

FILIERE MAIS

I- DESCRIPTION

Le maïs (aussi appelé le blé d'Inde au Canada) est une plante tropicale herbacée annuelle de la famille des poacées (graminées, largement cultivée comme céréale pour ses grains riches en amidon, mais aussi comme plante fourragère. Originnaire d'Amérique centrale, le maïs est signalé en golfe de Guinée dès le XVI^{ème} siècle.

1- Zones de production

La culture du maïs est présente dans trois régions essentielles qui font ensemble 68% de la production totale de cette culture. Il s'agit des régions des Savanes avec 49,78%, du Haut Sassandra avec 9,27% et le Denguelé avec 8,79%.

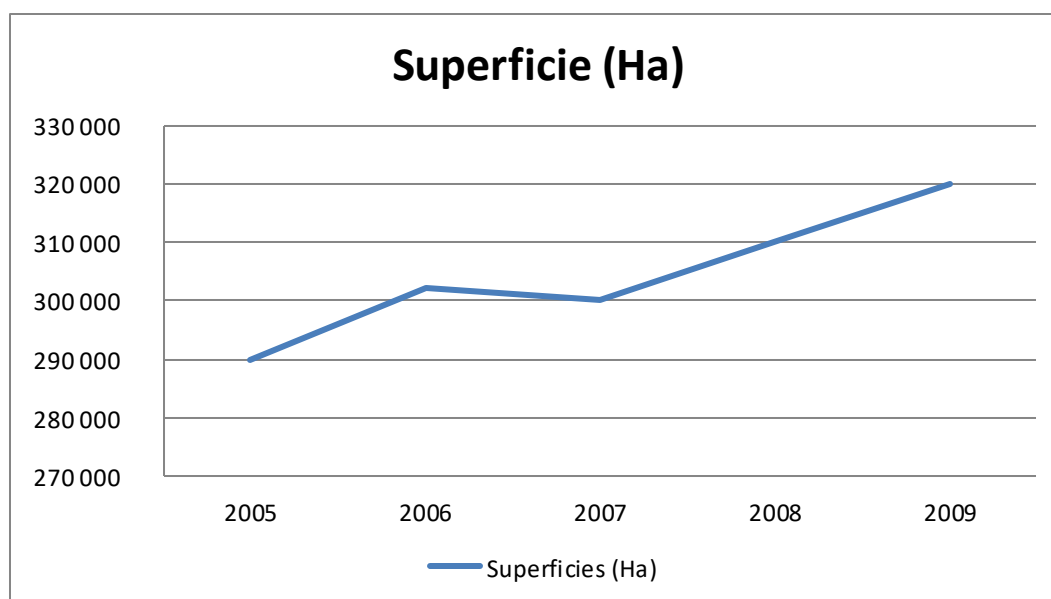
2- Organisation de la filière

Les acteurs de la filière sont les producteurs, les commerçants et les transformateurs (traditionnels et modernes).

II- PERFORMANCES

Le Centre National de Recherche Agronomique a mis en œuvre des variétés de 90 et 120 jours ayant un potentiel allant de 5 à 7 tonnes à l'hectare.

1- Evolution des superficies



2- Evolution de la production

3- Typologie des exploitations

Les exploitations sont de type familial de petites tailles (0,5-3 ha) et des exploitations de tailles moyennes 10-15 ha.

III- TRANSFORMATION

Le maïs est utilisé pour la préparation de boissons (le tchapalo, la bière, le whisky, etc.). Les grains de certaines variétés sont éclatés et consommés sous le nom de bon-maïs. Aussi, le maïs réduit en farine est préparé sous forme de bouillies, de galettes cuites ou encore sous une forme plus compacte appelé « kabatoh » en langue malinké.

IV- COMMERCIALISATION

Le prix du maïs est valable sur le marché en Côte d'Ivoire. Ce prix dépend généralement de la position géographique de produit à vendre. Il faut noter par ailleurs que les entreprises de fabrication d'aliment qui sont les grands consommateurs du maïs, se situent à Abidjan et environs. Ce qui fait différer les prix selon qu'on est à Abidjan ou à l'intérieur du pays ;

On distingue le prix de gros et le prix de détail. Le prix de gros est le prix auquel les acheteurs grossistes achètent le maïs aux producteurs et le prix de détail est celui auquel certains détaillants revendent aux consommateurs.

V- ANALYSE

1- Forces

2- Faiblesses

- Instabilité et la non maîtrise des prix.
- Insuffisance d'encadrement des producteurs.
- Coût élevé des intrants (engins, pesticides).

3- Menaces

- Aléas climatiques.

4- Opportunités / enjeux

- Existence d'un marché local et sous régional.

VI- PERSPECTIVES

1- Actions déjà menées

- Projet d'appui à la multiplication de semences de maïs de variétés sélectionnées améliorées (WAAPP / ANADER).
- Appui aux producteurs de maïs (Projet PPMS).

2- Intervention spécifiques envisagées dans le PNIS

- Sensibiliser les producteurs de maïs et de soja aux avantages des semences améliorées.
- Appuyer la production de maïs et de soja.
- Mettre en place un programme de crédit semence en partenariat avec les OPA.
- Appuyer la commercialisation du maïs et du soja.
- Mettre en place des mécanismes de soutien des prix aux producteurs.