



Afrique Verte

BP : E404 - Bamako - Mali.

Rue : 232 Porte : 754

Tel : (223) 221 97 60/ 221 57 69/ 221 57 79

Fax : (223) 221 34 11

E-mail : afriqueverte@afribone.net.ml

<http://www.afriqueverte.org>

FICHE TECHNIQUE SUR LE COMMERCE DU MAÏS AU MALI

SOMMAIRE

Introduction

Avertissement

I- Les normes et qualités du maïs à commercialiser

1.1. Facteurs essentiels de composition et de qualité

1.1.1. Critères généraux des facteurs de qualité

1.1.2. Critères spécifiques des facteurs de qualité

1.2. Contaminants

1.3. Hygiène

1.4. Conditionnement et étiquetage

1.4.1. Conditionnement

1.4.2. Etiquetage

II- Stratégie de commercialisation du maïs

2.1. Circuit de commercialisation du maïs (Source OMA/FAO/MSU, adaptée)

2.2. Stratégie de développement du commerce

2.2.1. La Formation des acteurs de la chaîne de commercialisation

2.2.2. L'emballage, le transport et l'entreposage

2.2.3. La normalisation de la qualité

2.2.4. La planification des marchés

2.2.5. L'organisation de la campagne commerciale

2.3. Calcul des coûts de commercialisation

III- Répertoire de grands commerçants de maïs au Mali

AVERTISSEMENT

- La présente fiche technique « commerce du maïs au Mali » est destinée à l'usage des acteurs de la chaîne de commercialisation du maïs.
- Le circuit commercial qu'elle comporte est conforme à tout circuit de commercialisation du maïs au Mali, de la production à la consommation nationale ou à l'exportation.
- Le commerce du maïs peut être influencé par plusieurs facteurs : la correspondance entre l'offre et la demande, la disponibilité de l'information, la période de récolte, les lieux de production et les facilités de transport, la fréquentation des marchés par les consommateurs et les commerçants, les volumes de récolte nationaux et des pays voisins, et bien sûr la qualité du maïs.
- Les variétés de maïs qui y figurent sont les plus connues et les plus consommées au Mali.
- Elle comporte les normes de qualités minimales requises pour l'exportation.
- Elle donne une démarche stratégique dont l'application permettra le développement du secteur.
- Elle permet à chaque acteur de calculer les coûts de commercialisation et le bénéfice afin de prendre les décisions pertinentes lors des transactions commerciales.
- Elle donne le répertoire de grands commerçants de maïs au Mali.

Introduction

Caractéristiques des variétés de maïs les plus connues des producteurs au Mali

Tiématié :

- Période de diffusion : 1970
- Cycle : 110 -115 jours
- Rendement : 4 - 5 t/ha
- Pourcentage d'égrenage : 84
- Type de graine : jaune
- Poids de 1000 grains : 235 g

Dembanyuman

- Période de diffusion : 1998
- Cycle : 105 - 110 jours
- Rendement : 4 - 5 t/ha
- Type de graine : blanc denté
- Poids de 1000 grains : 310 g

Sotubaka

- Période de diffusion : 1995
- Cycle : 115 - 120 jours
- Rendement : 5 - 7 t/ha
- Pourcentage d'égrenage : 85
- Type de graine : jaune corné
- Poids de 1000 grains : 250 g

Niéléni

- Cycle : 80 - 90 jours
- Rendement : 4 - 5 t/ha
- Pourcentage d'égrenage : 84
- Type de graine : jaune corné
- Poids de 1000 grains : 2310 g

Appolo

- Cycle : moins de 80 jours
- Rendement : 3 - 5 t/ha
- Pourcentage d'égrenage : 84
- Type de graine : jaune corné
- Poids de 1000 grains : 213 g

Au Mali, la culture du maïs concerne essentiellement la région sud, mais elle est en nette progression dans les régions du Centre et de l'Ouest. Le maïs est surtout destiné à l'alimentation humaine, à travers différentes préparations culinaires (tô, couscous, épis frais ou grillés, etc...).

Son utilisation dans l'alimentation animale (volaille) connaît un essor considérable dans les grands centres urbains tels que Bamako, Ségou et Sikasso.

En considérant son caractère saisonnier et le besoin de le conserver sur toute l'année, les opérateurs céréaliers sont obligés de le stocker pendant des durées plus ou moins longues. Comme tout matériel biologique à l'état de vie ralentie, il subit une évolution physiologique inéluctable qui peut induire des effets bénéfiques sur sa valeur d'utilisation (levée de dormance, valeur boulangère, caractéristiques de cuisson) ou une altération qui se traduit par des pertes quantitatives et qualitatives.

Aujourd'hui, le Mali produit plus de 500 000 tonnes de maïs ; avec la libéralisation du commerce céréalier, cette céréale a beaucoup évolué sur le plan commercial.

Ces changements imposent aux opérateurs céréaliers de se munir de conseils pratiques et d'informations leur permettant non seulement d'avoir un maïs de bonne qualité, mais aussi plus de revenus et plus d'opportunités commerciales.

La présente fiche technique sert de guide pratique pour répondre aux soucis des opérateurs céréaliers partenaires d'Afrique Verte, elle fournit des conseils pratiques et des informations pour le développement du commerce des céréales locales.

I- Les normes et qualités du maïs à commercialiser (Grains égrenés de maïs)

Au Mali, un Comité Technique « céréales et dérivés » composé de représentants de l'administration, de l'Université du Mali, des écoles professionnelles, des opérateurs économiques, des professionnels du secteur, des institutions de recherche, des laboratoires d'analyse et des consommateurs, a été créé par arrêté n°94-0643/MICT-DNI du 14 Février 1994 . En s'inspirant de la norme internationale ISO, il a élaboré et adapté un document intitulé MALINORM qui sert de référence aux professionnels du secteur céréalier, aux consommateurs, aux institutions d'analyse et de contrôle dans le cadre de la conformité aux exigences de qualité. Le Comité est présidé par la Direction Générale de la Réglementation et du Contrôle (DGRC) et MALINORM est disponible à la DNSI (Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique).

1.1. Les facteurs essentiels de la composition et de la qualité

1.1.1. Critères généraux des facteurs de qualité :

- Le maïs doit être sain, propre à la consommation humaine et de qualité alimentaire.
- Le maïs doit être exempt d'odeurs et de goûts anormaux ainsi que d'insectes vivants.
- Le maïs doit être exempt de souillures en quantités susceptibles de présenter un risque pour le consommateur.

1.1.2. Critères spécifiques des facteurs de qualité :

- Teneur en eau 15,5 % maximum
Une faible teneur en eau ainsi qu'un séchage rapide empêchent le développement des moisissures et des mycotoxines. Une teneur moindre en eau peut être exigée pour certaines destinations, compte tenu du climat, des durées de transport et de stockage.
- Souillures : impuretés d'origine animale (y compris les insectes morts) : 0,1 % maximum.
- Graines toxiques ou nocives : pas de graines toxiques ou nocives reconnues dangereuses pour la santé.
- Les composants organiques autres que des graines de céréales comestibles (graines d'autres plantes, tiges, etc...) ne doivent pas dépasser 1,5 %.
- Les matières inorganiques (pierres, poussières, etc...) ne doivent pas dépasser 0,5%.

1.2. Contaminants

Pas de métaux lourds en quantité susceptible de présenter des risques pour la santé humaine (Plomb, Cadmium, etc.). Les résidus de pesticides doivent être conformes aux limites maximales de résidus fixées par la Commission du Codex Alimentarius pour le maïs. Il est également important de signaler que certains acheteurs exigent des limites maximales de résidus plus strictes qu'il faudra respecter pour conquérir de nouveaux marchés (commerce équitable, filière biologique...). Dans ce cas particulier, les exigences requises seront mises en œuvre avec la collaboration des acheteurs.

1.3. Hygiène

- Le maïs doit être préparé et manipulé selon les sections appropriées du Code d'usages international ;
- Le maïs doit être exempt de matières indésirables pour permettre les bonnes pratiques de fabrication ;
- si l'on soumet le maïs aux méthodes appropriées d'examen et d'échantillonnage, il doit être :
 - exempt de microorganismes en quantités susceptibles de présenter un risque pour la santé.
 - exempt de parasites susceptibles de présenter un risque pour la santé.
 - exempt de substances provenant de microorganismes en quantités susceptibles de présenter un risque pour la santé.

1.4. Conditionnement/ étiquetage

Le maïs comme toute céréale doit être conforme aux normes de conditionnement et d'étiquetage.

1.4.1. Conditionnement :

- Le grain de maïs doit être emballé dans des récipients préservant les qualités hygiéniques, nutritionnelles, technologiques et organoleptiques du produit.
- Les récipients, y compris les matériaux d'emballage, doivent être fabriqués avec des matériaux sans danger et convenant à l'usage auquel ils sont destinés. Ils ne doivent transmettre au produit aucune substance toxique, ni aucune odeur ou saveur indésirable.
- Lorsque le produit est emballé dans des sacs, ceux-ci doivent être propres, robustes et solidement cousus ou scellés.

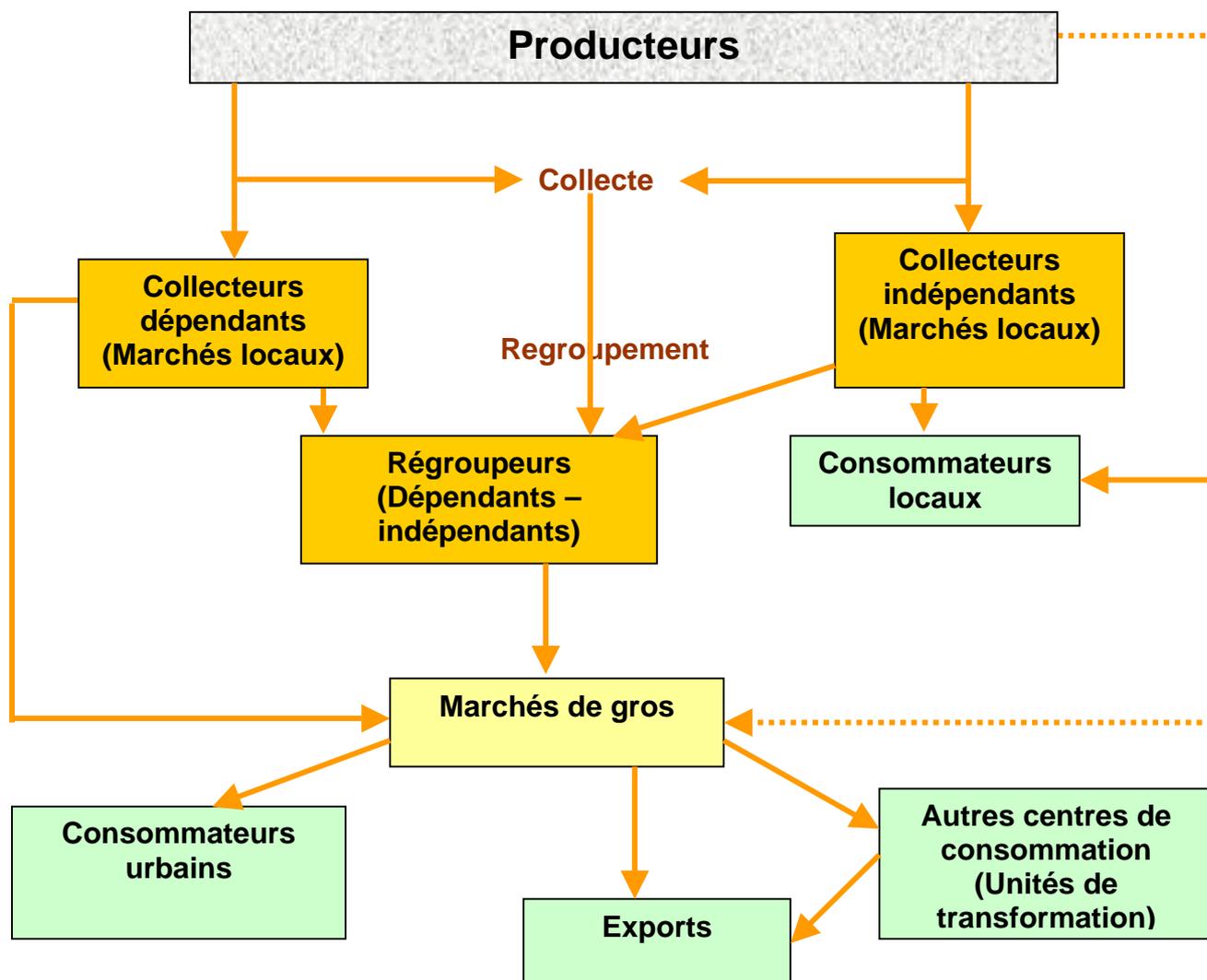
1.4.2. Etiquetage :

L'étiquette doit porter le nom « **maïs** ».

NB : Si le maïs est vendu en gros, les renseignements doivent figurer soit sur le récipient, soit dans les documents d'accompagnement ; l'identification du lot, le nom et l'adresse du fabricant ou de l'emballer peuvent être remplacés par une marque d'identification, à condition que cette marque puisse être clairement identifiée à l'aide des documents d'accompagnement.

II- Stratégie de commercialisation du maïs

2.1- Circuit de commercialisation du maïs (Source OMA/FAO/MSU, adaptée)



- Les flèches pleines indiquent la direction du flux courant.
- Les flèches en pointillé indiquent la direction du flux probable.
- Les collecteurs dépendants sont les commissionnaires des grossistes et les collecteurs indépendants sont des commerçants locaux ; ces acteurs interviennent juste après les récoltes.

2.2- Stratégie de développement du commerce

Pour une meilleure stratégie de développement du secteur, il est impératif de connaître et d'appliquer certaines démarches, formules et règles que sont :

2.2.1. La formation des acteurs de la chaîne de commercialisation :

Tous les acteurs, des producteurs aux détaillants doivent avoir des connaissances sur le stockage, sur la conservation et sur les techniques de commercialisation du maïs. Ils doivent être familiarisés aux normes réglementaires internationales (qualité, hygiène, conditionnement, étiquetage, etc.).

2.2.2. Manutention, transport et conditionnement :

De la production à la consommation, les bonnes conditions de manutention, de transport et de conditionnement permettent d'éviter les pertes et préservent la qualité du maïs.

2.2.3. La normalisation de la qualité :

Si au niveau national, les spécifications qualitatives n'ont pas tellement d'importance, elles sont déterminantes au niveau international, pour l'exportation. Une bonne normalisation du maïs permet d'activer la commercialisation.

2.2.4. La planification des marchés :

Les marchés doivent être bien répartis dans le temps et dans l'espace pour créer les bonnes conditions de commercialisation.

2.2.5. L'organisation de la campagne commerciale :

Une bonne campagne commerciale résulte d'une bonne organisation et structuration des acteurs céréaliers.

Afrique Verte organise chaque année des bourses aux céréales pour une mise en relation des différents acteurs céréaliers ; ce forum constitue un espace commercial qui améliore et valorise les pratiques de commercialisation des céréales.

Ces bourses permettent aux producteurs de tirer un profit substantiel de leur activité.

2.3- Calcul des coûts de commercialisation :

La chaîne de commercialisation est l'acheminement du maïs de l'exploitation agricole jusqu'au consommateur ; les activités qui y sont liées génèrent des coûts appelés coûts de commercialisation.

Pour illustrer ces coûts de commercialisation, nous proposons la méthode de calcul de la FAO. Les résultats portés ici (coûts totaux et bénéfiques) sont ceux du collecteur et du détaillant à partir de la commercialisation de 1 kg de maïs.

Achat du collecteur au producteur 1 kg*30 FCFA.....	30 FCFA
Emballage (300 sacs de 100 kg)	FCFA
Manutention pour emballer, charger et décharger (50 FCFA/sac de 100 kg).....	0,50 FCFA
Transport jusqu'au marché (300 FCFA/sac de 100 kg).....	3 FCFA
Frais (ex barrages routiers).....	0,1 FCFA
Droits d'accès au marché.....	0,1 FCFA
Honoraires du courtier.....	0,2 FCFA
.....	
Coûts totaux.....	36.9 FCFA
.....	
Revenu brut (0,9 kg* le prix de vente 50 FCFA/ kg).....	45 FCFA
.....	
Bénéfice brut du collecteur.....	8, 1 FCFA
.....	
Prix d'achat du détaillant au collecteur (50*0,9 kg)	45 FCFA
Droits d'accès au marché.....	0,1 FCFA
Emballage pour le transport du marché au magasin.....	2,5 FCFA
Rémunération des porteurs sur le marché.....	0,5 FCFA
Transport jusqu'au magasin (75 FCFA/sac de 100 kg)	0,75 FCFA
Pesage, coût des sacs additionnels Pour la vente au détail (0,81).....	1,5 FCFA
.....	
Coûts totaux pour le détaillant..	50,35 FCFA
.....	
Produit de la vente de 0,81 kg (0,9 kg*0,9) Pour un prix de vente de 75 FCFA.....	60,75 FCFA
.....	
Bénéfice brut du détaillant.....	10,4 FCFA

NB :

- A chaque transfert du produit (maïs) d'un acteur à un autre, on estime la perte unitaire à 10% ; donc le détaillant prend comme base de calcul 0,9 kg.
- Les coûts et les bénéfices des autres acteurs se calculent de la même façon mais en tenant compte de la spécificité de chaque acteur.
- Ces résultats permettent aux acteurs de prendre la décision de vendre ou d'acheter lors des transactions commerciales.

III- Répertoire de grands commerçants de maïs au Mali

Prénoms & Nom	lieux	Catégorie	Contacts
Koni DIARRA	Bamako et Niono	Demi- grossiste	221 51 56
Siné SANGARE	Bamako et Niono	Grossiste	221 50 62 604 53 91
Mama KONE	Bamako	Grossiste	678 27 95 644 41 55
Moulaye SOUNKORO	Mopti	Demi- grossiste	643 04 19
Tidiani THIENTA	Mopti	Demi- grossiste	643 06 28
Abdoul TALLA	Ségou	Grossiste	232 05 25
Mamoutou COULIBALY Bako	Ségou	Demi- grossiste	232 09 81 671 68 39
Salah SOUMOUNOU	Ségou	Demi- grossiste	232 12 51 672 46 96
Thierno Mady DIALLO	Ségou	Demi-grossiste	232 03 34
Amadou Sékou BRAME	Ségou	Grossiste	232 03 86 678 01 61
Société Nama & Fils / Adama DISSA	Sikasso	Grossiste	262 15 86
Dramane DAO Dani	Koutiala	Grossiste	237 21 64
Sidiki Badjan DOUMBIA	Koutiala	Grossiste	264 08 48
Sinaly DIARRA	Koutiala	Grossiste	264 05 64
Alou DIARRA	Koutiala	Grossiste	240 05 65
Soumaïla COULIBALY Bénogo	Koutiala	Grossiste	264 01 17
Alassane DIARRA	Koutiala	Grossiste	264 01 32