

University of Nebraska - Lincoln

DigitalCommons@University of Nebraska - Lincoln

USAID Mali Mission Awards

International Sorghum and Millet Collaborative
Research Support Program (INTSORMIL CRSP)

4-2011

Fiche de production et de commercialisation du mil = Production and marketing of millet


Botorou Ouendeba

IICEM

Niaba Teme

IICEM

Follow this and additional works at: <http://digitalcommons.unl.edu/intsormilusaidmali>

 Part of the [Agricultural and Resource Economics Commons](#), [Agriculture Commons](#), [Agronomy and Crop Sciences Commons](#), and the [Sales and Merchandising Commons](#)

Ouendeba, Botorou and Teme, Niaba, "Fiche de production et de commercialisation du mil = Production and marketing of millet" (2011). *USAID Mali Mission Awards*. 4.

<http://digitalcommons.unl.edu/intsormilusaidmali/4>

This Article is brought to you for free and open access by the International Sorghum and Millet Collaborative Research Support Program (INTSORMIL CRSP) at DigitalCommons@University of Nebraska - Lincoln. It has been accepted for inclusion in USAID Mali Mission Awards by an authorized administrator of DigitalCommons@University of Nebraska - Lincoln.



FICHE DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DU MIL

Botorou Ouendeba, Niaba Teme et l'équipe de IICEM, Avril 2011



FICHE DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DU MIL

Avril 2011

I. Agronomie

1.1 Zone de production et choix du champ paysan

- Zone de production : pluviométrie allant de 400 à 800 mm
- Choix du terrain : Le champ choisi **ne doit pas être un champ pauvre ou marginal**. Le sol du champ doit être de type sablonneux ou sableux-limoneux

1.2 Préparation du sol

Le semis se fait à plat après grattage ou sur nouveaux ou anciens billons après une pluie de 20 mm. Eviter des équipements lourds sur les sols sablonneux.

1.3 Quantité de semence à l'hectare : 8 - 10 kg/ha ; de préférence 10 kg en cas de ressemis.

1.4 Traitement de semences.

la semence doit être traitée avec un fongicide insecticide (un sachet d'Apron star pour 10kg de semence) ou suivant l'indication du fabricant.

1.5. Doses et Application d'engrais

- **Apport de 50 kg/ha de DAP :**

Le DAP est apporté au niveau des poquets suivi d'un sarclo-binage pour couvrir l'engrais pour éviter des pertes.

- **Apport de 50 kg/ha d'Urée :** L'urée est apportée autour du poquet 45 jours après la levée ; cet engrais est **enfoui** dès son épandage.

1.6. Date et densité de semis

- **Période de semis :** La période de semis est spécifique à la zone de production
- **Densité de semis**

Un semis en ligne est recommandé. Les écartements sont de 1 m entre deux lignes et de 1 m entre deux poquets sur les sols sablonneux (1 m x 1 m = 10000 poquets par ha) ; pour les sols sablo-argileux la densité est plus élevée : 1 m x 0.75 m soit 13333 poquets par ha.

1.7. Démariage

Le démariage se fait deux à trois semaines au plus tard après la levée et il se fait à 3 plants poquet.

1.8. Entretien culturaux

Le champ doit être maintenu propre : 2 sarclo-binages au minimum ; l'entretien se fait à la demande.

1.9. Protection des cultures

Au cours de la croissance végétative les cultures sont souvent soumises à des pressions parasitaires telles que les maladies foliaires et les insectes floricoles. Les services compétents de l'Agriculture doivent être informés à temps.

1.10. Carrés de rendement et estimation des rendements

Trois carrés de rendement de 5m x 5m chacun sont placés dans un hectare chez un producteur. Il faudra prévoir un carré à chaque coin de l'hectare et un autre au milieu du même hectare. Dix producteurs seront choisis par zone. Après la récolte de chaque carré, le nombre d'épis, le poids d'épis et le poids de grain après battage sont reportés dans le cahier des observations de l'agent chargé du suivi. Trois autres carrés seront placés dans le champs du même producteur, mais qui est semé avec sa variété locale et travaillé avec les techniques traditionnelles du producteur.

1.11. Récolte

Les épis récoltés ne doivent pas être déposés à même sur le sol ; au fur et à mesure que la récolte se fait, les épis doivent être placés sur les tiges mis sur le sol pour la circonstance. Cette pratique est très courante chez les producteurs. Il vaut mieux avoir du mil dépourvu de grains de sable que d'avoir à faire le nettoyage au moment de la transformation.

1.12. Battage

Pour le battage, les producteurs peuvent utiliser une batteuse à mil, des mortiers avec pilons ou avec des bâtons sur des aires ou sont étalées des bâches pour éviter que les grains ne touchent le sol ou d'autres impuretés.

Il faut toujours garder à l'esprit que l'un des objectifs du programme est d'avoir un produit final (grains) très propre et de bonne qualité qui doit conduire à l'obtention d'un premium pour les paysans auprès des acheteurs.

II. Techniques Post-Récolte

2.1. Magasin

Respecter le dispositif recommandé pour le stockage des sacs; utiliser des palettes pour éviter que les sacs soient à même sur le ciment ; laisser des allées entre les piles de sacs afin d'y pouvoir circuler librement à l'intérieur du magasin et si nécessaire faire des traitements contre les insectes.

2.2. Ensachage

Les sacs plastiques normaux ont montré leur limite concernant les attaques d'insectes de stockage. La solution serait d'utiliser des sacs PICS connus pour stocker des grains de niébé et certainement des grains de céréales pour une longue durée (plus de 6 mois).

3.3. Contrôle de la qualité des grains

Tous les sacs amenés par les producteurs vont porter les noms de ces producteurs pour s'assurer de la traçabilité des grains. Un échantillonnage est fait au niveau des sacs stockés (10% du stock total) dans le magasin de la coopérative. Ces échantillons (3 échantillons par sac) seront analysés pour déterminer l'humidité et les taux d'impuretés

(sable, cailloux, débris végétaux et autres matières inertes). Ces informations sont mises à la disposition des acheteurs.

III. Stratégies de commercialisation

Pour tirer profit de leurs productions, les paysans doivent adopter les stratégies de commercialisation proposées par le projet Marketing.

3.1. Eviter la chute de prix à la récolte

L'association des producteurs doit prendre toutes les dispositions utiles pour que les grains stockés dans leur magasin soient vendus plus tard après les récoltes mais avant le début de la campagne suivante (avril). C'est en effet à cette période que les prix des céréales sont plus élevés.

3.2. Vendre des céréales propres et exiger un sur- prix

Les producteurs individuels utilisent des techniques (bâches, batteuse, tout en gardant les céréales au-dessus du sol) pour produire des céréales propres. L'association des producteurs pourrait ainsi exiger un premium de qualité pour leur céréale propre.

3.3. Devenir commerçant et vendre sur le marché à un meilleur prix

Avec la politique de valorisation des céréales locales, on assiste à un développement de nouveaux marchés de céréales (grandes unités de transformation en milieu urbain) ; si les associations des producteurs disposent de bonnes facilités de stockage pour stocker, de grandes quantités de grains peuvent être vendues à ces unités de transformation. En éliminant les intermédiaires, on pourrait obtenir des prix très élevés.

4. Encourager les associations de producteurs à vendre des céréales à un bon prix et à acheter des intrants pour ses membres

L'association des producteurs stocke de grandes quantités de céréales et les vend plus tard (avril - mai). Tout en ayant des informations sur l'évolution des prix de céréales sur les marchés, l'association cherche des acheteurs disposés à payer un prix premium. A l'approche de la campagne, les producteurs peuvent faire un achat groupé des intrants pour bénéficier d'une réduction des prix des intrants.

IV. Renforcement des associations de producteurs

Les producteurs ont besoin d'une association forte, crédible avec une gestion transparente de leurs affaires quotidiennes. Ils vont donc développer un pouvoir de négociation en offrant des produits compétitifs pour avoir des prix élevés dans la commercialisation (et aussi pour obtenir à l'achat des coûts d'intrants réduits). En développant des coopératives de commercialisation, les producteurs vont acquérir cette capacité de négociation.

4.1. Développement des associations de producteurs

Dans chaque village une association de producteurs est initiée ou bien le groupement existant est renforcé

4.2. Construction de magasin

Des magasins de stockage sont nécessaires ; s'il n'y en a pas nous allons aider à chercher des bailleurs de fonds intéressés à faire l'investissement dans la construction.

4.3. L'association est responsable de la production de céréales propres et du remboursement de crédit de ses membres

Les gestionnaires de l'association doivent être responsables du remboursement par ses membres, des crédits pris pour l'achat des intrants utilisés dans la production. Ces crédits doivent être en nature et remboursés après la récolte en fonction du prix du mil dans la localité.

4. L'association obtient du crédit pour ses membres

L'association développe des relations avec une banque ou une institution de micro-finance de proximité par l'ouverture d'un compte au nom de l'association. Cette relation va favoriser l'octroi de prêts pour faire du warrantage ou d'autres activités génératrices de revenus pour l'association. Une organisation de producteurs forte conduit à des prix élevés et facilite aussi l'accès aux crédits bancaires donc aux engrais.

V. Production de semences

Au fur et à mesure que les superficies emblavées deviennent importantes avec le programme d'extension, la production et l'approvisionnement en semences de qualité peuvent constituer un frein à cette expansion des superficies de mil.

5.1. Production de semences au niveau des producteurs locaux

Au delà de plusieurs centaines d'ha, il faut commencer à assurer un approvisionnement régulier de semences des variétés adaptées en formant des paysans semenciers pour produire des semences certifiées en étroite collaboration avec les services compétents de l'agriculture. Ces semences devraient être utilisées par les producteurs annuellement ou au plus pendant 3 ans dans les conditions extrêmes. Au delà de 3 ans, le pourcentage de mélanges avec les autres variétés cultivées dans la zone devient important. L'arrivée prochaine en milieu paysan de cultivars hybrides va augmenter de manière significative la productivité et la production de mil. A l'inverse de ce qui se passe avec les variétés, chez les hybrides les semences doivent être renouvelées chaque année. La formation des producteurs semenciers entreprise avec les variétés facilitera la production de semences hybrides en milieu paysan.

5.2. Conditions de production de semences :

La parcelle de production de semences de mil doit être distante d'au moins 300 m d'un autre champ de mil. Un passage dans la parcelle de semences, tous les 2 ou 3 jours au début de l'épiaison, pour éliminer les plantes hors-types est nécessaire. Il faut s'assurer d'un suivi rapproché pour contrôler l'homogénéité du cultivar.

5.3. Payer un bon prix pour les semences de qualité.

L'effort fourni par le producteur semencier depuis les semis jusqu'à l'emballage en passant par l'élimination périodique des plants hors types, doit être récompensé. C'est

pour quoi il est nécessaire que le prix de semence obtenu à la vente soit incitatif, condition essentielle pour attirer le secteur privé sans lequel il sera difficile de développer le secteur semencier.

FICHE SYNTHÈSE DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DU MIL

Pour favoriser et assurer l'adoption du paquet technologique (fiche de production du Mil) et permettre la maximisation des prix pour les paysans, il y a lieu de procéder en plusieurs étapes. Cela pérenniserait la stratégie sur une base d'affaires.

I. Adoption du paquet technologique

1. Le paquet technologique exige l'utilisation optimale des intrants (fertilisants et semences améliorées) et des outils post récoltes (bâche et sacs appropriés d'ensachage).
2. Les organisations de producteurs qui ne possèdent pas de fonds de roulement suffisant pour appliquer ce paquet technologique doivent chercher des prêts/crédits auprès d'une institution financière.
3. Les institutions financières exigent habituellement une garantie (financière ou physique). A défaut, les organisations paysannes doivent avoir dans leur demande de financement un contrat d'achat dûment signé avec un commerçant ou une entreprise connue de la place.
4. Le contrat d'achat comporte un cahier de charge incluant des critères de qualité de la céréale : variété, humidité, taux d'impuretés.
5. Le contrat d'achat comporte le prix du marché plus un premium pour la qualité. Le contrat avec le remboursement direct payera l'emprunt de l'institution financière. Ce système permet d'utiliser le paquet technologique et aussi d'assurer le remboursement rapide de l'emprunt. Les excédents céréaliers qui restent peuvent alors s'inscrire dans la stratégie de maximisation de revenu.

II. Maximiser le revenu

1. Les producteurs utilisent l'ensemble des semences améliorées et des fertilisants sur les hectares faisant l'objet du paquet technologique. Ils respectent l'itinéraire technique et les conseils agronomiques (fiche de production et de récolte du Mil).
2. Les paysans sèment une variété uniforme, selon le cahier de charge du contrat.
3. Les producteurs individuels utilisent des techniques (bâches, batteuse, séchage des épis au-dessus du sol) pour produire des céréales propres.
4. L'organisation paysanne regroupe les céréales propres et les stockent dans un entrepôt adéquat. Les volumes stockés permettent de négocier en gros, ouvrant de nouveaux marchés.
5. Les volumes en gros de céréales propres dans un conditionnement et un entrepôt adéquat permettent d'obtenir une prime sur le prix du marché local, maximisant la marge de revenu des producteurs.

6. L'organisation paysanne développe une stratégie de vente à plusieurs acheteurs et segments de marché. Cette stratégie de diversification des ventes diminue les risques de concentration sur un seul acheteur et assure la maximisation du prix de vente.
7. Les différents acheteurs et segments de marché sont principalement: les petits transformateurs (alimentation humaine), les appels d'offres des organisations internationales et du gouvernement pour combler leur besoin en sécurité alimentaire (PAM, CRS, OPAM, Commissariat à la sécurité alimentaire, etc.) et les appels d'offres des grands moulins et commerçants. L'association des producteurs peut aussi vendre à son acheteur «de sécurité » si les parties s'entendent sur le prix de vente.

III. Crédibiliser l'organisation paysanne

1. Les producteurs ont besoin d'être crédibles : vendre des produits recherchés et compétitifs pour avoir des bons prix, acheter les intrants en gros pour bénéficier d'une réduction du coût et finalement, obtenir le financement nécessaire auprès des institutions financières. En développant des coopératives crédibles, les producteurs vont acquérir une force de négociation.
2. Dans chaque village, une ou plusieurs coopératives sont mises en place, avec un récépissé légal.
3. Des magasins de stockage sont nécessaires afin de dégager des quantités suffisantes permettant de développer des marchés de gros.
4. Les gestionnaires de l'association doivent être responsables du remboursement des crédits qui sont utilisés plus tard pour l'achat des intrants (semences, fongicides et engrais)
5. Pour assurer la crédibilité des organisations de producteurs, il faut une bonne gouvernance, une meilleure organisation et une autonomie financière. Les organisations de producteurs devront rechercher les connaissances et les habiletés suivantes:
 - Mécanisme de gestion, par des outils simples de comptabilité et de transparence ;
 - Mécanisme de capitalisation et de génération des ressources propres, par la distinction entre part sociale de l'organisation et les capitaux des activités économiques de l'organisation;
6. La coopérative développe ses statuts et règlements, en conformité avec la Loi des Coopératives de l'OHADA. Vie coopérative, statuts et règlements, réunion statutaire, exigence de la loi en termes de gestion

