



Marché hebdomadaire de Bla (Ségou)/Photo : Equipe de consultants

L'accès et l'utilisation des services de crédit, de capitaux et d'assurance pour soutenir les activités du marché et surmonter les contraintes des populations vulnérables au Mali

Etude VAM Genre et Marchés #10

Le programme « Zéro Faim » met l'accent sur l'importance de renforcer l'autonomisation économique et soutient l'Objectif de Développement Durable 2 qui vise à doubler les revenus et la productivité des petits producteurs. L'intérêt croissant porté sur les marchés résilients peut apporter des contributions importantes aux systèmes alimentaires durables et édifier la résilience. La participation aux systèmes de marché n'offre pas seulement la possibilité d'assurer ses moyens de subsistance, mais elle permet aussi de se prendre en charge, de préserver sa dignité, de créer du capital social et d'augmenter la confiance en soi. L'analyse de la sécurité alimentaire doit tenir compte des questions de violence et de discrimination basées sur le genre afin de fournir une assistance adaptée aux plus vulnérables.

La politique de nutrition du PAM (2017-2021) réaffirme que l'égalité entre les sexes et l'autonomisation des femmes sont essentielles pour assurer une bonne nutrition et des moyens de subsistance durables et résilients fondés sur les droits de l'homme et la justice. C'est pour cela que l'analyse sexospécifique dans les programmes de nutrition est une composante fondamentale pour réaliser les ODD. L'initiative VAM Genre et Marchés du Bureau régional du PAM pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre vise à renforcer l'engagement, la responsabilité et les capacités du PAM et de ses partenaires en matière de sécurité alimentaire et d'analyse nutritionnelle tenant compte des sexospécificités, et ce, aux fins d'élaborer des interventions basées sur le marché qui favorisent l'autonomisation des femmes et des populations vulnérables. La série d'études régionales Genre et Marchés du VAM servira de base empirique et permettra de faire le lien avec l'ODD 5 dont le but est de réaliser l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes et des filles.

Tous droits réservés pour tous pays
Edition française, 2017
Copyright © [Programme Alimentaire Mondial](#)
[Bureau Régional Dakar](#)

Auteurs : Oumar Sy
Abdoulaye Niaré

Pour plus d'information, contacter :

[Programme Alimentaire Mondial](#)

Simon Renk (Conseiller Régional des Marchés) : simon.renk@wfp.org

Desiree Lwambo (VAM Spécialiste Genre) : desiree.lwambo@wfp.org

Sommaire

Liste des acronymes :	5
Table des illustrations :	6
REMERCIEMENTS	7
1	Résumé
.....	8
2	Introduction
.....	11
2.1. Bref rappel et compréhension des termes de référence.....	11
2.2. Rappel de la méthodologie utilisée.....	12
2.3. Difficultés et limites de l'étude	15
2.4. Structuration du rapport	15
3	Contexte
.....	15
4	Analyse du rôle des femmes et des hommes dans les marchés
.....	19
4.1. Définition et types de marchés	19
4.2. Les différents types de vendeurs/vendeuses sur les marchés visités	22
4.3. Les spéculations agricoles concernées par les achats locaux du PAM :	23
4.4. Les activités de renforcement économique de femmes rurales appuyées par ONU Femmes	25
4.5. La division du travail suivant le sexe et l'âge dans le monde agricole et ses implications.....	26
5	Contraintes spécifiques des femmes et des jeunes sur le marché
.....	28
5.1. Contraintes en amont et en aval d'accès des femmes aux marchés.....	28
5.2. Défis majeurs des femmes dans la commercialisation des produits agricoles	29
5.3. Barrières d'entrée sur les marchés pour les non commerçants :	30
6. Etat des lieux des services d'accès au crédit et d'assurance dans le secteur agricole	31
6.1. Analyse des mécanismes existants d'accès au crédit (formels et informels) pour les hommes, les femmes et les jeunes dans le secteur rural	34
6.2 Type de crédits sollicités :	35
6.3. Niveau de satisfaction:	36
6.4. Accès aux crédits informels :	37
6.5. Niveau de satisfaction:	38
6.4. Analyse des contraintes sociales liées à l'accès du crédit et d'assurance dans le secteur rural	41

6.5. Analyse du rôle de mobile money et autres technologie innovants dans l'accès au crédit et garantie dans le secteur agricole	42
7. Suggestions Programmatiques Pour Le PAM et ONU Femmes.....	43
8. Conclusion et recommandations :.....	45
9. Annexes.....	47
9.1. Annexe 1 : Liste des tableaux	47
9.2. Annexe 2 : liste des structures rencontrées	57
9.3. Annexe 3 : Documentation	62

Liste des acronymes :

BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
CCS SFD	Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés
CPS	Cellule de la Planification et de la Statistique
EAC	Enquête Agricole de Conjoncture
EMOP	Enquête Modulaire et Permanente auprès des Ménages
F CFA	Franc de la Coopération Financière d'Afrique
FAFE	Fonds d'Appui à la Femme et l'Epanouissement de l'Enfant
INSTAT	Institut National de la Statistique
OP	Organisation Paysanne
P4P	Achat Pour le Progrès
PTF	Partenaires Techniques et Financiers
SDR	Secteur Développement Rural
SFD	Systèmes Financiers Décentralisés
VAM	Unité d'Analyse et Cartographie de la Vulnérabilité
VBG	Violences basées sur le genre
WEAI	Indice d'Autonomisation des Femmes dans l'Agriculture

Table des illustrations :

Figure 1: Graphique 15 et 16 accès aux équipements marchands homme et femme	31
Figure 2: Clients bénéficiaires des services des SFD au Mali en 2015.....	34
<i>Figure 3 : Graphique 5 et 6 Accès aux crédits agricoles / Homme et Femme</i>	<i>35</i>
<i>Figure 4 : Type de crédits agricoles sollicités /Homme.....</i>	<i>35</i>
<i>Figure 5: Type de crédits agricoles sollicités /Femme</i>	<i>36</i>
<i>Figure 6 : Graphique 9 et 10 degré de satisfaction homme et femme</i>	<i>36</i>
<i>Figure 7 : Graphique 11 et 12 accès aux crédits informels homme et femme</i>	<i>37</i>
<i>Figure 8 : Graphique 13 et 14 niveau de satisfaction homme et femme</i>	<i>38</i>
<i>Figure 9 : Types de blocages liés à l'accès aux crédits homme</i>	<i>39</i>
<i>Figure 10 : Types de blocage liés à l'accès aux crédits femme</i>	<i>40</i>
<i>Figure 11 : Types de garanties exigés par les SFD</i>	<i>40</i>
<i>Figure 12 : Graphique 21 et 22 Prise de décision concernant le crédit et la garantie</i>	<i>42</i>

REMERCIEMENTS

Les consultants tiennent à remercier toutes les personnes ressources rencontrées dans le cadre de cette étude qui ont bien voulu partager leur temps, leurs expériences et la documentation disponible afin d'éclairer la réflexion.

Ils adressent également leurs remerciements et gratitude à toutes les personnes qui ont bien voulu renseigner les guides et questionnaires pour répondre aux besoins d'informations.

Les remerciements vont aussi à l'endroit :

- Des responsables et membres, femmes et hommes des Organisations Paysannes (OP) pour leur disponibilité et la qualité des échanges malgré les durs labeurs des récoltes
- Des vendeuses et vendeurs de céréales sur les marchés
- Des ONG partenaires du PAM et à leur personnel de terrain
- Des gérants des SFD
- Du personnel des services techniques régionaux du Ministère de l'Agriculture.

Merci aux équipes de Vulnerability Analysis and Mapping Unit (VAM) et à l'équipe du Progrès (P4P) du PAM Burkina-Faso et Dakar pour leur confiance, leur accompagnement et leur disponibilité ayant facilité la réalisation de ce mandat.

Enfin, merci aux personnels de soutien et spécialement aux chauffeurs du PAM qui ont assuré les déplacements et la sécurité lors de nos missions sur le terrain.

1. Résumé

Le Bureau Régional du Programme Alimentaire Mondial (PAM) pour l'Afrique de l'Ouest a lancé une initiative régionale « Genre et Marché » sous la direction technique de l'unité régionale VAM. Cette dernière a choisi d'intégrer dans la recherche ONU Femme Mali en raison de sa connaissance du thème. L'objectif principal de cette étude, "Genre et Marchés", est d'améliorer la compréhension des liens entre l'accès aux services financiers pour les femmes, jeunes et populations vulnérables et leur rôle et capacité de jouer dans les marchés agricoles. Elle va également tenter de déterminer les contraintes auxquelles les femmes, les jeunes et les personnes vulnérables sont confrontées quant à leur accès, et leur utilisation dans les marchés

La présente étude est exploratoire car cette thématique est faiblement documentée avec **une quasi-absence** de données statistiques sur le rôle et la place des femmes et des jeunes sur les chaînes de valeur et le marché des produits alimentaires. Il est donc difficile à l'heure actuelle d'avoir une idée précise sur la question. Néanmoins, la recherche s'est basée sur des expériences localisées au niveau national pour mieux appréhender les questions de recherche à savoir :

- Quel est l'intérêt d'une telle réflexion et qu'est ce qui change avec la perspective genre ?
- Quel est le rôle transformatif qu'elle apporte dans le développement des marchés et des chaînes de valeur ?
- Quelles sont les contraintes qui limitent la présence des femmes, des jeunes et des personnes vulnérables sur les marchés ?
- Quelles sont les implications de l'accès et l'utilisation des services de crédit, de capitaux et d'assurance pour soutenir les activités de marchés et surmonter les contraintes de genre ?

Au Mali, nombre d'études ont révélé que les femmes et les hommes sont généralement actifs dans les chaînes de valeur agricoles et les marchés, mais qu'ils ont tendance à assumer des responsabilités et rôles différents à chaque niveau et en fonction des types de marchés et de leurs conditions économiques et sociales. Les contraintes auxquelles les femmes et les jeunes sont généralement confrontés pour accéder aux marchés se rapportent à l'accès au capital, y compris la propriété foncière, l'accès au crédit et aux services financiers, en partie dû au peu ou manque de capital), l'accès à la vulgarisation, l'accès aux services de vulgarisation, l'accès au stockage, les difficultés de collecte, de transport et parfois de sécurité lors des déplacements pour la commercialisation. A ceux-ci, il convient d'ajouter l'accès à l'information à tous les niveaux de la chaîne de production et de commercialisation.

En ce qui concerne particulièrement les produits de crédit et d'assurance, les résultats de l'étude ont permis de dégager un certain nombre de contraintes majeures qui limitent l'autonomisation des femmes et des jeunes :

- **Fourniture de garantie** : Le principal blocage identifié lié à l'accès aux crédits agricoles est la fourniture garantie (caution solidaire, nantissement de la récolte, garantie personnelle : titre foncier, équipements, etc.). Pour surmonter ces difficultés il a été recommandé la constitution des groupes solidaires surtout au niveau des jeunes, la mise en relation des OP avec les structures de garantie telles que le fonds de garantie du secteur privé (FGSP) et le fonds d'appui à la femme et à l'épanouissement de l'enfant (FAFE). Il faut également promouvoir la mise en place des lignes de crédit dans les banques et les SFD pour servir de garantie et renforcer les capacités des OP en gestion et contrôle du crédit afin que les crédits contractés ne soient pas détournés de leur objet initial.

- **Les limites des modèles de distribution** : il s'agit notamment de l'éloignement physique des points de service et de la faible disponibilité de ceux-ci. Le développement de produits adaptés signifie la prise en compte de ce besoin dans la conception du produit. Les développements récents des nouvelles technologies de l'information et de la communication (mobile banking) n'ont pas encore permis de rapprocher ces services des jeunes et des femmes. Toutefois, en raison de leur rapide expansion, l'espoir est permis.
- **L'insuffisance de communication autour des produits, services financiers et d'assurance pour les femmes et les jeunes** : la communication des SFD et fournisseurs d'assurance est particulièrement orientée vers les produits de crédits et d'assurance pour des salariés. Ce déséquilibre dans la communication ne permet pas de valoriser les produits financiers spécifiques pour les femmes et les jeunes. La facilitation de l'accès des femmes et des jeunes aux produits et services financiers va exiger de la part des SFD et pourvoyeurs d'assurance, une révision des paradigmes et un renforcement des capacités organisationnelles en ce qui concerne notamment leur marketing.
- **L'assurance agricole est pour le moment à ses débuts au Mali**. Le besoin d'assurance agricole a été exprimé par toutes les OP enquêtées, pour le moment elle ne couvre que quelques zones des régions de Mopti et de Sikasso. Il y a une nécessité d'en étendre la couverture surtout dans le contexte malien caractérisé par une agriculture dépendant en grande partie de la pluviométrie. Une mise en relation des OP avec planetGarantee ou autres pourvoyeurs d'assurance serait très intéressante pour le monde agricole.
- **La faible capacité des clients** : en effet la capacité des clients à comprendre les caractéristiques des produits, les conditions de retrait, les frais et autres éléments connexes dépend à la fois du niveau de transparence du prestataire de services financiers et des connaissances / aptitudes financières des clients. Une communication de masse autour des services financiers n'est pas suffisante sans une adhésion volontaire des SFD et services d'assurance aux principes de la transparence financière. Mais, même dans ces conditions, il y a encore un besoin de combiner les services financiers avec de l'éducation financière. Il s'agit à la fois de renforcer les conditions pour des choix informés mais aussi de contribuer à renforcer la confiance des clients dans les institutions d'autant plus que ces dernières années nombre de SFD ont fait faillite.
- **La faible capacité des prestataires financiers à servir les segments ruraux** : la capacité des banques et des SFD à mobiliser et gérer les produits financiers pour les femmes et jeunes ruraux, à identifier et mitiger les risques tout en respectant les normes prudentielles demeure fragile. Au-delà de ce défi de capacité, il faut aussi souligner l'insuffisance des espaces d'échange entre les SFD et pourvoyeurs d'assurance et ceux qui accompagnent avec des services non financiers. La pauvreté est multidimensionnelle et pour que les solutions proposées pour les segments femmes et jeunes dans le monde rural soient performantes, elles doivent prendre en compte les autres besoins de ces segments en matière de développement et de lutte contre la pauvreté. D'où la nécessité d'opter pour une approche intégrée et coordonnée avec l'ensemble des intervenants en faveur de l'autonomisation des femmes et des jeunes dans le monde rural.
- **Les contraintes sociales** : Les deux principales contraintes sociales auxquelles les femmes font face sont l'analphabétisme (conséquence du mariage précoce ou forcé) et la difficulté d'accès à la terre (conséquence de la croyance populaire selon laquelle, la terre ne peut pas appartenir à une femme). Pour y remédier, il faut poursuivre l'alphabétisation des femmes,

le renforcement des capacités managériales des femmes, et entreprendre des actions de plaidoyers auprès des leaders politiques, les leaders d'opinion, les leaders religieux, les notabilités pour favoriser l'accès des femmes et des jeunes à la terre.

2. Introduction

2.1. Bref rappel et compréhension des termes de référence

Le Bureau Régional du Programme Alimentaire Mondial pour l'Afrique de l'Ouest, basé Dakar au Sénégal a commandité l'étude régionale « Genre et Marchés » sous la direction technique de l'unité régionale VAM et le bureau du pays a choisi de travailler avec ONU Femme à cause de leur expertise sur la problématique genre. L'objectif principal de cette étude, Genre et Marchés, est d'améliorer la compréhension des liens entre l'accès aux services financiers pour les femmes, jeunes et populations vulnérables et leur rôle et capacité de jouer dans les marchés agricoles. Ceci permettra au PAM, à ONU Femmes et à leurs différents partenaires de mieux concevoir, exécuter et suivre les interventions sur les marchés, ayant des objectifs explicites d'inclusivité et de meilleur ciblage des populations vulnérables.

Au Mali, cette étude se concentre sur l'accès et l'utilisation des services de crédits, de capitaux et d'assurance pour soutenir les activités de marché. Elle va également tenter de déterminer les contraintes auxquelles les femmes, les jeunes et les personnes vulnérables sont confrontées quant à leur accès, et leur utilisation dans les marchés.

Pour une meilleure compréhension de la problématique « Genre et Marchés », il importe de circonscrire et de comprendre le champ de la présente analyse et la définition de marché. En se référant, à l'étude PAM-CIRAD (2012). Le marché peut être perçu comme un « objet » (espace, lieu, débouché) ou comme un « processus » qui renvoie à un mécanisme de coordination entre plusieurs acteurs pour déterminer les prix des produits. Il existe au moins quatre formes de marchés (les marchés porte à porte ou bord champs, les bourses céréalières, les marchés institutionnels comme, l'OPAM, les stocks de contingence étatique, les réserves régionales etc., les marchés physiques), où les femmes et les hommes peuvent se retrouver de diverses façons, selon différentes modalités dans le cadre d'échanges des produits agricoles. Dans ces différentes formes de marché, la participation des femmes et des jeunes est plus ou moins visible de par les contraintes auxquelles elles /ils font face. Il est nécessaire d'identifier ces contraintes afin de proposer des solutions permettant d'améliorer les dispositifs d'appui en place.

Quant à la notion du «genre» elle n'est pas synonyme de «femme». Là où « femmes » fait écho au sexe biologique, le genre est la différence, construite socialement, entre hommes, femmes, jeunes, personnes âgées, et les handicapés. Il ne s'agit pas tant de différences biologiques, mais de la façon dont une société définit ces différences au travers d'idées le pouvoir, ainsi que des relations de pouvoir et la capacité d'accéder à certains avantages dans la société et des dynamiques qui en résultent. En conséquence, des inégalités dans la capacité de faire des choix existent. Puisque les femmes sont souvent défavorisées dans ce domaine, beaucoup d'outils sont destinés à leur autonomisation. Cependant, afin de pallier aux inégalités liées au genre, la contribution de tous les agents de la société hommes, femmes ou jeunes est nécessaire. En plus des femmes, cette étude se concentrera également sur les jeunes, les derniers formant avec les femmes, les groupes les plus vulnérables quant à l'accès aux marchés et au contrôle des ressources.

2.2. Rappel de la méthodologie utilisée

Conformément à notre offre de services, l'approche méthodologique utilisée par l'équipe de la mission a consisté en la réalisation des activités essentielles suivantes :

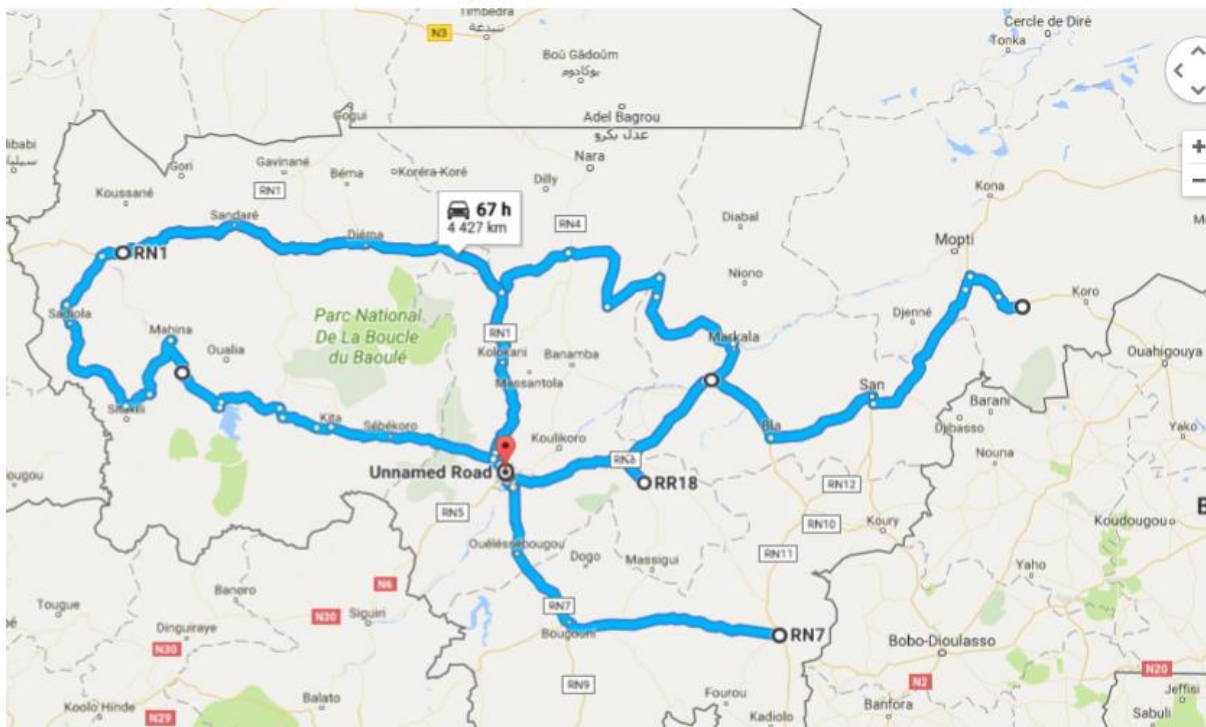
Tenue des réunions de cadrage : ces différentes réunions d'harmonisation ont été tenues avec les responsables de la recherche au niveau du PAM et d'ONU femmes. Au cours de celles-ci, les différents représentants et représentantes des deux commanditaires ont présenté de façon succincte le projet, situé l'étude dans son contexte, formulé les recommandations fortes en ce qui concerne notamment la prise en compte sous l'angle de l'accessibilité aux femmes et jeunes des paramètres crédits, assurances et autres facteurs de production. A la suite de ces rencontres de cadrage et pour prendre en compte une préoccupation majeure en lien avec le respect des délais contractuels, l'équipe a préparé et fait valider une note conceptuelle présentant la compréhension de l'étude avec un focus sur les questions de la recherche, les différentes étapes à suivre, les acteurs clés à rencontrer, les besoins documentaires, la stratégie de collecte et le programme de sortie sur le terrain.

La revue documentaire : elle a consisté en la recherche de documents disponibles sur l'objet de l'étude et à l'exploitation de ceux-ci. Concrètement, l'équipe a réalisé une analyse de la documentation existante auprès du PAM, d'ONU Femmes, une revue de la littérature générale sur le genre et la situation des femmes et des jeunes, les documents sur l'agriculture, les marchés agricoles et les services de crédits et d'assurance aussi bien formels qu'informels. Lors de la collecte des données, ces documents ont été complétés par ceux décrivant les produits des SFD et assurances disponibles chez les SFD rencontrés.

L'échantillonnage : le choix des sites à visiter et l'échantillon des OP, SFD/fournisseurs de services d'assurances, services et programmes gouvernementaux, ONG et PTF à inclure dans l'enquête ont été fait sur la base des termes de références et les discussions lors des réunions de cadrage. Les répondants/tes au niveau terrain ont été également choisis sur un échantillon aléatoire de liste fournis par les OP ou les structures d'encadrement, le seul critère de base étant la participation ou la réalisation d'activités de marchés ou facilitant l'autonomisation des jeunes et des femmes dans le secteur agricole. Les commanditaires ont joué un rôle important dans la finalisation de l'échantillon, l'identification et la mise en relation avec les différentes cibles à Bamako et dans les régions.

L'échantillon qui a été interviewé comporte 24 OP comprenant 15 321 personnes, 12 responsables de projets/programmes et structures gouvernementales, 9 responsables des structures de financement, 11 focus groups de 110 personnes et 41 vendeuses/vendeurs, producteurs/ vendeurs et productrices vendeuses. Donc l'échantillon total mesure 15 504 personnes.

La collecte des données a été faite en tenant comptes des clauses et normes de protection et de confidentialité en vigueur au sein du PAM et ONU Femmes.



Carte de l'itinéraire suivi durant la phase de collecte.

La collecte de données sur le terrain : Pour cette étape, l'équipe a travaillé en collaboration avec le Bureau régional de l'Afrique de l'Ouest (RBD), le Bureau Pays du Mali et ONU Femmes Mali sur les aspects suivants :

- *Affinement méthodologique et conception des outils de collecte*¹ des informations pour répondre aux 4 questions de recherche et partager avec les responsables du Bureau Pays du Mali et ONU Femmes Mali. Un guide d'entretien pour les partenaires institutionnels, un guide pour l'animation de focus femmes et de focus hommes, un guide d'entretien des OP, un questionnaire marché et un questionnaire SFD ont été élaborés pour la collecte des informations quantitatives et qualitatives afin d'illustrer les propos et réalités des femmes et des jeunes engagés dans la commercialisation des produits agricoles.
- Intégration des thèmes de WEAI² et les modes d'accès et de participation aux marchés et les activités du PAM et d'ONU Femmes. Ces deux aspects ont été pris en compte par les questionnaires d'entretien.

La collecte des informations et des données sur le terrain a permis de toucher différentes catégories d'acteurs comme énoncé précédemment :

- 24 organisations paysannes (OP)³ dont 9 OP femme, 4 OP homme et 11 OP mixte ;
- 9 structures de financement (Banque et SFD)⁴ ;
- 12 projets/programmes, ONG et structures gouvernementales⁵ ;
- 8 focus groupe femme⁶ ;

¹ Cf. Annexes : Liste des outils de collecte de données

² WEAI ; Indice d'Autonomisation des Femmes dans l'Agriculture

³ Cf. Annexes : Liste des organisations paysannes rencontrées

⁴ Cf. Annexes : Liste des structures de financement rencontrées

⁵ Cf. Annexes : Liste des projets/programmes et structures étatiques

- 3 focus groupe homme ;
- 14 vendeurs⁷ ;
- 16 vendeuses ;
- 11 producteurs/trices –vendeurs/euses

L'étude a couvert six régions du Mali (Kayes, Koulikoro, Sikasso, Ségou, Mopti et Tombouctou). Au niveau de chaque région excepté Tombouctou, la collecte auprès des différents acteurs opérationnels (OP, paysans, organismes de financement, organismes d'assurance, vendeurs, vendeuses, commerçants prêteurs et autres acteurs comme les services techniques gouvernementaux ou les sociétés de location et vente d'équipements, matériels et intrants agricoles) a duré 5 jours par région.

En raison de l'insécurité le long du fleuve Niger dans la région de Mopti, l'équipe a procédé à des entretiens téléphoniques avec les différents acteurs identifiés dans le cercle de Djenné (seule zone couverte par l'assurance agricole).

Durant l'étape de terrain, deux types d'entretiens d'une durée de 2 heures par type d'acteur/trice dans chaque région ont été réalisés :

Entretiens semi directifs : ils ciblent les OP, les organismes de financement, les organismes d'assurance, les commerçants et les autres acteurs.

Entretiens désagrégés par genre et âge : ils concernent les groupes de discussion qui seront séparés par sexe et par âge de 3 ou 4 groupes avec l'appui des partenaires qui sont sur le terrain.

Les enquêtes de terrain se sont déroulées sur cinq semaines (soit 25 jours de travail) dans les 5 régions. Cinq types de questionnaires ont été élaborés pour les enquêtes : le premier destiné aux ONG, les organismes des nations unies ou gouvernementaux, le deuxième pour les focus groupes, le troisième pour les OP, le quatrième pour le marché et le cinquième pour les SFD et les structures d'assurances agricoles.

La formation sur les outils de collecte des données : cette activité a été l'occasion de partager les outils avec l'équipe des enquêteurs, dans la région de Tombouctou, s'assurer de leur maîtrise, de la définition des termes et concepts, et de la traduction en langue locale. La formation a permis également de s'assurer de l'exhaustivité des thèmes et questions des termes de référence de l'étude d'identification des produits d'investissement et de leur adaptabilité aux besoins des jeunes et des femmes. Enfin, elle a permis de rappeler les compétences clés dans la collecte des données. Cette formation s'est réalisée à travers différents échanges téléphoniques.

Analyse des informations collectées : Les données collectées sur le terrain et celles recueillies de la bibliographie consultée ont été traitées et ont permis une triangulation des informations pour l'analyse. Un rapport provisoire sera produit puis transmis aux commanditaires pour commentaires et suggestions. Les amendements serviront d'input pour améliorer le contenu du rapport final.

⁶ Cf. Annexes : Liste des focus groupe

⁷ Cf. Annexes : Liste des vendeurs-vendeuses de céréales

2.3. Difficultés et limites de l'étude

L'étude de cas du Mali a été affectée par deux contraintes majeures. La première est relative au **délai imparti** à la collecte de données primaires qui était court par rapport au nombre important d'acteurs à rencontrer et des distances à parcourir. La collecte de données auprès des acteurs opérationnels que sont les OP, les vendeurs-vendeuses et les producteurs-vendeurs demande énormément de temps en raison de leur versatilité pour certains par rapport aux questions posées. L'équipe de consultant s'est adaptée à la situation en utilisant des techniques didactiques (donner des exemples, des explications ou faire des répétitions) pour pouvoir collecter des données et informations cohérentes. Quant à la deuxième contrainte, elle, est liée à **l'insécurité dans certaines parties du pays** (Tombouctou et Mopti), de ce fait, l'équipe de consultant n'a pas pu rencontrer certains acteurs importants. C'est le cas du cercle de Djenné (Mopti) où les consultants étaient obligés d'annuler la visite des producteurs qui ont souscrit à l'assurance agricole. Pour ces zones, la collecte de données a été faite par entretien téléphonique.

Enfin, la taille de l'échantillon ne permet pas de faire des déductions pour généraliser les difficultés rencontrées à l'ensemble des zones concernées. Mais la présente étude de cas qui est qualitative fait des propositions qui peuvent être des solutions pour l'ensemble des acteurs et actrices du monde agricole (producteurs, transformateurs, commerçants) des zones concernées par l'étude.

2.4. Structuration du rapport

Outre la partie introductive qui présente un rappel des termes de référence, la méthodologie et ses limites, ce rapport comporte six grandes parties :

1. Le contexte qui résume le contexte général genre au Mali mais qui campe aussi le compte spécifique des femmes et des jeunes par rapport à l'accès au marché
2. Une analyse du rôle des femmes et des hommes dans l'accès au marché qui permet de comprendre les différents niveaux de marché, l'incidence de la division du travail dans le monde rural sur les femmes, les jeunes et les hommes et les interventions du PAM et d'ONU Femmes en matière d'accès au marché.
3. Les contraintes spécifiques et défis majeurs des femmes et des jeunes qui limitent leur accès au marché
4. Un état des lieux des mécanismes formels et informels d'accès aux services de crédit et d'assurance agricole.
5. Une proposition de solutions programmatique au PAM et ONU Femme
6. Une conclusion assortie de recommandations pratiques pour accroître l'inclusion des femmes et des jeunes dans le marché afin de favoriser leur autonomisation.

3. Contexte

Au niveau sociologique, la société malienne est composée de différents groupes ethniques, nomades ou sédentaires, répartis sur tout le territoire national. Tous ces groupes évoluent dans quatre systèmes de production dominants, à savoir l'agriculture, la pêche, l'élevage et le pastoralisme sur lesquels viennent se greffer l'artisanat, le commerce et les services. Ces groupes ethniques se caractérisent traditionnellement par une forte hiérarchie sociale dans laquelle la femme, en tant que mère et épouse, connaît une diversité de rôle et de situations.

Les pratiques coutumières et religieuses demeurent encore les principales références pour la gestion des rapports entre les femmes et les hommes dans la famille. Elles se traduisent souvent par des comportements et des pratiques rendant les femmes vulnérables sur le plan économique, social et/ou politique. Cela limite leur accès aux opportunités économiques permettant de se développer et de gagner en d'indépendance.

Avec la division sociale du travail, les rôles des femmes sont essentiellement reconnus au niveau de la reproduction sociale et ceux des hommes dans les domaines d'activités productives. Ces inégalités et disparités dans la division sexuelle du travail engendrent plus de charge de travail à la femme par rapport à l'homme, à la fille par rapport au garçon avec des impacts négatifs sur leur santé, leur productivité et leur condition d'existence. Aussi, les facteurs socioculturels pèsent lourdement sur le statut de la femme dans la famille et dans la société, limitent ses capacités à prendre des décisions et à participer à la vie de sa communauté avec les mêmes chances que les hommes. Ainsi, le Mali se classe au 50ème sur 52 au classement de l'indice de l'Egalité de Genre en Afrique réalisé par la BAD. Au niveau mondial, selon le PNUD, il se situait en 2011 au 143ème rang sur 146 pays en 2011 .

La population agricole du Mali a été estimée selon l'Enquête Agricole de Conjoncture EAC 2015/2016 à 14 107 926 habitants, elle est constituée de 49,3% de femmes et 50,7% d'hommes. Les chefs de ménages agricoles sont majoritairement des hommes. En effet, plus de 90% des ménages agricoles sont sous la responsabilité des hommes. Les ménages agricoles étant sous la responsabilité des femmes sont dans leur majorité dirigés par des veuves et ne disposent que de petites portions de terre. La population active agricole est très jeune (plus de 15 ans) et majoritairement féminine comme d'ailleurs l'illustre le tableau ci-après :

Répartition de la population agricole par tranche d'âge et par sexe en 2014-2015

Tranche d'âge	Masculin	Féminin	Total
Moins de 15 ans	51,9	47,1	49,5
15-39 ans	31,7	36,6	34,1
40-59 ans	11,0	11,5	11,2
60 ans et plus	5,4	4,8	5,1
Total	100,0	100,0	100,0

Source : CPS/SDR (Rapport de l'Enquête Agricole de Conjoncture EAC 2015/2016)

Dans les 5 régions concernées par la recherche, ce sont 6 933 128 hommes et 6 736 380 femmes soit respectivement 51% et 49% qui sont impliqués dans l'agriculture artisanale et semi artisanale de type familial. Sur cette population agricole, ce sont 2 665 791⁸ hommes qui sont propriétaires terriens soit 86% et 450 473 femmes propriétaires de parcelle agricole soit 14%.⁹ En plus, 70,2% des exploitants maraîchers sont des femmes.

L'économie malienne repose sur l'agriculture, l'élevage et la pêche et plus récemment sur l'exploitation minière, notamment l'or. Elle se caractérise par un secteur informel très important présent dans pratiquement toutes les branches d'activités mais avec une prédominance dans le secteur agricole. En effet, secteur agricole est le pilier stratégique du développement socio-économique du Mali. Il occupe près de 80% de la population active et contribue en moyenne pour

⁸ Cf. Annexes : Tableau 6.2 : Propriétaires de parcelles par région et par sexe au Mali en 2014/2015

⁹ CPS/SDR (Rapport de l'Enquête Agricole de Conjoncture EAC 2015/2016)

40% à 45% au PIB¹⁰. L'agriculture au Mali est essentiellement basée sur les cultures vivrières, les cultures agro-industrielles. Les défis liés à ce secteur sont donc l'augmentation de la production agricole et la valorisation des produits locaux en mettant l'accent sur la transformation agroalimentaire pour assurer la sécurité alimentaire et favoriser l'exportation de l'excédent dans les pays de la sous-région.

L'économie agricole reste fortement tributaire des aléas climatiques. En effet, vu l'importance du secteur primaire, la pluviométrie est un facteur très important de la croissance économique¹¹. L'agriculture malienne est souvent confrontée à des difficultés récurrentes : sécheresses répétitives depuis les années 1970, irrégularité de la pluviométrie, dégradation des terres, baisse du prix des matières premières produites, comme le coton, hausse des coûts de production (intrants et carburants). Plus de 90 % de la population vivant en milieu rural tire ses moyens de subsistance de l'exploitation de la terre et des autres ressources naturelles de l'environnement (eau, forêts, pâturages). Le reste est réparti principalement dans l'artisanat et le commerce.

Certes l'agriculture du Mali a un potentiel considérable mais il n'est pas suffisamment mis en valeur. Cela est en grande partie dû à une insuffisance de financements. Le retrait progressif de l'État du financement agricole devait être compensé par des financements privés conséquents mais ils tardent à réellement s'affirmer dans ce secteur, pour le moment ils sont timides et hésitants. En effet, la faible rentabilité (naturels et organisationnels) des filières agricoles (agriculture en majorité extensive, dépendant de la pluie et peu mécanisée) et les risques élevés qui pèsent sur ces filières rendent leur accès au crédit très difficile.

Depuis 2010, consécutivement à la ratification de plusieurs traités internationaux et régionaux, une Politique Nationale de Genre¹² a été élaborée et adoptée dans le but de réduire les inégalités de genre. Toutefois sa mise en œuvre demeure encore lente. Cette politique en théorie offre un cadre conceptuel et opérationnel qui permettra d'assurer une cohérence, une harmonisation et un meilleur impact des actions reliées à l'égalité entre les femmes et les hommes à travers les réformes nationales et les politiques sectorielles du Mali. Elle devrait en principe favoriser l'augmentation des capacités de pouvoir des femmes à tous les niveaux (économie, politique, etc.) afin de réduire les disparités entre les hommes et les femmes.

Dans le contexte post conflit que vit actuellement le Mali, le pays a décidé de mettre en œuvre avec l'appui de ses partenaires techniques et financiers dont ONU Femmes, à travers un 2^{ème} plan d'action national les recommandations de la Résolution 1325¹³ précédemment ratifié par le pays. Cette Résolution constitue une norme internationale innovante qui demande la pleine et égale participation des femmes dans toutes les initiatives relatives à la paix et à la sécurité. Ce plan s'appuie sur les quatre axes de ladite résolution que sont la participation, la prévention, la protection et le relèvement économique et communautaire et vise son inclusivité à tous les niveaux de la

¹⁰ <http://maliactu.net>

¹¹ Rapport d'étude pour la mise en place d'un mécanisme de refinancement durable des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) au Mali

¹² http://www.passip.org/passip_intranet/pdf-intranet/Politique/9-41%20Politique%20Nationale%20Genre_2011.pdf

¹³ La résolution du Conseil de sécurité 1325 (adoptée en 2000) souligne l'importance d'une pleine participation active des femmes, dans des conditions d'égalité, à la prévention et au règlement des conflits ainsi qu'à l'édification et au maintien de la paix. Elle appelle les États Membres à faire en sorte que les femmes participent pleinement, sur un pied d'égalité avec les hommes, à tous les efforts visant à maintenir la paix et à favoriser la paix et la sécurité et invite instamment tous les acteurs à accroître la participation des femmes et à prendre en compte la parité des sexes dans tous les domaines de la consolidation de la paix. Il faut rappeler que depuis 2012, le Mali vit dans une situation d'insécurité sur les 2/3 de son territoire consécutive à l'invasion islamiste et à la rébellion touareg. Et les femmes sont parmi les principales victimes de cette insécurité (viols, exode à l'intérieur comme hors du pays, exclusion, impossibilité de travailler, etc.).

consolidation de la paix. Il donne, donc, une priorité absolue à la femme en général et à celle rurale en particulier.

Les femmes représentent 60 à 80%¹⁴ de la main d'œuvre agricole au Mali, et elles sont présentes à tous les niveaux (production, transformation et commercialisation). Mais elles sont confrontées à de nombreuses contraintes (l'analphabétisme, les difficultés d'accès à la terre, au crédit, aux équipements agricoles et à la vulgarisation ainsi que la faiblesse de leur assiette financière) qui freinent leur autonomisation et le développement inclusif dans ce secteur.

Les conditions d'accès à la terre suivant le code domanial et foncier sont égales pour les deux sexes (homme et femme) mais dans la réalité, il semblerait que ce soit le droit coutumier, donnant davantage de privilèges aux hommes, qui soit appliqué. La proportion de **femmes ayant accès à la terre se situait autour de 20 % en 2009**. Actuellement, au Mali seuls 5% des propriétaires terriens sont des femmes à cause des régimes fonciers défavorables. En milieu urbain il n'existe aucune mesure discriminatoire s'il s'agit des parcelles à usage d'habitation, le seul handicap est la capacité financière des femmes généralement inférieure à celle des hommes. En milieu rural, les coutumes et la tradition en vigueur considèrent les hommes chefs de ménage et priorisent donc ces derniers dans l'attribution des parcelles aussi bien pour loger le ménage que pour l'agriculture afin de satisfaire des besoins de consommation du ménage. Dans beaucoup de sociétés maliennes, la femme accède généralement aux terres de culture par le canal de sa famille conjugale ou si elle est membre d'une coopérative.

Selon les données du Recensement Agricole 2007, des inégalités existent toujours concernant l'accès à la terre car moins de 20% de femmes sont responsables de parcelles agricoles et moins de 20% de femmes rurales ont accès aux équipements agricoles. Cependant, dans certaines localités comme à Niéna, certains types de terre, notamment les rizières en bas-fonds non-aménagées, sont exclusivement exploitées par les femmes. Ces dernières jouissent coutumièrement de la gestion de ces plaines en les transmettant de génération en génération entre belles-mères et belles-filles. Cette opportunité permet aux femmes de compléter les besoins alimentaires de la famille, en particulier en période de soudure. Dans d'autres zones, comme à Kidal, où il existe de grandes superficies à exploiter, la terre appartient à ceux qui veulent la travailler. Dans ces zones, il n'y a aucune difficulté à obtenir des parcelles à cultiver, les femmes aussi bien que les hommes ont tous accès à la terre car peu de gens s'adonnent à l'agriculture. Mais une fois acquise, elle est transmise de famille en famille.

Les femmes sont généralement actives sur la plupart des filières agricoles porteuses (comme le sésame, le maraichage par exemple) et conduisent avec un professionnalisme patent, la transformation certes à échelle encore artisanale des produits agricoles et se maintiennent en bonne position dans l'animation des différents courants de transactions commerciales concernant les produits agricoles tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. Ce qui n'est pas peu de chose dans la génération de richesses en milieu rural et dans la formation du PIB du pays.

Comme signalé plus haut, dans l'exercice de leurs activités de production, les femmes et surtout celles rurales, se heurtent malheureusement encore de nos jours, à des contraintes fondamentales dont essentiellement : l'analphabétisme, les difficultés d'accès à la terre, au crédit, aux équipements agricoles, aux technologies ainsi que la faiblesse de leur assiette financière. Cette réalité a valu aux

¹⁴ <http://www.un.org/africarenewal/fr/magazine/%C3%A9dition-sp%C3%A9ciale-agriculture-2014/l%E2%80%99agriculture-une-affaire-de-femmes>

Ministères de l'Agriculture, de l'économie, de la femme, du commerce, de mettre en place des stratégies et actions à promouvoir le développement des femmes rurales. Aujourd'hui, il est admis que tous les projets et programmes de recherche et de développement en exécution parviennent à intégrer 30 à 40% de femmes comme bénéficiaires et que de 10 à 20% des terres aménagées soient octroyés aux femmes et aux jeunes. Toutefois ces deux collectifs vulnérables demeurent toujours confrontés à des problèmes, ce qui crée un obstacle à leurs droits fondamentaux comme le droit à un emploi décent et rémunérateur ou le droit à l'alimentation. De même, malgré leur importance numérique dans la main d'œuvre agricole, ils continuent à occuper un rôle marginal dans les marchés agricoles.

L'égalité de genre est un droit humain fondamental, mais sa réalisation a d'importantes retombées socioéconomiques. Il a été prouvé dans nombres d'études économiques qu'autonomiser les femmes alimente des économies florissantes, entraînant gains de productivité et croissance. Ce qui montre clairement que leur pleine inclusion dans les marchés agricoles est un gage de bonne socioéconomique d'une famille, d'une région et d'un pays.

4. Analyse du rôle des femmes et des hommes dans les marchés et principales activités du PAM et ONU Femmes sur les marchés agricoles

La place des femmes dans le secteur agricole plus précisément dans l'agriculture n'est plus à démontrer, elles constituent l'essentiel de la main d'œuvre agricole et interviennent dans les différents maillons de la production. Elles contribuent également et efficacement dans la constitution des stocks de production, des activités de transformation et conservation ainsi que dans la commercialisation de proximité, surtout au niveau du détail. La femme est présente sur différents marchés mais elle y occupe différents échelons en fonction de sa condition de femme et de ses moyens. L'ONU Femmes et le PAM, à travers différents actions, sont entrain d'appuyer les femmes sur les marchés.

4.1. Définition et types de marchés

Tel que défini plus haut, le marché peut être perçu comme un « objet » (espace, lieu, débouché) ou comme un « processus » qui renvoie à un mécanisme de coordination entre plusieurs acteurs pour déterminer les prix des produits. Il existe au moins quatre formes de marchés (les marchés porte à porte ou bord champs, les bourses céréalières, les marchés institutionnels comme ceux de l'O PAM, le Commissariat à la Sécurité Alimentaire, etc., les marchés physiques), où les femmes et les hommes peuvent se retrouver de diverses façons, selon différentes modalités dans le cadre d'échanges des produits agricoles.

La structure du marché au niveau des 6 régions agricoles visitées pour les besoins de cette recherche est complexe de par la hiérarchisation des marchés et des opérateurs céréaliers qui la composent. Les types de marchés constatés sont répartis et organisés comme suit :

- **Le marché villageois** : Le marché villageois est constitué des producteurs/trices individuels/elles qui vendent des céréales, des paysans collecteurs, d'acheteurs forains qui fréquentent le marché lors des foires hebdomadaires du village, de l'organisation villageoise (OP, Ton, Groupement, Coopérative) bénéficiaire de crédit de stockage. On trouve beaucoup de femmes sur ce segment du marché mais elles n'y vendent que de petites quantités pour subvenir aux besoins immédiats de la famille.

- **Le marché de regroupement** : Le marché de regroupement se situe généralement dans les centres secondaires ou les gros villages, il reçoit les céréales en provenance des villages voisins. Il est fréquenté par les paysans individuels vendeurs et revendeurs, des commissionnaires (communément appelés intermédiaires des grossistes), des commerçants semi-grossistes acheteurs. L'on ne voit que peu de femmes sur ce type de marché et quand elles y sont présentes, elles font des activités secondaires comme le vannage ou le nettoyage des céréales.

- **Le marché urbain** : Il s'agit des capitales régionales, des capitales départementales ou cercles comme Kita, San. On peut également y ajouter Bamako, qui constitue le plus grand pôle de vente ou revente. Ces types de marchés sont des marchés de consommation par excellence, où les grossistes approvisionnés par les commerçants semi-grossistes régionaux, à partir des marchés de regroupement, ravitaillent les semi-grossistes urbains et les détaillants ou détaillantes qui revendent à la consommation. Sur ces marchés, la présence des femmes est quasi inexistante.

Parallèlement à ces marchés, il existe les marchés institutionnels comme l'OPAM, les stocks nationaux de contingence, les réserves de la CEDEAO.

- **L'initiative des « Banques de Céréales Communales »** du Commissariat à la Sécurité Alimentaire (CSA) : Le CSA a doté depuis 2005 les 703 communes du Mali en céréales leur permettant de mettre en place des banques de céréales. Au départ, chaque commune a reçu des dotations gratuites (entre 20 et 50 tonnes de mil, sorgho ou riz) selon la taille de la commune. Ces stocks de sécurité alimentaire sont des outils de proximité qui permettent aux populations d'accéder plus facilement aux céréales à des prix corrects. Chaque commune tend à renouveler son stock auprès des producteurs. Elles forment donc une nouvelle l'opportunité d'achat institutionnel pour les organisations paysannes.
- **Les bourses de céréales** : Elles regroupent tous les acteurs céréaliers (OP, commerçants, transformateurs, partenaires techniques, transporteurs.). Elles constituent pour tous ces acteurs l'occasion de prendre des contacts en favorisant par exemple l'émergence de relations commerciales entre certaines zones de production et unités de transformation. Elles constituent aussi une opportunité pour les commerçants de s'informer sur le niveau des stocks, les offres et les demandes. AMASSA Mali et l'APCAM (Assemblée permanente des Chambres d'Agriculture) font partie des organisations qui ont plus d'expérience et d'expertise dans ce créneau. Cette forme d'organisation de marché agricole suscite un intérêt grandissant et, est de plus en plus appréciée par l'ensemble des opérateurs de la filière. Le succès enregistré par les bourses a fait qu'actuellement au Mali, la bourse nationale est co organisée par plusieurs structures : Afrique Verte et AMASSA¹⁵, le Commissariat à la Sécurité Alimentaire, la Direction Nationale de l'Agriculture, l'APCAM, l'union des coopératives « Faso jigi, le PRECAD (Projet de renforcement des capacités pour le développement), le Projet Villages du Millénaire, Sasakawa global 2000. Toutefois, au niveau de cette forme de marché, il n'y a pas de mesures particulières pour la promotion des femmes alors que c'est un espace de plus important où des mesures de discrimination positive auraient permis aux femmes de s'y positionner comme opératrices économiques au même titre que les hommes

¹⁵ Cette ONG nationale est un partenaire du PAM et dispose d'une grande expérience dans le monde rural et en particulier du marché agricole malien.

- **Le P4P du PAM** : Il s'agit d'un programme pilote du PAM dénommé Food for progress (P4P) dont l'objectif est de permettre aux petits agriculteurs d'accéder aux marchés institutionnels du PAM. Démarré lors de la campagne 2008/2009, ce programme, apprécié des organisations paysannes, a permis au PAM d'acheter plusieurs milliers de tonnes de céréales auprès d'organisations paysannes structurées ; il pourrait se perpétuer sous d'autres formes, si des efforts conséquents sont réalisés du côté des OP pour assurer des mises en marché plus importantes et conformes aux qualités prescrites.
Il faut aussi remarquer que la variation saisonnière des prix des céréales profite beaucoup plus aux commerçants et aux OP ayant les possibilités de stocker. Elle leur permet de pouvoir réaliser des bénéfices intéressants à la vente ou revente. Dans les zones à production excédentaire comme les régions de Sikasso et Ségou, les capacités de financement et de stockage manquent au niveau des exploitations et des organisations paysannes. Un système de crédit de commercialisation à lui seul ne suffirait pas, car les producteurs n'auraient pas physiquement où stocker la production. Pour juguler cette situation défavorable, le PAM dans le cadre du P4P est en train de réaliser et équiper des magasins de stockage des céréales pour les OP qui avaient besoins de ce genre d'appui pour augmenter leur capacité de commercialisation.
- **Le Projet "Agribusiness and Trade Promotion" (ATP)** est un projet pilote d'information, financé par l'USAID basé à Accra (Ghana) qui couvre plusieurs pays de la sous-région dont le Mali, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Bénin. Cette structure dispose d'une plateforme internet qui permet de mettre en ligne des informations sur les marchés (maïs, échalote, bétails/viande). Ce projet dispose d'agents de marché dans les différents pays qui collectent l'information sur les prix, le profil d'opérateurs, des offres et les diffusent aux participants par le système de messagerie de la téléphonie mobile (SMS). Par ce système novateur, certains opérateurs, auraient conclu des transactions. Ce système demande encore à être testé pour être utile aux OP de la région.

Ces différents types de marché ont certainement permis de résoudre le problème de disponibilité des aliments puisque les principaux marchés dans toutes les régions visitées sont constamment approvisionnés mais ne prennent pas en compte, de façon spécifique, la dimension genre. L'accès aux aliments en toute saison demeure un problème pour une large majorité des populations surtout celles rurales qui sont paradoxalement, les principales productrices. Les prix aux consommateurs sont abordables au moment des récoltes et deviennent de plus en plus chers avant les nouvelles récoltes. Les prix sont très variables d'une saison à l'autre et d'une région à l'autre. Ils dépendent des quantités disponibles sur les marchés, des distances par rapport aux zones de production et de leur enclavement. Les céréales vendues pendant les périodes de soudure sont soit importées (le riz en général) soit prélevés sur les stocks constitués au moment des récoltes. Or les frais de stockage sont assez élevés : intérêt sur le fonds de roulement, frais de gardiennage, amortissement des infrastructures de stockage, bénéfice pour le commerçant.

Les céréales mil et sorgho deviennent dans tous les cas chères aux consommateurs. Dans le milieu rural, cet état de fait engendre des comportements qui accentuent l'appauvrissement des plus pauvres. Des systèmes de crédits très "onéreux" sont spontanément mis en œuvre. Par exemple 100 kg de mil payé à crédit chez le commerçant est remboursé avec un taux d'intérêt d'au moins 50 % (soit 50 kg de mil au moment des prochaines récoltes).

Si la disponibilité des céréales dans toutes les régions du pays est assurée par les commerçants, son accès n'est pas assuré pour toutes les couches de la population. Les systèmes développés par les commerçants renchérissent très vite les prix des céréales.

Il a été constaté et aussi souligné lors des interviews que la situation actuelle des filières céréalières permet aux commerçants de faire des profits assez consistants, mais défavorise les producteurs et les consommateurs qui constituent la grande majorité de la population. La marge d'action des producteurs face aux commerçants est faible, car les producteurs, en général, n'ont pas de fonds liquides pour faire face, après les récoltes, à leurs besoins. Ils sont ainsi obligés de vendre rapidement leurs produits. C'est le cas de la plupart des productrices qui sont obligées de vendre immédiatement après les récoltes pour subvenir aux besoins de la famille. Il faut souligner que dans les régions visitées, ce sont les femmes qui font face aux charges de la famille (achats des condiments, santé et scolarité des enfants, habillements, etc.)

4.2. Les différents types de vendeurs/vendeuses sur les marchés visités

Au cours de la recherche, l'équipe a observé trois types d'acteurs majeurs dans la commercialisation des produits céréaliers, il s'agit de :

- **Les grossistes (homme et femme):** Ils sont les acteurs les plus importants et les plus influents du marché céréalier. Ils disposent de capacités financières importantes, de capacités de stockage suffisantes et souvent de leurs propres moyens de transport. Ils n'hésitent pas parfois à se déplacer au niveau des villages ou des hameaux de culture. Les principaux partenaires des grossistes sont : les intermédiaires ruraux, les semi grossistes régionaux et de plus en plus les producteurs organisés comme les unions de coopératives ou de groupements de producteurs/trices.

Les grossistes assurent les principales fonctions du marché : financement des autres intervenants (intermédiaires, semi-grossistes etc.) le transport (surtout assuré par les grossistes ruraux) et à un prohibitif (plus de 50%), sur la prochaine production. Les grossistes se trouvant à proximité des frontières du Mali préfèrent exporter leurs produits dans la sous-région car étant plus rentables que la vente locale ou nationale. D'ailleurs, ils ont souvent des points de vente dans les pays limitrophes qui sont régulièrement approvisionnés à partir du Mali. Soulignons que cette exportation est pour le moment interdite mais elle est quand même pratiquée en cachette.

Peu de femmes sont présentes dans cette catégorie de commerçants. Au cours de la recherche, l'équipe n'en a rencontré que deux dans la région de Sikasso (Koutiala et Sikasso ville). Toutes les deux partagent le fait qu'elles ont été appuyées et renforcées par des projets gouvernementaux. Elles ont également bénéficié d'importants crédits bancaires car disposant de garanties suffisantes.

- **Les semi-grossistes :** Les semi-grossistes ont une surface financière limitée. Ils sont les acteurs les plus dynamiques du marché des mil, sorgho et maïs : ils achètent et revendent pendant toute l'année, ils occupent un rayon d'activité élargi au niveau régional et même inter régional. En zone rurale, ils sont les fournisseurs des grossistes, en zone urbaine ils sont approvisionnés par ces derniers et livrent aux détaillants et détaillantes. Ils leur arrivent aussi de livrer en crédit à des productrices vendeuses ayant épuisé leurs stocks issus de leur

production. Ces dernières font les ventes journalières à partir de leur maison car dans les petits villages, il n'y a pas de foires hebdomadaires.

Les semi-grossistes ruraux sont également partenaires des organisations paysannes. Souvent, ils font des prêts remboursés en nature aux producteurs et productrices pour les soulager pendant la période de soudure ou à faire face à des besoins urgents comme les maladies.

Les semi grossistes se rencontrent généralement dans les centres urbains ou les gros villages. Ils fréquentent rarement les marchés de regroupement et disposent de plusieurs intermédiaires collecteurs travaillant à leur compte.

- **Les détaillantes/ts :** Elles/Ils constituent la catégorie qui compte le plus grand nombre de personnes, parmi lesquels beaucoup de femmes. Leurs principaux fournisseurs sont les grossistes et aussi des producteurs sur les marchés ruraux. Au niveau des détaillants, on retrouve aussi beaucoup de femmes commerçantes et des productrices vendeuses. Généralement, elles commercialisent de petites quantités provenant de leur exploitation, au niveau de leur village et/ou celui dans lequel se déroule le marché hebdomadaire le plus proche. Elles ne disposent pas de moyens pour fréquenter les marchés éloignés des grandes agglomérations souvent plus rentables. Au niveau des marchés hebdomadaires, elles n'ont pas de contrôle sur le prix, il est le plus souvent fixé par les collecteurs des grossistes ou négocié avec les acheteurs individuels. Le produit de la vente sert généralement à l'alimentation immédiate de la famille, à faire face aux dépenses scolaires ou sanitaires des enfants et dans une moindre mesure à l'achat d'effets personnels. Généralement quand elles sortent pour vendre, elles ne veulent pas rentrer bredouilles, ce qui les obligent à brader leurs produits.

Les femmes qui ont choisi de vendre dans les marchés éloignés de leurs villages sont le plus souvent confrontées à des problèmes d'insécurité (coupeurs de route), de transport. Il leur arrive souvent d'être dépossédé de leurs biens à l'aller ou retour du marché ou parfois elles sont victimes de viols en plus. De plus, souvent elles vont à pied sur de grandes distances et ne peuvent transporter par conséquent que de petites quantités de céréales. Une fois sur le marché hebdomadaire, elles n'ont pas de place fixe et vendent sous le soleil ou entassées dans un petit hangar de fortune que la mairie octroie à leur village moyennant le paiement d'une redevance de 100 à 200F par personne.

4.3. Les spéculations agricoles concernées par les achats locaux du PAM :

Au Mali, le secteur agricole occupe une place importante dans l'économie et constitue un levier important de développement, de lutte contre la pauvreté et le chômage. Ceci est d'ailleurs corroboré par la décision de l'Etat d'affecter 15% du budget national au secteur du développement rural delà des 10% recommandés par la Conférence des chefs d'Etat et de gouvernement de Maputo en 2003 ainsi que les multiples de projets et programmes financés par l'Etat ou les partenaires techniques et financiers.

La production céréalière de la campagne agricole 2015/2016 est estimée, selon les résultats provisoires de l'Enquête agricole de conjoncture (EAC) à 8 045 669 tonnes, toutes céréales

confondues. Comparée aux résultats de la campagne 2014-2015 qui ont été estimées à 6 980 733 tonnes, on note une hausse de 15,25%. Ce qui représente 100,5% des objectifs de la campagne 2015-2016 fixés à 8.005.819 tonnes.

Cette production se répartit comme suit : 2 451 321 tonnes de riz (30,5%), 2 092 033 tonnes de maïs (26%), 1 997 534 tonnes de mil (24,8%), 1 444 770 tonnes de sorgho (18%), 24 256 de fonio (0,3%), 35 756 tonnes de blé/orge (0,4 %). A cette production de céréales, il convient d'ajouter aussi les productions de sésame, niébé, d'arachide, patates douces, échalotes et légumes qui contribuent aussi l'amélioration de l'alimentation et à l'augmentation des revenus des femmes.

Il faut souligner pour la campagne en cours que les productions pourraient être revues légèrement à la baisse du fait de l'irrégularité et de l'installation tardive des pluies dans certaines zones de productions mais aussi de la faiblesse de la crue observée en zone office du Niger.

Tableau 20 : Production céréalière totale par région en 2015 Unité : tonne/ source EAC 2016/17 MA

Région	Mil	Sorgho	Riz	Mais	Blé/Orge	Fonio	Total	%
Kayes	70 735	304 600	44 226	196 595	3 016	619 173		7,69
Koulikoro	260 436	541 921	124 956	465 234	2 388	1 394 934		17,32
Sikasso	210 022	345 312	279 046	1 532 964	1 614	2 368 959		29,41
Ségou	606 019	261 914	941 748	72 295	6 546	10 596	1 899 118	23,58
Mopti	618 108	54 646	537 656	6 569	2 680	1 219 659		15,14
Tombouctou	82 419	18 923	265 039	2 379	28 395	397 155		4,93
Gao	16 562	139	138 382		815	155 899		1,94
Kidal	-	-	-	-	-	-	-	-
Bamako	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	1 864 301	1 527 456	2 331 053	2 276 036	35 756	20 294	8 054 896	100,00

Source : EAC 2016/17 MA

Les spéculations agricoles concernées généralement par les marchés du PAM sont le mil, le sorgho et le niébé dont les productions totales (mil et sorgho) ont atteints respectivement pour la campagne agricole 2017/2016 1864 301 tonnes et 1527456 tonnes. Les plus grandes productions dans ces céréales sont en majorité réalisées par les hommes qui détiennent les grandes superficies et disposant en temps et au moment adéquat des intrants et équipements de production. La commercialisation se fait à travers l'OP qui regroupe les groupements de producteurs. On y trouve généralement quelques femmes qui placent le surplus de leur production au niveau de l'OP pour la vente groupée.

Cette vente au PAM est certes bénéfique à l'OP mais elle comporte quelques difficultés comme la surcharge (triage et nettoyage des céréales pour répondre à la qualité, et ensachage par machine à coudre) de travail et la lenteur dans les paiements (3 à 4 mois) après la livraison (les modalités d'achat du PAM permettent aux OP d'accéder aux crédits auprès des structures de financement). Ces différentes activités génèrent des dépenses supplémentaires que les OP ne prennent pas en charge mais les font supporter par les producteurs et productrices. Le triage du mil ou du sorgho qui est une activité pénible est généralement fait par les femmes et les jeunes filles (certaines OP ont pu acheter les équipements pour les aider dans le triage grâce aux ventes au PAM, c'est le cas de la coopérative "WONKON" dans la région de Sikasso). Aussi, l'arrivée du paiement coïncide avec le moment où les produits coutent plus chers sur le marché local et ce, avec des exigences de qualité et

de conditionnement moindres que celles du PAM. Le PAM et ses partenaires ont pu négocier avec plusieurs chefs de ménages pour qu'ils acceptent que leurs femmes soient engagées dans l'agriculture commerciale. Egalement le PAM et ses partenaires ont pu aussi négocier avec les chefs de village en utilisant la loi d'orientation agricole pour aider les femmes à avoir l'accès à la terre pour leur exploitation commerciale.

Les productrices individuelles et les groupements de transformatrices et de productrices ont souhaité que le PAM s'approvisionne aussi en produits agricoles transformés, ce qui pourrait leur apporter une plus-value et une assurance de vendre à des prix acceptables.

4.4. Les activités de renforcement économique de femmes rurales appuyées par ONU Femmes

Pour ONU Femmes, au vu de leur poids démographique, les femmes doivent être accompagnées pour qu'elles puissent mieux se positionner sur le secteur agricole. C'est pourquoi, en lien avec son mandat, ONU Femmes a retenu comme deuxième axe stratégique de ses interventions «Le renforcement économique des femmes ». Dans le cadre de la mise en œuvre de ce mandat, ONU Femmes veut promouvoir autonomisation économique dans le secteur agricole en permettant aux femmes agricultrices d'améliorer leur condition socioéconomique par des moyens et appuis nécessaires. C'est dans ce contexte que son bureau au Mali a mis en œuvre, avec l'appui de ses partenaires (le Luxembourg, la Suède, le Danemark, le PAM, le FAO et les groupes Kledu et SAER) son Programme phare à savoir « AgriFed ».

Ce programme dénommé AgriFed, d'un coût total de 10 millions de Dollars, couvre les régions de Kayes, Koulikoro, Ségou, Sikasso, Mopti et Gao. Les filières cibles du programme sont le maraîchage, les céréales avec un focus sur le riz, le maïs, le fonio, le sésame et d'autres filières porteuses. Il a une durée de 5 ans et vise le renforcement des capacités économiques des 40 000 agricultrices ciblées dans les régions susmentionnées. Ce vaste programme a pour objectifs de faciliter l'accès et la sécurité foncière des agricultrices, le renforcement de la productivité agricole des femmes. Pour ce faire, il va favoriser un meilleur accès des femmes aux moyens de production modernes et aux dispositifs de financement adaptés. Il va aussi renforcer leur accès à l'information et aux marchés porteurs.

De façon concrète et compte tenu des contraintes énormes auxquelles les femmes sont confrontées dans le monde rural, le programme mettra en œuvre des activités stratégiques de plaidoyer à travers, entre autres le renforcement de capacité des communautés locales et en particulier des femmes pour une meilleure connaissance et mise en œuvre de l'arsenal juridique existant pour l'accès des femmes rurales à la terre, comme la Loi d'Orientation Agricole, la Loi et la Politique Foncière Agricoles. Le programme a aussi prévu d'accompagner le Conseil Supérieur de l'Agriculture qui est l'organe d'exécution de la Loi d'Orientation Agricole pour une meilleure intégration des femmes dans les commissions foncières qui se mettent en place sur l'ensemble des régions du Mali. Il s'agira de développer des partenariats stratégiques avec des ONG et programmes qui appuient le secteur Agricole pour une meilleure prise en compte de la sécurité foncière des femmes. Il s'agit en fait de mutualiser les actions des différents intervenants en la matière pour avoir plus de résultats.

Dans le cadre du renforcement de la productivité des femmes agricultrices par un meilleur accès aux innovations technologiques et à l'information ONU Femmes a développé une plate-forme digitale de gestion d'entreprise appelé «BuyfromWomen» qui permet de lier les agricultrices avec leur marché.

Le système inclura aussi des éléments d'information sur les marchés et de la finance, en leur fournissant une vue à 360° de leur entreprise. Les femmes agricultrices seront en outre renforcées sur les techniques modernes d'une agriculture intelligente prenant en compte les défis liés à la préservation de l'environnement et du changement climatique. Pour cela, des partenariats stratégiques seront établis avec certaines structures et programmes comme l'IER, le CNRA, l'ICRISAT et l'AEDD et autres services techniques étatiques. Toutes les innovations technologiques développées et expérimentées dans les 13 pays de l'Afrique de l'Ouest bénéficiaires du programme WAPP seront mises à profit.

En outre, le programme vise aussi à faciliter l'accès au Fonds National d'Appui à l'Agriculture. Pour ce volet, il envisage de renforcer l'accès audit Fonds, au moins pour 15% des montants alloués. Pour consolider cet acquis, le programme mettra aussi en place un dispositif d'intermédiation financière pour accroître l'accès des agricultrices au financement des institutions de micro finance et autres banques soutenant le secteur Agricole. En outre, des séries de formations seront réalisées sur l'élaboration de plan d'affaires et la gestion du crédit. Pour cela des modules de formation adaptés seront conçus et validés tenant compte du niveau et de la réalité des bénéficiaires. Les bénéficiaires seront également appuyées à travers un dispositif de coaching personnalisé sur la gestion du crédit et le suivi du remboursement des prêts par une équipe professionnelle.

Enfin le programme va aussi renforcer l'accès au marché agricole par le biais d'un accompagnement sur la certification et une formation sur les bonnes pratiques d'hygiène qui permettront aux femmes d'améliorer la qualité de leurs produits. Un système de collecte et de diffusion de l'information sur les marchés potentiels, les gros clients, la tendance des prix, sera mis en place par région. En plus de la plateforme, «BuyfromWomen» le programme utilisera l'initiative «Sènèkèla¹⁶». Il facilitera l'établissement des relations partenariales formelles et durables avec les grands commerçants grossistes et entreprises d'exportation de produits agricoles et favorisera la participation aux foires et autres événements majeurs du secteur. Les partenariats déjà établis entre ONU Femmes et les entreprises privées de packaging seront aussi mis à profit.

4.5. La division du travail suivant le sexe et l'âge dans le monde agricole et ses implications

Constituant plus de la moitié de la population malienne voire mondiale, les femmes jouent un rôle important dans l'agriculture. Au Mali, les données des enquêtes réalisées sur l'emploi montrent que l'agriculture constitue l'activité principale pour plus de 70%¹⁷ de la population active avec 70,4% de femmes contre 69,5 % d'hommes. En zone rurale, on enregistre 78,2% de femmes dans les activités du secteur primaire. L'agriculture commerciale était, apparemment, un domaine traditionnellement réservé aux hommes. La participation des femmes dans ce secteur était invisible et se faisait surtout dans les exploitations familiales dans le seul but de satisfaire les besoins de consommation du ménage. Par conséquent la participation de la femme se manifestait économiquement sous la forme d'autoconsommation.

¹⁶ Les services "Sènèkela" conseillent les agriculteurs, les paysans, etc. en Français, Bamanakan, Bozo, Peuhl et Senoufo sur toutes leurs interrogations du quotidien dans le domaine de l'agriculture, l'élevage, la pêche, la pisciculture, la foresterie...

¹⁷ <https://www.cintl.org/page.aspx?pid=305> et ICI/BAD sur les conditions socioéconomiques des Femmes au Mali, 2015

De ce fait, les femmes et surtout celles rurales, jouent un rôle majeur dans la consolidation de la sécurité alimentaire. En plus des quotidiens travaux domestiques et des activités communautaires, elles interviennent à tous niveaux du secteur agricole : préparation des sols et labours, préparation de la fumure organique pour minimiser l'utilisation des engrais chimiques, les durs labeurs de restauration des sols comme la réalisation des cordons pierreux, les semis, la surveillance, la récolte, le battage, le stockage, le transport, la commercialisation de proximité et la transformation. Elles sont à tous les niveaux de la chaîne.

Cette surcharge de travail et le fait qu'elles ne soient pas prioritaires dans l'accessibilité et la jouissance des facteurs productions font qu'elles ne peuvent qu'exploiter de petites superficies. Celles-ci, souvent éloignées et peu fertiles, sont octroyées par le chef de ménage.

Il est à noter que les hommes produisent généralement pour vendre et faire face à d'autres types de dépenses comme les impôts, les mariages prestigieux, l'achat des moyens de locomotion. Il est à noter mais les femmes produisent avant tout pour la consommation familiale. Durant les rencontres de terrain, il a été observé que les femmes rurales assurent les besoins alimentaires et le bien-être de leurs familles et sont en première ligne dans les activités agricoles quotidiennes, dans les activités génératrices de revenus non agricoles et la gestion des ressources naturelles : elles sont au four et au moulin. Durant la période de soudure, elles utilisent les gains tirés de l'exploitation des ressources naturelles (karité, noix de cajou) ou le petit commerce pour assurer la satisfaction des besoins de la famille y compris ceux du chef de ménage. Il arrive aussi que les jeunes filles mariées ou célibataires partent en ville pour travailler comme employées de maison et rapatrier leurs revenus au village pour assurer l'alimentation du foyer.

Quant aux jeunes, ils sont exclusivement une main d'œuvre agricole gratuite pour le chef de famille. Ils sont souvent rétribués en cas de travaux collectifs dans le village ou pour un privé. Mais les fonds tirés de ces travaux sont dépensés pour la satisfaction des besoins communautaires ou des fêtes villageoises. Il arrive parfois que le chef de famille leur octroie un lopin de terre dont la production est vendue pour la satisfaction de leurs besoins personnels. Toutefois, ils ne travaillent sur ce lopin qu'après avoir terminé les travaux sur le champ du chef de famille. Actuellement, beaucoup de jeunes ont vu leurs lopins retirés par le chef de famille sous prétexte qu'ils y passent beaucoup de temps et négligent le champ familial. Cette punition contribue en grande partie à la désertion des villages par les jeunes au profit de la ville ou de l'orpaillage clandestin ou même de l'immigration. Certains jeunes hommes mariés préfèrent aller dans d'autres zones du terroir pour fonder des hameaux de culture en défrichant de nouveaux espaces forestiers.

Pour ce qui est des jeunes femmes ou filles, quand elles ne sont pas mariées, elles continuent à être une main d'œuvre gratuite au profit du chef de famille. Une fois mariées, elles regagnent le domicile conjugal et intègrent une nouvelle unité familiale où elles participent aux travaux agricoles de leur nouvelle famille. Dans certains cas, il leur est aussi attribué un lopin de terre pour leurs besoins personnels.

Il faut aussi rappeler que les cultures qui jadis étaient réservées aux femmes comme le sésame, le riz dans les bas-fonds, le niébé, l'arachide, le maraichage sont aujourd'hui de plus en plus investies par les hommes en raison de leur rentabilité économique, donc l'espace pour les femmes dans cette spéculation traditionnelle commence à disparaître aussi. Ce qui fait que les femmes n'ayant pas de contrôle sur les terres et les moyens de productions, n'ont d'autres alternatives que de devenir des

ouvrières agricoles bénévoles dans les exploitations familiales pour ces mêmes spéculations en plus de celles vivrières. C'est pourquoi, il est important de faire un plaidoyer fort pour l'inclusion intégrale des femmes dans l'agriculture commerciale pour qu'elles ne perdent pas tous leurs moyens de faire face à leurs besoins économiques.

5. Contraintes spécifiques des femmes et des jeunes sur le marché

Les femmes et les jeunes sont particulièrement confrontés à d'énormes contraintes pour accéder et se développer dans les marchés agricoles. Ces contraintes sont multifformes. Dans ce qui suit, l'accent sera plus mis sur les femmes car les jeunes sont généralement dans la production et ne commercialisent que de très petites quantités, juste pour satisfaire leurs besoins personnels. Pour le moment, ils ne sont qu'une main d'œuvre gratuite au service du chef de famille.

5.1. Contraintes en amont et en aval d'accès des femmes aux marchés

Les principaux obstacles que rencontrent les vendeurs et producteurs – vendeurs se situent au niveau de la collecte pour 63%, le transport pour 29% et le stockage pour 9%¹⁸. Quant aux vendeuses et productrices –vendeuses ils se situent dans l'ordre : transport pour 51%, le stockage pour 25% et la collecte pour 24%¹⁹. La difficulté que rencontrent les acteurs au niveau de la collecte est leur faible capacité financière à acheter les céréales auprès des producteurs. La collecte au niveau individuel peut porter sur des quantités allant de quelques kilos à un demi sac de 100 kilos et la revente des quantités collectées est quasi immédiate. Généralement le prix est fixé par les acheteurs, le vendeur ou la vendeuse n'a aucun contrôle sur le prix proposé par les acheteurs qui sont souvent des intermédiaires des grossistes et semi grossistes. En plus aussi, il y a un manque d'information et de suivi sur les prix pour s'assurer qu'ils sont respectés au niveau décentralisé.

Parfois, la collecte est directement faite par l'OP qui va se charger de la commercialisation. A ce niveau, la collecte signifie l'enlèvement par le bureau de l'OP d'un surplus commercialisable des producteurs. Ceci suppose un financement, donc des quantités et des prix prévisionnels. Le bureau de l'organisation paysanne après avoir fait le déblocage sur la base des besoins exprimés, procède à l'enlèvement des céréales. Cet enlèvement des céréales peut se faire suivant diverses techniques dont trois retiennent l'attention : l'achat direct par l'organisation paysanne au prix du marché ; l'achat par l'organisation paysanne à un prix supérieur au prix du marché (soutien des prix aux producteurs et productrices) ; l'avance sur la récolte indépendamment du cours du marché.

Le système d'achat direct au prix du marché, qui consiste au paiement en espèces suivant les quantités offertes, est le système le plus ancien et le plus courant, qui a ses avantages et ses inconvénients. L'avantage principal de cette technique d'achat est que le producteur ou la productrice dispose de liquidité relativement importante pour faire face à ses besoins. Le système a également un inconvénient, dû à la difficulté de vendre au prix rémunérateur compte tenu des fluctuations intra-annuelles du prix des produits céréaliers. La pratique du soutien des prix aux producteurs est également assez usitée. Elle consiste dans l'achat du surplus de la production aux paysans à des prix supérieurs à ceux en cours sur le marché.

¹⁸ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.14 : Les obstacles entravant la commercialisation /Homme

¹⁹ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.15 : Les obstacles entravant la commercialisation / Femme

Quant au problème transport, il est plus accentué au niveau des femmes que des hommes. Il est du soit à l'absence de moyen de transport du champ au village et du village au marché (charrettes, tracteurs, minibus ou moyen) soit à l'état de la route en période d'hivernage. Il y a aussi, le problème de stockage est lié à l'absence de magasin de stockage soit au village soit au marché. Ce qui fait que les céréales sont stockées à l'air libre ou dans des abris de fortune et peuvent être victimes des intempéries ou des ravageurs. En fin, il y a le problème de sécurité qui limite considérablement les déplacements vers les foires hebdomadaires surtout dans les régions du Nord et même actuellement du centre, du sud et de l'ouest. Ce problème affecte beaucoup plus les femmes que les hommes. Ce qui fait que les femmes sont obligées de vendre sur place ou directement à l'OP. Souvent quand elles se déplacent seules, elles sont victimes des coupeurs de route qui les volent et parfois même les violent.

A toutes ces contraintes, il convient d'ajouter celles qui nous semblent les plus importantes et qui sont l'accès aux moyens de production (terre et équipements) et la vulgarisation pour pouvoir faire des productions importantes et de qualité. Ce qui constitue un important maillon dans la commercialisation de produits de qualité. Souvent les vulgarisations ne tiennent pas compte des spécificités des femmes et de leur manque de temps à cause de la surcharge des travaux ménagers. Ce qui fait que ce sont les hommes qui sont très souvent formés.

5.2. Défis majeurs des femmes dans la commercialisation des produits agricoles :

Par rapport à la commercialisation des produits agricoles, les femmes et les jeunes sont confrontés à différents défis de taille qui limitent leur plein développement dans ce secteur, parmi lesquels :

- **Les pesanteurs socioculturelles** : Les femmes rurales sont généralement victimes de lourds pesanteurs socioculturelles issues des coutumes, traditions et des croyances et pratiques religieuses qui font que leurs droits les plus fondamentaux sont reniés. De ce fait, elles n'ont aucun pouvoir de décision ni au sein de la famille et encore moins au sein la communauté. Cette situation de précarité sociale fait qu'elles ne peuvent pas jouir et accéder équitablement à la terre et aux moyens de productions ni entreprendre des activités économiques en toute liberté qui leur soient profitables et, de nature à générer des revenus conséquents pour favoriser leur autonomie économique.
- **Le manque de moyens financiers** : Lors de la récolte, les productrices ont souvent un grand besoin d'argent liquide pour résoudre les nombreux problèmes familiaux. Elles préfèrent ainsi vendre moins cher et rapidement à un petit commerçant, qui leur prend le produit au comptant chez elles, que de transporter la récolte au magasin de l'O.P, où elles devront attendre que leurs collègues amènent aussi leur récolte. Jusqu'à ce qu'un volume suffisant soit atteint pour pouvoir procéder à la vente groupée et à l'enlèvement des produits par un commerçant grossiste ou semi grossiste ou un acheteur institutionnel. Le grand défi des femmes qui interviennent dans le secteur de la commercialisation des produits agricoles est lié au manque de moyens financiers. C'est le déterminant essentiel pour pouvoir produire, accéder aux produits de qualité en quantité, les stocker, les transporter, les placer sur le marché pour les vendre. Qu'elles soient individuelles ou au niveau des OP, ce problème se pose à elles et les empêche de mobiliser suffisamment de produits pour prétendre à des marchés plus importants.

- **Précarité des conditions de stockage :** Du fait de manque de moyen, les conditions de stockage dans les magasins de femmes commerçantes ou productrices vendeuses ne sont pas toujours bonnes, ce qui entraîne souvent des pertes chez elles. Le coût de ces pertes augmente les frais de stockage et réduit leur marge bénéficiaire. Si, c'est au niveau des OP, c'est souvent au détriment du prix ou de la ristourne dont bénéficie habituellement la productrice. D'où la possibilité de renforcer leurs conditions de stockage au sein de leurs concessions.

Les O.P de femmes voient souvent la mise en commun de leurs produits comme la première solution au manque d'acheteurs et/ou de prix rémunérateur. De grandes quantités peuvent en effet attirer des commerçants et les pousser à payer un meilleur prix, de par les faibles frais secondaires. Réunir ces grandes quantités n'est cependant pas facile car elles ne disposent pas de moyens de transport et si elles arrivent en disposer ce n'est jamais à temps. Ce qui fait qu'une partie de leur production est perdue sur les champs à cause du dépassement de la période de récolte.

Les gouvernements et les organismes de développement, en particulier les institutions financières internationales doivent encourager les banques et les Systèmes Financiers Décentralisés à augmenter l'accès au crédit pour les femmes rurales maliennes, et fournir assistance technique et formation aux institutions ne pratiquant pas encore les prêts aux femmes. Ils devraient également fournir des garanties permettant d'accroître la confiance des institutions de crédit afin que celles-ci investissent davantage de capital dans les entreprises individuelles ou collectives gérées par des femmes.

Il importe aussi que les ONG et les autres partenaires au monde agricole comblent le fossé entre les secteurs formel et informel en menant une sensibilisation sur les procédures d'enregistrement des entreprises agricoles et en incitant les entreprises agricoles gérées par les femmes dans le secteur informel à s'enregistrer auprès des autorités publiques et fiscales, car cela permettra aussi de faciliter leur accès aux marchés financiers et bénéficier d'autres avantages.

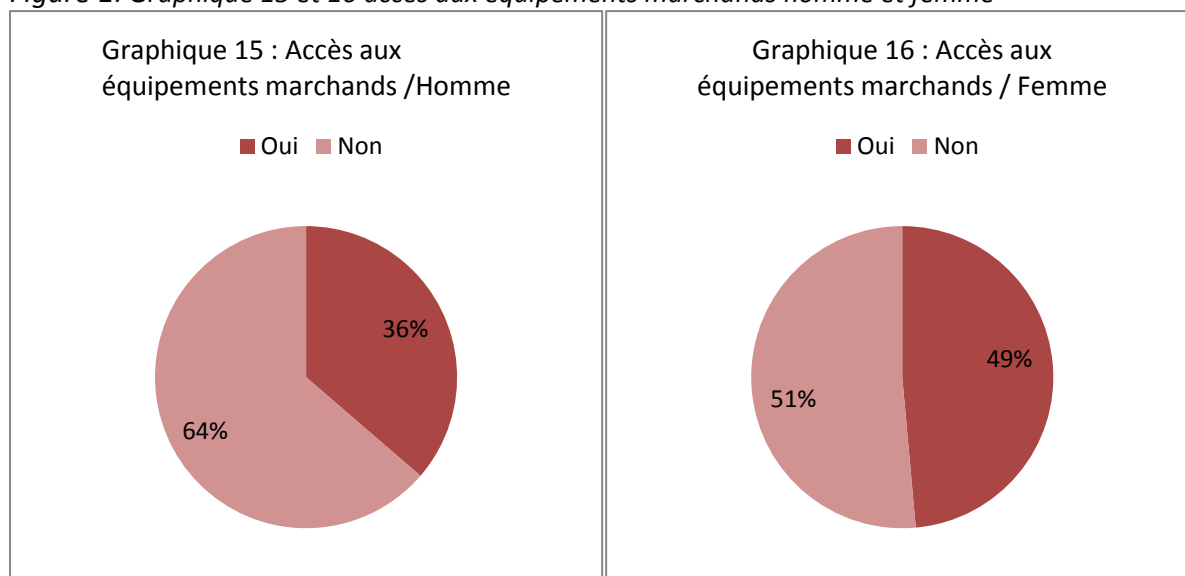
Actuellement avec les SFD, les femmes ont plus accès aux crédits mais les montants alloués sont modiques et ne permettent pas de soutenir une activité rentable de commercialisation.

5.3.Barrières d'entrée sur les marchés pour les non commerçantes et commerçants :

Les différentes barrières identifiées à l'accès aux marchés pour les producteurs/trices se résument à l'accès à une place, un étal, une boutique ou un hangar. Le taux d'accès aux équipements marchands c'est-à-dire avoir une place, un étal, une boutique, un hangar soit à l'achat ou en location est 36% pour les hommes. Le taux d'accès aux équipements marchands pour les potentiels vendeurs ou producteurs-vendeurs est nul sur les marchés de Kayes et Koulikoro et moyen à Sikasso et Mopti. Pour les potentielles vendeuses et productrices-vendeuses ce taux est de 49%. Le marché sur lequel, il est le plus difficile d'accéder aux équipements marchands pour les femmes est celui de Kayes²⁰ et moyen dans les autres régions. La difficulté d'obtenir une place ou un étal dans la plupart des marchés sont liés à l'exiguïté du marché (la plupart des marchés sont entourés de maisons d'habitation qui en limitent l'extension). Sinon pour obtenir une place dans la plupart des marchés, il faut juste obtenir une autorisation soit à la mairie ou auprès du chef de village.

²⁰ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.11 : Accès aux équipements marchands / Homme - Femme

Figure 1: Graphique 15 et 16 accès aux équipements marchands homme et femme



Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain) Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

En plus de ces contraintes, il y a celles qui sont inhérentes aux femmes rurales qui sont principalement liées à l'accès au financement, les barrières sociales (autorisation du conjoint ou du tuteur pour les femmes pour vendre ou se déplacer pour acheter ou vendre), l'analphabétisme et le manque d'information sur les conditions d'accès au marché et les produits céréaliers. Il y a aussi les difficultés de collecte et d'entreposage de quantités conséquentes de céréales, pour cela, il faut nécessairement avoir des moyens financiers importants alors que la plus part des femmes rurales sont pauvres et sans moyens logistiques.

6. Etat des lieux des services d'accès au crédit et d'assurance dans le secteur agricole

Le Mali est pourvu d'un réseau de système bancaire développé et d'un réseau important de SFD (Systèmes Financiers Décentralisés). C'est un atout non négligeable pour le secteur agricole dans son ensemble et sur lequel il convient de capitaliser. Toutefois, seule une des principales banques du pays est spécialement orientée vers le développement agricole, il s'agit de la BNDA qui est représentée dans les principales zones agricoles du pays et même au-delà.

En 2012, il existait 13 principales banques au Mali, ce qui est beaucoup, mais l'évolution des exigences minimum de fonds propres (5 milliards en 2010 et 10 milliards en 2012) avait entraîné une restructuration du secteur, ce qui les avait réduites. Actuellement, il y en a une quinzaine du fait du retour progressif de la paix et de l'attractivité du pays.

Le capital de ces banques provient de plus en plus d'origine privée ce qui réduit la capacité d'influence du système politique sur le système bancaire. Cela est notamment le cas de la BNDA dont l'État malien a perdu la majorité du capital. Leurs conditions d'octroi de crédit excluent d'emblée les femmes car ne disposant pas des garanties suffisantes et de la possibilité de monter des dossiers ou plans d'affaires répondant au minimum requis pour être considérés.

Force est de remarquer que l'activité bancaire est davantage tournée vers le monde urbain que rural; en dehors des participations à des syndicats bancaires, les seules banques ayant une activité directe en direction du monde rural sont la BNDA et la BMS. Le secteur bancaire a une connaissance limitée du secteur agricole (à l'exception de la BNDA). Les banques se refinancent à des taux élevés

(6 pour cent) et ont des difficultés à trouver des ressources longues pour répondre aux besoins d'investissement de l'agriculture.

Il existe une centaine de SFD dont certaines sont de taille significative et développent des approches intéressantes dans le domaine du crédit agricole (Kafo Jiginew, Soro Yiriwaso notamment). D'autres, de taille réduite, développent des méthodes très artisanales et se caractérisent globalement par la faiblesse de leurs ressources et ne disposent pratiquement d'aucune ressource longue, ce qui les empêche de répondre au besoin de financement de l'équipement agricole.

L'absence de procédures collectives (règlement judiciaire, liquidation des biens, etc.) explique que les banques soient extrêmement prudentes en matière de financement des entreprises en général et agricoles en particulier et plus particulièrement pour les financements de nouveaux projets. Les titres fonciers sont rares en milieu rural et quand ils existent, ils ne constituent pas des garanties attrayantes pour le banquier, compte tenu de l'absence de liquidité du marché des titres fonciers et de la grande difficulté à les faire respecter.

Selon le rapport annuel 2015 de la Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés du Mali (CCS-SFD), le nombre de clients bénéficiaires des services des caisses d'épargne et de crédit était de 954 154 dont 67% d'homme, 26% de femme et 7% de groupement professionnel. Le nombre de client rapporté à la population agricole totale donne un taux d'accès global aux services des SFD d'environ 7%. Ce faible taux d'accès de la population agricole aux services des SFD s'explique entre autre par la faible capacité de financement des SFD, le manque de confiance engendré par la crise financière qu'ont connu les SFD les dix dernières années (Le secteur de la micro finance compte seulement 50 SFD opérationnels sur 126 répertoriés par la CCS/SFD en 2014) et la difficulté d'octroi des garanties par les clients.

Le secteur des SFD a enregistré une contre-performance entre 2011 et 2013 avant de se redresser en 2014 :

- Le nombre de clients/membres des SFD a légèrement augmenté au cours des trois dernières années ;
- les dépôts ont aussi suivi les mêmes tendances haussières au cours des trois dernières années ;
- l'encours de crédit a passé de 67,025 milliards en 2011 à 59,55 milliards en 2013 pour atteindre 70,444 milliards en décembre 2014 ;
- Le secteur de la microfinance compte seulement 35 SFD opérationnels sur 126 inscrits à la CCS ;
- En termes de concentration : 4 Réseaux distribuent 77%²¹ des crédits : KAFO JIGINEW (23%), SORO YORIWASSO (24%), RMCR (18%) Et NYESIGISO (12%) tandis que l'encours d'épargne du secteur est concentré chez KAFO JIGINEW (49%), NYESIGISO (24%) et CAECE-JIGISEME (6%).

Ces données expliquent les difficultés de couverture de la demande des populations en services financiers (crédit, épargne et transfert) et une nette diminution du taux de pénétration globale. Ces contre-performances du secteur peuvent s'expliquer par le nombre important de points de services inactifs, la cessation de paiement de certains SFD (KONDO JIGIMA et JEMENI...), beaucoup de SFD agréés en cessation d'activités. Tout ceci a contribué à créer un climat de méfiance entre les populations et les SFD.

²¹ Source : Politique nationale de développement de la micro finance.

D'une façon générale, les constats faits concernant les limites du financement du secteur agricole tous fournisseurs confondus sont :

- Jusqu'à une date récente, le crédit agricole était surtout du crédit sans risque sur la filière coton, qui permettait la maîtrise totale de la recette. Cette activité représente une part encore importante du crédit à l'agriculture, même si une part de ces financements est affectée à d'autres spéculations. Vu la diminution inéluctable de la production de coton, non rentable aux cours actuels du marché international et sa concurrence par d'autres spéculations comme le sésame, les institutions financières sont contraintes d'envisager le crédit à l'agriculture d'une autre façon et de développer leurs activités dans d'autres zones comme celle de l'Office du Niger. Ce sont de crédits généralement octroyés à des spéculations rentables et avec un minimum de risques (agriculture irriguée sous maîtrise de l'eau).
- Le financement des investissements est particulièrement faible au niveau des banques et presque inexistant au niveau des SFD, constituant un frein aux progrès des techniques agricoles et à l'amélioration des rendements et de la qualité. Cela est principalement dû à la rareté des ressources à moyen et long termes, au risque inhérent à ces prêts à des opérateurs qui ne sont pas en mesure d'offrir des garanties adéquates, à l'insuffisance de visibilité sur plusieurs années compte tenu des aléas: climat, débouchés, aléas sanitaires, ravageurs divers et de la grande variabilité des prix des intrants et des produits agricoles, ainsi qu'à la faiblesse de la demande par les agriculteurs ou OP.
- Les taux d'intérêts pratiqués sont plus élevés que le taux moyen de rentabilité interne de la plupart des activités agricoles.
- Le principal risque des crédits à l'agriculture réside dans la grande volatilité des prix des produits agricoles et dans la non-maîtrise par les producteurs du calendrier de mise en marché des produits. Le regroupement des coopératives en unions dédiées à la commercialisation en commun de la production, le financement d'installations de stockage et le financement par warrantage des stocks constitués en vue de réguler le calendrier de mise en marché de la production, seraient des solutions à étudier pour réduire cette dépendance.
- Les calamités agricoles peuvent avoir des effets dramatiques (criquets, inondations, sécheresse, etc.) mais sont le plus souvent localisées.
- La production agricole est très peu transformée: les conséquences de cette pénurie d'industries de transformation des produits agricoles sont graves, notamment pour les produits périssables comme la mangue et les légumes. Les raisons de cette faiblesse de l'agro-industrie sont principalement liées au manque de financement. Au niveau de la transformation, il y a beaucoup de femmes mais leurs unités sont artisanales. De nos jours, les hommes qui ont les moyens investissent dans ce domaine et font travailler informellement des femmes et des jeunes dans des conditions déplorables (exposition à la poussière, pas de normes de sécurité, etc.). Généralement leurs produits transformés sont destinés aux grandes villes du Mali et à l'exportation dans les pays limitrophes.
- le faible nombre d'entrepreneurs industriels capables d'investir et la prudence extrême des banques à financer ce secteur, qui s'explique par le fait qu'elles ont beaucoup de mal à récupérer leurs mauvaises créances du fait d'un système judiciaire peu opérant. Il faut souligner que souvent le financement est conditionné par l'existence de titres fonciers alors

que la plupart des propriétaires d'exploitations agricoles dans le monde rural n'en disposent pas.

L'assurance agricole est pour le moment à ses débuts au Mali et peu d'acteurs osent pour le moment s'y aventurer. Pour se prémunir des risques climatiques consécutives au réchauffement du climat et pour protéger notamment les agriculteurs, la question de développer des assurances récoltes dans le secteur agricole se pose en Afrique et particulièrement au Mali.

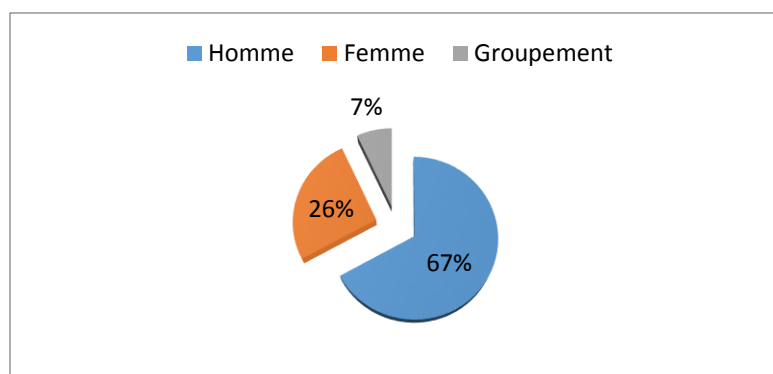
Actuellement seuls peu d'acteurs s'y sont investis. Mercy Corps en partenariat avec Planet Guarantee sont entrain de la tester. Il y a aussi "Gueleya Nyesigi" pour la couverture du risque sécheresse destinée aux producteurs de Maïs de plus de 2000 villages du Sud. L'ensemble du cycle de production fait 100 jours qui est couvert et la prime est de 11,5% du crédit de campagne. Pour le moment peu de SFD sont impliqués, malgré un intérêt réel de la part des producteurs et des coopératives et la couverture des baisses de rendements pour les producteurs de Coton²²

En plus de cette ONG, il y a un projet qui est en phase de démarrage et dénommé : « Projet de Financement Agricole et Rural au Mali » (FARM). Ce projet novateur en la matière et financé par la coopération canadienne à travers la structure Des Jardins, prévoit le renforcement des capacités des producteurs agricoles et des institutions financières participantes ainsi que la mise en place de programmes d'assurance-prêt et d'assurance-récolte. Il vise ainsi le développement du secteur agricole et l'amélioration de la sécurité alimentaire au Mali par un accès accru à des services financiers mieux adaptés au secteur.

Ce projet d'envergure de dimension nationale, qui s'étendra jusqu'en 2020, implique un grand nombre d'acteurs maliens incluant plusieurs ministères (Économie et Finances, Promotion des Investissements et Secteur privé, Développement rural), diverses institutions financières (dont les réseaux financiers coopératifs Nyèsigiso et Kafo Jiginew, partenaires de longue date de DID), l'Association professionnelle des systèmes financiers décentralisés et quelques compagnies d'assurances.

6.1. Analyse des mécanismes existants d'accès au crédit (formels et informels) pour les hommes, les femmes et les jeunes dans le secteur rural

Figure 2: Clients bénéficiaires des services des SFD au Mali en 2015



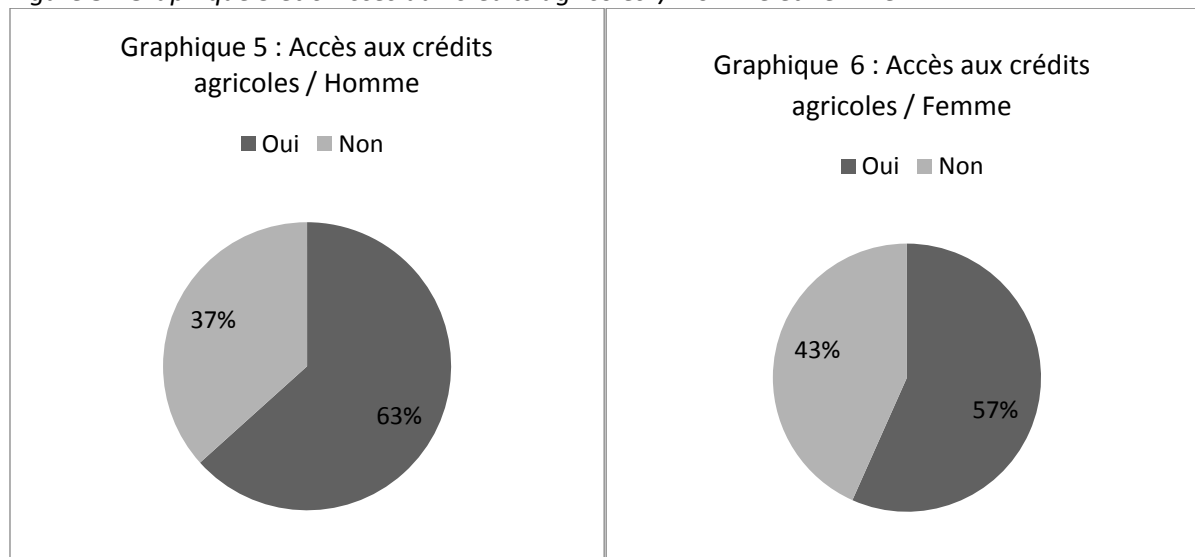
Source : CCS-SFD Rapport provisoire 2015

Selon le rapport annuel 2015 de la Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés du Mali (CCS-SFD), le nombre de clients bénéficiaires des services des caisses d'épargne

²² <http://www.planetguarantee.com/institutionnelles/30-planet-guarantee-mali>

et de crédit était de 954 154²³ dont 67% d'hommes, 26% de femmes et 7% de groupement professionnel. Le nombre de client rapporté à la population agricole totale donne un taux d'accès global aux services des SFD d'environ 7%. Ce faible taux d'accès de la population agricole aux services des SFD s'explique entre autres par la faible capacité de financement des SFD, le manque de confiance engendré par la crise financière qu'ont connu les SFD les dix dernières années (Le secteur de la micro finance compte seulement 50 SFD opérationnels sur 126 répertoriés par la CCS/SFD en 2014) et la difficulté d'octroi des garanties par les clients.

Figure 3 : Graphique 5 et 6 Accès aux crédits agricoles / Homme et Femme



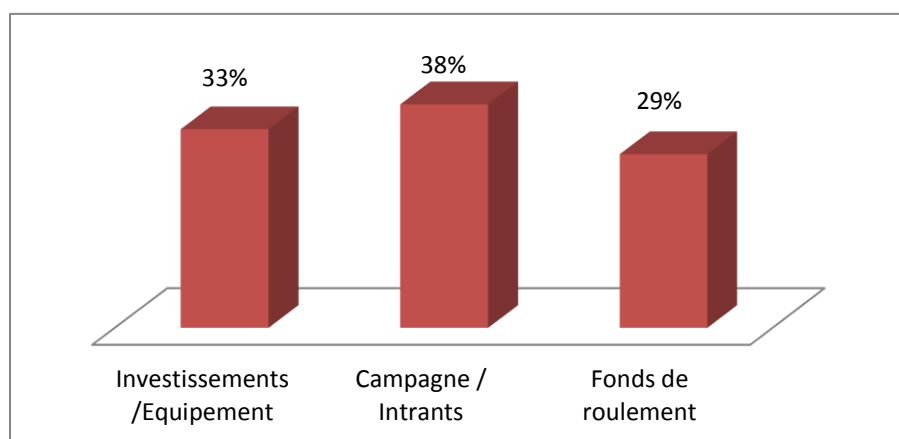
Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Selon les enquêtes de terrain réalisées dans les cinq régions, le taux d'accès aux crédits des Organisations Paysannes (OP) masculines est de 63%, ce taux d'accès est très élevé dans les régions de Koulikoro et Ségou d'où il avoisine les 100% et nul dans la région de Mopti d'où il se situe à 0%. Le taux d'accès aux crédits des OP féminines rencontrées est de 57%. Ce taux est élevé dans les régions de Sikasso et Ségou d'où il avoisine les 100%, moyen dans les régions de Koulikoro et Mopti et nul à Kayes. Le taux d'accès des OP aux crédits des SFD est tributaire de deux facteurs importants que sont l'organisation et le niveau faible d'équipement des OP (équipement pouvant servir comme garantie aux prêts).

6.2 Type de crédits sollicités :

Figure 4 : Type de crédits agricoles sollicités /Homme

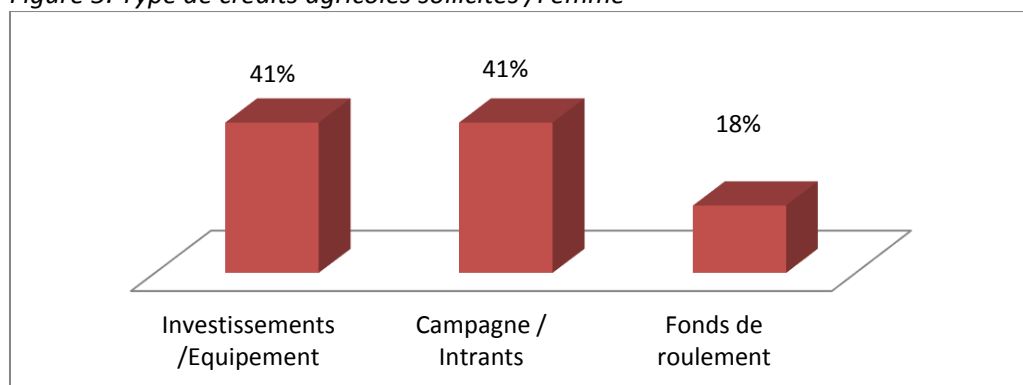


²³ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.1 : Membre bénéficiaires ou clients au Mali en 2015

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

La demande du crédit de campagne est le besoin le plus exprimé par les hommes et cette demande de crédit en intrant est plus élevée dans la région de Sikasso où elle se situe à 50%²⁴ de l'ensemble des besoins exprimés. Ce taux s'explique aussi par le niveau d'équipement des OP de la région qui est relativement supérieur par rapport aux OP des autres régions et la fertilité des terres et les bonnes conditions pluviométriques.

Figure 5: Type de crédits agricoles sollicités /Femme

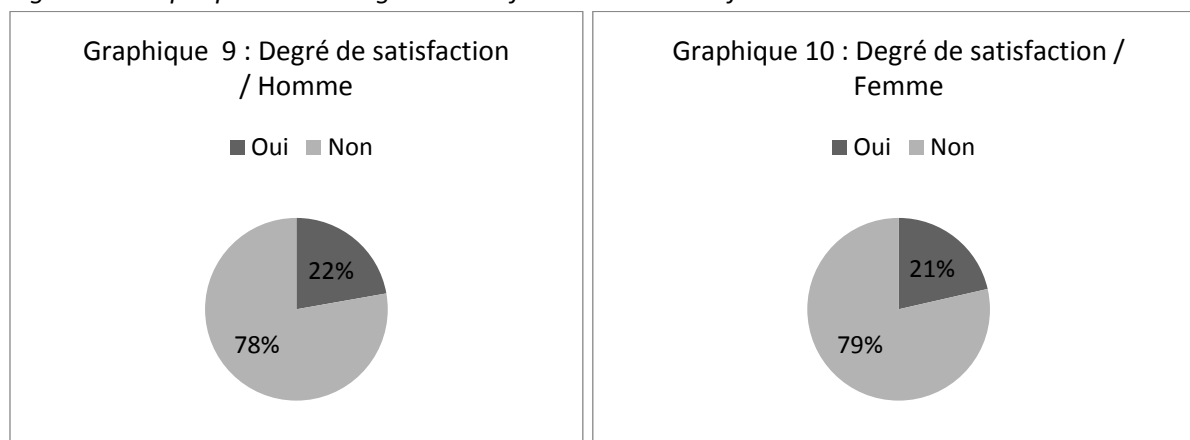


Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

La demande du crédit d'équipement est le besoin le plus exprimé par les femmes, cette demande de crédit d'investissement est beaucoup plus accentuée à Kayes (50%)²⁵, Sikasso (50%) et Mopti (38%). Ce taux demande élevé en équipement démontre le niveau d'équipement faible des organisations féminines et même leurs accès aux facteurs de productions comme la location des charrues à traction animale, les tracteurs pour le labour. Car dans la pratique si les hommes ne finissent pas leurs champs, les femmes n'ont pas accès aux facteurs de production (charrues, tracteurs). Cette pratique fait que les femmes accusent du retard dans le labour et le semis. Ce retard hypothèque sérieusement les productions agricoles féminines.

6.3. Niveau de satisfaction:

Figure 6 : Graphique 9 et 10 degré de satisfaction homme et femme



Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

²⁴ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.4 : Types de crédits sollicités (Besoin)/ Homme

²⁵ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.5 : Types de crédits sollicités (Besoin)/ Femme

Sur la demande crédit exprimée, 22% des hommes sont satisfait contre 78% d'insatisfaction. Le taux d'insatisfaction frôle les 100%²⁶ dans les régions de Kayes, Koulikoro, Ségou et Mopti contre 33% à Sikasso.

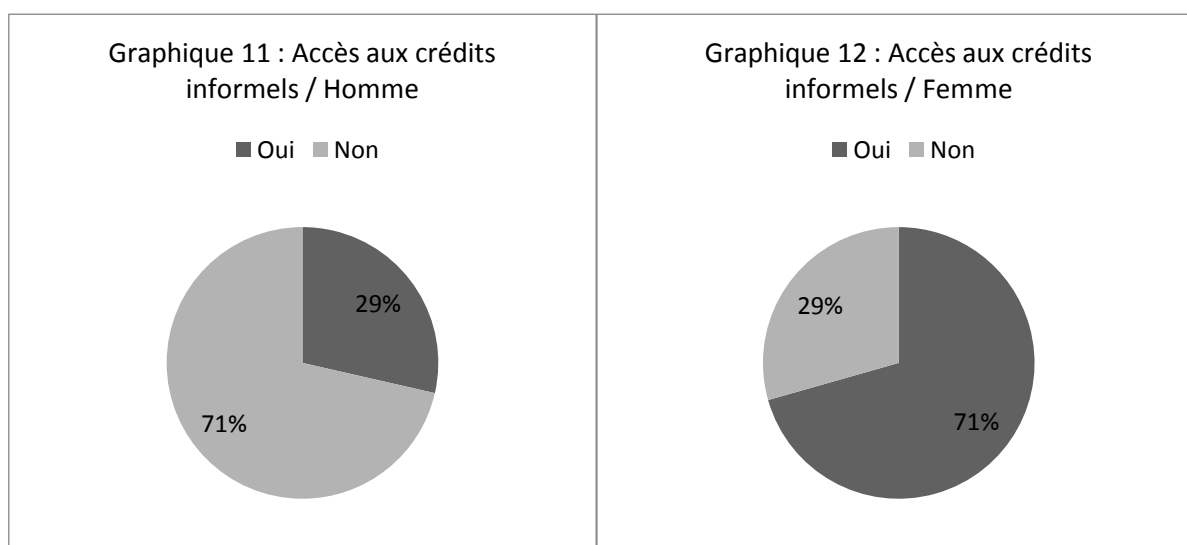
Au niveau des femmes, le niveau de satisfaction de la demande exprimée est 21% contre 79%. Ce taux d'insatisfaction est très élevé (100%)²⁷ dans les régions de Koulikoro et Ségou, il est de 75% à Sikasso et 67% à Kayes et Mopti.

La faible capacité de financement des SFD (très souvent le montant octroyé par les SFD est inférieur au montant sollicité par les OP), le délai long entre la demande et l'obtention du crédit, les garanties exigées, le taux d'intérêt élevé et l'éloignement des points de service des SFD sont les principales causes de cette insatisfaction.

6.4. Accès aux crédits informels :

Le système de crédit informel le plus courant est celui mis en place par les OP (caisse dont l'appellation varie d'une région à autre) pour faire face aux besoins exprimés par les membres.

Figure 7 : Graphique 11 et 12 accès aux crédits informels homme et femme



Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Selon l'enquête terrain, 29% des hommes ont accès à ces crédits informels contre 71% qui n'ont pas accès. Au niveau des hommes ce système de crédit informel est mieux structuré dans les régions de Ségou et Sikasso. Quant aux femmes, elles ont accès aux crédits informels à hauteur de 71% contre 29% qui n'ont pas accès. Ce système est bien structuré dans toutes les régions visitées et les femmes y font recours très souvent pour combler le vide laissé par les SFD en matière de financement des petits commerces, d'achat de petits équipements et l'achat des intrants agricoles.

Ces crédits informels financent exclusivement pour le moment les intrants, les petits équipements (houe, pelle, charrue et bœuf) et le social (maladie, décès, mariage, baptême).

Le cas de l'union des producteurs céréaliers de Cinzana (Région de Ségou) est illustratif, et le

²⁶ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.6 : Niveau de satisfaction / Homme

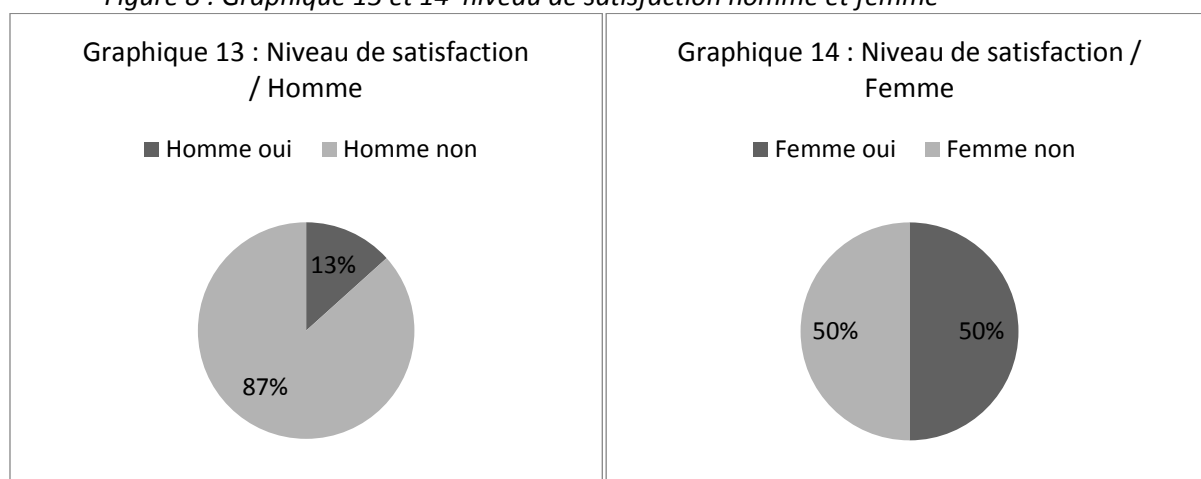
²⁷ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.6 : Niveau de satisfaction / Homme

processus de formalisation de leur caisse de crédit informel est en cours avec l'appui du Fonds Sassakawa pour l'Education en Vulgarisation Agricole (SAFE). Cette OP a déjà mis un fonds de démarrage constitué par l'apport des OP, le fonds SAFE a promis un apport de 10 millions de F CFA. L'OP a déjà mis en place un comité de crédit et dessiné les contours du crédit dont le montant varie de 150 000 à 1 300 000 F CFA remboursable en 12 mois au taux d'intérêt de 10% et l'aval du comité de crédit sert de garantie pour les membres. Les premiers crédits avaient été octroyés à notre passage.

La coopérative "WONKON" de Karangana (Région de Sikasso) offre du crédit intrants en nature à tout le village même ceux qui ne sont pas membre de l'OP. Ce crédit est remboursable après la récolte soit en nature (2 kg de semence est remboursé à 4 kg de céréale) soit en espèce au prix du marché. Cette coopérative dispose aussi d'une caisse de sécurité sociale pour les cas de maladies, de mariage et de décès, les membres peuvent faire des prêts sans intérêt jusqu'à concurrence de 250 000 F CFA. Quant aux autres OP visitées, le problème récurrent de trésorerie a compromis la mise en place d'une caisse de sécurité sociale.

6.5. Niveau de satisfaction:

Figure 8 : Graphique 13 et 14 niveau de satisfaction homme et femme



Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Le niveau de satisfaction des crédits informels est de 13% au niveau des hommes, il est de 33%²⁸ à Ségou et Sikasso et nul à Kayes, Koulikoro et Mopti. Pour ce qui est des femmes ; il est de 50% et relativement acceptable dans toutes les régions. Ces crédits informels financent les besoins de l'achat des intrants et des petits équipements et n'arrivent pas à se substituer aux crédits formels fournis par les SFD à cause de leurs montants faibles.

A côté du système de crédit informel des OP, il y a celui qui est octroyé par les commerçants semi grossistes et grossistes, celui-ci est remboursé aussi en nature mais à un taux dépassant souvent les 50%. Le producteur ou la productrice y a recours souvent pour faire face à des besoins d'alimentation en période de soudure ou en cas de mariage, baptême et maladie. Parfois aussi pour financer l'achat des intrants pour la campagne agricole ou de petits équipements. Les femmes ont souvent recours à ce type de crédit pour financer leurs petites AGR ou satisfaire les besoins de la famille.

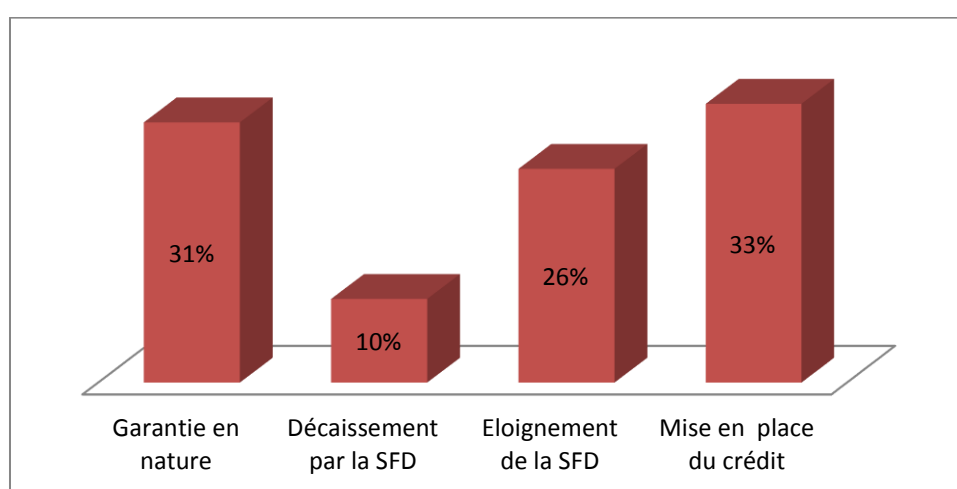
²⁸ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.1.10 : Niveau de satisfaction

6.3.1. Analyse des blocages d'accès au crédit et aux produits d'assurances dans le secteur rural

6.3.1 : Les blocages liés aux crédits pour les hommes :

Le principal blocage pour l'accès aux crédits au niveau des hommes est la mise en place du crédit 33%, suivi de la fourniture de la garantie en nature 31%, de l'éloignement des SFD 26% et du décaissement des fonds 10%. La mise en place du crédit c'est-à-dire de la demande du crédit, à la fourniture des garanties et l'accord du comité de crédit prend énormément de temps pour 50%²⁹ des producteurs de Kayes et Koulikoro et 33% des producteurs de Ségou et Sikasso. Quant à la fourniture de garantie, 50% des producteurs de Kayes et Koulikoro pensent qu'elle constitue le principal obstacle d'accès aux crédits agricoles.

Figure 9 : Types de blocages liés à l'accès aux crédits homme



Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

6.3.2. Les blocages liés au crédit pour les femmes :

Le principal obstacle d'accès des femmes aux crédits est la fourniture garantie (nature et espèce) pour 27% suivi du décaissement pour 24%, de l'éloignement des SFD pour 20%, la mise en place du crédit pour 19% et les modalités de remboursement pour 11%. Le problème de garantie est beaucoup plus accentué au niveau des productrices de Sikasso où il représente 50%³⁰ d'obstacle d'accès aux crédits, et 40% pour Koulikoro. La difficulté de fournir les garanties fait ressortir trois constats majeurs : le manque d'organisation des OP pour constituer des groupes solidaires, pour les OP qui sont organisées l'insolvabilité de certains membres (pour les crédits solidaires, tous les membres du groupe sont solidairement responsables des dettes contractées) et le niveau d'investissement faible (lettre d'attribution, permis d'occupé, titres foncier, charrette, machine, moto etc.) des OP pour en faire des garantie en nature.

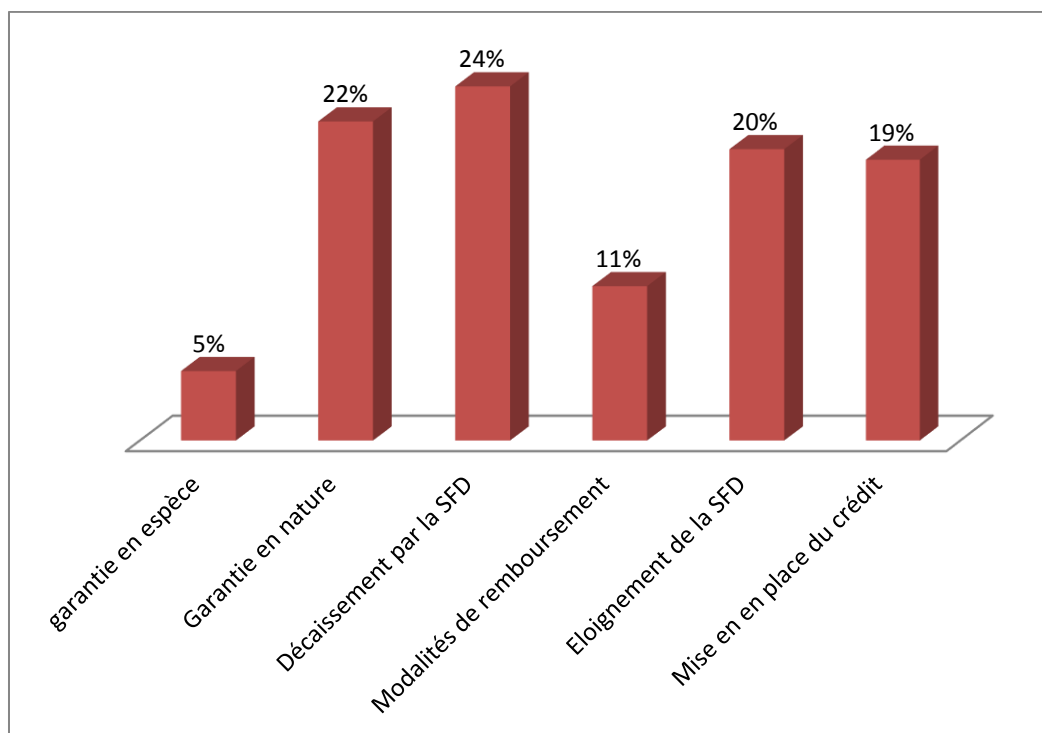
En milieu rural, la femme ne dispose d'aucune ressource (terre, maison, équipements agricoles) pouvant lui servir de garantie auprès des établissements de crédits. Pour ces femmes évoluant dans le secteur agricole informel, l'absence de tenue de la comptabilité pose le problème de base

²⁹ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.3.1 : Types de blocage d'accès aux crédits / Homme

³⁰ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.3.2 : Types de blocage d'accès aux crédits / Femme

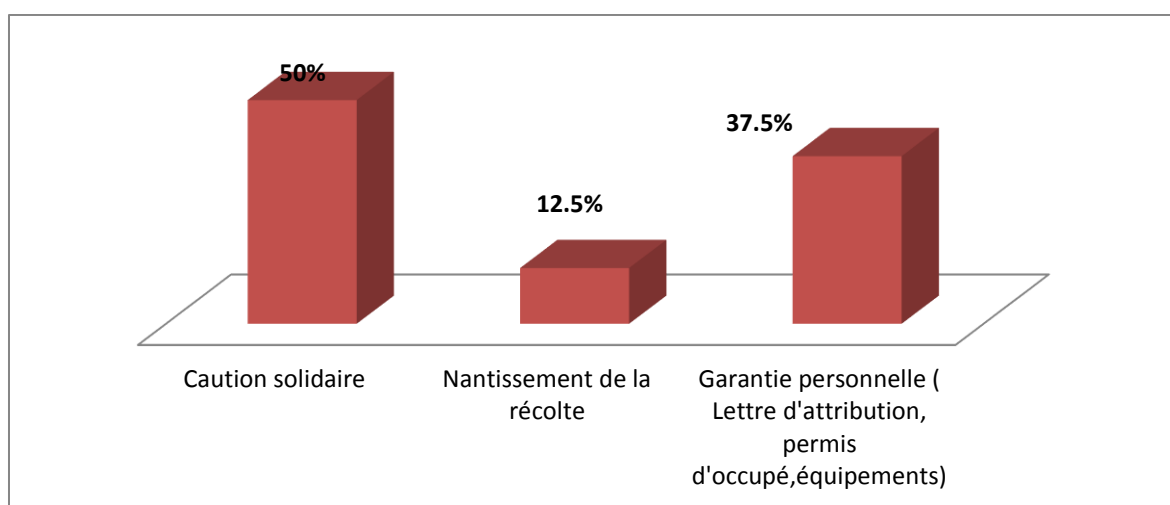
d'évaluation de la bonne santé des activités pour l'obtention du crédit. D'après les SFD, les garanties ont toujours constitué le principal obstacle d'accès des paysans aux crédits agricoles et concernent les deux sexes mais elles sont beaucoup plus accentuées au niveau des femmes. Parmi les garanties exigées par les SFD, la caution solidaire représente à elle seule 50% suivi de la garantie personnelle 37,5% et du nantissement des récoltes 12,5%. Le montant moyen des crédits agricoles octroyés par les SFD se situe à 9 671 429³¹ F CFA assorti d'un taux d'intérêt moyen de 18,43% (y compris frais de dossier) pour une durée moyenne de remboursement de 17 mois.

Figure 10 : Types de blocage liés à l'accès aux crédits femme



Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Figure 11 : Types de garanties exigées par les SFD



Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

³¹ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.3.4 : Caractéristiques des crédits agricoles octroyés

6.3.3. Les blocages liés à l'assurance agricole :

Les principaux blocages à l'assurance agricole le sont aussi bien qu'aux femmes et il s'agit de :

- La faible couverture du produit (pour le moment l'assurance agricole ne concerne que quelques cercles à Mopti et Sikasso)
- L'absence de suivi (les producteurs de Djenné qui ont souscrit à l'assurance agricole se plaignent du manque de suivi de la part de l'assureur)
- Le manque d'information : La plus part des organisations de producteurs rencontrées ne sont pas au courant de cette initiative et quand elles le sont, elles n'en connaissent pas les modalités.

6.4. Analyse des contraintes sociales liées à l'accès du crédit et d'assurance dans le secteur rural

En ce qui concerne les prises de décision, les enquêtes ont montré que 60%³² des productrices prennent elles-mêmes leurs décisions pour contracter un prêt, 20% prennent la décision avec leurs conjoints et 20% consultent les membres de la coopérative. Les femmes de Koulikoro et de Sikasso sont plus autonomes dans leur décision de contracter un prêt (100%)³³ tandis que celles de Kayes, Ségou et Mopti prennent leurs décisions conjointement soit avec leurs époux ou les membres de la coopérative. En dépit de cette possibilité de prendre des décisions, elles n'exercent pas un contrôle souverain sur la jouissance des prêts ou de leurs bénéfices car tout profit est réinvesti dans le foyer. L'on peut alors en déduire que ces prêts contractés en leurs noms ne leur servent pas dans la plus part des cas alors que capacité des femmes d'utiliser les ressources pour assurer leur réussite économique est un aspect essentiel de leur autonomisation économique.

Quant au paiement de la garantie, 70% des productrices paient elles-mêmes leurs garanties contre 30% qui font recours aux garanties solidaires. Le recours aux garanties solidaires est plus sollicité à Ségou avec un taux de recours de 100%³⁴.

Autre facteur contraignant auquel les femmes sont confrontées est la violence domestique et selon une étude de l'institut nationale de la statistique réalisée en 2015, au Mali 72,6%³⁵ des femmes et 50,9% des hommes estimaient qu'il est justifié qu'un homme frappe sa femme.

Au-delà de ces aspects, les deux principales contraintes sociales auxquelles les femmes souffrent sont celles liées à l'accès à la terre et à la prise de décision au niveau de la famille et de la communauté. Les pesanteurs socioculturelles font qu'elles sont toujours en marge des décisions importantes les engageant ou pouvant avoir des conséquences négatives sur leur vie. L'inclusion des femmes dans les processus décisionnels de leurs familles, de leurs collectivités et de leurs gouvernements est directement liée à l'amélioration de leurs conditions de vie, puisque cela leur donne l'occasion d'influencer des processus qui jouent sur leur bien-être. Or, si cet espace leur est

³² Ce chiffre ressorti des enquêtes terrain devrait être nuancé car les réalités diffèrent d'un village à l'autre et d'un chef-lieu à l'autre. Souvent les femmes prennent leur décision en fonction de l'accord du mari même si ce n'est pas lui qui rembourse le crédit.

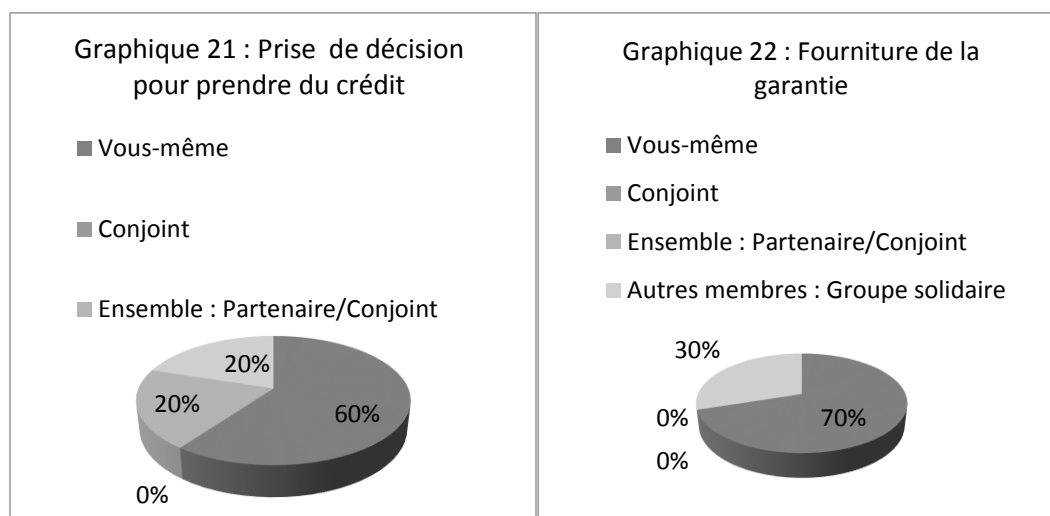
³³ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.4.1 : Prise de décision en pourcentage/ Femme

³⁴ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.4.2 : Fourniture des garanties en pourcentage / Femme

³⁵ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.4.3 : Personne de 15-49 ans estimant qu'il est justifié qu'un mari frappe ou batte sa femme par sexe en 2015

interdit, elles ne peuvent pas en aucun cas s'autonomiser durablement et participer pleinement au développement de leurs familles et communautés

Figure 12 : Graphique 21 et 22 Prise de décision concernant le crédit et la garantie



Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain) Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

6.5. Analyse du rôle de mobile money et autres technologie innovants dans l'accès au crédit et garantie dans le secteur agricole

L'impact des technologies numériques sur le développement n'est pas encore à la hauteur des attentes en Afrique. Ce constat a été fait en 2016 dans le rapport mondial sur le développement de la Banque mondiale. Ce rapport a été présenté à Bamako, la capitale malienne, lors d'un atelier sous régional. Dans la région du Sahel, le Mali figure cependant en tête du peloton avec un taux de pénétration mobile de 119 % contre 41 % pour le Niger par exemple. Plus de quatre millions de Maliens ont aujourd'hui recours au paiement mobile. Le paiement mobile constitue un vecteur d'inclusion financière et l'on note un bon maillage du territoire malien (présence limitée à l'intérieur des trois régions du nord, Tombouctou, Gao et Kidal à cause de l'insécurité) par les deux compagnies de téléphonie mobile, Orange et Malitel. Donc deux éléments sont importants dans l'inclusion financière via le mobile que sont la possession du téléphone et le fait de savoir lire et écrire.

Selon les données statistiques de l'INSTAT, le taux d'alphabétisation des 15 ans et plus est de 45% au niveau des hommes et 22% au niveau des femmes.³⁶ Le taux de possession de téléphone mobile se situait à 82,7%³⁷ en 2015. Et les enquêtes ont fait ressortir que 63% des productrices ne savent pas lire et contre 37% qui peuvent lire et écrire en Bambara. Quant à la possession du téléphone portable, 53% des productrices enquêtées en possèdent contre 47% qui ne disposent pas de téléphone.

6.5.1. Utilisation des services d'e-money :

³⁶ Source : INSTAT_EMOP 2015, MICS 2015

³⁷ Source : EMOP 2011, 2013, 2014 et 2015

Tous les producteurs enquêtés utilisent les services d'e-money développés par les sociétés de téléphonie avec un taux d'utilisation (dépôt ou retrait) de 4³⁸ fois en moyenne par mois aussi bien pour les hommes que les femmes. Les services d'e-money peuvent permettre de toucher les populations éloignées (crédits, et assurance agricole) et diminuer les taux d'intérêt appliqués sur les prêts. En ce sens, les services d'e-money constituent un véritable instrument d'inclusion financière à la fois rapide et sécurisé.

6.5.2. Recours aux services d'e-money pour l'accès aux crédits agricoles et produits d'assurances :

Tous les producteurs enquêtés ne font pas recours à l'e-money pour les opérations d'octroi de crédit, de dépôt ou de retrait car les SFD qui sont leurs partenaires financiers n'ont pas développés ce produit. Pour l'assurance agricole, seuls 7% font recours à l'e-money et concerne seulement les producteurs de Djenné dans la région de Mopti. Toutefois, il faut souligner que les populations enquêtées trouvent que les frais appliqués aux transferts commencent à être assez onéreux d'où la nécessité de les revoir d'autant plus des services informels de transferts sont de plus disponibles au niveau des grands villages et centres urbains. Ces derniers basés sur la confiance pratiquent des taux inférieurs à ceux des opérateurs de mobile transfert.

7. Suggestions Programmatiques Pour Le PAM et ONU Femmes

Au cours de l'étude, il a été observé que les jeunes et particulièrement les femmes dans la production et la commercialisation des produits agricoles jouaient un rôle majeur malgré leurs multiples tâches ménagères et communautaires. Paradoxalement, les femmes au même titre que les jeunes sont marginalisées dans toute la chaîne du secteur agricole, allant de la production, de l'accessibilité aux moyens de production à la commercialisation et même à la jouissance de leurs efforts. De ce fait ces deux collectifs passent souvent inaperçus, leur marginalisation ne favorisera pas un développement durable et inclusif. Ceci suppose qu'ils doivent être spécifiquement appuyés pour s'imposer en tant qu'opératrices et opérateurs économiques, afin de jouer pleinement leur rôle dans les domaines de la sécurité alimentaire et nutritionnelle. Pour ce faire, nous suggérons :

Appuyer l'alphabétisation, un préalable pour les femmes : Le taux d'alphabétisation des femmes de 15 ans et plus est de 22% selon le rapport 2015 de l'Institut National de la Statistique (INSTAT). L'analphabétisme constitue un véritable frein pour toute volonté d'autonomisation économique et sociale des femmes. Les femmes rencontrent d'énormes problèmes dans la gestion de leurs OP (dans certaines OP féminines il y a toujours 2 ou 3 hommes pour les besoins administratifs et ces derniers exercent un contrôle strict sur les femmes). Elles rencontrent aussi des difficultés rien que pour composer un numéro de téléphone ou lancer un appel. Ce qui laisse supposer que leur accès et utilisation des services financiers par téléphonie sera restreint.

La facilitation de l'accès des femmes et des jeunes à la terre est une nécessité : Selon le rapport de l'enquête agricole de conjoncture 2015-2016, la main d'œuvre agricole est constituée à 49% de femmes dans les 5 régions couvertes par l'étude et 50,3% dans les régions de Kayes et Koulikoro. Paradoxalement, elles ne disposent que 14% des parcelles. Quant aux jeunes, à défaut de statistiques

³⁸ Cf. Annexe 1 : Tableau 6.5.2 : Fréquence d'utilisation des services e-money par mois (dépôt et retrait)

disponibles, les entretiens terrains ont montré qu'ils servent de main d'œuvre dans les exploitations familiales. Une petite parcelle leur est octroyée pour leurs petits besoins. Cette situation fait que dans les 5 régions visitées, les OP jeunes sont rares et celles qui existent ne sont animées que par deux ou trois personnes. Cette exclusion est à la base l'immigration et de l'exode massifs des jeunes. Il y a une disparition de la main d'œuvre valide, ce qui va surement accroître la pression sur les femmes au niveau des exploitations familiales.

Promouvoir le maraîchage, une aubaine pour les femmes : S'il y a une réelle opportunité d'autonomisation économique des femmes rurales, c'est bien le maraîchage qui constitue une véritable opportunité pour les femmes. Le maraîchage est aussi l'une des rares activités agricoles où les femmes excellent et dominent (68% des exploitants maraîchers sont des femmes).

Promouvoir l'organisation des jeunes en OP : Dans toutes les 5 régions visitées, le principal problème des jeunes est l'inorganisation ce qui fait qu'ils sont incapables de mettre en place une OP solide à l'image des femmes. Ils sont souvent plus portés sur des activités culturelles communautaires quand ils ne sont pas dans les exploitations familiales. Il faut aussi au préalable réaliser une étude sur la fixation des jeunes ruraux

Renforcer les capacités managériales des OP : Les OP rencontrent des difficultés dans la gestion notamment dans la tenue de certains documents (livre de caisse, livre des achats, des ventes, plan prévisionnel etc.). Or ces documents constituent un élément important pour les structures de financement dans leurs décisions d'octroi de crédit.

Formation sur la gestion du crédit : La sensibilisation des paysans sur la gestion du crédit est une nécessité car les SFD dénombrent des impayés dus au détournement du crédit de son objet initial.

Renforcement des systèmes de crédits informels existant et la promotion des bonnes pratiques : Les caisses informelles au niveau des OP jouent un rôle important dans l'octroi des petits prêts, ce système existe dans toutes les OP féminines et exemple de certaines OP de Ségou et Sikasso doivent être partagé.

Facilitation de l'accès aux équipements (crédit-bail) : Le besoin d'accès aux équipements est fortement exprimé par toutes les OP, le crédit –bail peut jouer un rôle important dans le renforcement des OP en équipement. La facilitation à ce crédit peut être un appui considérable dans l'autonomisation des femmes et des jeunes aussi bien au niveau de la production que de la commercialisation.

Mener une étude sur la « problématique des femmes et le système d'approvisionnement des centres urbains par les produits locaux céréaliers » où les femmes seraient nombreuses à se positionner et à gagner leur vie. Si toutefois, elles accèdent à des moyens leur permettant de collecter d'importantes quantités de céréales, de les stocker, de les transporter et d'avoir une place au marché leur permettant d'écouler leurs produits directement sans passer par des intermédiaires.

Promouvoir le système de groupes solidaires au niveau des jeunes : La promotion des groupes solidaires surtout au niveau des jeunes peut constituer un début de solution pour les jeunes butés au

refus des SFD d'octroyer des crédits. L'exemple des femmes peut être largement capitalisé au niveau des jeunes.

Promouvoir, développer et appuyer des espaces de partage d'expériences ou des foras de rencontres au travers d'évènements nationaux d'envergure comme les foires promotionnelles, les participations à des voyages d'affaires, etc. pour les femmes au Mali et dans la sous-région.

Promouvoir des espaces de concertation pour favoriser le partage des informations à tous les niveaux : informations économiques, informations sur les formations et vulgarisation, sur les marchés, sur la recherche, etc. Les NTIC peuvent être mises à contribution pour faciliter ces différents échanges d'informations.

Promouvoir l'accès au crédit agricole : L'accès aux crédits agricoles est fortement handicapé par quelques facteurs que sont : l'indisponibilité de la garantie, l'éloignement des SFD, la mise en place lente du crédit et dans une moindre mesure les modalités de remboursement.

Facilitation de l'accès aux assurances agricoles : Le besoin en assurance agricole a été exprimé par 100% des OP rencontrées. Dans ce contexte de changement climatique et d'irrégularité des pluies et des crues, il serait intéressant et nécessaire de promouvoir ce système et de mettre les exploitations des femmes en son centre parce qu'étant les plus vulnérables.

8. Conclusion et recommandations :

L'autonomisation des femmes et des jeunes à travers le renforcement de leur accès aux ressources productives et au contrôle des revenus/ressources de même qu'aux marchés, est un facteur important dans l'accroissement des revenus des ménages, de l'amélioration de l'économie au sens large et l'appui à la sécurité alimentaire et nutritionnelle du Mali. Ainsi, les principales recommandations pour soutenir les activités du PAM et d'ONU Femmes et qui viennent en appui aux propositions de solutions programmatiques ci-dessus, sont :

Etendre et renforcer le partenariat PAM et ONU Femmes : Mutualiser leurs efforts à travers leurs projets et programmes respectifs pour soutenir le monde agricole en général et en particulier les femmes et les jeunes. Cette mutualisation peut se faire à travers le nouveau et vaste programme d'ONU Femmes dénommé AGRIFED et qui vise spécialement l'autonomisation économique des femmes. Ce programme va concerner toutes les zones couvertes par les projets du PAM et du programme P4P. Cette mutualisation peut d'abord commencer par un partage des informations et des méthodologies d'approche et ensuite par un développement ou une exécution conjointe des actions complémentaires pour les mêmes cibles afin d'avoir un impact plus grand et rapide.

Poursuivre le programme P4P qui a donné d'excellents résultats constatés sur le terrain : Ce projet qui appuie des OP structurées leur a permis entre autres de pouvoir proposer au marché du PAM des produits de qualité. Cette recherche de qualité est entrain d'être appropriée par les OP elles même et leur permet de tirer une plus-value dans la commercialisation de leurs produits. Elle leur permet également de dominer le marché sous régional des céréales. Cette exigence de structuration des OP a poussé beaucoup de producteurs à s'associer et même créer des interprofessions pour pouvoir accéder au marché du PAM.

Renforcer le plaidoyer au niveau des PTF : Le PAM et ONU Femmes ont su développer des partenariats institutionnels dynamiques. La concertation et le développement de synergies d'action et d'espaces de partage et de négociation inter acteurs donnent des opportunités de sensibilisation et d'effort de prise en compte de l'approche genre. Ces deux organismes doivent se saisir de présence dans les groupes PTF Genre, Agriculture et Sécurité Alimentaire pour être des vecteurs de changement pour soutenir l'accompagnement technique et méthodologique, les réflexions genre et la mise en place d'outils spécifiques pour appuyer les femmes et les jeunes dans le secteur agricole. De ce fait, ils peuvent jouer un rôle de veille, d'interpellation et de propositions pour assurer la définition de stratégie adaptés visant une amélioration du statut des femmes dans l'agriculture. Etant également en contact avec les organisations paysannes faitières, ils peuvent aussi les sensibiliser sur l'importance de pleinement inclure les femmes et les jeunes dans la production et la commercialisation des produits agricoles. D'autant plus que ces deux collectifs constituent la majorité des petits paysans et des ouvriers agricoles, le fait qu'ils ne réalisent pas pleinement leur potentiel dans le domaine agricole contribue à la lenteur de la croissance et à l'insécurité alimentaire.

Améliorer et promouvoir l'accès des femmes et des jeunes aux ressources productives, à la vulgarisation agricole, aux opportunités de financement et de marchés : Les initiatives visant à permettre aux femmes de surmonter les défis liés à la production et à la commercialisation des produits agricoles devront être soutenues. La division sexuée spécifique du travail entre hommes et femmes confine souvent les agricultrices à la production de subsistance destinée à la consommation du ménage. C'est généralement le surplus qui est commercialisé. L'expérience montre que la prise en compte des contraintes et opportunités tout au long de la chaîne de valeur augmente la probabilité de venir à bout des facteurs d'inefficacité découlant des rapports de pouvoir entre hommes et femmes. Dans le domaine du crédit, les petits exploitants agricoles, notamment les femmes et les jeunes ont besoin d'un accès facilité et adapté à leurs besoins de financement pour accroître leur production, diversifier leurs produits, améliorer leurs techniques de stockage/de conservation ou de transformation avec un label de qualité qui garantisse une clientèle et l'écoulement de leurs produits dans de bonnes conditions. Pour le moment, les SFD et banques présents au niveau du monde rural sont réticents à accompagner ces deux collectifs faute de garantie suffisantes pour couvrir les risques financiers. Face à ce défi, les femmes beaucoup plus organisées que les jeunes développent des initiatives de crédits mutuels, de tontine, d'épargne pour le crédit avec l'appui de partenaires soutenant leurs activités économiques. Les expériences réussies des associations villageoises d'épargne et de crédit dans la région de Ségou en sont une bonne illustration. Ces exemples de réussite doivent faire l'objet de visites et vulgarisation auprès des jeunes et des femmes rurales pour montrer qu'avec une bonne cohésion et organisation, il est possible d'accéder au financement par la mobilisation de l'épargne locale.

En plus ces associations constituent un pas important pour accéder aux SFD et banques agricoles et commerciales en étant déjà familiarisé avec les cycles et la gestion des crédits. Elles peuvent servir « d'écoles préparatoires » pour les structures formelles de financement. En leur sein, les femmes apprennent les procédures élémentaires de gestion et l'importance du remboursement régulier des prêts pour permettre le refinancement d'autres activités.

9. Annexes

9.1. Annexe 1 : Liste des tableaux

Tableau 6.1 : Population agricole selon le sexe et la région en 2014-2015

Unité : Nombre et pour cent

Région	Masculin		Féminin		Total
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif
Kayes	964 898	49,7%	977 347	50,3%	1 942 245
Koulikoro	1 701 955	49,7%	1 720 680	50,3%	3 422 635
Sikasso	1 676 876	50,8%	1 626 100	49,2%	3 302 976
Ségou	1 036 718	51,2%	989 302	48,8%	2 026 020
Mopti	1 159 761	51,7%	1 083 858	48,3%	2 243 619
Tombouctou	392 920	53,7%	339 093	46,3%	732 013
Total	6 933 128	51%	6 736 380	49%	13 669 508

Source : CPS/SDR (Rapport de l'Enquête Agricole de Conjoncture EAC 2015/2016)

Tableau 6.2 : Propriétaires de parcelles par région et par sexe au Mali en 2014/2015

Unité : Nombre et pour cent

Région	Nombre			Pourcentage		
	M	F	Total	M	F	Total
Kayes	202 429	95 549	297 978	68%	32%	100%
Koulikoro	421 115	133 492	554 607	76%	24%	100%
Sikasso	1 024 311	171 709	1 196 020	86%	14%	100%
Ségou	551 456	22 135	573 591	96%	4%	100%
Mopti	387 447	26 738	414 185	94%	6%	100%
Tombouctou	79 033	850	79 883	99%	1%	100%
Total	2 665 791	450 473	3 116 264	86%	14%	100 %

Source : CPS/SDR (Recensement des maraichers 2014/2015)

6.3 : Répartition des exploitants maraichers par région et par sexe en 201/2015

Unité : Pourcent

Région	Masculin	Féminin	Total
Kayes	30,5	69,5	100
Koulikoro	27,2	72,8	100
Sikasso	39,0	61,0	100
Ségou	23,3	76,7	100
Mopti	27,4	72,6	100

Tombouctou	45,9	54,1	100
Total	32,2	67,8	100

Source : CPS/SDR (Rapport de l'Enquête Agricole de Conjoncture EAC 2015/2016)

Tableau 6.1.1 : Membre bénéficiaires ou clients au Mali en 2015

Unité : Nombre

Homme	639 283	67%
Femme	248 080	26%
Groupeement	66 791	7%
Total	954 154	100%

Source : CCS-SFD Rapport provisoire 2015

Tableau 6.1.2 : Accès aux crédits agricoles (Homme)

Région	Accès aux crédits agricoles	
	Oui	Non
Kayes	50%	50%
Koulikoro	100%	0%
Sikasso	67%	33%
Ségou	100%	0%
Mopti	0%	100%
Tombouctou		
Total	63%	37%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.3 : Accès aux crédits agricoles (Femme)

Région	Accès aux crédits agricoles	
	Oui	Non
Kayes	0%	100%
Koulikoro	50%	50%
Sikasso	100%	0%
Ségou	100%	0%
Mopti	33%	67%
Tombouctou		
Total	57%	43%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.4 : Types de crédits sollicités (Besoin)/ Homme

Type de Crédits Région	Investissements /Equipement	Campagne / Intrants	Fonds de roulement
Kayes	-	-	-
Koulikoro	33%	33%	33%

Sikasso	33%	50%	17%
Ségou	33%	33%	33%
Mopti	33%	33%	33%
Tombouctou			
Total	33%	38%	29%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.5 : Types de crédits sollicités (Besoin) Femme

Type de Crédits Région	Investissements /Equipement	Campagne / Intrants	Fonds de roulement
Kayes	50%	50%	0%
Koulikoro	33%	33%	33%
Sikasso	50%	50%	0%
Ségou	33%	33%	33%
Mopti	38%	38%	25%
Tombouctou			
Total	41%	41%	18%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.6 : Niveau de satisfaction / Homme

Région	Degré de satisfaction	
	Oui	Non
Kayes	0%	100%
Koulikoro	0%	100%
Sikasso	67%	33%
Ségou	0%	100%
Mopti	0%	100%
Tombouctou		
Total	22%	78%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.7 : Niveau de satisfaction / Femme

Région	Pourcentage	
	Oui	Non
Kayes	33%	67%
Koulikoro	0%	100%
Sikasso	25%	75%
Ségou	0%	100%
Mopti	33%	67%
Tombouctou		
Total	21%	79%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.8 : Accès aux crédits informels (Homme)

Région	Accès aux crédits informels	
	Oui	Non
Kayes	0%	100%
Koulikoro	0%	100%
Sikasso	33%	67%
Ségou	100%	0%
Mopti	0%	100%
Tombouctou		
Total	29%	71%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.9 : Accès aux crédits informels (Femme)

Région	Pourcentage	
	Oui	Non
Kayes	100%	0%
Koulikoro	100%	0%
Sikasso	75%	25%
Ségou	25%	75%
Mopti	67%	33%
Tombouctou		
Total	71%	29%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.10 : Niveau de satisfaction

Région	Degré de satisfaction /Homme		Degré de satisfaction /Femme	
	Oui	Non	Oui	Non
Kayes	0%	100%	33%	67%
Koulikoro	0%	100%	50%	50%
Sikasso	33%	67%	50%	50%
Ségou	33%	67%	50%	50%
Mopti	0%	100%	67%	33%
Tombouctou				
Total	13%	87%	50%	50%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.11 : Accès aux équipements marchands / Homme - Femme

Accès aux équipements Région	Est-il facile d'obtenir une place (étal, boutique, hangar) ou agrandir son affaire dans ce marché? / Homme		Est-il facile d'obtenir une place (étal, boutique, hangar) ou agrandir son affaire dans ce marché? /Femme	
	Oui	Non	Oui	Non
Kayes	0%	100%	0%	100%

Koulikoro	0%	100%	100%	0%
Sikasso	75%	25%	43%	57%
Ségou	40%	60%	50%	50%
Mopti	67%	33%	50%	50%
Tombouctou				
Total	36%	64%	49%	51%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.12 : Principales sources de financement des capitaux /Homme

Sources de financement Région	Auto financement	Banque	SFD	Clients	Fournisseurs	Autres : Crédit coopérative
Kayes	50%				50%	
Koulikoro	33%	33%	33%	0%	0%	
Sikasso	33%	33%		33%		
Ségou	56%		11%		11%	22%
Mopti	50%		50%			
Tombouctou						
Total	44%	13%	19%	7%	12%	4%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.13 : Principales sources de financement des capitaux /Femme

Sources de financement Région	Autofinancement	Banque	SFD	Client	Fournisseurs	Autres : Crédit coopérative
Kayes	50%		50%			
Koulikoro	50%	-	50%	0	0	0
Sikasso	60%	20%	20%			
Ségou	43%	43%	14%			
Mopti	60%					40%
Tombouctou						
Total	53%	13%	27%	0%	0%	8%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.14 : Les obstacles entravant la commercialisation /Homme

Obstacles Région	Collecte	Transport	Stockage
Kayes	100%	-	-
Koulikoro	50%	50%	
Sikasso	100%		
Ségou	14%	43%	43%
Mopti	50%	50%	
Tombouctou			
Total	63%	29%	9%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.1.15 : Les obstacles entravant la commercialisation / Femme

Obstacles Région	Collecte	Transport	Stockage
Kayes	50%	50%	0%
Koulikoro	50%	50%	0%
Sikasso		67%	33%
Ségou	20%	40%	40%
Mopti		50%	50%
Tombouctou			
Total	24%	51%	25%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.2 .1 : Accès à l'assurance agricole

Assurance agricole Région	Accès à l'assurance agricole /Homme		Accès à l'assurance agricole / Femme	
	Oui	Non	Oui	Non
Kayes	0%	100%	0%	100%
Koulikoro	0%	100%	0%	100%
Sikasso	0%	100%	0%	100%
Ségou	0%	100%	0%	100%
Mopti	20%	80%	0%	100%
Tombouctou				
Total	4%	96%	0%	100%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.2.2 : Niveau de satisfaction Assurance agricole

Satisfaction Région	Degré de satisfaction / Homme		Degré de satisfaction / Homme	
	Oui	Non	Oui	Non
Mopti	0%	100%		
Total	0%	100%		

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.3.1 : Types de blocage d'accès aux crédits)/ Homme

Type de blocage Région	Garantie en nature	Décaissement par la SFD	Eloignement de la SFD	Mise en place du crédit
Kayes	50%			50%
Koulikoro	50%			50%
Sikasso	33%	17%	17%	33%
Ségou	22%	33%	11%	33%
Mopti			100%	
Tombouctou				
Total	31%	10%	26%	33%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.3.2 : Types de blocage d'accès aux crédits / Femme

Type de blocage Région	garantie en espèce	Garantie en nature	Décaissement par la SFD	Modalités de remboursement	Eloignement de la SFD	Mise en place du crédit
Kayes			33%		33%	33%
Koulikoro		40%	20%	20%		20%
Sikasso	13%	38%	25%	13%	13%	
Ségou		20%	20%	20%	20%	20%
Mopti	11%	11%	22%		33%	22%
Tombouctou						
Total	5%	22%	24%	11%	20%	19%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.3.3 : Types de garanties exigés par les SFD

Types de blocage	Garanties exigées		
	Cautiion solidaire	Nantissement de la récolte	Garantie personnelle (Lettre d'attribution, permis d'occupé, équipements)
Pourcentage	50%	12,5%	37,5%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.3.4 : Caractéristiques des crédits agricoles octroyés

Caractéristique	Montant moyen octroyé en F CFA	Taux d'intérêt moyen appliqué	Frais moyen de dossier	Durée moyenne de remboursement en mois
Montant	9 671 429	16,43%	2%	17

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.4.1 : Prise de décision en pourcentage/ Femme

Prise de décision Région	Pour prendre du crédit agricole			
	Vous-même	Conjoint	Ensemble : Partenaire/Conjoint	Autres membres : Consultation des membres de la Coopérative
Kayes	0%	50%	100%	0%
Koulikoro	100%	0%	0%	0%
Sikasso	100%	0%	0%	0%
Ségou	50%	0%	0%	50%
Mopti	50%	0%	0%	50%
Tombouctou				
Total	60%		20%	20%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.4.2 : Fourniture des garanties en pourcentage / Femme

Prise de décision Région	Pour fournir les garanties			
	Vous-même	Conjoint	Ensemble : Partenaire/Conjoint	Autres membres : Groupe solidaire
Kayes	100%	0%	0%	0%
Koulikoro	100%	0%	0%	0%
Sikasso	100%	0%	0%	0%
Ségou	0%	0%	0%	100%
Mopti	50%	0%	0%	50%
Tombouctou				
Total	70%	-	-	30%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.4.3 : Personne de 15-49 ans estimant qu'il est justifié qu'un mari frappe ou batte sa femme par sexe en 2015

Indicateur	%	
Attitude vis-à-vis de la violence domestique	Femme	72,6
	Homme	50,9

Source : INSTAT_MICS 2015

Tableau 6.5 .1 : Niveau d'instruction et Possession de téléphone/ Femme

Niveau d'instruction Région	Sait lire et écrire		Dispose un téléphone	
	Oui	Non	Oui	Non
Kayes	15%	85%	55%	45%
Koulikoro				
Sikasso	45%	55%	55%	45%
Ségou				
Mopti	50%	50%	50%	50%
Tombouctou				
Total	37%	63%	53%	47%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.5.2 : Fréquence d'utilisation des services e-money par mois (dépôt et retrait)

Utilisation d'e-money Région	Nombre de transaction par mois (dépôt ou retrait)	
	Homme	Femme
Kayes	2	4
Koulikoro	2	3
Sikasso	6	4
Ségou	5	4
Mopti	6	3
Tombouctou		
Total	4	4

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

Tableau 6.5.3: Recours aux services e-money pour l'accès aux crédits agricoles et produits d'assurances

Recours à l'e-money Région	Crédits agricoles		Assurance agricole	
	Oui	Non	Oui	Non
Kayes	0%	100%	0%	100%
Koulikoro	0%	100%	0%	100%
Sikasso	0%	100%	0%	100%
Ségou	0%	100%	0%	100%
Mopti	0%	100%	17%	83%
Tombouctou				
Total	0%	100%	3%	97%

Source : Etude Genre & Marché (Enquête terrain)

9.2. Annexe 2 : liste des structures rencontrées

Liste des Organisations paysannes rencontrées

N°	PRENOMS ET NOM	STRUCTURE	FONCTION	TYPE	NOMBRE		REGION	N° CONTACT
					HOMME	FEMME		
1	Souko Assa	Association des femmes pour le Développement de Kounda (AFDK)	Présidente	Femme		114	Kayes	70 54 91 53 / 64 89 61 29
2	Sayon Damba	Coopérative Multifonctionnelle de Manako N°2 (CAMN)	Présidente	Mixte	4	116	Kayes	65 80 98 26
3	Moussouma ka Sakiliba	Coopérative "BADENYA" de Qualia	Présidente	Femme		26	Kayes	78 12 90 13 / 70 81 63 35
4	Sirimady Konaté	Association des jeunes de Manako II	Président	Homme / Jeune	75		Kayes	90 92 70 21
5	Oumou Coulibaly	Coopérative "KANOUYATON"	Président	Femme		22	Koulikoro	90 70 44 15 / 72 84 15 78
6	Maimouna Traoré	Coopérative "BADENYA" des veuves de Nonssonmbougou	Présidente	Femme		55	Koulikoro	78 77 74 15
7	Chaka Camara	Union Locale des Producteurs de céréalières de Dioila (ULPC)	Président	Homme	555	519	Koulikoro	78 99 11 64 / 75 01 69 96
8	Mamadou Coulibaly	Association des Jeunesse de Nossombougou	Président	Mixte	122	36	Koulikoro	78 31 96 57
9	El Hadji Moussa Traoré	Union des Coopératives Productrices Transformatrices céréalières de Koutiala (UCPTC)	Président	Mixte	800	1 200	Sikasso	76 06 53 91 / 97 32 26 57
10	Moussa Dembelé	Coopérative "TIESIRI" de Sirakélé	Président	Homme	30		Sikasso	78 07 37 14 / 77 94 00 89
11	Sanata Coulibaly	Coopérative "UDAUYENA" de Sirakélé	Présidente	Femme		70	Sikasso	79 90 17 19

1 2	Bourama Barry	Coopérative " WONKON" de Karangana	Président	Mixte	1 419	1 476	Sikasso	64 57 30 61 / 62 78 98 81
1 3	Mme Ouattara Mariam Sanogo	Coopérative "NYETA" des Femmes Productrices de Semence de Koutiala	Présidente	Femm e		54	Sikasso	76 12 15 39
1 4	Sogoba Niambelé	Coopérative "DIATIMINE" de Sido	Présidente	Femm e		531	Sikasso	71 90 85 47
1 5	Korotoumo u Kone	Coopérative "SABATI" de Zantiébougou	Présidente	Femm e		1 849	Sikasso	62 34 13 21
1 6	Nouhoum Sangaré	Coopérative "DJIGUIYATON" de Kébougou	Président	Mixte	218	285	Ségou	63 63 98 51
1 7	Zakaria Diarra	Union "YERENTON" de Tissala	Président	Mixte	463	580	Ségou	63 34 03 72
1 8	Souaïbou Touré	Union des Producteurs céréaliers de Cinzana	Président	Mixte	830	231	Ségou	75 15 75 13
1 9	Hamadia Bondy	Union "YIRIWADJE" de Tingoni	Président	Mixte	701	366	Ségou	76 76 45 15 / 79 63 29 50
2 0	Boubou Togola	'BENKADITON" de Niontonbougou	Secrétaire Administra tif	Mixte	77	31	Ségou	73 17 86 25
2 1	Fanta Guindo	Coopérative " BODJINA - BARA" de Logo / Bankass	Présidente	Femm e		381	Mopti	66 08 13 14 / 70 95 51 81
2 2	Fatou Traoré	Coopérative "OUBANYALA" de Allaye -Daga /Soufroulaye	Présidente	Mixte	12	68	Mopti	66 08 41 82
2 3	Moussa Guindo	Union " OGOYARA" de Bankass	Président	Mixte	730	1 220	Mopti	79 23 99 61
2 4	Issa GUINDO	Coopérative "SABUYUMA" de Ogotena / Bankass	Président	Homm e	55		Mopti	79 35 27 26
Sous total					6 091	9 230		
Total général					15 321			

Liste des structures de financement rencontrées

N°	PRENOMS ET NOM	STRUCTURE	FONCTION	REGION	N° CONTACT
1	Modibo DEMBELE	Nyèsigiso (SFD)	Chef Service Gestion des Risques Crédit	Bamako	20 23 31 95/ 20 23 97 04
2	Adama NIARE	Nyèsigiso (SFD)	Directeur /Caisse	Kayes	66717515/76488 236
3	Madani Dia	BNDA	Directeur /Agence	Kayes	66 72 64 04 / 94 81 24 60
4	Issouf Barry	KAFO JIGINNEW	Directeur / Agence	Koutiala / Sikasso	76 24 84 95 / 76 75 69 63
5	Barassa Sacko	SORO YIRIWASO	Chef d'agence	Fana/ Koulikoro	66 05 90 16
6	Bakary Sacko	BNDA	Chef d'agence	Fana/ Koulikoro	66 76 67 87
7	Mory Bengaly	Caisse Associative d'Epargne et Crédit des Entrepreneurs et Commerçants	Chef Secteur	Fana /Koulikoro	75 41 89 02
8	Oumar Touré	Caisse Associative d'Epargne et Crédit des Entrepreneurs et Commerçants (CAECE)	Gérant	Ségou	76 12 15 21 / 66 65 58 78
9	Ousmana Macalou	Kondo Jigima	Chargé du crédit	Mopti	76 12 38 97

Listes des projets / programme et structures étatiques

N°	PRENOMS ET NOM	STRUCTURE	FONCTION	REGION	N° CONTACT
1	Dramane Sidibé	Programme de Microfinance Rurale (PMR)	Directeur	Bamako	76 49 74 23 / 66 75 25 05
2	Anne Hofer Camara	MERCY CORPS	Gestionnaire de programme GRP-LEAP	Bamako	70 13 56 93
3	Mohamed Soumaré	Projet CGT	Coordinateur	Bamako	
4	Bouraïma Diall	ADAF/Gallè	Chargé de projet	Bamako	66 16 45 68 / 76 33 93 89 /20 22 00 33
5	Mme Kanté Fatoumata Diankoumba	Fonds d'Appui à l'Autonomisation de la Femme et à l'Epanouissement de l'Enfant (FAFE)	Directrice	Bamako	66 07 12 32 / 76 03 33 97
6	Alhassane DIALL	CPA/SFD	Coordinateur	Bamako	
7	Barassa Sacko	SORO YIRIWASO	Chef d'Antenne	Fana /Koulikoro	66 05 90 16
8	Bakary Fomba	BNDA	Directeur	Fana /Koulikoro	66 76 67 87 / 72 80 80 73
9	Mme Diallo Yah Diakité	AMASSA-Afrique Verte	Chef d'Antenne	Sikasso/ Koutiala	76 36 96 67 / 63 34 82 81
10	Yacouba Koné	Direction Régionale de l'Agriculture	Directeur	Kayes	76 18 37 30 / 66 18 37 30
11	Amedé Kamaté	Office riz Ségou	Directeur Adjoint	Ségou	76 08 45 33 / 66 95 15 34
12	Aminata Fofana	CRS / Mopti		Mopti	66 79 24 09 / 71 53 10 60

Liste des vendeurs- vendeuses de céréales

Région	VENDEUR	VENDEUSE	PRODUCTEURS / VENDEURS	Total
Kayes	3	1	0	4
Koulikoro	1	1	1	3
Sikasso	8	8	4	20
Ségou	1	4	4	9
Mopti	1	2	2	5

Liste des focus groupes

N°	REGIONS	SPECULATIONS	NOMBRE	
			HOMME	FEMME
1	Kayes (Kounda)	Arachide, mil, maïs, riz, fonio, niébé		10
2	Kayes (Oulia)	Arachide, riz, oignon, ail, tomate, gombo, piment		10
3	Kayes (Manako II)	Arachide, riz, oignon, ail, tomate, gombo, piment		10
4	Kayes (Manako II)	Arachide, riz, oignon, ail, tomate, gombo, piment		10
5	Kayes (Kounda)	Mil, niébé, sorgho, riz, fonio		10
6	Sikasso (Zantiébougou, karangana)	Arachide, mil, maïs, riz, niébé		10
7	Sikasso (Koutila, Sirakélé)	Mil, niébé, sorgho, riz, fonio		10
8	Ségou (Tissala)	Mil, sorgho	10	
9	Ségou (Tingoni)	Mil, sorgho, maïs, niébé	10	
10	Mopti (Logo)	Mil, Niébé, Arachide, Fonio, Oseille,		10

11	Mopti (Bankass)	Mil, Niébé, Arachide, Sorgho	10	
Sous total			30	80
Total général			110	

9.3. Annexe 3 : Documentation

- 1) AGRI PRO FOCUS : Le genre dans les chaines de valeur
- 2) Appui à la résilience des populations vulnérables au nord du Mali: volet création d'actifs communautaires juin 2015 - décembre 2017 (30 mois)
- 3) Appui à la résilience des populations vulnérables au nord du Mali: volet création d'actifs communautaires : Étude diagnostique et sélection des OP capables de participer au programme P4P du PAM (Juin 2016)
- 4) BAD, Profil Genre du Mali, 2012
- 5) BAD, Indice de l'Égalité de Genre en Afrique, 2015
- 6) CIRAD, La décentralisation des systèmes d'information de marché , une innovation pour répondre aux besoins des acteurs : Le cas de l'Observatoire du Marché Agricole au Mali, 2014
- 7) Développement de la chaine de valeur au Ghana : Etude genre é marché (2016-2017)
- 8) Etude pour la mise en place d'un mécanisme de refinancement durable des SF au Mali
- 9) Etude sur la mise en place d'un Dispositif Régional de Renforcement et de Coordination des Stocks Nationaux de Sécurité Alimentaire dans l'Espace de l'UEMOA, 2011
- 10) FAO, Commerce Transfrontalier et Sécurité Alimentaire en Afrique de l'Ouest Cas du Bassin Ouest : Gambie, Guinée-Bissau, Guinée, Mali, Mauritanie, Sénégal , Mars 2010
SACO/CESCO : Autonomisation Economique des Femmes : Perspectives SACO
- 11) FAO, Rapport de l'Etude sur le Financement de l'Agriculture et du Monde Rural, 2010
- 12) Genre, Marché et Autonomisation des femmes dans la région du Sahel : Analyse comparative du Mali, Niger et Tchad (Etude genre et marchés 2016-2017)
- 13) Indice d'Autonomisation des femmes dans l'agriculture
- 14) Les services financiers numériques pour l'inclusion financière
- 15) Ministère de l'Économie et des Finances Rapport 2009 de mise en œuvre du CSCRP.
Document de Synthèse, 2010
- 16) OMA, Rapport de synthèse : Mission conjointe d'évaluation des marchés de la sécurité alimentaire au Mali, 2015
- 17) ONU, Division de la Promotion des Femmes, Femmes Rurale dans le monde en Evolution : Opportunités et Défis, 2008
- 18) PAM, Genre et Marché : Etude de Cas VAM- Burkina Faso, 2016
- 19) Politique nationale de développement de la micro finance et son plan d'action 2016-2020
- 20) Programme d'Assistance Alimentaire pour la création d'Actifs (3A / Résilience) guide d'orientation des activités (version 2016)

- 21) Rapport de synthèses des ateliers : Forum des Organisations paysannes participantes au P4P.
Juin 2015
- 22) Rapport sur le développement humain 2011, PNUD
- 23) RAPPORT SYNTHESE DU 5ème FORUM DES ORGANISATIONS PAYSANES PARTICIPANTES AU
P4P (*Ségou du 24 au 26 mai 2016 à Ségou*)
- 24) RECOFEM, Etude sur la situation de la Femme au Mali, 2007
- 25) Sexe et marchés en Afrique de l'Ouest (WFP RBD VAM)

