

n° 60

La Voix des RiziPisciculteurs

Le journal de la pisciculture à Madagascar

Edition trimestrielle

Décembre 2023

COMMENT MIEUX VENDRE SES POISSONS ?

Analamanga

Un outil de gestion pour mieux commercialiser les alevins (P. 4)

Haute Matsiatra

Améliorer la collaboration entre grossisseurs et commerçants (P. 6)

Atsinanana

Vente d'alevins sur un marché de la Côte Est (P. 5)



Financé par l'Union européenne



Mis en œuvre par giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



ÉDITORIAL

Chères lectrices, chers lecteurs,

L'APDRA accompagne les pisciculteurs pour produire des alevins et des poissons grossis, dont une partie est destinée à la commercialisation : vente d'alevins à d'autres pisciculteurs et vente de poissons grossis à des commerçants ou des consommateurs. Chaque piscicultrice et pisciculteur doit donc penser à une stratégie de commercialisation adéquate en fonction de ses productions, de sa situation géographique, du matériel à sa disposition et de ses possibilités de déplacement. Différentes stratégies et outils existent et peuvent être utilisés par les pisciculteurs afin de tirer le meilleur profit de la commercialisation de leurs produits.

Dans ce numéro, nous vous présentons quelques-unes de ces stratégies, telles que : mettre en place des facilités de paiement entre alevineurs et pisciculteurs, définir le prix des alevins en fonction des coûts de production, vendre ses alevins en dehors des zones de production ou sur les marchés locaux ou encore améliorer la confiance entre pisciculteurs et commerçants grâce à la mise en place d'espaces de discussions. Divers outils sont aussi décrits : fiche de planification de la commercialisation, plateforme téléphonique d'achat/vente et annuaire des commerçants.

En espérant que ce numéro aide toutes les piscicultrices et tous les pisciculteurs à mieux vendre leurs poissons, très bonne lecture à vous !

La rédaction LVVP

DOSSIER : Comment mieux vendre ses poissons ?

Vakinankaratra

Mettre en place des facilités de paiement

Les accords passés entre les piscicultrices bénéficiaires du projet SANUVA et les alevineurs locaux ont favorisé la commercialisation des alevins dans les communes Antohobe, Antsoso et Soavina, dans le district de Betafo.

Les groupes de piscicultrices accompagnées par le projet SANUVA sont pour la plupart constitués de mères de familles vulnérables, disposant de peu de moyens financiers. Différents types d'accords passés avec les alevineurs locaux leur ont permis d'avoir un meilleur accès aux alevins. Certaines ont négocié pour bénéficier d'une vente en gros et à crédit. Le prix et la période pour le remboursement ont été définis publiquement, en prenant des voisines comme témoins. D'autres piscicultrices ont proposé aux producteurs d'échanger du travail contre des alevins. Dans ce cas, les deux parties ont déterminé ensemble le nombre de jours et la période pour la réalisation du travail. Une journée de travail permet d'acheter entre 20 et 30 alevins de carpe et entre 50 et 60 alevins de tilapias. Enfin, certaines piscicultrices ont mis en place un autre type de collaboration avec les alevineurs : elles s'occupent des aménagements et du suivi du grossissement et les alevineurs apportent les alevins nécessaires. Le produit obtenu est partagé en deux parts égales entre les piscicultrices et les alevineurs.

Notons que les piscicultrices peuvent facilement négocier le prix à la baisse avec les producteurs d'alevins si elles achètent un plus grand nombre d'alevins, par exemple 120 Ariary l'alevin de carpe au lieu de 150 Ariary. Ils leur donnent quelquefois des alevins gratuitement, surtout des *marakely*, pour les encourager à produire plus de poissons. Ils en donnent

aussi aux voisins pour éviter le vol et l'empoisonnement des poissons.

Ces arrangements bénéficient en retour aux alevineurs : d'une part, ils leur permettent de se faire connaître et d'élargir leur clientèle et, d'autre part, les ventes groupées leur font gagner du temps (une seule grosse pêche plutôt qu'une succession de petites pêches) et leur assurent des rentrées d'argent conséquentes.



© SANUVA 2023

Distribution d'alevins lors d'un achat groupé à Ambilona, Antanifotsy

DOSSIER : Comment mieux vendre ses poissons ?

Hautes Terres

Calculer le prix de vente des alevins en se basant sur les coûts de production

La cellule de Conseil à l'Exploitation Familiale (CEF) de l'APDRA travaille avec les pisciculteurs pour les aider à mieux gérer leur activité piscicole sur les plans économique et financier. Elle a, entre autres, élaboré un outil de calcul qui facilite la commercialisation.

L'alevinage fait partie des activités les plus rémunératrices pour les pisciculteurs. Cependant, le prix des alevins varie selon l'offre et la demande et beaucoup d'alevins disent subir une perte lorsque le prix de vente est inférieur au prix habituel. Certains producteurs choisissent alors de stocker leurs alevins en attendant que le prix remonte. Or, un stockage prolongé des alevins peut aussi augmenter leur taux de mortalité et donc également occasionner des pertes économiques. Face à ce dilemme, la cellule de Conseil à l'Exploitation Familiale (CEF) de l'APDRA a décidé d'aider les pisciculteurs à mieux calculer leurs coûts de production. Connaître cet indicateur économique peut en effet aider à décider à quel moment vendre ou stocker ses alevins.

D'après les données technico-économiques obtenues en 2022 auprès d'un échantillon de 90 alevins travaillant avec l'APDRA, le coût de production d'un alevin varie de 4 à 159 Ariary. Ce coût a été calculé sur la base de l'ensemble des dépenses liées à l'alevinage par rapport au nombre d'alevins produits. Suite à ce travail, Rémi, pisciculteur d'Ambatomanjaka (région Itasy) a déclaré :

« Auparavant, je préférais garder mes alevins au lieu de les vendre à moins de 200 Ariary / pièce, mais quand j'ai calculé le coût de production, il était bien inférieur à ce montant et j'ai réalisé que je gagnerais encore un bénéfice intéressant avec un prix de vente à 100 Ariary l'unité. En sachant cela, maintenant, lorsque je n'ai pas le choix, je préfère vendre mes alevins à un prix inférieur au prix habituel au lieu de les garder. En plus, je suis aussi conscient de la difficulté du stockage du fait des aléas climatiques que nous subissons actuellement. »



Rémi et sa femme, alevins d'Ambatomanjaka, Itasy, préparent leurs alevins pour la vente

Vakinankaratra

Écouler ses alevins en dehors de leur zone de production ?

Le marché aux alevins de Betafo est très concurrentiel, avec des prix plus bas que dans les autres zones. Nary, alevins du fokontany Andremasoandro, commune Betafo, nous explique pourquoi il a décidé de vendre ses alevins ailleurs.

LVRP : Parlez-nous de votre idée de vendre vos alevins en dehors de votre région

Nary : J'ai commencé à pratiquer l'alevinage en 2015 et, à partir de 2018, je me suis concentré sur cette activité car j'ai pris conscience qu'elle pouvait me permettre de bien gagner ma vie. Dès l'année suivante, j'ai progressivement exploré d'autres marchés hors de la commune de Betafo. Je savais que les intermédiaires qui achètent mes alevins ici à 40 Ariary l'unité arrivent à les revendre ailleurs à 150 Ariary l'unité, au minimum ! De cette manière, ils s'enrichissent plus que les producteurs !

LVRP : Comment transportez-vous vos alevins dans d'autres régions et avez-vous une autorisation pour cela ?

Nary : J'ai commencé à vendre des alevins en 2019 en utilisant Facebook. Mon numéro de téléphone ne change pas et le client le diffuse lorsqu'il est satisfait. J'ai une carte fiscale m'autorisant à vendre et transporter des alevins dans d'autres régions. Je vends 60 % de mes alevins à Tana et, l'année dernière, j'ai livré des alevins à Mananara Avaratra, dans la région Analanjirofo. Pour cela, j'ai dû faire un voyage de plus de 4 jours ! Pour le transport, il faut un minimum de matériel comme une bonbonne d'oxygène, une gaine plastique, une *sobika* (panier), etc. Bien préparer le transport, avec de bonnes conditions de pêche et le respect d'un temps de mise

à jeun des poissons, est aussi indispensable pour avoir un bon taux de survie.

LVRP : Qu'est-ce qui rend difficile l'exportation des alevins ?

Nary : Il est plus rentable d'exporter des alevins hors de la zone une fois que le marché local est saturé, mais le transport des alevins demande beaucoup d'organisation et une bonne expérience car ce sont des poissons vivants. En plus de cela, les livraisons me prennent la majeure partie de mon temps et j'ai donc besoin d'embaucher de la main d'œuvre pour m'aider, notamment pour la production et la préparation des commandes.



Nary en train de faire le suivi de l'alevinage

DOSSIER : Comment mieux vendre ses poissons ?

Analamanga

Un outil de gestion pour mieux commercialiser les alevins

L'un des principaux problèmes du marché des alevins de carpe est le décalage dans le temps entre l'offre et la demande. La cellule de Conseil aux Exploitations Familiales (CEF) de l'APDRA a développé un outil pour aider les pisciculteurs à affiner leurs stratégies de commercialisation.

Le problème d'accès aux alevins est un problème fréquemment rencontré par les pisciculteurs, particulièrement les débutants. Pourtant, beaucoup d'alevins ont aussi des difficultés à vendre leurs alevins. Face à cela, l'APDRA a travaillé sur un outil pour aider les pisciculteurs et les animateurs à analyser les problèmes qui existent au niveau du marché des alevins, examiner ensemble les solutions possibles et définir une stratégie de production et de commercialisation au profit de tous, vendeurs comme acheteurs. Trois associations d'alevins de la région Analamanga ont testé ce dispositif l'année dernière (TAHA Ankazobe, FMTM Maroanana, TAMIKA Antanety kely).

Le réseau de clients est aussi peu développé car les associations d'alevins manquent d'organisation : les commandes qu'elles reçoivent ne sont pas toujours partagées entre les membres et elles ne font pas assez de publicité auprès des clients potentiels.

Enfin, au cours d'une 3^{ème} étape, les membres de l'association ont défini des solutions pour lever ces blocages. Par rapport à l'organisation des membres, par exemple, l'association FMTM de Maroanana a mis en place un système de contrôle de qualité des géniteurs utilisés (pas moins de 1 kg) et des alevins mis sur le marché (pas moins de 45 jours), pour conserver la confiance des acheteurs. Elle participe aussi à des foires pour augmenter sa visibilité et le nombre de clients potentiels. Elle a en outre déterminé un prix minimum de vente des alevins pour que la production soit rentable pour tout le monde, et réorganisé la vente : celle-ci s'effectue sur le point de vente commun à Ankazobe (point de vente de poissons construit en 2019 et géré par l'association intercommunale TAHA) pour que chaque membre puisse en profiter. Concernant la gestion économique, les outils d'enregistrement et d'analyse technico-économique ont permis de mieux connaître les coûts de production. Pour les faire diminuer, les pisciculteurs ont choisi de favoriser l'utilisation de matières premières locales pour l'alimentation et la fertilisation (sous-produits agricoles, vermicompostage, etc.). Enfin, sur le plan technique, une formation a été organisée sur les méthodes permettant de disposer d'alevins plus tardivement.

Ces solutions ont été mises en œuvre très récemment. Un bilan sera organisé à la fin de la campagne 2023-2024 pour pouvoir mesurer les résultats et apporter des améliorations si nécessaire.



Utilisation de l'outil de gestion avec les pisciculteurs de l'association TAMIKA à Antanetikely

La 1^{ère} étape a consisté à analyser l'offre et la demande en fonction de la période. Dans la région, de septembre à décembre, il y a beaucoup d'alevins mais peu d'acheteurs. De décembre à janvier, l'offre et la demande sont plus ou moins équilibrées

puis, au-delà du mois de janvier, la quantité d'alevins à vendre est très faible par rapport aux besoins du marché.

Dans un 2^{ème} temps, les points de blocage ont été identifiés. Sur le plan de la production piscicole, les alevins manquent de maîtrise technique pour s'adapter (stockage des alevins, décalage des pontes, pontes multiples). Cela engendre des pertes d'alevins et donc un manque à gagner. Par rapport à la commercialisation, on note aussi une mauvaise analyse des coûts de production : le prix de vente des alevins est très haut alors que les coûts de production sont faibles. Avec des prix plus adaptés, les alevins pourraient

	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Janv.	Fév.	Mars	Avr.	Mai
Tena Betsaka	RANO				ASA				
Betsaka	- Tsy ampy rano - Taran'ny orana - Teknika fanatsarana loba-rano - Fitahirizana zana-trendro				- Efa vitsy ketsa ny olona ka mampiditra zana-trendro avokoa - Ahona ny hanana zana-trendro @ io fotoana ia?				
Antonony	TSISY VOLA NY Mpanatavy				TOERANA				
Vitsy	- Manintso ahitra - Fampianarana manomana vola - Fianomezana trosa - Famerotana ny zana-trendro amin'ny vidiny ambany kokoa				- Efa misy vary ny tanim-bain'ny mpanatavy zana-trendro - Fahazana mampiasana ny toerana				
Tena vitsy	SERASERA				TEKNIKA				
Aotra	- Tsy fantatra ny olona ilay mpanatavy - Mbola vitsy ny mpanatavy mangifa eo an-toerana - Fenamafisana ny fampahafantarana @ alalan'ny FB, radio, Affiche, ... - Fikarohana tsena lvelan'ny faritra				- Sarotra ny mpanatavy - Fitahirizana sarotra - Teknika décalage de ponte - Tonika Fitahirizana				
	TOETR'ANDRO				TOETR'ANDRO				
	- Matahotra ny mpanatavy amin'ny hain-tany na tondra-drano tampoka - Fampahafantarana ny teknika, indrindra amin'ny fanajeriana				- Lasa ny tondra-drano vao mampiditra zana-trendro ny olona - Fitahirizana zana-trendro lombonana				

Un exemple d'outil de gestion rempli par un groupe d'alevins

DOSSIER : Comment mieux vendre ses poissons ?

Atsinanana

Vente d'alevins sur un marché de la Côte Est

Naivo Erlin, animateur de l'APDRA responsable de la zone Tsarasambo, dans le district de Vatovandri, raconte une première expérience de vente d'alevins sur le marché local par un producteur qu'il a appuyé.

« Le marché de Tsarasambo se tient tous les jeudis. Ranaivoarisoa Jean-Paul, producteur local d'alevins, a un jour décidé d'y apporter ses alevins de tilapia pour les vendre. Pour sa première vente, il m'a demandé de l'accompagner afin de l'aider à amener ses alevins vivants jusqu'au marché. Je lui ai proposé d'utiliser du matériel simple (seau en plastique, cuvette, bidon jaune et épuisette), dont il disposait déjà, pour le transport et la vente de ses alevins. Le stand de Jean-Paul a étonné beaucoup de gens car, contrairement à ce qui se fait sur les Hautes Terres, il n'est pas courant de voir des alevins vivants sur les marchés de la Côte Est. Il a attiré beaucoup de monde et de nombreux paysans ont immédiatement acheté des alevins pour empoissonner leurs étangs. D'autres se sont intéressés à la pisciculture et lui ont demandé des conseils techniques pour l'aménagement d'étangs avant de se lancer dans l'achat d'alevins. Pour cette première journée, Jean-Paul a réussi à vendre 300 alevins de 2 grammes à 200 Ariary la pièce. Aujourd'hui, vendre des alevins les jours de marché, quand il en a en stock, est devenu une habitude pour lui. Ça

lui fait gagner de l'argent et ça incite les gens qui fréquentent le marché à se lancer dans la pisciculture. Certains sont même venus demander un appui technique à l'APDRA. »



Jean-Paul prépare ses alevins pour la vente

Amoron'i Mania

Utiliser la plateforme de vente « Marketplace » pour écouler ses alevins

Rasoamampiaritra Zazaroaomby André, dit « Velo », pisciculteur d'Ambohitra, commune Ambatomarina, district de Manandriana, parle de son utilisation de la plateforme téléphonique Marketplace et de ses avantages.

LVRP : Pouvez-vous parler de votre production d'alevins ? Pourquoi avez-vous utilisé le « Marketplace » ?

Velo : J'ai commencé à produire des alevins en 2015. Au début, je vendais mes alevins dans notre commune mais l'écoulement des produits y est difficile car il y a déjà beaucoup de producteurs. En novembre-décembre 2022, j'ai produit 12 000 alevins et j'ai étendu mon aire de vente à la commune Soavina, district d'Ambatofinandrahana, où se trouvaient de nouveaux clients repérés par le bureau de notre Union Communale, qui fait de la prospection commerciale. J'ai ensuite testé l'utilisation de Marketplace pour découvrir d'autres marchés.

Affiche d'information sur Marketplace

LVRP : Qu'est-ce que l'utilisation de Marketplace vous a apporté ?

Velo : Je me suis inscrit comme vendeur d'alevins en mars 2023, période où le test de la plateforme Marketplace a été effectué dans notre région. Trois grossisseurs des communes Ambatomifanongoa, Ilaka Centre et Ambohimanjaka m'ont alors appelé pour acheter des alevins mais je n'en avais plus. Je les ai recontactés ensuite et je leur ai vendu 1 500 alevins en octobre. Grâce aux informations diffusées sur la plateforme, j'ai aussi pu contacter trois autres grossisseurs de la région qui m'ont passé une commande de 5 000 alevins pour novembre et décembre.

Marketplace, c'était quoi ?

« Marketplace » était une plateforme téléphonique qui mettait en relation les acheteurs et les vendeurs de poissons grossis, d'alevins et de géniteurs, via la hotline 321. La hotline 321 était un service d'informations téléphonique à la demande. Ce service était accessible via le numéro « 321 » depuis un numéro Airtel et via le numéro « 033 44 800 26 » depuis un opérateur Orange ou Telma. Ce service est gratuit 6 fois dans le mois (payant à partir de la 7^{ème} fois : 200 Ar/appel). Cet outil ne sera plus fonctionnel à la fin de l'année 2023.

DOSSIER : Comment mieux vendre ses poissons ?

Amoron'i Mania

L'annuaire des commerçants facilite la commercialisation de poisson

Les pisciculteurs membres de l'association Voahirana, dans le fokontany Ampanangananavo, commune Imito, district de Fandriana, nous expliquent les avantages de l'utilisation de l'annuaire des commerçants de poissons d'Ambositra.

« Nous sommes 23 pisciculteurs dans l'association. Nous avons des difficultés pour vendre nos poissons à Ambositra. Nous ne savions pas si le marché était saturé, ni quel prix proposer aux commerçants, mais beaucoup d'entre nous avaient vu le prix de vente de nos poissons chuter (de 17 à 33 %). En 2021, nous avons utilisé l'annuaire des commerçants de poissons mis à disposition par l'APDRA. Nous avons contacté des commerçants d'Ambositra au moment des pêches afin de connaître les différents prix de vente, de les comparer puis de négocier le prix d'achat de nos poissons. Il a ainsi été possible d'organiser en avance la livraison des produits, en décidant du moment et des quantités. Le fait de préparer les choses en avance a aussi permis aux commerçants de prévoir le paiement et il n'y a pas eu de problèmes de crédit comme auparavant. Par ailleurs, le fait que l'annuaire comporte les photos des commerçants permet de facilement retrouver la personne avec qui nous avons négocié au téléphone. L'annuaire facilite les ventes et nos relations avec les commerçants se sont améliorées au point que maintenant, lorsqu'il manque du poisson au marché d'Ambositra, les commerçants nous appellent !

En 2022, le prix de vente de nos poissons à Ambositra a augmenté de 30 %. La plupart des membres de l'association

utilisent l'annuaire et partagent les informations (prix, commande, date de livraison...) avec ceux qui n'ont pas de téléphone. Nous partageons aussi les numéros des commerçants avec les pisciculteurs non membres de l'association.

L'une des raisons de la création de notre association en 2019 était la recherche de stratégies pour faciliter la commercialisation des alevins et des poissons grossis. L'existence de cet annuaire a permis de contribuer à l'atteinte de cet objectif ! »



Des membres de l'association Voahirana en train de discuter de l'utilisation de l'annuaire des commerçants

Haute Matsiatra

Améliorer la collaboration entre grossisseurs et commerçants

Rakotonirina Jean Edmond, dit « Bôda », fait du commerce de poissons grossis au marché d'Antanimalalaka, Ambalavao Tsienimparihy, district d'Ambalavao. Il a assisté à la table ronde sur la commercialisation organisée par l'APDRA à Ambalavao en juin 2023 et il nous fait part de ses impressions.

« Nous avons principalement discuté de la diminution du poids du poisson que nous achetons ici, au marché d'Ambalavao, par rapport à son poids initial. Ce problème viendrait à la fois de l'utilisation de balances différentes et d'une réelle perte de poids pendant le transport. Pour rétablir une confiance mutuelle entre les producteurs et les acheteurs, les participants ont suggéré l'utilisation de balances certifiées par la Direction Régionale de l'Industrie, du Commerce et de la Consommation (DRICC). Sur le marché, les balances de commerçants doivent être certifiées : la police locale y fait des contrôles et punit ceux qui ne se conforment pas à la règle. Cependant, notre matériel de pesage est lourd à transporter et nous ne pouvons pas l'amener lorsque nous achetons du poisson chez les pisciculteurs. Or, chez eux, la pesée se fait sur des balances non certifiées et nous ne pouvons pas être sûrs du poids. Comme solution, certains pisciculteurs envisagent de faire certifier leurs balances afin que nous puissions les utiliser.

Nous avons aussi parlé de l'édition de l'annuaire des commerçants, qui est une bonne chose puisqu'il permet de s'appeler pour s'accorder sur la date de la pêche, le prix et

la quantité de poissons disponible avant d'aller acheter sur le terrain. »



Bôda au milieu du marché de poissons d'Antanimalalaka à Ambalavao

Note de la rédaction

Les pisciculteurs peuvent aussi vérifier la fiabilité de leur balance et de leurs masses en présence des commerçants en pesant un objet pour lequel tous sont d'accord sur le poids.

COURRIER DES LECTEURS

Réactions des lecteurs sur LVRP n° 58 et 59

« Nous avons effectivement vécu les conséquences du changement climatique : nous avons eu des pluies torrentielles en 2022 qui ont causé d'importantes inondations. Après la sensibilisation faite par le projet AMPIANA 2 et le service de l'environnement, je suis devenue pépiniériste. Chez nous, il y a une association de pisciculteurs qui font du reboisement. » Imeriharilala Meva Jobson (Manalalondo Centre, Manalalondo, Itasy)



Distribution du LVRP aux lecteurs d'Ampanangananavoza, commune Imito, Amoron'i Mania

« Merci pour l'édition de LVRP, cela donne des connaissances aux paysans. Ce qui m'a beaucoup plu dans le n° 58, c'était la définition du changement climatique et ce qu'on entend par gaz à effet de serre. J'incite les pisciculteurs à sensibiliser leur entourage pour protéger l'environnement car la pisciculture dépend de la ressource en eau. » Randriamisata Daniel dit « Radany » (Andohasaha, Fiadanana, Amoron'i Mania)

« Le reboisement est l'une des solutions permettant aux pisciculteurs de faire face au dérèglement climatique. Il améliore notre accès à l'eau et garantit la durabilité de notre élevage même si c'est une solution avec un résultat à long terme. » Ramarason (Antanetilava, Manalalondo, Itasy), Rafaralahy Jeannot (Ambatovory-Ambatomena, Anjoma Sud, Haute Matsiatra), Rakotonirina Diamondra Angelo (Tsarahonenana-Anaody, Anjoma Nord, Haute Matsiatra), Rakotondramasy Eugène (Andoharano-Igararana, Miarinarivo II, Itasy), Razaimalala Rémie (Tsarahonenana-Anaody, Anjoma Nord, Haute Matsiatra)

« Pour protéger les tanety de l'érosion, nous collectons la paille pour faire une culture sous couverture. Nous nous efforçons aussi de ne faire aucun labour pour empêcher l'ensablement des rizières. » Rahantamalala Angèla (Vohitsambo - Sakaviro, Haute Matsiatra)

« Nous avons constaté qu'en trois ans, beaucoup de rizières ont été ensablées à cause de l'érosion des tanety. Nous espérons

voir une amélioration si chacun s'active à suivre les conseils du projet ALEFA sur l'aménagement des tanety. » Rafaramanana Gilbert (Miantsoarivo-Sambaina, Antoby Est, Itasy)

« Nous nous efforçons de pratiquer la culture sous couverture végétale et les aménagements en courbes de niveau conseillés par GSDM, car nous ne pourrions plus élever du poisson et cultiver du riz si la source d'eau tarit. » Rakotondramasy Eugène (Andoharano-Igararana, Miarinarivo II, Itasy)

« Depuis trois ans, beaucoup de gens prennent conscience du problème de tarissement des sources d'eau. Nous, pisciculteurs membres de l'association Ezaka, entretenons la source en la nettoyant chaque année et plantons des arbres autour d'elle. » Razafimbelo Marthe (Mahambako, Fiadanana, Amoron'i Mania)

« Si nous entretenons bien le bassin versant, nous aurons moins de problème d'eau et la production piscicole augmentera. La lecture de LVRP m'a convaincu de sensibiliser mes voisins et tous les pisciculteurs des environs à l'aménagement du bassin versant dont nos enfants hériteront. » Rakotovo Daniel Andriatsalama dit « Vazaha » (Vohimalaza, Ambositra II, Amoron'i Mania)

« L'article sur la reprise de l'étang barrage communal par l'association FMTA m'a intéressé. Grâce à cela, ils ont pu élever du poisson pendant toute l'année et les cas de vol de poisson ont diminué. » Lemazava Dieu Donné (Niarovanivolo, Mahanoro, Atsinanana)

« J'ai découvert la recette de poisson au taro dans le dernier numéro de LVRP. Je vais la tester au moment de la récolte. Merci pour le partage ! » Razafindravao Amélie Olga (Tatamenatra-Tanandava, Talata, Haute Matsiatra)

« Le fait de cuisiner le poisson avec du taro pour accompagner le riz m'a étonné mais c'est un met riche en nutriments et bon pour la santé ! » Marcel Donat dit « Andry » (Ambohimahasoa, Tsivangiana-Vatomandry, Atsinanana)

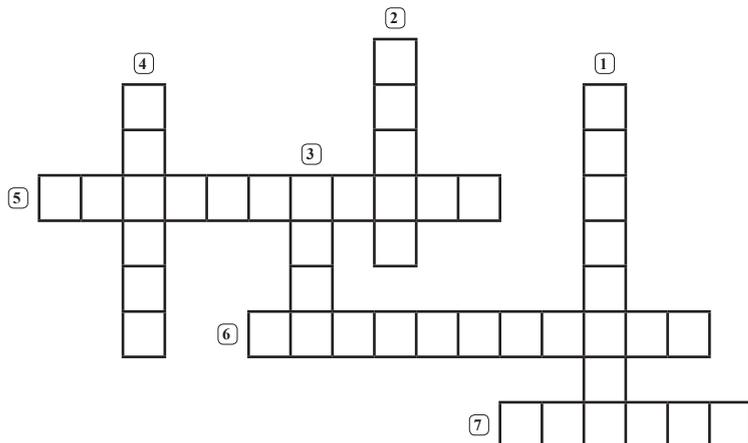


La lecture du LVRP donne des connaissances aux paysans

DIVERS

MOTS CROISÉS

Remplir les cases avec les définitions ci-dessous.
Vous trouverez les réponses dans le prochain numéro.



1. Liste, ou répertoire, qui contient des adresses ou contacts téléphoniques de personnes ou structures
2. Qui concerne un lieu, une région ; qui lui est particulier
3. Rapport d'échange entre un bien ou un service et la monnaie
4. Lieu où se tient une réunion périodique des marchands
5. Plateforme téléphonique qui met en relation les acheteurs et les vendeurs des produits de la pisciculture
6. Sortie de marchandises locales vendues à une autre localité ou région
7. Facilité de paiement accordée par un commerçant

Réponses des mots croisés du n° 59

1. Sol
2. Ressource
3. Préserver
4. Bassin
5. Protection
6. Versant
7. Eau

Tilapia sauce

Ingrédients :

- 1 kg de tilapia
- 2 oignons
- 4 gousses d'ail
- 2 tomates
- Poivre, sel
- Huile, eau

Préparation

1. Ecailler, vider et laver les poissons
2. Couper les tomates et les oignons puis presser l'ail
3. Chauffer l'huile et y faire revenir les tomates, les oignons, l'ail avant de rajouter le sel et le poivre
4. Verser une partie de la sauce au fond d'une cocotte avant d'y déposer les poissons puis rajouter le reste de la sauce avec un peu d'eau
5. Rajouter de l'eau progressivement jusqu'à la cuisson totale et l'obtention d'une sauce épaisse

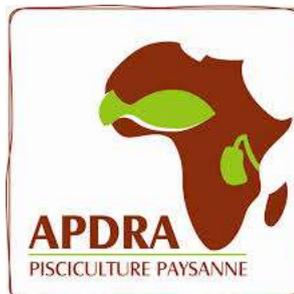
Bon appétit !



Le tilapia sauce accompagne bien le riz



©APDRA 2023



APDRA
Pisciculture Paysanne
Antenne Madagascar
La Résidence Sociale
Antsirabe - MADAGASCAR
Tél. (261) (20) 44 489 89
www.apdra.org
lvrp@apdra.org

Directrice de Publication

Barbara Bentz

Rédactrice en Chef

Sidonie Rasoarimalala

Principaux auteurs

Clémentine Maureaud

Aina Rabalijaona

Josia Ramananjaona

Mariette Rasoanantenaina

Vola Ratiarivelo

Donatien Razafindratsiry

Faly Razanajatovo

Julien Sadousty

Arnaud Samy