



*Afrique Verte*

BP : E404 - Bamako - Mali.

Rue : 232 Porte : 754

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

Fax : (223) 221 34 11

E-mail : [afriqueverte@afribone.net.ml](mailto:afriqueverte@afribone.net.ml)

<http://www.afriqueverte.org>

**FICHE TECHNIQUE SUR LE  
COMMERCE MIL/SORGHO AU  
MALI**

**La Cellule Capitalisation**

**Novembre 2004**

# **SOMMAIRE**

Introduction

Avertissement

## **I- Les normes et la qualité du mil et du sorgho à commercialiser**

A- **Mil** (grains entiers et grains décortiqués)

A.1. Facteurs essentiels de composition et de qualité

A.1.1. Critères généraux des facteurs de qualité

A.1.2. Critères spécifiques des facteurs de qualité

A.1.3. Défauts

A.1.4. Tolérance des défauts

A.2. Contaminants

A.3. Hygiène

B- **Sorgho** (grains entiers et grains décortiqués)

B.1. Facteurs essentiels de composition et de qualité

B.1.1. critères généraux des facteurs de qualité

B.1.2. critères spécifiques des facteurs de qualité

B.2. Contaminants

B.3. Hygiène

## **II- Stratégie de commercialisation du mil/sorgho**

2.1. **Circuit de commercialisation du mil/sorgho (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 et de structures de commerce mil/sorgho au Mali**

## **AVERTISSEMENT**

☺ La présente fiche technique sur le commerce du Mil/sorgho au Mali est destinée à l'usage des acteurs de la filière mil/sorgho : Producteurs, collecteurs, commerçants, OP commerçantes, unités de transformation, structures d'encadrement, partenaires au développement, décideurs et consommateurs.

☺ Le circuit commercial qu'elle comporte est conforme à tout circuit de commercialisation du Mil/sorgho au Mali, de la production à la consommation nationale ou à l'exportation de produits bruts ou transformés.

☺ Le commerce du Mil/sorgho peut être influencé par plusieurs facteurs qui sont entre autres : le rapport entre l'offre et la demande, la disponibilité de l'information, la période de récolte, le lieu de production et les facilités de transport, la qualité de fréquentation des marchés par les consommateurs et les commerçants, le volume de récolte national et des pays voisins et la qualité du mil et du sorgho.

☺ La fiche mentionne les variétés de mil et de sorgho les plus connues et les plus consommées au Mali.

☺ Elle donne une démarche stratégique dont l'application contribuera au développement du commerce mil/sorgho.

☺ Elle permet à chaque acteur de calculer les charges et les bénéfices afin de prendre les décisions idoines lors des transactions commerciales.

☺ La fiche donne le répertoire de grands commerçants et des structures de commerce mil/sorgho au Mali.

☺ Pour les OP exerçant le commerce mil/sorgho, les actions de la campagne commerciale doivent se positionner dans le temps de façon suivante :

- de novembre à février : collecte,
- de mars à mai : stockage,
- de juin à août : vente,
- de septembre à octobre : bilan et préparation de la nouvelle campagne.

Toutefois, ce plan peut et doit subir des modifications en fonction de la physionomie de la campagne et des opportunités offertes par un changement de la durée des opérations de collecte, de stockage ou de vente.

## Introduction

### **Caractéristiques des variétés de mil et de sorgho les plus connues des commerçants au Mali**

**MIL:** Pennisetum Americanum (L) LEEKE

▪ **Souna**

- Origine : Sénégal
- Grain vitreux
- Poids de 1000 graines : **7,6 g**

▪ **Niou Kouniou Koro**

- Origine : Mali
- grain : gris-brun, peu vitreux
- Poids de 1000 grains : **10g**

- Tô consistant

▪ **Sanioba**

- Origine : Mali
- Grain : gris et blanc, vitreux
- Poids de 1000 grains : **13 g**

**SORGHO** : Sorghum bicolor (L)

▪ **Séguifa**

- Origine : Mali
- Grain : gros et vitreux
- Poids de 1000 grains : **21 g**
- Rdt décorticage : **81%**
- Tô gris- claire- pâle et consistant

▪ **Sofila Sigui**

- Origine : Mali
- Grain : gros, peu vitreux
- Poids de 1000 grains : **16 g**
- Rdt décorticage : **70-75 g**
- Tô : belle couleur et bon goût.

▪ **Gadiaba**

- Origine : Mali
- Grain : blanc, gros, peu vitreux
- Poids de 1000 grains : **30 g**
- Rdt décorticage : **88%**
- Tô : belle couleur et bon goût.

Le mil et le sorgho sont les principales cultures alimentaires au Mali. Ils poussent dans presque toutes les zones climatiques du pays: sahélienne, soudanienne et Nord guinéenne. C'est ainsi qu'à part les régions du Grand Nord Mali (Tombouctou, Gao et Kidal), leur culture couvre tout le territoire. Ils sont consommés sous plusieurs formes parmi lesquelles le tô, la bouillie, le couscous, le dolo, le dégué et autres. Traditionnellement, le mil et le sorgho sont surtout des aliments de subsistance, mais ils deviennent de plus en plus importants dans l'économie du Mali.

Vu leur caractère saisonnier et comme tout matériel biologique à l'état de vie ralentie, ils subissent une évolution physiologique qui entraîne le plus souvent des effets bénéfiques sur leurs valeurs d'utilisations (levée de dormance, valeur boulangère, caractéristiques de cuisson ou de transformation), mais aussi parfois une altération qui se traduit par des pertes qualitatives et quantitatives.

Avec la libéralisation du commerce céréalier ainsi que l'évolution de la transformation agroalimentaire et de la commercialisation des céréales locales, les opérateurs céréaliers doivent se munir d'outils, de conseils pratiques et d'informations pour un meilleur développement du secteur.

La présente fiche technique sert de guide pratique pour répondre aux soucis permanents des opérateurs céréaliers partenaires d'Afrique Verte, et d'avoir des outils de conseils et d'informations pour le développement du commerce du mil et du sorgho.

## I- Les normes et qualités de mil et du sorgho à commercialiser (Grains égrenés de mil et sorgho)

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, 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).

A- **Mil** (grains entiers et décortiqués)

### A.1. **Facteurs essentiels de composition et de qualité**

#### A.1.1. critères généraux des facteurs de qualité

- Le mil en grains doit être sain et propre à la consommation humaine ;
- Le mil en grains doit être exempt d'odeurs et de goûts anormaux ainsi que d'insectes vivants ;
- Le mil en grains doit être exempt de souillures (impuretés d'origine animale, y compris les insectes morts) en quantités susceptibles de présenter un risque pour le consommateur.

#### A.1.2. critères spécifiques des facteurs de qualité

##### **Teneur en eau = 13 % maximum**

La teneur en eau doit être faible et pour certaines destinations, une teneur moindre peut être exigée compte tenu du climat et des durées de transport et de stockage.

##### A.1.3. Défauts

Le mil doit être exempt de matières étrangères telles les débris végétaux, les grains échaudés (grains n'ayant pas atteint la maturité normale), grains altérés, etc.

##### A.1.4. Tolérance des défauts

Le mil en grains entier ne doit pas présenter plus de 2,0% de matières étrangères ; le mil en grains décortiqués ne doit pas présenter plus de 0,5% de matières étrangères.

Les deux catégories de mil doivent être également exemptes de souillures, de débris d'animaux, de grains malades et de particules minérales.

### A.2. **Contaminants**

Le Mil doit être exempt de métaux lourds (notamment le plomb et le cadmium) en quantités susceptibles de présenter des risques pour la santé humaine et animale.

Les résidus de pesticides doivent être conformes aux limites maximales (LMR) fixées par la Commission du Codex Alimentarius.

### A.3. **Hygiène**

Le mil doit être exempt de matières indésirables pour permettre les bonnes pratiques de fabrication ; Il doit être exempt de microorganismes ou de leurs substances en quantités nuisibles pour la santé. Il doit être également exempt de parasites susceptibles de présenter des risques pour la santé humaine.

## B. **Sorgho** (grains entiers et grains décortiqués)

### B.1. Facteurs essentiels de composition et de qualité

#### B.1.1. critères généraux des facteurs de qualité

- Le sorgho en grains doit être sain et propre à la consommation humaine ;
- Le sorgho en grains doit être exempt d'odeurs et de goûts anormaux ainsi que d'insectes vivants ;
- Le sorgho en grains doit être exempt de souillures (impuretés d'origine animale, y compris les insectes morts) en quantités susceptibles de présenter un risque pour le consommateur.

#### **Dispositions générales concernant la vente de sorgho destiné à l'alimentation animale**

- **Normes techniques de base :**
  - **teneur en eau : 14,5% max**
  - **grains cassés : 3,0% max**
  - **grains germés : 2,0% max**
  - **impuretés :**
    - **grains : 2,0%**
    - **diverses : 1,0%**
- **Pour toutes ces normes, il existe une détermination et un calcul pour que le produit soit refusable. Par exemple, pour la teneur en eau, au-dessus de 14,5%, une réfaction de 10% du prix de vente net par dixième de point d'humidité en plus sera appliquée de 14,5% à 15% ; au-dessus de 15% le produit (sorgho) est refusable.**

#### B.1.2. critères spécifiques des facteurs de qualité

- **Teneur en eau 14,5 % maximum**  
Une teneur moindre est souvent exigée pour certaines destinations à cause du climat et des durées de transport et de stockage.
- Le produit ne doit pas présenter plus de 2% de matières étrangères dont 0,5% au plus d'origine inorganique et 0,1% maximum d'impuretés d'origine animale y compris les insectes morts.
- Le sorgho doit être exempt de souillures, de débris d'animaux, de particules minérales, de grains malades de graines toxiques ou nocives pour la santé.
- La teneur en tanin du sorgho en grains entiers ne doit pas dépasser 0,5% sur la base d'une matière sèche.
- La teneur en tanin du sorgho en grains décortiqués ne doit pas dépasser 0,3% sur la base de matière sèche.

### B.2. Contaminants

- Le sorgho doit être exempt de métaux (plomb, cadmium) qui présentent des risques pour la santé humaine.
- Les résidus de pesticides doivent être conformes aux limites maximales (LMR) fixées par la Commission du Codex Alimentarius

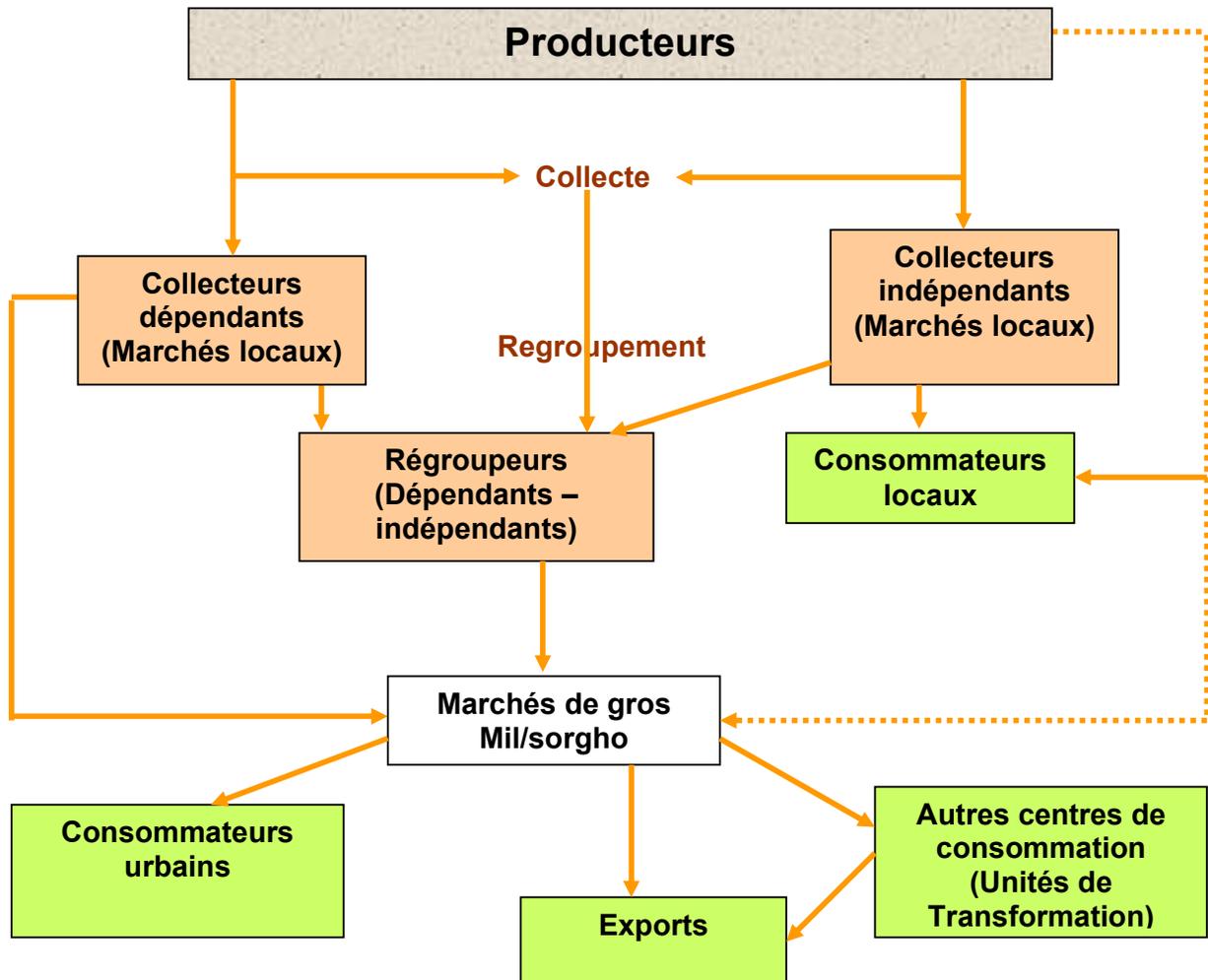
### B.3. Hygiène

Le sorgho doit être exempt de matières indésirables pour permettre les bonnes pratiques de fabrication ; il doit être exempt de microorganismes ou de leurs substances en quantités nuisibles pour la santé. Il doit être également exempt de parasites susceptibles de présenter des risques pour la santé humaine.

## II- Stratégie de commercialisation du mil/sorgho

### 2.1- Circuit de commercialisation du mil/sorgho

(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 commerce du mil et du sorgho au Mali, on doit impérativement adopter la démarche ci après :

**2.2.1- La formation et l'information des acteurs** : Tous les acteurs de la chaîne de commercialisation doivent avoir des connaissances sur les techniques de stockage, de conservation et commercialisation. Ils doivent être familiarisés avec les normes et règlements internationaux (qualité, hygiène, conditionnement, manutention, étiquetage, etc.).

**2.2.2- L'emballage, le transport et l'entreposage** : Les produits doivent être maintenus dans les bonnes conditions de manutention, de transport et de conditionnement pour minimiser les pertes et préserver la qualité des produits.

**2.2.3- La normalisation de la qualité** : Concernant le mil et le sorgho, les spécifications de qualité uniformes n'ont pas d'importance significative au plan national ; au plan international par contre, ces aspects sont déterminants, surtout

quand il s'agit d'exporter vers les pays du Nord.

Une bonne source pour dynamiser le commerce du mil et du sorgho est la normalisation de la qualité des produits.

**2.2.4- La planification des marchés** : Pour une plus grande rentabilité commerciale, les marchés doivent être planifiés dans le temps et dans l'espace créant ainsi de bonnes conditions de transactions.

**2.2.5- L'organisation de la campagne commerciale** :

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

Afrique Verte organise chaque année des bourses aux céréales pour mettre en relation des différents acteurs céréaliers.

Ce forum constitue un espace commercial qui améliore et valorise les pratiques de commercialisation des céréales. Elles sont surtout pour les producteurs, une occasion de tirer un profit substantiel de leur activité.

### 2.3- Calcul des coûts de commercialisation :

La chaîne de commercialisation est l'acheminement du mil et du sorgho de l'exploitation agricole jusqu'au consommateur ; Ce circuit génère des coûts appelés coûts de commercialisation.

Pour une meilleure illustration de ces coûts, nous proposons ici la méthode de calcul de la FAO. L'exercice porte sur le calcul des frais engagés et des bénéfices réalisés par un collecteur et un détaillant à partir de la commercialisation de 1 kg de mil ou de sorgho.

Achat du collecteur au producteur 1 kg*50/45 FCFA.....	50	FCFA/45 FCFA
Emballage (300 sacs de 100 kg) .....	3	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
<hr/>		
<b>Coûts totaux.....</b>	<b>56,9</b>	<b>FCFA/51,9 FCFA</b>
<hr/>		
<b>Revenu brut</b> (0,9 kg* le prix de vente 75 FCFA/ 70 FCFA/kg).....	<b>67,5/63</b>	<b>FCFA</b>
<hr/>		
<b>Bénéfice brut du collecteur.....</b>	<b>10,6/11,1</b>	<b>FCFA</b>
<hr/>		
Prix d'achat du détaillant au collecteur (75/70 FCFA*0,9 kg) ....	67,5/ 63	FCFA
Droits d'accès au marché.....	0,1	FCFA
Emballage pour le transport du marché au magasin.....	2,5	FCFA
Rémunération des porteur 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
<hr/>		
<b>Coûts totaux pour le détaillant.....</b>	<b>72,85/68,35</b>	<b>FCFA</b>
<hr/>		
<b>Produit de la vente de 0,81 kg (0,9 kg*0,9)</b> Pour un prix de vente de 110/100 FCFA.....	<b>89,1/81</b>	<b>FCFA</b>
<hr/>		
<b>Bénéfice brut du détaillant.....</b>	<b>16,25/12,65</b>	<b>FCFA</b>

#### **NB :**

- A chaque transfert du produit (mil/sorgho) d'un acteur à un autre, on estime la perte unitaire à 10% ; donc le détaillant prend comme base de calcul 0,9 kg.
- Sur la fiche de calcul, les premiers chiffres de coûts et de bénéfices concernent le mil et les deuxièmes le sorgho.
- 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 mil/sorgho au Mali

Prénoms & Nom	Sites	Catégorie	Contacts
Soumaïla Bagayogo	Bamako	Grossiste	221 42 67 671 24 96
Aminata Diop Traoré	Bamako	Grossiste	672 02 03 633 18 24
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 SOUOUNOU	Ségou	Demi- grossiste	232 12 51 672 46 96
Thierno Mady DIALLO	Ségou	Demi-grossiste	232 03 34
Amadou Sékou DRAME	Ségou	Grossiste	232 03 86 678 01 61
Ass. Acheteurs Produits Locaux Sikasso (APLS)	Sikasso	Grossiste	262 05 08
Société Nama & Fils / Adama DISSA	Sikasso	Grossiste	262 15 86
Bakary Traoré	Sikasso	Grossiste	671 08 26
Siaka Diallo	Sikasso	Grossiste	672 81 91
Dramane DAO Dani	San	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
Bakary Magassa	Kéniéba	Grossiste	251 20 88
Moussa Diagouraga	Kayes	Grossiste	252 13 63
Chaca Traoré	Kita	Grossiste	257 32 35
Madou Traoré	Kita	Grossiste	257 30 38

**NB :** Les Associations féminines et Coopératives de la Région de Kayes partenaires d'Afrique Verte (Karoual de Kaïdi, Kanou du Plateau, Sabougnouma de Khasso, Bengadi de Kamakélé, Djigiya de Lafiabougou, Siguidia de Khasso, Labakognouma de Banaya, Sébè de Yélemané, supunu Kafo, etc.) sont toutes des demi-grossistes ou grossistes de mil/sorgho.