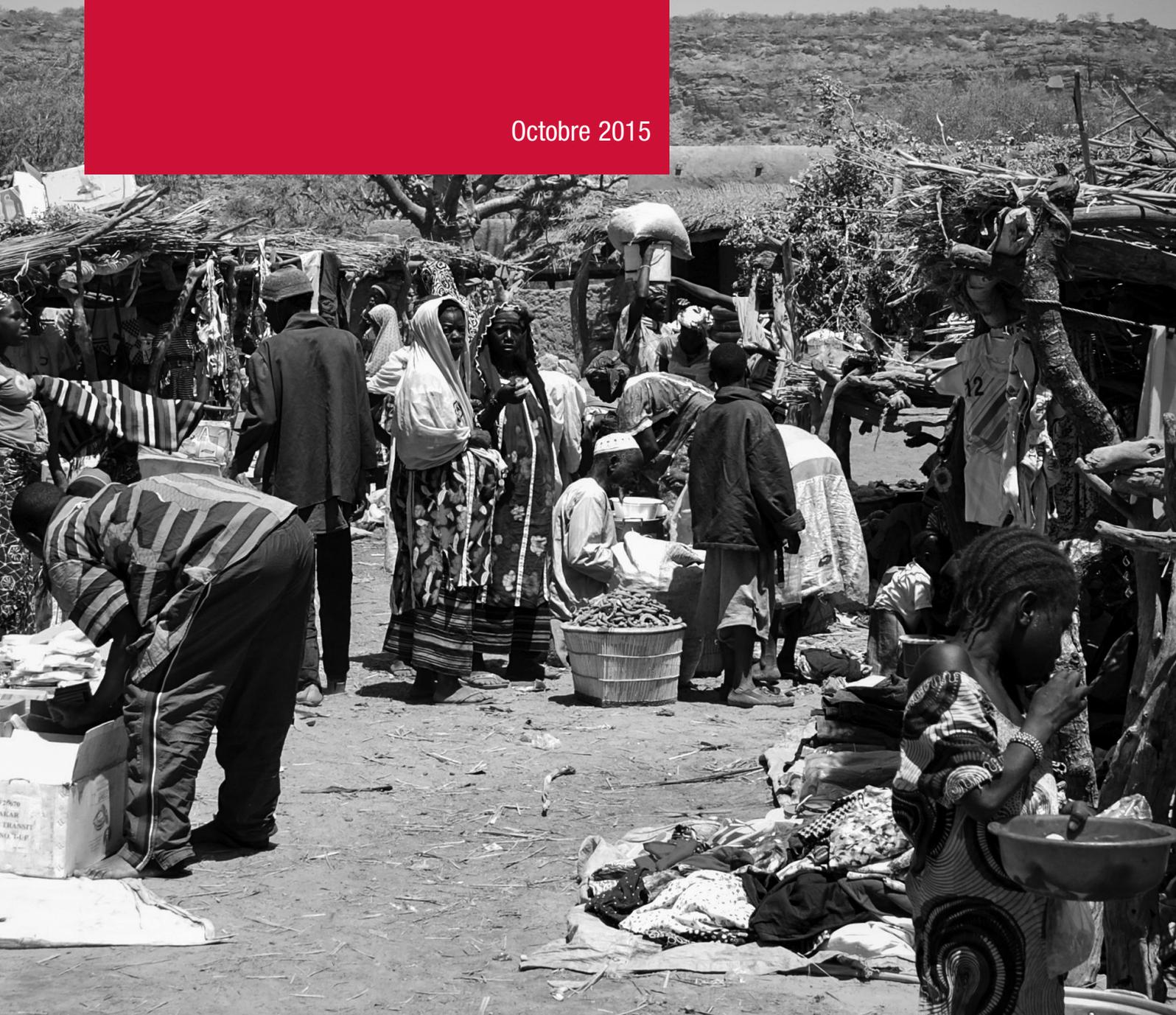


HPG Working Paper

# Marchés en crise : le conflit au Mali

Véronique Barbelet en collaboration avec  
Marthe Diallo Goita

Octobre 2015



## A propos des auteurs

Véronique Barbelet est un Chargée de Recherche détachée au Humanitarian Policy Group (HPG) de l'Overseas Development Institute (ODI).

Marthe Diallo Goita est une agro-économiste. Elle est Chargée de Programme au Département Energie et Entreprise, Christian Aid au Mali.

## Remerciements

Les activités de recherche pour ce document ont été réalisées avec une équipe de chercheurs composée de Hamadou Magassa, consultant indépendant; Bourema Kone, Institut d'Economie Rurale; Fofana Fakassi et Issoubou Ladji Sanogo, Groupe de Recherche et d'Application Technique (GRAT); Armande Bébé Saria, Programme d'Action de Promotion Humaine (APH); et Boubacar Touré, Groupe de Réflexion et d'Appui conseils pour le Développement (GRACD-GIE). Les auteurs tiennent à remercier Yacouba Koné, Directeur de Christian Aid au Mali, pour avoir accueilli l'équipe de recherche, et Lamissa Diakité, Directeur de l'Institut d'Economie Rurale, pour avoir accueilli l'équipe de recherche et soutenu le travail du HPG. Nous tenons également à remercier toutes les personnes qui ont donné de leur temps pour répondre à nos nombreuses questions. Une mention spéciale aux commerçants du Marché de la Digue de Mopti. Une partie de ce rapport est basée sur le travail de terrain mené au niveau de Bandiagara par Irina Mosel, chercheur à HPG. Simon Levine a prodigué des conseils cruciaux et un soutien essentiel dans la définition de la méthodologie et la finalisation de l'analyse. Enfin, nos remerciements s'adressent au grand nombre de personnes et d'organisations qui ont fourni des contacts et des idées tout au long de l'élaboration du projet.

Humanitarian Policy Group  
Overseas Development Institute  
203 Blackfriars Road  
London SE1 8NJ  
Royaume Uni

Tel. +44 (0) 20 7922 0300  
Fax. +44 (0) 20 7922 0399  
E-mail: [hpgadmin@odi.org](mailto:hpgadmin@odi.org)  
Website: <http://www.odi.org/hpg>

© Overseas Development Institute, 2015

Les lecteurs sont encouragés à citer ou reproduire le contenu de cette publication, mais, en tant que détenteur des droits d'auteur, ODI exige une reconnaissance et une copie de la publication. Ceci et d'autres rapports de HPG sont disponibles à partir de [www.odi.org.uk/hpg](http://www.odi.org.uk/hpg).

---

# Table des matières

<b>1</b>	<b>Introduction</b>	1
	1.1 Contexte: le conflit et la crise humanitaire	2
<b>2</b>	<b>Les marchés du mil et du bétail dans le nord du Mali</b>	5
	2.1 Aperçu sur le commerce du mil dans le nord du Mali	5
	2.2 Aperçu du marché des bovins dans le nord du Mali	8
<b>3</b>	<b>L'impact du conflit sur les marchés du mil et du bétail</b>	11
	3.1 Le marché du mil	11
	3.2 Le commerce du bétail	18
	3.3 Tendances dans l'évolution des marchés	20
<b>4</b>	<b>Marchés et moyens d'existence</b>	23
<b>5</b>	<b>Marchés et organisations humanitaires</b>	25
<b>6</b>	<b>Conclusion</b>	27
	<b>Références</b>	29

## Carte du Mali



---

# 1 Introduction

Les agences humanitaires procèdent régulièrement à des analyses de marché afin d'éclairer les décisions portant sur les modalités de transfert – transfert en espèce, système de coupon ou en nature – en mettant un accent particulier sur la disponibilité et le prix des produits essentiels.<sup>1</sup> Toutefois, au cours de ces dernières années, les organisations humanitaires ont élargi leur champ d'action pour y intégrer l'analyse de la chaîne logistique, l'analyse de la chaîne de valeur et la cartographie des marchés d'avant crise, dans un effort pour renforcer leur compréhension du fonctionnement des marchés en général.<sup>2</sup> Cette étude constitue une continuation et la réaffirmation de cette tendance et se pose la question de savoir si une perspective plus sociologique pourrait mettre en évidence les changements et les problématiques non pris en compte par les approches actuelles dans l'analyse des marchés, et ce que cela pourrait signifier pour une réponse humanitaire. Y aurait-il une meilleure façon d'analyser et de comprendre comment l'aide humanitaire devrait ou pourrait interagir avec les marchés afin de maximiser son impact positif, atténuer ses impacts négatifs et permettre des interventions qui soutiennent les marchés au bénéfice des personnes touchées par la crise?

Ce rapport se penche sur l'impact que le récent conflit au Mali a eu sur les marchés dans le nord du pays. Il émane de la conviction que l'analyse du marché de la part des agences humanitaires doit s'effectuer de manière plus sophistiquée et être plus regardante sur un plus large éventail de questions, pour que les interventions humanitaires puissent soutenir réellement les marchés et les aider à fonctionner pendant les crises. De nombreuses organisations et agences humanitaires sont conscientes de ce fait et travaillent dans le sens

d'améliorer leurs processus d'évaluation des marchés. Cette étude rentre dans ce cadre et soutient cette évolution. Elle porte sur trois questions essentielles: comment les marchés et les acteurs du marché se sont adaptés pendant la crise? Jusqu'à quelle mesure les populations ont fait preuve de résilience, ou sont devenues vulnérables aux activités des marchés? Et comment l'aide humanitaire a affecté les marchés, et quels impacts cela a-t-il eu sur les ménages?<sup>3</sup>

Bien que les études de marchés s'effectuent souvent d'un point de vue micro et macro-économique, cette étude utilise une méthodologie de recherche qualitative pour mettre l'accent sur les aspects sociologiques des marchés.<sup>4</sup> La recherche a porté sur deux denrées de base qui s'échangent de manière significative dans les régions touchées par le conflit, à savoir le mil et le bétail. Bien qu'il y eut d'autres éléments intéressants pour faire l'objet d'une étude, tels que le riz, le poisson et les chèvres, ces deux produits ont été choisis en raison de leur importance dans l'économie des ménages et les profils de consommation du Nord Mali.<sup>5</sup>

---

1 Les outils généralement utilisés comprennent la boîte à outils Cartographie et Analyse de Marché d'Urgence (EMMA) et le Cadre Information sur le Marché et Analyse des Réponses de Sécurité Alimentaire (MIFIRA), ainsi que des outils sur mesure tels que celui développé par le Programme Alimentaire Mondial (PAM).

2 La cartographie du marché d'avant crise est destinée à évaluer comment les marchés ont généralement réagi aux crises et aux chocs passés, contribuant ainsi à identifier les interventions qui pourraient aider les marchés à fonctionner pendant les crises. Pour plus d'informations sur la cartographie du marché avant crise, voir <http://emma-toolkit.org/practice/pre-crisis-market-mapping-and-analysis/>.

3 Pour les besoins du présent rapport, on entend par marchés l'espace physique et non physique où les produits sont achetés et vendus. Ils sont constitués d'acteurs, de relations et d'institutions dans le sens le plus large du terme (y compris les règles, les règlements et les attentes sociales). Les commerçants représentent un des nombreux acteurs du marché. Leur fonction au niveau des marchés est d'acheter et de vendre des marchandises dans le but de faire des bénéfices.

4 L'approche qualitative de cette recherche a été remise en question et a été longuement débattue lors d'une présentation des résultats préliminaires à Bamako à l'attention des représentants du gouvernement, les ONG internationales, les ONG et les agences des Nations Unies travaillant sur les marchés. Ces réactions mettent en évidence le principal facteur qui empêche une compréhension plus globale des marchés et l'intégration d'une approche sociologique dans l'analyse de marchés. Les acteurs de développement et de l'aide humanitaire considèrent à peine la nécessité d'une approche quantitative dans l'analyse de marchés.

5 Les moyens de subsistance dans le nord du Mali se divisent généralement en six groupes: le pastoralisme transhumant, l'élevage transhumant (agro-pastoralisme), le riz fluvial, le mil, le maraîchage et le tourisme. Le mil est une composante essentielle du régime alimentaire des groupes de pasteurs, et les céréales en général, y compris le mil, représentent 80% de la consommation des ménages agropastoraux; la viande et les produits carnés ont tendance à être consommés par les ménages de classe moyenne et les plus aisés.

La recherche sur le terrain pour cette étude a été menée en Mars et Octobre 2014 (des études distinctes ont également été menées au Pakistan et au Soudan du Sud). Elle s'interroge sur la manière dont la crise a affecté le fonctionnement du marché, sur les rapports entre les marchés et le commerce, en mettant l'accent sur les changements qui sont intervenus dans le commerce avant, pendant et après la crise. A l'instar des initiatives actuelles engagées par un certain nombre d'ONG sur la cartographie du marché avant crise, l'étude n'a pas cherché à évaluer la fonctionnalité du marché, ni à fournir des preuves quantitatives. Le travail de terrain a été mené à Bamako, dans la région de Gao (Gao, Ansongo, Forgho) et la Région de Mopti (Mopti, Somadougou, Kona, Fatoma, Bandiagara). Chaque voyage de recherche a été accompagné de tables rondes pour discuter du projet de recherche avec les principales parties prenantes à Bamako et présenter les observations préliminaires.<sup>6</sup> Le document est fondé sur environ 100 entretiens avec des vendeurs de mil et de bétail à petite, moyenne et grande échelle, des propriétaires de bétail, des éleveurs de bétail, des personnes déplacées internes (PDI) et les familles d'accueil. Les entretiens ont été également menés auprès des représentants des autorités locales, des institutions gouvernementales, des chambres de commerce, des coopératives et syndicats, ainsi qu'avec des organisations humanitaires intervenant dans les régions couvertes par l'étude. Une revue de la documentation existante a soutenu la recherche sur le terrain, en combinaison avec d'autres sources d'information, y compris les données sur les prix de l'Observatoire du Marché Agricole (OMA).

Le document est divisé en six chapitres. Après un aperçu du conflit et de la crise humanitaire y afférant, le Chapitre 2 présente les principales caractéristiques des marchés du mil et des bovins de boucherie dans le nord du Mali. Le chapitre 3 analyse l'impact du conflit sur ces deux marchés, le chapitre 4 décrit certains des liens entre les marchés et les moyens d'existence et le chapitre 5 se penche sur les liens entre l'aide humanitaire et les marchés. Le chapitre 6 conclut le document en faisant ressortir les questions clés qui se dégagent de la recherche et de l'analyse.

---

<sup>6</sup> Le rapport de la première table ronde est disponible à l'adresse <http://www.odi.org/events/3985-markets-mali-food-security-economic-growth-private-sector>.

## 1.1 Contexte: le conflit et la crise humanitaire

Le conflit au Mali a commencé en janvier 2012, lorsque des rebelles touaregs ont attaqué des postes de l'armée malienne dans le nord du pays. Au mois de mars un coup d'Etat dans la capitale, Bamako, a renversé le président Amadou Toumani Touré. Les causes profondes de la crise incluent le manque de développement économique, les échecs de la gouvernance et l'afflux des milices armées en provenance de la Libye, qui sont venus s'ajouter au sentiment sécessionniste qui soufflait depuis longtemps dans le nord du pays ainsi qu'une tendance islamiste croissante dans le Sahel et le Sahara (ICG, 2012; Tran, 2013). Le tissu social du Mali est maintenu par des relations inter ethniques complexes. La rébellion touareg et la tendance islamiste croissante ont toutefois créé des tensions localisées entre les groupes ethniques Touaregs, Peulhs et Arabes et d'autres groupes ethniques. De multiples groupes armés ont été actifs dans le conflit, en changeant les alliances et les coalitions. Les principaux groupes armés ont été Ansar Dine et le Mouvement pour l'Unité et le Jihad en Afrique de l'Ouest (MUJAO), qui a des liens avec AQMI, la branche d'Al-Qaïda de l'Afrique du Nord, et le Mouvement national pour la libération de l'Azawad (MNLA), un groupe sécessionniste laïc principalement touareg. Les groupes armés ont été impliqués dans des activités illégales, y compris « le banditisme, le crime organisé et le commerce illicite, ainsi que le trafic de drogues, de carburant et d'êtres humains » (Sköns, 2013). Dans certaines régions, ces activités illégales sont devenues une partie importante de l'économie locale.

Au début, la rébellion touareg s'est étendue rapidement, prenant le contrôle des principales villes du nord : Gao, Tombouctou et Kidal. Cependant, le MNLA a commencé rapidement à perdre du terrain au bénéfice des factions extrémistes, et en Juillet 2012, tout le Nord du Mali a été sous le contrôle d'Ansar Dine et du MUJAO. Ces groupes ont commencé à se déplacer vers le sud en direction de la capitale, Bamako, et atteignirent la ville de Kona dans la région de Mopti en Janvier 2013, obligeant le gouvernement à déclarer l'état d'urgence et à faire appel à l'aide de la France, l'ancienne puissance coloniale. Les opérations militaires françaises dans le cadre de l'Opération Serval ont conduit à une amélioration de la situation de sécurité dans le nord du Mali, et à la fin du mois de janvier, les forces extrémistes s'étaient retirées et le

contrôle de l'État avait été restauré dans les grandes villes du nord. Les Français ont été remplacés par une force de maintien de la paix des Nations Unies, MINUSMA; un nouveau président a été élu, les négociations de paix ont fait des progrès et la situation dans le nord semblait se stabiliser. Toutefois, cette amélioration apparente n'a pas duré, et le conflit s'est intensifié à nouveau en 2014.

La Région de Gao a été occupée par des groupes armés au début de 2012. Le MNLA a confirmé sa prise de Gao en mars, mais a perdu le contrôle de Gao et d'autres villes du nord au profit d'Ansar Dine et des groupes associés d'Al-Qaïda en juin et juillet 2012. En septembre de la même année, les groupes islamistes attaquèrent Douentza dans la Région de Mopti, et en janvier 2013 les rebelles ont attaqué Konna, près de la ville stratégique de Mopti. L'intervention de l'armée malienne soutenue par les français permit de reprendre des villes du nord, y compris Konna et Gao au début de 2013. Les attaques rebelles sporadiques ont continué depuis, y compris dans les zones rurales autour de la ville de Gao.

L'impact humanitaire du conflit a été sévère. En 2012, OCHA estimait que 2,24 millions de personnes ont été directement touchées, y compris les 366 000 personnes déplacées (OCHA, 2012). Au moment de l'étude en 2014, 1,19 millions de personnes étaient considérées victimes d'une insécurité alimentaire sévère (OCHA, 2014). Les acteurs humanitaires ont répondu à la crise avec la fourniture de denrées alimentaires, produits non alimentaires et de services: en 2014, par exemple,

le Programme Alimentaire Mondial (PAM) a distribué près de 91 000 tonnes de céréales, ainsi que des transferts en espèce et coupon à près d'un tiers de ses 450 000 bénéficiaires de distribution générale de vivres (PAM, 2014).

Le conflit a coïncidé avec une crise alimentaire qui a touché environ 5 millions de personnes. L'irrégularité des précipitations a entraîné de mauvaises saisons agricoles en 2010 et 2011, ce qui signifie qu'au début du conflit les gens avaient déjà du mal à faire face à deux années consécutives de sécheresse et de faibles récoltes. Selon le PAM, la saison agricole 2011 ne pourrait couvrir que trois mois à peine pour certains ménages et jusqu'à neuf mois pour d'autres, par opposition à six à neuf mois les autres années (PAM, 2012). La production de céréales a diminué de 20%, « mettant en scène une crise alimentaire exceptionnelle » (PAM et al., 2012). Les bovins ont été durement touchés par la sécheresse et le manque de bons pâturages conduisit à un déstockage du bétail dans certaines régions. La mauvaise récolte a également affecté le marché avec une augmentation des prix: selon le PAM, le prix du mil a augmenté de 60% par rapport à la moyenne sur cinq ans, et celui du sorgho de 80% (PAM, 2012). Les populations ont répondu en optant pour des alternatives moins onéreuses telles que le riz, qui a été moins affecté par les mauvaises pluies, et les importations de céréales ont augmenté (PAM et al., 2012). Les commerçants ont réalisé des profits inférieurs et étaient réticents à stocker de la marchandise en raison des prix élevés, et le nombre de détaillants de produits alimentaires en activité baissa fortement.



# 2 Les marchés du mil et du bétail dans le nord du Mali

## 2.1 Un Aperçu du marché du mil dans le nord du Mali

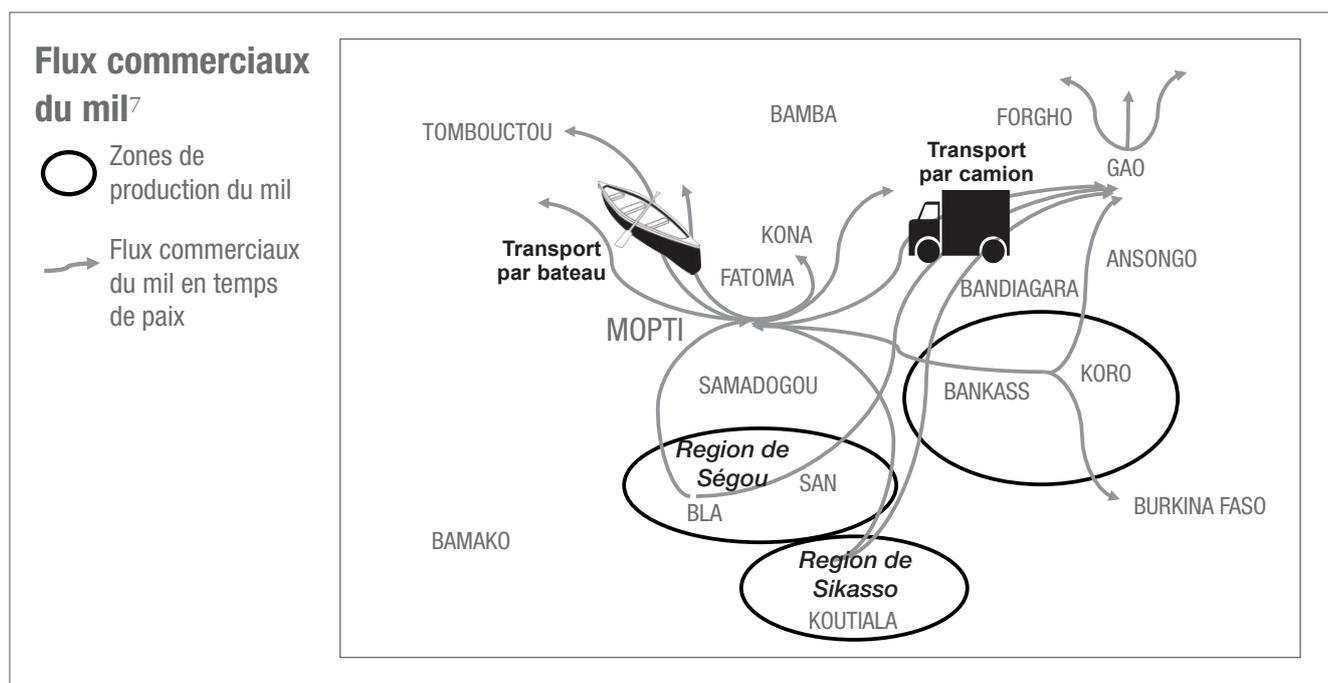
Cette section donne un aperçu du marché du mil commercialisé dans les régions couvertes par la présente recherche. Il donne l'état des lieux et le contexte qui permettent de cerner les changements et adaptations que le marché a connu pendant la période du conflit, qui sont décrits dans la section suivante. Bien qu'une certaine documentation existe et que des études aient été faites sur le commerce des céréales dans la région de Mopti, il ya peu ou pas de littérature sur Gao, principalement parce que Gao n'est pas une grande zone de production de céréales, à l'exception du riz, qui n'était pas une denrée considérée dans la recherche.

Les principales céréales produites au Mali sont le sorgho, le maïs, le blé, le mil et le riz. Cependant,

on estime que seulement 5% à 15% des producteurs peuvent commercialiser leurs surplus de récolte (Diarra et al., 2011). Les petits agriculteurs vendent leur récolte, non pas parce qu'ils ont des excédents, mais parce qu'ils doivent faire face à d'autres dépenses. Cela peut représenter jusqu'à 30% du revenu des ménages pauvres à très pauvres. La production de céréales a atteint 6 millions de tonnes en 2011, faisant du Mali l'un des plus grands marchés de céréales en Afrique de l'Ouest (Diarra et al., 2011). En 2009-2010, 1,39 millions de tonnes de mil ont été produites dans le pays, et seulement 0,11 millions de tonnes ont été importées (Diarra et al., 2011).

### 2.1.1 Les fluctuations du marché

La Région de Mopti est un carrefour stratégique pour le commerce des céréales, y compris le mil (USAID, 2011). La région dispose d'un important stock excédentaire de mil de bonne qualité au



7 Ces flux commerciaux ont été identifiés au moyen d'entrevues au cours de cette recherche, et sont liés à la zone couverte par cette étude. D'autres flux, par exemple entre la Mauritanie et Kayes, ne sont pas inclus dans ce graphique.

**Tableau 1: Les catégories de commerçants**

	Lieu d'achat	Lieu de vente	Clients	Destination du commerce	Genre	Quantités	Unité de mesure	Termes de l'échange
Grands commerçants	Les zones de production	Les marchés urbains	Commerçants du nord Commerçants Moyens locaux	Nord	Hommes en majorité	Grandes	Bascule Kilogrammes	Ventes généralement à crédit avec un peu de liquidité entre les fournisseurs et les commerçants et les commerçants et les clients  Cycles de remboursement long (plusieurs semaines)
Commerçants Moyens	Les zones de production  Les grands commerçants locaux	Les marchés urbains et périurbains	Les commerçants du nord Les petits commerçants locaux  Les consommateurs locaux	Nord Local	Hommes en majorité	Grandes  Moyennes	Bascule Kilogrammes	Ventes à crédit et au comptant entre les fournisseurs et les commerçants et les commerçants et les clients  Cycles de remboursement court (hebdomadaire)
Petits commerçants	Grands et moyens commerçants	Marchés urbains, péri-urbains et de village	Les consommateurs locaux	Local	Femmes en majorité	Petites	Bol	Crédit pour acheter chez le fournisseur  Cycles de remboursement court (quotidien ou hebdomadaire) Liquidité de vente au consommateur final Commerçants du nord Commerçants Moyens locaux

niveau de Séno, une région agricole dans le sud de la région de Mopti, tout en restant bien connectée à la deuxième plus grande zone de production de mil dans la région de Ségou. Mopti est située entre ces zones où la production est excédentaire et le nord aride où le mil et d'autres céréales font l'objet de transactions commerciales. Le mil du Séno dans le sud-est de la région de Mopti, en particulier Bankass et Koro, sont considéré comme étant de bonne qualité, tandis que le mil produit dans la région de Ségou, en particulier Bla, San ainsi que Koutiala dans la région de Sikasso, est considéré de qualité moindre. Tous les commerçants interviewés ont mentionné leur préférence à vendre le mil du Séno parce qu'il est prisé par les clients dans le nord. Cependant, la majorité des commerçants vendent du mil provenant des deux localités car cela leur permet de fournir du mil à des prix différents,

pour satisfaire aux différentes exigences des consommateurs. Les commerçants revendent soit à d'autres commerçants ou aux consommateurs locaux ou à des commerçants et des consommateurs de la partie située plus au nord, qui utilisent les marchés urbains à Mopti et Gao comme leur principale source d'approvisionnement en mil.

### 2.1.2 Les acteurs du marché de mil

Alors que les volumes échangés dans une certaine mesure permettent de définir la catégorie du commerçant (très importants (grossiste),<sup>8</sup> moyens

<sup>8</sup> Dans ce rapport, le terme « grand commerçant » se réfère aux grands commerçants trouvés sur les marchés urbains et semi-urbains. Il y a quelques très grands commerçants au Mali (estimés au nombre de 12–15), pour la plupart basés à Bamako et qui opèrent à travers le Mali et dans les pays voisins. Diarr et al. (2011).

(demi-grossiste) et faibles (détaillant)), la façon dont le commerce est mené est un déterminant beaucoup plus précis.<sup>9</sup>

Les grands commerçants ont tendance à s'approvisionner en mil directement des zones de production (Ségou et Séno) et à vendre sur les marchés urbains. Ces commerçants vendent à d'autres commerçants du nord du Mali. De Mopti, le mil vendu est acheminé vers Tombouctou, y compris dans les villages le long du fleuve Niger entre Mopti et Tombouctou. Le mil fait également l'objet de transactions entre Mopti et Gao, bien qu'il y ait un flux d'échanges commerciaux directs entre Gao et les zones de production. Ces commerçants vendent une partie de leur mil localement aux commerçants moyens et aux consommateurs, mais cela représente une part minime de leur commerce. Les grands commerçants peuvent traiter entre 20 et 100 tonnes de céréales par mois.

Les commerçants moyens se fournissent également en mil au niveau des zones de production, mais ont tendance à vendre plus localement. Leur rôle est de relier les zones de production aux petits commerçants et aux consommateurs dans les marchés urbains et périurbains. A Mopti, les commerçants moyens représentent une part importante du marché. Les commerçants moyens dont les affaires marchent fournissent à quelques clients dans le nord du Mali, mais vendent principalement aux petits commerçants des marchés urbains, périurbains et ruraux, et directement aux consommateurs. Les commerçants moyens traitent environ 5–10 tonnes par mois.

Les petits commerçants ont tendance à s'approvisionner et à vendre leur mil localement. Il s'agit le plus souvent de femmes, qui sont rarement représentées dans les autres catégories. Seule une femme a été interviewée en qualité de grande commerçante, et elle a confirmé que peu de femmes avaient été en mesure d'atteindre ce niveau. Elle a expliqué que, quand elle a commencé, le commerce de céréales était à petite échelle, mais qu'au fur et à mesure qu'il se développait, les hommes ont commencé à pénétrer le marché. Elle a été en mesure de devenir grande commerçante parce qu'elle avait commencé avant que les hommes n'aient rejoint le commerce. Les petits commerçants ne vendent qu'aux

consommateurs, et non à d'autres commerçants. Ils traitent en plus petites quantités et utilisent une unité de mesure différente pour vendre, un bol, par opposition aux kilogrammes. Les petits commerçants négocient en très petites quantités, qui se comptabilisent par le nombre de sacs de grains vendus au cours de chaque foire de village. Une petite commerçante dit traiter 20–40 sacs par foire.

Les grands commerçants de Mopti et Ségou sont essentiels à la commercialisation des denrées sur le marché. Ce sont les seuls commerçants qui ont suffisamment de liquidités pour soutenir la production et la commercialisation du mil. Ils donnent souvent de l'argent aux agriculteurs pour leur permettre d'acheter les intrants et les outils nécessaires. Ils prennent également en charge et organisent la collecte du mil auprès des petits agriculteurs et au niveau des principaux marchés à San, Bla, Bankass et Koro; ils assurent souvent aussi le transport des zones de production vers les marchés de consommation (Diarra et al., 2011). Il semblerait que les zones de production n'ont pas été affectées par le conflit dans le nord, ni directement ni indirectement. Ces zones ont servi à l'achat au niveau local par les acteurs institutionnels tels que l'Office de Production Agricole du Mali (OPAM), pour la constitution de ses réserves de sécurité alimentaire, et par les organisations humanitaires telles que le PAM,<sup>10</sup> ou ont fourni le marché d'exportation étant donné la faiblesse de la demande interne de céréales. Les autres acteurs qui interviennent dans le commerce du mil sont le gouvernement et les organisations internationales. Le gouvernement dispose de deux banques de céréales: Le Stock National de Sécurité (SNS) et le Stock d'Intervention de l'Etat (SEI).

### 2.1.3 Le transport

Le mil est transporté par la route et par bateau sur le fleuve Niger et ses affluents. Les relations commerciales sont particulièrement fortes entre Mopti et Tombouctou. Le transport entre Mopti et Tombouctou se fait par bateau, tandis que le transport entre Mopti et Gao s'effectue généralement par la route. Le transport fluvial est saisonnier, du fait que la rivière n'est pas assez profonde pendant la saison sèche (entre avril et octobre à peu près) pour permettre à

9 En plus du mil, les commerçants vont généralement intervenir au niveau de toutes les principales céréales, notamment le riz, le sorgho, et moins souvent le fonio et le maïs.

10 Le PAM achète localement au Mali environ 30% des céréales dont il a besoin (soit 35,146 tonnes de céréales en 2013; PAM (2013)). OPAM peut acheter et stocker jusqu'à 135.000 tonnes de céréales, dont 40.000 tonnes pour ses réserves de sécurité alimentaire.

de grands bateaux de naviguer. Le transport s'effectue entretemps par la route avec un itinéraire plus long. Quand la rivière se retire, on utilise les petits bateaux pour transporter les céréales. Certains commerçants possèdent leurs propres camions, mais la plupart de ceux qui ont été interrogés pour cette étude n'en ont pas, et font plutôt appel au service des transporteurs indépendants. A Mopti les commerçants traitent en général avec un chalutier avec lequel ils ont une relation privilégiée. La confiance mutuelle est essentielle entre les commerçants et leurs transporteurs, qui sont souvent chargés de leur ramener en espèces l'argent de la vente du mil dans le nord, et les commerçants ont tendance à travailler avec les transporteurs avec lesquels ils ont eu une longue expérience.

#### 2.1.4 Les prix du mil et les tendances à l'achat

Le marché des céréales est caractérisé par des variations saisonnières des prix (prix bas suivant la récolte, généralement entre octobre et novembre, et prix élevés dans la période de soudure, entre juillet et septembre) et une variation annuelle en fonction de la pluviométrie (Diarra et al., 2011). Les augmentations de prix dues à une pluviométrie irrégulière ou à la période de soudure affectent principalement les

ménages les plus vulnérables, qui dépendent fortement du marché pour satisfaire leurs besoins alimentaires de base. Une baisse des prix signifie des revenus moindres pour les producteurs.

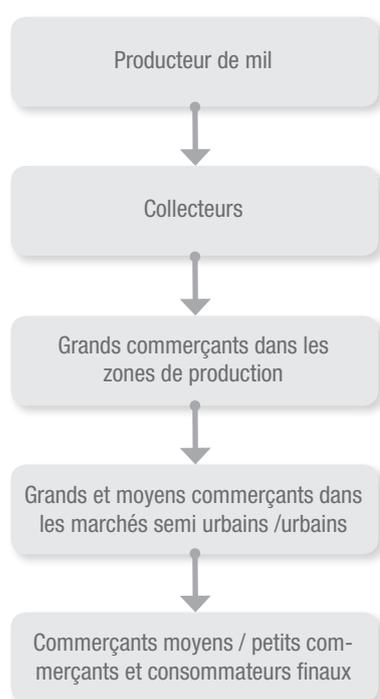
Les prix sont aussi fonction des tendances à l'achat.<sup>11</sup> Dans les zones de production, les grands commerçants ont tendance à acheter le mil au plus bas prix après la récolte. Les producteurs ont généralement des infrastructures de stockage limitées, et vendent leur récolte rapidement pour rembourser les dettes qui se sont accumulées pendant la période de soudure. Les commerçants dotés d'une plus grande capacité de stockage ont plus de flexibilité lorsqu'ils achètent auprès des producteurs et revendent à d'autres commerçants, et peuvent stocker les produits loin du marché pour forcer les prix à monter. L'objectif est d'acheter du mil après la récolte à un prix bas, de le stocker jusqu'à la période de soudure et de le vendre ensuite à un prix supérieur, maximisant ainsi les bénéfices et compensant le coût du stockage. Toutefois, cette pratique signifie également que la hausse des prix sur le marché ne signifie pas nécessairement un plus grand revenu pour les producteurs.

Les ménages les plus aisés ont tendance à acheter des céréales en grandes quantités, et si possible acheter seulement quelques fois par an. Les ménages pauvres comptent sur leur propre production ou sur l'achat de quantités plus petites, et de manière fréquente. Cela signifie que les ménages les plus riches sont en mesure d'acheter les céréales lorsque le marché est le plus favorable, par exemple directement après la récolte, alors que les ménages les plus pauvres sont plus vulnérables aux fluctuations saisonnières des prix, en particulier pendant la période de soudure lorsque leur propre stock de céréales est terminé. L'achat de céréales est généralement du ressort des hommes; les femmes reçoivent un budget appelé *l'argent ou le prix des condiments* pour acheter des légumes et des épices.

#### 2.1.5 Les termes de l'échange

Le marché du mil est un marché à crédit. Tous les commerçants interrogés déclarent mener leur commerce soit partiellement ou totalement à crédit. Ce recours au crédit signifie que, pour les commerçants, la relation entre les personnes au niveau desquelles ils

#### Une chaîne alimentaire simplifiée pour le mil



<sup>11</sup> Des études ont mis en évidence le rôle des principaux marchés dans la fixation des prix et comment les données de prix de ces marchés peuvent être utilisées pour prévoir la sécurité alimentaire et dire aux décideurs quand une crise peut être attendue. Voir Araujo et al. (2011).

s'approvisionnement et les personnes à qui ils revendent est critique. Les grands commerçants dans les marchés du nord ont expliqué qu'ils paient souvent les commerçants sur les marchés au niveau des zones de production pour la moitié de la marchandise, tandis que l'autre moitié leur est cédée à crédit. Ces produits sont ensuite revendus à des petits commerçants dans le nord sur une combinaison de liquidités et de crédit, en fonction du niveau de confiance entre l'acheteur et le vendeur et la quantité échangée. Les consommateurs finaux dans le nord achètent le mil au comptant, même si le crédit peut être consenti aux clients de longue date.

Plus l'opérateur est de faible niveau, plus le crédit est vite remboursé. Ceci est lié à la fréquence des achats: les petits commerçants achètent chaque jour ou chaque deux jours; les commerçants moyens achètent chaque semaine ou tous les quinze jours; les grands commerçants ont tendance à acheter sur une base mensuelle ou trimestrielle. Les grands commerçants vont rembourser leur crédit au moment de leur prochain achat, généralement tous les un à trois mois. Les commerçants moyens remboursent souvent leurs crédits sur une base hebdomadaire et les petits commerçants le font chaque jour ou tous les deux jours.

### 2.1.6 Les impôts, les banques et les autres institutions

Les marchands de mil paient un brevet ou une taxe annuelle de vente sur le marché. A Kona, un commerçant a dit qu'il payait 32 000 FCFA par an (52 \$), et un commerçant de Mopti a déclaré avoir payé 62 800 FCFA (103 \$) pour une année. Les autres coûts fixes pour les commerçants de céréales

comprennent la location d'une boutique et le paiement des ouvriers pour transporter les sacs de grain. Les banques sont utilisées pour le dépôt et le transfert de l'argent des transactions. A Mopti les gros négociants font partie d'une coopérative, mais les entrevues n'ont pas permis de faire la lumière sur la fonction d'une coopérative ou les avantages qu'offre une adhésion. Les coopératives ont été créées dans le cadre d'un programme politique dans les années 1970 et 1980, mais sont devenues plus ou moins obsolètes suite à la libéralisation du marché dans les années 1990. Les autres acteurs mentionnés sont des membres de la chambre de commerce, qui, elle, voit son rôle en tant que forum de partage d'informations et espace de convocation pour les commerçants et les entreprises, plutôt que dotée d'une fonction de défense des intérêts des commerçants. En général, les institutions du marché ne semblent pas avoir joué un grand rôle pendant la crise.

## 2.2 Aperçu du marché des bovins dans le nord du Mali

Le marché des bovins – la vente d'animaux vivants à d'autres commerçants à des fins de consommation de viande ainsi que d'élevage du bétail – est structurellement très différent du marché du mil. Cette étude a porté sur les bovins; les autres produits de l'élevage dans le nord du Mali comprennent les petits ruminants (ovins et caprins) et les chameaux. Le commerce a lieu toute l'année, avec une saison haute en janvier et février, lorsque les animaux, de retour des

**Tableau 2 : Les acteurs du marché de bétail**

Acteur	Marché	Fonction
Éleveurs de bétail	Marchés de collecte	Commercialisation du bétail
Collecteurs	Marchés de collecte Marchés secondaires	Faciliter le mouvement du bétail des petits agriculteurs vers les marchés secondaires
Commerçants de bétail / propriétaires /éleveurs	Marchés secondaires Marchés terminaux	Investissement dans leur propre troupeau et vente de bétail
Bouchers en gros ( <i>chevillards</i> )	Marchés terminaux	Acheter du bétail de boucherie et vendre de la viande aux consommateurs finaux
Exportateurs/négociants étrangers	Marchés terminaux	Acheter de grandes quantités et maintenir des prix élevés, ce qui rend le marché plus dynamique
Intermédiaires	Marchés terminaux	Relier les petits bouchers, les abattoirs et les marchands de bétail
Coopératives	Marchés terminaux	Gérer les transactions au nom des agriculteurs et garantir la qualité de la transaction
Bergers	Marchés terminaux	S'occuper du bétail au niveau du marché

pâturages pendant la saison des pluies, reviennent au niveau des marchés de ville. Pendant la saison de la transhumance, qui coïncide avec le début de la saison des pluies et la fin de la saison de la récolte (juillet à décembre), les agriculteurs ont tendance à acheter les petits animaux et à les engraisser pour les revendre lorsque le marché est plus lent. La plupart des bovins vendus à Gao et Mopti est destinée à l'exportation vers la Côte d'Ivoire, le Nigeria, le Sénégal, le Burkina Faso et la Guinée, une petite quantité seulement étant pour la consommation locale.

Il y a quatre principaux marchés: les marchés de collecte, les marchés secondaires ou de regroupement, les marchés terminaux et les marchés frontaliers, où le commerce est essentiellement pour l'exportation (Kergna et al., 2011). Sur les marchés de collecte, les éleveurs vendent leur bétail à des collecteurs, qui facilitent les achats auprès de petits agriculteurs pour approvisionner les marchés secondaires. Sur les marchés secondaires, les collecteurs vendent le bétail aux commerçants, qui deviennent alors propriétaires de bétail (la plupart des commerçants ont un double rôle d'éleveurs et de vendeurs de bétail). Une partie du cheptel bovin est achetée et réinvestie comme capital constitutif du troupeau, et l'autre partie est destinée à la vente sur les marchés terminaux à proximité des grandes villes, où s'effectue l'essentiel du commerce du bétail. Les marchés terminaux englobent les exportateurs et les négociants étrangers avec un grand pouvoir d'achat, qui ont tendance à acheter de grandes quantités, maintenant ainsi les prix à un niveau élevé. Les marchés de bétail abritent également les bouchers grossistes (des chevillards), spécialisés dans

le commerce à grande échelle sur les marchés urbains, qui achètent de la viande de boucherie pour la revente aux consommateurs finaux. Ils servent de lien entre les petits bouchers, les abattoirs et les marchands de bétail (Kergna et al., 2011). Les échanges s'effectuent sur base de liquidité uniquement, avec paiement au comptant le jour de la transaction.

Aucun de ces acteurs, en fait, ne se charge lui-même de la vente, mais confie plutôt son bétail à des intermédiaires, que l'on appelle également courtiers, coxers ou logeurs, qui négocient la vente et remettent les paiements aux propriétaires. Cette fonction est considérée comme essentielle pour assurer de bonnes conditions de vente: l'intermédiaire est responsable de tous les aspects de la transaction pour le compte aussi bien du propriétaire du bétail que de l'acheteur, y compris l'état de bonne santé du bétail et la négociation des prix. Les intermédiaires sont payés entre 1 000 FCFA et 5 000 FCFA par tête (\$ 1.6–\$ 8.2) (Kergna et al., 2011). Les coopératives représentent un autre acteur important dans le marché des bovins car elles sont responsables de la gestion physique des marchés (les gardiens, l'eau, l'électricité et le nettoyage) et la perception des droits et taxes d'entrée et de sortie sur le bétail (*ibid.*). Les bergers sont présents avant, pendant et après la négociation pour prendre soin des animaux et pour les accompagner pendant le transport, que ce soit à pied ou dans des camions. Le transport à pied se fait principalement pendant la saison des pluies, où les bovins peuvent accéder à des quantités suffisantes de nourriture en chemin. Le transport en camion est plus onéreux et est considéré comme étant plus difficile pour le bétail (*ibid.*).

---

# 3 L'impact du conflit sur les marchés du mil et du bétail

## 3.1 Le marché du mil

Bien que le conflit n'ait pas porté directement atteinte aux principales zones où le mil cultivé est excédentaire et distribué (région de Ségou et au sud-est de la région de Mopti), le conflit a affecté le commerce du mil de plusieurs façons, y compris le changement des quantités négociées et l'impact sur les prix. L'insécurité a également eu des effets plus subtils, par exemple, de par la perturbation des fonctions clés au sein du marché, telles que les banques et les autorités locales. Tout ou partie de ces effets peuvent avoir des conséquences pour les personnes vulnérables, et pour les interventions des acteurs humanitaires sur les marchés.

### 3.1.1 Les multiples facettes de l'impact de l'insécurité

Selon les personnes interrogées pour cette étude (commerçants, personnes déplacées, transporteurs et autres), le principal facteur perturbateur du marché était l'insécurité. Dans la première phase du conflit, entre le début de 2012 et l'intervention française au début de 2013, le MNLA a ciblé en particulier les riches membres de la communauté à Gao, y compris les commerçants de céréales, et leur a extorqué de force de l'argent et des biens au marché de Gao. Certains commerçants de Bamba ont été forcés de quitter en raison de raids répétés par des groupes armés sur leurs boutiques. Les raids sur les routes et les voies navigables ont rendu le transport du mil du sud vers Gao plus risqué et plus coûteux. Les commerçants ont subi des pertes économiques directes, incitant certains à réduire leur activité de manière significative et forçant d'autres à la faillite. Les commerçants de Gao interrogés à Bamako ont expliqué que les pertes de fonds et de marchandises au profit des groupes armés les avaient convaincus de quitter. L'insécurité a également rendu les fournisseurs à l'extérieur de la région de Gao plus réticents à fournir le mil à crédit.

Les entretiens ont révélé de fortes différences dans l'impact du MNLA et du MUJAO à Gao. Alors que le MNLA a été considéré comme responsable des

pillages d'argent liquide et de denrées au niveau des marchés, le MUJAO, qui a supplanté le MNLA en juillet 2012, a été décrit comme l'auteur de la mise en œuvre de la gouvernance stricte du marché basée sur ce qu'ils percevaient comme des préceptes islamiques qui devaient régir le marché. Selon les personnes interrogées, cela impliquait la garantie de la sécurité pour les commerçants et leurs marchandises, le fonctionnement du marché sur la base de l'offre et la demande, l'interdiction de la spéculation sur les prix et la mise en œuvre d'une politique de non imposition et une politique d'exclusion nationaliste pour soutenir les commerçants locaux. Certains commerçants ont estimé que le MUJAO a plutôt soutenu leur commerce, en empêchant par exemple les opérateurs burkinabés de vendre sur le marché de Gao. Cette réticence à permettre aux burkinabés d'exercer leur commerce peut avoir découlé en partie de l'absence de liens culturels et ethniques entre eux et des combattants du MUJAO. En revanche, les Nigériens ont combattu aux côtés du MUJAO. Il existe des liens entre le MUJAO et le groupe armé nigérian Boko Haram. Cela explique peut-être la plus grande présence des commerçants nigériens à Gao.

Les commerçants qui se sont montrés capables de s'adapter aux nouvelles règles imposées par le MUJAO ont continué leur activité tout au long de l'occupation. Les liens ethniques et d'autres relations préexistantes entre les commerçants et les groupes armés ont facilité les choses. L'ordre établi par le MUJAO a également rétabli la confiance entre les fournisseurs dans d'autres régions du Mali, et des volumes de mil plus importants ont été traités à Gao à crédit. Le MUJAO a basé son interaction avec le marché sur fond de « politique économique morale ». D'autres groupes armés tels que le MNLA ont utilisé leur pouvoir pour profiter des ressources du marché, en les subtilisant ou en imposant des taxes élevées. Les groupes armés ont non seulement interagi avec le marché au niveau local, mais aussi avec les flux commerciaux de façon plus générale. Par exemple, certains groupes armés ont favorisé le commerce de l'Algérie. Des produits qui pouvaient

provenir de l'Algérie, comme la farine de blé, n'étaient pas autorisés à être transportés de Mopti vers le nord. Seuls les produits qui ne pouvaient provenir de l'Algérie ont été autorisés, bien que les commerçants aient déclaré avoir eu à payer des impôts informels sur le chemin vers le nord. Enfin, tandis que les commerçants ont signalé la présence d'hommes armés le long des routes commerciales dans le nord, ils n'ont pas été victimes de pillages systématiques de leurs marchandises. Les impôts devaient être payés et des menaces ont été proférées contre les commerçants qui ne voulaient pas ou ne pouvaient pas payer, mais le commerce était possible.

L'état d'urgence que le gouvernement a imposé au Nord du Mali au début de 2013 a été tout aussi préjudiciable pour le commerce du mil. L'armée malienne a imposé des couvre-feux et des périodes de restriction ou d'interdiction de mouvement sur les routes. Ces restrictions ont particulièrement touché les petits commerçants, car ils n'ont pas été en mesure de voyager entre les marchés urbains et périurbains pour vendre le mil. Les petits commerçants se déplacent souvent à pied d'un marché à l'autre, suivant les jours d'ouverture des foires hebdomadaires, et font la navette entre leur village d'origine et le prochain marché urbain ou semi urbain. Les grands et les moyens commerçants ont des magasins, ce qui les rattache à un marché spécifique. Ces commerçants achètent au niveau d'autres marchés, mais effectuent souvent leurs achats par téléphone et paient par transfert bancaire. Le couvre-feu et des ordres de non-échange ont donc moins d'effet sur leur capacité à effectuer des transactions commerciales.

L'armée malienne a exigé des voyageurs qu'ils gardent par devers eux leurs papiers d'identité dans le but de déceler les membres de groupes armés. Certains commerçants se dérobaient à cette exigence en évitant les routes principales, tandis que d'autres ont essayé d'acquiescer des papiers d'identité (la plupart des populations au Mali ne possède pas de carte d'identité), conduisant ainsi à de longues files d'attente et à l'émergence d'un marché parallèle, où les gens ont payé d'importantes sommes d'argent pour se procurer leurs documents plus rapidement. Certains commerçants appartenant à des groupes ethniques associés aux groupes armés, tels que les Peuhls, ont fait état de difficultés à accéder physiquement aux marchés lorsque l'armée malienne a renforcé sa présence dans le nord de la région de Mopti. Parmi les autres exemples donnés par les commerçants, une femme a expliqué qu'elle avait eu à changer la façon dont elle s'habillait pour éviter d'être harcelée par les militaires et accéder

au marché pour vendre son mil. Plus au nord, à Gao, les commerçants arabes et les clients touaregs sont restés loin des marchés urbains par crainte de représailles de la part de la population locale et de l'armée malienne. Les Touaregs, les Peuls et les Arabes dépendent des marchés pour environ 90% de leurs besoins en calories, ce qui suggère que la réticence à utiliser les marchés pourrait avoir un impact significatif sur la capacité de ces collectivités à satisfaire leurs besoins alimentaires (Oxfam GB, 2009; CE, 2012). Les Touaregs, les Peuls et les Arabes se sont redéployés, y compris à travers les frontières du Mali, vers la Mauritanie et le Burkina Faso, où ils pouvaient accéder à la nourriture ; l'aide alimentaire a été distribuée dans le nord, mais avec des interruptions dues à des contraintes d'accès. Il n'y avait aucune preuve de nouveaux marchés créés pour répondre aux problèmes d'accès aux marchés rencontrés par ces groupes ethniques spécifiques.

Les commerçants qui avaient quitté la zone de conflit ont surveillé de près la situation de la sécurité pour voir si et quand il serait possible de relancer le commerce. Cependant, bien que la sécurité se soit quelque peu stabilisée en 2014 et que les combats physiques aient diminué, les commerçants déplacés à Bamako ne disposaient pas des fonds nécessaires pour redémarrer leurs activités commerciales à Gao, et la plupart ont eu du mal à rembourser leurs dettes. Le remboursement des dettes et la reconstitution des réserves de trésorerie ont été jugés nécessaires au rétablissement de la confiance avec les fournisseurs. Bien que l'insécurité n'ait pas impacté directement les commerçants à Mopti, Mopti traite principalement avec des zones qui ont été directement touchées par le conflit et affectées par le déplacement à grande échelle, ce qui signifie que de nombreux commerçants et consommateurs ont quitté le marché. L'histoire d'un commerçant illustre les défis associés à une telle décision. Ce commerçant, comme beaucoup de ceux qui ont été interrogés, envisageait de quitter en raison du niveau élevé de la dette et du ralentissement important survenu dans le commerce comme conséquence du conflit. Toutefois, il a expliqué que le départ peut avoir des conséquences sociales du fait que les commerçants ont tendance à voir d'un mauvais œil ceux qui ont fermé leurs magasins et sont partis. Il s'avérait difficile de rétablir une position sur le marché et de reprendre le commerce après cela. L'insécurité sur les routes et les voies navigables a augmenté les risques impliqués dans le commerce entre Mopti et d'autres régions dans le nord, rendant les commerçants réticents à acheter de grandes quantités de mil. Le

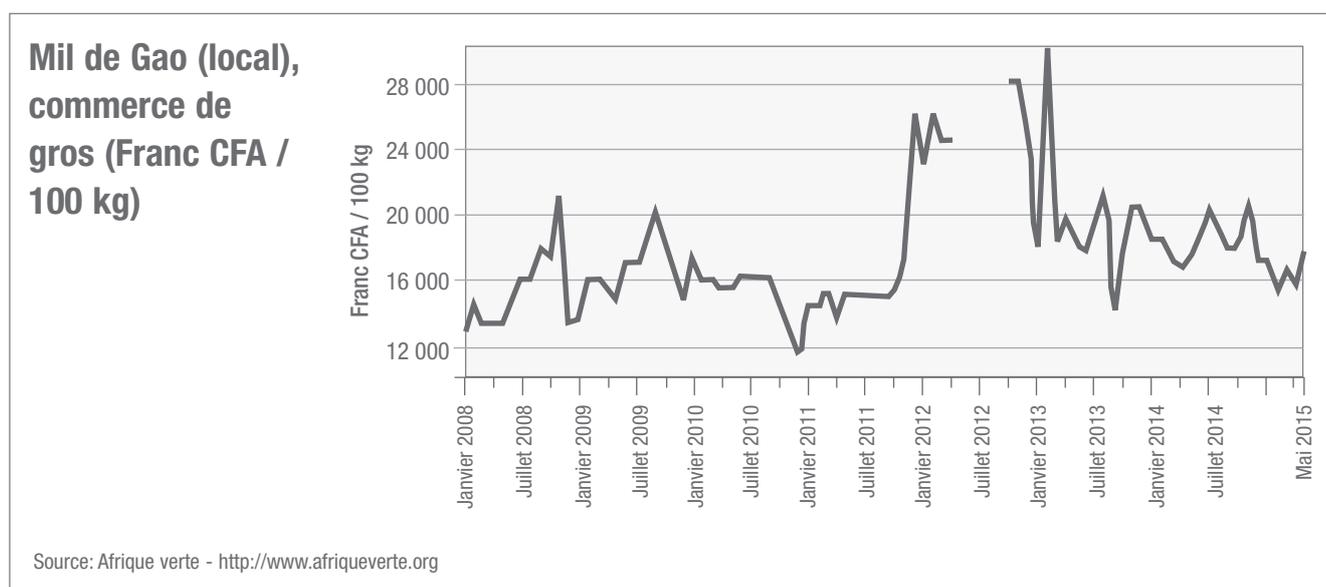
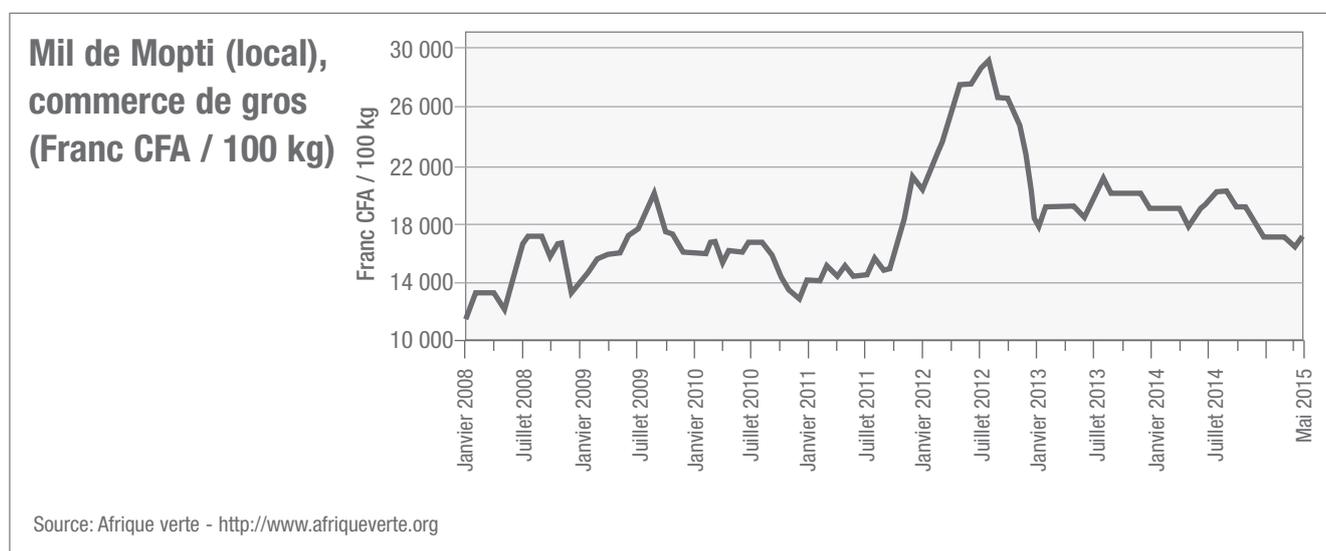
nombre d'acteurs commerciaux du nord a diminué, de même que la quantité de mil négociée.

L'insécurité a également perturbé le commerce de mil par d'autres moyens, plus subtiles. Par exemple, le départ des autorités officielles a conduit à la suspension des taxes, même si dans certains domaines les taxes officielles ont été remplacées par des prélèvements informels élevés imposés par les groupes armés. Des institutions telles que les banques ont aussi dû quitter, ce qui a rendu plus difficile le transfert de l'argent pour payer les fournisseurs.<sup>12</sup> A Gao, l'alternative pour les commerçants était d'utiliser les sociétés de transport pour transférer de l'argent aux fournisseurs, mais le montant forfaitaire

(indépendamment des montants transférés) était de 50 000 Fcfa (86 \$), ce qui a été considéré comme très élevé. D'autres ont fait leur transfert en se rendant physiquement eux-mêmes auprès de leurs fournisseurs, mais cela était dangereux, compte tenu des attaques fréquentes sur les routes et les voies navigables.

### 3.1.2 Les suspects habituels : la quantité, la qualité et le prix

L'impact le plus notable de la crise sur le commerce du mil a été la réduction de la quantité échangée dans les régions de Mopti et de Gao. Selon un commerçant, la réduction de la quantité a atteint 90%, passant de 50 tonnes de mil négociés un mois avant le conflit à cinq tonnes par mois au moment de l'étude. Certains



12 Larger traders use bank transfers to pay their suppliers as they do not travel to supply markets every time they purchase millet. Banks are also used to deposit money in traders' accounts. Banks are not generally used to access credit.

commerçants ont expliqué que les déplacements causés par le conflit signifiaient qu'il y avait moins de vendeurs et de clients sur les marchés de mil.

D'autres ont dit que l'insécurité avait rendu les déplacements trop risqués et les commerçants du nord ne se rendaient plus à Mopti ou Gao pour se procurer du mil. Il n'y avait pas de consensus quant à comment le conflit avait affecté le prix du mil. Certains commerçants disaient que les prix avaient augmenté, d'autres qu'ils avaient diminué, et certains ont dit qu'ils étaient restés inchangés. Cependant, l'opinion de la majorité était que les prix avaient augmenté en raison du double choc de la sécheresse et des conflits, le premier ayant un effet inflationniste supérieur au dernier. Ces commerçants qui estiment que les prix avaient augmenté après le début du conflit disent que c'est dû à plusieurs facteurs, y compris une demande accrue de crédit en raison du manque de liquidités, des taxes informelles sur les routes et sur les marchés, l'insécurité entraînant des coûts plus élevés du transport et des difficultés dans l'approvisionnement des marchés, la spéculation sur les prix et la mauvaise production. Ceux qui prétendent que les prix ont chuté argumentent l'inondation de certains marchés par des produits moins chers provenant de l'Algérie, la distribution de l'aide alimentaire (voir ci-dessous) et la revente de l'aide alimentaire en dessous du prix du marché. Certains commerçants estiment que la baisse du pouvoir d'achat de leurs clients a entraîné une hausse des prix, et certains commerçants ont signalé une diminution de leurs marges bénéficiaires. Par exemple, parmi les pertes enregistrées par les commerçants lors des entrevues, un commerçant a signalé la réduction de la marge entre le prix d'achat et le prix de vente de 25 FCFA à 5 FCFA par sac de mil vendu – soit une baisse de 80%.

Les données sur les prix recueillies par l'Observatoire des Marchés Agricoles (OMA) au cours des 20 dernières années montrent une augmentation constante du prix du mil, avec des pointes reflétant de bonnes ou de mauvaises années de production. Les prix du mil ont commencé à augmenter en septembre 2011 à la suite des mauvaises récoltes de 2010 et 2011. La hausse des prix s'est poursuivie pendant une bonne partie de 2012, probablement à cause du conflit. Après une bonne récolte en 2012, les prix ont baissé, mais ils sont restés supérieurs à la moyenne. Un comportement similaire pour les prix a été observé à Gao, bien que le contrôle des prix ait été interrompu en raison de l'insécurité et que seules des informations partielles fussent disponibles.

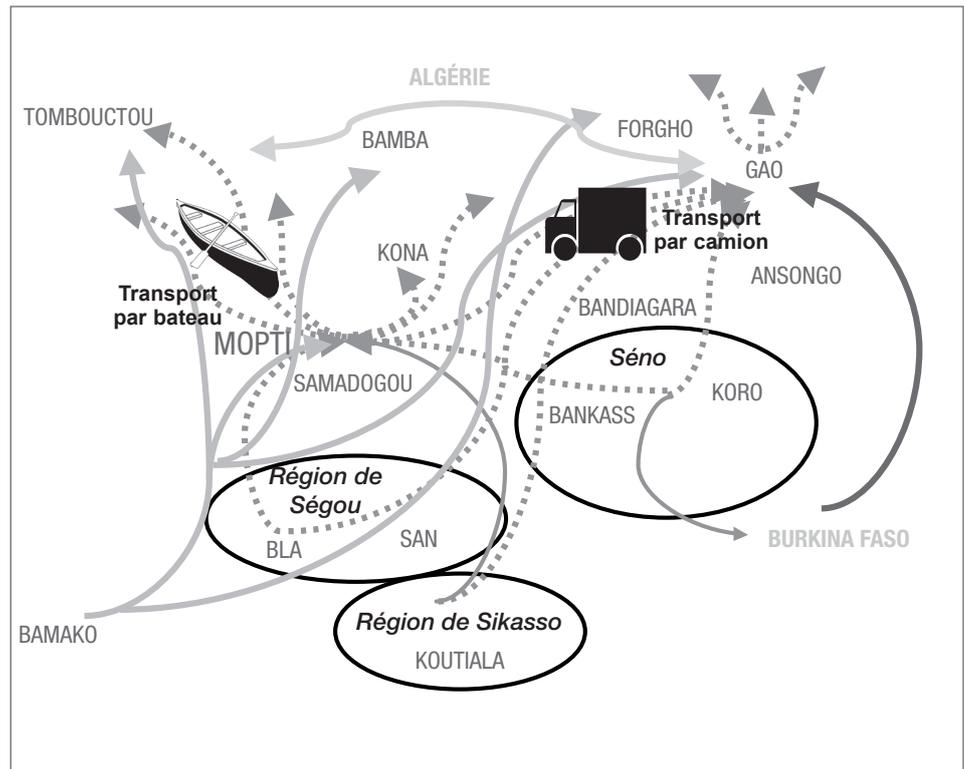
### 3.1.3 Le crédit

Bien que les commerçants aient insisté sur des pertes de matières premières et une baisse de leurs revenus, les pertes les plus importantes étaient liées au crédit impayé. A Mopti, un commerçant a rapporté avoir perdu 2 000 000 FCFA (3,500 \$). Un autre commerçant, à Gao, a déclaré qu'il avait perdu 5 000 000 FCFA (8,600 \$) dans des crédits impayés et restait devoir 3 000 000 FCFA (5 200 \$). Le marché de mil repose fortement sur le crédit: la plupart des commerçants achètent et vendent à crédit, en consentant généralement un paiement de 50 % en espèces et prenant 50% à crédit. La chaîne de crédit peut avoir de nombreux liens: des commerçants dans les zones de production aux commerçants de Mopti et Gao; des commerçants à Mopti et Gao aux commerçants plus au nord; et des commerçants plus au nord aux consommateurs finaux. Le conflit a brisé cette chaîne de crédit, essentiellement en déplaçant les créanciers.

L'absence de crédit a eu des implications différentes pour les différents types de commerçants. Contrairement à l'hypothèse générale qui laisse croire que les petits commerçants sont les plus touchés par une réduction du crédit, l'impact était en fait plus important pour les grands opérateurs impliqués dans les chaînes plus longues de crédit en termes de nombre de liens, emplacements géographiques et périodes de remboursement. Les grands commerçants prennent des risques plus élevés en négociant de plus grandes quantités, jouant par conséquent avec des crédits plus importants. Ces commerçants contractent également des dettes beaucoup plus importantes à honorer que les commerçants moyens, qui ont tendance à avoir de très courts délais de remboursement (une semaine en moyenne), manipulent de plus petites quantités et vendent plus au niveau local. Les grands commerçants devaient de l'argent à leurs fournisseurs et étaient les créanciers de grands et moyens commerçants des régions de Tombouctou et Gao, qui avaient été déplacés ou tués, ou qui ont perdu leur capacité commerciale. Les commerçants moyens ne signalent pas ces mêmes types de pertes: ils ne gardent pas de stocks de mil et n'investissent pas beaucoup de leur propre argent dans le commerce; ils ont tendance à acheter du mil à crédit, vendent la plupart du temps au comptant et remboursent leurs crédits dans un court délai. Ils ont aussi une clientèle mixte composée des populations locales et des acheteurs venus du nord, ce qui signifie qu'ils ont perdu une partie seulement de leur clientèle, plutôt que la plupart de leurs clients, comme cela est arrivé aux grands commerçants.

## Mil de Mopti (local), commerce de gros (Franc CFA / 100 kg)

-  Zones de production du mil
-  Flux commerciaux du mil en temps de paix
-  Ralentissement du commerce du mil pendant les conflits
-  'Ecoulement du commerce' Humanitaire
-  Accroissement des échanges de produits algériens
-  Nouveau flux de commerce du mil



NB: Cette carte est basée sur des entretiens menés à Mopti et Gao, et se réfère à des routes commerciales et d'approvisionnement pour ces zones. Ce n'est pas une carte complète montrant toutes les routes commerciales et d'approvisionnement en mil pour le nord du Mali.

Bien que les commerçants aient estimé que la seule façon de restaurer leur trésorerie était de contracter un prêt à la banque, aucun d'entre eux n'avait pu terminer le processus de demande de prêt. Certains étaient inquiets au sujet du processus, tandis que d'autres étaient préoccupés par les garanties financières exigées. Certains commerçants ont interrompu le processus car ils ne veulent pas mettre leurs actifs à risque pour un prêt bancaire alors que le marché du mil est resté si lent. Il était clair, à partir des entretiens, que prendre un prêt bancaire était considéré comme un risque qu'aucun grand ou moyen commerçant sur le marché de Mopti Digue n'était prêt à prendre. On ne sait pas dans quelle mesure ce risque perçu était lié au fait que les commerçants ne procèdent pas traditionnellement à une demande de crédit auprès des banques, préférant emprunter les uns des autres en cas de nécessité. Pendant la crise, les difficultés financières rencontrées par les commerçants ainsi qu'un manque de confiance que le marché allait se relever ont fait tomber à l'eau tous ces arrangements.

### 3.1.4 Les stratégies d'adaptation

Les commerçants ont utilisé différentes stratégies et mécanismes d'adaptation aux conséquences de la crise pour le marché du mil. Les commerçants qui étaient les plus aptes à survivre à la crise négociaient plusieurs produits en dehors des céréales, y compris les produits importés en provenance d'Algérie et des denrées non périssables. Le fait que ces commerçants comptaient principalement sur la demande locale plutôt que le commerce dans le Nord a aidé à garantir au moins quelques ventes, tout en les protégeant contre les pertes dues aux crédits impayés. Ceux avec d'autres sources de revenus, telles que l'élevage, l'agriculture ou les transports, étaient aussi en meilleure position de survivre. Une réaction commune a été de rechercher des opportunités dans d'autres parties du pays ou dans les pays voisins. A Gao, une stratégie typique était de se tourner vers le commerce des produits manufacturés en Algérie, et plusieurs commerçants à Mopti ont ramené la vente du mil à des quantités réduites ou ont carrément abandonné la vente du mil pour s'adonner

au commerce d'autres produits, y compris les aliments pour bétail, le coton, l'arachide et l'huile de cuisson. Certains commerçants ont également signalé la vente d'autres produits, tels que les bovins. A Kona, certains commerçants ont dit qu'ils ont réduit la longueur de leur chaîne d'approvisionnement et limité le nombre d'acteurs impliqués pour atténuer les risques, avec les commerçants moyens qui achetaient directement à partir des camions dans les zones de production.

### 3.1.5 L'adaptation du marché et l'évolution des flux commerciaux

Le principal changement structurel sur le marché du mil a entraîné des changements dans les flux commerciaux. Au moment de l'étude, il était impossible de juger si ces changements étaient permanents ou de durée courte.<sup>13</sup> L'insécurité a bloqué les flux commerciaux pour des périodes limitées, par exemple entre le sud et Gao, et entre Mopti et Tombouctou. Les restrictions de mouvement et les couvre-feux imposés par l'armée malienne entre janvier et mars 2013 ont également été considérés comme ayant perturbé le commerce entre le sud et le nord. Une commerçante a expliqué qu'elle s'activait aux échanges entre Bandiagara et Fatoma mais qu'elle a été incapable de le faire pour deux mois en raison des restrictions. Elle n'a réussi à reprendre son commerce que grâce à l'achat de son stock de mil par une banque alimentaire villageoise, soutenue par le gouvernement. Elle a alors décidé de s'activer d'abord entre Bandiagara et Mopti, du fait que ces zones étaient plus sûres ; à la période de cette étude, en octobre 2014, elle avait repris le cours normal de ses activités.

Le fait que les transporteurs aient pu accéder au nord du pays lors de la livraison des produits de l'aide humanitaire démontre que l'accès physique était seulement un facteur marginal dans le ralentissement du commerce. Le déplacement et la perte du pouvoir d'achat des commerçants et des consommateurs finaux ont été beaucoup plus significatifs. Comme indiqué plus haut, les pertes que certains commerçants ont connues à Gao à la suite des taxes imposées par des groupes armés signifiait qu'ils étaient incapables de poursuivre leur commerce avec les quantités de mil qu'ils avaient l'habitude de traiter. D'autres obstacles au commerce incluent le manque d'accès à de

nouveaux crédits, le crédit non remboursé et le manque de liquidité. Les coûts plus élevés du transport, en partie en raison de l'augmentation du prix du carburant et des denrées alimentaires, mais surtout en raison des taxes informelles aux postes de contrôle tenus par des groupes armés, ont été considérés comme une autre cause du ralentissement dans le commerce du mil. Un propriétaire de camion a expliqué que cela lui a coûté 200 000 FCFA (330 \$) par camion de céréales entre Mopti et Gao, contre 85 000 FCFA (141 \$) avant le conflit. Les transporteurs fluviaux, qui convoient habituellement des céréales de Mopti aux villages et villes du nord, ont vu leur activité fortement réduite.

Les commerçants qui s'activent autour du mil à Gao ont souligné la disponibilité accrue des produits de l'Algérie comme un autre facteur de ralentissement dans le commerce du mil. Le nord du Mali a toujours négocié avec l'Algérie et d'autres pays voisins comme le Niger, donc l'augmentation des flux commerciaux doit être compris comme l'extension d'une route commerciale existante, plutôt qu'un nouveau flux de commerce. Les produits algériens introduits au Mali comprennent la farine de blé, les pâtes, le thé, l'huile, le sucre, le savon et le carburant. Selon les commerçants, les bas prix des produits de base tels que la farine de blé et les pâtes ont éloigné le mil de la demande des consommateurs. L'afflux accru de produits algériens souligné par les commerçants a été directement lié au conflit, car il a entraîné le départ des autorités locales, y compris les autorités frontalières; bien que l'Algérie ait officiellement fermé sa frontière avec le Mali pour empêcher les groupes armés d'utiliser la zone frontalière comme refuge et source d'approvisionnement (RFI, 2013), cela n'a en rien ralenti le commerce transfrontalier. La frontière entre l'Algérie et le Mali est naturellement poreuse et difficile à gérer pour la police, du fait de sa longueur et de la nature du terrain, tandis que l'absence de l'autorité gouvernementale signifiait que les frais de douane n'étaient pas perçus, ce qui rendait les produits algériens encore moins chers qu'ils avaient été avant le conflit. Les pots de vin qu'on avait l'habitude de verser aux agents des douanes lorsque les documents officiels n'étaient pas à jour ou qu'une cargaison illicite ait été mise en route n'étaient plus nécessaires. Selon les commerçants à Gao, les groupes armés ont facilité le transport des produits algériens. Les transporteurs fluviaux ont expliqué qu'ils n'étaient pas autorisés à transporter de la farine de blé ou du carburant du sud vers le nord puisque les groupes armés les auraient menacés, leur aurait fait payer une amende et auraient

13 Une étude de l'impact sur le commerce de dix ans de conflit au Darfour menée par le Centre international Feinstein a identifié des changements structurels à certains marchés, y compris les profils des commerçants. Voir Buchanan-Smith et al. (2013); Buchanan-Smith et Fadul (2008); PNUF et Feinstein International Center (2013).

confisqué les marchandises et les produits de leurs barges, ce qui ressemblerait à une tentative pour protéger le commerce de l'Algérie de la concurrence du sud.

Les commerçants à Mopti et Gao ont également signalé la présence de commerçants burkinabés dans le Séno et la vente dans la région de Gao, et aux alentours, y compris dans la ville de Gao. Les commerçants à Mopti ont parlé des Burkinabés comme de « nouveaux acteurs » sur le marché du Séno, alors qu'ils ont longtemps acheté le mil dans le Séno pour le revendre soit au Burkina Faso soit dans les villes frontalières dans la région de Gao, et ne sont guère de nouveaux entrants sur ces marchés. Avec la perte de leur pouvoir d'achat, il se peut que les commerçants de Mopti puissent maintenant « se rendre compte » de la présence des Burkinabés, puisqu'ils étaient soudainement devenus une source de concurrence. Cela se reflète dans le sentiment des commerçants de Mopti qui disent que les Burkinabés étaient responsables de certaines des hausses de prix connues sur les marchés d'approvisionnement dans le Séno. Selon les commerçants à Mopti, les Burkinabés étaient en mesure de payer des prix plus élevés parce qu'ils avaient accès à des fonds provenant d'organisations internationales humanitaires à travers des processus de passation de marchés locaux pour aider les réfugiés maliens au Burkina Faso. Contrairement au Séno, l'arrivée des commerçants burkinabés sur les marchés à Gao semble être une nouvelle tendance, encouragée peut-être par l'absence de contrôles aux frontières, réduisant le coût des échanges transfrontaliers et le déplacement des commerçants existants. On ne sait pas quelle quantité de produits ces commerçants étaient en mesure de vendre, ou si leurs activités augmenteraient au fur et à mesure que les personnes déplacées revenaient, ou si elles diminueraient avec le retour à la normale des flux commerciaux.

### 3.1.6 L'impact de l'aide humanitaire: un nouveau flux commercial

Un des principaux facteurs à la base de la réduction du volume des transactions du mil a été la distribution de l'aide alimentaire dans le nord du Mali. Bien que les commerçants aient compris le bien fondé de l'assistance, il y avait un fort ressentiment envers les distributions de l'aide, qui ont été considérées comme une façon de leur voler leurs clients: de nombreux commerçants ont déclaré que le problème posé par l'aide alimentaire était qu'elle était distribuée directement à leurs principaux consommateurs, les contournant dans le processus. Il y avait aussi de la colère que la fourniture de l'aide alimentaire par des

acteurs extérieurs fasse fi de la perception que les commerçants avaient de leur rôle social en qualité de « *premiers humanitaires* » (voir la section 4 sur le rôle social des commerçants en temps de crise).

Les commerçants, notamment à Mopti, ont estimé que les acteurs humanitaires et les personnes auprès desquelles ils s'approvisionnaient leur avaient arraché un marché qui leur appartenait. Certaines organisations humanitaires achetaient localement dans le nord, y compris auprès de quelques commerçants à Mopti et Gao. Cependant, les plus grandes organisations humanitaires font leurs achats en dehors du Mali ou dans le pays par appels d'offres. Le PAM, par exemple, se procure environ 30% de son aide alimentaire au Mali.

En 2013, celle-ci s'élevait à 35 146 tonnes de vivres, d'une valeur de plus de \$ 18 000 000 (PAM, 2014). Le PAM achète la plupart du temps au Mali auprès de 12 à 14 très grands négociants en céréales principalement basés à Bamako. Les négociants en céréales locaux basés à Mopti et Gao ont estimé qu'ils ne sont pas impliqués dans ce processus de passation des marchés, même si la nourriture était distribuée à des personnes qui, en général, achètent leurs céréales auprès d'eux. Les commerçants du marché de Mopti ont été invités à participer à un système de coupons pour les personnes déplacées, et une ONG locale a acheté localement les céréales sur le marché de Mopti Digue pour les distribuer aux personnes déplacées internes. Les commerçants ont fait état de quelques initiatives d'approvisionnement local à Gao.

Les marchands de céréales à Mopti ont déclaré n'avoir pas bénéficié du marché de l'aide humanitaire. Les organisations humanitaires ont des procédures d'achat et des exigences contraignantes que la plupart de ces commerçants ne peut pas satisfaire, telles qu'un compte bancaire officiel et des garanties financières suffisantes. Les commerçants locaux n'ont également pas la capacité de prendre part aux appels d'offres lancés par des organisations telles que le PAM.

Les organisations humanitaires estiment que s'approvisionner localement auprès d'un petit nombre de très grands commerçants leur offre le meilleur prix, leur permettant ainsi d'atteindre davantage de bénéficiaires dans le cadre d'un budget fixe. Les points de vue des organisations humanitaires au Mali reflètent la politique actuelle, qui favorise l'acquisition de plus de denrées pour un plus grand

nombre de bénéficiaires, plutôt que de s'engager avec plus de commerçants en vue de rétablir les marchés.

Cependant, le nombre limité de fournisseurs signifie que les prix pour les marchandises aussi bien que le transport sont négociés, plutôt que fixés par le marché. Les transporteurs ont confirmé au cours des entretiens qu'ils facturent aux organisations internationales un prix plus élevé pour la livraison de l'aide humanitaire que celui pour le transport de marchandises échangées. Certaines organisations humanitaires étaient conscientes de l'écart entre ce qu'ils ont payé pour le transport par rapport au prix du marché pour les mêmes itinéraires et les matières premières. Le transport routier semble avoir été utilisé beaucoup plus systématiquement pour transporter l'aide que le transport fluvial, rendant le marché de l'aide beaucoup plus lucratif pour les propriétaires de camions que les propriétaires de bateaux. Contrairement à leurs homologues dans le transport routier, les transporteurs fluviaux de Mopti ont déclaré être incapables d'accéder au marché de l'aide centralisée sur Bamako, et ont estimé que les appels d'offres ont été élaborés par des individus politiquement connectés qui ne sont pas forcément impliqués dans le transport fluvial.

Les analyses de marché par les agences humanitaires en général ont conclu que l'argent pourrait convenir dans les zones urbaines et périurbaines, en combinaison avec l'aide en nature pour les communautés rurales les plus isolées. Le nord du Mali est une économie monétaire, les gens ont généralement accès aux marchés et les facteurs qui conduisent à des perturbations dans le commerce étaient le manque de liquidités pour les commerçants et la baisse du pouvoir d'achat pour les ménages. Pourtant les distributions en nature – la réponse par défaut à l'insécurité alimentaire chronique dans la région – sont restées la principale méthode de livraison. Selon les agents humanitaires interrogés pour cette étude, le manque de capacités techniques pour mener à bien des programmes de transferts monétaires a été un obstacle majeur. Un autre obstacle a été la fermeture des institutions bancaires dans le nord.

Orange Money, un système de transfert d'argent par téléphone mobile, a joué un rôle dans la facilitation des programmes de transferts monétaires et de bons dans certains domaines, bien que l'accès à une banque fût encore nécessaire. Les agences étaient également réticentes à la remise d'argent en espèces, compte tenu des liens entre les marchés et les groupes armés, et craignaient que toute injection de liquidités puisse

encourager le trafic illicite, ce qui suggère la nécessité d'élargir la portée de l'analyse du marché pour inclure les questions sociologiques et de conflit, ainsi que d'autres aspects moins économiques des marchés.<sup>14</sup> Cela dit, l'approvisionnement local par un nombre limité de très grands commerçants, souvent liés à l'élite politique au Mali, soulève potentiellement des questions d'économie politique et des préoccupations d'ordre éthique. Le Cadre Commun réunissant les acteurs de la sécurité alimentaire au Mali a conclu son analyse sur le marché en faisant valoir que les marchés n'avaient pas encore redémarré leur niveau normal d'activité et pourraient ne pas répondre à la demande accrue suite aux transferts de fonds à grande échelle. Il n'a pas, cependant, exploré comment les interventions qui tiennent compte des besoins du marché peuvent aider à restaurer l'activité normale de celui-ci.

## 3.2 Le commerce des bovins

Les conséquences de l'insécurité pour le marché du bétail étaient à certains égards plus sévères que pour le commerce du mil. Les marchés des bovins de Kona, Douentza et Fatoma et des alentours ont été fermés pendant plusieurs mois en 2012, soit parce que le rassemblement du bétail dans une zone était considéré trop risqué ou parce que le déplacement était trop dangereux. Au moment de l'étude, en mars et octobre 2014, ces marchés avaient repris du service, mais le transport de l'argent entre les marchés était encore considéré comme risqué. Comme le marché du bétail est un marché au comptant, les commerçants ont tendance à transporter de très grandes sommes d'argent sur eux. Certaines des attaques menées contre les commerçants voyageant de et vers les foires de marché étaient d'intention criminelle, profitant de l'absence de l'État, tandis que d'autres ont été menées par des groupes armés. Les propriétaires de bétail et les éleveurs ont déclaré avoir perdu des animaux, soit parce qu'ils ont dû fuir à la suite des attaques ou parce que les animaux avaient été tués.

Le commerce du bétail a également souffert des restrictions de mouvement imposées par l'armée dans

---

14 Les questions autour de la politique de marchés sont également apparues dans l'étude de cas au Sud-Soudan, où l'utilisation de connexions politiques pour avoir accès à des devises étrangères à des conditions préférentielles, par exemple pour l'importation d'aliments, est une partie intégrante du comportement de recherche de rente qui caractérise si souvent une économie de guerre.

**Tableau 3: Incidence de la crise sur le commerce du mil et du bétail**

	<b>Millet</b>	<b>Bovins</b>
Principaux impacts	Réduction de la quantité vendue et achetée	Perte de qualité Départ des principaux acheteurs – les commerçants étrangers –pour raison d'insécurité
Stratégies	Recherche d'autres opportunités économiques ; la vente à perte; la diversification ou la négociation de nouveaux produits	Le déstockage
Facteurs	Une injection de liquidités pourrait rétablir la chaîne de crédit et soutenir le commerce	Le revenu peut être généré sans intrants en devenant un intermédiaire
Défis à relever	Perte de fonds de roulement en raison du manque de flux de trésorerie	Jusqu'à ce que les commerçants étrangers reviennent, la quantité et les prix des flux de trésorerie resteront bas

le nord de Mopti et aux alentours de Gao, affectant à la fois l'élevage et le pâturage et rendant difficile la présence des bovins sur le marché pour le commerce. Les bergers Peuls, qui ont été considérés, à tort ou à raison, comme ayant pris part à la rébellion, ont été particulièrement ciblés, interrogés, harcelés et empêchés d'accéder aux pâturages. La présence de groupes armés a également eu un impact négatif sur le marché du bétail. Bien que le marché de Gao ne se soit pas arrêté complètement, l'insécurité due à la présence des groupes armés et à leurs agissements a limité le mouvement des bovins vers les marchés et à travers les frontières.

L'insécurité et la sécheresse ont réduit l'accès au fourrage, conduisant à une baisse générale de la qualité des animaux présentés sur les marchés. La spéculation sur les prix et l'offre limitée ont rendu le fourrage cher et difficile à trouver. L'insécurité a également conduit les opérateurs étrangers à désertir le marché, réduisant la demande ; la baisse du pouvoir d'achat local et le déstockage – la vente des animaux en période de crise – ont mis une pression supplémentaire sur les prix. Le départ des commerçants étrangers semble avoir été particulièrement choquant pour le marché : selon un commerçant, les Burkinabés à Forgho achèteraient une tête de bétail entre 200 000 FCFA et 250 000 FCFA (\$ 328- \$ 410), alors qu'à la période de la recherche en octobre 2014, les acheteurs locaux ne payaient pas plus de 50 000-100 000 FCFA (\$ 82- \$ 164) pour le même animal. Un autre commerçant a dit qu'une tête de bétail qu'il avait l'habitude de vendre pour 200 000 FCFA (328 \$) ne pouvait être vendue que pour environ 150 000 FCFA (246 \$). Certains commerçants interrogés ont déclaré que dans certains cas, les prix avaient augmenté, mais il était difficile de comprendre pourquoi.

### 3.2.1 L'adaptation au marché

L'insécurité a amené certains marchés à fermer, forçant le commerce à se déplacer vers d'autres qui ne sont pas directement perturbés. Cela signifiait que, parfois, les marchés de collecte étaient transformés en marchés terminaux. Le commerce s'est également poursuivi sur les téléphones mobiles, avec les commerçants qui négociaient les prix et envoyaient par la suite l'argent et les bovins par des routes secondaires pour contourner l'insécurité sur les routes principales. Une voie de salut mise en évidence par les commerçants et les propriétaires de bétail serait le recours à des intermédiaires. Ceux qui n'avaient pas d'argent liquide ou avaient besoin de reconstituer leur troupeau se sont transformés en intermédiaires sur les marchés afin d'obtenir au moins un gain. L'argent gagné est ensuite utilisé pour acheter des petits animaux qui peuvent être engraisés et revendus, générant ainsi des revenus supplémentaires pour reconstituer le troupeau.

Certains propriétaires de bétail ont envoyé leurs troupeaux directement aux marchés étrangers, où les prix étaient plus élevés que sur le marché local, bien que les commerçants interrogés déclarent que les rendements n'étaient pas suffisants pour couvrir les coûts élevés du transport du bétail vers les marchés extérieurs. D'autres ont envoyé leurs troupeaux au sud de la zone de conflit ou à travers la frontière au Burkina Faso, ce qui maintient les bovins en bonne santé et évite d'avoir à déstocker à un prix bas. Dans la région de Mopti, les agriculteurs se sont plaints de la présence des animaux pendant la saison des pluies, quand ils ne sont normalement pas autorisés dans les zones agricoles. Certains éleveurs auraient

payé des groupes armés pour leur protection, tandis que d'autres avaient un parent qui aurait rejoint un groupe armé pour garantir la sécurité du troupeau. Comme les éleveurs ont tendance à être de l'ethnie peuhle, cela a contribué à la perception qu'ils avaient été impliqués dans la rébellion, et explique en partie l'harcèlement dont ils sont victime de la part de l'armée malienne.

Il y avait un degré de solidarité entre les riches marchands de bétail et les éleveurs les plus pauvres et les éleveurs qui cherchent à reconstituer leur troupeau suite à des pertes en raison du conflit. Les éleveurs les plus pauvres sont employés par les marchands de bétail, plus riches, pour prendre soin de leurs troupeaux, créant une certaine interdépendance entre les propriétaires de bétail de différentes tailles et statuts. Les deux groupes ne sont pas nécessairement en concurrence puisqu'ils s'activent sur des marchés différents (les marchands de bétail les plus riches sont actifs sur les marchés terminaux, principalement pour l'exportation, tandis que les éleveurs les plus pauvres vendent sur les marchés de collecte).

Malgré l'aide des commerçants les plus riches, au moment de l'étude, le nombre de propriétaires de bétail en activité sur le marché était encore en dessous de la norme, peut-être un signe que certains propriétaires de bétail n'avaient pas été en mesure de reconstituer leur troupeau à un niveau qui leur aurait permis de reprendre la vente sur le marché. Il se pourrait même que certains petits éleveurs ne puissent jamais revenir au commerce.

Ainsi, pendant que les analyses du marché dans le Nord du Mali mentionnaient toutes le rôle du crédit en tant que filet de sécurité pour les ménages vulnérables, aucune n'a posé la question de savoir si l'assistance en nature était entrain de détruire ce mécanisme de soutien en rendant plus difficile pour les commerçants la reprise des affaires et l'octroi de crédit aux ménages vulnérables. Certaines organisations humanitaires ont fourni un soutien au marché du bétail. Le CICR a été identifié comme étant actif dans le soutien des éleveurs, à travers l'achat du bétail au niveau des agriculteurs à des prix au-dessus de ceux du marché, en leur fournissant un certain revenu leur permettant d'acheter des céréales et en distribuant la viande aux ménages vulnérables (Marti, 2012). En dehors de cela, il a été peu fait état de l'aide humanitaire, concernant ses effets sur le marché du bétail, et aucune des personnes interrogées n'a parlé de l'utilisation de l'aide alimentaire pour l'alimentation du bétail.

### 3.3 Tendances dans l'évolution du marché

La structure et la nature différentes des marchés du mil et du bétail signifient que le conflit les a affectés de différentes manières. Pour les deux, cependant, le facteur perturbateur principal était l'insécurité. La dimension de la sécurité est généralement comprise comme une question d'accès physique qui interrompt l'approvisionnement des marchés. Pourtant, cette recherche montre que l'accès physique était une question marginale ; c'est plutôt l'insécurité qui a provoqué une chaîne de conséquences interdépendantes affectant les marchés de multiples façons. Les autres facteurs affectant le commerce, portaient notamment sur les perceptions des approches de gestion et de régulation des marchés de la part des groupes armés ainsi que les restrictions de circulation introduites dans le nord par les militaires français et maliens.

Pour le marché des céréales, l'impact le plus important du conflit était le ralentissement du commerce. Parce qu'il est principalement un marché à crédit, le marché des céréales fonctionne sur des flux de trésorerie tendus, et les problèmes de flux de trésorerie se font ressentir très rapidement lorsque l'activité commerciale décline. Un grand nombre de commerçants ont perdu de l'argent parce que les crédits n'ont pas été remboursés, ce qui a rendu difficile pour eux d'acheter à nouveau comme ils devaient eux-mêmes un crédit à leurs fournisseurs. Bien que les commerçants aient largement fait porter la responsabilité de ce ralentissement par l'arrivée de l'aide humanitaire, la perte du pouvoir d'achat était probablement le facteur le plus important.

Les commerçants ont souligné un ralentissement immédiat sur le marché pendant environ deux semaines après chaque distribution de l'aide humanitaire, et cela malgré un pouvoir d'achat déjà réduit des clients locaux. L'hostilité des commerçants à l'assistance peut plutôt être liée à leur entendement général, puisqu'ils ont géré le secteur des céréales en provenance du sud, de devoir être impliqués dans l'aide alimentaire et le commerce avec les organisations humanitaires. Ils se sont donc sentis délibérément exclus du « marché humanitaire ». Un résultat probable, bien que non encore observé, de l'approvisionnement des agences humanitaires par un petit nombre de très grands commerçants peut

être la concentration et la consolidation du commerce des céréales.

Les effets les plus importants sur le marché des bovins étaient la baisse de la qualité du bétail, la disparition des étrangers du marché et les effets dépressifs des prix de déstockage. Cependant, les commerçants ont pu maintenir leurs actifs liquides et ont utilisés les marchés transfrontaliers pour acheter du bétail. De nombreux éleveurs ont déplacé leurs troupeaux vers des pâturages

plus sûrs et plus écologiques au sud des zones de pâturage habituelles, en limitant les pertes, et de grands commerçants ont permis à d'autres qui avaient perdu leurs actifs, de gagner quelques revenus en jouant le rôle d'intermédiaires, en les aidant à survivre et en leur permettant de redémarrer le commerce une fois que la crise est passée . Cependant, à moins que la sécurité ne soit rétablie, et que les acheteurs étrangers ne soient revenus sur le marché, les prix ne seront pas à nouveau à des niveaux normaux.



---

# 4 Marchés et Moyens d'existence

Les changements dans le mode de fonctionnement des marchés pendant une crise peuvent avoir des implications importantes pour les moyens de subsistance des ménages pauvres et vulnérables. Dans le nord du Mali, plus le ménage est pauvre, plus il est dépendant du marché pour répondre à ses besoins de base. Les personnes interrogées évoquent régulièrement un pouvoir d'achat réduit, une plus grande dépendance du crédit et la réduction des dépenses, y compris pour la nourriture. Ces conversations ont également mis en exergue le rôle social des commerçants dans la fourniture de céréales à crédit en temps de crise. Toutefois, ce filet de sécurité a été étiré par la longue durée de la crise, et on ne sait pas si les ménages obtenant des céréales à crédit étaient accablés de dettes importantes qu'ils auraient à rembourser, ou s'il y avait un accord tacite que les céréales étaient cédées sur une base de bienfaisance. Certains commerçants interrogés ont mentionné que, parfois, ils ont distribué des céréales à crédit en sachant que le bénéficiaire ne serait pas en mesure de rembourser. Une analyse plus poussée est nécessaire pour comprendre pleinement jusqu'à quel point les plus vulnérables peuvent accéder au crédit, par opposition aux ménages plus aisés qui entretiennent des liens avec la communauté des négociants, qui peut prendre le risque de s'engager pour une dette plus importante.

La relation entre les commerçants et les personnes qui dépendent du marché pour accéder à des aliments de base comme le mil est plus complexe que la simple loi de l'offre et la demande. Par exemple, la communauté Bozo à Mopti dépend des céréales accessibles par crédit pour lui permettre de pêcher le long du Fleuve Niger. Au fur et à mesure qu'ils vendent leur poisson, ils remboursent ces crédits à des négociants en céréales à Mopti. De même, certains producteurs de riz ont expliqué que leurs activités de travail et de production agricole sont parfois financées par les grands négociants sur le marché, qui leur fournissent l'argent pour acheter des semences et des intrants agricoles contre un prix fixe pour leur production après la récolte. Ce qui est rarement en faveur des producteurs, qui doivent

convenir d'un prix inférieur à celui du marché pour accéder au système de financement. Cela démontre le rôle essentiel, mais pas nécessairement positif, des grands négociants de céréales, non seulement au niveau de leur propre marché, mais aussi au niveau d'autres produits, tels que le poisson et le riz.

Comme on pouvait s'y attendre, une diminution du pouvoir d'achat due à l'impact de la crise sur les moyens d'existence a été le principal facteur de l'évolution de la relation des populations et des termes de l'échange avec le marché. Les personnes interrogées dans le village de Kona, qui a été attaqué au début de 2013, ont indiqué que la présence de munitions non explosées a limité l'accès à leurs champs. Les moyens de subsistance des personnes qui dépendent des transports de marchandises par voie fluviale de Mopti au nord ont été affectés par une baisse de l'activité commerciale, l'absence de touristes à transporter sur le Fleuve et l'insécurité. Les pêcheurs de la communauté Bozo ont déclaré être incapables de pêcher au nord de la rivière en raison de l'insécurité et la perte de leurs bateaux et filets alors qu'ils fuyaient le nord. Chez les Bozos, les bateaux sont légués en héritage et réparés chaque année, mais si les bateaux sont achetés, c'est généralement à crédit. Filets et hameçons sont également achetés à crédit. En cas de perte, les pêcheurs sont incapables d'obtenir de nouveaux crédits pour acheter du matériel de remplacement parce qu'ils sont encore en train de rembourser le crédit précédent.

L'hébergement des personnes déplacées s'est rajoutée à la pression sur les ménages et a augmenté l'endettement. La majorité des personnes déplacées ont rejoint des parents à travers le Mali. A Mopti et Kona, certains ménages hébergeaient jusqu'à cinq fois plus de personnes que la normale. Les personnes déplacées sont venues avec peu en termes d'argent ou de capacité de se prendre en charge, laissant au ménage hébergeant la responsabilité de subvenir à leurs besoins. L'achat des denrées de base telles que le mil à crédit est devenu la principale stratégie pour soutenir le ménage, ce qui a accru son endettement.

Cependant, la plupart des ménages ont utilisé une combinaison de tactiques pour faire face aux difficultés qu'ils rencontrent. Une source commune de l'aide provenait des membres de la famille qui avaient quitté le nord du Mali pour trouver du travail ailleurs dans le pays ou à l'étranger. Le système de «jeunes à l'aventure» est utilisé par la plupart des familles pauvres dans les zones rurales du Mali, où les jeunes quittent la maison pour trouver du travail et envoyer de l'argent à leurs familles. Les ménages avec des membres de la famille à l'extérieur des régions touchées par le conflit ont maintenu leur pouvoir d'achat et les mêmes termes de l'échange sur le marché. Les personnes déplacées à Bamako en mesure d'envoyer de l'aide à leurs familles dans le nord l'ont fait. Un commerçant de Bamba, qui avait été déplacé à Bamako après avoir tout perdu dans une attaque sur son magasin, a expliqué qu'il a envoyé de l'argent via Orange Money de Bamako à son fournisseur habituel de céréales à Mopti, qui à son tour a envoyé les céréales à sa famille, qui était toujours à Bamba. Ce commerçant travaillait dans une petite boutique à Bamako qui appartenait à un membre de sa famille. Il avait récemment été en mesure de rembourser toutes ses dettes à son fournisseur, qui avait continué à envoyer des céréales à sa famille.

La communauté Bozo compte sur l'exploitation de la rivière entre Mopti et Tombouctou pour sa subsistance, principalement la pêche, le transport de marchandises et des personnes et la fabrication de bateaux. Les familles Bozo ont tendance à vivre dans des camps le long de la rivière pour faciliter leur travail, tout en gardant une base de village à Mopti où leurs enfants et leurs femmes restent habituellement, s'occupant de la préservation et la vente du poisson que les hommes ramènent.

Ces communautés s'adaptent de trois façons principales. Leurs enfants ont travaillé, principalement, à collecter la boue pour la fabrication de briques et à ramasser les résidus de poissons du marché pour les vendre ou les manger. Les femmes ont dit qu'elles écoulaient ce qu'elles possédaient, en particulier des vêtements et des ustensiles de cuisine, et les hommes ont diversifié leurs sources de revenus, devenant porteurs au marché, et s'activant dans la culture du riz et la fabrication de briques. Toutefois, tout ceci était considéré comme des alternatives très négatives car tout ce qui n'est pas lié au fleuve est considéré comme hors normes pour un Bozo.<sup>15</sup>

---

15 Une personne interrogée a déclaré: « Un Bozo qui cultive, c'est que ça ne va pas »

Dans les zones rurales autour de Kona, les femmes ont dit que, pendant les crises, elles font des petits boulots tels que la vente de condiments. Les hommes fournissent la principale source de revenus grâce à la production de céréales, l'élevage et la pêche, tandis que les femmes s'adonnent au maraichage et vendent les produits au marché. Pendant le conflit, les hommes étaient incapables de continuer à compter sur leurs sources de subsistance habituelles; à l'apogée de la crise en 2012, les femmes étaient incapables de faire du maraichage ou de vendre des condiments, et s'étaient engagées en lieu et place dans le petit commerce, l'achat de légumes à crédit, la revente avec un petit bénéfice, le remboursement du crédit le même jour et l'achat de semences pour replanter leurs jardins.

L'argent économisé de la vente des produits de leurs jardins pourrait être utilisé pour redémarrer les principales activités de subsistance du ménage, dont les hommes étaient responsables. Les femmes ont souligné l'importance de la confiance dans la recherche de crédit, qui traduisait la confiance en leur capacité à mener des affaires : lorsqu'une femme est connue pour être en mesure de faire un bon profit, en garantissant que les crédits seraient remboursés, elle avait plus de chances d'accéder au crédit pour acheter des produits de base.

C'est en discutant avec les femmes dans les zones rurales que les chercheurs furent informés, pour la première et unique fois, des *tontines de femmes* ou économies et crédits renouvelables. C'est un mode d'organisation très fréquent pratiqué par les femmes en Afrique de l'Ouest. Chaque semaine ou mois les femmes versent un montant fixe dans un fonds renouvelable qui permet aux femmes d'accéder à ce qui est essentiellement un prêt ou un crédit. Une femme différente bénéficie à chaque tour. Les femmes autour de Kona ont souligné que pendant les crises ces fonds renouvelables ne fonctionnent pas parce que certaines femmes sont incapables de fournir en liquide les montants requis.

Une limite de la recherche était qu'elle n'incluait pas les zones de production de mil, de sorte qu'il n'a pas été possible de savoir comment les changements dans le marché, évidents dans le nord, avaient affecté les producteurs de mil. Cela met en évidence la difficulté de suivre de longues chaînes pour des produits de base, afin de bien comprendre les répercussions de l'évolution du marché sur les ménages vulnérables, y compris les petits agriculteurs et les producteurs.

---

# 5 Les marchés et les organisations humanitaires

Les analyses de marché menées dans le cadre de la réponse humanitaire au conflit au Mali ont porté en grande partie sur la faisabilité des transferts monétaires et sous forme de bons, la capacité des marchés à soutenir de telles interventions, et la capacité des marchés à agir comme une source de l'aide en nature. À quelques exceptions près,<sup>16</sup> les analyses n'ont pas été conçues pour identifier pourquoi les marchés ne fonctionnaient pas ou ne répondaient pas aux besoins des plus vulnérables, et identifier si et comment les organisations humanitaires pourraient mettre en œuvre des programmes pour aider à rétablir les marchés.

Cela ne veut pas dire qu'une analyse de ce type n'existe pas: de nombreuses analyses de marché ainsi que des évaluations ont été faites au Mali au cours des années, et il y a un large éventail de littérature sur le sujet. Les études universitaires se sont penchées sur la libéralisation du marché agricole, les chaînes de valeur, le rôle du gouvernement face aux défaillances du marché et l'utilisation de la surveillance des prix pour prévoir les crises de sécurité alimentaire (voir par exemple Araujo et al, 2011; Diarra et al., 2011 ; Kergna et al, 2011).

Les organismes, dont le Comité Inter-états de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel (CILSS), le PAM, l'Organisation pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO), le Réseau des Systèmes d'Alerte Précoce sur la Famine (FEWSNET) et Oxfam procèdent à des analyses annuelles systématiques permettant de suivre l'évolution du marché, les effets de chocs sur les marchés et les impacts de ces chocs sur les ménages les plus pauvres. La cartographie du marché avant la crise vise à analyser comment les marchés ont réagi aux chocs passés, tels que les sécheresses et les inondations,

en identifiant les changements et adaptations que les marchés ont connu et les éventuelles interventions basées sur le marché que les organisations humanitaires pourraient mettre en œuvre.

Certains de ces travaux sont apparus à travers les analyses de marché en urgence que les organisations humanitaires ont menées dans le nord du Mali pendant le conflit. Cependant, cela n'a pas entraîné une programmation créative axée sur le marché lors de la réponse d'urgence, pas plus qu'elle n'a incité les agences à approfondir la recherche sur comment et pourquoi les marchés sont entrain de changer. Au lieu de cela, les organisations humanitaires dans le nord du Mali ont considérés le marché juste comme un mécanisme de distribution de l'aide humanitaire, plutôt que comme un mécanisme sur lequel les populations comptent pour leurs moyens d'existence.

Bien que les analyses de marché aient abouti à des conclusions similaires à celles de cette recherche en ce qui concerne les dimensions sociologiques plus subtiles des marchés, telles que l'importance de la confiance entre les opérateurs économiques et le rôle du crédit pour permettre aux populations de continuer à avoir accès à la nourriture pendant la période de soudure, cette connaissance n'a pas été utilisée parce que le but de l'analyse était d'étudier la faisabilité de l'application des transferts monétaires.

En se concentrant sur la relation entre les marchés et les transferts monétaires, l'analyse du marché risque également de perdre de vue les impacts potentiels de l'aide en nature. Aucune des analyses de marché menées dans le nord du Mali ne s'est penchée sur la question de savoir pourquoi l'aide en nature ne mérite pas le même examen que les transferts monétaires ou de bons, ce qui nous conduit à nous demander comment les organisations humanitaires peuvent évaluer correctement si les transferts monétaires et de bons seraient possible et souhaitable quand elles n'évaluent pas si l'aide en nature fait plus de mal

---

16 Save the Children a lié son analyse avec l'impact probable des transferts monétaires sur l'activité du marché, et l'analyse du marché du PAM a considéré le potentiel de l'approvisionnement au niveau local à Mopti comme un moyen de soutenir les marchés locaux. Save the Children (2013); PAM (2013).

que de bien aux populations que les agences essaient de soutenir.

Aussi, alors que les analyses de marché dans le nord du Mali ont toutes mentionné le rôle du crédit comme un

filet de sécurité pour les ménages vulnérables, aucune n'a cherché à déterminer si l'aide en nature minait ce mécanisme de soutien en rendant plus difficile pour les commerçants la relance de leur commerce et l'octroi de crédits aux ménages vulnérables.

---

# 6 Conclusion

Cette étude plaide en faveur d'une approche proactive qui va au-delà de l'analyse de l'état des marchés en situation de crise – si le marché fonctionne ou pas plutôt que de comprendre les raisons d'un fonctionnement inhabituel – pour procéder à l'analyse de ce qui a changé, pourquoi et quelles sont les implications pour les ménages vulnérables. Cela permettrait aux organisations humanitaires d'identifier les points d'entrée pour la programmation axée sur le marché. Au Mali, des points d'entrée potentiels incluent la chaîne de crédit brisée, l'absence de flux de trésorerie pour les commerçants et le faible pouvoir d'achat des communautés. La question se pose alors en terme de cas humanitaire pour une intervention axée sur le marché – comment le fait d'aborder ces questions contribue finalement à aider les populations que les acteurs humanitaires veulent soutenir. Les nouvelles approches de l'intégration des évaluations de cartographie des marchés dans le cadre de la préparation à l'urgence permettent à ce qu'une partie de cette analyse soit menée avant une crise, afin que le temps, le personnel et la capacité de financement ne soient pas détournés des interventions rapides qui peuvent sauver des vies.

En effet, alors que cette étude plaide en faveur d'une approche plus holistique et sophistiquée à l'analyse de marché en crise, le manque de temps et d'expertise disponible au milieu d'une opération d'urgence peut être un obstacle majeur pour une telle analyse.

Cependant, la crise au Mali a été en cours depuis plusieurs années, et les organisations ne travaillent plus en mode d'urgence. Pour le cas spécifique du commerce du mil dans le nord du Mali, l'analyse qui a cherché à comprendre pourquoi le marché a ralenti et quels étaient les obstacles à une reprise de l'activité sur le marché arriverait à la conclusion que les principaux problèmes sont les flux de trésorerie et la chaîne de crédit, ce qui suggère la nécessité d'une programmation plus étendue de transferts monétaires, à la place de, ou au moins en combinaison avec l'aide en nature. C'est une toute autre question que de chercher à savoir si ce serait bénéfique pour les populations vulnérables au cœur du mandat des organisations humanitaires.

Les marchés sont essentiels pour les moyens d'existence des populations en temps normal et en situation de crise. Lier la façon dont les marchés changent pendant les crises aux conséquences de ces changements pour les personnes touchées permettrait aux organisations humanitaires d'identifier des points d'entrée pour les interventions orientées vers le marché, qui ne considèrent pas ce dernier juste comme un mécanisme de livraison, mais cherchent surtout à le restaurer d'une manière qui soutienne les populations touchées. Les filets de sécurité existants, telles que la fourniture du mil à crédit, pourraient être des moyens efficaces d'explorer différents types de programmation orientée vers le marché.



---

# Références

- Araujo et al. (2011) *Alert at Maradi: Preventing Food Crises by Using Price Signals*. Clermont-Ferrand: CERDI.
- Buchanan-Smith, M. et al. (2013) *Taking Root: The Cash Crop Trade in Darfur*. UNEP: Nairobi.
- Buchanan-Smith, M. and A. A. Fadul (2008) *Adaptation and Devastation: The Impact of the Conflict on Trade and Markets in Darfur*, Feinstein International Center.
- Commission Européenne and Save the Children (2010) 'Profil de moyens d'existence, Zone agricole mil-sorgho-echalote/Plateau Dogon Bandiagara'.
- Diarra, S. B. et al. (2011) 'Schéma de commercialisation des céréales au Mali'.
- EC, Oxfam, Save the Children, Système d'Alerte Précoce (2012) Profile de moyen d'existence: Mali, Zone mil-élevage transhumant: Cercle de Diema'.
- EC and Save the Children (2010) Profil de moyens d'existence, Zone agricole mil-sorgho-echalote/Plateau Dogon Bandiagara.
- ICG (2012) *Mali: Avoiding Escalation*, African Report 189, 18 July.
- Tran, M. (2013) 'Mali: A Guide to the Conflict', *The Guardian*, 16 January, <http://www.theguardian.com/world/2013/jan/16/mali-guide-to-the-conflict>.
- Kergna, A. O., A. Kouriba and D. Dembele, *Les marchés à bétail au nord du Mali*, IER/Syracuse University.
- Kone, B., V. Barbelet and I. Mosel (2013) 'Markets in Crises and Transitions: Mali Expert Roundtable', HPG Roundtable Report. London: ODI.
- Marti, J. C. (2012) 'Traiter la situation humanitaire critique dans le nord du Mali', *Humanitarian Exchange*, 55, September.
- OCHA (2012) 'Consolidated Appeal Mali', [https://docs.unocha.org/sites/dms/CAP/CAP\\_2012\\_Mali.pdf](https://docs.unocha.org/sites/dms/CAP/CAP_2012_Mali.pdf).
- OCHA (2014) 'Plan de Réponses Stratégique Mali 2014–2015, Revised August', [https://docs.unocha.org/sites/dms/CAP/Revision\\_2014-2016\\_Mali\\_FR\\_Aout2014.pdf](https://docs.unocha.org/sites/dms/CAP/Revision_2014-2016_Mali_FR_Aout2014.pdf).
- Oxfam (2012) 'Cartographie des marches en urgence: système des marchés céréaliers et impact de la hausse des prix des céréales sur la consommation alimentaire et les moyens d'existence des ménages – Région de Gao'. Bourem, March.
- Oxfam GB (2009a) 'Profil de moyens d'existence zone fluviale du nord Mali (commune de Temera), Zone de riziculteurs agro-pastoraux'.
- Oxfam GB (2009b) 'Zone pastorale de la vallée du Tilemsi, commune de Tarkhint, Bourem et Gao'.
- RFI (2013) 'L'Algérie ferme sa frontière avec le Mali', 15 January, <http://www.rfi.fr/afrique/20130114-algerie-mali-bamako-cissoko-groupes-islamistes-france>.
- Save the Children (2013) 'Préparation aux transferts monétaires: évaluation des risques et possibilités, Régions de Gao et Sikasso, Mali'.
- Skons, E. (2013) 'The Role of Civil Society in Building Peace in Mali', SIPRI Essay, October. Stockholm: SIPRI.
- UNEP and Feinstein International Centre (2013) *On the Hoof: Livestock Trade in Darfur*, Policy Briefing Paper, February 2013.
- USAID (2011) 'Région de Mopti: étude sur les bassins de production des spéculations céréalières de la région de Mopti'.
- WFP (2014) 'Budget Increase Number 4 to Mali Emergency Operation 200525'.
- WFP (2014) Food Procurement Annual Report 2013'. Rome: WFP.
- WFP (2013) *Food Procurement Annual Report 2012*. Rome: WFP.
- WFP (2013) 'Etude des marchés dans le cercle de Mopti–Mali, Juin 2013'.
- WFP (2012) 'Enquête rapide de la sécurité alimentaire des ménages affectés par la sécheresse'.
- WFP et al. (2012) *Executive Summary: The Sahel Basin Market Assessment*. Rome: WFP.



# HPG

## Humanitarian Policy Group

---

HPG est une équipe de chercheurs focalisée sur l'étude de la politique et de la pratique humanitaire au sein du Overseas Development Institute, un institut de recherche indépendant basé à Londres. HPG est un leader mondial dédié à l'amélioration de la politique et de la pratique humanitaires en réponse aux conflits, désastres et instabilité grâce à sa recherche, son analyse de haute qualité, et l'organisation de dialogues et débats.

---

Les lecteurs sont encouragés à citer ou reproduire le contenu de cette publication, mais, en tant que détenteur de droits d'auteur ODI exige une reconnaissance en bonne et due forme et une copie de la publication. Le présent rapport et d'autres de HPG sont disponibles sur [www.odi.org.uk/hpg](http://www.odi.org.uk/hpg).

© Overseas Development  
Institute, 2015

Humanitarian Policy Group  
Overseas Development Institute  
203 Blackfriars Road  
London SE1 8NJ  
Royaume Uni

Tel. +44 (0) 20 7922 0300  
Fax. +44 (0) 20 7922 0399  
E-mail: [hpgadmin@odi.org](mailto:hpgadmin@odi.org)  
Website: <http://www.odi.org/hpg>

Photo de Couverture: Jour de  
marché à Garoulé, village situé  
sur les plaines, en contrebas des  
falaises de Bandiagara, au Mali.  
© Irina Mosel.

