



PLAN DE COMPÉTITIVITÉ Filière Mangue



Le plan de compétitivité se veut un outil d'orientation et de référence pour la prise de décisions sur les investissements stratégiques à effectuer au niveau des filières prioritaires ciblées par le PCDA. Il vise ainsi à fournir un tableau de bord avec une série d'outils pour opérationnaliser les Plans de Développement Stratégique filière réalisés par le PCDA dans le cadre d'une concertation publique – privée.

Edition 2007 / 2008



CONTENU

1.	La convergence des Plans de Développement Stratégique et du PCF mangue.....	3
2.	L'identification des principales chaînes d'approvisionnement de la filière mangue.....	7
3.	Les conditions de l'offre et la demande pour les principales chaînes d'approvisionnement de la filière mangue	9
4.	Le plan de compétitivité filière mangue	16
	- Chaîne d'approvisionnement mangue bateau	
	- Chaîne d'approvisionnement mangue avion	
	- Chaîne d'approvisionnement mangue marchés urbains	
	- Chaîne d'approvisionnement mangue séchée	
	- Chaîne d'approvisionnement jus et confiture de mangue	
	- Objectif opérationnel N°5 : liens horizontaux filière	

ANNEXES

Annexe 1	Plan d'action pour le développement de la filière tiré du Plan de Développement Stratégique pour la région de Sikasso
Annexe 2	Plan d'action pour le développement de la filière tiré du Plan de Développement Stratégique pour la région de Bamako / Koulikoro



1. La convergence des Plans de Développement Stratégique et du PCF

Tel qu'il a été stipulé dans la section précédente, le point de départ de la formulation du PCF ont été les Plans de Développement Stratégique (PDS) de la mangue préparés par les cadres de concertation régionaux au niveau de la zone de Sikasso et de Bamako / Koulikoro. Suite à leur validation par les acteurs de la filière, les PDS incluant les plans d'action pour le développement de la filière ont servi de base et cadre de référence pour une analyse sous l'angle des principaux facteurs de compétitivité. La grande majorité des actions à entreprendre qui ont été identifiées dans les PDS a été prises en compte par le PCF. Certaines actions proposées ont pu être regroupées sous le même objectif opérationnel et couvertes par un outil d'opérationnalisation spécifique, d'autres ont dû être « traduites » et adaptées pour mieux correspondre (coller) aux véritables enjeux de la compétitivité.

Les matrices sur les pages suivantes présentent d'une manière synthétique les correspondances existantes entre les enjeux, les objectifs et les actions à entreprendre identifiés dans les PDS régionaux et les objectifs opérationnels et les outils d'opérationnalisation du PCF.

Matrice de croisement des enjeux / objectifs stratégiques filière avec les objectifs opérationnels pour la compétitivité des chaînes d'approvisionnement

PDS filière mangue Sikasso	Objectif OP n°1 Connaissance opportunités	Objectif OP n°2 Rendements et coûts	Objectif OP n°3 Pertes post-récolte	Objectif OP n°4 Réponse aux marchés	Objectif OP n°5 Renforcement des liens
ES1: Lutte contre les trois principales maladies dans la région de Sikasso : Mouche des fruits (ceratitus), Cochenille farineuse et Antrachnose					
<i>OS1: Renforcer davantage la communication et la synergie entre le programme fruits et légumes de l'IER et la coordination régionale du PCDA de Sikasso</i>					
A1: Clarification du cadre de partenariat PCDA-IER					
A2: Tenue des réunions de synergie PCDA-IER (fruits et légumes)					
A3: Planification et exécution communes des activités					
<i>OS2: Vulgariser les résultats des recherches du programme fruits et légumes de l'IER de Sikasso sur la lutte contre les maladies.</i>					
A1: Production de fiches techniques			3		
A2: Organiser des ateliers de diffusion des résultats			3		
A3: Formation et suivi les producteurs dans l'application des mesures préconisées			3		
<i>OS3: Former et impliquer les producteurs dans la mise en œuvre des mesures de lutte contre la mouche des fruits, la cochenille et l'antrachnose</i>					
A1: Organisation de session de formation			3		
A2: Identification des vergers infectés			3		
A3: Dotation des producteurs en produits et matériel de traitement et suivi des traitements			4 / 7		
ES2: : Renforcement des capacités de tous les acteurs de la filière de la production à la transformation en passant par la commercialisation					
<i>OS1: Organiser les acteurs en cadres communal, local et régional de concertation de la filière mangue</i>					10
A1: Mise en place de cadres communaux et locaux de concertation des acteurs de la filière mangue					10
A2: Renforcement du cadre (comité) régional existant					10
A3: Financement par le PCDA du fonctionnement du cadre à coût partagé					10
<i>OS2: Offrir un paquet minimum de formation aux acteurs à chaque maillon de la filière (contenu à déterminer avec le cadre de concertation)</i>					
A1: Identification des besoins immédiats de formation			3		
A2: Organisation de sessions de formation			3		
ES3: Rentabilisation de la filière mangue dans la région de Sikasso					
<i>OS1: Continuer l'appui aux acteurs dans la production de la mangue de qualité</i>					
A1: Identification des besoins des producteurs en appui			3		
A2: Continuation de la vulgarisation des variétés de mangues exportables			3		
A3: Création d'un réseau d'approvisionnement en plants et en intrant			4		
A4: Formation des producteurs aux techniques culturales (plantation, greffage, taille) et de récolte			3		
A5: Appui à la production locale des consommables de conditionnement (palette, bois, cornières, cartons, etc...)				4	
<i>OS2: Créer les conditions favorables à la certification EurepGAP des vergers de mangues</i>					6
A1: Identification des planteurs et pisteurs prêts à adhérer au processus de certification					6
A2: Formation des producteurs et des pisteurs sur les conditions EurepGAP					6
A3: Suivi des pisteurs et des producteurs dans l'application des recommandations EurepGAP					6
<i>OS3: Renforcer les capacités des commerçants à couvrir l'ensemble du marché national</i>					
A1: Prospection de marchés intérieurs	1				
A2: Test d'approvisionnement					7
A3: Appui à la contractualisation entre les commerçants de mangue de Sikasso et ceux des marchés ciblés					
<i>OS4: Renforcer les capacités des acteurs dans la transformation de la mangue</i>					
A1: Identification des besoins d'appui des transformateurs			3		
A2: Appui aux transformateurs dans l'acquisition d'équipements plus performants			7		
A3: Formation des acteurs du maillon à l'utilisation des équipements acquis			3		
ES4: Accès des acteurs au crédit					
<i>OS1: Créer et/ou renforcer les relations de partenariat entre les acteurs de la filière mangue et les institutions financières</i>					10
A1: Organisation de rencontres de concertation					10
A2: Etablissement de protocole de partenariat					10
<i>OS2: Mettre en place une procédure efficace d'octroi et de recouvrement des crédits mangue.</i>					
A1: Elaboration de plan d'affaires					9
A2: Mise en place d'un comité pluridisciplinaire d'octroi de crédit					10
A3: Formation des bénéficiaires en gestion et suivi après le financement					9

Matrice de croisement des enjeux / objectifs stratégiques filière avec les objectifs opérationnels pour la compétitivité des chaînes d'approvisionnement

PDS filière mangue Bamako / Koulikoro	Objectif OP n°1 Connaissance opportunités	Objectif OP n°2 Rendements et coûts	Objectif OP n°3 Pertes post-récolte	Objectif OP n°4 Réponse aux marchés	Objectif OP n°5 Renforcement des liens
1. OPERATIONS DE LA FILIERE					
(Production) ES1.1: Création des conditions favorables pour la compétitivité durable de la filière 'mangue' de Koulikoro/Bamako					
<i>OS1: Renforcer la recherche-action autour de la filière 'mangue'</i>					
A1: Valider les résultats disponibles et poursuivre les Recherche sur les causes de mortalité du parc de mangues					
A2: Diffuser les résultats validés et former les acteurs impliqués					
A3: Surveiller et traiter les foyers de maladies					
A4: Capitaliser, approfondir la recherche et diffuser les résultats sur les pratiques de lutte contre les déprédateurs (mouches, fourmis rouges, cochenilles, etc.) par des pesticides homologués par le (CSP)					
A5: Identifier et valoriser les caractéristiques "Terroirs" de chaque bassin de production					
A6: Mettre en place un mécanisme de financement durable pour la diffusion et l'appropriation des résultats de la recherche					
<i>OS2: Augmenter le niveau de la production des vergers</i>					
A1: Sécurisation foncière des exploitations					
A2: Evaluation exhaustive du potentiel de production					
A3: Mise en place de nouveaux vergers et reconversion des vieux vergers (vergers à haute densité)					
A4: Equipements corrects des exploitations de mangues (grillages, charrues, charrettes, appareils de traitement, machettes, sérateurs, scies à lames multiples)					
A5: Renforcement de la capacité de production des verger					
A6: Vulgarisation d'itinéraires techniques plus performantes y comprise l'apiculture					
<i>OS3: Produire en conformité avec les exigences des marchés</i>					
A1 Facilitation du processus de certification des organisations					
(Transformation) ES1.2 : Augmentation du niveau d'activités des unités de transformation					
<i>OS1: Faciliter une meilleure connaissance des marchés d'écoulement</i>					
A1: Mise en place d'un système d'information sur les marchés d'écoulement intérieurs et extérieurs					
<i>OS2: Faciliter l'acquisition de sites et d'infrastructures adéquats</i>					
A1: Dotation des unités de transformation/valorisation de sites et d'infrastructures adéquats leur appartenant ou en bail emphytéotique					
<i>OS3: Faciliter l'acquisition d'équipements adaptés et performants et d'emballages plus appropriés</i>					
A1: Dotation des unités de transformation/valorisation d'équipements adéquats					
<i>OS4: Renforcer les capacités techniques et managériales des unités de transformation</i>					
A1: Identification des besoins de formation et d'assistance technique					
A2: Formation du personnel des unités					
<i>OS5: Maîtriser les coûts de transformation des unités</i>					
A1: Formation des unités de transformation à la maîtrise des coûts					
(Commercialisation) ES1.3: Augmentation du niveau d'activités des structures de commercialisation					
<i>OS1: Faciliter une meilleure connaissance des marchés d'écoulement</i>					
A1: Mise en place d'un système d'information sur les marchés d'écoulement intérieurs et extérieurs					
<i>OS2: Faire connaître les informations sur le potentiel de production des bassins</i>					
A1: Recensement exhaustif du potentiel de production des bassins					
<i>OS3: Promouvoir les infrastructures de mise en marché</i>					
A1 Création d'infrastructures de mise en marché crédibles et opérationnelles					
A2: Faciliter l'accès aux intrants (emballages et matériels) adéquats par la mise en place d'une centrale d'achat					
<i>OS4: Assurer la maîtrise des coûts de commercialisation</i>					
A1: Formation des structures de commercialisation à la maîtrise des coûts					
<i>OS5: Renforcer les capacités des conditionneurs/neuses en station</i>					
A1: Formation des agents en techniques de tri, calibrage, palettisations, empotage, etc.					
<i>OS6: Améliorer les capacités de récolte des pisteurs</i>					
A1: Formation des pisteurs et des récolteurs					

Matrice de croisement des enjeux / objectifs stratégiques filière avec les objectifs opérationnels pour la compétitivité des chaînes d'approvisionnement

PDS filière mangue Bamako / Koulikoro	Objectif OP n°1 Connaissance opportunités	Objectif OP n°2 Rendements et coûts	Objectif OP n°3 Pertes post-récolte	Objectif OP n°4 Réponse aux marchés	Objectif OP n°5 Renforcement des liens
2 FONCTIONS DE LA FILIERE					
(Fonction d'inter profession) ES2.1: Emergence d'inter professions représentatives et opérationnelles des vrais acteurs dans la filière					
<i>OS1: Mettre en place une inter profession dynamique</i>					
A1: Amélioration des capacités d'encadrement des ressources d'appui conseil					10
A2: Amélioration de la structuration et des relations entre les acteurs des différents maillon					10
A3: Prise en charge des fonctions de centrales d'achat par l'inter profession					10
<i>OS2: Assainir les relations entre les acteurs de la filière</i>					
A1: Facilitation de la contractualisation des relations des acteurs de la filière					
A2: Elaboration des textes régissant l'interprofession					10
(Fonction information) ES2.2: AMELIORATION DU SYSTEME D'INFORMATION DANS LA FILIERE					
<i>OS1: Mettre en place un système de traçabilité fiable et crédible sur la filière</i>					
A1: Application d'un système de traçabilité fiable sur la filière				2 / 6	
<i>OS2: Diffuser les informations fiables et disponibles en temps réels</i>					
A1: Mise en place d'un système d'information fiable, régulier et disponible : exemple affaire mobile local sms				1	
(Fonction intelligence marchés) ES2.3: MAITRISE DE L'INTELLIGENCE DU MARCHE AU SEIN DE LA FILIERE					
<i>OS1: Disposer d'informations commerciales actualisées</i>					
A1: Conception et mise à disposition d'un système de veille commerciale pour les acteurs de la filière	1				
<i>OS2: Promouvoir les chaînes de valeur de la filière</i>					
A1: Conception de stratégies et plans d'actions marketing pour chaque chaîne de valeur de la filière				1	10
(Fonction financement) ES2.4: AMELIORATION DE L'ACCES DES ACTEURS DE LA FILIERE AU FINANCEMENT					
<i>OS1: Sécuriser les institutions de financement</i>					
A1: Formation des acteurs au montage des dossiers bancables				9	
A2: Mise en place d'un fonds de garantie partielle et d'instruments novateurs				9	
A3: Contribution des acteurs au financement				9	
A4: Un système d'appui conseil/suivi sécurisant				9	
(Fonction logistique et transport) ES2.5: AMELIORATION DE LA LOGISTIQUE ET DU TRANSPORT DES PRODUITS ET SOUS PRODUITS DE LA FILIERE					
<i>OS1: Disposer de moyens de transport et de manutention adéquats</i>					
A1: Introduction de moyens de transport et de manutention adéquats			3 / 4		
<i>OS2: Améliorer les capacités de fret au départ de l'aéroport de Bamako-Sénou</i>					
A1: Augmentation de la rotation des frets					
<i>OS3: Faciliter l'accès aux infrastructures au départ de la zone aéroportuaire de Bamako-Séno</i>					
A1: Promotion du Centre "PLAZA"					10
<i>OS4:Faciliter le Démantèlement des barrières non tarifaire</i>					
A1: Disparition et/ou réduction des barrières non tarifaires					
(Fonction contrôle de qualité) ES2.6: PROMOTION DE LA QUALITE DES PRODUITS ET SOUS PRODUITS DE LA FILIERE					
<i>OS1: Instaurer un système de contrôle de qualité performant</i>					
A1: Détermination et adoption des standards de qualité				6	
A2: Mise en place d'un système qualité (SPS)				6	
A3: Diffusion du système de contrôle de qualité				6	
A4: Mise en place et diffusion d'un système de reconnaissance de qualité et d'origine				6	

2. L'identification des principales chaînes d'approvisionnement de la filière mangue

La filière mangue est composée de plusieurs chaînes d'approvisionnement distinguables selon les caractéristiques des produits concernés, les réseaux transactionnels impliqués et les créneaux des marchés visés. On peut identifier au moins 5 chaînes convergentes mais distinctes par leur portée, les créneaux desservis et la spécificité de leurs cahiers des charges. Une meilleure visibilité de la dynamique de chaînes servira au ciblage des activités et des interventions du PCF.



La chaîne d'approvisionnement de la mangue d'exportation par voie maritime sur les marchés européens

C'est la chaîne d'approvisionnement de la filière à plus fort potentiel de développement au Mali. La qualité intrinsèque du produit liée aux conditions favorables pour la culture de la mangue au Mali est la principale source de compétitivité de la filière. La chaîne d'approvisionnement d'exportation par bateau est relativement récente et a connu un développement rapide d'abord dans la zone de Sikasso et récemment de Bamako / Koulikoro. Les principaux défis pour la compétitivité de la chaîne sont liées à la disponibilité des fruits des variétés Kent et Keitt répondant aux cahiers des charges imposés par les marchés et à la gestion de la logistique multi-modale d'exportation (terre / mer). La chaîne d'exportation par bateau est directement concurrencée par les réseaux d'exportation de la Côte d'Ivoire (achats des fruits au niveau des vergers) mais aussi par la chaîne d'exportation par avion (région de Bamako) et les chaînes d'approvisionnement des marchés urbains au niveau national et régional



La chaîne d'approvisionnement de la mangue pour les exportations par voie aérienne sur les marchés internationaux

La chaîne concerne les variétés Amélie, Kent et Keitt, exportées par avion en Europe mais aussi d'autres marchés internationaux potentiels (notamment au niveau des pays du Maghreb et du Moyen Orient). Il s'agit d'une chaîne d'approvisionnement où le Mali occupe une position de niche bien établie parmi les origines ouest africaines. La compétitivité de la filière est étroitement liée à la disponibilité de fret aérien à des tarifs compétitifs. Ce créneau de marché est de plus en plus étroit et limité à des importateurs spécialisés imposant des cahiers des charges très précis pour rencontrer les exigences d'une clientèle avertie prête à payer plus pour un produit sélectionné.



La chaîne d'approvisionnement de la mangue pour l'approvisionnement des marchés urbains au niveau national et dans la sous-région

En termes de volumes, il s'agit de la chaîne d'approvisionnement la plus importante de la filière mangue. Elle concerne les variétés export (Kent, Keitt et Amélie) mais aussi d'autres variétés appréciées par les consommateurs sur les marchés urbains nationaux et régionaux. Elle est caractérisée par une faible valorisation du produit commercialisé avec un niveau de pertes post-récolte importantes. Il existe certains réseaux d'expédition des produits dans la sous-région pendant des périodes de fenêtres d'opportunités porteuses (par exemple début de campagne sur le Sénégal et la Mauritanie). Ces réseaux adoptent des pratiques améliorées en termes de sélection des fruits, de techniques de conditionnement, d'emballage et de logistique.



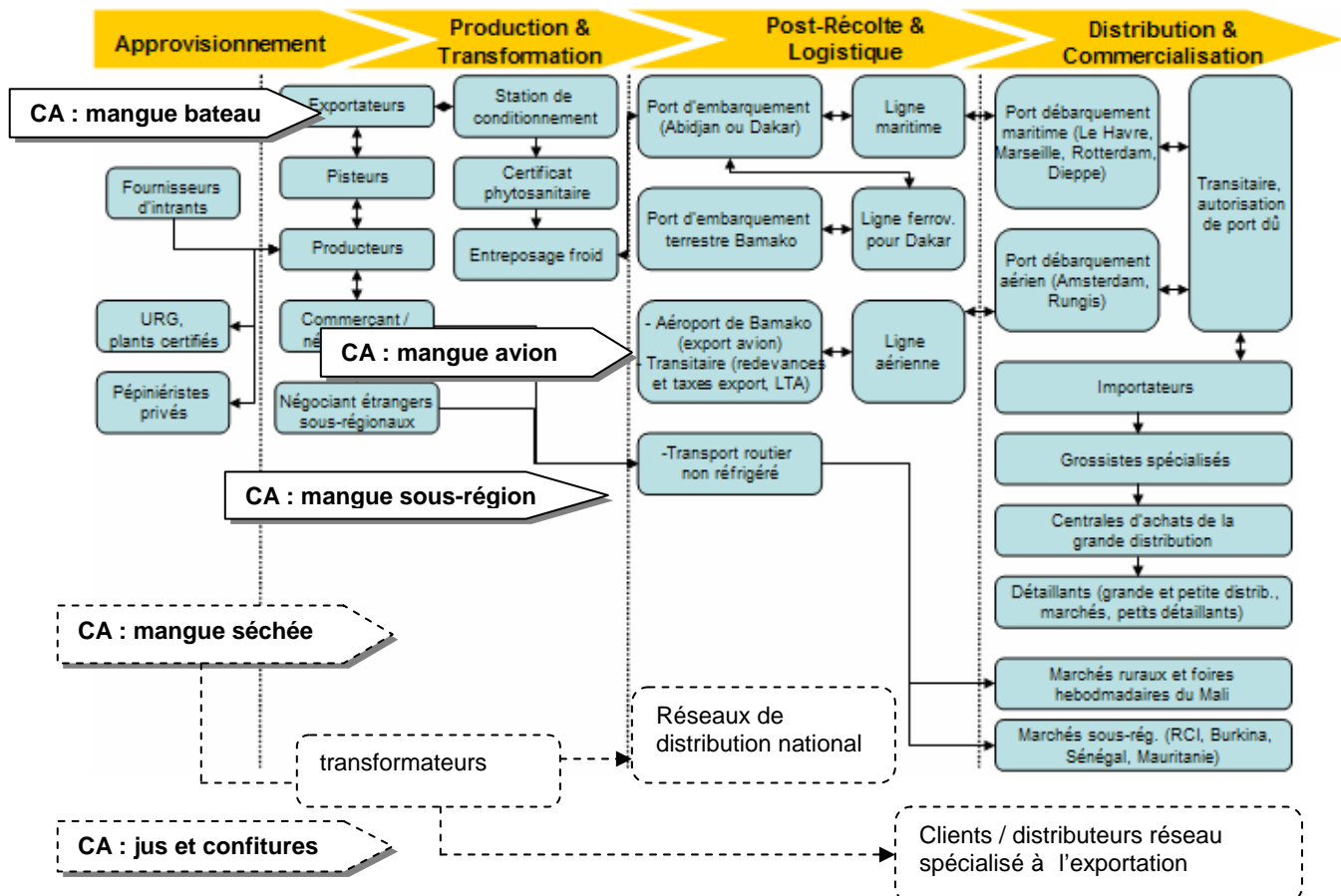
La chaîne d’approvisionnement de la mangue séchée pour l’approvisionnement des marchés urbains au niveau national / sous-régional et de niches d’exportation

Il s’agit de la chaîne d’approvisionnement de la mangue transformée par le séchage utilisant des technologies de séchage et de conditionnement de type semi-industriel. Une chaîne pour le moment très peu développée au Mali en comparaison aux autres origines y compris dans la sous-région (par exemple au Burkina Faso). Il s’agit d’une chaîne visant un créneau de niche pour des réseaux de distribution moderne au niveau national et sous-régional mais aussi à l’exportation à la condition d’une labellisation reconnue (tels que les produits biologiques et du commerce équitable). Cette chaîne est distincte en termes de cahiers des charges et ne concerne pas la mangue séchée destinée à la transformation agro-alimentaire sur les marchés internationaux.



La chaîne d’approvisionnement des produits de transformation de la mangue pour l’approvisionnement des marchés urbains au niveau national / sous-régional : jus, confitures, vinaigre, etc.

Cette chaîne d’approvisionnement est pour le moment quasi inexistante au Mali. Visant des technologies et des procédés semi-industriels, elle concerne essentiellement la transformation de la mangue en jus et en confiture (préserves ou autres tartarinades) destinés à un créneau de distribution principalement au niveau des marchés urbains nationaux. Au niveau de la distribution moderne, la chaîne est caractérisée par une forte concurrence des produits importés (au niveau international mais aussi des produits en provenance de la Côte d’Ivoire). Le développement de la chaîne est limitée non pas seulement à cause des pressions concurrentielles et de l’étroitesse du marché mais également pour des raisons d’approvisionnement (faible disponibilité et forte saisonnalité) et de l’existence d’autres matières premières (fruits) complémentaires à la mangue.



3. Conditions de l'offre et la demande pour les principales chaînes d'approvisionnement

La filière mangue souffre d'une absence de visibilité de l'ensemble des paramètres concernant la production, notamment ceux sur les superficies en production, sur l'état des vergers et la productivité ainsi que sur les quantités produites par variété. La production totale est estimée à plus de 200 000 tonnes avec un volume commercialisé à un niveau beaucoup plus faible supposant des pertes importantes. Le potentiel d'approvisionnement en mangue export est également peu connu avec des estimations qui peuvent varier de moins de 7 000 tonnes jusqu'à 20 à 30 000 tonnes. D'un côté, une bonne partie du verger malien est vieillissant avec des arbres souvent de 25 ans et plus, de l'autre, de nouveaux vergers sont en phase de croissance surtout dans la zone de Sikasso. Jusqu'à récemment, les exportations de la mangue malienne se faisaient traditionnellement par avion mais récemment il y a eu l'émergence des exportations maritimes d'abord à partir de Sikasso via la Côte d'Ivoire et récemment à partir de Bamako via le Sénégal. Le potentiel de positionnement compétitif de la mangue malienne sur les marchés européens demeure fort malgré le handicap majeur qui est la logistique terrestre pour arriver à des ports d'expédition maritime.

Parmi les cinq chaînes d'approvisionnement identifiées, la chaîne d'exportation par bateau vers l'Europe reste la plus prometteuse même si en termes de volumes la plus importante serait la chaîne d'approvisionnement des marchés urbains nationaux et sous régionaux. Les exportations par avion demeurent une niche porteuse mais à faible potentiel de croissance. Finalement les chaînes d'approvisionnement pour les produits transformés sont à une étape relativement embryonnaire mais devront pouvoir se développer sur des marchés de niche dans les années à venir.



La chaîne d'approvisionnement de la mangue d'exportation par voie maritime sur les marchés européens



La chaîne d'approvisionnement de la mangue pour les exportations par voie aérienne sur les marchés internationaux



La chaîne d'approvisionnement de la mangue pour l'approvisionnement des marchés urbains au niveau national et dans la sous-région




La chaîne d'approvisionnement de la mangue séchée pour l'approvisionnement des marchés urbains au niveau national / sous-régional et des niches d'exportation



La chaîne d'approvisionnement des produits de transformation de la mangue pour l'approvisionnement des marchés urbains au niveau national / sous-régional : jus, confitures, vinaigre, etc.



	<p>La chaîne d’approvisionnement de la mangue d’exportation par bateau</p>
<p>Offre:</p>	<p>Il n'existe pas des statistiques fiables sur la production de mangues au Mali. Certaines estimations avancées du potentiel de production de l'ensemble de bassins incluant celles de Bamako/Koulikoro, de Sikasso et de Kayes avoisineraient les 200 000 tonnes toutes variétés confondues. Les chiffres avancés par la FAO situent la production nationale à un peu plus de 60 000 tonnes pour une superficie totale de 3000 ha et des rendements dépassant les 20 tonnes par hectare pour une densité moyenne de 100 arbres par hectare. D'autres estimations des rendements effectifs se situent à des niveaux beaucoup plus faibles qui se situeraient entre 8 et 10 tonnes par hectare avec des rendements export qui ne dépasseraient pas 2-3 tonnes. En ce qui concerne l'estimation du potentiel d'approvisionnement en fruits export en termes de variétés et de qualité de la mangue, les estimations considérées comme réalistes varient entre 10 et 20 000 tonnes. La méconnaissance du potentiel d'approvisionnement actuel et un manque de visibilité de l'évolution future de la production constituent des handicaps certains pour l'évaluation du véritable potentiel compétitif du Mali sur les créneaux d'exportation.</p>
<p>Demande:</p>	<p>Le créneau de la mangue d'exportation par bateau sur l'Europe pour l'ensemble des origines ouest africaines se situe à 30 000 tonnes (données 2006) avec une moyenne mensuelle de 5 à 6 000 tonnes. Ce créneau se situe entre les mois d'avril et fin août. Le marché global sur cette période se situe à environ 75 000 tonnes, soit 15 000 tonnes par mois avec les autres principaux fournisseurs que sont le Pérou d'abord, ensuite la Pakistan, Porto Rico et Israël. La période occupée par les origines ouest africaines est également celle correspondant au niveau d'approvisionnement le plus bas pour le Brésil qui domine le marché entre les mois d'octobre à janvier et qui maintient une présence plus faible sur toute l'année pour un total de près de 85 000 tonnes. Le Mali se positionne aujourd'hui avec 3 500 tonnes exportées auquel il faudrait ajouter entre 3 et 4 000 tonnes commercialisées via les réseaux d'exportateurs ivoiriens.</p> <p>Au début de la campagne du Mali, la concurrence vient essentiellement du Pérou, une origine qui a investi massivement dans la production et les installations post-récolte modernes et qui prolonge sa période d'exportation empiétant de plus en plus sur la fenêtre traditionnelle du Mali. Plus tard dans la saison, c'est la Côte d'Ivoire qui domine et vers la fin c'est au tour du Sénégal</p> <p>Les principaux points d'entrée en Europe pour la mangue bateau sont les ports nord européens (Le Havre, Anvers, Rotterdam, Amsterdam) et les principaux marchés de consommation regroupent la France, la Grande Bretagne et l'Allemagne (via les Pays Bas). Les marchés du bassin méditerranéen connaissent une croissance rapide même si les volumes restent relativement modestes. Ceci est notamment le cas de l'Espagne. Les Pays-Bas sont le premier importateur de mangues sur le marché européen avec la majorité réacheminée vers d'autres marchés en Europe.</p> <p>La certification GlobalGap est devenue un requis quasi indispensable pour accéder aux marchés et sera un facteur incontournable à partir de 2009. D'autres créneaux grandissants sont apparus avec une demande soutenue pour les produits certifiés BIO et sous le label Commerce Équitable.</p>
<p>Prospets:</p>	<p>Prévisions de croissance de l'offre à l'horizon 2015. Elles sont difficilement estimables compte tenu de l'absence de données sur l'état actuel des vergers ainsi que sur les nouvelles plantations en cours de croissance. Il existe en effet une pression négative sur la productivité liée aux phénomènes de vieillissement des vergers, de mortalité des arbres (dessèchement), d'infestation par des insectes (cochenilles, fourmis, etc.). Le potentiel d'augmentation de la production pour l'export est lié à un meilleur entretien des vergers, au surgreffage en variétés export (Kent et Keitt), à de nouvelles plantations.</p>



Prévisions de croissance de la demande et de couverture du marché à l'horizon 2015. En se basant sur la croissance soutenue de la demande au cours des 10 dernières années, on peut estimer que la demande totale sur les marchés européens pourrait atteindre les 300 000 tonnes et près de 80 000 tonnes sur la seule période où le Mali est présent. Les exportations maritimes du Mali pourraient dépasser les 10 000 tonnes d'ici 5 ans si la production le permet et si l'ensemble des vergers concernés peut accéder à la certification GlobalGap



La chaîne d'approvisionnement de la mangue d'exportation par avion

Offre: On peut faire le même constat d'absence de données sur le potentiel de l'offre que pour la chaîne d'approvisionnement de la mangue bateau. En effet, il s'agit de la même base d'approvisionnement avec des fruits issus des mêmes vergers et de mêmes variétés. Au début de la saison et sur une courte période, la chaîne comprend également la variété Amélie mais elle représente un créneau en perte de vitesse. Même s'il est difficile d'estimer le pourcentage, il est certain que toute la production des variétés de mangues « exportables » ne pourrait pas faire partie de la chaîne avion en raison des questions de coloration, de calibre, des niveaux de défauts naturels, mais en fait surtout en raison de l'étroitesse du créneau de commercialisation. En termes de potentiel d'approvisionnement en fruits exportables par avion, les estimations se situent entre 3 et 5 000 tonnes y compris la variété Amélie.

Demande: Le créneau de la mangue d'exportation par avion en Europe est évalué à 100 - 150 000 tonnes par semaine toutes origines confondues sur toute la durée de l'année. Les principaux marchés sont la France et la Belgique avec des petites quantités vendues également sur le marché de la Grande Bretagne. Il s'agit de marchés d'importateurs et de distributeurs spécialisés desservant des niches pour les consommateurs avertis. Des occasions spot peuvent également se présenter sur des marchés généralistes pendant les périodes de changement entre deux origines (fin de saison d'une origine et début d'une autre) et se limitent à une petite fenêtre équivalente au temps de transit des premiers conteneurs arrivant par voie maritime.


Le créneau de la mangue avion est en perte de vitesse en raison d'une meilleure couverture sur toute l'année des mangues de bonne qualité provenant de différentes origines et acheminées par voie maritime (performances post-récolte, meilleure gestion de la chaîne de froid, logistique améliorée, etc.). De plus, les techniques de plus en plus répandues de maturation de la mangue sur place avant sa mise en vente, brouillent davantage la frontière traditionnelle entre les mangues avion vendus au stade de maturité proche de celle de consommation et les mangues bateau qui auparavant étaient mises dans le réseau de détail à un stade moins avancé (donc moins attrayant).

La stigmatisation négative récemment attribuée aux produits acheminés par voie aérienne crée une pression additionnelle sur ce créneau déjà très étroit. Une coloration attrayante, une présentation très soignée, un emballage spécifique (carton de 6 kg) et des qualités gustatives exceptionnelles sont des arguments de vente indispensables pour justifier le surcoût lié à la logistique aérienne.

Des fenêtres d'opportunités existent sur différents marchés au niveau des pays du Maghreb et du Moyen-Orient mais leurs tailles, les cahiers de charge spécifiques et la pression concurrentielle pendant la période de production malienne restent à valider dans la majorité des cas.

Prospets: **Prévisions de croissance de l'offre à l'horizon 2015.** L'offre potentielle de la mangue avion devra croître au même rythme que l'évolution du potentiel productif du verger malien en variétés export mais son potentiel commercial sera surtout limité par la demande.



	<p>Prévisions de croissance de la demande et de couverture du marché à l'horizon 2015. Sur la base de l'analyse des réseaux de distribution, il n'est pas vraiment envisageable que ce créneau connaîtra une croissance positive sur les prochaines années du moins en ce qui concerne les marchés européens et ceci malgré le fait que la demande globale pour la mangue fraîche devrait continuer à augmenter à un rythme soutenu au cours des prochaines années. Des nouveaux créneaux de niche pourraient s'ouvrir aux exportations maliennes sur des marchés du Maghreb et du Moyen-Orient. Ces opportunités bien évidemment seront étroitement liées à la desserte des différentes destinations par des vols commerciaux avec une capacité de fret disponible à un coût compétitif. Ces facteurs dépassent les enjeux stratégiques de la seule filière mangues.</p>
	<p>La chaîne d'approvisionnement de la mangue pour l'approvisionnement des marchés urbains au niveau national et dans la sous-région</p>
<p>Offre:</p>	<p>A priori l'ensemble de la production nationale fait potentiellement partie de cette chaîne d'approvisionnement qui couvre l'ensemble des marchés urbains du territoire national et possiblement des pays limitrophes. L'offre couvre une gamme de variétés incluant des variétés locales non adaptées à l'exportation. Compte tenu de l'absence de statistiques sur la production et sur les flux des produits commercialisés, il serait difficile d'avancer des chiffres sur les volumes concernés. Il s'agit certainement de plusieurs dizaines de milliers de tonnes commercialisées entre les mois de mars et d'août.</p>
<p>Demande:</p>	<p>La mangue est un fruit connu et consommé sur l'ensemble des pays de la sous-région. La plupart des pays consommateurs sont également des pays producteurs à l'exception de la Mauritanie. Compte tenu de la saisonnalité et de la périssabilité de la mangue, les niveaux des cours sur l'ensemble des marchés sont faibles pendant les périodes de forte production (avoisinant les 100 FCFA / kg stade détail) mais peuvent atteindre des niveaux rémunérateurs pendant les périodes de faible approvisionnement (pouvant atteindre les 400 voir 500 FCFA / kg stade détail). C'est précisément pendant ces périodes que se présentent les opportunités pour les exportations au niveau de la sous-région comme par exemple sur le marché de Dakar au mois de mars / avril avant l'arrivée de la production en provenance de la Casamance (au mois de mai). Compte tenu du faible niveau de production en début de campagne et des coûts d'approche plus élevés, il s'agit de marchés relativement étroits et de volumes limités. Par contre, les niveaux des prix permettent une valorisation des produits acheminés par des méthodes de conditionnement et des emballages améliorés par rapport aux pratiques du marché local (expédition en vrac pour un produit non trié).</p>
<p>Prospets:</p>	<p>Prévisions de croissance de l'offre à l'horizon 2015. Le niveau de l'offre dépendra de la capacité productive du Mali mais surtout de l'arrivée en production de certaines variétés hâtives et/ou tardives permettant un certain étalement de la production sur une plus longue période de l'année.</p> <p>Prévisions de croissance de la demande et de couverture du marché à l'horizon 2015. La croissance de la demande pour la mangue malienne sera liée à la capacité des réseaux de commercialisation à approvisionner l'ensemble des marchés sur le territoire national sur une période prolongée et des niches bien ciblées sur des marchés de la sous-région en optimisant des circuits logistiques et en développant des pratiques de conditionnement répondant aux cahiers des charges des distributeurs ciblés.</p>



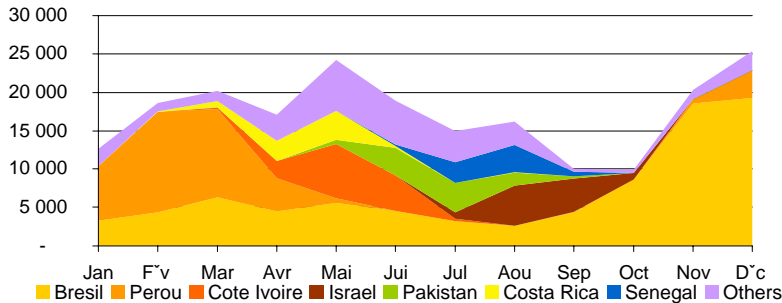
	La chaîne d'approvisionnement de la mangue séchée
Offre:	Pour le moment l'offre malienne de la mangue séchée est marginale et ne dépasse pas quelques dizaines de tonnes par an. Des technologies de séchage éprouvées existent au niveau de la sous-région mais ne sont pas encore répandues sur le territoire du Mali. Il s'agit de mangues en tranches séchées dans des fours à gaz, conditionnées sans additifs ni agents de conservation dans des sachets en plastique et proposés dans des formats prêts à la consommation.
Demande:	Compte tenu du fait qu'il s'agit d'un nouveau produit sur le marché malien, il est difficile d'évaluer son potentiel auprès de consommateurs. Pourtant, en se basant sur des expériences au niveau de la sous-région, ce produit pourrait d'abord se positionner sur le créneau de niche d'une distribution moderne fréquentée par une clientèle intéressée par des « snacks » naturels et bons pour la santé. Il existe également des niches sur les marchés d'exportation en Europe mais aussi ailleurs sur les créneaux spécialisés des réseaux de distribution des produits exotiques et plus particulièrement ceux qui bénéficient d'une labellisation Biologique et du Commerce Équitable. Ces marchés connaissent des niveaux de croissance soutenus même si, en termes de volumes, ils demeurent relativement marginaux. Une évaluation des cahiers des charges et un « benchmarking » par rapport à la production en provenance du Burkina Faso permettra un meilleur paramétrage de l'opportunité effective pour le Mali.
Prospets:	<p>Prévisions de croissance de l'offre à l'horizon 2015. Avec un paramétrage économique et une diffusion de technologies adaptées, la chaîne d'approvisionnement de la mangue séchée devra pouvoir se développer et réaliser un certain volume sur les différents marchés. Il est difficile de faire des prévisions mais une centaine de tonnes semble tout à fait atteignable</p> <p>Prévisions de croissance de la demande et de couverture du marché à l'horizon 2015. La croissance de la demande pour la mangue séchée en tant que « snack santé » devrait se poursuivre sur les différents marchés. Une validation du marché devrait permettre de mieux cerner les tendances et faire des prévisions de croissance. Cette validation pourra se faire par le biais de tests de commercialisation d'une production conforme aux cahiers des charges identifiés</p>
	La chaîne d'approvisionnement de jus, de confiture et de vinaigre de mangues
Offre:	Pour le moment l'offre malienne des produits transformés à base de mangue en jus et confitures reste marginale et confiée à quelques unités de production artisanales. Différentes techniques d'extraction, de préservation et de conditionnement sont en phase d'évaluation et de paramétrage. L'offre souffre de la difficulté de ciblage d'une opportunité commerciale apparente en raison des contraintes techniques mais aussi des difficultés d'identification d'une demande solvable pour les produits de ce type sur le marché national. Des structures de type industriel s'intéressent également à utiliser la mangue comme matière première pour la fabrication de boissons. Pourtant il s'agit d'un créneau extrêmement compétitif où la matière première doit être abondante et à très bon marché (en fait un créneau présentant un très faible potentiel de valorisation de la mangue fraîche).



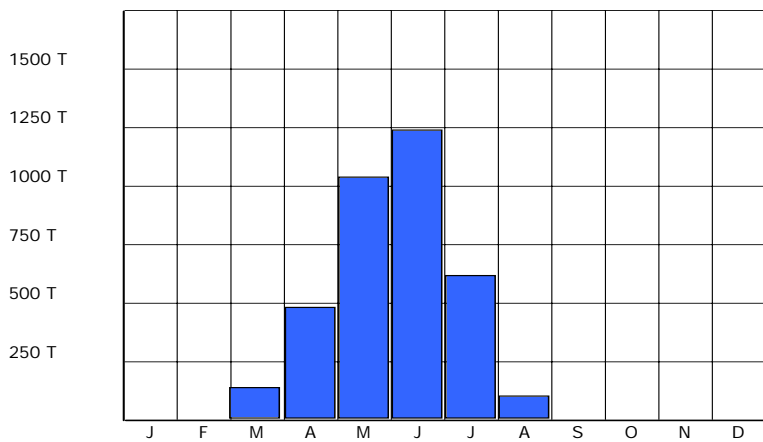
Demande:	<p>La demande des jus, nectars et confitures à la base de mangue sur les marchés urbains au niveau national n'est pas bien cernée. D'un côté des produits voulant pénétrer un marché de masse vont se heurter aux problèmes de compétitivité liés aux coûts d'emballage, aux problèmes de conservation et d'absence de réseaux de distribution adaptés. Sur des créneaux de niche des produits de « luxe », les produits locaux vont se heurter à un problème d'image et devront faire face à des produits importés et des marques internationales vendues à des prix compétitifs. Il n'est pas exclu de développer une ou plusieurs unités de transformation qui arriveront à s'implanter sur le marché national voir régional, ce qui d'ailleurs a été démontré par plusieurs PME en Côte d'Ivoire ou au Sénégal. Néanmoins, ce créneau demeure difficile d'accès et très concurrentiel, ce qui a aussi été démontré par une série d'échecs dans la plupart des pays de la sous-région. Sur la base d'une analyse sommaire, le constat qui ressort est que le succès des unités semi-industrielles de transformation des fruits est lié surtout à l'accès à la matière première pour une gamme de produits locaux (fruits de culture et de cueillette) permettant de maintenir une activité de transformation sur une base continue. Il serait ainsi nécessaire d'évaluer le potentiel pour d'autres produits que la mangue afin d'assurer la viabilité d'une voire plusieurs unités de transformation. Il est également important de souligner que la mangue n'est pas un fruit particulièrement prisé en tant que jus non mélangé avec d'autres produits (orange, ananas, goyave, etc.)</p>
Prospets:	<p>Prévisions de croissance de l'offre à l'horizon 2015. Une voire plusieurs unités de transformation de type semi-industriel sont positionnées sur des créneaux spécialisées sur les marchés urbains au niveau national, fournissant des jus, nectars et confitures pour une gamme des produits incluant la mangue, la goyave, les agrumes, etc.</p> <p>Prévisions de croissance de la demande et de couverture du marché à l'horizon 2015. La croissance de la demande pour les jus locaux peut être relativement soutenue si un réseau de distribution de type moderne se développe à Bamako (épiceries et superettes avec réfrigérateur) ou bien si un réseau novateur de distribution directe aux consommateurs arrive à s'implanter sur le marché (utilisation des chariots isothermes). Le volume potentiel pourra se situer à plusieurs dizaines voire centaines de tonnes de jus et de nectars par année.</p>



L'approvisionnement des marchés européens en mangue

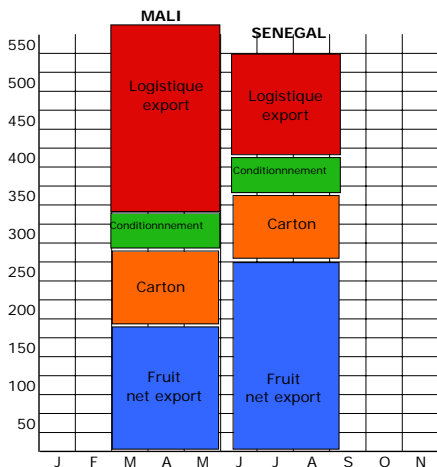


En moyenne le marché européen absorbe plus de 15 000 tonnes de mangue par mois pour un total de plus de 200 000 tonnes. Le créneau du Mali se situe pendant une période de passage des origines Latino Américaines vers les origines africaines avec une atomisation des sources d'approvisionnement.

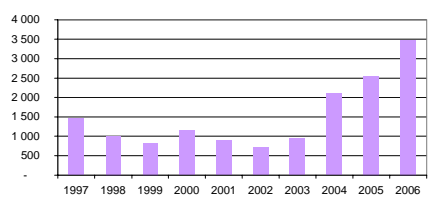


Les exportations de la mangue du Mali s'étalent sur la période de mois de mars jusqu'au début de mois d'août. Le début de campagne concerne surtout des expéditions par avion et la variété Amélie. Le volume le plus fort est concentré sur les mois de mai et juin avec un passage graduel de la Kent vers la Keitt. A partir de mois de juillet et l'arrivée des pluies les risques de présence de l'antracnose et de la mouche de fruit augmentent.

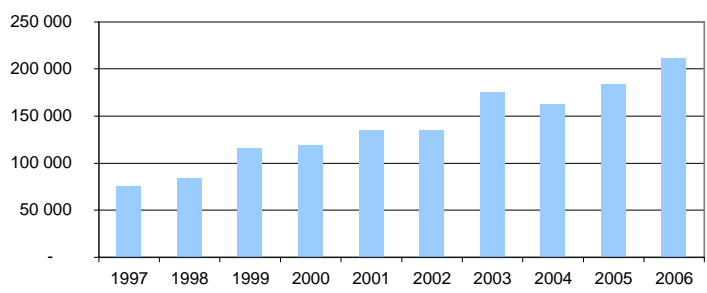
COUT CFA / KG NET EXPORT / CIF ROTTERDAM



Comparaison de la structure des coûts entre le Mali et le Sénégal, démontre clairement un avantage relatif du Mali en ce qui concerne le coût du fruit mais un désavantage significatif en termes de coûts logistiques en raison du trajet terrestre entre le Mali et le port de Dakar. Le temps de transit est également un facteur de performance qui désavantage le Mali.



L'évolution des exportations du Mali avec un passage de la logistique avion vers la logistique maritime depuis 2003.



La croissance globale du marché européen de la mangue qui dépasse le 200 000 tonnes en 2006 avec plus de 95% de mangue bateau. La croissance du marché demeure soutenue avec plus de 10% d'augmentation par année sur les derniers 10 ans




4. Le plan de compétitivité filière mangue

Tel que déjà dit dans la partie commune, le plan de compétitivité est présenté sous la forme d'une matrice **de mise en œuvre du PCF** avec, pour chacune de chaînes d'approvisionnement et pour chacun des objectifs opérationnels, les outils d'opérationnalisation applicables, les activités spécifiques à mettre en place, le calendrier et la stratégie de mise en œuvre sur 3 ans, les structures concernées. L'exercice de budgétisation (estimation budgétaire) devra avoir lieu. Il pourrait être une résultante des compilations des différents plans de travail des structures qui seront appelées à intervenir dans la filière.

Il est important de souligner que la première chaîne d'approvisionnement présentée au niveau de la matrice est celle la plus importante de la filière (en termes d'acquis, de potentialités de développement, etc.). Les activités à mettre en place et les résultats attendus qui ont été identifiés au niveau de cette chaîne auront un impact sur les autres chaînes (par exemple les outils de veille à développer, les infrastructures à réaliser, etc.). Dans la majorité des cas, ces activités et résultats ne sont pas répétés dans les autres chaînes ou le sont de manière partielle. Par contre, les activités et résultats attendus spécifiques identifiées pour ces chaînes sont indiquées.

PLAN DE COMPÉTITIVITÉ FILIÈRE MANGUE

Plan de mise en œuvre sur 3 ans

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
 Chaîne d'approvisionnement de la mangue d'exportation par voie maritime sur les marchés européens																	
I Objectif opérationnel n° 1 : Connaître et suivre l'évolution des opportunités pour chacune des chaînes d'approvisionnement identifiées																	
<p><i>La connaissance des opportunités commerciales et le suivi de l'évolution dynamique des principaux marchés d'exportation constitue un facteur de base pour le positionnement compétitif du Mali. Les exportateurs du Mali doivent disposer de données et d'informations commerciales fiables pour pouvoir se positionner par rapport à une fenêtre d'approvisionnement spécifique et à des origines concurrentes présentes également sur les marchés. Il s'agit donc d'un flux d'informations stratégiques de l'aval de la chaîne d'approvisionnement vers l'amont. Toutefois le flux de l'amont vers l'aval est également et tout aussi important pour le positionnement de l'origine. Des données fiables sur les conditions de production et la capacité d'approvisionnement des marchés par l'Origine Mali sont nécessaires pour permettre un arrimage des exportateurs maliens à des réseaux de distribution performants</i></p>																	
Outil d'opérationnalisation n° 1 : Veille stratégique & commerciale																	
1.1 Suivi rapproché des principaux marchés européens pendant la campagne d'exportation du Mali par des ressources spécialisées ayant accès aux informations commerciales auprès des réseaux de distribution en Europe	■				■				■				Mise en place d'une activité de suivi des marchés à Rungis par un consultant spécialisé: quantités commercialisées, arrivages, évaluation qualitative, niveau de la demande, évaluation des origines concurrents, etc.) avec diffusion sur base hebdomadaire.	PCDA	1. Meilleure connaissance des évolutions des principaux marchés en Europe (veille stratégique) 2. Les acteurs de la filière disposent d'un retour d'information transactionnelle et commerciale permettant d'évaluer la performance de la mangue malienne sur les marchés (le flux d'information aval vers amont est assuré)		
1.2 Bilan de campagne basé sur les éléments du suivi de campagne visant une diffusion large des résultats et des constats de l'évolution de la situation sur les principaux marchés cibles		■				■				■			Organisation de missions de bilan de campagne sur les marchés d'exportation / invitation des principaux partenaires commerciaux au Mali afin d'assurer un partage plus large d'informations avec différents acteurs de la filière	PCDA			
1.3 Suivi stratégique basé sur le croisement des données statistiques (Eurostat) et des données commerciales obtenues de sources primaires et secondaires	■												Elaboration, mise à jour et diffusion d'une fiche d'opportunités stratégiques pour la filière mangue (mise à jour annuelle et diffusion à large portée)				

* L'exercice de budgétisation devra avoir lieu. Il pourrait être une résultante des compilations des différents plans de travail des structures qui seront appelées à intervenir dans la filière

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 2 : Bases de données																	
2.1 Réalisation d'un « mapping » des principales zones de production basé sur un référencement géographique utilisant les méthodes les mieux adaptées (télédétection, référencement par GPS) visant une évaluation du potentiel productif du verger malien pour les principales variétés d'exportation													(a) développement d'une approche méthodologique pour un mapping des vergers, (b) développement des outils : questionnaires et bases de données, (c) opérations pilotes de mapping des vergers dans des zones	PCDA, IGM, IER, fournisseurs de services	1. Meilleures connaissances du potentiel effectif de production (quantitatif mais aussi lié à l'état de verger) pour chacune des principales zones de production. Les données sont connues et partagées entre les acteurs au niveau de la chaîne d'approvisionnement (liens horizontaux) mais aussi avec des partenaires au niveau de la filière (partage à travers des liens horizontaux)		
2.2 Elaboration des cartes géographiques et constitution des bases de données sur les vergers et les producteurs permettant aux différents groupements de se conformer aux exigences de la traçabilité et de certification GlobalGap													Intégration de la démarche au niveau des appuis visant la certification des groupements	PCDA, IICEM, fournisseurs de services			
2.3 Élaboration d'un système de collecte de données et constitution de bases de données climatiques et pédologiques permettant d'élaborer des itinéraires techniques adaptés en termes de taille, d'irrigation, de fertilisation et de traitements phytosanitaires													Une gestion de la production basée sur la connaissance des facteurs critiques constitue une base d'amélioration de la productivité des vergers maliens: utilisation des données existantes et mise en place des points de collecte de données en collaboration avec les opérateurs				

Activités	2008			2009			2010			Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1					
II Objectif opérationnel n° 2 : Augmenter la productivité par l'amélioration des rendements et la maîtrise des coûts de production														
<i>L'amélioration des rendements des vergers existants est le premier facteur de productivité et un déterminant de base pour la compétitivité de la filière mangue du Mali. Les rendements au Mali se situent selon les zones de production généralement entre 8 et 10 tonnes ce qui est en deçà des rendements moyens de 20 - 25 tonnes obtenus par les origines concurrentes d'Amérique Latine (pour la même densité d'arbres par hectare) et présentes sur le même créneau de commercialisation que le Mali. En plus de l'amélioration de la productivité des vergers actuels, la compétitivité de la filière dépendra également des extensions de la base de production par la mise en place des nouveaux vergers de manguiers greffés (selon différentes configurations envisageables).</i>														
Outil d'opérationnalisation n° 3 : Bonnes pratiques et intrants														
3.1 Réalisation de référentiels techniques et de matériels didactiques sur les BPA										i) identification des thèmes et des outils prioritaires à réaliser en concertation avec l'ensemble de partenaires techniques impliqués; ii) identification des bonnes pratiques à promouvoir; iii) recrutement des ressources techniques nécessaires pour la conception et la réalisation des référentiels et matériels didactiques: définition du contenu technique, prise de vues, réalisation des outils didactiques	PCDA IER	1. Des itinéraires techniques basés sur les bonnes pratiques au niveau de la production sont identifiés, validés et appliqués par les producteurs 2. Des structures d'encadrement et autres prestataires sont formés et dotés d'outils de vulgarisation adaptés pour appuyer effectivement les producteurs de mangues 3. Le problème de la mouche de fruits est compris par les producteurs et des mesures de contrôle et de lutte sont mises en place 4. Les rendements des fruits exportables par pied et par hectare augmentent		
3.2 Diffusion, formation, vulgarisation des producteurs sur (a) l'entretien / gestion des vergers (labour, nettoyage, taille, entretien phytosanitaire / lutte contre les prédateurs), (b) le surgreffage de variétés export ; (c) formation des pisteurs sur l'évaluation des stades végétatifs des manguiers, le cahier des charges Mangue du Mali et la traçabilité										Identification et formation des vulgarisateurs, formation des formateurs, diffusion à large portée	PCDA, autres programmes régionaux			
3.3 Mise en place d'un système de suivi et de contrôle d'infestation des principales zones par la mouche des fruits										Sensibilisation des producteurs avec des outils de communication adaptés, mise en place de pièges de contrôle et d'un système de relevé de données, traitements phytosanitaires dans les zones touchées	PCDA, services de contrôle phytosanitaire malien et régionaux			
3.4 Paramétrage et élaboration des itinéraires techniques pour l'implantation des nouveaux vergers semi-maîtrisés (densité moyenne et taille) et maîtrisés (haute densité, taille, irrigation, fertigation)										Définition scénarios Hi / Lo Conduite de tests et de démonstration/ documentation: parcelles test, préparation des référentiels technico économiques	PCDA IER			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 4 : Systèmes d'approvisionnement en intrants et matériels de production																	
4.1 Appui aux fournisseurs d'intrants : information sur les produits phytosanitaires homologués, formation sur les systèmes d'irrigation adaptés à la culture des mangues, spécifications pour le matériel de traitement et de protection du personnel													Identification et protocoles de collaboration avec fournisseurs, formation des cadres tech/com	PCDA Réseau fournisseurs	1. Meilleur accès aux intrants et matériels de production, notamment en plants certifiés, produits phytosanitaires (homologués), équipements d'irrigation et matériels/outillages pour les vergers.		
4.2 Programme incitatif pour la création de pépinières privées ayant la capacité de fournir des plants certifiés : référentiels techniques, outils de gestion, formation des pépiniéristes, méthodes de sélection des pieds-mères, traçabilité etc.													Identification des packages techniques et des critères d'éligibilité, mise en place et gestion du programme	PCDA Autres prog.et prestataires	2. Des fournisseurs d'intrants ayant les capacités techniques, le savoir-faire et la motivation à fournir des intrants sur une base compétitive en termes de qualité, de coût et de services.		
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																	
7.1 Programme d'aide incitative visant l'adoption des nouvelles pratiques et technologies : irrigation, matériel de traitement, matériel de récolte, implantation des nouveaux vergers améliorés (maîtrisés), implantation des pépinières certifiées													Identification des packages techniques et des critères d'éligibilité, mise en place et gestion du programme	PCDA Autres prog.et structures	1.Des nouveaux vergers maîtrisés sont créés 2. Des pépinières ayant la capacité de fournir des plants certifiés sont opérationnelles dans les principales zones de production		
Outil d'opérationnalisation n° 8 : Infrastructures et installations																	
8.1 Sur la base de référencement géographique des principales zones de production et des axes logistiques d'approvisionnement, identification et amélioration / réalisation de pistes d'accès													Revue des investissements déjà prévus sur la base des paramètres obtenus de veille commerciale et stratégique ainsi que du mapping des zones de production afin de fournir les données pour un meilleur ciblage des investissements structurants	Etat, PCDA MCC PRBG, etc.	1. L'ensemble des zones de production sont plus accessibles par rapport aux principaux axes d'évacuation de la mangue		
Outil d'opérationnalisation n° 9 : Financement																	
9.1 Développement de dossiers techniques et économiques ainsi que de plans d'investissement types pour différentes configurations de vergers maîtrisés, facilitant aux producteurs l'accès aux financements d'investissement pour le développement de nouveaux vergers													Identification et élaboration de fiches d'analyse économique, fiches d'investissements adaptés aux besoins des producteurs	PCDA, structures de financement	1. Meilleure visibilité des paramètres économiques par rapport à la production de mangues afin de permettre l'élaboration des plans d'investissements pour l'implantation des nouveaux vergers maîtrisés		

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
III Objectif opérationnel n° 3 : Minimiser les pertes en post-récolte																	
<i>Le maintien de la qualité de la mangue et la minimisation des pertes post-récolte est un facteur clé pour la compétitivité de la chaîne d'exportation. L'ensemble des opérations post-récolte doit être optimisé par la formation des acteurs aux bonnes pratiques post-récolte, par l'utilisation d'un matériel approprié (notamment en ce qui concerne les caisses de récolte) et par la mise en place d'un dispositif de conditionnement adéquat connecté à une chaîne de froid performante.</i>																	
Outil d'opérationnalisation n° 3 : Bonnes pratiques et intrants (matériel / installations)																	
3.1 Réalisation de référentiels techniques et de matériel didactique sur les BP post-récolte: i) pratiques au niveau des vergers, manutention du fruit et acheminement à la station (transport), ii) traçabilité et enregistrement des lots													Capitalisation des acquis, préparation des guides techniques et économiques Définition formats et modèles, collecte des données et images, AT spécialisé pour l'élaboration	PCDA, IER, autres prog. régionaux	1. Les bonnes pratiques au niveau des opérations post-récolte sont identifiées, des référentiels et des outils didactiques réalisés et les acteurs impliqués sont formés. 2. Différents schémas et configurations optimisés pour les systèmes de conditionnement manuels et mécanisés sont paramétrés et des référentiels technico-économiques sont mis à disposition des acteurs.		
3.2 Réalisation des référentiels techniques et du matériel didactique sur les BP de conditionnement des produits pour l'exportation : bonnes pratiques au niveau de la station de conditionnement tenant compte des exigences en termes d'hygiène et de sûreté des aliments (réception des lots, enregistrement, tri, calibrage, emballage, palettisation, mise en froid, empotage, gestion des déchets, hygiène du personnel, signalisation, gestion documentaire etc.)													Capitalisation des acquis préparation des guides techniques et économiques Définition formats et modèles, collecte des données et images, AT spécialisé pour l'élaboration	PCDA, IER, autres prog. régionaux			
3.3 Diffusion, formation et vulgarisation													Identification et formation des vulgarisateurs, formation des formateurs, diffusion à large portée engagement actif des réseaux transactionnels impliqués incluant les exportateurs et les pisteurs	PCDA Autres prog.			
3.4 Elaboration, tests, paramétrage et diffusion de protocoles techniques pour des systèmes de traitement à l'eau chaude contre l'antracnose													Capitalisation des acquis, recherche / développement: équipements et procédures de traitement adaptés selon les configurations des stations de conditionnement	PCDA, autres programmes, services de contrôle phytosanitaire			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
3.5 Elaboration et diffusion de référentiels technico-économiques pour des schémas optimisés (améliorés) au niveau des stations de conditionnement à système manuel (matériel de tri et de conditionnement, organisation du travail, composition de l'équipe, procédures de contrôle, etc.)													Capitalisation des acquis du PLAZA, préparation des guides techniques et économiques	PCDA			
3.6 Elaboration et diffusion des référentiels technico-économiques pour des schémas optimisés (matériel, opérations, organisation, gestion) pour des stations de conditionnement à système mécanisé													Revue de différentes pratiques, évaluation du coût de pertes vs les améliorations possibles sur la base du programme pilote au niveau du PLAZA (installation d'une ligne de conditionnement prévue en 2008)	PCDA / PAFA Autres prog.			
Outil d'opérationnalisation n° 4 : Systèmes d'approvisionnement en intrants et matériels de production																	
4.1 Identification des différents modèles de caisses de récolte au niveau de la sous région, de leurs fournisseurs et des conditions d'achat et d'importation au Mali.													Identification et protocoles de collaboration avec fournisseurs	PCDA Réseau fournisseurs	1. Le matériel de conditionnement adapté est identifié, paramétré et les sources d'approvisionnement au niveau national, sous régional et international sont connus par les acteurs (pisteurs, exportateurs) : caisses de récolte, matériels pour de la station, bacs de traitement à l'eau chaude, cartons, palettes, etc.		
4.2 Evaluation du potentiel d'acquisition (mesures d'incitation) d'un moule de fabrication pour un approvisionnement local en caisses de récolte (cette initiative pourra également bénéficier d'autres filières agricoles maliennes)													Etude de faisabilité et subvention du coût d'acquisition	PCDA Autres prog.			
4.3 Fourniture des modèles optimisés, des plans de fabrication et formation des fournisseurs du matériel pour les stations de conditionnement : fabrication des tables de tri, des bacs de lavage et de trempage à l'eau chaude, des gabarits de calibrage en plastique, palettes bois, etc.													Identification et protocoles de collaboration avec fournisseurs, formation des cadres tech/com	PCDA Réseau fournisseurs			
4.4 Appui aux fournisseurs des palettes pour l'implantation des systèmes de traitement du bois et obtention de l'accréditation pour la certification requise par la réglementation européenne													Identification et protocoles de collaboration avec fournisseurs, formation des cadres tech/com, appui à l'acquisition du matériel	PCDA Autres prog.et prestataires			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
4.5 Paramétrage, identification et réalisation d'un répertoire des sources d'approvisionnement en intrants répondant aux cahiers des charges d'exportation (local, sous-régional et international) : cartons, palettes, liens de cerclage, produits phytosanitaires (traitement fongique), enregistreurs de température pendant le transport, etc.													Identification via réseaux des contacts: partenaires commerciaux, autres programmes d'appui, sources secondaires	PCDA Réseau fournisseurs			
4.6 Evaluation et validation de l'opportunité d'implantation des systèmes de montage des cartons collés par l'acquisition et l'installation de machines encolleuses dans des endroits stratégiques au niveau des principales zones de production (PLAZA et l'éventuel centre logistique dans la région de Sikasso – voir le point suivant).													Identification des packages techniques, étude de faisabilité	PCDA Autres prog.			
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																	
7.1 Programme d'appui à frais partagés : acquisition de caisses de récolte, acquisition de matériel de conditionnement plus performant au niveau des stations de conditionnement (tables de tri, bacs de traitement à l'eau chaude, etc.)													Cibler les producteurs ayant fait des preuves au niveau des pratiques et faciliter l'acquisition du matériel requis	PCDA Autres prog.	Les réseaux transactionnels impliqués dans les opérations post-récolte acquièrent le matériel et l'équipement nécessaire pour l'application des bonnes pratiques post-récolte.		


Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 8 : Infrastructures et installations																	
8.1 Appui à l'opérationnalisation du PLAZA en termes d'installations, d'équipement et de mise en place d'un système de gestion opérationnel et efficace au niveau de l'infrastructure de Bamako													Assistance technique et appui financier pour des opérations commerciales structurées sous forme de programme	Etat, PCDA MCC PRBG, etc.	1. Des infrastructures post-récolte destinées à l'usage collectif sont implantées et utilisées par les acteurs de la chaîne d'approvisionnement au niveau des principales zones de production. Des systèmes de gestion adaptés sont mis en place et des schémas viables de transfert du patrimoine vers les structures de la filière sont identifiés		
8.2 Selon les résultats de la validation de l'opportunité pour la mise en place de systèmes d'approvisionnement de cartons collés : appui à l'acquisition et à l'opérationnalisation des machines de montage des plateaux collés													subvention à l'acquisition d'une machine, mise à disposition au niveau d'un pôle de regroupement (PLAZA et plateforme logistique à Sikasso ou autres stations à fort potentiel de volume)				
8.3 Élaboration des schémas de configuration et réalisation de modèles d'infrastructures de groupage et de consolidation dans les principales zones de production (« bulking points ») permettant d'améliorer la gestion des flux des produits entre les vergers et les stations de conditionnement (voir aussi la chaîne d'approvisionnement pour le marchés urbains locaux et sous-régionaux)													Identification des principales zones de concentration, études de faisabilité, réalisation, accompagnement au niveau du démarrage				
8.4 Appui à la mise en place et à l'opérationnalisation d'un centre de mise en froid et de logistique d'exportation par bateau à Sikasso													Le schéma définitif devra être élaboré, par exemple une structure à fonctionnalité de port sec fournissant des services de mise en froid et d'emportage des conteneurs au niveau des différentes stations de la région: études techniques et réalisation				
8.5 Assistance technique spécialisée pour l'optimisation des systèmes de gestion (opérationnelle, administrative et financière) des différentes stations à vocation collective, notamment le PLAZA, et les deux stations dans le cercle de Sikasso													Préparation des protocoles d'opération, des systèmes de gestion documentaire et accompagnement / formation des cadres				

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 9 : Financement																	
9.1 Paramétrage des données économiques et élaboration des modèles de dossiers d'investissement / plans d'affaires pour l'acquisition du matériel de conditionnement (lignes de conditionnement manuelles améliorées ou mécanisées)													Préparation des plans d'affaires simplifiés, l'analyse de la rentabilité économique	PCDA, structures de financement	1. Les exportateurs ont une meilleure capacité d'accéder aux financements pour l'achat des intrants et l'investissement en équipements et matériels nécessaire pour le conditionnement à l'exportation (stations de conditionnement individuelles)		
9.2 Accompagnement des exportateurs et développement des référentiels de démarches nécessaires pour accéder à des mécanismes de financement adaptés (tel que la tierce détention) pour l'acquisition des intrants et notamment des emballages (carton)													Capitaliser sur les modèles des mécanismes de financement existants. Travailler sur les coûts de service en mettant en place des outils de gestion plus performants	PCDA, structures de financement			
IV Objectif opérationnel n° 4 : Améliorer la capacité des producteurs à répondre aux cahiers des charges des marchés porteurs																	
<p><i>Un cahier des charges pour la mangue d'exportation du Mali existe et a fait objet d'une première série d'actions de diffusion au niveau des exportateurs. Afin d'assurer sa pleine appropriation par l'ensemble des acteurs impliqués incluant les exportateurs mais également les producteurs, les pisteurs (en amont de la chaîne d'approvisionnement) ainsi que les clients (en aval de la chaîne), il devra être « traduit » et décliné en outils de communication clairs et compréhensibles par tous. Une fois le cahier des charges connu et compris, la capacité des acteurs à mieux répondre aux exigences des marchés passera d'abord par l'élaboration et la mise en place d'outils de programmation de campagne, par la certification selon le référentiel GlobalGap, par les actions visant l'optimisation du circuit logistique d'exportation et finalement par la conduite de programmes pilotes avec des importateurs / distributeurs basés sur des ententes contractuelles formelles.</i></p>																	
Outil d'opérationnalisation n° 1 : Veille stratégique & commerciale																	
1.1 Développement des outils de programmation (fiches, check-listes, questionnaires) et accompagnement des organisations professionnelles visant l'établissement des programmes d'exportation													évaluation avant le début de campagne du potentiel de production en termes de volumes et de calibre, évaluation des besoins en carton et fonds de roulement, etc.	PCDA OP	1. Les campagnes d'exportation sont réalisées sur la base d'une programmation par rapport à une demande effective des réseaux de distribution tant au niveau des organisations professionnelles qu'au niveau des structures exportatrices.		
1.2 Développement des outils de programmation courante pour l'usage des exportateurs et partage de l'information avec les partenaires en aval de la chaîne d'approvisionnement (veille commerciale vers les marchés)														PCDA, exportateurs, Réseau distrib	2. Les réseaux de distribution (les clients) sont tenus informés de la programmation initiale et des ajustements sur une base continue (le flux d'information amont vers aval est assuré)		

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 5 : Normes et standards																	
5.1 Revue du cahier des charges déjà établi pour la filière et élaboration d'une série d'outils de communication pour une diffusion à large portée													Elaboration d'affiches et dépliants; préparation et diffusion des cahiers des charges correspondant aux exigences des réseaux de distribution : réalisation des supports de communication adaptés	PCDA, réseaux de distribution	1. Le cahier des charges est traduit en une série de documents de communication, est diffusé et connu par les acteurs 2. Les cahiers des charges sont formalisés et intégrés dans un schéma normatif au niveau national		
5.2 Etablissement des critères objectifs pour la différenciation de la qualité et élaboration de normes produits au niveau national													Travail avec des structures nationales habilitées dans le domaine pour élaborer les normes pour les principaux produits	Structures nat. habilitées	3. Un système d'agrèage des produits à l'exportation est élaboré et déployé au niveau des principaux points d'expédition de la mangue		
5.3 Élaboration des protocoles de contrôle et d'évaluation de conformité : manuels d'inspection qui permettront de déterminer la conformité ou non des produits commercialisés à la norme établie													Appui aux structures nationales en relation avec les réseaux de distribution impliqués	Structures nat. habilitées			
5.4 Appui à la mise en place et tests d'un dispositif d'agrèage par une structure habilitée au niveau des principaux points d'expédition (PLAZA, station de Bougouni et de Yanfolila et autres stations privées ou collectives)													actions pilotes avec comme objectif une prise en charge graduelle du coût d'agrèage par les réseaux transactionnels concernés	Prestataires de service			
5.5 Appui à la mise à niveau des capacités nationales au niveau du laboratoire LCV pour le contrôle des résidus des pesticides spécifiques à la mangue et en réponse aux exigences réglementaires européennes en matière de LMRs													Programme d'accompagnement basé sur un preaudit réalisé par une structure d'agrèage habilitée	PCDA, Structures habilitées			
5.6 Veille réglementaire : suivi de l'évolution des normes réglementaires en ce qui concerne les résidus de pesticides et appui aux actions visant l'homologation des produits phytosanitaires														PCDA, prestataires, structures nat. habilitées			


Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 6 : Certification / labellisation																	
6.1 Appui au développement d'un schéma opérationnel pour permettre l'accès à la certification GlobalGap à un plus grand nombre des producteurs de mangues (certification sous GlobalGap Option 2)													1. Identification des groupements en collaboration avec les principaux exportateurs et les OP 2. Revue de l'approche et de la méthodologie d'accompagnement actuelle (expérience des groupements déjà certifiés) 3. Identification et attribution de mandats d'assistance technique aux ressources techniques qualifiées 4. Formation des responsables qualité au niveau des groupements 5. Appui technique à l'élaboration de manuels qualité par les responsables des groupements	PCDA, formateurs spécialisés, exportateurs, OP, AT spécialisée pour l'élaboration des outils didactiques	1. L'ensemble des exportations de la mangue provient de vergers certifiés GlobalGap avant 2010. 2. D'autres schémas de certification et de labellisation permettent aux exportateurs maliens d'accéder aux créneaux à plus forte valeur ajoutée (créneau BIO et Commerce Equitable)		
6.2 Evaluation du potentiel effectif pour les exportations (en termes d'offre et de demande) des produits certifiés BIO et labellisés Commerce Équitable													Travail avec les structures de certification / labellisation. Programme d'accompagnement des acteurs (actions pilotes de certification et des tests de commercialisation)	PCDA Structures nat. habilitées et autres programmes AT spécialisée			
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																	
7.1 Programme à frais partagés pour effectuer des actions pilotes de commercialisation visant le créneau de la grande distribution en Europe (tel que le programme avec AHOLD) : ces initiatives visent l'établissement et le respect de véritables programmes de commercialisation													Assistance technique et appui financier pour des opérations commerciales structurées sous forme de programme	PCDA Autres programmes	1. Les exportateurs accèdent à des nouveaux créneaux de marchés et améliorent leur capacité d'arrimage à la grande distribution par des actions innovantes : programmes d'exportation, nouveaux emballages, certification / labellisation, optimisation des circuits logistiques		
7.2 Programme d'appui financier (partage des coûts) aux groupements des producteurs et exportateurs engagés dans une démarche de certification													Mise à disposition de l'assistance technique et couverture partielle des frais (prise en charge totale du coût de l'audit initial et partielle pour les audits subséquents)	PCDA et autres programmes			
7.3 Appui à la recherche de solutions pour optimiser le circuit logistique en termes de coûts pour le transport terrestre et de durée totale du trajet jusqu'à destination													Appui organisationnel et financier pour effectuer des visites d'études dans la sous région: Bobo, Dakar, Abidjan, Ferké, Europe (si nécessaire)	PCDA Autres programmes			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
7.4 Appui au cas par cas à la certification des stations de conditionnement selon les exigences particulières des réseaux de distribution telles que le BRC		■	■	■		■	■	■		■	■	■	Appui à l'assistance technique d'accompagnement et prise en charge partielle des coûts d'audits et de mise à niveau (formation, aménagement, équipement)	PCDA Autres programmes			
7.5 Essais et tests de commercialisation en utilisant des nouveaux formats de cartons, notamment un plateau de 8 kg.		■				■				■			Assistance technique pour des opérations commerciales structurées sous forme de programme	PCDA et autres programmes			
Outil d'opérationnalisation n° 9 : Financement																	
9.1 Réalisation de modèles de plans d'affaires et des programmes de campagne adaptés aux besoins des exportateurs et répondant aux exigences des institutions financières		■											Identification, élaboration, validation et diffusion des outils adaptés sous forme de « templates » de plans d'affaires, de programme de campagne, d'analyses de rentabilité, etc	PCDA, IICEM, institutions financières	1. Les conditions de la rentabilité sont connues sur la base des améliorations de la productivité, de la maîtrise des coûts et de l'élimination des pertes 2. Les exportateurs disposent de données et d'outils de gestion leur permettant de mieux répondre aux critères et aux exigences imposés par des structures de financement (institutions financières, programmes, partenaires commerciaux)		
9.2 Mise en place d'outils de financement spécifiques et adaptés aux besoins des exportateurs sous forme de fonds de garantie pour les besoins du financement de campagne (achat de cartons et fonds de roulement) sur la base des contrats établis avec des importateurs.	■	■											Capitaliser sur les modèles des mécanismes de financement existants. Travailler sur les coûts de service en mettant en place des outils de gestion plus performants	PCDA, IICEM, institutions financières			


Activités	2008			2009			2010			Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1						2	3	4
 Chaîne d'approvisionnement de la mangue d'exportation par voie aérienne sur les marchés européens																	
<p><i>La qualité intrinsèque de la mangue malienne étant excellente, l'origine peut espérer continuer à se positionner sur ce créneau très étroit et exigeant. Les outils et les activités proposés pour la chaîne d'approvisionnement de la mangue bateau auront également des impacts positifs sur la mangue avion (OBJECTIFS OPERATIONNELS N°1 et N°2). Par contre, le tri et la sélection des fruits en termes de qualité (absence de tout défaut visible et invisible), de calibre et de stade de maturité et la coloration sont déterminants pour la compétitivité de la mangue avion. La présentation, la qualité de l'emballage, et tout autre attribut lié à la valorisation du produit (p.e. papillotes, stickers, marques, etc.) sont également importants. Finalement la capacité d'accéder à des réseaux de distribution spécialisés et de travail en flux tendu avec les partenaires commerciaux sont également des facteurs clés pour la compétitivité. Ainsi les activités spécifiques du PCF devront essentiellement se focaliser sur les OBJECTIFS OPERATIONNELS N°3 et N°4.</i></p>																	
I Objectif opérationnel n° 1 : Connaître et suivre l'évolution des opportunités pour chacune des chaînes d'approvisionnement identifiées																	
Outil d'opérationnalisation n° 1 : Veille stratégique & commerciale																	
1.1 Analyse de la demande, des cahiers des charges et recherche des partenaires commerciaux potentiels sur l'ensemble des marchés potentiels avec des connexions logistiques par voie aérienne avec Bamako en Europe et sur d'autres marchés (pays du Maghreb et du Moyen Orient)													Validation du marché avec réseau des distributeurs	PCDA	1. Meilleure connaissance des opportunités de niche en Europe mais aussi sur d'autres marchés internationaux		
III Objectif opérationnel n° 3 : Minimiser les pertes en post-récolte																	
Outil d'opérationnalisation n° 3 : Bonnes pratiques et intrants (matériel / installations)																	
3.1 Réalisation des référentiels techniques et du matériel didactique sur les BP post-récolte: i) pratiques au niveau des vergers, manutention du fruit et acheminement à la station (transport), ii) traçabilité et enregistrement des lots													Capitalisation des acquis, préparation des guides techniques Définition formats et modèles, collecte des données et images, AT spécialisé pour l'élaboration	PCDA, IER, IICEM, autres prog. régionaux	1. Sur la base des cahiers des charges existant, les bonnes pratiques sont identifiées, des référentiels et des outils didactiques réalisés et les acteurs impliqués sont formés		
3.2 Réalisation des référentiels techniques et du matériel didactique sur les BP de conditionnement des produits pour l'exportation avec un accent particulier sur la sélection des fruits, la présentation et d'autres techniques de mise en valeur de la mangue avion (hygiène du personnel, signalisation, gestion documentaire etc.)													Capitalisation des acquis préparation des guides techniques Définition formats et modèles, collecte des données et images, AT spécialisé pour l'élaboration	PCDA, IER, autres prog. régionaux			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
3.4 Elaboration et diffusion des référentiels technico-économiques pour des schémas optimisés (améliorés) de stations de conditionnement à système manuel (matériel de tri et de conditionnement, organisation du travail, composition de l'équipe, procédures de contrôle, etc.)													Capitalisation des acquis préparation des guides techniques et économiques Définition formats et modèles, collecte des données et images, AT spécialisé pour l'élaboration	PCDA, IER, autres prog. Régionaux			
IV Objectif opérationnel n° 4 : Améliorer la capacité des producteurs à répondre aux cahiers des charges des marchés porteurs																	
Outil d'opérationnalisation n° 5 : Normes et standards																	
5.1 Revue du cahier de charges déjà établi pour la filière et élaboration d'une série d'outils de communication pour une diffusion à large portée : affiches, dépliants													Elaboration d'affiches et dépliants; préparation et diffusion des cahiers des charges correspondant aux exigences des réseaux de distribution : réalisation des supports de communication adaptés	PCDA / PAFA réseaux de distribution	1. Le cahier des charges est traduit en une série de documents de communication, est diffusé et connu par les acteurs 2. Les cahiers des charges sont formalisés et intégrés dans un schéma normatif au niveau national		
5.2 Elaboration de normes produit au niveau national conjointement avec le travail réalisé pour la mangue bateau													Travail avec les structures nationales habilitées, élaboration des normes et outils de diffusion	PAFA Structures nat. habilitées	3. Un système d'agrèage des produits à l'exportation est élaboré et déployé au niveau des principaux points d'expédition de la mangue		
5.3 Élaboration des protocoles de contrôle et d'évaluation de conformité													Appui aux structures nationales en relation avec les réseaux de distribution impliqués	Structures nat. habilitées			
5.4 Appui à la mise en place et tests d'un dispositif d'agrèage par une structure habilitée au niveau des principaux points d'expédition													Appui aux structures nationales en relation avec les réseaux de distribution impliqués	Structures nat. habilitées			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 6 : Certification / labellisation																	
6.1 Appui au développement d'un schéma opérationnel pour permettre l'accès à la certification GlobalGap à un plus grand nombre des producteurs de mangues (certification sous GlobalGap Option 2)													En complément aux activités de la chaîne d'approvisionnement mangue bateau	PCDA, formateurs spécialisés, exportateurs, OP, AT spécialisée pour l'élaboration des outils didactiques	1. L'ensemble des exportations de la mangue provient de vergers certifiés GlobalGap avant 2010. 2. D'autres schémas de certification et de labellisation permettent aux exportateurs maliens d'accéder aux créneaux à plus forte valeur ajoutée (créneau BIO et Commerce Equitable)		
6.2 Evaluation du potentiel effectif pour les exportations (en termes d'offre et de demande) des produits certifiés BIO et labellisés Commerce Équitable													Travail avec les structures de certification / labellisation. Programme d'accompagnement des acteurs (actions pilotes de certification et des tests de commercialisation)	PCDA Structures nat. habilitées et autres programmes AT spécialisée			
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																	
7.1 Programme à frais partagés pour effectuer des actions pilotes de commercialisation sur des nouveaux marchés porteurs accessibles par la logistique aérienne (marchés hors Europe)													Assistance technique et appui financier pour des opérations commerciales structurées sous forme de programme	PCDA Autres programmes	1. Les exportateurs accèdent à des nouveaux créneaux de marchés porteurs		


Activités	2008			2009			2010			Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1					
 Chaîne d'approvisionnement de la mangue pour l'approvisionnement des marchés urbains au niveau national et dans la sous-région														
<p><i>L'amélioration de la compétitivité de la mangue malienne sur les marchés urbains au niveau national et sous régional passera essentiellement par l'amélioration des pratiques en post-récolte incluant l'adoption de méthodes de travail et de matériels de conditionnement (surtout pour les marchés plus éloignés) qui s'approche de celles adoptées pour l'exportation. Ceci dit, il est évident que les améliorations visant la diminution des pertes et la maximisation de la valeur de la mangue doit passer par la maîtrise des coûts particulièrement importante en raison du cycle très court de commercialisation et du pouvoir d'achat limité des consommateurs sur l'ensemble des marchés visés.</i></p>														
I Objectif opérationnel n° 1 : Connaître et suivre l'évolution des opportunités pour chacune des chaînes d'approvisionnement identifiées														
Outil d'opérationnalisation n° 1 : Veille stratégique & commerciale														
1.1 Analyse des cahiers des charges sur les principaux marchés de la sous-région et des périodes de fenêtre pour l'approvisionnement du marché malien et évaluation du potentiel en termes des quantités demandées										Etude et validation du marché avec un réseau de distributeurs	PCDA	1. Meilleure connaissance des opportunités au niveau de la sous-région en termes de fenêtres d'opportunités et de réseaux de commercialisation		
III Objectif opérationnel n° 3 : Minimiser les pertes en post-récolte														
Outil d'opérationnalisation n° 3 : Bonnes pratiques et intrants (matériel / installations)														
3.1 Réalisation des référentiels techniques et de matériel didactique sur les BP post-récolte adaptés aux exigences des marchés urbains : améliorations de base principalement concernant la manutention bord-champ										Capitalisation des acquis, préparation des guides techniques Définition formats et modèles, collecte des données et images, AT spécialisé pour l'élaboration	PCDA, IER, autres prog.	1. Sur la base des cahiers des charge existants sur les marchés, les améliorations sont identifiées, isolées et des outils de communication sont réalisés : l'amélioration de la qualité est visée par l'amélioration de quelques gestes et pratiques de base		
3.2 Recherche de solutions adaptées au niveau des emballages pour les expéditions au niveau de la sous-région										Capitalisation des acquis, recherche des sources d'approvisionnement, sensibilisation des opérateurs, tests et démonstrations	PCDA, autres prog			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 8 : Infrastructures et installations																	
8.1 Élaboration des schémas de configuration et réalisation de modèles des plateformes couvertes de groupage et de consolidation dans les principales zones de production (« bulking points ») permettant d'améliorer les opérations post-récolte et la gestion des flux des produits vers les principaux marchés													Capitalisation des acquis Assistance technique spécialisé pour la définition de schéma de configuration viable et réalisation de plateformes	Etat, PCDA MCC PRBG, etc.	1. Des infrastructures de groupage, de consolidation et des opérations post-récolte destinées à l'usage des réseaux transactionnels pour les marchés domestiques et sous-régionaux sont implantées et utilisées par les producteurs et les commerçants		
IV Objectif opérationnel n° 4 : Améliorer la capacité des producteurs à répondre aux cahiers des charges des marchés porteurs																	
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																	
7.1 Programme à frais partagés pour effectuer des actions pilotes d'appui aux commerçants souhaitant appliquer des techniques de conditionnement et des emballages améliorés pour un arrimage aux réseaux de distribution ciblés sur les marchés urbains													Assistance technique et appui financier pour des opérations commerciales structurées sous forme de programme	PCDA Autres programmes	1. Les commerçants adoptent des pratiques améliorées de conditionnement et d'expédition de la mangue vers les marchés		


Activités	2008			2009			2010			Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1					
 Chaîne d'approvisionnement de la mangue séchée pour l'approvisionnement des marchés urbains au niveau national / sous-régional et des niches d'exportation														
<p><i>L'amélioration de la compétitivité de la mangue malienne passera également par la valorisation d'une partie de la production par la transformation semi-industrielle en produits séchés destinés à la consommation sur les marchés domestiques et à l'exportation. Compte tenu du très faible niveau de développement de cette chaîne d'approvisionnement au Mali les efforts initiaux devront se concentrer sur le paramétrage technique et économique de l'activité afin d'identifier et de diffuser des technologies les mieux adaptées. Il s'agit tant de technologies et pratiques de séchage que de conditionnement et d'emballage. Parallèlement, les cahiers des charges des créneaux de niche à l'exportation devront être identifiés et analysés afin de permettre aux opérateurs maliens de se positionner avec une labellisation des produits biologiques et une distribution dans les réseaux du commerce équitable.</i></p>														
I Objectif opérationnel n° 1 : Connaître et suivre l'évolution des opportunités pour chacune des chaînes d'approvisionnement identifiées														
Outil d'opérationnalisation n° 1 : Veille stratégique & commerciale														
1.1 Identification des réseaux spécialisés de distribution de la mangue séchée										Evaluation des volumes potentiels sur les marchés visés Analyse des cahiers des charges pour les produits concurrents y compris ceux en provenance des pays de la sous-région (notamment le Burkina Faso) Validation du marché avec appui de réseau de distributeurs	PCDA, autres prog. Nationaux et sous-régionaux	1. Des réseaux spécialisés de distribution de la mangue séchée en Europe et les cahiers des charges sont connus des opérateurs maliens. Des objectifs en termes de volumes envisageables sont établis		
II Objectif opérationnel n° 2 : Augmenter la productivité par l'amélioration des rendements et la maîtrise des coûts de production														
Outil d'opérationnalisation n° 3 : Bonnes pratiques et intrants														
3.1 Revue des technologies disponibles (technologies améliorées déjà utilisées dans la sous-région) visant l'optimisation des performances des équipements pour améliorer les rendements										Capitalisation des acquis, visites d'études, acquisition du matériel et tests de démonstration	PCDA et autres programmes nationaux et sous-régionaux	1. Itinéraires techniques et outils didactiques basés sur les bonnes pratiques de transformation sont élaborés pour le séchage et le conditionnement selon le créneau visé		
3.2 Élaboration des itinéraires et protocoles techniques et du matériel de référence sur la base des bonnes pratiques de conservation et de conditionnement										Préparation des guides techniques et économiques	PCDA, autres programmes			
3.3 Diffusion et formation des groupements impliqués au niveau de la transformation										Engagement actif des réseaux transactionnels impliqués dans la conservation et le renforcement des capacités de formateurs	PCDA, autres programmes			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 4 : Systèmes d'approvisionnement en intrants et matériels de production																	
4.1 Appui aux fournisseurs pour optimiser les procédés de fabrication sur place d'équipement de séchage													Identification et protocoles de collaboration avec fournisseurs, formation des cadres tech/com, acquisition de l'outillage adéquat	PCDA Réseau fournisseurs	1. Choix, disponibilité et qualité du matériel offert par les fournisseurs locaux sont améliorés tout en optimisant les coûts du matériel et de l'équipement proposés		
4.2 Recherche des solutions techniques pour des emballages répondant à des cahiers des charges des marchés cibles													Capitalisation des acquis, achats des lots test, matériel	PCDA et autres programmes nationaux et sous-régionaux			
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																	
7.1 Programmes d'appui à frais partagés : acquisition du matériel adapté de séchage et de conditionnement et aménagements des sites de production et de conditionnement													Assistance technique et appui financier pour des opérations structurées sous forme de programme	PCDA Autres programmes	1. Les systèmes les plus efficaces de séchage sont répandus auprès les principaux groupements intéressés par cette chaîne d'approvisionnement		
Outil d'opérationnalisation n° 9 : Financement																	
9.1 Réalisation et diffusion des outils de gestion nécessaires pour accéder plus facilement aux financements: gestion des stocks, plans d'affaires, gestion de trésorerie des groupements de transformation													Identification, élaboration, validation et diffusion des outils adaptés sous forme de « templates » des plans d'affaires, des analyses de rentabilité, etc	PCDA, structures de financement	1. Les outils d'analyse et de gestion permettent de valider la viabilité économique de l'activité, facilitant ainsi l'accès aux sources de financement		

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4						
IV Objectif opérationnel n° 4 : Améliorer la capacité des producteurs à répondre aux cahiers des charges des marchés porteurs																		
Outil d'opérationnalisation n° 6 : Certification / labellisation																		
6.1 Evaluation du potentiel de certification des produits séchés en BIO et Commerce Équitable	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Travail avec les structures de certification / labellisation. Programme d'accompagnement des acteurs	PCDA et autres programmes	1. Les produits d'exportation répondent aux critères de labellisation BIO et Commerce Équitable		
6.2 Programme pilote d'appui à l'obtention de la certification (BIO et commerce équitable)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Travail avec les structures de certification / labellisation. Programme d'accompagnement des acteurs	PCDA et autres programmes			
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																		
7.1 Appui technique et financier pour la réalisation des programmes tests de commercialisation, avec des acteurs des réseaux bien définis : acquisition des emballages adaptés, assistance technique, couverture partielle des coûts logistiques, suivi sur le marché, etc.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Opérations commerciales structurées sous forme de programme	PCDA / PAFA Autres programmes	1. Permettre un paramétrage complet de la chaîne d'approvisionnement et de ses différentes étapes incluant le conditionnement et la logistique d'expédition par voie maritime		

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
 Chaîne d'approvisionnement des produits de transformation de la mangue pour l'approvisionnement des marchés urbains au niveau national / sous-régional : jus, confitures, vinaigre, etc.																	
I Objectif opérationnel n° 1 : Connaître et suivre l'évolution des opportunités pour chacune des chaînes d'approvisionnement identifiées																	
Outil d'opérationnalisation n° 1 : Veille stratégique & commerciale																	
1.1 Revue des modèles des industries de transformation émergentes au niveau de la sous-région, notamment au Sénégal, Burkina Faso et en Côte d'Ivoire afin d'identifier les paramètres techniques, économiques et commerciaux pour l'approvisionnement des marchés en production semi-industrielle des fruits transformés	■												Identification et réalisation des études de cas	PCDA, Réseau distrib.	1. Meilleure connaissance de la dynamique sous-régionale au niveau de l'approvisionnement des marchés domestiques en jus / nectars et confitures à base des fruits locaux		
1.2 Identification des cahiers des charges des principaux marchés porteurs	■				■								Capitalisation des acquis	PCDA			
II Objectif opérationnel n° 2 : Augmenter la productivité par l'amélioration des rendements et la maîtrise des coûts de production																	
Outil d'opérationnalisation n° 3 : Bonnes pratiques et intrants																	
3.1 Revue des technologies disponibles (technologies améliorées déjà utilisées dans la sous-région) visant l'optimisation des performances des équipements pour améliorer les rendements	■				■								Capitalisation des acquis	PCDA et autres programmes nationaux et sous-régionaux	1. Itinéraires techniques et outils didactiques basés sur les bonnes pratiques de transformation sont élaborés pour l'extraction du jus et le conditionnement		
3.2 Élaboration des itinéraires et protocoles techniques et du matériel de référence sur la base des bonnes pratiques de conservation et de conditionnement	■				■				■				Préparation des guides techniques et économiques	PCDA, autres programmes			
3.3 Diffusion et formation des groupements impliqués au niveau de la transformation	■				■				■				Engagement actif des réseaux transactionnels impliqués dans la conservation et le renforcement des capacités de formateurs	PCDA, autres programmes			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Outil d'opérationnalisation n° 4 : Systèmes d'approvisionnement en intrants et matériels de production																	
4.1 Appui aux fournisseurs pour optimiser les procédés de fabrication sur place d'extraction de jus													Identification et protocoles de collaboration avec fournisseurs, formation des cadres tech/com	PCDA Réseau fournisseurs	1. Choix, disponibilité et qualité du matériel offert par les fournisseurs locaux sont améliorés tout en optimisant les coûts du matériel et de l'équipement proposés		
4.2 Recherche des solutions techniques pour des emballages répondant à des cahiers des charges des marchés cibles													Capitalisation des acquis	PCDA et autres programmes nationaux et sous-régionaux			
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																	
7.1 Programmes d'appui à frais partagés : acquisition du matériel adapté d'extraction et de conditionnement, appuis pour les travaux d'aménagements des unités de transformation													Assistance technique et appui financier pour des opérations structurées sous forme de programme	PCDA Autres programmes	1. Les systèmes les plus efficaces de transformation sont répandus auprès les principaux groupements intéressés par cette chaîne d'approvisionnement		
IV Objectif opérationnel n° 4 : Améliorer la capacité des producteurs à répondre aux cahiers des charges des marchés porteurs																	
Outil d'opérationnalisation n° 7 : Innovation et diversification																	
7.1 Réalisation des programmes tests de commercialisation avec des acteurs des réseaux bien définis et établis sur les marchés locaux et sous-régionaux: acquisition des emballages adaptés, assistance technique, couverture partielle des coûts logistiques, suivi sur le marché, etc.													Appui technique et financier pour des opérations commerciales structurées sous forme de programme	PCDA Autres programmes	1. Un paramétrage du potentiel du marché est réalisé et des créneaux porteurs sont identifiés		
7.2 Appui technique et financier pour le développement des systèmes de distribution novateurs visant la vente directe aux consommateurs (utilisation des chariots avec des boîtes isothermes)													Assistance technique et appui financier pour des opérations commerciales structurées sous forme de programme	PCDA Autres programmes			

Activités	2008			2009			2010			Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1						2	3	4
Toutes chaînes d'approvisionnement de la filière mangue																	
V Objectif opérationnel n° 5 : Renforcer les liens horizontaux entre les acteurs de la filière dans une logique de grappe																	
<p><i>Aujourd'hui on constate un faible niveau de concertation et de coordination entre les différents acteurs de la filière mangue au Mali. Afin d'arriver à une compétitivité durable de la filière, il sera indispensable de faire émerger dans le moyen terme une interprofession forte et représentative. Pourtant ceci représente un défi de taille, nécessitant une approche graduelle, basée sur l'accompagnement et le renforcement des groupements, des structures et des cadres de concertation où l'intérêt de collaboration existe et a été démontré par des acteurs concernés. Cette approche doit viser à rassembler les acteurs autour de thèmes techniques précis et à fournir des appuis qui permettront une résolution de problèmes par des actions collectives au niveau des pratiques de production, de l'introduction de nouvelles technologies de transformation, de l'accès à la certification, de la gestion des infrastructures, de l'accès au financement, etc. C'est la seule manière d'obtenir un engagement des acteurs et de minimiser les risques de captation pour des intérêts individuels ou liés au problème de « passager clandestin » (« free rider »).</i></p>																	
Outil d'opérationnalisation n° 10 : Organisation et concertation																	
10.1 Renforcement des capacités des groupements paysans, des organisations professionnelles, des associations par le développement d'outils de gestion adaptés, de plans stratégiques et la formation													Accompagnement et formation des groupements et structures associatives sur des thèmes techniques	PCDA Autres programmes CCR, OP, etc.	1. Une série de thèmes techniques, pour lesquels une coordination horizontale entre les différents acteurs et structures de la filière est indispensable, est identifié et accompagné. Une ou plusieurs structures à vocation transversale émergent constituant des bases d'une interprofession viable et opérationnelle		
10.2 Accompagnement des opérations de mise en place des systèmes de gestion et d'opération des infrastructures collectives tels que le PLAZA de Bamako ou les centres de conditionnement collectifs dans le cercle de Sikasso													Structuration des réseaux d'acteurs à travers des programmes de commercialisation spécifiques	PCDA, TFM, partenaires commerciaux			
10.3 Structuration des différents acteurs autour de l'approche participative de développement des bases de données sur les zones de production													Implication des acteurs au niveau de la collecte et d'exploitation des données	PCDA Autres prog.et prestataires			
10.4 Gestion collective des programmes de logistique maritime													Appui à la programmation de campagne, négociation de la mise à disposition des conteneurs frigorifiques, etc.	OP, exportateurs, PCDA, compagnies maritimes			
10.5 Gestion des aspects techniques liés à la lutte contre la mouche des fruits													Implication des groupements, des fournisseurs des services et des structures d'appui dans des programmes d'action conjoints	Programmes régionaux, fournisseurs			
10.6 Développement des schémas de certification des groupements de producteurs basés sur des compétences locales													Formations et renforcement des compétences des cadres locaux et des agents qualité au niveau des communautés locales	Structures d'encadrement, PCDA, fournisseurs de services, communautés			
10.7 Organisation d'événements thématiques à vocation technique : journées ou semaines mangue													Implication de l'ensemble des partenaires, contributions externes, partage et échange avec autres origines	PCDA Autres programmes OP, etc.			

Activités	2008				2009				2010				Stratégie de mise en œuvre	Partenaires	Résultats	Est. budget ('000 CFA)	Composante PCDA
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
10.8 Création d'un espace web mangue destiné aux différents types d'informations techniques, commerciales et organisationnelles	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Lié aux événements thématiques, création des espaces de capitalisation sur le web	PCDA			
10.9 Identification de modèles de structures de soutien à la grappe à vocation interprofessionnelle					■	■	■	■					Identification des modèles, visites d'études et des échanges avec des structures de type interprofessionnel performantes	PCDA, IICEM			
10.10 Soutien actif d'accompagnement à une interprofession émergente									■	■	■	■	Implication de l'ensemble des partenaires	PCDA Autres programmes OP, etc.			
TOTAL ESTIMATION DU BUDGET DE MISE EN OEUVRE DU PCF FILIÈRE MANGUE																	



Programme Compétitivité et Diversification Agricoles (PCDA)

ANNEXE 1 :

**Plan d'action pour le développement de la filière tiré du
Plan de Développement Stratégique pour la région de
Sikasso**

Objectifs stratégiques	Activités prioritaires	Responsables	Période	Indicateurs	Résultats attendus
Enjeu n°1 : Lutte contre les trois principales maladies qui risquent d'annihiler la production de mangue dans la région de Sikasso : Mouche des fruits (ceratitus), Cochenille farineuse et Anthracnose					
Renforcer davantage la communication et la synergie entre le programme fruits et légumes de l'IER et la coordination régionale du PCDA de Sikasso	Clarification du cadre de partenariat PCD-IER ; Tenue des réunions de synergie PCDA-IER (fruits et légumes) ; Planification et exécution communes des activités	Coordinateur PCDA, responsable programme fruits et légumes	Permanement	Nombre de réunions tenues ; Nombre d'activités menées ensemble ;	Le programme fruits et légumes et la coordination PCDA de Sikasso ont un plan d'action en commun et l'exécutent
Vulgariser les résultats des recherches du programme fruits et légume de l'IER de Sikasso sur la lutte contre les maladies.	Production de fiches techniques ; Organiser des ateliers de diffusion des résultats. Formation et suivi les producteurs dans l'application des mesures préconisées	IER, Projet « Sènèkunnafonibulon » ; PCDA, URPM	Périodes de traitement des manguiers	Nombre de fiches techniques produites ; Nombre d'acteurs formés	Des fiches techniques sont élaborées et diffusées à grande échelle, le PCDA et l'IER ont formé des producteurs qu'ils suivent
Former et impliquer les producteurs dans la mise en œuvre des mesures de lutte contre la mouche des fruits, la cochenille farineuse et l'entrachnose.	Organisation de session de formation ; Identification des vergers infectés ; Dotation des producteurs en produits et matériel de traitement ; Suivi des traitements	IER, Projet Sènèkunnafonibulon ; PCDA, DRA	PM	Nombre de producteurs formés ; Nombre de sessions organisées ; Nombre et superficie des vergers traités, nombre de matériel distribué	Tous les vergers infestés de la région sont répertoriés, les propriétaires formés et équipés

Objectifs stratégiques	Activités prioritaires	Responsables	Période	Indicateurs	Résultats attendus
Enjeu n°2 : Renforcement des capacités de tous les acteurs de la filière de la production à la transformation en passant par la commercialisation					
<i>Objectif stratégique 1</i> ; Organiser les acteurs en cadres communal, local et régional de concertation de la filière mangue ;	Mise en place de cadres communaux et locaux de concertation des acteurs de la filière mangue ; Renforcement du cadre (comité) régional existant ; Financement par le PCDA du fonctionnement du cadre à coût partagé	PCDA ; Comité de pilotage de la filière mangue, chambres d'agriculture	A partir de septembre	Nombre de comités mis en place dans les communes et les cercles ; Nombre de réunions tenues par les cadres ;	les cadres de concertation des acteurs sont fonctionnels aux différents niveaux indiqués.
<i>Objectif stratégique 2</i> : Offrir un paquet minimum de formation aux acteurs à chaque maillon de la filière (contenu du paquet minimum à déterminer avec le cadre de concertation)	Identification des besoins immédiats de formation. ; Organisation de sessions de formation	PCDA, cadres de concertation, délégations régionales et locales de chambres d'agriculture,	A déterminer	Nombre de sessions animées ; nombre de thèmes traités	

Objectifs stratégiques	Activités prioritaires	Responsables	Période	Indicateurs	Résultats attendus
Enjeu n°3 : Rentabilisation de la filière mangue dans la région de Sikasso					
<i>Objectif stratégique 1 :</i> Continuer l'appui aux acteurs dans la production de la mangue de qualité ;	Identification des besoins des producteurs en appui ; Continuation de la vulgarisation des variétés de mangues exportables ; Création d'un réseau d'approvisionnement en plants et en intrant. Formation des producteurs aux techniques culturales (plantation, greffage, taille) et de récolte ; Appui à la production locale des consommables de conditionnement (palette, bois, cornières, cartons, etc...) ; financement de l'évaluation du potentiel de production de la mangue à Sikasso.	URPM, cadres locaux et communaux, PCDA, associations de pépiniéristes		Nombre de producteurs formés, existence du réseau d'approvisionnement	La mangue de Sikasso est compétitive sur le marché national et international
<i>Objectif Stratégique 2 :</i> Créer les conditions favorables à la certification EurepGAP des vergers de mangues:	Identification des planteurs et pisteurs prêts à adhérer au processus de certification ; Formation des producteurs et des pisteurs sur les conditions EurepGAP ; suivi des pisteurs et des producteurs dans l'application des recommandations EurepGAP	URPM, pisteurs, planteurs, exportateurs, transporteurs	A partir de novembre / décembre 2007	Nombre d'acteurs formés ; existence du certificat	Tous les producteurs ayant adhéré au processus ont obtenu la certification EurepGAP

Objectifs stratégiques	Activités prioritaires	Responsables	Période	Indicateurs	Résultats attendus
<i>Objectif stratégique 3 ; Renforcer les capacités des commerçants à couvrir l'ensemble du marché national ;</i>	Prospection de marchés intérieurs ; Test d'approvisionnement ; Appui à la contractualisation entre les commerçants de mangue de Sikasso et ceux des marchés ciblés	Vendeurs de mangue, PCDA, Institutions de financement, pisteurs	A partir du démarrage de la campagne 2008	Nombre de marchés identifiés ; Nombre de contrats signés ; Quantité de mangue vendue sur les marchés intérieurs	La mangue de Sikasso est vendue dans toutes les régions du Mali ; La quantité de mangue exportée à partir de Sikasso a augmenté
<i>Objectif stratégique 4: Renforcer les capacités des acteurs dans la transformation de la mangue</i>	Identification des besoins d'appui des transformateurs; Appui aux transformateurs dans l'acquisition d'équipements plus performants ; Formation des acteurs du maillon à l'utilisation des équipements acquis	PCDA, cadre de concertation des acteurs de la filière ; Organisation de transformateurs	A partir du démarrage de la campagne 2008	Nombre de besoins identifiés et satisfaits ; Nombre et capacité des équipements acquis ;	Une plus grande quantité de mangue est transformée ; le produit est de meilleure qualité et s'écoule facilement sur le marché
Enjeu n°4 : Accès des acteurs au crédit					
<i>Objectif stratégique 1 : Créer et/ou renforcer les relations de partenariat entre les acteurs de la filière mangue et les institutions financières ;</i>	Organisation de rencontres de concertation ; Etablissement de protocole de partenariat ;	PCDA, ONG, institutions de financement	Avant le démarrage de la campagne	Nombre de rencontres organisées entre les acteurs et les banques ; Existence d'un protocole signé ;	Des producteurs, commerçants et transformateurs ont eu accès au crédit bancaire pour financer leurs activités.
<i>Objectif stratégique 2 : Mettre en place une procédure efficace d'octroi et de recouvrement des crédits mangue.</i>	Elaboration de plan d'affaires ; Mise en place d'un comité pluridisciplinaire d'octroi de crédit, Formation des bénéficiaires en gestion et suivi après le financement	PCDA, ONG, institutions de financement, Cadre de concertation	A partir de septembre	Nombre de plans d'affaires élaborés ; Nombre de financements obtenus ; Montant des financements	Un comité d'octroi et de récupération des crédits, reconnu par les institutions financières, les acteurs de la filière et leurs partenaires est mis en place et fonctionne ;



Programme Compétitivité et Diversification Agricoles (PCDA)

ANNEXE 2 :

**Plan d'action pour le développement de la filière tiré du
Plan de Développement Stratégique pour la région de
Bamako et Koulikoro**

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES	
1. OPERATIONS DE LA FILIERE									
1.1 MAILLON DE LA PRODUCTION DE MANGUES									
ES #1.1.1 CREATION DES CONDITIONS FAVORABLES POUR LA COMPETITIVITE DURABLE DE LA FILIERE "MANGUE" DE KOULIKORO & BAMAKO	OS #1.1.1.1 <i>Renforcer la Recherche-Action autour de la filière "Mangue"</i>	AE #1.1.1.1.1 Valider les résultats disponibles et poursuivre les Recherches sur les causes de mortalité du parc de mangues	Disponibilité et application du traitement approprié	# de Fiches techniques # de Protocoles de traitement % tache de zones infestées # vergers infestés % tache de prévalence des déprédateurs # de vergers traités % tache de vergers traités # de zones infestés # vergers traités	Rapports de suivi et de traitement	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Disponibilité de traitements homologués par le Comité Sahélien des Pesticides (CSP)	2008 - 2009	Etat, IER PCDA OP faitières	
		AE #1.1.1.1.2 Diffuser les résultats validés et former les acteurs impliqués							
		AE #1.1.1.1.3 Surveiller et traiter les foyers de maladies							
			AE #1.1.1.1.4 Capitaliser, approfondir la recherche et diffuser les résultats disponibles sur les pratiques de lutte contre les déprédateurs du parc de mangues (mouches, fourmis rouges, cochenilles, etc.) par des pesticides homologués par le Comité Sahélien des Pesticides (CSP)	Le niveau d'infestation des vergers est maîtrisé	# de pesticides homologués par le CSP # de vergers surveillés/suivi % tache de vergers infestés	Rapports de suivi et de traitement	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Acceptation de caractéristiques par les consommateurs et organismes de contrôle des appellations d'origine	2008 - 2009	Etat, IER PCDA OP faitières
			AE #1.1.1.1.5 Identifier et valoriser les caractéristiques "Terroirs" de chaque bassin de production	Les caractéristiques sont identifiées pour chaque Terroirs	# de caractéristiques validées et de zones identifiées	Rapports de suivi	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA,	2008 – 2010	Etat, IER PCDA OP faitières
			AE #1.1.1.1.6 Mettre en place un mécanisme de financement durable pour la diffusion et l'appropriation des résultats de la recherche	Augmentation du budget alloué à la diffusion et l'appropriation des résultats de la recherche et implication des acteurs dans le financement	% tache du budget Taux de participation des acteurs	Accords de financement	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des financements aux institutions de recherche-action	2008 - 2012	Etat, IER PCDA OP faitières

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
	OS #1.1.1.2 <i>Augmenter le niveau de la production des vergers</i>	AE #1.1.1.2.1 Sécurisation foncière des exploitations	Les exploitations de mangues sont dotées de documents cadastraux	# d'exploitations de paysans disposants de TP # d'exploitations de paysans disposants de TP	Rapports de suivi	Accompagnement du PCDA, Vulgarisation des textes règlementaires Réduction du coût d'établissement des actes cadastraux	2008 - 2012	DRUC, Municipalités, PCDA, OP faitières Producteurs
		AE #1.1.1.2.2 Evaluation exhaustive du potentiel de production	Les producteurs sont recensés et codifiés de façon exhaustive	# ha disponibles par bassin # ha exploités par variété et par bassin # de pieds productifs par variété et par bassin	Fiches de recensement et de codification	Accompagnement actif du PCDA, Implications des organismes d'appui	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières Producteurs
		AE #1.1.1.2.3 Mise en place de nouveaux vergers et reconversion des vieux vergers (vergers à haute densité)	Les besoins du marché sont satisfaits (variétés à haut rendement)	# de pieds renouvelés # de vergers productifs	Rapports de suivi	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des financements aux institutions de recherche-action	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières Producteurs
		AE #1.1.1.2.4 Equipements corrects des exploitations de mangues (grillages, charrues, charrettes, appareils de traitement, machettes, sérateurs, scies à lames multiples)	les exploitations de mangues sont mieux équipées	# d'équipements individuels # d'équipements collectifs	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagnes des paysans	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs de la filière aux financements appropriés	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières Producteurs
		AE #1.1.1.2.5 Renforcement de la capacité de production des vergers	Les technologies d'irrigations appropriées (TIA) sont disponibles	# de vergers utilisant les TIA	Rapports de suivi	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des financements aux institutions de recherche-action	2008 - 2012	Etat, IER PCDA Union et GTM Producteurs à la base

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
		AE #1.1.1.2.6 Vulgarisation d'itinéraires techniques plus performantes y comprise l'apiculture	Fiches techniques sont utilisées par les acteurs	# de fiches d'itinéraires techniques	Rapports de suivi	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs aux financements appropriés	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières Producteurs
			Production commercialisée augmente dans les bassins	Production totale annuelle disponible (t) Production annuelle vendue (t) % tige de pertes sur production	Rapports de suivi	Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs aux résultats de la recherche-action, Accessibilité des acteurs aux financements appropriés	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières Producteurs
			Rendement à l'ha sont croissants	# rendement / ha pour chaque variété	Rapports de suivi	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des financements aux institutions de recherche-action	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières Producteurs
			Taux de pieds productifs est important	% tige annuel de chaque variété	Rapports de suivi	Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs aux résultats de la recherche-action	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières Producteurs
			Les bassins sont plus compétitifs	% tige part de marché # quantité de produits commercialisés originaire de chaque bassin # chiffre d'affaires réalisé par les bassins	Rapport de campagne	La qualité des produits originaires de chaque bassin est reconnue	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs de la filière, Spécialistes de la filière

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
	OS #1.1.1.3 <i>Produire en conformité avec les exigences des marchés</i>	AE #1.1.1.3.1 Facilitation du processus de certification des organisations	Les quantités de produits conformes aux standards des marchés augmentent	# volume de produits certifié	Certificats	La qualité des produits originaires de chaque bassin est reconnue	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs de la filière, Spécialistes de la filière
1.2 MAILLON DE LA TRANSFORMATION DE MANGUES								
ES #1.2.1 AUGMENTATION DU NIVEAU D'ACTIVITES DES UNITES DE TRANSFORMATION	OS #1.2.1.1 <i>Faciliter une meilleure connaissance des marchés d'écoulement</i>	AE #1.2.1.1.1 Mise en place d'un système d'information sur les marchés d'écoulement intérieurs et extérieurs	Les marchés d'écoulement intérieurs et extérieurs sont mieux connus	# quantités de produits commercialisés intérieur & extérieur # chiffre d'affaires intérieur et extérieur # zones de ventes	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagnes des unités de transformation/valorisation	Les données des marchés d'écoulement nationaux sont disponibles et fiables	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières des transformateurs/trices
	OS #1.2.1.2 <i>Faciliter l'acquisition de sites et d'infrastructures adéquats</i>	AE #1.2.1.2.1 Dotation des unités de transformation/valorisation de sites et d'infrastructures adéquats leur appartenant ou en bail emphytéotique	Les unités de transformation/valorisation sont dotées d'infrastructures appropriées	# sites aménagés # d'unités modernisées	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagnes des unités de transformation/valorisation	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs de la filière aux financements appropriés	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières des transformateurs/trices
	OS #1.2.1.3 <i>Faciliter l'acquisition d'équipements adaptés et performants et d'emballages plus appropriés</i>	AE #1.2.1.3.1 Dotation des unités de transformation/valorisation d'équipements adéquats	Les équipements de transformation/valorisation adéquats et rentables sont disponibles	# de chaînes de transformation modernisées/installées	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagnes des unités de transformation/valorisation	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs de la filière aux financements	2008 - 2012	IER, PCDA, OP faitières Producteurs
			Les capacités installées sont utilisées à plein temps	# d'unités modernisées	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagnes des unités de transformation/valorisation	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs de la filière aux financements appropriés	2008 - 2012	IER, PCDA, Unités de transformation

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
	OS #1.2.1.4 <i>Renforcement des capacités techniques et managériales des unités</i>	AE #1.2.1.4.1 Identification des besoins de formation et d'assistance technique	Manuels et outils de formation	# manuels et outils développés	Manuels et outils de formation	Accompagnement du PCDA Accessibilité aux structures et sessions de formation	2008 - 2012	IER, PCDA, Prestataires
		AE #1.2.1.4.2 Formation du personnel des unités	Personnel plus compétents et appliquant les bonnes pratiques	# de personnes formées et appliquant les techniques	Rapports de formation	Accompagnement du PCDA Accessibilité aux structures et sessions de formation	2008 - 2012	IER, PCDA, Prestataires
	OS #1.2.1.5 <i>Maîtriser les coûts de transformation</i>	AE #1.2.1.5.1 Formation des unités de transformation à la maîtrise des coûts	Les dirigeants des unités sont formés	# documents de gestion tenus régulièrement # documents de collecte d'information tenus régulièrement	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagne	Accompagnement du PCDA Accessibilité aux structures et sessions de formation	2008 - 2012	IER, PCDA, Prestataires

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
1.3 MAILLON DE LA COMMERCIALISATION DES MANGUES								
ES #1.3.1 AUGMENTATION DU NIVEAU D'ACTIVITES DES STRUCTURES DE COMMERCIALISATION	OS #1.3.1.1 <i>Faciliter une meilleure connaissance des marchés d'écoulement</i>	AE #1.3.1.1.1 Mise en place d'un système d'information sur les marchés d'écoulement intérieurs et extérieurs	Les marchés d'écoulement intérieurs et extérieurs sont mieux connus	# quantités de produits commercialisés intérieur & extérieur # chiffre d'affaires intérieur et extérieur # zones de ventes	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagnes	Les données des marchés d'écoulement nationaux sont disponibles et fiables	2008 - 2012	PCDA, Prestataires Acteurs de la commercialisation
	OS #1.3.1.2 <i>Faire connaître les informations sur le potentiel de production des bassins</i>	AE #1.3.1.2.1 Recensement exhaustif du potentiel de production des bassins	Le potentiel de production du bassin est mieux connu	# quantité de produits commercialisables par variété (t) # zones de production # Coopératives # Producteurs réels	Fiches de recensement Rapports d'activités et bilans de campagne	Le processus de recensement est bien maîtrisé par les agents chargés	2008 - 2012	PCDA, Prestataires Acteurs de la commercialisation
	OS #1.3.1.3 <i>Promouvoir les infrastructures de mise en marché</i>	AE #1.3.1.3.1 Création d'infrastructures de mise en marché crédibles et opérationnelles	Les infrastructures de mise en marché sont disponibles	# d'infrastructures de mise en marché crédibles et opérationnelles	Rapports d'activités et bilans de campagne	Les facilités sont accordées dans les bassins	2008 - 2012	PCDA, Prestataires Acteurs de la commercialisation
			Les structures de commercialisation sont dotées sites adéquats leur appartenant ou en bail emphytéotique	# sites aménagés # d'unités modernisées	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagne	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs aux financements appropriés	2008 - 2012	PCDA, Prestataires Acteurs de la commercialisation
			Les équipements de tri & conditionnement adéquats et rentables sont disponibles	# de chaînes de tri & conditionnement modernisées/installées	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagne	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs aux financements	2008 - 2012	PCDA, Prestataires Acteurs de la commercialisation
			Les capacités installées sont utilisées à plein temps	% capacité utilisée à plein temps # temps de travail productif (heures) # temps d'arrêt (heures) # volume de la transformation (t)	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagne	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA, Accessibilité des acteurs aux financements	2008 - 2012	PCDA, Prestataires Acteurs de la commercialisation
			Faciliter l'accès aux intrants (emballages et matériels) adéquats par la mise en place d'une centrale d'achat	Les intrants adéquats sont disponibles	# d'exportateurs utilisant les intrants à temps	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagne	Implications des institutions de recherches, Accompagnement actif du PCDA	2008 - 2012

	OS #1.3.1.4 <i>Assurer la maîtrise des coûts de commercialisation</i>	AE #1.3.1.4.1 Formation des structures de commercialisation à la maîtrise des coûts	Les coûts de commercialisation sont maîtrisés	# marge de production vendue positive # résultat d'exploitation positif # trésorerie positive	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagne	Les structures de commercialisation dispose d'un système d'information comptable/financière adéquat	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière, Spécialistes de la filière
	OS #1.3.1.5 <i>Renforcer les capacités des conditionneurs/neuses en station</i>	AE #1.3.1.5.1 Formation des agents en techniques de tri, calibrage, palettisations, empotage, etc.	Les produits expédiés sont conformes aux spécifications du client	# de personnes formées % tague de réclamations	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagne	Accompagnement actif du PCDA	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière, Spécialistes de la filière
	OS #1.3.1.6 <i>Améliorer les capacités de récolte des pisteurs</i>	AE #1.3.1.6.1 Formation des pisteurs et des récolteurs	Le taux de rejets à la station diminue	# de personnes formées % tague de rejets à moins de 10%	Rapports de suivi Rapports d'activités et bilans de campagne	Accompagnement actif du PCDA	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière, Spécialistes de la filière

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
2. FONCTIONS DE LA FILIERE								
2.1 FONCTION INTER PROFESSION DE LA FILIERE								
ES #2.1.1 EMERGENCE D'INTER PROFESSIONS REPRESENTATIVES ET OPERATIONNELLES DES VRAIS ACTEURS DANS LA FILIERE	OS #2.1.1.1 <i>Mettre en place d'une inter profession dynamique</i>	AE #2.1.1.1.1 Amélioration des capacités d'encadrement des ressources d'appui conseil	Les ressources d'appui conseil sont bien outillées	# d'outils d'appui conseil	Outils exploités	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2009	PCDA, CRA/DLCA Acteurs de la filière, Spécialistes de la filière
		AE #2.1.1.1.2 Amélioration de la structuration et des relations entre les acteurs des différents maillons	L'approche filière est bien maîtrisée par les maillons	Schéma filière opérationnel	Schéma de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs de la filière
			Les OP des producteurs sont bien fonctionnels	# de réunions règlementaires tenues régulièrement	PV de réunions	Accompagnement du PCDA et des structures d'appui	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs
			L'inter profession est mise en place	# organisations au niveau primaire (villageois) # organisation au niveau (communal, préfectoral, régional)	Rapports de suivi	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs de la filière
		AE #2.1.1.1.3 Prise en charge des fonctions de centrales d'achat par l'inter profession	Les centrales d'achat sont opérationnelles	# de transactions réalisées	Rapports de suivi	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs de la filière
	OS #2.1.1.2 <i>Assainir les relations entre les acteurs de la filière</i>	AE #2.1.1.2.1 Facilitation de la contractualisation des relations des acteurs de la filière	Les opérations économiques sont matérialisées par des contrats mutuellement avantageux	# contrats conclus et tenu	Contrats, Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Les marges bénéficiaires sont acceptables entre les acteurs de la filière	Marges bénéficiaires dégagées Excédants réalisés	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
		AE #2.1.1.2.2 Elaboration des textes régissant l'interprofession	Les documents de bonne gouvernance sont disponibles et appliqués	# de manuels # règlements intérieurs	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
2.2 FONCTION D'INFORMATION DE LA FILIERE								
ES #2.2.1 AMELIORATION DU SYSTEME D'INFORMATION DANS LA FILIERE	OS #2.2.1.1 <i>Mettre en place un système de traçabilité fiable et crédible sur la filière</i>	AE #2.2.1.1.1 Application d'un système de traçabilité fiable sur la filière	Les produits sont tracés sur l'ensemble des maillons	Nombre de vergers codifiés Nombre d'entreprises certifiées	Registres de codification Registres de codification Certificat de traçabilité Registre de traçabilité	Les acteurs adhèrent au système de traçabilité	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs de la filière Spécialistes de la filière recrutés par les programmes de soutien
	OS #2.2.1.2 <i>Diffuser les informations fiables et disponibles en temps réels</i>	AE #2.2.1.2.1 Mise en place d'un système d'information fiable, régulier et disponible : exemple affaire mobile local sms	Les informations sont consultées et exploités	# sources de données/statistiques # de parution de bulletins publiés # de consultations	Rapports d'activités Nombre de bulletins enlevés	Accompagnement du PCDA et de la SNV-DERK Implication des structures d'appui conseil	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs de la filière Spécialistes de la filière recrutés par les programmes de soutien

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
2.3 FONCTION INTELLIGENCE DU MARCHÉ								
ES #2.3.1 MAITRISE DE L'INTELLIGENCE DU MARCHÉ AU SEIN DE LA FILIERE	OS #2.3.1.1 Disposer d'informations commerciales actualisées	AE #2.3.1.1.1 Conception et mise à disposition d'un système de veille commerciale pour les acteurs de la filière	Les données du marché sont maîtrisées par les acteurs de la filière	# de rejets de produits ou commandes # de réclamations # de lettres de félicitation # commandes/contrats honorés	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Les acteurs investissent dans la recherche d'informations commerciales stratégiques	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Les conditions d'accès aux marchés extérieurs sont connues et maîtrisées	# vergers certifiés # de contrats d'exportation signés # de contrats fermes signés	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui conseil	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
	OS #2.3.1.2 Promouvoir les chaînes de valeur de la filière	AE #2.3.1.2.1 Conception de stratégies et plans d'actions marketing pour chaque chaîne de valeur de la filière	La part de marché de chaque chaîne de valeur est améliorée	# Stratégies et plans d'actions marketing # manifestations commerciales % tage du marché de chaque chaîne de valeur	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Les acteurs de la filière s'approprient la stratégie marketing et maîtrise les signaux du marché	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Les produits et sous produits sont bien connus	Volumes de ventes Chiffres d'affaires # de clients et partenaires commerciaux	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Le nombre de variétés de la filière augmente	Augmentation du volume des exportations	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			La durée de la campagne d'exportation est élargie	Augmentation du volume des exportations	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui conseil	2008 - 2012	IER, PCDA, Acteurs de la filière
			Les produits et sous produits sont bien distribués au plan national et sous régional	# de régions desservies # de pays voisins desservis	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Les exportations augmentent régulièrement	# de pays d'exportation # de partenaires commerciaux extérieurs	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
2.4 FONCTION FINANCEMENT								
ES #2.4.1 AMELIORATION DE L'ACCES DES ACTEURS DE LA FILIERE AU FINANCEMENT	OS #2.4.1.1 <i>Sécuriser les institutions de financement</i>	OS #2.4.1.1.1 Formation des acteurs au montage des dossiers bancables	Les acteurs disposent de dossiers bancables	# dossiers préparés # dossiers soumis et acceptés # de dossiers rejetés % tage de dossiers financés	Rapports d'activités et bilans des institutions de financement et des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA, Implication des structures d'appui conseil	2008 - 2012	CRA-DLCA, PCDA, Acteurs de la filière, Spécialistes de la filière
		OS #2.4.1.1.2 Mise en place d'un fonds de garantie partielle et d'instruments novateurs	Un fonds de garantie est disponible	# de garanties accordées	Rapports d'activités et bilans des institutions de financement et des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Fonds d'innovations PCDA	# de sous projets approuvés/financés	Rapports d'activités et bilans des institutions de financement et des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Produits financiers appropriés sont disponibles et acceptés par les acteurs de la filière mangué	# de produits financiers acceptés et opérationnels # d'institutions de financement impliquées	Rapports d'activités et bilans des institutions de financement et des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Un de fonds de développement de la filière est disponible (revolving funds)	# de financement soutenu	Rapports d'activités et bilans des institutions de financement et des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Les conditions d'accès sont allégées	# de dossiers financés % tage de dossiers en souffrance	Rapports d'activités et bilans des institutions de financement et des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui conseil	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			OS #2.4.1.1.3 Contribution des acteurs au financement	Les apports des acteurs sont mobilisés	# montant des contributions des acteurs	Rapports d'activités et bilans des institutions de financement et des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA, Implication des structures d'appui	2008 - 2012
		OS #2.4.1.1.4 Un système d'appui conseil/suivi sécurisant	Un système d'appui conseil sécurisant est disponible	# de dossiers soutenu % tage de dossiers en souffrance	Rapports d'activités et bilans des institutions de financement et des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui conseil	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
2.5 FONCTION LOGISTIQUE & TRANSPORT								
ES #2.5.1 AMELIORATION DE LA LOGISTIQUE ET DU TRANSPORT DES PRODUITS ET SOUS PRODUITS DE LA FILIERE	OS #2.5.1.1 <i>Disposer de moyens de transport et de manutention adéquats</i>	AE #2.5.1.1.1 Introduction de moyens de transport et de manutention adéquats	Les véhicules de transport adéquats sont utilisés	Amélioration de la qualité des mangues d'exportation	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Les conditions d'accès aux ports sont améliorées	Les délais sont raccourcis Les volumes exportés augmentent	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
	OS #2.5.1.2 <i>Améliorer les capacités de fret au départ de l'aéroport de Bamako-Sénou</i>	AE #2.5.1.2.1 Augmentation de la rotation des frets	Les capacités de fret aérien sont augmentées	Volume des exportations	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
			Les frais d'approche et du fret sont favorables à la commercialisation au plan national, sous régional et international	Volume des ventes à l'intérieur du Mali et zone UEMOA Volume des exportations Valeur et prix FOB des exportations hors zone UEMOA	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
	OS #2.5.1.3 <i>Faciliter l'accès aux infrastructures au départ de la zone aéroportuaire de Bamako-Sénou</i>	AE #2.5.1.3.1 Promotion du Centre "PLAZA"	Les infrastructures de la "PLAZA" sont accessibles à tous les acteurs de la distribution	Augmentation des exportations maritimes	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
	OS #2.5.1.4 <i>Faciliter le Démantèlement des barrières non tarifaires</i>	AE #2.5.1.4.1 Disparition et/ou réduction des barrières non tarifaires	Les points de contrôle sont axés sur les aspects sanitaires	Volume des exportations Coût de revient faible	Rapports d'activités et bilans des acteurs de la filière	Accompagnement du PCDA Implication des structures d'appui	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière

ENJEUX	OBJECTIFS STRATEGIQUES	ACTIONS À ENTREPRENDRE	RESULTATS ATTENDUS	INDICATEURS	MOYENS DE VERIFICATION	MESURES CRITIQUES	DUREE	RESPONSABLES
2.6 FONCTION CONTROLE DE QUALITE								
ES #2.6.1 PROMOTION DE LA QUALITE DES PRODUITS ET SOUS PRODUITS DE LA FILIERE	OS #2.6.1.1 Instaurer un système de contrôle de qualité performant	AE #2.6.1.1.1 Détermination et adoption des standards de qualité	Les standards de qualité sont respectés	# standards conformes % taje des rejets	Registre des commandes Registre des ventes	Les acteurs de la filière adhèrent aux standards de qualité	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
		AE #2.6.1.1.2 Mise en place d'un système qualité (SPS)	Les produits maliens sont plus appréciés sur les marchés	Les volumes exportés augmentent	Registre des commandes Registre des ventes	Les acteurs de la filière adhèrent aux standards de qualité	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
		AE #2.6.1.1.3 Diffusion du système de contrôle de qualité	La qualité des produits de la filière est reconnu et apprécié	# contentieux	Registre des contentieux	Les acteurs de la filière adhèrent au système de contrôle de qualité	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière
		AE #2.6.1.1.4 Mise en place et diffusion d'un système de reconnaissance de qualité et d'origine	Les produits sont mieux vendus	# contrats fermes # zones d'écoulement	Registre des commandes Registre des ventes	La confiance est instaurée entre les partenaires commerciaux et les acteurs de la filière	2008 - 2012	PCDA, Acteurs de la filière