale, ils ajustent leurs budgets en augmentant les recettes plutôt qu'en réduisant les dépenses et la Mairie s'endette davantage chaque année. De plus, les autorités de la commune élaborent leurs documents comptables par rapport au budget primitif des années précédentes et non par rapport aux réalisations des années précédentes. Ainsi, en 2005, la Mairie avait seulement perçu 500 000 CFA sur les produits du service du domaine, et pourtant, en 2006 ils ont inscrit pour 3 733 000 CFA de recettes à ce compte (72). Un chiffre parfaitement irréaliste qui aurait provoqué un déficit budgétaire à la fin de l'année. Le montant corrigé par nos soins (1 845 216 CFA) est tout aussi irréaliste, mais nous n'avons pas pu le diminuer davantage pour la raison suivante. Tous les budgets de la mairie sont envoyés à la Préfecture du Cercle de Sikasso et cette dernière « exige » que les budgets des communes sous sa juridiction augmentent chaque année. Cette aberration engendre un cercle vicieux de surévaluation des recettes. L'inscription d'un chiffre irréaliste à l'année N ne pouvant pas être corrigé à la baisse l'année suivante sous peine de remontrances de l'administration centrale.

#### **B. La collecte des impôts**

Le Mali est une nation jeune qui rassemble sous un même drapeau une multitude d'ethnies et de peuples différents. Les sentiments communautaristes prennent le pas sur l'émergence d'un esprit citoyen fédérateur. Dès lors qu'elles ne reconnaissent pas la légitimité d'un pouvoir national, supra-communautaire, représenté par les collectivités territoriales (Mairies, sous-préfectures, Gouvernorat...) les populations sont réticentes à participer à la vie civile du pays et donc à payer des impôts. Comme l'essentiel des recettes de la commune provient justement de la collecte des impôts, l'élaboration des budgets devient problématique. J'utiliserai un exemple pour illustrer mon propos. Au cours de l'exercice 2005, de nombreux impôts n'ont jamais été recouvrés provoquant un déficit budgétaire de 8 183 602 CFA en fin d'année. Les sommes non perçues ont donc été reportées au budget additionnel de 2006. Si la mairie n'est pas en mesure d'élaborer de nouvelles stratégies pour percevoir les sommes qui lui sont dues, ses créances s'accumuleront année après année sans pouvoir jamais les recouvrer.

De plus, certaines créances ne sont pas recouvrables d'un exercice à l'autre. Autrement dit, les arriérés de 2005 ne pourront pas être perçus au cours de l'exercice 2006. Il est donc important que la mairie mette tout en œuvre pour percevoir lesdites sommes au cours de l'exercice considéré. Et si le conseil municipal estime qu'il n'est pas en son pouvoir de les recouvrer, il ne faut pas que ces (fausses) recettes soient comptabilisées.

#### **C. Le traitement des dettes**

La Mairie de Niena est endettée mais il est difficile d'estimer le montant de ses obligations. En effet, l'hétérodoxie des pratiques comptables de l'administration laissent planer une incertitude sur la précision des chiffres fournis. En voici une illustration.

L'exercice 2005 s'était soldé par un déficit budgétaire de 8 183 602 CFA devant être reporté dans la section dépense du budget 2006. Si vous consultez les tableaux en fin de document, vous constaterez que ce montant est bien indiqué (Section fonctionnement – dépenses – sous-titre 85 – article 856 : résultat antérieur). Mais pour ne pas grever le budget additionnel 2006 avec des dettes non remboursées, et pour garder inchangé le montant des dépenses qu'elle s'était fixée, l'administration a arbitrairement compensé ce déficit par une écriture comptable strictement opposée (voir colonne attenante).

Cette pratique soulève plusieurs problèmes. Ces dettes correspondent nécessairement à des créances détenues par des tiers sur la Mairie (Fournisseurs, Etats, ...) et l'administration de la commune ne peut pas annuler unilatéralement ses obligations.

Ensuite, les budgets réalisés par la mairie de Niena sont des documents officiels, transmis à l'administration centrale et qui engagent la responsabilité de ceux qui les ont réalisés. Le Maire et son bureau doivent donc être attentifs à fournir des comptes irréprochables sous peine de sanctions.

La gravité de ces questions est amplifiée par l'absence de tout reçu justifiant les écritures comptables de la Mairie. Au cours de notre intervention aux côtés des autorités de Niena, nous n'avons jamais pu obtenir de justificatifs pour les recettes, les dépenses, ou les dettes inscrites dans ses budgets.

## II. ET LA FORME

### A. Organisation comptable et fautes de calculs

Un budget de Mairie s'organise à la manière de poupées gigognes. Les comptes sont hiérarchisés en 4 niveaux qui s'imbriquent les uns dans les autres : les sous-titres forment le niveau supérieur, ensuite viennent les chapitres puis les articles et enfin les paragraphes. Chaque niveau est égal à la somme des sous-comptes qui le constituent.

72			PRODUITS DU SERVICE DU DOMAINE ET VENTES DIVERSES	3 733 000		-1 150 344	1 845 216
	720		Vente de récoltes et produits forestiers	350 000		0	350 000
	721		Redevances et recettes d'utilisation du domaine	3 383 000		-1 485 344	1 445 216
		7211	Concession, redevances et taxes funéraires			0	0
		7212	Droits de stationnement et d'occupation de la voie publique	2 378 000		-932 784	1 445 216
		72121	Droit de places sur les marchés et foires	2 000 000		-1 500 000	500 000
		72122	Droits de stationnement des taxis et véhicules de transport commun			945 216	945 216

Ainsi, dans le tableau ci-dessus, l'article 7212 est égal à la somme des paragraphes 72121 et 72122. De la même manière le chapitre 721 doit être égal à la somme des articles 7211 et 7212, etc... L'administration de la commune de Niena n'est pas toujours suffisamment rigoureuse sur cette question et à de

nombreuses reprises, nous avons pu constater que les règles d'organisation comptable n'étaient pas respectées.

Les fautes de calcul sont récurrentes dans la comptabilité de la Mairie. Ces étourderies traduisent le peu d'importance que l'administration accorde à son travail de comptabilité. Dans son esprit, les chiffres qu'elle manipule sont de pures abstractions administratives dont l'impact sur la réalité est inexistant. Or ces erreurs de calcul affectent de façon significative l'équilibre des comptes et les choix d'orientation de la politique budgétaire de la commune sont faits en fonction de données imprécises. Les conséquences d'un budget mal réalisé ne sont pas de pures abstractions, elles sont déterminantes pour le devenir de la commune et pour l'émancipation de sa population.

#### **B. Des moyens insuffisants**

Les erreurs commises par l'administration de Niena dans l'exercice de la comptabilité ne s'expliquent pas seulement par une mauvaise compréhension des principes qui la régissent. Le manque de moyens et les difficultés d'organisation de la commune ont leur part de responsabilité.

Les budgets sont réalisés sur des tableaux noirs, les chiffres y sont écrits à la craie, la structure des comptes est dessinée à main levée ; l'ensemble manque de clarté. Il faut 4 grands tableaux recto-verso, pour inscrire toute la comptabilité de la mairie et il est donc impossible de consulter à la fois le budget des recettes et le budget des dépenses. Il est très préjudiciable de ne pas avoir une vision d'ensemble des documents comptables et de devoir manœuvrer de lourds tableaux pour s'assurer que les soldes sont équilibrés.

La mairie et ses conseillers réalisent tous leur calculs sur des calculatrices quatre opérations dont les écrans sont souvent trop petits pour accepter des montants importants. Ces calculatrices, peu adaptées aux besoins de la comptabilité, sont à l'origine de nombreuses maladresses.

### **III. PROPOSITIONS**

La comptabilité doit devenir un outil de gestion privilégié pour l'administration de la commune de Niena. La décentralisation va multiplier les prérogatives de la Mairie et pour accomplir ses nouvelles missions elle devra pouvoir compter sur des documents comptables justifiés, fiables et précis. Pour cela nous recommandons :

Ø Un effort de pédagogie envers les responsables de la commune de Niena. Il faut que le maire et ses conseillers comprennent qu'il existe un isomorphisme entre la réalité financière de la commune de Niena et les budgets qu'ils réalisent. La comptabilité ne doit plus être une obligation mais un outil à leur service. Ils doivent également comprendre que de mauvaises pratiques comptables risque d'engager leur responsabilité vis à vis de leurs fournisseurs ou de l'Etat Malien.

Ø Une formation approfondie en informatique et en comptabilité pour le secrétaire de de Mairie. La grande majorité des maladresses commises par la



mairie pourraient être supprimées si le budget était informatisé et si les principes fondamentaux de la comptabilité étaient réaffirmés.

Ø Mise à disposition d'un ordinateur portable pendant la préparation et le vote des budgets.

Et enfin, il serait décisif pour la bonne marche administrative de la Mairie de Niena, qu'un responsable expérimenté de l'association vienne former le personnel de mairie aux procédures de gestion financière et de trésorerie ainsi qu'à l'organisation administrative des documents.

## Voyage Jeunes 2006 - La CMDT



### LES MISSIONS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE LA CMDT

La Compagnie Malienne pour le Développement du Textile (CMDT), est une entreprise d'Etat créée en 1974 pour gérer la filière coton au Mali. Elle est chargée d'organiser la production et la commercialisation du coton sur l'étendue du territoire malien. La CMDT est financée à 60% par l'Etat Malien et à 40% par la Compagnie Française du Développement Textile (elle est donc privatisé en partie).

Dans tout le Mali, la CMDT a construit les infrastructures nécessaires au développement d'une filière coton concurrentielle sur les marchés internationaux. Dans ce cadre, elle s'est largement investie auprès des populations des régions cotonnières et son action a largement contribué à leur essor économique.

Perçus comme des nantis, touchant des salaires plus élevés que ceux des cadres de la fonction publique même, les agents de la CMDT devaient faire face à l'hostilité des villageois pour mener à bien leurs missions de développement. Mais après quelques échauffourées entre villageois et agents CMDT, l'influence bénéfique de la Compagnie Malienne a commencé à être reconnue.

Malheureusement, suite à la baisse des cours du coton sur les marchés mondiaux, les résultats de la CMDT se sont significativement dégradés. Devant les déficits annuels de la société, la Banque Mondiale et le FMI ont sommé l'Etat Malien d'assainir les comptes de la CMDT dans l'optique de sa privatisation à l'horizon 2008.

## **I. LES MISSIONS D'AIDE AU DEVELOPPEMENT DE LA CMDT**

A Niéna, comme dans tous les villages Maliens de l'Est et du Sud, les travaux de développement réalisés par la CMDT sont visibles.

### **A. Le tracé et l'entretien des pistes**

La vocation première de la société est de promouvoir la culture du coton et, pour valoriser les plantations, la CMDT avait adopté deux méthodes. La première consistait à fournir des engrais aux planteurs, qui, grâce aux conseils d'experts, ont rapidement développé leurs exploitations.

Mais la CMDT n'a jamais perdu de vue sa mission de développement économique et social. Alors qu'elle aurait pu imposer une exploitation intensive des terres arables, la CMDT obligeait les producteurs à répartir leurs cultures de la manière suivante : 1/3 pour la production de coton, 2/3 pour les cultures nourricières. Pour l'exploitation de ces dernières, la CMDT mettait à disposition des agriculteurs des engrais à moindre coût...

Par souci de productivité la CMDT a dû développer les infrastructures nécessaires à l'acheminement de véhicules dans les champs de coton. Elle a ainsi créé un réseau de pistes permettant l'accès de camions de 10 T aux plantations. Concrètement autour de Niéna, se sont pas moins de 8 grandes pistes et une douzaine de pistes secondaires qui ont été ouvertes. Dans le cercle de Sikasso, toutes les pistes non goudronnées ont été créées par les engins de la CMDT : elles relient les champs de cotons aux routes nationales, les villages aux communes, les hommes aux marchés et aux centres administratifs de leur région.



## **B. LES FORAGES**

La CMDT a aussi réalisé de nombreux forages de puits pour apporter l'eau, toujours insuffisante, aux villages dans lesquels avaient lieu ses activités. Le forage d'un puit étant une opération très coûteuse, tous les villages n'en ont pas bénéficié. La société a reçu des techniciens, formé en France, qui ont sillonné le pays pour y construire des puits. Finalement, de tous les travaux de développement entrepris par la CMDT, le forage a été le plus apprécié des communautés villageoises.

Dans de nombreux villages maliens, tous les puits ont été construits et entretenus par la CMDT. Niéna a bénéficié en plus de l'aide de Teriya et du Conseil Général.

## **II. LA FUTURE PRIVATISATION ET SES CONSÉQUENCES**

### **A. L'alphabétisation**

Depuis les États Généraux de 2000 et l'annonce de la privatisation, la CMDT a décidé d'assurer l'avenir des producteurs de coton en les préparant aux changements à venir. L'alphabétisation est la clé de voûte de la politique de soutien de la compagnie auprès des petits planteurs. La stratégie de la CMDT était d'instruire les producteurs de coton pour qu'ils puissent s'organiser en coopérative et renforcer leur pouvoir de négociation face à leurs futurs clients (la CMDT privatisée ainsi que ses concurrents nationaux ou internationaux).

La CMDT a donc décidé d'alphabétiser le secrétaire général de chaque Association Villageoise (une par quartier) pour lui enseigner ensuite le métier de formateur en alphabétisation. Cette initiation, d'une durée de 45 jours, était intégralement financée par la compagnie malienne.

Le rôle des secrétaires des associations villageoises était de former à leur tour de nouveaux animateurs, et la CMDT à mis en place un suivi régulier du processus d'alphabétisation pour en assurer la pérennité.

### **B. L'abandon des missions sociales**

Dans le cadre de la privatisation, la Banque mondiale et le FMI ont exigé de la CMDT qu'elle se recentre sur son activité cotonnière. En effet, les difficultés financières, rencontrées suite à la baisse des cours sur les marchés internationaux, obligent la CMDT à assainir ses comptes et redéfinir ses orientations. Lors des États Généraux de la société en 2000, les actions d'aide au développement ont été officiellement abandonnées.

Ainsi, le forage des puits, la distribution des engrais, hors engrais coton, ou encore l'alphabétisation des villages, ont commencé à disparaître. Seules subsistent les activités essentielles au commerce de coton. Ainsi, les pistes reliant les champs de coton aux communes continueront d'être entretenues

grâce aux équipements de la CMDT.



Conclusion :

La CMDT cessera toute activité de développement en 2008, mais elle a su mettre à profit les huit dernières années avant la privatisation pour préparer les producteurs de coton à cette transition. La mission d’alphabétisation de la compagnie malienne était une opération ponctuelle à cet effet et il faut désormais compter sans la CMDT pour la formation d’animateurs. Néanmoins les secrétaires généraux des Associations villageoises représentent une population instruite apte à participer à l’alphabétisation des femmes et des enfants. Ce sont des partenaires à ne pas sous estimer

## Voyage Jeunes 2006 - L'AJEG

L'AJEG (Association des jeunes du Ganadougou) fut créée à Niéna en 2003. Dix sept membres se répartissent la gestion de l'association auxquels s'ajoute la participation de volontaires. Ces derniers sont de plus en plus nombreux à proposer leur aide, sollicités par l'association à travers des cartes de soutien adressées aux fonctionnaires et commerçants.

### I. MISSIONS DE L'ASSOCIATION

Les membres de l'AJEG tentent de faire connaître et de revaloriser les rites et les coutumes Peuls, Bambaras et Dogons à travers l'organisation de fêtes traditionnelles.

Une sensibilisation aux MST et au VIH est faite lors de ces soirées par les Pères éducateurs membres de l'ADICO (association pour le développement de l'initiative communautaire). L'AJEG a pour autre objectif la lutte contre le chômage, la délinquance et l'exode rurale et elle sensibilise ainsi les jeunes sur ces questions.



Le comité directeur de l'AJEG

## **II. PROJET SONO**

L'organisation des fêtes traditionnelles est trop coûteuse pour qu'elles puissent être multipliées au cours de l'année ; actuellement une seule fête est organisée chaque année au mois de juillet ou au mois d'août. Les jeunes de Teriya partis à Niena l'année dernière ont alors monté un projet ayant pour but de financer du matériel de sonorisation qui sera mis à disposition de l'association. Jusqu'à présent les organisateurs devaient le louer au Sous-Préfet. Afin que le projet soit réalisable, il était nécessaire de trouver un local sécurisé pour le stockage de ce matériel.

Pendant notre séjour, nous avons sollicité la mairie afin d'obtenir un local pour qu'il soit prêté provisoirement à l'AJEG. La maire leur a proposé un local situé au sein même de la nouvelle mairie. Cette pièce mesure moins de 2m2 et comporte une fenêtre avec volets. Cet espace est étanche (nous l'avons visité par temps de forte pluie) et sécurisé par la présence d'un gardien de nuit employé à la mairie. Les deux clefs du local seraient respectivement confiées au président de l'association Soulymane Téméli et à la mairie. Afin de garantir une meilleure conservation du matériel, il sera disposé en hauteur (sur une table ou un pilotis) et recouvert de tissu. Le matériel pourra également être entretenu par le directeur de l'association et par un technicien, Diakaridia Diallo qui est un animateur à Radio Teriya. Notons à ce propos que ce dernier organise environ un samedi toutes les trois semaines des animations sur la place publique. Ces animations pourraient également être multipliées grâce à l'acquisition de ce matériel sono dont Diakaridia pourrait profiter.

Nous nous sommes ensuite adressé au sous préfet pour savoir s'il ne pouvait pas leur réserver un local, ce à quoi il a répondu que cette tâche incombait à la mairie.

## **III. ORGANISATION DE LA SOIREE TRADITIONNELLE**

Tous les ans, au mois de juillet ou au mois d'août, les jeunes de l'AJEG organisent une soirée traditionnelle qui réunit les nienakas pour danser aux rythmes de la musique malienne et locale. Cette année elle se déroula le 31 juillet.

Nous avons souhaité assister aux deux réunions consacrées à son organisation et noter ainsi l'implication de l'AJEG pour cet évènement.

Les réunions commencent par « l'ordre du jour », Adama Diallo, secrétaire adjoint à l'AJEG, fait ensuite passer un cahier afin que tous les membres signent leur présence. Il nous demande aussi de nous y inscrire : « la jeunesse n'a pas de limites ! ».

Tous les membres de l'association étaient présents sur le cahier, d'une part, mais surtout au sein des débats. Chacun est libre de prendre la parole comme il le souhaite, d'intervenir pour proposer ses idées. Le rôle du secrétaire adjoint est, dans un second temps, de recueillir le résultat de ces discussions point par point, afin de garder une trace du cheminement des réunions (et des problèmes posés) et de pouvoir par la suite s'y référer pour assurer la concrétisation de leur projet.

Le débat commence autour du lieu de la soirée : foyer ? Amphithéâtre ? L'AJEG décide de privilégier ce dernier ; préféré des villageois. En cas de pluie le foyer pourrait être envisagé, sinon la fête sera reportée. Vient ensuite la question du budget. Pour organiser la soirée, l'AJEG prévoit :

- la location du matériel de sonorisation qu'ils estiment à 15 000 CFA,
- l'utilisation d'un groupe électrogène qui consommerait pour la soirée 10 litres d'essence estimés à 6 500 CFA,
- l'achat des aliments de base nécessaires à la préparation du repas (haricots, galettes, fari, mouni, huile, sucre, beurre de karité...) et des boissons traditionnelles (da et tamarin) estimés à 7 000 CFA.

Le Secrétaire adjoint annonce alors un budget prévisionnel de 30 000 CFA (la moitié du budget est consacré à la location du matériel de sonorisation).

Afin de financer leur projet, les jeunes souhaitent adresser des cartes de soutien au maire, au sous-préfet, au chef brigadier, à la BNDA, au responsable du CAP et au poste médical. La soirée devrait être annoncée à la radio Teriya, au cours de l'émission Hip Hop animée par Fladama à partir de midi, ainsi que le samedi à radio Wateni : la soirée traditionnelle sera gratuite à condition de porter une tenue traditionnelle bambara, peul ou dogon.

La seconde réunion précisera les responsabilités de chacun face à l'organisation ainsi qu'un planning des travaux à effectuer : nettoyage et aménagement de l'amphithéâtre, préparation des repas...

#### **IV. LA SOIREE TRADITIONNELLE**

La soirée débute vers les 20h, une foule bouche le passage de l'entrée : tenue traditionnelle ou pas tout le monde cherche à rentrer ! Les plus attirés par la fête sont les jeunes et même s'ils ne parviennent pas à passer la porte de l'amphithéâtre, ils passeront quand même la soirée de l'autre côté.

Vêtus de pagnes et de « hauts » traditionnels pour les filles, Bougougni en haut pour les garçons, nous sommes passés « incognito » pour des bambaras et avons pu ainsi franchir la porte ! Et découvrir là musique d'ambiance appréciée de la jeunesse pour l'entrée en matière... Diakaridia Diallo en est le DJ.

C'est ensuite la place aux salutations des organisateurs de la soirée qui, tour à tour, viennent rejoindre les autres et prendre place sur la scène sous les applaudissements des invités. C'est ainsi qu'ils ouvrent la danse. Deux rangées : une de filles et une de garçons se tiennent de front et la musique invite une fille et un garçon à la fois à se croiser dans un show de danse. Les plus âgés reprennent des pas de danse traditionnelle, les plus jeunes composent avec des danses plus modernes.





Ce spectacle occupe une bonne partie de la soirée tant il sollicite la participation des invités : bon ou mauvais danseur tel n'est pas l'enjeu, l'essentiel est de participer et de s'amuser ! La scène se transforme en piste de danse généralisée, les plus timides peuvent alors s'y aventurer, noyés par la foule !

La fin de la soirée est consacrée aux messages de prévention aux MST et VIH, Adama sensibilise les jeunes et les invite à se procurer des préservatifs au centre de santé...



Souleymane Coulibaly, le Président de l'AJEG