

# Ensemble 100, Élément 3

Type : Texte radiophonique

Janvier 2015

# \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Les petits pisciculteurs et piscicultrices du Malawi recherchent des marchés stables**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Notes au radiodiffuseur

Face à la baisse du nombre de poissons pris dans les lacs et les fleuves, la pisciculture est de plus en plus une importante solution de rechange adoptée par plusieurs pays.

Cependant, au Malawi et dans d’autres pays africains, des difficultés se posent quant à l’élevage du poisson, et les marchés instables constituent le plus grand problème. Comme le présent texte radiophonique nous le démontre, une des difficultés est que les petits piscicultrices et pisciculteurs ne peuvent pas satisfaire la demande des marchés bien implantés et stables tels que les supermarchés et les hôtels.

Le présent texte radiophonique s’inspire d’entrevues réalisées avec des piscicultrices et des pisciculteurs qui travaillent avec l’University of Agriculture and Natural Resources de Lilongwe, en collaboration avec la Kawio Foundation. Il propose également un entretien avec le directeur d’un programme d’aquaculture de l’université, et un chercheur qui travaille sur le terrain avec les piscicultrices et les pisciculteurs.

Vous pourriez décider de présenter ce texte dans le cadre de votre émission agricole courante, en utilisant des voix d’actrices et d’acteurs pour représenter les oratrices et les orateurs. Si tel est le cas, assurez-vous de prévenir votre auditoire au début de l’émission que les voix sont celles d’actrices et d’acteurs, et non celles des personnes avec lesquelles les entrevues originales ont été réalisées.

Vous pourriez également vous servir de ce texte radiophonique comme document de recherche et réaliser une émission radiophonique sur la commercialisation du poisson élevé dans les étangs dans votre pays.

Si vous décidez de vous inspirer de ce texte pour créer votre propre émission, vous pourrez vous entretenir avec des piscicultrices et des pisciculteurs, ainsi que d’autres personnes, et leur poser les questions suivantes :

* Jusqu’à quel point les agricultrices et les agriculteurs élèvent-ils du poisson dans votre pays?
* Sous quelle forme les agricultrices et les agriculteurs commercialisent-ils leur poisson? Frais ou transformé? Quelle est la préférence des consommatrices, des consommateurs, des agricultrices et des agriculteurs?
* Quelles sont les espèces de poissons que les agricultrices et les agriculteurs aiment et élèvent?
* Que font le gouvernement et les ONG pour s’assurer que les agricultrices et les agriculteurs disposent de marchés pour leur poisson?
* Les piscicultrices et les pisciculteurs vendent-ils leurs produits en groupe ou individuellement?
* Quelles sont les autres difficultés que les piscicultrices et les pisciculteurs rencontrent dans la commercialisation de leurs produits?

En dehors de discuter directement aux agricultrices et aux agriculteurs, ainsi que d’autres principaux acteurs du secteur agricole local, vous pourrez utiliser ces questions comme la base d’une émission avec tribune téléphonique ou avec envoi de messages textes.

Durée estimée pour ce texte : 25 minutes avec la musique de début et de fin.

**PERSONNAGES :**

Animateur

Reporteur sur le terrain (George Kalungwe)

Piscicultrices et pisciculteurs (membres de la confédération des pisciculteurs de Chambo)

* Stiford Pofera
* Julian Felix
* Kelvin Mwacha

Professeur Emmanuel Kaunda, vice-chancelier adjoint et coordonnateur technique du Regional Fish Node, University of Agriculture and Natural Resources de Lilongwe

Chimwemwe German, chercheur, NEPAD Regional Fish Node

**ANIMATEUR :** Dans le monde entier, la quantité de poissons pêchés dans les lacs, les fleuves et les barrages est en constante baisse. Par conséquent, la pisciculture devient une source de poissons de plus en plus importante.

Au Malawi et dans d’autres pays, cependant, le succès de la pisciculture est confronté à des problèmes. Les marchés instables constituent le plus grand obstacle. Mais pourquoi les marchés sont-ils instables? Comment peut-on remédier à cette situation?

Rejoignez-moi (nom de l’animateur) alors que ce numéro de (titre de l’émission) examine ces questions.

Restez à l’écoute pendant que mon collègue George Kalungwe s’entretient avec des agricultrices et des agriculteurs du village de Kanchedzera, dans le comté de l’Autorité traditionnelle de Chadza, dans le district de Lilongwe au Malawi, et avec des scientifiques qui font la promotion de la pisciculture.

Commençons par le début … Comment ces piscicultrices et ces pisciculteurs se sont-ils lancés dans la pisciculture?

**GEORGE KALUNGWE :** Écoutons d’abord le président du groupement. De quelle façon vous les agricultrices et les agriculteurs êtes-vous organisés? J’ai appris que votre confédération fait partie d’une plus grande association, est-ce vrai?

**STIFORD POFERA :** En effet, j’en suis le président et je m’appelle Stiford Pofera. Cette confédération dénommée *Chambo* est membre de l’association *Chamachichi*. Nous l’avons créée après avoir été informés des avantages liés à la pisciculture. Nous avons été convaincus après avoir visité un collègue agriculteur qui réside au nord de notre région. Il possède quatre étangs de pisciculture, et ce que nous avons vu dans son exploitation agricole nous a encouragés. Maintenant, chacun de nous possède deux étangs.

Après que nous avons créé notre confédération, des amis des villages avoisinants ont mis sur pied leurs propres groupements. La plupart de leurs villages sont éloignés, alors nous avons décidé de former une association qui pourrait rassembler tous les agricultrices et les agriculteurs et partager nos connaissances. Notre association s’appelle l’Association des piscicultrices et pisciculteurs *Chamachichi*.

**KALUNGWE :** De combien d’agricultrices et d’agriculteurs sont formés la confédération et l’association?

**STIFORD POFERA :** L’association est formée de 34 membres au total. La confédération, elle, regroupe 11 agricultrices et agriculteurs.

**KALUNGWE :** Vous avez déclaré que vous aviez été attirés par la pisciculture après vous être rendus chez un collègue agriculteur qui s’en sortait bien. Cependant, qu’avez-vous vu exactement là-bas qui a pu vous convaincre de vous lancer dans la pisciculture? M. Mwacha?

**KELVIN MWACHA :** Nous voulions tout simplement nous faire de l’argent comme notre collègue. Nous avons vu qu’il ne manquait de rien dans sa maison grâce à l’argent que lui rapportait la pisciculture. Alors, nous avons construit des étangs l’an dernier, et cette année, nous avons commencé à récolter les bénéfices. Bien évidemment, ce que nous gagnons est encore minime, mais nous pensons en avoir plus un jour.

**KALUNGWE :** Pourriez-vous également me donner votre point de vue, Mme Felix, par rapport à ce qui vous a attirée vers la pisciculture?

**JULIANA FELIX :** Mon but était d’avoir de l’argent pour payer les frais de scolarité de mes enfants et subvenir aux besoins de ma famille. Je voulais également avoir du poisson à manger, afin que ma famille puisse rester en bonne santé.

**KALUNGWE :** Combien de temps vous a-t-il fallu avant de pouvoir commencer à récolter votre poisson après la construction de chacun de vos deux étangs? M. Mwacha?

**KELVIN MWACHA :** Nous avons construit les barrages à poissons l’an dernier, et nous avons commencé à récolter et à vendre du poisson cette année.

**KALUNGWE :** Pouvez-vous me dire les bénéfices que vous avez faits, monsieur le président?

**STIFORD POFERA :** Étant donné qu’il s’agissait de notre première année, nous n’avons pas fait assez de bénéfices. Les poissons ne sont pas bien développés et leur maturation ne s’est pas bien déroulée. Aussi, certains d’entre nous ont récolté seulement 10 kilos et d’autres 11 ou 16 kilos de poissons par étang.

Nous avons vendu le kilo de poissons à 1 600 kwacha. Ainsi, quelques-uns d’entre nous ont gagné 12 000 kwacha et d’autres 16 000 ou 20 000 kwacha avec chaque étang. Ce n’était pas mal, vu que c’était notre première année.

**ANIMATEUR :** Vous écoutez (*nom de la station de radio*). Nous sommes en train de discuter de la commercialisation du poisson élevé dans les étangs de pisciculture.

Un peu plus tard, nous nous entretiendrons avec des chercheurs du New Partnership for African Development Fish Node, une organisation qui fait la promotion de la pisciculture dans la région. Ils nous parleront de ce qu’ils font pour mettre les agricultrices et les agriculteurs en contact avec les acheteurs. Mais, maintenant, George Kalungwe demande aux piscicultrices et aux pisciculteurs où ils vendent leurs produits et s’ils rencontrent des difficultés.

**KELVIN MWACHA :** Pendant la récolte, les gens viennent à l’étang pour acheter du poisson. Nous transportons le reste au Collège de Bunda situé non loin d’ici.

**KALUNGWE :** Mais, on m’a dit que ce n’était pas bon de vendre le poisson pris directement de l’étang parce que les prix étaient bas. M. Mwacha, que dites-vous à ce propos?

**KELVIN MWACHA :** En réalité, les prix de vente ici sont presque les mêmes que ceux auxquels nous vendons le poisson à Bunda ou lorsque les commerçants le revendent sur d’autres marchés.

**KALUNGWE :** M. le président, comment fixez-vous le prix de vente de sorte à réaliser des bénéfices raisonnables, que vous vendiez le poisson au niveau de l’étang ou dans un autre marché?

**STIFORD POFERA :** Le conseil que nous ont donné les agents de vulgarisation est de ne pas vendre les poissons âgés de moins de six mois. Nous fixons le prix après avoir calculé le coût de tous les intrants, tels que les aliments et la main-d’œuvre. Nous nous assurons que le prix est équitable aussi bien pour nous que pour l’acheteur.

**KALUNGWE :** Selon vous, M. Mwacha, existe-t-il un marché stable pour le poisson élevé dans les étangs?

**KELVIN MWACHA :** Si, il existe un marché stable, à l’instar de celui de Bunda. Je ne crois pas que ce soit une bonne chose pour nous de vendre le poisson à la ferme, car si nous avons de grandes quantités, parfois le poisson se décompose.

Mais le problème se pose au niveau du prix. Par exemple : si nous prenons en compte le coût de nos intrants, le prix du kilo à 1 600 kwacha est presque dérisoire. Nous serions heureux si les prix étaient plus élevés.

**KALUNGWE :** Quel est le prix raisonnable qui pourrait être également juste pour l’acheteur?

**KELVIN MWACHA :** Nous aimerions qu’il tourne autour de 3 000 kwacha le kilo il faut beaucoup d’argent pour s’assurer que le poisson se développe bien.

**KALUNGWE :** Pourquoi vendez-vous vos poissons au kilo?

**KELVIN MWACHA :** Cela nous permet de déterminer le prix de vente, en fonction du coût des intrants. Par exemple : si cinq poissons pèsent un kilo, nous calculons le coût des aliments que peuvent consommer cinq poissons et d’autres intrants pour cinq poissons, et nous intégrons ces coûts au prix de vente.

**ANIMATEUR :** Le Nouveau partenariat pour le développement de l’Afrique (NEPAD) travaille avec les agricultrices et les agriculteurs pour promouvoir l’aquaculture en Afrique. Le siège du NEPAD Regional Fish Node se trouve au Collège de Bunda, de l’University of Agriculture and Natural Resources de Lilongwe, au Malawi. Le professeur Emmanuel Kaunda est le vice-chancelier de l’université et dirige le centre. George Kalungwe s’est entretenu avec le professeur Kaunda.

**KALUNGWE :** En parlant du Malawi, quelle est la situation pour ce qui est de la commercialisation des poissons élevés dans les étangs?

**KAUNDA :** Vous pouvez classer la production de l’aquaculture en deux catégories. La première catégorie est le secteur commercial. Nous avons des sociétés de produits haut de gamme dont les recettes sont très élevées, et qui font de bons bénéfices avec les étangs de piscicultures.

La deuxième catégorie regroupe les petits piscicultrices et pisciculteurs, ainsi que les piscicultrices et les pisciculteurs semi-industriels. Ce sont les catégories qui, à mon avis, ont beaucoup de potentiel, mais qui sont également confrontées à des difficultés, en particulier lorsqu’il est question de commercialisation. La plupart de ces piscicultrices et piscicultrices vivent en dehors des villes et, par conséquent, vendent leurs produits près des étangs où les prix sont très bas, et ne dépassent pas 300 à 400 kwacha le kilo. Cependant, si vous transportez le même poisson en ville, vous pouvez les vendre à près de 1 500 kwacha.

Une autre difficulté c’est que le poisson est un produit périssable. Alors, le problème est de savoir comment transporter le poisson de l’étang au marché. Les piscicultrices et les pisciculteurs n’ont pas de glacière. Donc, nous travaillons à créer une sorte de marché organisé, sous forme d’un système qui nous permettrait de vendre le poisson pour le compte des piscicultrices et des pisciculteurs. Nous serions comme des intermédiaires qui prennent le poisson pour le vendre en leur nom avant de leur rapporter l’argent de la vente. En fin de compte, ils pourraient faire suffisamment de bénéfices substantiels.

**KALUNGWE :** Quelle est la meilleure solution pour les piscicultrices et les pisciculteurs? Doivent-ils vendre leur poisson frais ou transformé, en d’autres termes séché ou fumé?

**KAUNDA :** Les agricultrices et les agriculteurs d’exploitations familiales reçoivent un meilleur prix pour le poisson frais. Notre équipe a réalisé une étude de marché qui a démontré que les gens préféraient le poisson frais et que, par conséquent, la demande était forte. Ainsi, il vaut mieux vendre le poisson frais et ne pas se donner la peine de le transformer. Si vous ne pouvez pas vendre du poisson frais, la solution sera de le transformer. La transformation permet d’augmenter la durée de conservation.

Mais si vous êtes une agricultrice ou un agriculteur d’exploitation familiale, vous devez chercher à vendre le poisson frais à de meilleurs prix. Ces prix varient de 1 500 jusqu’à 3 000 kwacha, soit 3 à 8 $US le kilo, ce qui représente un prix assez élevé.

**KALUNGWE :** De combien d’étangs a besoin une agricultrice ou un agriculteur d’exploitation familiale pour faire des bénéfices raisonnables?

**KAUNDA :** Pour faire un bénéfice raisonnable, une agricultrice ou un agriculteur doit disposer d’une surface d’eau d’environ 1 000 m2. Ainsi, si une personne possède cinq étangs de 200 m2 chacun, cela pourrait être suffisant. C’est le seuil de rentabilité. Je dois ajouter qu’un des avantages de la pisciculture est qu’au Malawi, des études ont démontré qu’il s’agit d’une utilisation plus avantageuse de la terre que la culture de produits agricoles. Un petit pisciculteur peut gagner deux fois plus en utilisant le même lopin de terre pour la pisciculture plutôt que pour la culture de produits agricoles. De plus, étant donné que la pisciculture n’est pas aussi exigeante en main-d’œuvre comme les autres types d’agriculture, elle permet aux agricultrices et aux agriculteurs de pratiquer d’autres activités agricoles. Les agricultrices et les agriculteurs peuvent également pratiquer la pisciculture intégrée et d’autres cultures pratiquées sur terre, ce qui leur permettra d’accroître leurs revenus.

**ANIMATEUR :** Vous êtes à (*nom de la station*) et vous écoutez (*titre de l’émission*). Aujourd’hui, nous discutons de la commercialisation du poisson d’élevage. Le professeur du Collège de Bunda a affirmé que l’incapacité à accéder à des marchés rentables constituait un des problèmes majeurs vécus par les petits piscicultrices et pisciculteurs. George Kalungwe a demandé aux piscicultrices et aux pisciculteurs de l’Autorité traditionnelle de Chadza de se prononcer sur la meilleure façon de vendre leur poisson.

**STIFORD POFERA :** Nous pensons que c’est mieux de vendre le poisson quand il est frais. Pour transformer le poisson, vous avez besoin de beaucoup de choses, par exemple les grilles. Nos amis qui prennent leurs poissons dans les lacs savent mieux les transformer. Toutefois, comme nous voulons vendre le poisson le plus rapidement possible, nous préférons les vendre frais.

**KALUNGWE :** Est-il possible de vendre des alevins à d’autres piscicultrices et pisciculteurs plutôt que de vendre simplement du poisson mature pour la consommation?

**KELVIN MWACHA :** Cela est possible. J’ai vendu récemment des alevins.

**KALUNGWE :** Alors qu’est-ce qui est mieux? Vendre des alevins ou du poisson mature?

**KELVIN MWACHA:** Je préfère vendre les alevins. Ils rapportent beaucoup d’argent, et ce, en une seule fois.

**KALUNGWE :** Combien de fois vendez-vous du poisson mature dans l’année?

**STIFORD POFERA :** Nous espérons vendre notre poisson au moins deux fois par an.

**KALUNGWE :** Est-ce suffisant? Si c’est de la pisciculture seulement que vous dépendez, où trouvez-vous de l’argent quand vous ne vendez pas de poisson?

**STIFORD POFERA :** Il est difficile de récolter plus de deux fois, car nous n’avons que quelques étangs. Vous ne pouvez pas récolter trois ou quatre fois.

Mais en tant que piscicultrice ou pisciculteur, vous ne devez pas dépendre uniquement de la pisciculture. Vous pouvez également cultiver des produits. Par exemple : nous cultivons des légumes, du maïs, de la banane et d’autres produits tout autour des étangs. Nous ne dépendons pas seulement du poisson. Nous vendons ces produits agricoles en attendant de pouvoir vendre le poisson.

**KALUNGWE :** Quand vous vendez directement au niveau des étangs, comment les conservez-vous en attendant l’arrivée des acheteurs?

**KELVIN MWACHA :** Lorsque nous prenons les poissons, nous les plaçons dans des seaux, et les acheteurs viennent à l’exploitation pour les acheter. Si nous transportons le poisson au marché, nous utilisons des glacières pour éviter qu’il ne pourrisse.

**KALUNGWE :** Quel type de poissons les gens préfèrent-ils?

**STIFORD POFERA :** Nos clients préfèrent surtout les espèces de tilapias appelées makumba (*Oreochromis shiranus*) et chambo (*Oreochromis karongae*), car leur chair et tendre et délicieuse. Ces espèces s’adaptent également facilement aux conditions des étangs.

**KALUNGWE :** Après la récolte, où stockez-vous le poisson nouvellement pêché?

**STIFORD POFERA :** Au fur et à mesure que nous récoltons le poisson, nous sélectionnons les alevins et nous les conservons dans un petit étang de cinq mètres sur cinq mètres, que nous construisons près de l’étang principal. Lorsque la récolte est terminée, nous transférons les alevins dans l’étang principal. Cela nous permet d’avoir du poisson en tout temps.

**ANIMATEUR :** Outre les connaissances sur la commercialisation, les piscicultrices et les pisciculteurs ont besoin aussi d’informations sur les méthodes de récolte, d’entreposage et de transport du poisson. Chimwemwe German est une chercheuse du NEPAD Fish Node, au Malawi, qui travaille avec les piscicultrices et les pisciculteurs. George a voulu savoir ce qu’ils disent aux piscicultrices et aux pisciculteurs par rapport à ces questions.

**GERMAN :** Nous encourageons les piscicultrices et les pisciculteurs à élever les variétés, telles que le makumba (Oreochromis shiranus), le chilinguni (Tilapia rendalli) et le chambo (Oreochromis karongae), car ils sont faciles à élever dans les étangs. En général, les tilapias parviennent à maturité en six mois. Les piscicultrices et les pisciculteurs qui utilisent les meilleures pratiques, en ajoutant, par exemple, du compost dans leurs étangs, et en utilisant des aliments composés, obtiennent d’assez gros poissons prêts pour la vente à l’âge de six mois. Ceux qui désirent avoir de plus gros poissons et ceux qui n’appliquent pas les bonnes procédures peuvent devoir attendre plus de six mois avant d’avoir la taille satisfaisante.

**KALUNGWE :** Selon vous, quelle est la meilleure façon pour les piscicultrices et les pisciculteurs de vendre leur poisson?

**GERMAN :** La meilleure façon pour les piscicultrices et les pisciculteurs de vendre leur poisson consiste à trouver des marchés situés loin de leurs étangs de pisciculture. Nous les dissuadons de vendre leur produit au niveau des étangs. Selon l’étude que nous avons réalisée, la majorité des piscicultrices et des pisciculteurs qui vendent leur poisson sur place obtiennent de bas prix. Nous leur conseillons d’envoyer des messages aux acheteurs potentiels quelques jours avant la récolte. S’ils procèdent ainsi, les gens qui résident loin sauront que les piscicultrices et les pisciculteurs vendront leur poisson.

Lorsqu’ils transportent leur poisson vers un plus grand marché, par exemple, au marché ou au centre commercial du district, ils y trouveront plus de clients et pourront vendre tout leur poisson en une journée. Cela est important parce que la plupart des piscicultrices et des pisciculteurs ne disposent pas de bonnes installations d’entreposage où ils peuvent conserver le poisson avant de le vendre. Par conséquent, il est important pour les acheteurs potentiels de savoir à l’avance quand les piscicultrices et les pisciculteurs vendront leur poisson.

**KALUNGWE :** Comment les piscicultrices et les pisciculteurs peuvent-ils garder le poisson frais entre la période de récolte et l’arrivée des acheteurs ou le moment où ils le transportent au marché?

**GERMAN :** Chaque fois que cela est possible, ils doivent les conserver dans des glacières. Actuellement, il existe également plusieurs endroits où on vend des blocs de glace. Ces méthodes de conservation permettent de garder le poisson au frais plus longtemps, afin que les piscicultrices et les pisciculteurs puissent le transporter vers les marchés éloignés pour le vendre à des prix plus élevés.

**ANIMATEUR :** Nous allons prendre une petite pause. Au retour, nous écouterons comment une démarche collective pour la commercialisation du poisson peut s’avérer utile pour les agricultrices et les agriculteurs d’exploitations familiales.

**INSÉRER UN CHANT SUR LA PISCICULTURE OU UNE AUTRE MUSIQUE**

**ANIMATEUR :** Bon retour. Vous êtes à (*nom de la station*) et vous écoutez (*titre de l’émission*). Aujourd’hui, nous discutons de la commercialisation du poisson élevé dans les étangs. Il est évident que l’accès aux bons marchés est un gros problème pour les petits piscicultrices et pisciculteurs. George Kalungwe voulait que les piscicultrices et les pisciculteurs lui disent si la commercialisation en groupe, encouragée pour d’autres types de produits agricoles, pourrait fonctionner avec la pisciculture. Je laisse la parole à Juliana Felix.

**JULIANA FELIX :** Lorsque nous voulons vendre, chaque piscicultrice et pisciculteur apporte sa récolte que nous pesons. Le poids du poisson produit dans chaque étang est inscrit en face du nom de propriétaire. Ensuite, nous rassemblons tout le poisson pour le vendre en groupe.

**KALUNGWE :** Quel avantage y a-t-il à vendre en groupe plutôt que de vendre individuellement?

**JULIANA FELIX :** Nous économisons du temps que nous aurions sinon utilisé pour chercher des marchés en tant qu’individus. Les acheteurs négocient avec nous en tant que groupe et paient tout de suite. Le poisson peut être transporté au marché sans que chacun de nous ait à dépenser de l’argent pour le transport. Alors, cela coûte moins cher de vendre en groupe.

**KALUNGWE :** En dehors des marchés locaux, avez-vous essayé d’établir des contacts avec de plus gros acheteurs comme les hôtels, les restaurants ou les supermarchés?

**STIFORD POFERA :** Non. Nous avons appris que ce type de marchés existe, mais nous n’avons jamais eu accès à ces derniers. Nous savons que les vendeurs qui achètent notre poisson les revendent sur ces marchés.

**KELVIN MWACHA :** De plus, comme nous produisons de petites quantités, les choses pourraient être compliquées pour nous. Cependant, nous avons appris que certains piscicultrices et pisciculteurs ont accès à ces marchés. Nous espérons établir des contacts avec eux lorsque notre production augmentera. Nous sommes prêts et enthousiastes.

**ANIMATEUR :** Les piscicultrices et les pisciculteurs disent qu’ils sont prêts à ravitailler les gros marchés avec leur poisson. Alors, quel est le problème? C’est la question que George Kalungwe a posée au professeur Kaunda.

**KAUNDA :** Le lien entre les piscicultrices, les pisciculteurs et les gros acheteurs n’est pas assez solide comme nous l’aurions souhaité à cause du volume produit. Les supermarchés doivent être constamment ravitaillés en grande quantité de poisson. Actuellement, les piscicultrices et les pisciculteurs n’ont pas assez de poisson pour ravitailler les supermarchés. Nous ne pouvons pas commencer à négocier avec les supermarchés, car nos piscicultrices et nos pisciculteurs ne peuvent pas les ravitailler. La demande est tout simplement trop forte, mais l’offre est très très faible.

Cependant, si les piscicultrices et les pisciculteurs étaient en groupe, ils pourraient planifier leur stratégie de vente. Un groupe pourrait vendre ce mois-ci, un autre le mois prochain, et ainsi de suite pendant toute l’année.

Pour moi, je pense que le seul problème se situe au niveau de la démarche. Les piscicultrices et les pisciculteurs construisent seulement un ou deux étangs qui ne sont pas viables sur le plan commercial. La pisciculture doit être perçue comme une activité commerciale. Elle doit être axée sur le marché et être durable et soutenable sur le plan financier.

**ANIMATEUR :** C’était le professeur Emmanuel Kaunda de l’University of Agriculture and Natural Resources de Lilongwe, au Malawi, dont les propos nous amènent à la fin de l’émission. Aujourd’hui, nous avons discuté de la façon dont les agricultrices et les agriculteurs d’exploitations familiales peuvent améliorer leur stratégie de commercialisation du poisson produit grâce à l’aquaculture.

Si vous avez des questions ou des commentaires sur la pisciculture au Malawi et en Afrique en général, vous pouvez contacter :

Professeur Emmanuel Kaunda  
Vice-chancelier adjoint et coordonnateur technique du NEPAD

Regional Fish Node

Lilongwe University of Agriculture and Natural Resources – Bunda Campus

Box 219,  
Lilongwe,  
Malawi  
Téléphone : [+265999510796](tel:%2B265999510796).

Courriel : [ekaunda@yahoo.com](mailto:ekaunda@yahoo.com)

**Remerciements**

Contribution : George Kalungwe, rédacteur en chef/animateur, Zodiak Broadcasting Station, Malawi, partenaire radiodiffuseur de Radios Rurales Internationales

Révision : Professeur Emmanuel Kaunda (cf. renseignements susmentionnés), Msekiwa Matsimbe, chercheur universitaire, NEPAD Regional Fish Node – SANBio, Bunda College -LUANA, Lilongwe, Malawi, et Ms. Chimwemwe German, chercheur universitaire, NEPAD Regional Fish Node – SANBio, Bunda College - LUANA, Lilongwe, Malawi.

**Source d’information**

Entrevues avec des agricultrices et des agriculteurs, et un chercheur du NEPAD, le 8 octobre 2014

Entrevue avec le professeur Kaunda, le 10 octobre 2014

 Programme réalisé avec l’appui financier du gouvernement du Canada fourni par l’entremise du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement (MAECD)