# ETUDE DE L'ARMATURE COMMERCIALE DE LA VILLE DE NIAMEY

## Rapport d'orientation intermédiaire

**Février 2019**

groupehuit
Développement urbain

iram

**REPUBLIQUE DU NIGER**

**VILLE DE NIAMEY**

**Agence Française de Développement - AFD**

# Etude « armature commerciale de la ville de Niamey "

## RAPPORT 2 A :
## Rapport d'orientation intermédiaire

**Composition de l'équipe :**

Benjamin MICHELON, Groupe Huit, Chef de mission

Laure STEER, IRAM, Agro-économiste

Kabirou MOUTARI, BNIC, Sociologue

Eduardo BRISSON, Groupe Huit, Architecte programmiste

Simona LOGRECO, Groupe Huit, Institutionnaliste

Lou d'ANGELO, Groupe Huit, Gouvernance urbaine

Objectifs et méthode 9
A. Sécurité alimentaire et emplois : des objectifs à l'échelle de Niamey 10
1/ Assurer la sécurité alimentaire 10
2/ Favoriser l'emploi et développement économique 11
3/ Valoriser les produits frais pour les enjeux de sécurité alimentaire et la création d'emploi 12
B. Méthodologie 13
1/ Entretiens 13
2/ Enquêtes 13
a. Comptage des commerçants 13
b. Quantification des flux 13
c. Enquêtes qualitatives 14
Diagnostic 15
A. Diagnostic des marchés de Niamey 16
1/ Évolution de l'armature commerciale et de la stratégie urbaine 16
2/ Déplacements du marché Djemadjé et dernières évolutions 17
3/ Restructuration du réseau de marchés 19
a. Projets de nouveaux marchés 20
b. Marchés gérés 21
c. Marchés privés 21
*d. Marchés* "non-gérés" 21
4/ Liste des marchés sous la responsabilité de la DEM (marchés "gérés") 22
a. La Direction des Equipements Marchands 22
b. Les modes de gestion 22
c. Typologie des marchés 24
5/ Typologie des marchés "gérés" 24
a. Positionnement géographique 24
b. Taille des marchés et nombre de boutiques 27
c. Types de produits 29
d. Aire de chalandise et niveau de service 31
e. Classification par redevances 32
f. Fiches détaillée 33
6/ Diagnostic détaillé de trois marchés 33
a. Marché de Djémadjé 2 34
b. Marché de Dar es Salam 34
c. Marché de Harobanda 35
d. Analyse comparée des marchés 36
B. Diagnostic urbain 38

1/ Processus de structuration urbaine : la conservation et la valorisation de la forme urbaine 38
2/ Une polycentralité à penser 39
C. Diagnostic commercialisation/filières 44
1/ L'approvisionnement de Niamey 44
a. L'approvisionnement depuis les zones de cultures urbaines et périurbaines 44
b. Les bassins agricoles du Niger 45
c. L'importation des pays frontaliers 46
2/ La distribution de Niamey 47
a. Les principales filières de produits frais qui approvisionnent Niamey 47
b. Tubercules : manioc, pommes de terre 51
3/ Les enjeux et contraintes des filières d'approvisionnement de Niamey en produits frais 53
a. Les contraintes liées à la périssabilité des produits : 53
b. Irrégularité des approvisionnements et volatilité des prix 53
c. Moins compétitives que les filières d'importation des pays voisins 54
d. Peu de différenciation des produits selon la qualité où l'origine 54
e. Faible organisation et faible valeur ajoutée 55
f. Les rôles des infrastructures commerciales pour favoriser le développement des filières 55
4/ La structuration des filières 56
D. Diagnostic institutionnel 58
1/ La Ville de Niamey : une situation exceptionnelle 58
a. Une administration pléthorique 59
2/ La compétence des marchés et la gestion des recettes 59
b. La réforme de 2011 : une recomposition juridique des compétences 59
c. La gestion bicéphale des marchés de Niamey : la DEM et la DRF 62
d. Des défis de décentralisation et d'articulation institutionnelle 64
3/ Une gestion « sociale » des marchés 67
a. Le marché comme lieu économique et social: infrastructure, services et acteurs 67
b. Une faible intégration de l'enjeu financier 70
4/ Articulation service technique municipal / ministères 71
Stratégie 76
A. Principes généraux 77
1/ Valoriser les produits frais et la sécurité alimentaire 77
2/ Promouvoir une approche pragmatique 77
3/ Assurer une lisibilité et une cohérence de l'armature commerciale 78
B. Composante 1: plateforme 80
1/ Djémadjé, site de la plateforme 80

a. Passage en revue des sites initialement choisis 80
b. Déplacement vers un nouveau site ? 81
c. Valoriser le site actuel 81
d. Préconisation : pérennisation de l'existant 84
2/ Scénarios d'évolution de l'occupation du sol de la zone 84
a. 85
a. Programmation sommaire du site de Djemadjé Nouveau 86
b. Halle et quai de débarquement de produits frais 87
c. Scénarios d'aménagement du marché de Djémadjé Nouveau 87
d. Coût prévisionnels des aménagements 89
C. Composante 2: amélioration d'autres marchés 90
1/ Le comptoir aux oignons : une articulation commerciale et urbaine avec les aménagements de Djémadjé 91
a. Le marché Boukoki : un marché en transition 91
b. Le comptoir d'oignon PIV : un espace à valoriser 91
2/ Scénario de réaménagement du comptoir d'oignons 94
3/ Evaluation prévisionnelle des coûts de travaux 95
A. Analyse des autres marchés 96
1/ Les marchés en général 96
2/ Classification en fonction de l'intérêt des travaux 98
4/ Principes d'aménagement de la plateforme des marchés et de fermeture des marchés 100
a. Mise hors d'eau des plateformes des marchés et amélioration de l'assainissement : 100
b. Fermeture des marchés 101
B. Volet "renforcement des capacités" 102
1/ Objectif global 102
2/ Dispositifs et outils de la formation 104
3/ Propositions d'actions pour les trois axes du programme de formation 105
a. Axe 1 : Favoriser l'appropriation d'une démarche de projet et de planification 105
b. Axe 2 : Mettre en œuvre un processus de bonne gestion pour garantir l'entretien et la maintenance des ouvrages 106
c. Axe 3 : Mettre en œuvre un processus de bonne gestion pour garantir l'entretien et la maintenance des ouvrages 106
Mise en oeuvre 107
A. Pilotage du projet 107
1/ Répondre durablement aux enjeux posés par le programme 107
2/ La maîtrise d'ouvrage et l'AMO 107
3/ L'Assistance à Maîtrise d'ouvrage 109

4/ La Maîtrise d'Œuvre Sociale et Institutionnelle 109
5/ Le comité de pilotage 109
B. Montage financier et mode de gestion 110
1/ Montage financier 110
2/ Gestion de l'infrastructure 111
C. Etude d'impact environnemental et social 111
1/ Etude d'impact environnemental et social 111
a. Le rôle et le cadre de l'étude d'impact environnemental et social 111
b. Les points d'attention 111
2/ Cadre Politique de Réinstallation 114
a. Rôle du CPR 114
b. Principes 114

**LISTE DES TABLEAUX**

Tab. 1 *: Evolution du nombre de boutiques de 3 importants marchés de Niamey* ..... 20
Tab. 2 *: Marchés identifiés par les mairies d'arrondissement* ..... 20
Tab. 3 *: Mode de gestion et redevances des marchés par arrondissement* ..... 23
Tab. 4 *: Répartition des marchés par mairie d'arrondissement* ..... 24
Tab. 5 *: Superficie, boutiques, taux de vacance par marché* ..... 27
Tab. 6 *: Type de produits vendus par marché* ..... 29
Tab. 7 *: Classement des marchés par aire d'influence* ..... 31
Tab. 8 *: Classement des marchés par redevances* ..... 32
Tab. 9 *: Tableau de synthèse des comptage* ..... 36
Tableau 10 : Population de Niamey (par arrondissement et ville) ..... 40
Tableau 11 : L'agglomération de Niamey ..... 42
Tableau 12 : Répartition du personnel cadres/autres (situation 2017) ..... 59
Tableau 13 : Organisation de la DGSTM ..... 74
Tableau 14 : Budget du comptoir d'oignons ..... 95
Tableau 15 : Liste des marchés ..... 96
Tableau 16 : Première estimation du budget ..... 110

**LISTE DES CARTES**

Carte 1 : Carte des marchés ..... 26
Carte 2 : Niamey et ses communes limitrophes ..... 42
Carte 3 : Zone de production de produits maraichers ..... 48
Carte 4 : Sens et flux de d'échanges de l'oignon ..... 49
Carte 5 : Sens et flux de d'échanges de la tomate ..... 50
Carte 6 : Zones de production de tubercules ..... 51
Carte 7 : Zones de Approvisionnement en tubercules ..... 52
Carte 8 : Centralités de Niamey : des pôles commerciaux ..... 79
Carte 9 : *Occupation du sol de l'îlot et ses abords et proximité avec Dar-Es-salam* de Djémadjé 2 ..... 83
Carte 10 : Djémadjé Nouveau : Evolution d'occupation du sol de l'îlot ..... 85
Carte 11 : *Djémadjé Nouveau : Programmation du site du marché* ..... 86

## LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Circuit de paiement des recettes/redevances selon le mode de gestion..... 62

Figure 2 : Schéma de l'articulation des acteurs institutionnels impliqués dans la gestion des marchés..... 65

Figure 3 : Schéma du flux d'investissements des marchés "gérés"..... 67

Figure 4 : *Coupe de principe du fonctionnement du quai de livraisons de produits frais* 87

Figure 5 : *Schéma des 3 scénarios*..... 88

Figure 6 : Document foncier du site ..... 93

Figure 7 : Proposition d'aménagement du comptoir ..... 95

Figure 8 : Schém*as de principes (i) de l'aménagement des allées et parties privatives (planchers de boutiques) et (ii) fermetures du marché* .....102

## LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Liste des personnes rencontrées.....117

Annexe 2 : Document d'enquête des commerçants .....119

Annexe 3 : Résultats détaillés de l'enquête .....121

Annexe 4 : Organigramme de la Ville de Niamey.....126

Annexe 5 : Modes de gestion .....127

Annexe 6 : Etapes pour la gestion de la mise en place d'un marché.....131

Annexe 7 : Fiches détaillées par marché .....135

Listes des sigles et abréviations

DEM : Direction des Equipements Marchands (ville de Niamey)

FAO : Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture

RECA : Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger

OPVN : Office des Produits Vivriers du Niger

PAM : Programme Alimentaire Mondial

PIB : Produit Intérieur Brut

PUR : Plan Urbain de Référence

SIMACO : Système d'Information de Marché et de Communication pour la filière Oignon

PIV : Point d'Information Villageois

Ce rapport fait suite à la première mission réalisée à Niamey du  au 2018. Il prend également en compte les résultats de l'enquête menée pendant la période de janvier 2019 auprès des commerçants.

L'ensemble de ces démarches permettent donc de proposer i) une actualisation de l'étude diagnostic (commercial, urbain, institutionnel) et i) une définition préalable de la stratégie.

Au niveau de l'analyse urbaine, les éléments relatifs au développement urbain de Niamey sont pris en compte de manière globale avec i) un diagnostic poussé de l'armature commerciale, incluant un inventaire précis des marchés et de leurs gestions et ii) une vision urbaine incluant les marchés dans la vision de développement global de la ville. Cette partie de développer certains aspects financiers à prendre en compte pour la suite de l'étude.

Au niveau de l'analyse des filières, l'étude a porté plus spécifiquement sur les filières de produits frais : fruits et légumes, tubercules, épices, ainsi que volaille et pêche/pisciculture. Elle prend en compte les circuits locaux (périphérie de Niamey) et d'importation.

Au niveau institutionnel, le Consultant s'est concentré notamment sur le diagnostic des besoins d'appuis techniques pour la mise en œuvre des composantes 1 et 2 en phase de conception et construction, et un diagnostic des besoins d'appuis en termes de gestion des équipements marchands.

L'ensemble de ces éléments permettent de faire l'état un diagnostic global précis et de présenter des scénarios et recommandations à étudier par la maîtrise d'ouvrage avant la seconde mission, afin de préparer au mieux celle-ci.

Cette mission permettra de :

- valider et amender le diagnostic ;
- se prononcer sur la stratégie et faire des choix ;
- ouvrir le dialogue avec l'ensemble des acteurs ;
- encore plus opérationnaliser le programme.

# Objectifs et méthode

Les objectifs du projet sont de trois ordres :

i) assurer la sécurité alimentaire, dans le sens principalement d'assurer des produits en quantité et, principalement, en qualité pour pouvoir approvisionner la ville de Niamey ;

ii) favoriser l'emploi et le développement économique de la ville travers une attractivité des marchés de la ville et la valorisation des filières ;

iii) valoriser les produits frais pour les enjeux de sécurité alimentaire et de création d'emploi, dernier enjeu croisant les deux précédents, tout en précisant la cible du projet.

# A. Sécurité alimentaire et emplois : des objectifs à l'échelle de Niamey

**L'objectif spécifique** du projet est de proposer un projet d'amélioration des infrastructures commerciales apportant des réponses aux enjeux auxquels est confrontée la capitale du Niger, notamment en termes de sécurité alimentaire et d'emplois, afin d'accroître la résilience de la population face aux risques de pénuries. Il est visé de façon spécifique **la durabilité de cette amélioration du fonctionnement commercial** de Niamey.

## 1/ Assurer la sécurité alimentaire

Un ménage est en situation de sécurité alimentaire lorsqu'il est en mesure de se procurer la quantité nécessaire de produits alimentaires sains, divers et toute l'année pour que les membres de sa famille puissent mener une vie saine et active (FAO). La sécurité alimentaire recouvre quatre dimensions principales :

- La disponibilité en quantité suffisante de nourriture de nature et de qualité appropriée, quelle que soit la provenance de cette nourriture

- L'accès aux ressources permettant d'acquérir les aliments nécessaires à un régime alimentaire nourrissant

- La stabilité de l'accès à la nourriture

- Une utilisation appropriée de la nourriture favorisant un apport adéquat en nutriment et en énergie dans un contexte où la consommation de cette nourriture est sans danger pour la santé.

Cette définition ne réduit donc pas la question de la sécurité alimentaire à la quantité d'aliment mais intègre des éléments sur la qualité de la nourriture (en termes d'apports, mais aussi en termes de qualité sanitaire).

Les dernières enquêtes sur la sécurité alimentaire en milieu urbain au Niger mettent en évidence un taux d'insécurité alimentaire de 25,7% (insécurité alimentaire sévère et modérée). Au niveau national, il varie selon les années entre 20 et 40%

Le contexte de Niamey est caractérisé par une très forte croissance démographique de la ville qui double sa population tous les quinze ans. Il y a donc une énorme pression sur l'approvisionnement alimentaire de Niamey que ce soit sur la production, la commercialisation ou la distribution des produits alimentaires.

Pour que l'offre en produit alimentaire puisse suivre la demande, cela suppose une augmentation de la productivité agricole ainsi que de la capacité d'importations alimentaires. Les infrastructures marchandes ont un rôle essentiel à jouer pour faciliter les transactions, les rendre plus efficaces et limiter les pertes.

Un autre enjeu fort pour la sécurité alimentaire à Niamey est la nécessité de créer des emplois pour permettre aux nouveaux arrivants issus du monde rural d'assurer leur accès à une alimentation qu'ils ne produisent plus. C'est d'autant plus important que le petit commerce est très souvent une des stratégies de survie des ménages les plus vulnérables sur le plan de la sécurité alimentaire (petit commerce de distribution de vivres pour les femmes et transport des produits agricoles pour les hommes).

Les infrastructures commerciales ont évolué à mesure que la ville de Niamey s'est peuplée et transformée, alors que les marchés se sont multipliés. Néanmoins, l'évolution des infrastructures n'a été suffisante pour répondre effectivement à l'arrivée massive de populations rurales. L'encombrement des rues du centre-ville, les problèmes de circulation, l'augmentation du commerce informel, les incendies fréquents dans les places de marchés, et les problèmes d'hygiène et de salubrité en témoignent. Ainsi, si les thématiques de sécurité alimentaire et systèmes d'approvisionnement sont anciennes, de nouvelles problématiques émergent, ne serait-ce que parce que la forme urbaine dense de Niamey est en rupture avec le passé rural du Niger.

Si les activités de production, de transport, et de commercialisation des produits alimentaires restent aujourd'hui fortement traditionnelles à Niamey, le système de l'alimentation est aujourd'hui perturbé par de nouvelles dynamiques. Capitale et première ville du pays en termes de population, Niamey est le cœur névralgique du pays, son système de distribution de l'alimentation s'articulant avec les enjeux et systèmes de production nationaux et régionaux. Il est essentiel de souligner l'importance de Niamey dans les circuits d'approvisionnement au Niger. La ville représente près de 40% de la population urbaine totale du Niger, et est ainsi le plus grand centre de consommation du pays. La ville est ainsi un important marché de destination, mais aussi la plaque tournante des flux vivriers en provenance de pays proches (Burkina Faso, Mali, Bénin, Nigéria...), destinés à d'autres régions du Niger. La ville est en effet le siège d'un grand nombre de grossistes importateurs et d'organisations nationales et internationales (OPVN, PAM) intervenant dans l'approvisionnement de la population de Niamey comme du Niger tout entier. Ainsi, les flux de marchandise à destination ou au départ de Niamey sont importants et complexes. Comprendre ces flux est essentiel car la gestion de l'acheminement de l'alimentation se pose comme un enjeu majeur pour la sécurité alimentaire du pays. En s'urbanisant, Niamey perd en autosuffisance et dépend de plus en plus d'autres régions pour l'alimentation de ses populations. L'acheminement de ces produits pose aujourd'hui de nombreuses difficultés. Il s'agira ainsi dans ce projet de faire face à des dynamiques récentes et de nouveaux enjeux.

## 2/ Favoriser l'emploi et développement économique

Niamey représente environ 27 % du PIB du pays. La productivité du travail y reste faible par rapport à la moyenne de quinze villes d'Afrique subsaharienne, et stagne depuis une quinzaine d'années. Pourtant, la population de la capitale augmente plus rapidement que partout ailleurs dans le monde, et l'explosion démographique des jeunes pourrait de ce fait se transformer en « dividende démographique » – les villes profitant d'une croissance temporaire de la population en âge de travailler pour employer les jeunes de manière productive – ou en catastrophe

démographique, accompagnée d'instabilité urbaine si les villes ne répondent pas à ces aspirations.

Malgré son importance pour l'économie nationale, Niamey n'est pas un moteur de croissance et de prestation de services efficaces. Elle ne parvient jusqu'ici pas à accroître sa compétitivité ni à garantir des services urbains à ses habitants. La productivité du travail y reste faible par rapport à la moyenne de quinze villes d'Afrique subsaharienne, et stagne depuis une quinzaine d'années. Pour autant, le gouvernement nigérien et les institutions compétentes sont engagés dans le développement de l'économie urbaine, afin de générer de l'emploi. Ce projet répond à cet objectif : l'amélioration du fonctionnement commercial devrait avoir pour effet immédiat l'amélioration de l'emploi et de son accès. C'est notamment l'un des éléments qui sera pris en compte dans le dimensionnement du projet de plateforme alimentaire, qui doit être un catalyseur pour l'emploi des acteurs du commerce de Niamey.

Assurer un système de distribution de l'alimentation efficient à Niamey et la dynamisation du commerce alimentaire revêt ainsi deux enjeux intégrés : la sécurité alimentaire de la population, et le déploiement de l'activité économique (création d'emplois et amélioration des conditions de vie des populations). Ces objectifs sont au cœur du projet, en ce qu'elles constituent des priorités pour la ville de Niamey.

## 3/ Valoriser les produits frais pour les enjeux de sécurité alimentaire et la création d'emploi

Les activités urbaines du secteur primaire et du commerce direct associé fournissent des emplois et des revenus à des migrants récents et à des jeunes, sans qualifications particulières autres que celles de l'agriculture. Les systèmes de production urbains et périurbains qui contribuent à l'alimentation des villes en produits frais sont des systèmes à haute valeur ajoutée, tant que le plan économique qu'écologique (utilisation optimale de l'espace par exemple). Mais c'est principalement dans le secteur de la transformation agro-alimentaire artisanale que l'on observe le plus fort potentiel en terme de dynamique de création d'emplois urbains en particulier pour les femmes avec peu de qualifications formelles.

En revanche la fourniture de légumes frais par le maraîchage périurbain représente un enjeu important dans le contexte de la transition nutritionnelle qui atteint désormais la plupart des villes des pays du sud. La consommation soutenue de tels produits à faible densité énergétique, riches en fibres et en anti-oxydant présente plusieurs avantages nutritionnels pour prévenir les maladies - obésité, diabète type II, maladies cardio et cérébro-vasculaires et certains cancers - qui se développent en ville

Moins visibles que la malnutrition chronique ou la malnutrition aiguë, les carences en micronutriments, souvent qualifiées de «tueurs silencieux», sont également présentes au Niger. Près des trois quarts (73%) des enfants de moins de cinq ans souffrent d'anémie, un indicateur de carences en fer, un des micronutriments clés essentiels à la survie, à la croissance et au développement de l'enfant. L'anémie touche aussi plus de la moitié (56%) des femmes nigériennes en âge de procréer. Les autres carences en micronutriments y compris en acide folique, vitamine

A et zinc, sont également élevés (source : Politique Nationale de Sécurité Nutritionnelle au Niger).

# B. Méthodologie

Au niveau urbain et des sites, il s'est agi de reprendre la liste des marchés pour voir s'il y a eu évolution, et donc de faire la tournée des mairies d'arrondissement ou voir si la Direction des Equipements Marchands de la ville est au clair sur la liste

## 1/ Entretiens

Il s'est agi de rencontrer les principaux acteurs pour réaliser une cartographie des acteurs et diagnostic de leurs capacités. Ce travail a abouti à la rédaction :

- d'une fiche par marché avec le délégataire ou le service municipal ;

- de synthèses pour pouvoir offrir une vision globale de l'armature.

En parallèle aux besoins repérés durant la mission, une phase de questionnaire sera préparée et mise en œuvre après la mission.

## 2/ Enquêtes

### a. Comptage des commerçants

L'objectif est d'évaluer le nombre de commerçants qui sont présents sur le site de Djémadjé 2 et avoir des informations sur les produits vendus. Cette information est importante pour calibrer à la fois l'emprise nécessaire pour le futur marché mais également de prendre en compte la typologie des infrastructures nécessaires.

Ce comptage sera réalisé en décembre, de manière à pouvoir estimer la part de produits du Niger dans les produits frais commercialisés Il sera réalisé deux jours de la semaine une fois le matin (vers 7h30) et une fois en fin d'après midi (17h) : dimanche, mercredi.

Il reste entendu que ce comptage constitue une base de départ pour l'estimation du nombre de commerçants à installer sur la plateforme.

### b. Quantification des flux

L'objectif de cette enquête est de se faire une idée des types et des volumes de produits qui arrivent sur les marchés pour dimensionner au mieux la future plateforme. En effet, plus concrètement, il d'obtenir des informations sur l'origine des produits et de comprendre le sens et le volume des flux entre le marché Djémadjé et les autres marchés, mais également entre les autres eux-mêmes (en prenant quelques marchés dynamiques : Djémadjé 2, Dar Es Salam, Haro Banda, Wadata, Katako.

Cette enquête se déroulera au cours du mois de décembre pour pouvoir estimer la part de produits du Niger dans les produits frais commercialisés. Il s'agira d'observer et de noter le type de véhicule, son degré de remplissage et le type de produit transporté à des planches horaires clefs qui peuvent traduire différents moments d'animation du

marché soit: le matin entre 6h30 et 9h30 ; en milieu de journée entre 11h et 13h ; et en fin de journée de 17h à 19h.

### c. Enquêtes qualitatives

A l'issue de ces deux enquêtes, une enquêtes plus qualitative pourrait être mise en oeuvre afin d'affiner les résultats obtenus.

# Diagnostic

Le diagnostic de l'étude est orienté en fonction des composantes du projet. En effet, Il s'agit d'identifier et de prioriser dans l'étude les aspects - dans le système d'approvisionnement alimentaire de la ville de Niamey - les plus pertinents à approfondir dans le cadre spécifique de la définition du projet et de sa mise en œuvre.

Les analyses développées (diagnostic urbain, commercial, institutionnel) sont celles qui seront utiles pour la définition du projet, des études et de sa mise en œuvre, dans sa globalité (plateforme ou comptoir de commercialisation, marchés secondaires et renforcement institutionnel).

# A. Diagnostic des marchés de Niamey

## 1/ Évolution de l'armature commerciale et de la stratégie urbaine

Les marchés de Niamey ont récemment évolué, en fonction de l'urbanisation de la ville et de différentes mesures de politique publique. Ainsi, les enjeux urbains de Niamey ont considérablement changé depuis l'étude de 2015 : il est nécessaire de rendre compte de ces changements qui redéfinissent la structuration des marchés. Le diagnostic permettra une adaptation des composantes du projet à la nouvelle configuration de l'armature commerciale de Niamey –et en lien avec la stratégie urbaine et les projets entrepris par la Ville de Niamey.

Ces dernières années, les chantiers se sont multipliés à Niamey, notamment en raison du Sommet de l'Union Africaine qui se tiendra dans la capitale en 2019 (de nombreux hôtels de luxe, routes, espaces publics, ou encore ambassades sont en construction). Le centre-ville, autrefois marchand, est en profonde mutation : l'ancien marché de Djemadjé, installé sur un espace délaissé sur les bords du Gounti Yena depuis 2012, a récemment été déplacé sur un site au nord de la ville, près de Lazaret. Cela a profondément modifié la configuration des flux commerciaux urbains, mais également l'attractivité des marchés secondaires—telle que cette première étude révèle. Le programme « Niamey Nyala » est une initiative qui poursuit justement un objectif de modernisation du centre-ville et de définition d'espaces fonctionnels. Dans ce cadre, le centre-ville de Niamey ne revêt plus une fonction commerciale mais administrative, culturelle et récréative.

Treize composantes ont ainsi été déclinées pour assurer un renouveau urbain de « Niamey la coquette » parmi lesquelles on citera comme l'une des opérations majeures la « rénovation du centre-ville ». Il s'agit ainsi de « moderniser le cadre de la ville afin de mieux la positionner comme capitale de la culture et de la mode africaine et lui permettre une meilleure organisation pour les rencontres internationales » avec comme ambitions d'améliorer la circulation des personnes et des biens » ainsi que « développer l'économie urbaine et générer l'emploi ».

Ainsi, un centre d'activités est prévu sur le site du marché de Katako, où l'échangeur Diori Hamani sur le boulevard de l'Indépendance a été inauguré en avril 2018. La composante « développement du réseau de transport et constructions d'échangeurs » vise à assurer une meilleure fluidité du trafic urbain dans la ville et à désenclaver la capitale à travers les objectifs spécifiques suivants : la rénovation et l'augmentation de la capacité d'accueil de l'aéroport International Diori Hamani, actuellement en chantier ; l'amélioration de façon qualitative et quantitative du réseau de voirie urbaine de la capitale; la construction d'échangeurs et d'autoroutes urbaines ; l'amélioration de sa desserte par les transports multimodaux – pour lesquels des études de consultants internationaux sont en cours. Ces routes sont des éléments majeurs pour la circulation des biens et des personnes dans la ville et, par conséquent, pour

faciliter le commerce. Ces nouvelles constructions sont également l'occasion de repenser la place des infrastructures marchandes et du cœur commercial de la ville.

Ces projets bénéficient d'un large soutien de la part des autorités nigériennes, et sont menés par le Président de la Délégation Spéciale de Niamey, Moctar Mamoudou (jusque-là Haut-Commissaire à Niamey Nyala) nommé le 16 août 2017. En effet, le 20 juillet 2017, le maire de Niamey, Assane Seydou, élu le 11 novembre 2013, a été révoqué par un décret pris en conseil des ministres. Les élections municipales qui devaient se tenir le 8 janvier 2017 ont été reportées sine die.

C'est dans ce contexte que de nouvelles dispositions ont été prises, sans prendre en compte les éléments développés dans la précédente étude.

## 2/ Déplacements du marché Djemadjé et dernières évolutions

- **Le Petit Marché et la formation du marché de Djemadjé (1942-2006)**

Le 'Petit Marché' historique était un véritable point névralgique des échanges commerciaux de Niamey : il rassemblait les fonctions d'approvisionnements de gros/demi-gros (arrivage du fret, déchargement, stockage) et de redistribution/revente aux réseaux de détaillantes de produits frais.

Transféré en 1942 à l'emplacement actuel du monument aux morts, il fut rapidement implanté en plein centre-ville, en raison des flux de plus en plus importants de marchandises dus au développement de Niamey. Une nouvelle centralité commerciale, dès 1954 par le poids du Grand Marché, aura pour conséquence d'entraîner le développement de Niamey Haut.

Cette période d'après-guerre mondiale consacre alors la présence de deux marchés : « le marché de 8 heures » (futur Petit Marché ») le Grand Marché (le marché du haut). Tous les matins, et après 8 heures (fin officielle de l'animation du petit marché) tous les marchands et clients du petit marché sont priés de rejoindre le Grand Marché qui, quant à lui, ne ferme ses portes que le soir. Le Petit Marché fonctionnait comme le cœur de l'approvisionnement en produits frais de la capitale. Ce fonctionnement durera jusque dans les années 2000. Cependant, le succès du Petit marché entraînera un débordement du marché et la création d'un autre marché, le marché Djémadjé qui s'installe alors sur les bords du Gounti Yena. Avec l'augmentation des flux et la motorisation des citadins, cet emplacement sur un espace délaissé à commencer à poser problème. Un processus de transformation de ce centre-ville sera alors mis en œuvre en différentes étapes.

En 2006, les autorités prennent la décision de déloger les commerçants situés sur cet espace du marché de Djémadjé. Suite à ces déguerpissements, les commerçants ont, en collaboration avec les autorités municipales, cherché les voies et moyens leur permettant de continuer leurs activités. C'est ainsi que le marché de Dar Es Salam a été créé pour réinstaller ces commerçants, permettant de désengorger le centre-ville.

- **Incendie du Petit Marché et les projets de restructuration (2012-2017)**

Le 5 avril 2012, aux environs de 4h du matin que le Petit Marché de Niamey a été ravagé par un incendie qui a complètement décimé les boutiques.

S'ouvre alors le jeu des rumeurs sur le devenir du Petit marché pour répondre au relogement des commerçants : reconstruction à l'identique, construction d'un centre commercial (ou « shopping mall » avec 7 étages et un parking), …

L'incendie a eu des effets importants sur les commerçants qui ont cherché à se réorganiser. Avant qu'une réponse définitive ne soit donnée, une réponse provisoire consiste à recaser les sinistrés sur le site de l'ex marché Djémadjé, à proximité de l'ancien Petit marché. C'est ainsi que renaît le Marché Djémadjé sur les bords du Gounti Yena, les commerces cohabitant avec l'insalubrité de cet espace délaissé.

Encouragés par l'Etat, une minorité de commerçants se sont également relocalisés dans certains marchés périphériques (Wadata, Dar Es Salam). L'essentiel du commerce alimentaire se déroule alors en centre-ville : grossistes de produits importés (riz, farine, sucre, huile) sur le Grand Marché, grossistes pour les céréales, tubercules, fruits sur le marché Katako (élargi plus récemment aux produits maraîchers). Le marché Djémadjé et le quartier Zongo constituaient la principale zone d'arrivage de produits maraîchers avec l'équivalent d'un carreau de producteurs pour les circuits courts et des grossistes/courtiers/mandataires positionnés surtout sur les circuits-longs.

Suite à l'incendie du Petit Marché, la ville de Niamey a sollicité l'AFD pour le financement de sa reconstruction. Les échanges entre la Mairie de Niamey et l'AFD ont conduit, en 2014, au financement d'une étude diagnostic de l'armature commerciale de la ville.

Cette étude avait pour objectif de définir une stratégie d'intervention pour un projet d'amélioration des infrastructures marchandes devant : i) contribuer significativement à l'emploi et au développement économique local (agricole et urbain) ; ii) améliorer les conditions et la sécurité de l'approvisionnement de Niamey.

L'étude a mis en évidence l'urgence d'une réorganisation des infrastructures marchandes afin d'apporter des réponses aux enjeux auxquels est confrontée la ville de Niamey notamment en termes de sécurité alimentaire.

Différentes options opérationnelles ont été présentées afin d'y remédier. La Mairie de Niamey a retenu celle de l'aménagement d'une plate-forme alimentaire dédiée aux activités de gros/demi gros en produits vivriers frais (avec 5 sites potentiels retenus) et de manière connexe l'engagement de petits travaux de réhabilitation d'équipements marchands en vue de faciliter leur reprise en main par la ville de Niamey.

Cet aménagement serait accompagné d'un appui sur l'amélioration de la gouvernance du secteur et la réalisation de travaux confortatifs sur des infrastructures existantes.

- **Changement affectation du petit marché et délocalisation de Djemadjé (2018)**

En février, le changement d'affectation du site du Petit Marché a été acté et mis en œuvre. Il s'est agi non seulement pour les autorités de la ville d'assainir le site de ses tas d'ordures accumulées depuis plusieurs

années, d'enlever les barrières qui l'entourait mais aussi de le réaménager pour des fins utilitaires. L'option choisie a été de ne pas de reconstruire le Petit Marché mais de faire émerger un projet de création d'un espace récréatif. Depuis cette date, le site est donc un espace vert au milieu du carrefour (avec la persistance d'un poste de police).

La délocalisation du site de Djémadjé a été mise en œuvre au mois de juin 2018. Après plusieurs contestations, les commençants ont finalement quitté le site de Djémadjé. Cette opération a été complexe. Un certain nombre de commerçants craignaient qu'avec ce transfert, leurs intérêts commerciaux soient menacés. Des complications sont notamment advenues pour l'attribution des places, certaines ayant été attribuées par complaisance ou marchandage, causant la suspension de nombreux cadres (dont la déléguée spéciale pour Niamey 2). la Ville de Niamey a donc prévu d'effectuer de nouvelles attributions (voir communiqué – annexe 2). Aujourd'hui, ils sont recasés désormais sur un nouveau site de 4 hectares sis au quartier Lazaret non loin du marché Tourakou et à proximité du marché Dar Es Salam où ont été recasés les anciens de Djémadjé. Ce marché représente une nouvelle étape dans l'évolution de l'armature commerciale de la ville en créant une nouvelle centralité commerciale dans le nord de la ville. Cependant, le site n'est pas aménagé, ne bénéficie pas de services appropriés et présente des défis de gestion considérables, qui sont analysés dans la présente étude.

Bien que l'installation des commerçants sur le nouveau site soit récente, le Consultant a pu observer lors de la mission de novembre 2018 les premiers impacts de ce déplacement sur l'aire urbaine de Tourakou et ses marchés environnants, notamment le marché de Lazaret, marché secondaire et de quartier installé depuis 1990 sur un terrain de 0,7 hectares a été remarquablement affecté par le poids de Djemadjé : de nombreux commerçants ont préféré déplacer leur activité sur le nouveau site, situé à moins d'un kilomètre, car remarquablement plus attractif qu'un marché de quartier. Cela montre le rôle de catalyseur de Djemadjé : il sera nécessaire de suivre les évolutions de ces changements dans les prochains mois.

## 3/ Restructuration du réseau de marchés

Souhaitant développer une politique de restructuration des marchés de la ville, et libérer les espaces publics, les autorités de Niamey ont entamé ces dernières années des vastes opérations de déguerpissement des commerces de rue.

S'appuyant sur l'arrêté émis en 2004 par la Communauté Urbaine de Niamey (arrêté n°95/PPCUN/CEN/CUN portant classification des voies susceptibles de recevoir ou non des kiosques), la Ville de Niamey (ex-CUN) a mené des opérations de déguerpissements des kiosques au cours de l'année 2016. La plus spectaculaire de ces opérations s'est déroulée aux alentours du marché principal de la capitale, le « Grand Marché », où 2000 kiosques ont été détruits. Le marché a été alors fermé pendant deux jours en raison de cette opération.

En parallèle, la construction de l'échangeur "Diori Hamani", inauguré en avril 2018, a occasionné la destruction partielle du marché Katako, certains secteurs du marché se situant dans l'emprise de la future voirie.

Cette libération des emprises des rues s'est accompagnée d'une restructuration des équipements marchands avec un nouveau « remplissage » des marchés, les commerçants déguerpis ayant pour une bonne partie intégré ces équipements publics. Malgré le caractère approximatif du nombre de boutiques dans les marchés de la ville (relevés en 2014 – lors de la précédente étude du Groupe Huit—et lors de la présente étude, en novembre 2018), une recomposition des marchés et des flux a été remarquée lors des enquêtes et visites de terrain.

Tab. 1 *: Evolution du nombre de boutiques de 3 importants marchés de Niamey*

| **Marchés** | **2014** | **2018** |
|---|---|---|
| Habou Tégui (Niamey 1) | 466 | 995 |
| Haro Banda (Niamey 5) | 796 | 269 |
| Wadata (Niamey 4) | 835 | 1400 |

### a. Projets de nouveaux marchés

De par la volonté des autorités de Niamey de désencombrer les rues du centre-ville et de réorganiser les activités marchandes, chaque mairie d'arrondissement a été sollicitée par la Ville de Niamey pour identifier un terrain potentiel où ériger un marché (voué à accueillir les commerçants déguerpis). Etant donné l'avancement sommaire des travaux, il serait prématuré de considérer l'impact de ces projets sur la ville de Niamey- à l'exception du marché de Bassora. En effet sur le site de 4 hectares identifié par la mairie de Niamey 4, appartenant déjà à la ville et situé au Sud-Est de la ville, la plupart des parcelles ont été attribuées et les boutiques ont été construites par les acheteurs. À ce jour, aucun plan d'aménagement du marché n'a été validé, et le développement des constructions n'est pas uniforme. Bien que les travaux soient suspendus (par manque de fonds pour installer un système de canalisation, d'assainissement et d'électricité), la mairie d'arrondissement de Niamey 4 veut faire du marché de Bassora le marché de référence de l'arrondissement, le rendant plus attractif que le marché de Wadata. Le développement du marché de Bassora, situé au-delà de la ceinture verte, dans une zone d'expansion au nord de la nouvelle zone aéroportuaire, devra être suivi et considéré pour son éventuel impact à court-terme sur les activités marchandes de la ville.

Tab. 2 *: Marchés identifiés par les mairies d'arrondissement*

| **Arr.** | **Nom du site identifié / du marché** | **Superficie** | **Nombre boutiques** | **Etat des travaux** |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Gabagoura | | | Aucun |
| 2 | Danzam Koira | 0,9 ha | | Aucun |
| 3 | Kaley Plateau | 2,7 ha | 980 | Bornage et |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | terrassement |
| 4 | Bassora | 4 ha | 1500 | Boutiques en construction |
| 5 | Saguia | 1 ha | | Aucun |

**b. Marchés gérés**

Les marchés les plus significatifs, en termes de taille, de poids économique et niveau de service sont les marchés reconnus par la Ville de Niamey comme équipement marchands. Autrement dit, les marchés avec lesquels la municipalité a établi un contrat/accord de gestion ou qui sont financièrement suivis. Ceux-là semblent avoir un **rôle prépondérant dans la distribution en produits frais** (notamment dérivant de l'agriculture péri-urbaine et rurale). Cependant les marchés se différencient par le mode de gestion, l'attractivité du marché ou le niveau d'influence. La plupart de ces marchés ont été recensés et étudiés lors de la précédente étude du Groupe Huit, en 2015.

De par la recomposition des équilibres commerciaux, et les évolutions des infrastructures marchandes, la première mission a permis une mise à jour du diagnostic commercial, ainsi qu'une nouvelle évaluation des problématiques de chaque marché. Pour cela, une typologie a été établie par le Consultant et permet d'avoir une vue d'ensemble sur les marchés « gérés » - supervisés par la ville de Niamey (section 4).

**c. Marchés privés**

Les lieux d'activité marchande à Niamey sont variés, et la ville est irriguée par un réseau de marchés. Dans de nombreux quartiers, qu'ils soient centraux ou dans des zones d'expansion, l'édification de marchés privés prolifère. Ces marchés sont totalement financés par des privés (particuliers ou sociétés), qui érigent un équipement marchand, dont les boutiques sont louées à des commerçants, versant un loyer mensuel et avec un niveau de services attendu élevé (sécurité, électricité, eau, assainissement, déchets…). Bien que ces initiatives restent limitées, et souvent à petite échelle, deux marchés (situés dans le troisième arrondissement) ont notamment été pris en compte : le marché Albarka et le marché Assalam. En effet, la ville de Niamey a manifesté un intérêt pour l'acquisition de ces deux marchés, bien que les démarches soient à ce jour suspendues[1].

Une initiative associative a également fait l'objet de cette étude, le comptoir d'oignons géré par la coopérative PIV (voir section C.2), de par son rôle majeur dans la commercialisation de l'oignon nigérien dans la sous-région.

***d. Marchés* "non-gérés"**

Un certain nombre de marchés "non-gérés" et "marchés-rue" se trouvent dans tous les arrondissements de Niamey : ces marchés de

[1] Les procédures de vente a été ont débuté en 2014, et ces marchés devraient être de la propriété de Ville, mais depuis lors les redevances n'ont pas été déployées par la Ville, par manque de capacité financière et ces procédures sont à ce jour bloquées.

taille petite ou moyenne, parfois spontanés, parfois structurés, sont connus des autorités mais aucun contrat légal n'établit la présence de commerçants sur ces espaces où ils exercent. Il s'agit souvent de vente de produits manufacturés (parmi les plus importants, le marché de nuit de Yantala Bas), tandis que les étals de vente de produits vivriers frais (fruits et légumes) sont de moindre envergure. Les autorités de Niamey perçoivent une taxe journalière aux commerçants de 100 FCFA, au même titre que les autres activités de commerce de rue, aujourd'hui répandues dans tout Niamey. De par la difficulté d'analyse, de proposition d'actions spécifiques pour ces types de commerces et en raison de leur moindre impact sur le système de distribution des produits frais, ces marchés ne font pas l'objet de la présente étude.

## 4/ Liste des marchés sous la responsabilité de la DEM (marchés "gérés")

### a. La Direction des Equipements Marchands

La Direction des Equipements Marchands (DEM), sous la Direction des Ressources de la Ville de Niamey, présente trois services : des équipements collectifs ; des espaces publics ; et des halles et marchés- ce dernier a été créé en 2012. Un nouveau directeur a été nommé en 2018 et supervise 3 chefs de service et de leurs assistants respectifs. Cependant ce service ne dispose pas de véritables moyens logistiques pour assurer son rôle; il est important de noter que, à ce jour, la DEM ne gère aucun aspect financier des marchés (redevances, recettes…) centralisés au niveau de la Direction des Ressources Financières. Les compétences de la DEM concernant les marchés se limitent donc à des aspects tels que la supervision du fonctionnement des infrastructures marchandes, le contrôle des termes contractuels, la signalisation des problèmes, l'intermédiation en cas de conflit. Le service des Halles et Marchés a été créé en 2012 et sa capacité d'intervention reste très limitée.

### b. Les modes de gestion

Les marchés supervisés par la DEM, ou marchés "gérés" se divisent à Niamey en deux grandes catégories par leur mode de gestion, ou aspect contractuel, définis par le Guide de Gestion des Infrastructures et des Équipements Communaux[2] de la manière suivante :

1. **Régie directe** : "Dans le cadre d'une régie directe, la gestion du service public est assurée par la collectivité locale elle-même, avec ses propres moyens. Le service n'a aucune autonomie financière, ni d'organe de gestion, ni de personnalité juridique propre. En cas de litige avec un tiers, c'est la responsabilité de la collectivité qui est engagée."

Ainsi, les marchés les plus grands et importants de Niamey sont régis par la municipalité (régie directe) : Katako, Bukoki et, depuis peu, Djemadjé Nouveau. Ce mode de gestion a été privilégié pour ces marchés par l'importante somme d'impôts qu'il génère, pour proposer un prix avantageux aux commerçants, mais aussi pour des raisons historiques. Par exemple, pour Katako, le marché s'est rapidement et

[2] "Guide de gestion des infrastructures et équipements communaux", 2014, Ministère de l'Intérieur, de la Sécurité publique, de la Décentralisation et des Affaires Coutumières et Religieuses, Direction Générale de la Décentralisation et des Collectivités Territoriales

spontanément formé dans les années 60 dans une zone délaissée de la ville; l'Etat reconnaîtra le marché de Katako en 1975, que la ville commencera à gérer à partir de cette date. Pour Djemadjé, il a été reconnu et pris en régie directe par la Ville de Niamey depuis sont installation sur un nouveau site à Lazaret; auparavant, jusqu'à l'incendie de 2012, le Petit Marché était également géré en régie directe. La Ville de Niamey est dans ce cas en charge de l'infrastructure et de fournir les services nécessaires (collecte des déchets, eau, électricité, sécurité…).

2. **Gérance libre**: "La collectivité confie à une entreprise l'exploitation d'un service public, lui remet les équipements et matériels nécessaires et contrôle l'activité de cette dernière. L'exploitant reverse à la collectivité les redevances perçues auprès des usagers et bénéficie en retour d'une rémunération basée sur un tarif forfaitaire ou unitaire garanti par contrat. Le risque est, en conséquence, assumé par la collectivité. Par ailleurs, il convient de préciser que la gérance est un marché public soumis au code des marchés publics".

Ce mode de gestion est le plus répandu à Niamey, pour les marchés secondaires. Il permet à la municipalité de déléguer la gestion de l'infrastructure marchande. Il est à noter que pour les cas de marchés en gérance libre les services de latrines et de collecte de déchets doivent être assurés par la municipalité (voir contrat en annexe 3). Par ailleurs, de

La redevance mensuelle du prestataire est établie par un contrat d'une durée variable, pour la plupart renouvelés par tacite reconduction. En raison de cette pratique, le montant de la redevance est très rarement modifié.

Le régime de gestion a un influence directe sur la maintenance de l'infrastructure, la qualité des services, la capacité de financement, etc. et une évaluation des dysfonctionnements de gestion est établi dans cette étude (Diagnostic Institutionnel).

Tab. 3 *: Mode de gestion et redevances des marchés par arrondissement*

| Arrondissement | Marché | Gestion |
|---|---|---|
| Niamey 1 | **Yantala Habou Tégui** | Gérance Libre |
| Niamey 2 | **Tourakou** | Gérance Libre |
| | **Katako** | Régie |
| | **Dar Es Salam** | Gérance Libre |
| | **Boukoki** | Régie |
| | **Lazaret** | Gérance Libre |
| | **Nouveau Djamadjé** | Régie |
| Niamey 3 | **Nouveau marché** | Gérance Libre |
| | **Bonkaney** | |
| | **Grand marché** | *SOCOGEM* |
| | **Wadata** | Gérance Libre |
| Niamey 5 | **Marché rive droite (Haro Banda)** | Gérance Libre |
| | **Comptoir PIV** | Associative |

Au-delà de cette différenciation par mode de gestion, le Consultant a établi une liste suivant différents critères afin de pouvoir les hiérarchiser par la suite.

### c. Typologie des marchés

L'ensemble de ces informations a été cartographié et la carte est disponible via le lien suivant: https://drive.google.com/open?id=1RsEn-_vOnrIk-3tK4L-_-Z90FjtEsH7V&usp=sharing

## 5/ Typologie des marchés "gérés"

### a. Positionnement géographique

La répartition des marchés par arrondissement communal démontre le poids et l'importance de Niamey II, véritable coeur marchand de la ville. Le déplacement vers le nord du marché de Djemadjé a créé un axe structurant entre ce nouveau marché et les marchés historiques de Katako et Boukoki au sud de l'arrondissement (centre-ville). La commune possède également des marchés importants tels que Dar El Salam et Tourakou. L'essentiel du commerce de vivrier frais s'effectue donc dans cette aire, en ce que le marché de Djemadjé Nouveau se place - au même titre que le Petit Marché jusqu'en 2012 - en tant que marché de référence pour la vente de fruits et légumes, en gros comme au détail.

Ces activités sont moindres dans l'arrondissement Niamey I, où le seul marché "géré" est celui de Yantala Haut, Habou Tégui. Les boutiques présentes à l'intérieur de ce marché vendent essentiellement des produits manufacturés. Les grandes activités marchandes de produits frais semblent être limitées dans cette commune.

Tab. 4 *: Répartition des marchés par mairie d'arrondissement*

| Arrondissement | Quartier | Marché | Date installation | Date construction |
|---|---|---|---|---|
| Niamey 1 | Yantala Haut | **Yantala Habou Tégui** | 1990 | 1995 |
| Niamey 2 | Tourakou | **Tourakou** | 1972 | 2005 |
| | Bukoki I | **Katako** | 1960 | 2008 |
| | Dar Es Salam | **Dar Es Salam** | | 1998 |
| | Bukoki I | **Boukoki** | 1959 | |
| | Lazaret | **Lazaret** | 1990 | |
| | Lazaret | **Nouveau Djamadjé** | 2018 | |
| Niamey 3 | Nouveau Marché | **Nouveau marché** | 1920 | 1993 |
| | Couronne Nord | **Bonkaney** | 2002 | 2002 |
| | Kalley Centre Amirou | **Grand marché** | 1910 | 1954-1985 |
| Niamey 4 | Route Filingué | **Wadata** | 1982 | 1994 |
| Niamey 5 | Karadje | **Marché rive droite (Haro Banda)** | 1970 | 1994 |
| | Bd du Gourma | **Comptoir PIV** | 2012 | 2013 |

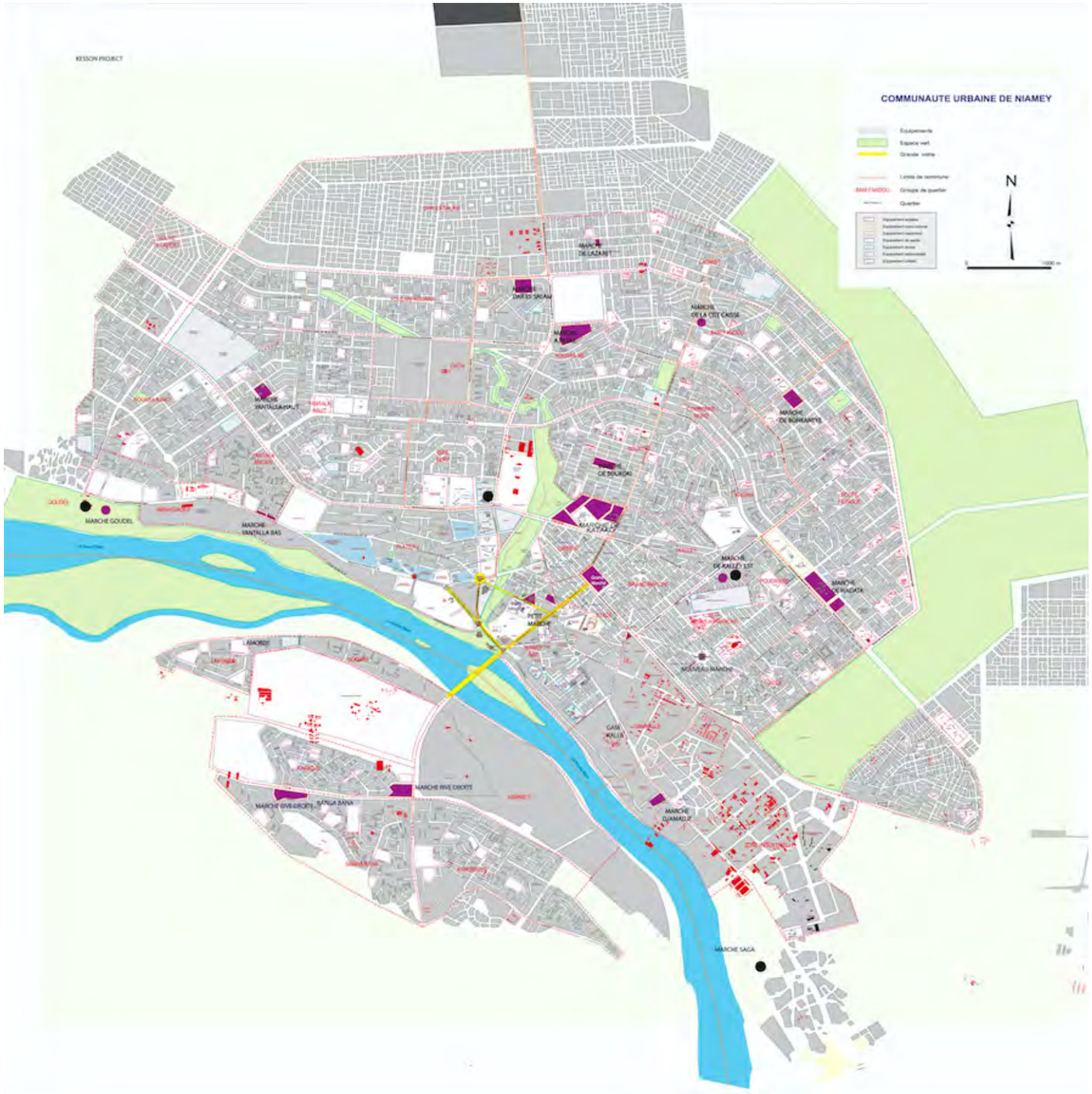
L'arrondissement Niamey III, proche du centre possède d'importants marchés tel que le Grand marché, qui a comme caractéristique de ne pas être géré par les autorités locales mais est un marché indépendant géré par une administration dépendant de l'Etat central (SOCOGEM). Pour cela, il ne fait pas l'objet de cette étude[3]. Deux marchés de taille moyenne se trouvent également dans cet arrondissement: le Nouveau Marché (au sud) et le marché Bonkaneye (au nord).

Le marché de Wadata, à l'est de la ville, se situe à proximité de la Gare routière et dans une zone en pleine expansion. Créé pour accueillir provisoirement les commerçants du Grand Marché, suite à l'incendie de 1982, il devient l'un des marchés importants de la capitale. Il représente aujourd'hui le marché principal de la commune IV, et son attractivité ne cesse de croître.

De l'autre côté du fleuve, rive droite, se situe l'arrondissement Niamey V, et qui représente une zone d'expansion résidentielle importante. S'y trouvent deux marchés importants: le marché de Harobanda et le comptoir PIV - non géré par la municipalité mais que le Consultant a décidé d'inclure de par son importance dans le commerce sous-régional. Ce dernier est géré par la coopérative PIV et représente la plaque tournante du commerce de gros des oignons nigériens (cela est développé dans la composante 2, A). Le marché de Harobanda, au carrefour de deux routes nationales (N6 et N27), situé aux portes de la ville, est le marché de référence de toute la rive droite.

[3] N.B. : le Grand Marché est tout de même inclu dans les tableaux de classification établis dans cette partie.

Carte 1 : Carte des marchés




lien :https://drive.google.com/open?id=1RsEn-_vOnrIk-3tK4L-_-Z90FjtEsH7V&usp=sharing

### b. Taille des marchés et nombre de boutiques

En termes de superficie les marchés de la ville peuvent être divisés en trois tendances : les marchés de petite taille (>2 ha) ; les marchés de taille moyenne (entre 2 et 4 ha) ; et les marchés de taille considérable (<4 ha). Ces derniers se situent dans les commune 2 et 3, cœur commercial de la ville. Katako se démarque par sa taille imposante d'environ 15 hectares, où se confondent habitations et commerces; en effet il est fréquent que des logements se situent au-dessus des boutiques - et les constructions d'étages supérieurs sont toujours fréquentes à ce jour. Katako est donc un véritable « marché zone » qui s'est développé sur un espace délaissé dans la ville et assume aujourd'hui d'importantes fonctions de gros et d'entreposage.

Tab. 5 *: Superficie, boutiques, taux de vacance par marché*

| Arrondissement | Marché | Superficie (ha) | Boutiques | Taux de vacance app. |
|---|---|---|---|---|
| Niamey 2 | **Katako** | 15 ha | | |
| Niamey 3 | **Grand marché** | 6,8 ha | 1863 | |
| Niamey 2 | **Nouveau Djamadjé** | 4 ha | | |
| Niamey 5 | **Marché rive droite (Haro Banda)** | 3,8 ha | 269 | 0% |
| Niamey 3 | **Bonkaney** | 3,3 ha | 869 | 40% |
| Niamey 1 | **Yantala Habou Tégui** | 2,9 ha | 995 | 0% |
| Niamey 2 | **Boukoki** | 2,8 ha | | |
| Niamey 2 | **Tourakou** | 2,2 ha | 74 | |
| Niamey 2 | **Dar Es Salam** | 2,2 ha | 267 | 10% |
| Niamey 4 | **Wadata** | 1,8 ha | 1 400 | 0% |
| Niamey 3 | **Nouveau marché** | 1,5 ha | 285 | 0% |
| Niamey 2 | **Lazaret** | 0,8 ha | 285 | 35% |
| Niamey 5 | **Comptoir PIV** | 0,6 ha | / | / |

Le nouveau site choisi par la municipalité pour le marché de Djemadjé a une superficie de 4 hectares, supérieure à tous les autres marchés « gérés » de la ville. Néanmoins, la superficie sur laquelle s'effectuent des activités marchandes autour du nouveau Djemadjé semble dépasser cette limite de 4 hectares, et ce que le site se trouve sur un terrain vague de plus de 20 hectares qui est essentiellement un dépotoir sauvage (cf. l'étude du site dans la Composante 1, A).

Le nombre de boutiques fait référence aux boutiques construites au sein de l'infrastructure marchande (donc suivant le plan de construction) et peut être un biais, car il ne prend pas en compte les boutiques auto-construites, les étals, les extensions et toutes autres installations abondamment présentes dans les marchés. Cela explique les incohérences entre le nombre de boutiques et la superficie ; comme à Wadata où 1400 boutiques sont construites sur 1,8 hectare, tandis que sur une superficie doublement plus grande (3,8 ha) le nombre de boutiques est uniquement de 269 pour le marché de Haro Banda.

Néanmoins le cas de Wadata est spécifique: si les boutiques sont au nombre de 1400, uniquement 104 sont construites en matériau définitif

(zone centrale): les autres sont bien délimitées (2 $m^2$ par boutique), mais sont pour la plupart auto-construites. En effet, la zone centrale a été réalisée en 1994 par un projet financé par l'AFD[4] et qui prévoyait, dans une deuxième phase qui n'a pas été réalisée, d'aménager la plateforme composée de 1300 boutiques. Ainsi ces boutiques, qui avaient été délimitées, ont été auto-construites par les commerçants.

Pour les autres marchés, en raison de l'hétérogénéité des boutiques et de leur variabilité, elles sont rarement recensées. Ainsi ces chiffres ne permettent pas de rendre compte complètement de l'importance de l'activité commerciale des marchés. Pour cela, la superficie est un indicateur plus fiable[5]. Aussi, il est fréquent que les activités commerciales se déplacent aux abords des marchés pour une question de visibilité et afin d'être au plus près des clients. Cela est particulièrement vrai pour les vendeurs de fruits et légumes, préférant s'installer sur les voies d'accès aux marchés et vendre aux véhicules de passage. Cette pratique pose des problèmes d'accessibilité, mais aussi de gestion dans certains marchés. On notera le cas de Habou Tégui, où aucun commerce de produits alimentaires frais n'a lieu à l'intérieur de l'enceinte de l'infrastructure: les vendeurs se sont installés aux abords du marché et ils sont considérés comme des "vendeurs de rue".

Ainsi, le Consultant a cherché à étudier le taux d'occupation des marchés et le phénomène des allées « mortes » - bien qu'il n'existe pas de chiffre précis (la ville de Niamey devrait mener des comptages de boutiques fermées par marché, lors de l'année 2019). Ces estimations des taux de vacance se basent donc sur des observations empiriques et entretiens avec les gérants et les autorités locales. Les deux marchés les plus touchés par ce phénomène sont Bonkaney et Lazaret, et dans une moindre mesure Dar Es Salam. Dans le cas de Bonkaney, l'attractivité du marché a nettement diminué ces dernières années suite à des problèmes de sécurité et d'assainissement; c'est ainsi que le contrat de gérance libre a été résilié par la municipalité. Le marché a été récupéré en régie directe en juillet 2018. Le marché a été attribué en gérance libre en fin janvier 2019, par la volonté de l'actuel Délégué Spécial de Niamey III, en accord avec la DEM. Le commerce de produits alimentaires est très marginal sur ce marché. Concernant Lazaret, comme déjà mentionné, le déplacement de Djemadjé à moins d'un kilomètre du marché semble avoir eu un impact fatal sur les commerçants de fruits et légumes de Lazaret, préférant se relocaliser à Djemadjé Nouveau.

Enfin, des mécanismes spéculatifs tels que la sous-location sont fréquents et peuvent expliquer les taux de vacance élevés de ces marchés (cf. encadré).

[4] "Le marché de Wadata a pour origine la destruction et la reconstruction du Grand Marché de Niamey. Le déplacement des commerçants a en effet été à l'origine d'un lotissement commercial de 7 hectares avec la construction parallèle de l'Ecogare. Ce processus a enclenché une dynamique qui a abouti à la création d'un marché permanent." (Groupe Huit, 2014)

[5] Il est cependant important de noter que, pour le marché Tourakou bétail bien que la superficie octroyée par la mairie soit de 2,2 ha, les images satellitaires révèlent que les activités du marché s'étendent à plus de 6 hectares.

*Encadré: les mécanismes spéculatifs des marchés (Groupe Huit, 2014)*

- Le mécanisme spéculatif des sous locations ou d'attente de location : la transformation d'un emplacement en boutique permet au commerçant d'apporter la certitude de posséder un emplacement pour une longue durée et de pouvoir conserver ces produits. Ce phénomène a parfois été accepté par les autorités lors de la reconstruction de marché lors des périodes post- incendies. De ce fait, les attributaires des boutiques ne sont pas pour la plupart des commerçants mais des « propriétaires rentiers » qui sous louent leurs emplacements. Ces emplacements (boutiques initialement construites dans le marché ou nouvelles boutiques) sont, soit loués, soit le plus souvent sous-loués. Les montants de sous location sont particulièrement élevés, dépassant de loin le montant de la redevance (les chiffres relevés peuvent aller jusqu'à plus de 120 000 FCFA pour une boutique dont le montant de location s'élève seulement à 5 000 FCFA par exemple). Notamment pour les marchés de périphérie qui ne fonctionnent pas bien actuellement, comme une rente foncière, ces spéculateurs préfèrent louer leurs boutiques ou conserver ces boutiques fermées en prévision d'un changement de l'activité et de l'attractivité de ces marchés de périphéries ;

- Le stockage : les besoins de stockage sont importants et non satisfaits dans les quartiers à un tarif aussi compétitif, que celui proposé dans les marchés de la ville (3000 FCFA le mois). Les commerçants préfèrent ainsi louer des boutiques qui servent d'entrepot et qui permettent de préparer l'avenir.

### c. Types de produits

Les marchés de Niamey sont pour la plupart polyvalents, avec la vente de produits manufacturés de tout type, de produits alimentaires secs (céréales, épices…), transformés (conserves, pâtes alimentaires…) et frais (fruits et légumes). La hiérarchisation par vente de produits est donc difficile, en absence de données sur le type d'activité par marché. Cependant une catégorisation par dominante de produits vendus par marché peut être établie dans cette première phase. Cela permet d'avoir une vision sur les marchés vendant principalement des produits alimentaires, problématique de l'étude.

Tab. 6 *: Type de produits vendus par marché*

| Arrondissement | Marché | Dominante | Spécialisation |
|---|---|---|---|
| Niamey 3 | **Grand marché** | | |
| Niamey 2 | **Katako** | | |
| Niamey 2 | **Dar Es Salam** | | |
| Niamey 2 | **Boukoki** | | Canne à sucre |
| Niamey 5 | **Comptoir PIV** | Produits alimentaires frais | Oignons |
| Niamey 2 | **Nouveau Djamadjé** | Produits alimentaires frais | Fruits et légumes |
| Niamey 3 | **Nouveau marché** | Produits alimentaires | |
| Niamey 4 | **Wadata** | Produits alimentaires | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Niamey 2 | **Tourakou** | Produits alimentaires | Bétail |
| Niamey 5 | **Marché rive droite (Haro Banda)** | Produits alimentaires | |
| Niamey 1 | **Yantala Habou Tégui** | Produits manufacturés | |
| Niamey 2 | **Lazaret** | Produits manufacturés | |
| Niamey 3 | **Bonkaney** | Produits manufacturés | |

Il est fréquent de trouver dans tout marché quelques vendeurs de fruits et légumes, mais ce genre de commerce reste marginal à Haro Banda, Bonkaney, Lazaret et Habou Tegui. Les marchés de Wadata et Nouveau marché présentent un certain nombre de vendeurs de fruits et légumes, ainsi que de commerces de produits alimentaires de tout type (secs, transformés,…). Le marché de Tourakou est un cas particulier car spécialisé dans la vente du bétail. Le comptoir PIV, de gestion associative, est dédié à l'export de l'oignon nigérien. Le marché de Djemadjé Nouveau, malgré son installation récente, se spécialise dans les activités de gros et de vente au détail de fruits et légumes, et semble irriguer tous les marchés de la ville.

Ainsi le marché de Dar Es Salam est particulièrement assujetti aux changements des flux marchands de la ville et aux déplacements de commerçants. Historiquement, Dar Es Salam a été un marché récipiendaire car, suite aux inondations de 1998, les commerçants du Petit Marché sont déplacés dans ce marché (notamment les vendeurs de poisson). Dar Es Salam est un marché polyvalent, où la pratique du "stockage" était historiquement importante. Aujourd'hui, avec le poids de Djemadjé Nouveau, la place du marché de Dar es Salam se redéfini et il est nécessaire de suivre ces changements; concernant les fruits et légumes, les activités de commerce de produits frais semblent être moindres dans ce marché.

Katako et Boukoki ont été dans l'histoire de Niamey des points de repère du commerce de Niamey. Pour Katako, marché polyvalent, la vente de matériaux de construction, de l'équipement domestique ou agricole est prédominante; on y trouve également des artisans (forgerons, quincaillerie à partir des matériaux recyclés). Les dominantes du marché sont les matériaux de construction et la vente de produits vivriers secs (céréales). Pour cela, c'est un marché qui accueille un grand nombre de grossistes disposant d'entrepots de stockage. En raison aux récents changements- la construction de l'échangeur, et le déplacement de Djemadjé- les activités de Katako sont à redéfinir, notamment concernant son importance dans les activités de gros pour les céréales – mil, maïs, sorgho -, les tubercules (ignames) et les fruits.

Pour Boukoki, les commerçants grossistes de cannes à sucre (qui vient principalement de Zinder sur très gros porteurs) exerçant autrefois autour du Petit marché ont été déplacés sur le marché de Bukoki par les autorités de Niamey. Dès lors, les acheteurs de toute la ville s'y approvisionnent et il s'agit du principal produit vivrier qui s'y vend.

### d. Aire de chalandise et niveau de service

A partir des éléments détaillés précédemment (positionnement géographique et évolution des marchés, types de produits vendus, taille des marchés), il est possible de classer les marchés en fonction d'une typologie assez classique et qui n'a pas fondamentalement évolué depuis 2014.

Tab. 7 *: Classement des marchés par aire d'influence*

| Arrondissement | Marché | Aire d'influence |
|---|---|---|
| Niamey 5 | Comptoir PIV | Sous-région |
| Niamey 2 | Tourakou | Agglomération |
| Niamey 2 | Katako | Agglomération |
| Niamey 2 | Nouveau Djamadjé | Agglomération |
| Niamey 3 | Grand marché | Agglomération |
| Niamey 4 | Wadata | Agglomération |
| Niamey 5 | Marché rive droite (Haro Banda) | Ville |
| Niamey 2 | Dar Es Salam | Ville |
| Niamey 2 | Boukoki | Ville |
| Niamey 3 | Nouveau marché | Quartier |
| Niamey 1 | Yantala Habou Tégui | Quartier |
| Niamey 2 | Lazaret | Quartier |
| Niamey 3 | Bonkaney | Quartier |

Dans l'ensemble des marchés de la ville, on dénombre:

- **des marchés centraux d'importance ou « marchés d'agglomération »**: il s'agit de marchés influents par: (i) leur spécialisation, tels que le comptoir PIV pour l'oignon (dont l'influence dépasse les frontières nationales, pour l'export du produit dans les pays voisins) et le marché de Tourakou pour le bétail. Le marché de Djemadjé Nouveau se spécialise dans la vente de produits alimentaires frais. La préférence des revendeurs pour Katako et Wadata est liée à leur lieu d'habitation et à leur situation dans des zones très fréquentées (le centre-ville pour Katako et la zone d'expansion et de traffic routier pour Wadata).
- **des marchés secondaires ou "marchés de ville"** qui constituent des relais importants dans la chaîne commerciale de la ville. Ce sont des marchés inter-quartiers et souvent attractifs pour la variété de produits qu'ils proposent, comme le Nouveau Marché, Haro Banda et Dar Es Salam. Le cas de Bukoki est particulier, car son attractivité est principalement liée à la vente de canne à sucre.
- **des marchés de quartiers** qui maillent le territoire et qui sont pour la plupart "non gérés". Les marchés de Habou Tégui, Lazaret et Bonkaney sont principalement attractifs au niveau de la commune, car proches des lieux d'habitation.

Dans le système de distribution alimentaire de Niamey, aucun de ces marchés secondaires ne fonctionne en dehors d'un réseau très dense d'interactions avec les principaux marchés de gros de la ville, en priorité avec Djemadjé Nouveau, fournisseur en produits frais.

### e. Classification par redevances

Une sous-classification supplémentaire peut être établie pour les marchés en gérance libre (excluant donc les marchés de Katako, Djemadjé Nouveau, Boukoki et Bonkaney), par la redevance mensuelle versée à la Ville de Niamey (ces données datant de 2018). Ainsi, les redevances peuvent se classifier en trois catégories: (1) Inférieure à 500 000 FCFA (2) Entre 600 000 et 900 000 FCFA et (3) Supérieure à 900 000 FCFA.

Tab. 8 *: Classement des marchés par redevances*

| Arrondissement | Marché | Redevance mensuelle (FCFA) | Superficie | Boutiques | Aire d'influence |
|---|---|---|---|---|---|
| Niamey 3 | **Bonkaney** | **1 500 000** | 3,3 ha | 869 | Quartier |
| Niamey 2 | **Tourakou** | **1 200 000** | 2,2 ha | 74 | Agglomération |
| Niamey 3 | **Nouveau marché** | **945 000** | 1,5 ha | 285 | Ville |
| Niamey 5 | **Haro Banda** | **750 000** | 3,8 ha | 269 | Ville |
| Niamey 1 | **Yantala Habou Tégui** | **700 000** | 2,9 ha | 995 | Quartier |
| Niamey 2 | **Dar Es Salam** | **600 000** | 2,2 ha | 267 | Ville |
| Niamey 4 | **Wadata** | **500 000** | 1,8 ha | 1 400 | Agglomération |
| Niamey 2 | **Lazaret** | **300 000** | 0,8 ha | 285 | Quartier |

Le croisement des classifications précédentes et du montant des redevances révèle certaines incohérences, en ce que la tarification ne semble pas toujours dépendre de la superficie du marché, du nombre de boutiques construites ni de l'aire d'influence du marché.

Le marché de Bonkaney, dont le contrat de gérance libre a été rompu en juillet 2018, était en régie directe lors de la visite du Consultant en novembre 2018. La Ville de Niamey a signé un nouveau contrat en janvier 2019 avec un autre opérateur, sur un accord de redevance de 1.500.000 FCFA. Le mode d'attribution n'a cependant pas été précisée.

Ce cas est emblématique car il montre la volonté des autorités locales d'augmenter les redevances: le marché de Bonkaney, dont la redevance précédente était de 400 000 FCFA, est à ce jour le marché avec la redevance la plus élevée de Niamey, au-dessus de Tourakou. Cependant les actuels écarts entre les différentes redevances sont grands, et difficilement discernables. Il est important de noter que le marché de Bonkaney est considéré à ce jour par le Consultant comme un marché de quartier car les services proposés ainsi que son attractivité sont moindres: cependant le potentiel du marché est important, en prenant en compte également les changements urbains et les polarités de Niamey, qui est en pleine mutation. Le marché de Bonkaney, s'il est réaménagé est redynamisé pourra représenter un pôle marchand d'importance car situé dans une zone stratégique, en pleine expansion (nord-est)[6].

Si la redevance élevée pour le marché de Tourakou s'explique par son activité spécifique nécessitant d'une infrastructure spécialisée (vente de bétail), le tarif du Nouveau Marché semble élevé comparé à un marché plus grand (comme Haro Banda) ou plus influent (comme Wadata).

[6] On assiste aujourd'hui à une urbanisation de fait de la ville au-delà de la ceinture verte: à partir des années 2000, l'Etat nigérien a décidé d'entreprendre un programme de remboursement des arriérés de salaire de ses fonctionnaires par l'octroi de parcelles. L'essentiel des nouvelles zones d'extension de cette opération sont concentrées dans le Nord Est de la ville.

Cependant, pour ce dernier, il est à noter que les négociations avec le gestionnaire se trouvent dans une impasse car le contrat sera soit rompu soit renégocié, à la suite de problèmes de gestion qui ont causé des différends entre les commerçants et le gestionnaire.

**Profil des commerçants**

Le marché de Djémadjé compte 494 commerçants : 390 hommes et 104 femmes. Les commerçants sont en majorité des jeunes (67%).

**Infrastructure**

Presque 12% des commerçants ont un lieu de vente dans le marché, sans accès rapide. Les commerçants se partagent entre travailler sur la rue (44,5%) et travailler dans le marché avec un accès rapide (43,5%).

Un tiers des commerçants vend ses produits sur un étalage, taux bien plus élevé que dans les marchés de Dar es Salam (3%) et Harobanda (11,5%). Le marché de Djémadjé compte notamment le taux le plus bas de boutiques en dur (2%) entre les trois marchés.

**Types d'activités**

La répartition des activités du marché de Djémadjé est très inégale : 88% des activités sont des activités de vente de détails. Les autres activités sont minoritaires et réparties sensiblement à égalité entre les grossistes (4%), les semi-grossistes (4%), la vente directe (5%). Contrairement à Dar es Salam, le marché de Djémadjé peut être qualifié de marché de vente au détail.

De même, qu'à Dar es Salam, en raison de la prépondérance des activités de détail, 85% des commerçants ont des infrastructures de commercialisation de moins de 10m2. On remarque une correspondance entre les pourcentages de la taille des infrastructures de commercialisation et les pourcentages des activités.

De façon moins marquée que dans le marché de Dar es Salam, 62% des commerçants vendent plusieurs types de produits.

Les principaux produits vendus sont les produits carnés, les produits alimentaires, les produits secs, les tomates, les piments, les poivrons, les oignons et l'ail.

### f. Fiches détaillée

En annexe figure l'ensemble des fiches détaillées.

## 6/ Diagnostic détaillé de trois marchés

Pour avoir une idée plus précise de la réalité des marchés, un comptage des commerçants a été effectué dans trois marchés : Dar es Salam, Djémadjé 2, Harobanda. Ces marchés ont été sélectionnés en raison des produits qui y sont vendus (essentiellement vivriers) et de la part des activités de gros présentes dans ces marchés.

L'ensemble des commerçants a ainsi été enquêté. Cette enquête exhaustive permet aujourd'hui d'avoir un portrait précis des activités de ces trois marchés.

Il est à noter que ces enquêtes seront consolidées (dans le prochain rapport) par des enquêtes trafics non encore exploités qui permettront

également de caractériser l'activité de gros/semi-gros présentes dans les aires de ces marchés.

Ces enquêtes permettent aussi de caractériser les activités des commerçantes et la place des femmes dans les marchés sélectionnés pour l'analyse.

## a. Marché de Djémadjé 2

### Profil des commerçants

Le marché de Djémadjé compte **494 commerçants** : 390 hommes et 104 femmes. Les commerçants sont en majorité des jeunes (67%).

### Infrastructure

Presque 12% des commerçants ont un lieu de vente dans le marché, sans accès rapide. Les commerçants se partagent entre travailler sur la rue (44,5%) et travailler dans le marché avec un accès rapide (43,5%).

Un tiers des commerçants vend ses produits sur un étalage, taux bien plus élevé que dans les marchés de Dar es Salam (3%) et Harobanda (11,5%). Le marché de Djémadjé compte notamment le taux le plus bas de boutiques en dur (2%) entre les trois marchés.

### Types d'activités

La répartition des activités du marché de Djémadjé est très inégale : 88% des activités sont des activités de vente de détails. Les autres activités sont minoritaires et réparties sensiblement à égalité entre les grossistes (4%), les semi-grossistes (4%), la vente directe (5%). Contrairement à Dar es Salam, le marché de Djémadjé peut être qualifié de marché de vente au détail.

De même, qu'à Dar es Salam, en raison de la prépondérance des activités de détail, 85% des commerçants ont des infrastructures de commercialisation de moins de 10m2. On remarque une correspondance entre les pourcentages de la taille des infrastructures de commercialisation et les pourcentages des activités.

De façon moins marquée que dans le marché de Dar es Salam, 62% des commerçants vendent plusieurs types de produits.

Les principaux produits vendus sont les produits carnés, les produits alimentaires, les produits secs, les tomates, les piments, les poivrons, les oignons et l'ail.

## b. Marché de Dar es Salam

### Profil des commerçants

Le marché de Dar es Salam compte **71 commerçants** : 66 hommes et 5 femmes. Les commerçants sont en majorité des jeunes (73%).

### Infrastructure

La majorité des commerçants ont un lieu de vente dans le marché lui-même (84%), avec donc une faible part de commerçants (16%) travaillant dans la rue / sur le trottoir. Cela contraste notamment avec Djémadjé où 44% des commerçants travaillent dans la rue.

On constate aussi que près d'un quart des commerçant a une boutique en dur, taux très important comparé aux deux autres marchés (2% à Djémadjé et 5% à Harobanda). En proportion, ce marché compte peu d'étalages (seulement 15% des commerçants utilisent des étalages).

**Types d'activités**

Le marché de Dar es Salam abrite à la fois des activités de vente de détail (76% des commerçants) et de semi-grossiste (23%). C'est une caractéristique à noter, car dans les deux autres marchés, les activités de ventes au détail sont encore plus prépondérantes, et les activités de semi-grossistes relativement moins importantes. En revanche, on compte à Der es Salam seulement un grossiste, et il n'y a aucun producteur réalisant de la vente directe.

En raison de la prépondérance des activités de détail, les trois quarts des commerçants ont des infrastructures de commercialisation de moins de 10m2. Il s'agit même de souligner qu'aucune des infrastructures de commercialisation du marché de Dar es Salam n'a une superficie supérieure à 19m².

85% des commerçants vendent plusieurs types de produits.

Les principaux produits vendus sont les produits carnés, les produits alimentaires et les produits secs, ainsi qu'un certain nombre de produits maraichers : pommes de terre, tomates, carottes, aubergines, concombres, piments, poivrons, chou, chou-fleur, courgette, et surtout oignon et ail.

### c. Marché de Harobanda

**Profil des commerçants**

Le marché de Harobanda compte **243 commerçants** : 169 hommes et 74 femmes. La majorité des commerçants est soit âgée (45%), soit jeune (45%). Le marché d'Harobanda est le marché qui rassemble le plus de commerçants considérés comme « vieux » (7%).

**Infrastructure**

Le marché d'Harobanda présente une configuration moins marquée en termes de répartition des lieux de vente. 43% des commerçants ont un commerce qui se situe dans le marché avec accès rapide, quand 35% sont également dans le marché mais sans accès rapide. 22% vendent leurs produits dans la rue, sur le trottoir.

En comparaison avec les marchés de Djémadjé et Dar es Salam, le marché d'Harobanda présente un taux considérable de kiosques en tôle (17%) quand cette infrastructure ne représente que 2% à Djémadjé ou 11% à Dar es Salam. Harobanda est le seul marché à comporter un magasin de stockage.

**Types d'activités**

Harobanda est le marché qui compte le plus gros pourcentage de vente au détail, qui constitue 89% des activités du marché. Les grossistes constituent à peine 1% des activités, le taux le plus bas des trois marchés. La deuxième activité majeure, est celle de semi-grossiste avec 7% de commerçants l'exerçant.

Comme on a pu l'observer avec les deux autres marchés, la prépondérance des activités de détail, explique les 82% des commerçants ayant des infrastructures de commercialisation de moins de 10m2.

66% des commerçants vendent plusieurs types de produits.

Les principaux produits vendus sont les produits carnés, les produits alimentaires et les produits secs, ainsi qu'un certain nombre de produits

maraichers : tomates, piments, poivrons, oignons, et ail. Ces produits figurent parmi les produits les plus soumis à la vente des trois marchés, Dar es Salam en proposant plus que les deux autres.

### d. Analyse comparée des marchés

En somme, les trois marchés se distinguent par leur taille, leurs activités mais aussi par le profil-type des commerçants y exerçant. Le tableau suivant vise à synthétiser les spécificités de chaque marché.

Tab. 9 *: Tableau de synthèse des comptage*

| | Indicateur clé (%) | **Dar es Salam** | **Djémadjé 2** | **Haro Banda** |
|---|---|---|---|---|
| **Profil des commerçants** | Femmes | 7% | 21% | 30% |
| | Jeunes | 73% | 67% | 47% |
| | **Points saillants** | plus jeune, très masculin | | part importante d'adules âgés présence féminine plus importante |
| **Infrastructure** | Vendeurs de rue | 15% | 45% | 22% |
| | Boutiques | 24% | 2% | 6% |
| | Vente sur étalages | 15% | 49% | 28% |
| | Vente sous hangars | 44% | 38% | 39% |
| | **Points saillants** | i) marché assez « contrôlé », ii) plus grande part de boutiquiers iii) faible taux de vendeurs de rue | i) marché débordant largement dans les rues environnantes, ii) peu de constructions en dur | |
| **Type d'activités** | Grossistes | 1,4% | 3,6% | 0,8% |
| | Demi-grossistes | 22,5% | 4,1% | 7,0% |
| | taux de vente au detail | 76,0% | 87,7% | 89,3% |
| | taux de vente directe | 0% | 4,7% | 2,9% |
| | taux de structures de commercialisation de plus de 10 m2 | 24% | 14% | 17% |
| | **Points saillants** | prépondérance des activités de détail, mais part importante des activités de semi-grossistes | prépondérance des activités de détail, mais présence de grossistes et de producteurs | prépondérance des activités de détail |
| **Principaux produits vendus** | | produits carnés produits alimentaires produits secs produits maraîchers : oignon et ail, pommes de terre, tomates, carottes, aubergines, concombres, piments, | produits carnés produits alimentaires produits secs produits maraîchers : tomate, piment, poivron, oignon, ail… | produits carnés produits alimentaires produits secs produits maraîchers : tomate, piment, poivron, oignon, ail… |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | poivrons, chou, chou-fleur, courgette… | | |

| Constats | Conséquences |
|---|---|
| 1. Libération du site de Djémadjé et installation sur un nouveau site dans le quartier de Lazaret<br>Création d'un pôle marché de Tourakou / marché Dar Es Salam / Nouveau Djémadjé | 1. Insertion d'un marché dans un bassin de consommateurs important et amélioration de l'accessibilité<br>Reconfiguration de l'armature commerciale selon un axe Nord/sud |
| 2. Destruction partielle de Katako et déplacements de commerçants<br>Libération des emprises des rues (commerce ambulant) et opération de redynamisation des marchés secondaires | 2. Demande accrue de services dans certains marchés<br>Nécessité de prendre en compte les évolutions la CUN / absence de politique rationnelle |
| → Reconfiguration de l'armature commerciale selon un axe Nord/sud et nouvelle centralité urbaine au Nord | |

Ces différentes mutations amènent à repenser le projet proposé dans l'étude de pré-faisabilité. Il convient de prendre en compte le déplacement effectif des commerçants ainsi que la recomposition des marchés pour analyser à la fois :

- D'un point de vue urbain : i) l'articulation au sein de la ville, notamment en termes de flux des commerçants, des consommateurs et des produits ; ii) le positionnement d'une future infrastructure au sein de la tâche urbaine ;
- D'un point de vue commercial : i) l'évolution des filières prenant en compte les changements de circuits de distribution et ii) l'évolution des circuits d'approvisionnements ;
- D'un point de vue institutionnel : i) l'évolution de la structure et des modes de gestion ; ii) l'évolution des acteurs institutionnels en charge de la gestion des marchés (services financiers, services techniques).
-

# B. Diagnostic urbain

La ville de Niamey est aujourd'hui en pleine mutation sous l'impulsion du programme Niamey Nyala. On observe ainsi plusieurs processus.

## 1/ Processus de structuration urbaine : la conservation et la valorisation de la forme urbaine

Par rapport à d'autres villes du continent, Niamey a réussi à préserver le schéma urbain intégré dont elle a hérité, et à contenir l'étalement malgré une croissance rapide. Cela constitue un atout majeur pour la ville, que les décideurs locaux voudront préserver au fil du temps avec la croissance de la population. On observe ainsi trois éléments majeurs.

Tout d'abord, ce maillage du territoire s'observe particulièrement avec le **renforcement et l'articulation de la structure viaire**. Quatre grands projets de construction et de modernisation des routes entrepris au cours des cinq dernières années ont coûté environ 95 millions USD, soit environ 20 fois les dépenses en capital de la ville de Niamey pour 2016. Parmi les travaux, on citera les travaux d'aménagement et de bitumage de 70 km de voirie urbaine à Niamey (sur financement de la Banque Ouest Africaine de Développement et de l'Etat du Niger) ainsi que la construction des échangeurs Diori Hamani, **Mali Béro** et celui **du rond-point des martyrs**. Ils permettent de structurer le réseau par le biais d'une rocade faisant le tour de la ville Un troisième pont en cours de construction devrait permettre de finaliser cette boucle urbaine, structurant et ceinturant l'ossature urbaine.

Ensuite, on observe la **valorisation du cadre de vie**. La volonté de modernisation se traduit également à l'échelle de Niamey, avec le projet « *Niamey Nyala* » qui est un véritable engagement des autorités nigériennes pour le développement de la ville. La redynamisation de la ville est en train de passer par la prise en compte de la durabilité. Même s'il est trop tôt pour parler d'une prise en compte global de Niamey comme ville durable, plusieurs éléments incitent à cette lecture du développement urbain. Cela passe tout d'abord par la valorisation de l'espace public au sens large : construction/aménagement de places publiques (Place Monteil ; les Ronds-points Hôtel des Postes; le Terrain Musulman ; la Place Djermakoye ; le Rond-point ENAM ; le Rond-point Gadafawa ; le Rond-point Justice ; la Place de la concertation ; le Rond-Point Rive Droite) ou encore du Bois des Nations, campagne de réalignement des commerces sur la voie publique, valorisation de la ceinture verte, opérations d'assainissement de grande envergure à travers le curage des caniveaux et le ramassage des tas d'ordures et d'immondices et, enfin il y a aussi l'aspect éclairage public conventionnel, mais aussi de plus en plus solaire, qui ont été réalisés sur plusieurs axes de la ville de Niamey et dans beaucoup de villages relevant du territoire communal.C'est donc un travail visant à la fois au verdissement de la ville, la sécurité urbaine (avec l'éclairage et le port de la ceinture de sécurité) mais également la propreté urbaine. A ce titre, il est important de noter qu'à Niamey, 70% des déplacements se font à pied, contre seulement 57 % à Bamako

Enfin, un travail est en train d'être mené pour **développer la centralité de Niamey** imprimant une nouvelle image de la ville avec la réflexion actuellement menée sur la question de l'aménagement futur de la corniche et de la prise en compte du fleuve qui devrait renforcer l'image de ville durable. La ville de Niamey reste assez concentrée autour de son centre-ville. La ville de Niamey, encore aux premiers stades d'urbanisation, dispose d'une plus forte densité et présente de meilleures opportunités d'interaction et de prestations de services efficaces.

Niamey présente une forme relativement bien distribuée autour de son centre-ville affichant ainsi de fortes densités de population par kilomètre carré, soit environ 4300 habitants/km² contre 5735 hab./km$^2$ à Dakar ou 2 765 hab./km$^2$ à N'Djaména. La ville de Niamey reste assez concentrée autour de son centre-ville et le tracé relativement compact de Niamey permet plus d'interactions que dans d'autres villes de taille similaire.

De ce fait, les infrastructures marchandes sont au cœur de la stratégie, qui prévoit notamment la rénovation du centre-ville, avec comme ambitions "d'améliorer la circulation des personnes et des biens" et de positionner Niamey en tant que ville moderne et résiliente, capable de faire à face de nouveaux défis.

## 2/ Une polycentralité à penser

En dépit de cette concentration, il convient de prendre en compte les éléments qui vont survenir dans les prochaines années. La croissance urbaine est un fait majeur qu'il faudra prendre en compte dans les prochaines années. D'une part la population de la ville avoisinerait aujourd'hui les 1 500 000 habitants [7] en appliquant un taux de croissance annuelle de 2,9 (correspondant à un taux de croissance annuelle intercensitaire entre 2001-2012).

[7] L'Institut National de la Statistique (INS) a réalisé le quatrième Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) 2012, du 10 au 24 décembre 2012. Le résultat affichait 1 026 848 d'habitants à Niamey avec un taux de croissance annuelle intercensitaire entre 2001-2012 de 2,9 (contre 3,9 au national).

**Tableau 10 :** Population de Niamey (par arrondissement et ville)

| | Statut | Recensement 2001 | Recensement 2012 |
|---|---|---|---|
| Niamey I | Arrondissement | 116 537 | 210 020 |
| Niamey II | Arrondissement | 165 075 | 246 898 |
| Niamey III | Arrondissement | 175 899 | 163 175 |
| Niamey IV | Arrondissement | 165 347 | 274 484 |
| Niamey V | Arrondissement | 102 172 | 132 271 |
| **Niamey** | **Ville** | **725 030** | **1 026 848** |

Sources : recensement 2001 et 2012

Il est important ici de rappeler que le Niger a le taux de fécondité le plus élevé d'Afrique subsaharienne. Il est aux alentours de 7,6 enfants par femme. En milieu rural, le nombre atteint 8,1 enfants par femme. Les jeunes de moins de 15 ans représentent 51% de la population. La forte progression de la population est liée à l'importance de l'exode rural qui constitue désormais, un phénomène irréversible dont il faut prendre en compte dans l'élaboration des politiques urbaines

Pour l'heure, l'expansion urbaine de Niamey a été caractérisée par une large part de remplissage (construction sur des parcelles non construites entourées d'un développement existant) dans de nouvelles zones (44 %), une tendance de bon augure pour l'avenir de la ville si elle était maintenue[8]. On observe ainsi notamment au Nord de la ville un développement urbain avec une densification de la zone. Il convient donc de penser le développement de centralités secondaires ayant chacune une fonctionnalité pour s'articuler entre elles et permettre d'offrir une diversité des fonctions à la ville

Cependant, en parallèle, on assiste aujourd'hui à une urbanisation de fait de la ville au-delà de la ceinture verte. Cette situation a commencé au milieu des années 90 et a continué depuis. En effet, à partir des années 2000, l'Etat nigérien a décidé d'entreprendre un programme de remboursement des arriérés de salaire de ses fonctionnaires par l'octroi de parcelles. L'essentiel des nouvelles zones d'extension de cette opération sont concentrées dans le Nord Est de la ville.

Aujourd'hui, bien souvent, sans viabilisation ni équipement, et particulièrement excentrées du centre administratif et économique, ces parcelles ne sont actuellement pas mises en valeur. Cependant, cette extension pose problème si l'on ne l'intègre pas d'ores et déjà dans une stratégie de rééquilibrage de l'armature commerciale. C'est d'ailleurs l'un des reproches adressés au PUR qui a été réalisé alors qu'en parallèle des plans de lotissement étaient réalisés et non pas pu être pris en compte dans l'étude. En outre, les travaux routiers peuvent avoir pour effet de favoriser l'étalement.

[8] Baruah, N. G., Henderson, J. V., et Peng, C. (2017). Colonial Legacies: Shaping African Cities (Héritages coloniaux : réinventer les villes africaines) . Document de discussion SERC No. 226, Spatial Economics Research Center.

**Encadré 1. Extrait du Plan Urbain de Référence**

*« Enjeux d'intégration régionale et de développement des échanges régionaux :*

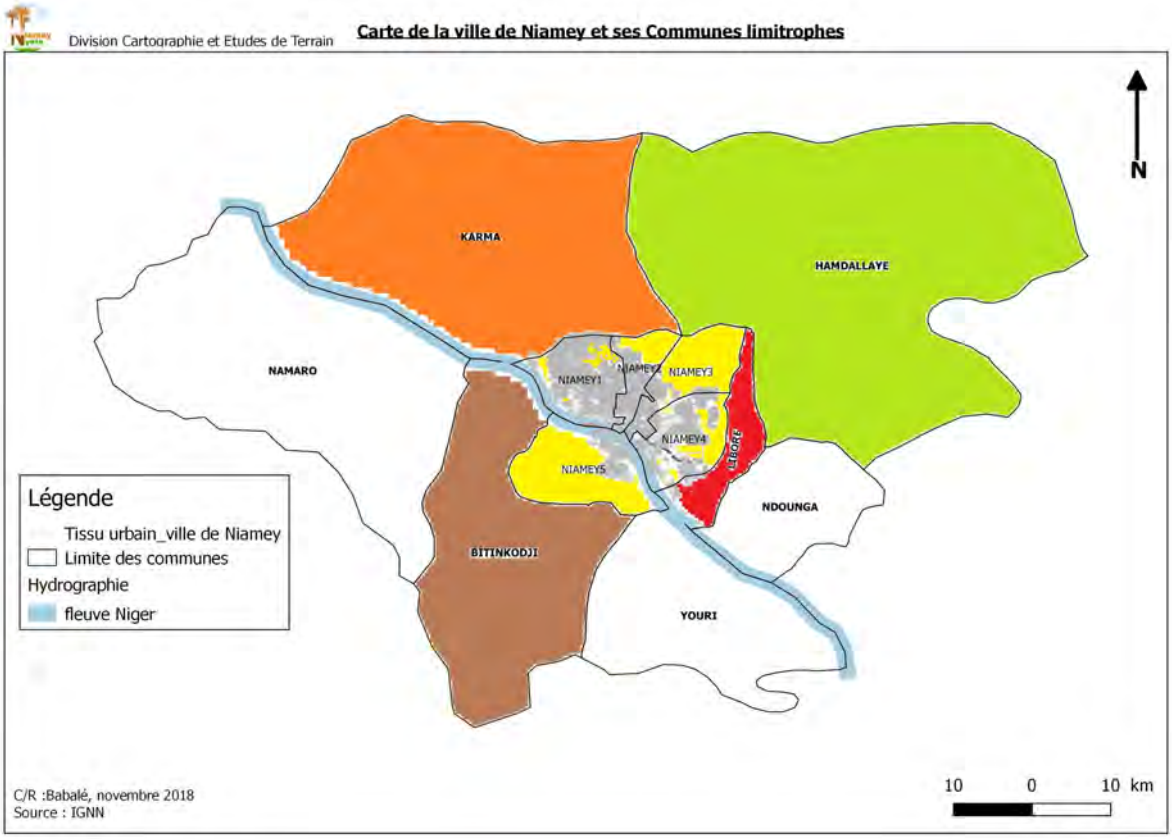
*Le PUR doit pouvoir proposer des infrastructures à même de faciliter les échanges avec l'hinterland, les autres régions du Niger et avec les pays voisins.*

*Cet enjeu est primordial pour permettre à l'économie de la Ville de tirer parti de manière optimum de sa position de carrefour de communications et centre névralgique du pays. Cela passe par une mise en cohérence du réseau viaire de la CUN avec les grandes voies de communications interurbaines, par l'installation d'infrastructures marchandes facile à approvisionner, à un dispositif d'aménagement global évitant l'engorgement de certaines zones et facilitant la circulation des biens et personnes. »*

La question du Grand Niamey est un thème porté au niveau de la ville par les autorités de Niamey Nyala qui envisage le développement de l'urbanisation au delà du périmètre actuel. La forte croissance de la population a abouti à un fort étalement urbain, avec l'atteinte des limites géographiques.

Pour faire face à cette situation, la volonté des autorités politiques est de développer un nouveau territoire urbain d'action, avec la volonté de mutualiser les efforts à travers la mise en place d'un type de coopération de communes selon les textes en vigueur (le Décret N°2016-301/PRN/MISP/D/ACR du 29 Juin 2016 fixant le régime juridique de la coopération entre les collectivités territoriales en République du Niger). Cette coopération de projet reposerait également sur le recentrage des activités économiques et développement de pôles de croissance, dont il conviendra de déterminer l'emplacement.

Carte 2 : Niamey et ses communes limitrophes




Cette question se pose avec d'autant plus d'acuité que le PDU n'a pas pu être mis à jour et qu'une harmonisation des politiques par l'élaboration d'un plan de développement a l'échelle de l'agglomération paraît indispensable.

**Tableau 11 : L'agglomération de Niamey**

| Commune | Superficie | Population | Distance | Activités socio économiques | Observations |
|---|---|---|---|---|---|
| Commune Rurale de Karma | 1313 km² | 88 224 | 50 km | Marché hebdomadaire, pêche, artisanat, élevage tourisme, maraîchage, agriculture, riziculture. | - Bordure du fleuve Niger,<br>- RN6<br>-Pendulaires |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Commune Rurale de Bitinkodji | 100 000 ha | 29 067 | 30 km | Pêche, élevage, agri -culture, maraîchage, artisanat, riziculture, extraction de gravier | - Bordure du fleuve Niger,<br>- RN (Ny-B.faso)<br>- Pendulaires |
| Commune Rurale de Liboré | 155 km²* | 26 243 | 6 km | Marché hebdomadaire, pêche, élevage, agri -culture, maraîchage, usines, riziculture. | - Bordure du fleuve Niger,<br>- RN1, Rte kollo<br>- Pendulaires |
| Commune Rurale de Hamdallaye | 2150 km²* | 57 002 | 25 km | Marché hebdomadaire, élevage, agriculture, maraîchage. | - Rte filingué<br>- Pendulaires |

Il convient donc de réfléchir l'évolution de l'armature commerciale dans le cadre :

i) d'une polycentralité prenant en compte les spécificités des fonctions des centres avec un centre urbain en plein renouvellement (suite à la mise en place de la stratégie de reconquête de ces espaces. Ceci signifie qu'il faut penser la centralité commerciale qui ne se situe plus en centre ville ;

ii) d'une métropolisation intégrant dans la réflexion les communes périphériques appelés à interagir de plus en plus avec le centre métropolitain d'un Grand Niamey.

| Constats | Conséquences |
|---|---|
| 1. Programme Niamey Nyala : Aménagement du centre ville, valorisation des espaces publics, avec projet d'aménagement de la corniche | Affirmation de la centralité de Niamey avec un travail relatif à l'aménagement du centre-ville |
| 2. Croissance urbaine : évolution de la tâche urbaine de Niamey (Aménagement de la rocade, 22 Km de la BOAD, 3 échangeurs et 3eme pont en construction) / évolution démographique | Extensions urbaines et logique de métropolisation : réflexion sur la polycentralité |
| => Extension de l'armature urbaine et nécessaire réflexion sur les centralités et la ville durable | |

# C. Diagnostic commercialisation/filières

## 1/ L'approvisionnement de Niamey

Les principaux produits frais qui alimentent Niamey sont les fruits et légumes, les tubercules et les épices. En 2012-2013, la production de légumes est estimée à 1388 089 T, ce qui représente une superficie d'environ 54 500 hectares emblavés.

Les principales zones de production sont Tahoua (50% de la production), suivi de Maradi et Zinder (12 et 11 %). Les régions de Dosso et Tillaberi contribuent à hauteur de 8 et 7%. Le reste de la production provient des régions de Diffa, Agadez et Niamey. Les principales spéculations en termes de superficies emblavées sont essentiellement l'oignon, la tomate, le chou, la laitue, la courge, la pastèque, le moringa, le gombo, le melon et la carotte. Les tubercules (manioc, patate douce et pommes de terre) représentent une production d'environ 340 000 T. Les principales régions productrices sont Dosso, Diffa et Zinder pour le Manioc, Tahoua, Dosso et Tillaberi pour la patate douce et Tahoua, Agadez, Dosso et Tillaberi pour la pomme de terre. Le piment et le poivron sont classés dans la catégorie des épices et stimulants. La production est d'environ 108 000 T et provient surtout de Diffa pour le poivron et de Tahoua pour le piment.

Il existe principalement 3 types d'approvisionnement de Niamey en produits frais :

### a. L'approvisionnement depuis les zones de cultures urbaines et périurbaines

La proximité géographique de la ville conduit d'une part cette production à une destination quasi exclusivement urbaine, auto-consommée, donnée, ou plus généralement vendue. Les systèmes de production sont d'autre part déterminés à la fois par les opportunités et les contraintes de la ville : proximité des fournisseurs de consommations intermédiaires (intrants, équipements, aliments pour animaux, etc.) d'informations et de conseils, forte concurrence sur le foncier, pollutions, etc.

A Niamey, la limite entre la zone urbaine et périurbaine n'est pas nette : les zones de production de cultures maraîchères se situent principalement le long du fleuve (dans l'arrondissement de Niamey 5 et les communes rurales alentours sur les deux rives du fleuve). Ce sont des espaces de faibles superficie et caractérisés par une diversité de cultures maraîchères associées à quelques arbres fruitiers et des parcelles rizicoles. En milieu urbain, les cultures sont arrosées toute l'année alors qu'il s'agit de cultures de décrue dans les zones périurbaines. Les cultures sont variées (plantes aromatiques, légumes feuilles, tomates, combo, carottes, chou, oignon…). Ces zones sont aussi caractérisées par de l'élevage de volaille et des élevages laitier, ainsi que de l'embouche de petits ruminant (par les ménages).

Les principaux enjeux qui concernent ces zones de production sont des enjeux fonciers (surtout en ville, mais pas uniquement). Il existe une forte concurrence pour les usages de ces terres entre activités économiques agricoles ou non et résidentielle, ce qui entraîne une forte pression foncière et un coût d'accès à la terre très élevé. en 2001, selon le code rural du Niger, le rythme de consommation du sol par l'urbanisation à Niamey a atteint la moyenne de 400 hectares de terres agricoles absorbées chaque année par les lotissements. L'insécurité et l'incertitude des droits fonciers ont dissuadé les exploitants agricoles d'investir pour intensifier la production agricole.

Il existe aussi des enjeux en matière de pollution et de risques sanitaires sur ces activités agricoles dans les villes (par exemple, il y a eu des cas de pollution des eaux du fleuves par des activités textiles dans les zones même ou l'eau du fleuve est utilisée pour arroser des cultures maraîchères)

A Niamey plusieurs zones de maraîchage urbain sont identifiées[9] :

- Le site de Gounti Yena, qui représentait 26 ha en 2012
- Le site de la Corniche Gamkalley (17 hectares en 2012)
- Le site de Saga (proche périphérie de la ville d'une superficie de 28 ha)
- Le quartier Harobanda

Avec le déplacement des commerçants du Petit marché vers le site de Djémadjé 2, les marchés se sont un peu éloignés des zones de production maraîchères en ville ou dans la proche périphérie.

La zone d'approvisionnement périurbain de Niamey s'étend sur un rayon d'une soixantaine de kilomètres et concerne les villages le long du fleuve et ceux dans les zones dunaires, la zone de Torodi à l'ouest, et les villages en amont et en aval du fleuve (de Gaya à Tillaberi).

Une partie de la production de ces zones est commercialisée dans des circuits de vente directe, mais il est difficile de quantifier cette production et ce que représente la vente directe. D'après les entretiens réalisés il semble que là où la vente directe se faisant avant sur le site du Petit Marché (ou de Djémadjé), elle se soit en partie reportée sur les marchés plus proches des zones de production, et notamment le marché de Haro Banda. Les circuits de commercialisation restent cependant principalement des circuits courts (avec un ou deux intermédiaires).

La production des zones périurbaines de Niamey est acheminée principalement par la RN6 qui draine la production tout le long du fleuve Niger. Le transport est effectué par camion ou camionnette pour les zones éloignées. Le transport à l'intérieur de Niamey peut se faire dans des petites camionnettes, mais les quantités étant faibles, elles sont souvent transportées dans les taxis ou dans des charrettes.

### b. Les bassins agricoles du Niger

Les produits frais du Niger proviennent principalement de la zone soudano-sahélienne du Niger qui présente les meilleures potentialités agricoles du pays (pour les cultures pluviales comme les cultures irriguées). Les zones propices au maraîchage sont le plus souvent les vallées, plus humides.

[9] Agriculture urbaine et périurbaine : le maraîchage de Niamey, Djibo Hassoumi

Les cultures maraîchères prennent place durant la saison sèche dans les bas-fonds, à proximité des mares, à l'intérieur du lit des cours d'eau intermittents, sur les rives et îles du Niger ainsi qu'en bordure des périmètres rizicoles. La production de légumes pendant l'hivernage se développe mais reste minoritaire. Ainsi, les produits nigériens ne sont pas présents sur les marchés pendant toute l'année.

L'organisation de la commercialisation des produits frais à l'intérieur du Niger se présente comme « une toile d'araignée avec des connexion convergentes et divergentes selon le niveau de commercialisation considéré »[10]. Tout part des grossistes au niveau des centres urbains (et des grossistes de Niamey), qui ont tout un réseau de collecteurs dont ils s'assurent la fidélité en finançant leurs activités. Ces collecteurs se déploient dans les zones de production, à proximité des producteurs (et ils préfinancent aussi souvent la production) et des marchés ruraux où est centralisée l'offre des producteurs et des collecteurs lors de vente bord-champs afin d'atteindre un seuil permettant de déclencher les échanges.

Les produits frais sont acheminés sur Niamey par la route. Les types de transport utilisés varient selon les produits et les capacités des commerçants depuis des camionnettes jusqu'à des gros porteurs (> 20 T). Les principales voies d'accès à Niamey sont la Nationale 1 à l'est (qui draine la production d'Agadez, de Tahoua, Maradi , Madaoua et Dosso) et à l'Ouest (qui draine la production de Tillabéri ).

### c. L'importation des pays frontaliers

L'approvisionnement en produits frais se fait aussi par les pays voisins, à travers deux axes principaux :

- L'axe sud, par Dosso, qui achemine les produits du Bénin, du Togo, de la Côte d'Ivoire et du Ghana (et aussi du Nigéria)

- L'axe est, pas Zinder et Maradi qui draine les produits du Nigeria

Pour l'année 2010, Niamey a absorbé environ 47% des importations totales du Niger et 32% des importations de produits alimentaires. Il est difficile d'avoir des données fiables sur les volumes de produits frais importés, parce que la plus grande partie de ces importations se fait de façon informelle. Les données de FAOSTAT (2014-2016) indiquent par exemple que le Niger aurait importé environ 8000 Tonnes de pommes de terre, 5000 Tonnes d'autres tubercules et 1000 T de tomates. Ces chiffres très faibles confirment bien que la majorité des échanges sont informels.

Ces circuits de commercialisation sont des circuits longs. Les grossistes importateurs travaillent soient directement avec leur propre réseau de collecteurs soit avec des commerçants exportateurs dans les pays concernés. Si certains commerçants commercialisent uniquement les produits du Nigéria, la plus grande partie détermine l'origine des produits importés en fonction des prix sur le marché (en tenant compte des frais d'importation). Aux dire des commerçants, les produits du Nigéria sont toujours les moins chers, mais les frais d'acheminement et les tracasseries sont plus élevés que pour les pays de l'axe sud.

[10] Sécurité alimentaire et organisation intermédiaire : évaluation et identification des besoins de renforcement de capacité des OP dans 6 pays de l'UEMOA et de la CEDEAO, CSA, 2011

## 2/ La distribution de Niamey

Un certain nombre de légumes font partie de la base végétale de l'alimentation des ménages nigériens. C'est le cas de l'oignon et la tomate et aussi des légumes-feuilles (notamment le Moringa qui connaît un très fort développement depuis plusieurs années). Plusieurs études montrent que lorsque le pouvoir d'achat des ménages diminue, la viande et le poisson sont sacrifiés avant les légumes de base. Les autres légumes, notamment les légumes tempérés sont consommés moins fréquemment et l'élasticité est plus forte tant par rapport au prix qu'au revenu.

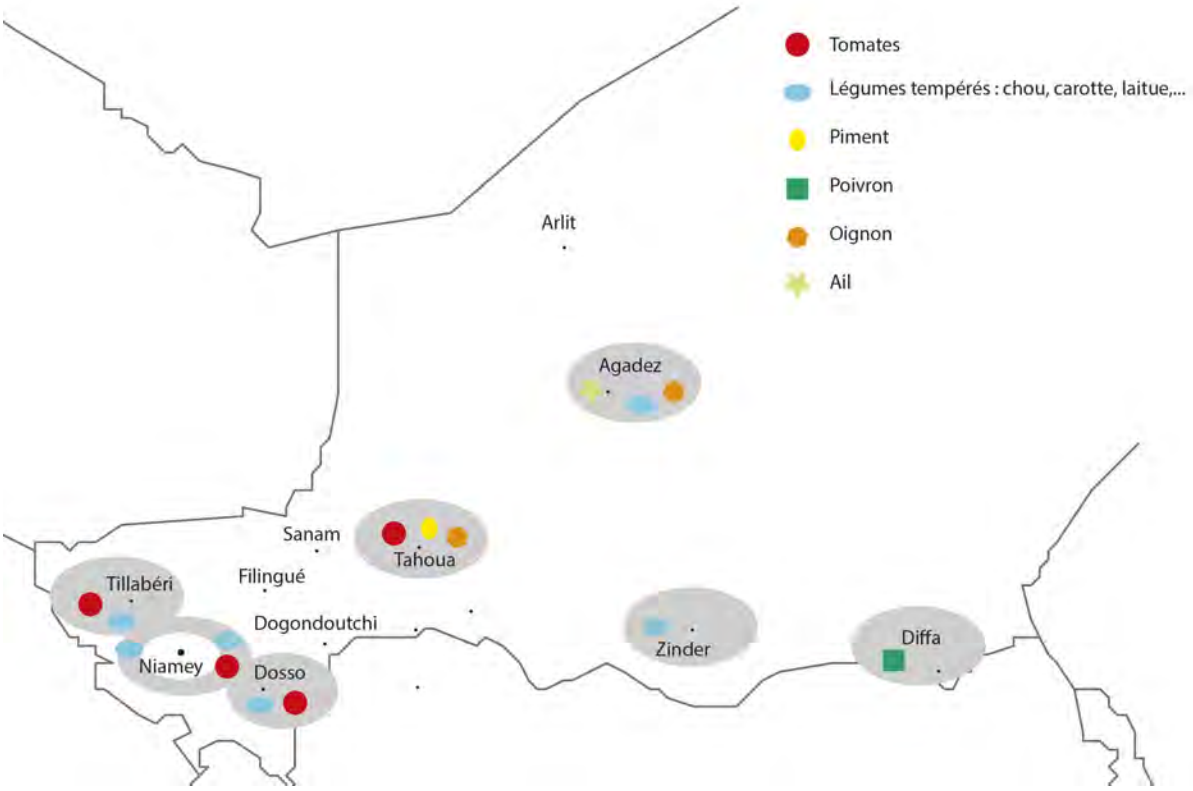
Aujourd'hui, en Afrique de l'Ouest, avec le développement d'une classe moyenne, les consommateurs urbains sont de plus en plus exigeants tant sur la qualité et sur l'origine des produits achetés. Ils s'intéressent aussi à la « fonctionnalité » des produits (produits transformés faciles à cuisiner). Il y a un fort enjeu en ce qui concerne l'offre alimentaire pour l'adapter en qualité aux attentes des consommateurs urbains, compte tenu de leur mode de vie.

Pour autant, les entretiens menés sur le marché montre que pour la majorité des nigériens, ces attentes restent très limitées. La qualité est principalement perçue comme la fraîcheur et la bonne conservation des produits. Les fruits et légumes sont perçus comme des produits naturels, et les consommateurs sont peu sensibilisés aux questions d'utilisation des pesticides et autres intrants chimiques.

### a. Les principales filières de produits frais qui approvisionnent Niamey

Les principaux produits frais qui alimentent Niamey sont les fruits et légumes, les tubercules et les épices. En 2012-2013, la production de légumes est estimée à 1388 089 T, ce qui représente une superficie d'environ 54 500 hectares emblavés. Les principales zones de production sont Tahoua (50% de la production), suivi de Maradi et Zinder (12 et 11 %). Les régions de Dosso et Tillaberi contribuent à hauteur de 8 et 7%. Le reste de la production provient des régions de Diffa, Agadez et Niamey. Les principales spéculations en termes de superficies emblavées sont essentiellement l'oignon, la tomate, le chou, la laitue, la courge, la pastèque, le moringa, le gombo, le melon et la carotte. Les tubercules (manioc, patate douce et pommes de terre) représentent une production d'environ 340 000 T. Les principales régions productrices sont Dosso, Diffa et Zinder pour le Manioc, Tahoua, Dosso et Tillabéri pour la patate douce et Tahoua, Agadez, Dosso et Tillabéri pour la pomme de terre. Le piment et le poivron sont classés dans la catégorie des épices et stimulants. La production est d'environ 108 000 T et provient surtout de Diffa pour le poivron et de Tahoua pour le piment.

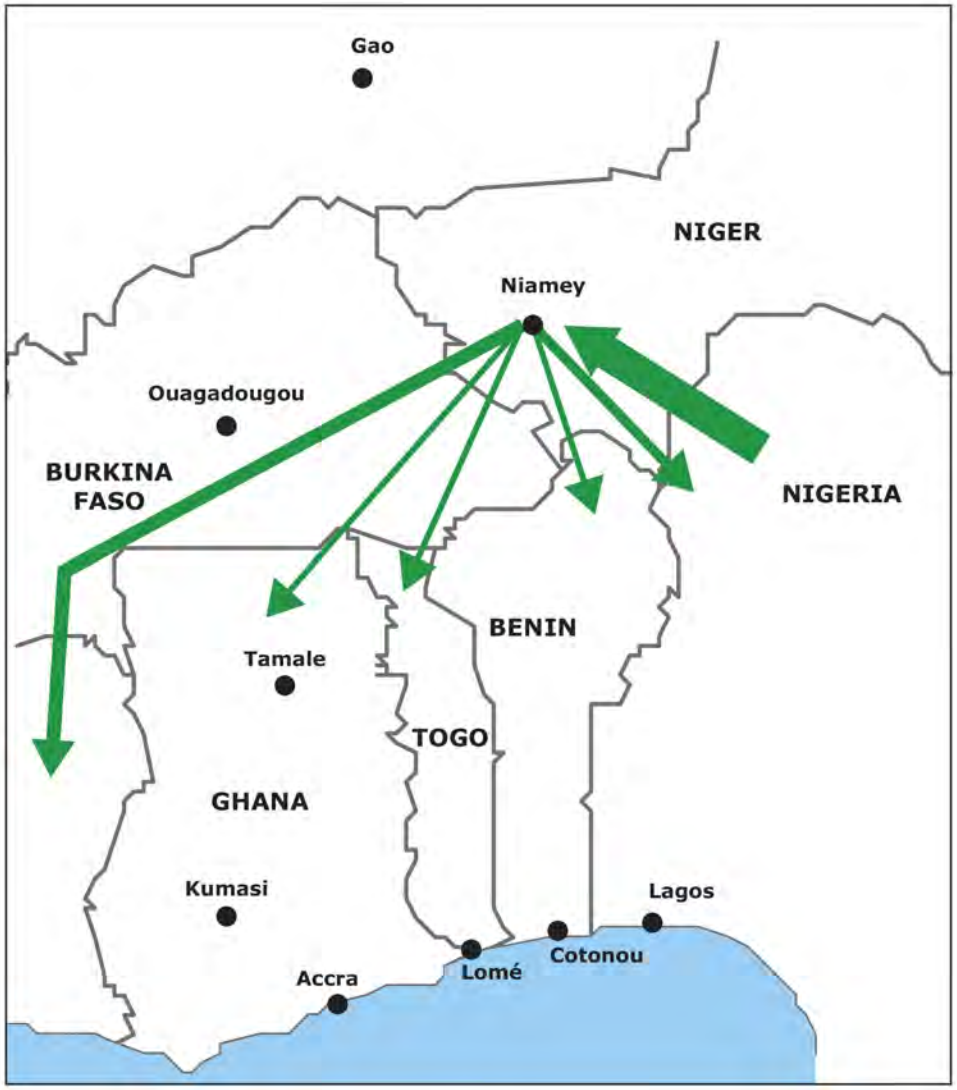
Carte 3 : Zone de production de produits maraichers




En ce qui concerne les légumes, deux filières sont particulièrement importantes (en termes de volume et de place dans la consommation des ménages). Il s'agit des filières oignons et tomates.

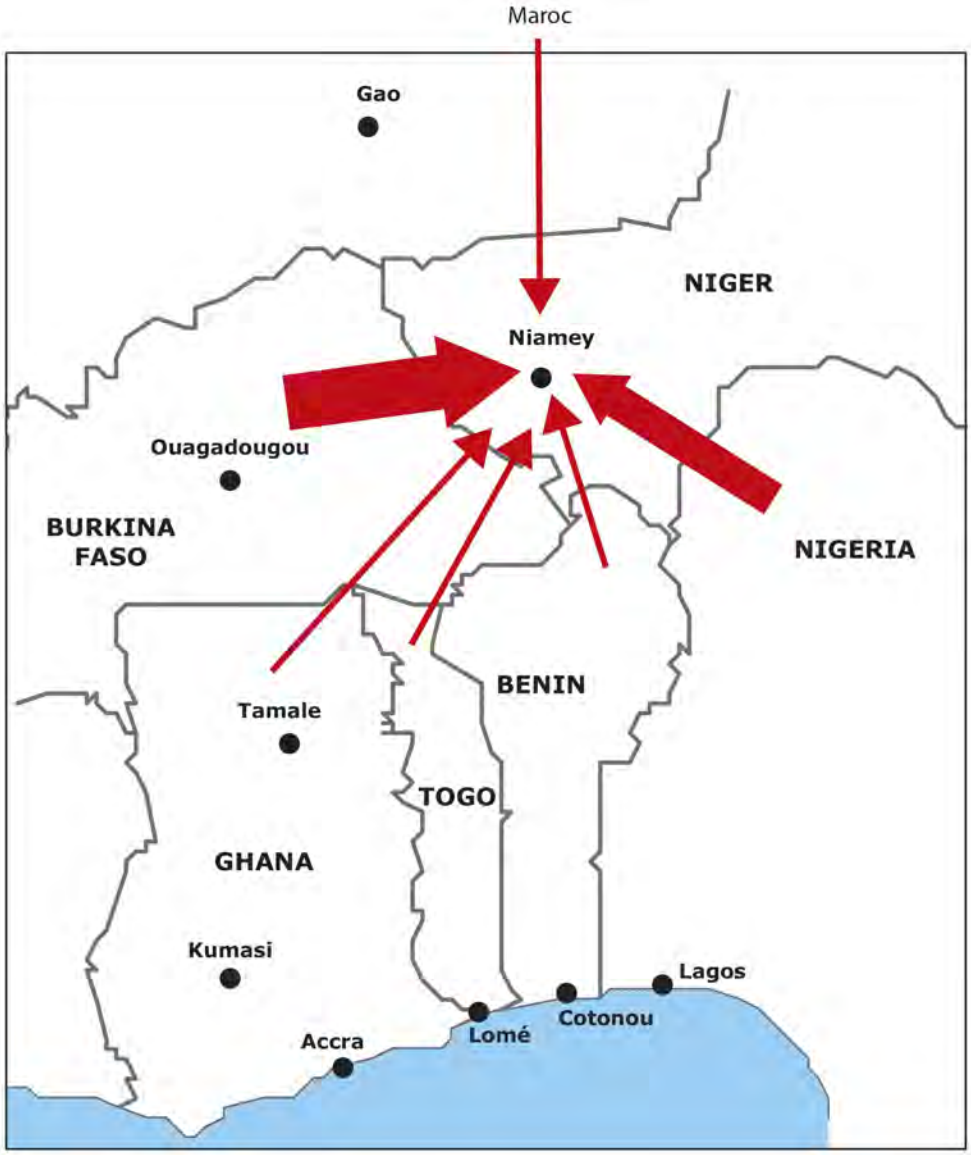
Bien qu'il n'existe pas de données fiables sur la production, la consommation et l'exportation d'oignon par le Niger, on peut estimer que la production avoisine 600 000 T et connaît un développement régulier. Il s'agit d'une filière phare pour le Niger et un des principaux produits d'exportation. Les oignons commercialisés à Niamey proviennent de la région de Tahoua (de février à Octobre, avec un pic de production entre février et Mai) et de la région d'Agadez (entre Novembre et Mars). Le prix du sac à Niamey varie entre 10 000F et plus de 30 000 FCFA. Une grande partie de la production nigérienne est exportée vers le Ghana, la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Togo et le Nigéria. Pour autant, pendant les périodes où la production nigérienne est faible de l'oignon est aussi importé, principalement du Nigeria (mais aussi du Bénin et de Hollande via la Côte d'Ivoire).

Carte 4 : Sens et flux de d'échanges de l'oignon




En ce qui concerne la tomate, elle est principalement produite au Niger dans les régions de Niamey, Tilabéri et Tahoua. La tomate nigérienne est principalement produite en saison sèche. La production nigérienne est estimée selon les sources entre 60 000 et 130 000 T. Si au cours des saisons précédentes la tomate importée provient principalement du Burkina, on note que depuis quelques années la présence de la tomate du Nigéria est en augmentation. De manière plus ponctuelle, la tomate provient aussi du Ghana, du Bénin et du Maroc. Le prix sur les marchés fluctue très fortement selon les périodes, passant de 5000 FCFA le carton à environ 40 000F. La tomate est principalement consommée fraîche. Elle était traditionnellement séchée, ce qui permet d'en améliorer la conservation, mais ce produit n'est plus vraiment apprécié des consommateurs urbains. Il n'existe actuellement pas de transformation de la tomate en sauce ou en concentré de tomate et les tentatives qui ont été réalisées dans le cadre de projet ont toutes échouées (les consommateurs se tournant en priorité vers le concentré de tomate importé).

Carte 5 : Sens et flux de d'échanges de la tomate




Le chou est un autre produit maraîcher d'importance et qui est apprécié des ménages urbains. Les principales zones de production de ce produit de contre-saison sont les régions de Zinder, Tahoua et Maradi. L'ail aussi semble être un produit de plus en plus prisé des consommateurs et provient principalement de la région d'Agadez. En ce qui concerne les autres produits maraîcher, qui sont plutôt des produits tempérés (carotte, aubergine, courgette, laitue, concombre, haricot verts…), il s'agit exclusivement d'une culture provenant des zones de maraîchage urbain ou péri-urbain. Ces produits sont des produits de niches et il n'existe pas de données sur leur production et sur les volumes vendus (mais qui sont très faibles).

Au Niger, le Moringa est cultivé dans la plupart des régions mais les principaux bassins de production demeurent les zones de Maradi, la Communauté Urbaine de Niamey et, de plus en plus, les régions de Tillabéri et Tahoua. La récolte des feuilles se fait de manière régulière pendant toute l'année (un arbre est récolté toutes les deux à trois semaines), mais la production est un peu plus élevée en saison des

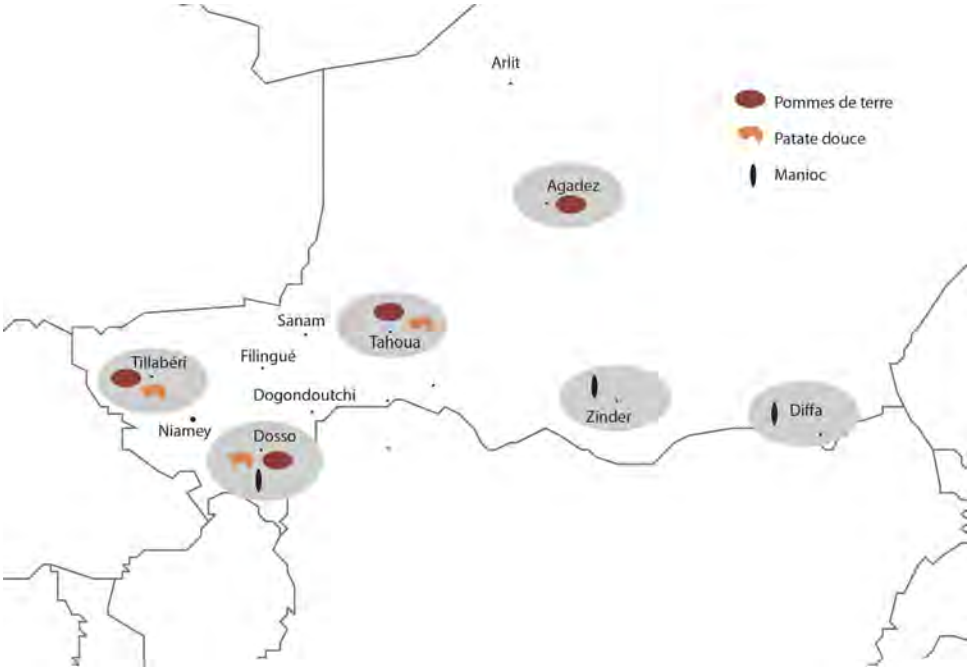
pluies et pendant la saison sèche froide. Le moringa est vendu conditionné dans des sacs de jute d'une vingtaine de kilo. D'une manière générale, il manque de données sur la production du Moringa et son l'évolution au Niger mais il est certain que c'est une production qui augmente constamment depuis quelques années. Les feuilles de Moringa constituent un produit alimentaire demandé pendant toutes les périodes de l'année avec un pic pendant le mois de Ramadan et en période de soudure. Bien qu'il existe une production de feuilles de Moringa précuite et/ou séchée la plus grande partie du moringa est consommé sous la forme de feuilles fraîches. Ainsi, il s'agit d'un produit d'une très grande périssabilité : les produits récoltés une journée sont acheminés sur Niamey pendant la nuit pour être vendus le jour suivant. Les feuilles de moringa sont vendues en gros dans des sacs de « taille 50 kg » (type farine) et de « taille 25 kg » (sac de sel) pour les détaillants de certains marchés. Le prix évolue aussi parfois de façon très importante au cours de la même journée Le Niger est déficitaire en moringa et importe aussi des feuilles de moringa séchées depuis le Nigeria.

**b. Tubercules : manioc, pommes de terre**

Au contraire des pays côtiers, les tubercules ne sont pas à la base de l'alimentation et de la production agricole au Niger.

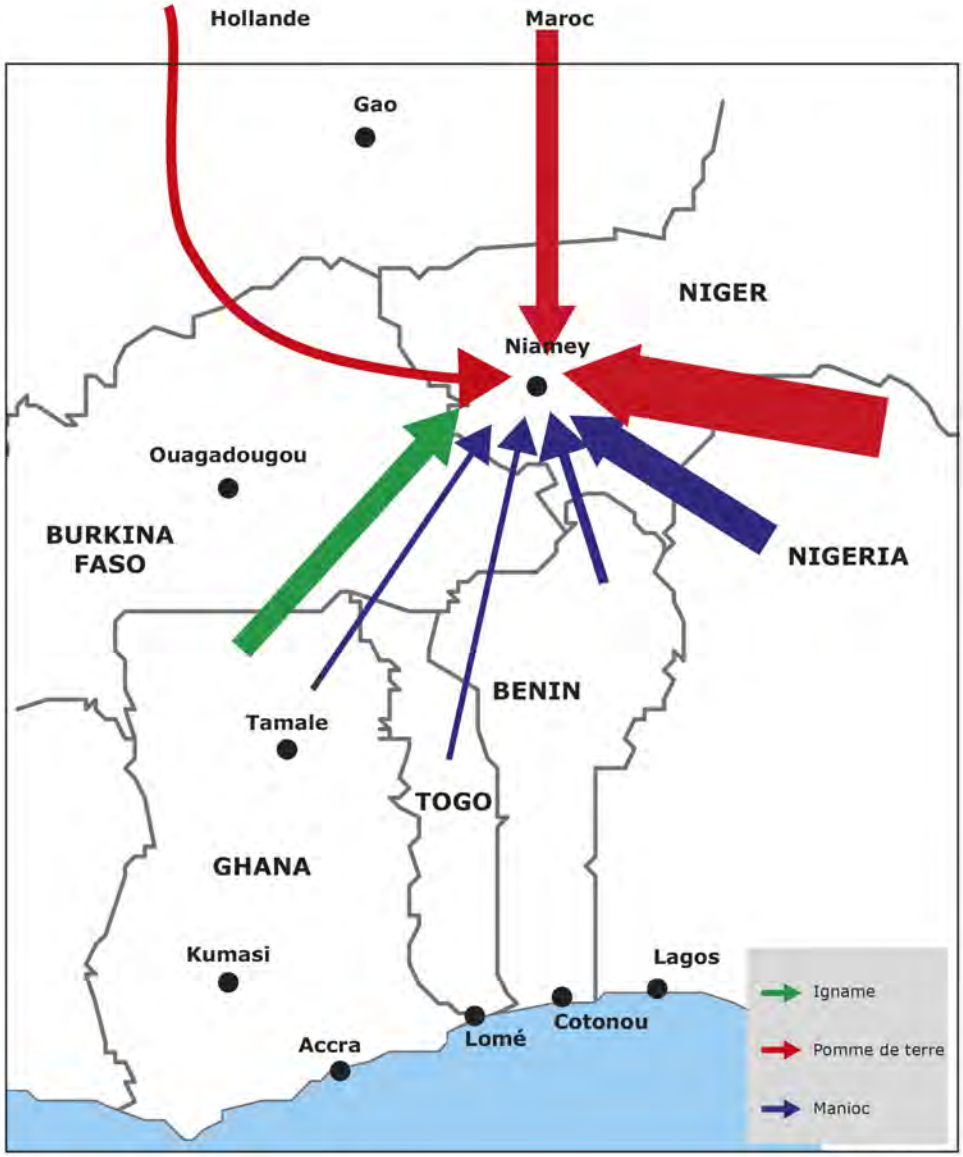
Le manioc n'est pas une production nouvelle au Niger, mais il semble que les nigériens en ville soient de plus en plus attirés par la consommation de manioc, essentiellement sous la forme de manioc frais (tubercule). Il existe une petite production de manioc au Niger (mais les chiffres semblent douteux, la production de 2012 étant évaluée à 100 000 T, ce qui semble très élevé). Le manioc est importé, principalement du Nigéria et des pays côtiers. Les produits transformés du manioc ne sont pas répandus à Niamey.

Carte 6 : Zones de production de tubercules



De même, il existe une consommation d'igname en provenance principalement du Ghana. La consommation de l'igname, comme celle du manioc est introduite par le biais de la petite consommation populaire (restaurateurs de rue). Il n'existe pas de production d'igname au Niger. La patate douce est aussi commercialisée sur les marchés de Niamey, elle provient principalement de la région de Tillabéri et la région de Dosso. Ces trois tubercules sont présents toute l'année sur les marchés, pour la patate douce, il y a un pic de production entre février et juin.

Carte 7 : Zones de Approvisionnement en tubercules




Longtemps considérée comme un légume de luxe la consommation de pomme de terre s'est accrue, surtout en milieu urbain. Niamey représente aujourd'hui le principal débouché pour les pommes de terre produites au Niger. La pomme de terre est produite un peu partout au Niger, mais principalement dans la région de l'ouest du Niger (Tillabéri et Dosso) et dans la région d'Agadez. La pomme de terre de l'ouest est présente sur le marché entre les mois de janvier et mai et la pomme de terre d'Agadez est présente de fin novembre à Avril. La production est

estimée à environ 59 000 T (en 2012). La pomme de terre consommée à Niamey est aussi importée du Maroc et du Nigeria et plus ponctuellement de Hollande. La pomme de terre est vendue au kilo, et le prix du kilo varie entre 250 F et 800F selon les périodes et les origines (par exemple, la pomme de terre du Nigeria est moins appréciée que celle du Maroc). Les prix sont les plus bas à la période où les pommes de terre de l'ouest du Niger et de la région d'Agadez se trouvent sur le marché. L'arrivée de la pomme de terre du Maroc a fait baisser les prix de la pomme de terre dans les périodes où il n'y a pas de production locale.

## 3/ Les enjeux et contraintes des filières d'approvisionnement de Niamey en produits frais

### a. Les contraintes liées à la périssabilité des produits :

A la différence des produits secs, les produits frais se conservent très peu et doivent le plus souvent être commercialisés dans la journée où ils sont acheminés sur Niamey. Lorsque les commerçants ne parviennent pas à écouler la totalité des produits sur la journée, tous estiment perdre une partie non négligeable de leurs produits. Plusieurs facteurs exacerbent aussi ces risques de pertes : en période d'abondance, les commerçants peuvent avoir tendance à attendre le dernier moment pour acheter les produits aux agriculteurs, pour les contraindre à vendre à prix faible. Ainsi, les produits achetés commencent très rapidement à s'abîmer s'ils ne sont pas vendus. D'autre part, l'absence de conditionnement adapté, les difficultés du transport et l'absence d'équipement de conservation dans les zones de production et sur les marchés constituent aussi des facteurs de perte rapide des produits. Les producteurs, tout comme les transporteurs et les commerçants ne sont pas non plus formés aux techniques de traitement post récolte des produits maraîchers.

Le transport de ces produits est un véritable enjeu pour le développement de la filière, d'autant que certains des produits parcourent de longues distances avant de se retrouver sur les marchés. Cela pose la question de l'organisation logistique des filières, mais aussi de l'état des routes et des véhicules de transport (pannes fréquentes) ainsi que celles des difficultés liées à l'exportation (formelle ou non) et des éventuelles « tracasseries » sur la route. Afin d'améliorer de manière efficace et durable l'approvisionnement de Niamey en produit frais, il semble important d'aborder aussi ces enjeux, et de ne pas se limiter à ce qui peut être fait au niveau des marchés.

### b. Irrégularité des approvisionnements et volatilité des prix

En l'absence de véritable structuration des filières de produits frais, et du fait de la saisonnalité de la production et des difficultés d'acheminement, l'approvisionnement de Niamey en produits frais est irrégulier et cela se traduit par une grande volatilité des prix pour les différentes filières :

- Volatilité intra annuelle : les prix varient très fortement entre les saisons de grande production et les périodes où les produits sont rares. Par exemple, pour la tomate, le prix moyen du carton pendant les quatre premiers mois de l'année (période de pleine production de la tomate au Niger) tourne autour de 6000 FCFA alors

qu'il peut dépasser les 20 000 FCFA en Juin et en Juillet (d'après le RECA) ;

- volatilité interannuelle : il existe aussi une variation de la production et donc une volatilité interannuelle des prix en lien avec la maîtrise de la production (augmentation de la production en période d'hivernage ou au contraire pertes liées aux aléas climatiques ou à des attaques phytosanitaires). Néanmoins cette volatilité est moins marquée que la volatilité intra annuelle ;
- volatilité journalière : enfin, les prix varient au cours d'une même journée, en fonction des arrivées de produits. Lorsque les produits sont rares les prix peuvent flamber s'il y a une demande. A l'inverse lorsque des produits restent en fin de journée, les prix sont plus bas afin d'éviter les pertes (vu la faible conservation des produits).

Ces variations du prix traduisent aussi un faible niveau de transparence et d'information sur les prix dans les filières. Ce phénomène est amplifié aussi par l'utilisation d'unités de mesures variées pour les produits (et parfois selon les origines aussi). A l'exception de la pomme de terre qui est pesée, tous les autres produits sont mesurés en tas, sac, caisse ou carton dont les quantités varient. Cela entraîne au final une variation supplémentaire du prix au kilo. Il n'existe pas aujourd'hui de système d'information sur les prix. Les commerçants fixent les prix en se renseignant sur les volumes disponibles dans les régions de production grâce à leurs réseaux d'intermédiaires (collecteurs ou commerçants). Au final, ce sont les gros commerçants qui ont la main mise sur les mécanismes de fixation des prix.

### c. Moins compétitives que les filières d'importation des pays voisins

Les filières maraîchères nigériennes restent moins compétitives que les filières d'importation des pays voisins (et en premier lieu le Nigeria).

Bien que le Niger ait une volonté politique d'augmenter la production agricole, de l'intensifier et de la diversifier, ces efforts ont, pour le moment, principalement portés sur les filières céréalières. Les filières maraîchères sont encore peu prises en compte dans les documents de politiques agricole et il n'existe pas de stratégie spécifique pour le développement de ces filières, même pour la filière oignon qui est pourtant la principale filière d'exportation du Niger. Une partie des enjeux sur le manque de compétitivité des filières nigérienne est liée au manque de capacité à maîtriser les paramètres de production au premier rang desquels figurent les conséquences des aléas du climat. A la différence du Nigeria qui dispose par exemple de grandes zones d'irrigation maîtrisée, l'accès à l'eau reste limité au Niger (et une partie du maraîchage se fait uniquement avec de l'arrosage manuel). La maîtrise technique du maraîchage est aussi encore insuffisante, même si elle progresse (développement de l'irrigation en saison d'hivernage..). L'accès aux variétés améliorées est aussi encore un axe d'amélioration technique de la productivité. Enfin, il y a aussi des marges de manœuvre sur la productivité par une meilleure organisation de la filière.

### d. Peu de différenciation des produits selon la qualité où l'origine

Il existe un gros enjeu sur la production des cultures maraîchères en lien avec l'utilisation des produits phytosanitaires. Par manque de maîtrise technique et par méconnaissance des opportunités alternatives, les producteurs appliquent souvent des doses d'engrais et de pesticides très élevées et sans tenir compte des temps de rémanence des produits (par exemple certains producteurs appliques des pesticides sur les feuilles de

moringa la veille de leur récolte). La sensibilisation des consommateurs sur ces questions est inexistante, sauf peut-être parmi la classe moyenne à aisée (mais il n'existe pas d'étude spécifique sur cette question). En dehors de la question de la conservation des produits, il n'existe pas véritablement de critères de qualité recherchée pour ces produits. Il n'y a d'ailleurs pas de normes de qualité en place (ou en projet) et aucun contrôle de la qualité sanitaire n'est effectué. Pour l'origine, là aussi les consommateurs sont peu sensibilisés et peu intéressé par une origine spécifique. A part pour l'oignon (et encore) pour lequel il y a un intérêt affiché pour l'oignon nigérien, les consommateurs n'ont pas de préférence entre les produits du Niger (et encore moins d'une région spécifique).

### e. Faible organisation et faible valeur ajoutée

La structuration est faible dans les filières. Les filières sont pilotées par les grands commerçants grossistes qui ont la mainmise sur les circuits de collecte et de vente. Que ce soit pour les producteurs, les intermédiaires ou les petits commerçants, il n'existe pas d'organisation solide pour les différentes filières. Le dialogue interprofessionnel est inexistant. La création de valeur ajoutée dans ces filières est limitée, surtout pour les filières où il n'y a aucune conservation possible. La valeur ajoutée se construit du fait du différentiel entre les prix bords champs et les prix au détail pour les consommateurs, mais à toutes les étapes la marge est faible. Souvent, la marge des petits commerçants se limite justement aux différences de mesures entre l'achat et la vente. Les gros commerçants s'en sortent bien de par les volumes de produits commercialisés et la succession des opérations d'achat et de vente. Dans le cas de la filière oignon, il existe bien des exemples de stockage d'oignon pour le revendre quand le prix est meilleurs, mais les volumes sont limités et la conservation reste difficile (il existe peu d'infrastructures de conservation en place et efficaces). La transformation est aussi très limitée et contribue donc très peu à l'augmentation de la valeur ajoutée.

### f. Les rôles des infrastructures commerciales pour favoriser le développement des filières

Développer les filières va permettre d'augmenter le revenu et la sécurité alimentaire des producteurs. Au vu de ces éléments et de la partie précédente, quels pourraient être le rôle d'infrastructures de marché de qualité pour améliorer le fonctionnement et la performance des filières (et donc au final contribuer à un meilleur approvisionnement de Niamey et un meilleur revenu pour les acteurs des filières, ce qui aurait un impact non négligeable sur la sécurité alimentaire) ?
Les infrastructures ont un rôle à jouer pour poser les bases sur lesquelles mettre en place des améliorations du fonctionnement des filières : un marché bien conçu permet d'améliorer la rencontre de l'offre et la demande, de faciliter l'information sur les prix et les volumes commercialisés, de suivre les évolutions de la production dans les différentes zones et de faire remonter les attentes des consommateurs. On peut envisager par exemple qu'en parallèle de la construction et la structuration du marché un travail soit engagé avec les acteurs des filières pour la mise en place de dialogue interprofessionnel et le développement de bonnes pratiques pour répondre aux enjeux communs. Il existe par exemple des exemples de construction de marchés (en milieu rural et de taille inférieure cela étant) qui ont pu permettre d'entreprendre un travail sur la transparence des poids et

mesure. Mettre en place des infrastructures va aussi évidemment améliorer la qualité et l'hygiène des transactions commerciales. Or c'est un prérequis indispensable pour envisager de produits de qualité supérieure, voire répondant à des normes sanitaires et des standards de qualité supérieure. Là aussi, le marché seul ne suffit pas, mais cela peut permettre de démarrer un travail de dialogue pour améliorer la qualité des produits et mettre par exemple en place progressivement des sortes de cahiers des charges pour les produits qui sont commercialisés sur le marché. Un marché va constituer une vitrine, une adresse pour la représentativité de ces filières à Niamey, un point d'entrée pour engager des actions d'appui à ces filières.

## 4/ La structuration des filières

Les filières des produits frais apparaissent comme peu structurées, que ce soit pour la production, le transport où la commercialisation. La vente par les producteurs se fait de façon individuelle et il n'existe pas véritablement de lien « professionnel » privilégiés, de type contrat de production, entre les producteurs et les commerçants nigériens. A noter, il semble qu'il y ait deux exemples de production de tomate sous contrat pour des commerçants du Ghana et du Bénin, mais la mission n'a pas pu avoir plus d'information.

Il existe deux organisations de producteurs qui représentent les filières maraîchères :

- La FCMN (Fédération des coopératives maraîchères du Niger), fondée dans les années 90 et qui regroupe aujourd'hui 35 776 membres individuels répartis au sein de 815 coopératives et 73 unions. Il s'agit d'une structure fonctionnelle qui intervient principalement dans l'appui à l'approvisionnement en semence, le crédit et l'autorégulation de la production (en décalant les périodes de récoltes dans les différentes régions) afin d'éviter de se faire une trop grande concurrence entre les membres. LA FCMN regroupe principalement les producteurs de pommes de terre, mais certains de ses membres sont aussi des producteurs d'oignons et de tomate.

- L'ANFO : l'Association Nationale des coopératives de producteurs de la filière oignon. Elle regroupe des producteurs d'oignons et assurait notamment la promotion de l'IG oignon violet de Galmi. Il n'existe pas d'informations disponibles et actualisées sur le nombre et la répartition des producteurs de l'ANFO. L'ANFO est aujourd'hui engagée dans le processus de mise ne place d'une unité de transformation de l'oignon, la SOTRACO (Société de transformation et de commercialisation de l'oignon). Cette entreprise n'est pas opérationnelle (elle est en phase de recherche de fonds), mais vise la transformation de 22 000 T d'oignon en poudre et en cube.

En ce qui concerne la commercialisation, il n'existe pas véritablement d'organisation des commerçants. Il existe bien à Niamey un **Syndicat des commerçants importateurs-producteurs et vendeurs des fruits, légumes et tubercules** mais il est difficile de connaître aujourd'hui le statut de ce syndicat, ainsi que son rôle et ses actions. La légitimité de ce syndicat apparaît très faible vis-à-vis des commerçants présents sur le marché et il est très peu connu des commerçants.

De même, il existe une **Association des commerçants du Niger et de Niamey (qui regroupe tout type de commerçants** et qui est active sur tous les marchés de Niamey) qui rassemble les délégués des

commerçants au niveau des différents marchés, mais il semble qu'il y ait justement un problème de conflit au sein de cette association à cause du déplacement des commerçants de Djémadjé. Les commerçants de fruits et légumes sont aujourd'hui en retrait de cette association. De plus, cette association ne réunit que les délégués des commerçants et il y a aussi un doute sur la façon dont ces délégués ont été nommés (en tous cas pour certains).

Dans tous les cas, la légitimité de ces deux structures pour représenter les commerçants des produits frais est faible et de fait, les commerçants ne sont pas organisés au sein du marché. Il existe par contre de forts liens sociaux et familiaux qui structurent la commercialisation. Dans la plupart des cas, la vente des produits des grossistes aux semi-grossistes et/ou aux détaillants se fait en différé : les produits sont récupérés par le détaillant ou le semi-grossiste vendus et payés seulement ensuite au grossiste. Ce paiement se fait le plus souvent sur de très courtes périodes (dans la journée ou le lendemain). De la même façon, l'accès aux activités de commerce dépend de l'appartenance aux réseaux des commerçants déjà établis. Tous les commerçants qui ont été rencontrés pendant la mission ont pris la suite d'une activité qui avait été démarré par leurs parents. Cette importance des liens sociaux et familiaux se retrouve aussi dans les filières d'importation : les commerçants de Niamey travaillent avec des contacts qui sont soit des personnes de confiance qu'ils ont appris à connaître en se déplaçant dans les pays, soit des commerçants d'origine nigérienne qui y sont installés.

Le dialogue interprofessionnel est aussi très faible au sein de ces filières, à l'exception de la filière oignon où il existerait bien une interprofession (qui n'a pas pu être rencontrée par la mission). De manière générale, les producteurs n'ont que peu de connaissance des enjeux des commerçants et de la même façon les commerçants ne connaissent que peu les enjeux et contraintes communes de ces filières. Il n'existe pas de vision partagée du développement de la filière et les stratégies de chaque acteur sont de type opportuniste.

| **Constats** | **Conséquence** |
|---|---|
| 1. Evolution du mode de consommation /demande : Évolution de la concurrence internationale | 1. Accroissement de la demande dans certains produits frais |
| 2. Evolution des positions des marchés / prix du transport et location des commerçants | 2. Reconfiguration des filières agricoles frais et secs avec multiplication des centres de livraisons et déchargements |
| 3. Interaction persistance entre grossiste et détaillants | 3. Nécessité de localisation mêlée des acteurs de la filière, du grossiste aux détaillants. |
| => reconfiguration des circuits de distribution | |

# D. Diagnostic institutionnel

## 1/ La Ville de Niamey : une situation exceptionnelle

Les institutions municipales ont subi ces dernières années de nombreux changements et restructurations, qui ont un impact direct sur les prestations de services publics tels que les marchés, et les derniers évènements politiques sont même intrinsèquement liés à la gestion d'infrastructures communales, y compris marchandes.

Un changement majeur est survenu dans la gestion de la ville ces dernières années. Le Conseil des Ministres du 20 juillet 2017 a révoqué de ses fonctions, le Maire Central de Niamey. En parallèle, les mandats des Conseils municipaux étant arrivés à terme le 16 Août 2017, il a été décidé de nommer un Délégué Spécial en attendant les élections. Le Ministre d'Etat, Ministre de l'Intérieur, de la Sécurité Publique, de la Décentralisation et des Affaires Coutumières et Religieuses, Bazoum Mohamed a signé mercredi 16 Août 2017, un Arrêté portant nomination du Président de la Délégation Spéciale de la Ville de Niamey. Au terme de cet Arrêté, M. Mouctar Mamoudou, Urbaniste, Aménagiste, Expert Ville en Développement, a été nommé Président de la Délégation Spéciale de la Ville de Niamey. Mouctar Mamoudou occupait le poste du Commissaire au Programme ''Niamey Nyala'' avant cette nomination et cumule aujourd'hui ces deux postes.

Le Maire central de Niamey, Assane Seydou, a été révoqué en Conseil des Ministres pour « laxisme » et « fautes de gestion », après une tentative de destitution de la part du Conseil Municipal pour « mauvaise gestion ». Il a par ailleurs est accusé d'avoir détourné plusieurs milliards de FCFA, en complicité avec son receveur des impôts. Les inspecteurs ont constaté un déficit de 3 milliards de francs CFA (plus de 4 millions d'euros) dans les caisses de la ville, et un endettement de 24 milliards[11].

A la suite de cette destitution, un gouvernement technique a donc été nommé par le Conseil des Ministres, avec des prérogatives considérables d'assainissement de l'administration – et de poursuite du programme Niamey Nyala, sous l'impulsion et la supervision du Président de la Délégation Spéciale. Dès lors, des mesures de déguerpissement des commerçants et de désengorgement du centre-ville ont été prises par la DS, avec une volonté de reprise fonctionnelle des espaces publics et d'embellissement de la ville. Les marchés concentrent des enjeux sociaux et économiques qui sont partie intégrante de la vie politique de Niamey. En juillet 2018, une série de fonctionnaires liés aux équipements marchands de la ville a été limogée par le Ministre de l'Intérieur, à la suite de plusieurs enquêtes. Il s'agit principalement des membres du comité mis en place pour mener à bien l'attribution des places du nouveau site de Djemadjé, comprenant le maire de Niamey II, le Directeur des Équipements Marchands et le Directeur des Ressources. Les fonctionnaires ont été accusés de vendre illégalement des lots de places. La question des équipements marchands et donc intrinsèquement lié à la vie politique de la ville. Dans cette phase de

[11] RFI, 21.07.2017

transition, il est fondamental de considérer la confusion générale de gestion municipale, les restructurations récentes, ainsi que la variabilité du contexte institutionnel et du jeu d'acteurs.

### a. Une administration pléthorique

En outre, il convient de noter que le taux d'encadrement est très faible. Il est en effet de seulement 11 % sur un total de 1480 agents.

Ce chiffre est d'autant plus important à prendre en compte qu'il n'existe pas de plan de formation au sein de la collectivité. Les cadres ne peuvent donc pas se perfectionner et les recrutements sont rares pour l'encadrement dans un univers où les cadres vieillissent.

**Tableau 12 : Répartition du personnel cadres/autres (situation 2017)**

| | Cadres | % | Autres | Effectif total |
|---|---|---|---|---|
| Niamey 1 | 17 | 8% | 196 | 213 |
| Niamey 2 | 16 | 8% | 180 | 196 |
| Niamey 3 | 31 | 11% | 251 | 282 |
| Niamey 4 | 21 | 11% | 172 | 193 |
| Niamey 5 | 29 | 19% | 120 | 149 |
| Niamey Ville | 66 | 11% | 561 | 627 |
| | 180 | 11% | 1480 | 1660 |

Si l'on observe le budget, on s'aperçoit d'une forte dépendance aux transferts de l'Etat qui nourrit principalement le budget de la collectivité[12]

## 2/ La compétence des marchés et la gestion des recettes

### b. La réforme de 2011 : une recomposition juridique des compétences

Dans le cadre du processus de la décentralisation, l'Ordonnance N°2010-55 du 17 septembre 2010 a érigé l'ancienne Communauté Urbaine de Niamey en commune à statut particulier ou ville et les communes la composant en arrondissements communaux[13]. C'est ainsi que la ville de Niamey est subdivisée en cinq (5) arrondissements communaux qui sont des structures administratives déconcentrées de la ville.

Depuis 201, les arrondissements communaux sont des services déconcentrés de la Ville[14] dont ils reçoivent une dotation globale de fonctionnement puisque de par la législation nigérienne ces entités

12 Ce point sera développé plus amplement dans le prochain rapport.

[13] A noter que Niamey est également l'équivalent d'une région administrative, dirigée par un gouverneur nommé, qui supervise la ville ainsi que les départements hiérarchiques décentralisés et régionaux.

[14] Ordonnance n°2010-56 du 17 septembre 2010 portant érection des communautés urbaines de Niamey, Tahoua, Maradi et Zinder en commune à statut particulier ou ville et les communes les composant en arrondissement.

disposent de budget de fonctionnement et non d'investissement. De ce fait, l'ensemble des arrondissements communaux reste dépendant du niveau central (ville de Niamey). En effet, la gestion des équipements marchands, et la perception des recettes, est assurée uniquement par la Ville de Niamey et ses différentes divisions. Prérogatives auparavant partagées avec les mairies d'arrondissement, la dernière réforme du Code des Collectivités de 2011 confère à la Ville de Niamey la gestion et la perception des recettes, en ce que:

Art.8 "[...] L'arrondissement communal est un démembrement de la commune à statut particulier de laquelle il reçoit délégation de compétence et de moyens. Il est une structure administrative déconcentrée de la commune à statut particulier et est dépourvu de la personnalité morale."

**ORDONNANCE N° 2010-54 du 17 septembre 2010 portant Code Général des Collectivités Territoriales de la République du Niger**

Article 287 : Le domaine public immobilier des collectivités territoriales ne peut faire que l'objet d'occupation temporaire à titre précaire et révocable à tout moment, moyennant paiement d'une redevance. Toutefois les collectivités peuvent transférer leurs pouvoirs de gestion à des concessionnaires dûment agréés.

Article 313: Sont soumis à l'obligation de transmission au représentant de l'Etat, les actes des collectivités territoriales ci-après :

- les conventions relatives aux marchés publics ainsi que les conventions de concession ou d'affermage des services publics locaux et les contrats de partenariat ;

Les arrondissements communaux ne perçoivent rien des redevances des marchés puisque tout l'argent des redevances est reversé dans le compte unique du trésor de la Ville de Niamey, sans qu'il y ait un phénomène d'encouragement ou de péréquation entre les communes. Ainsi, le décret N°2011-167/PRN/MI/SP/D/AR du 9 juillet 2011 portant modalités de répartition de la dotation globale de fonctionnement des arrondissements communaux précise les éléments pris en compte pour le calcul de la dotation. Il s'agit de trois éléments : le chiffre de la population ; le niveau des charges de fonctionnement ; la nature et l'importance des équipements et infrastructures à entretenir. Les marchés participent donc au calcul mais ne sont pas les premiers facteurs pris en compte (sans compter qu'il n'y a pas explicitement de prise en compte de la rentabilité de l'équipement[15]).

### Le cas des contrats en gérance libre

La réforme de 2011 est partiellement effective en ce qui concerne la gestion des marchés et le cas des contrats de gérance libre est emblématique. En effet, bien que les contrats soient signés par la Ville de Niamey, la procédure et les termes sont, ou ont été, négociés par les mairies d'arrondissement. Dans le cas d'une tacite reconduction, comme la plupart des contrats, la redevance avait été donc été établie

[15] Cet aspect est explicité dans la partie 2.c. du Diagnostic Institutionnel.

par les mairies d'arrondissement lorsqu'elles en avaient la faculté (avant 2011). Le montant des redevances du contrat peut être revu (comme établi par l'article 10 du contrat de gestion).

Les contrats dont la redevance a été renégociée sont ceux du Nouveau Marché, Lazaret, Wadata et Habou Tégui. Le tarif a varié de peu pour les deux premiers marché (-30 000 FCFA pour le Nouveau Marché et +50 000 pour Lazaret), moyennement pour Wadata, avec une diminution de 200 000 FCFA; ce contrat sera cependant revu. Concernant Bonkaneye et comme expliqué précédemment, la redevance a été établie pour un nouvel opérateur en janvier 2019, à la suite de la rupture du contrat de gérance en juillet 2018. Sa nouvelle redevance mensuelle, fixée à 1 500 000 FCFA, est anormalement supérieure à celle des autres marchés de la ville, et a plus que triplé entre 2018 et 2019.

La redevance précédente de Habou Tegui (5 000 000 FCFA) semble obsolète car le montant depuis 2015 est de 700 000 FCFA. Pour ce dernier, c'est la mairie d'arrondissement qui a établi les termes du contrat et la nouvelle redevance, en accord avec la Ville de Niamey ; le contrat a été signé en gré-à-gré avec le gérant. Ainsi, il n'y a pas de critère précis justifiant la variation des prix, et selon l'article 4 du contrat de gérance: "le montant de la redevance pourrait être révisé à la hausse ou la baisse de commun accord et selon l'état du marché". Ces accords sont pour la plupart du temps pris bilatéralement et au cas par cas.

Il est nécessaire de mentionner l'article 2.I. du contrat de gérance libre qui indique que "le gérant exploitera le marché qui lui est présentement confié de la manière qu'il jugera la meilleure à ses frais, risques et périls". Cela signifie que la Ville de Niamey n'a aucune emprise ni visibilité sur la gestion de ces marchés.

| Marché | Date de signature contrat précédent | Redevance précédente (2014) | Date de signature du dernier contrat | Redevance (2018) |
|---|---|---|---|---|
| Bonkaneye | 10/11/2011 | 400 000 | 01/2019 | 1 500 000 |
| Tourakou | 15/07/2007 | 1 200 000 | 02/10/2016 | 1 200 000 |
| Nouveau Marché | 22/10/2009 | 975 000 | 25/02/2011 | 945 000 |
| Haro Banda | / | / | 09/08/2015 | 750 000 |
| Habou Tégui | 12/08/2009 | 5 000 000 | 13/08/2015 | 700 000 |
| Dar Es Salam | 27/01/2011 | 600 000 | 13/06/2016 | 600 000 |
| Wadata | / | 700 000 | 01/04/2011 | 500 000 |
| Lazaret | 01/01/2013 | 250 000 | 13/06/2016 | 300 000 |

Ainsi, plusieurs problématiques émergent et causent une dilution des responsabilités: le manque de clarté dans les procédures de négociation (attribution du contrat; révision des redevances) et le manque de visibilité sur la gestion des marchés. Par ailleurs, les procédures d'attribution et de relecture des contrats s'effectuent majoritairement bilatéralement et cela représente un défi considérable pour les cinq projets de nouveaux marchés et pour la continuité des contrats de gérance. La procédure a été redéfinie en 2014 dans les textes mais n'est, à ce jour, par mis en pratique. En effet, la Délibération N°006/2014/CVN du 5 avril 2014 porte instruction de l'exécutif à mettre en place un comité ad 'hoc pour statuer sur les contrats des différents équipements marchands. Il est donc primordial aujourd'hui de mettre en œuvre ce comité afin d'harmoniser les contrats de gérance

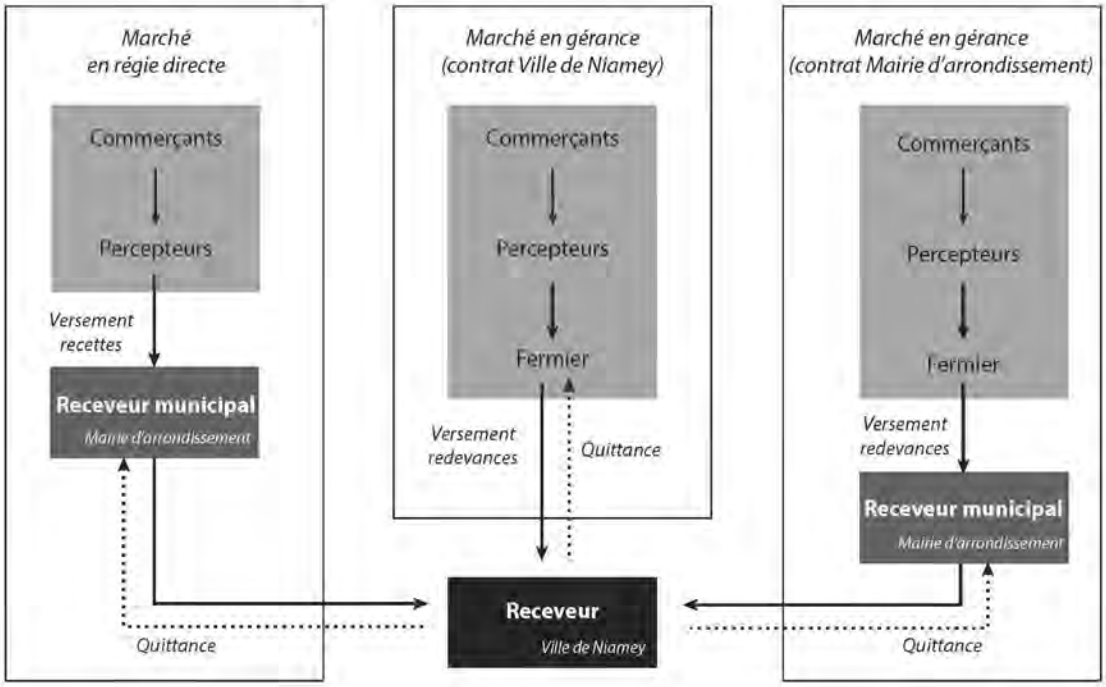
libre.

Les arrondissements communaux ne sont pas directement « intéressées » dans la gestion financière des marchés, bien qu'ils gèrent l'ensemble des problèmes rencontrés dans la gestion des commerçants et des équipements marchands. Cependant, leur influence reste considérable dans les négociations et établissements des contrats de gérance, comme illustré dans l'analyse ci-dessus, et le gré-à-gré reste la pratique dominante.

### c. La gestion bicéphale des marchés de Niamey : la DEM et la DRF

Au niveau de la Ville de Niamey, deux directions sont concernées par la gestion des équipements marchands: la Direction des Equipements Marchands (DEM), pour la gestion opérationnelle et le contrôle des procédures; et la Direction des Ressources Financières (DRF) pour toute la gestion des recettes.

**Figure 1 : Circuit de paiement des recettes/redevances selon le mode de gestion**




En effet, la Direction des Ressources Financières centralise le suivi et la gestion financière des recettes de tous les marchés. Le service de recouvrement au sein des mairies d'arrondissement dépend de cette direction de la Ville de Niamey. Le Receveur de la Direction des Ressources FInancières de la Ville de Niamey est la figure de référence pour toute redevance: en cas de régie directe, les receveurs municipaux, qui collectent directement auprès des commerçants, sont des fonctionnaires de la Direction des Ressources Financières détachés aux mairies d'arrondissement. Pour les marchés en gérance libre les percepteurs dépendent directement du fermier. Ainsi, les mairies d'arrondissement centralisent les perceptions des marchés, en gérance libre comme en régie directe, avant de reverser la totalité au Receveur de la Ville de Niamey, sur base:

- hebdomadaire: ce bloc regroupe les taxes de "stationnement et vente sur les marchés" et les taxes de "stationnement et ventes sur les trottoirs et places autres que les marchés" (vendeurs aux abords des marchés et ambulants)
- mensuelle: pour les redevances des marchés en gérance libre présents dans l'arrondissement.
- annuelle: concernant la taxe d'occupation foncière du domaine des marchés en régie directe (Art. 914 du code des impôts). La redevance annuelle applicable aux occupations du domaine public pour usage commercial est fixée à cinq mille (5 000) francs CFA le m². Ce montant est perçu par l'Etat.

Ces taxes sont fixées par l'Etat ainsi que le cadre d'intervention des collectivités. De ce fait, même pour la Ville, la marge de manœuvre est faible. Cela s'inscrit dans un cadre plus large de faible efficience des mesures de décentralisation.

**Section XXIV du Code des Impôts**

**Taxe de stationnement et vente sur les marchés**

Art.97- Il est institué au profit des budgets des communes une taxe de stationnement et vente sur les marchés aménagés ou non.

Art.98- Le montant maximum de la taxe est fixé comme suit :

- Véhicule (en l'absence de gare routière) par véhicule : 300 F CFA par jour ;

-Produits vivriers en gros et demi-gros (mil, riz, sorgho, maïs…) :150 F CFA par jour ;

- Tissus, vélocipèdes, bijouterie, poissonnerie : 75 F CFA par jour ;

- Vêtements, ouvrages de cuir, literie, ameublement, nattes, objets divers, machines à coudre (tailleurs) : 200 F CFA par jour ;

- Produits vivriers au détail (mil, riz, sorgho, maïs) viande, volaille, poisson, pain, gâteau, légumes, fruits : 50 F CFA par jour.

Animaux sur pieds : Chevaux, bœufs, dromadaires :150 F CFA par jour ; ânes et porcs : 100 F CFA par jour ; Moutons et chèvres : 50 F CFA par jour.

Pour les marchands occupant des stalles en abris édifiées par l'Administration, le taux maximum de la taxe journalière est uniformément fixé à 50 francs CFA par mètre carré de surface couverte.

Art.99 : Les agents collecteurs perçoivent une remise sur les montants recouvrés, fixée conformément aux textes en vigueur.

Art.100 : La taxe est payée immédiatement aux agents collecteurs et donne lieu à la délivrance soit d'un ticket daté, pour chaque jour du mois ou de la semaine, soit d'une quittance foraine ou d'une quittance du régisseur de la commune. Cette quittance précise la période qu'elle couvre.

**Section XXV du Code des Impôts**

**Taxe de stationnement et ventes sur les trottoirs et places autres que les marchés (pp. 322)**

Art.101 : Il est institué au profit des budgets des communes une taxe de stationnement et vente sur les trottoirs et places autres que les marchés.

Art.102 : Le montant maximum de la taxe est le double des montants

applicables sur les marchés.

Art. 103 : Les agents collecteurs perçoivent une remise sur les montants recouvrés, fixée conformément aux textes en vigueur.

Art. 104 : La taxe est payée immédiatement aux agents collecteurs et donne lieu à la délivrance, soit d'un ticket daté pour chaque jour du mois ou de la semaine, soit d'une quittance foraine ou d'une quittance du régisseur de la commune. Cette quittance précise la période qu'elle couvre.

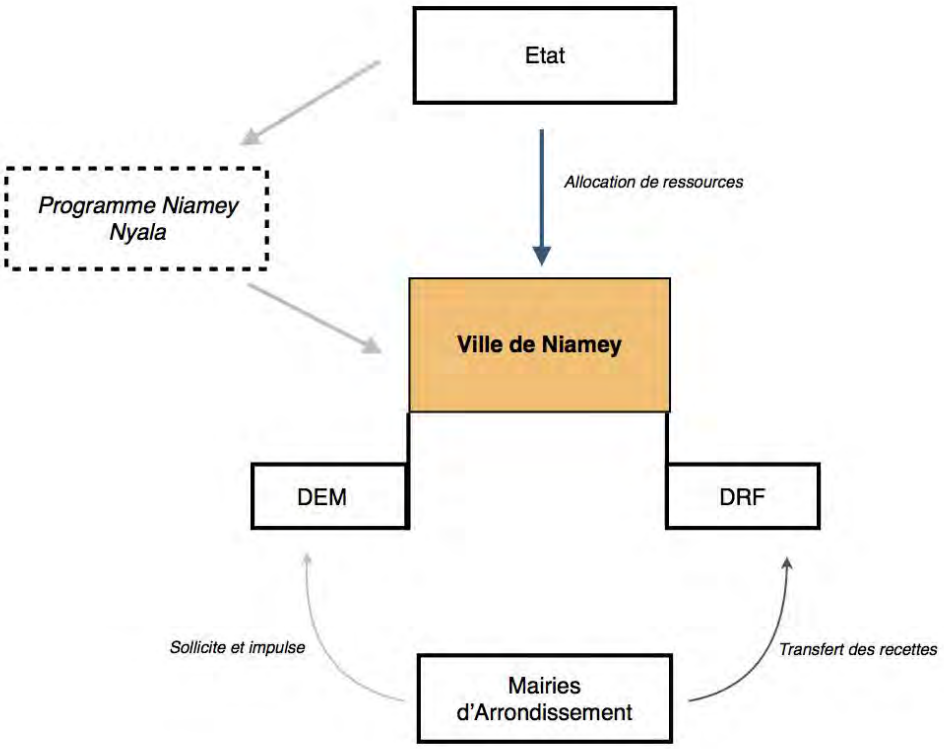
### d. Des défis de décentralisation et d'articulation institutionnelle

La gestion des infrastructures communales et les prestations des services publics font partie des aspects revus par la réforme du Code des Collectivités Territoriales de 2011, qui a également été précédée de cinq années d'expérimentation de la formule de Communauté Urbaine. Le Niger a entrepris un programme de réformes institutionnelles important, accompagné en grande partie par l'aide au développement, sur des mesures de décentralisation et déconcentration. A ce jour, des difficultés persistent dans la coordination de ces politiques, avec une carence d'autonomisation et de financement des collectivités locales, comme relate le Cadre de Politique Nationale de Décentralisation[16], adopté par DECRET N°2012-104/PRNMUSP/DIAR du 30 mars 2012 : « L'absence d'objectifs officiels, opérationnels et mesurables a-t-elle favorisé des interprétations divergentes de la décentralisation par les différents acteurs internes et externes. De ce flou, Il en résulte une dispersion des actions, des contradictions et, parfois même, des conflits comme l'atteste la gestion quotidienne de ce dossier. Au total, cette absence de stratégie génère un cadre incertain qui nuit à la bonne compréhension des enjeux par les acteurs, favorise le positionnement concurrentiel des principales administrations impliquées dans la conduite du processus et affaiblit considérablement le portage de la réforme dans son ensemble. »

Dans le cas de la Ville de Niamey, à statut particulier, cohabitent autorités étatiques, régionales et municipales, où convergent les intérêts mais où les visions peuvent diverger. Plus spécifiquement, dans le cas des marchés, la dynamisation du commerce revêt plusieurs enjeux majeurs, fortement intégrés : la sécurité – physique et monétaire - alimentaire de la population, la structuration de l'armature urbaine à travers les équipements commerciaux, les emplois créés par la dynamique commerciale garant de l'amélioration des conditions de vie des habitants. Ainsi, la gestion des marchés s'inscrit dans un cadre large et multi-acteurs, parfois difficile à coordonner. Il est nécessaire de considérer la gestion des marchés de Niamey par le prisme de la gouvernance, afin de mieux comprendre comment les acteurs exercent leur autorité économique, politique ou administrative. Cela permet de proposer une mise en œuvre de dispositifs capables d'assurer une meilleure coordination des parties prenantes, chacune détenant une parcelle de pouvoir, afin de prendre des décisions consensuelles.

[16] Direction Générale de la Décentralisation et de la Déconcentration, 2012

**Figure 2 : Schéma de l'articulation des acteurs institutionnels impliqués dans la gestion des marchés**




Le schéma ci-dessus résume l'articulation des acteurs institutionnels principaux et leur rôle pratique dans la gestion des marchés, au-delà des textes réglementaires, et reflète l'équilibre actuel, à un instant T. Cette articulation est donc variable, évolutive, et n'est pas ancrée dans les institutions mais plutôt adaptée à l'état politique, social et économique actuel. Sont représentés en bleu les flux financiers et en gris les relations d'influence et de conseil. La Ville de Niamey est la seule entité décentralisée qui bénéficie d'un budget de la part de l'Etat, ce qui lui confère la légitimité des prestations des services publics, y compris des équipements marchands. Selon le Code Général des Collectivités Territoriales, les communes et les régions disposent d'un budget qui est élaboré et géré conformément aux principes budgétaires et règles de la comptabilité publique applicables à l'Etat.

Ainsi, les ressources des collectivités territoriales sont constituées :

- Les ressources fiscales notamment la fiscalité propre aux collectivités territoriales et la fiscalité concédée ;
- Les ressources non fiscales constituées par les produits par nature, les ressources exceptionnelles et les produits divers.

L'Etat a créé au profit des collectivités territoriales profit deux fonds : un fonds d'appui à la décentralisation et un fonds de péréquation. Ces deux fonds constituent un moyen essentiel d'accompagnement financier par l'Etat de la Ville de Niamey et des prestations des services publics.

La mise en œuvre d'une stratégie de mobilisation des ressources financières sous la gestion directe de la Ville de Niamey a permis aux acteurs locaux de découvrir le potentiel réel, encore sous-estimé

cependant, car La Ville de Niamey est toujours fortement dépendante des allocations étatiques, car cela contribue en grande partie à renforcer leurs capacités financières, et sont reçues par la Direction des Ressources Financières. Cependant la Ville n'est pas en mesure de prévoir les revenus provenant des recettes des marchés et donc de budgétiser ses dépenses annuelles. Dans le même temps, le Trésor National a peu intérêt à relâcher la part de Niamey sur une base régulière et ponctuelle. Cette relation peut expliquer la volonté centralisatrice de la Ville de Niamey et la réticence de dispersion des budgets – comme par exemple, pour le cas des marchés, de déléguer la gestion financière à la Direction des Equipements Marchands.

La gestion des flux financiers provenant des marchés, telle qu'elle est appliquée, correspond aux réglementations de la Ville de Niamey. Ainsi, les mairies d'arrondissement centralisent les redevances avant de les verser entièrement à la Direction des Ressources Financières, en charge de la comptabilité.

La DEM occupe progressivement une place de supervision des procédures, de contrôle des infrastructures marchandes et des commerçants, avec trois assistants de terrain qui sont sous la direction de chaque chef de service. Il est à noter que le rôle de la DEM a été redéfini, avec la nomination d'un nouveau directeur, à la suite des affaires de marchandage dans l'attribution des places de Djemadjé Nouveau qui a atteint certains fonctionnaires de la Délégation Spéciale en juillet 2018. Depuis lors, il y a une volonté de définir la DEM comme véritable organe de contrôle et de vérification de la bonne gestion matérielle des espaces publics et du bon déroulement de la vie commune. A titre d'exemple, lorsqu'un problème ou un contentieux se présente sur un marché entre les commerçants et le gérant, c'est le Directeur des Equipements Marchands qui intervient. Au niveau des interactions institutionnelles, la DEM n'exerce pas de contrôle spécifique sur les mairies d'arrondissement, et n'a pas cette vocation ; Concernant les marchés, la DEM est plutôt sollicitée par les maires d'arrondissement en cas de révision des contrats ou de doléances. Les négociations de redevances des contrats en gérance libre sont, par exemple, la plupart du temps menées par les maires d'arrondissement (comme pour le cas de Wadata). La DEM suit les évolutions, vérifie le bon déroulement des accords et valide les propositions qui lui sont soumises. Cependant la Direction des Equipements Marchands manque de véritables moyens logistiques, techniques et informatiques pour assurer son rôle de supervision et de contrôle des marchés.

Les mairies d'arrondissement sont à ce jour dirigées par des Délégués Spéciaux, qui ont été nommés : il est fondamental de rappeler cet aspect car les stratégies décrites dans cette analyse sont strictement dépendantes de la situation politique transitoire de la Ville de Niamey.

Cette situation particulière est également caractérisée par le programme présidentiel « Niamey Nyala » qui a une influence primordiale dans le la politique globale de développement et d'aménagement de la ville. Le Président de la Délégation Spéciale cumule ce poste avec celui de Commissaire du programme Niamey Nyala. Les axes stratégiques sont définis par le programme Niamey Nyala et mise en pratique par la Ville de Niamey, qui représente alors le véritable « bras armé » du programme de « Niamey la Coquette ».

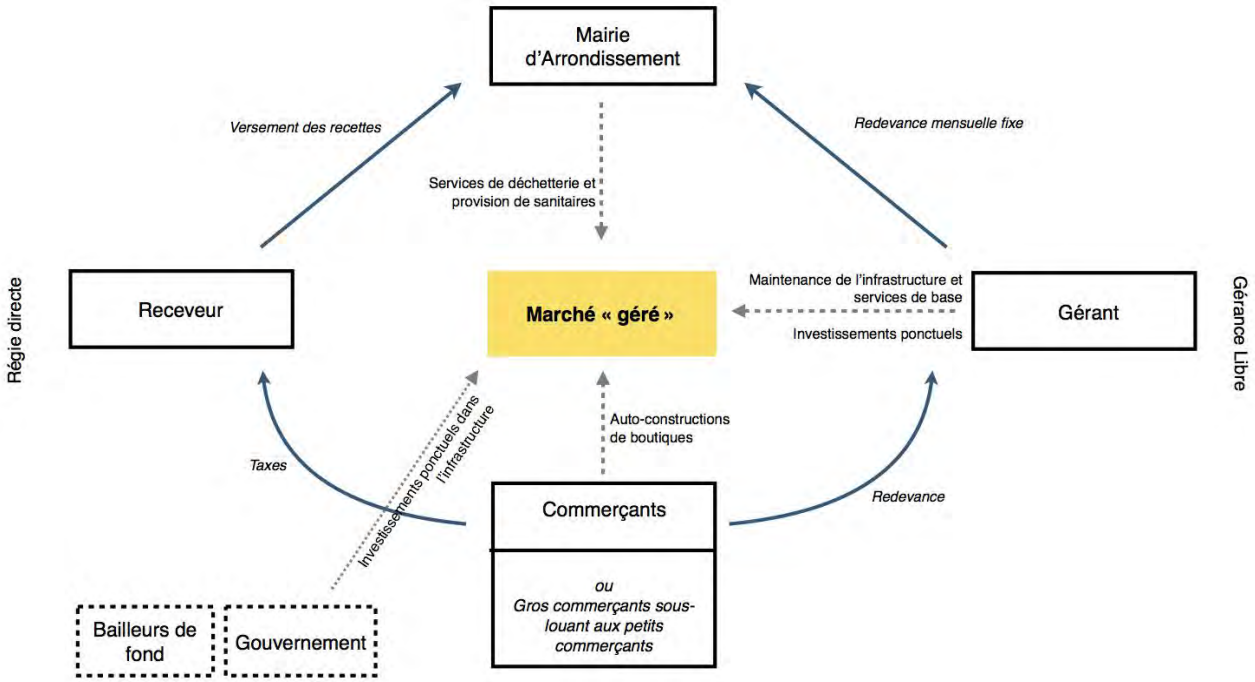
Ainsi Niamey vit une phase transitoire dans son histoire politique, et de profonde mutation urbaine avec les chantiers menés par le programme de Niamey Nyala. Dans ce contexte, les marchés jouent un rôle clé, en ce qu'ils peuvent être des symboles forts de « modernité » qui correspond à la volonté d'embellissement de la capitale. En raison de la configuration politique particulière, il est difficile d'évaluer l'impact des mesures sur le long terme – y compris d'un point de vue financier, dont les dynamiques restent très floues. La durabilité des restructuration institutionnelles en cours ne peut être assurée et sera forcément soumise aux aléas électoraux, une fois que le mandat de la Délégation Spéciale se conclura. Il est donc nécessaire d'étudier les marchés en tant que lieux sociaux et économiques – outre que politiques—ainsi que les acteurs-clé qui gravitent autour des marchés, en vue de proposer des pistes d'amélioration de gestion dans un contexte institutionnel peu prévisible.

## 3/ Une gestion « sociale » des marchés

### a. Le marché comme lieu économique et social: infrastructure, services et acteurs

Le marché représente un lieu social central, fortement lié à la vie de la communauté, et un lieu de sociabilité majeur de la ville, où des interactions fortes entre des communautés et individus différents se produisent : c'est un passage obligé pour faire circuler les informations sur les uns et les autres. Les marchés sont le support de réseaux de clientèle et de solidarité entre commerçants. Les relations de marchandages qui s'y tissent, jusqu'à l'acheteur final, sont constitutives d'une sociabilité parfois porteuse d'une identité locale et urbaine particulière et sont des points emblématiques de la vie des habitants en ville.

**Figure 3 : Schéma du flux d'investissements des marchés "gérés"**



A Niamey les marchés « gérés » ont tous une histoire propre, construits à la suite de déplacements, de regroupements spontanés… aujourd'hui leurs infrastructures constituent l'armature marchande de la ville qui, au gré de l'urbanisation, se recompose rapidement.

L'organigramme ci-dessus schématise le fonctionnement habituel des marchés « gérés » de Niamey, les investissements de son infrastructure et les acteurs-clé, afin de comprendre et situer les dysfonctionnements de gestion.

La mairie d'arrondissement centralise toutes les redevances des marchés en gérance libre et régie directe, et est en charge d'assurer deux services fondamentaux au sein des marchés, indifféremment de leur mode de gestion : le service de collecte de déchets et la provision de sanitaires. La gestion des déchets est en général extrêmement lacunaire dans les marchés « gérés » de la ville ; les conteneurs sont collectés de manière irrégulière par les agents municipaux et il y a un véritable manque de gestion des déchets à l'intérieur du marché.

En cas de gérance libre, la figure de référence est le gérant qui est l'exploitant exclusif et responsable de l'infrastructure. Selon les termes du contrat signé avec la Ville de Niamey, «Les missions du gérant portent sur la bonne gestion du marché tant au niveau du service rendu aux commerçants qu'à celui du recouvrement des droits et redevances auprès des commerçants usagers et les délégations de services : nettoyage, gardiennage, sécurité, entretien de l'espace, des futures infrastructures et équipements, maintenance des services sanitaires, animation ». La gestion financière du marché est complètement à la discrétion du gérant, qui a comme unique obligation vis-à-vis de l'autorité locale de verser la redevance mensuelle. Dans la plupart des cas, les services de base ne sont que partiellement assurés et les problèmes de nettoyage, sécurité, d'éclairage et d'eau sont lacunaires dans tous les marchés. Par ailleurs, le raccordement à l'eau et à l'électricité est, selon le contrat, également à la charge du gérant, bien que ce ne soit que rarement effectif dans les marchés de la ville. Les gérants ne pourvoient pas ces services pour des raisons différentes en fonction des cas (par manque de ressources dû à une mauvaise gestion, pour des logiques économiques…). La provision en services de base ne semble pas être meilleure dans les marchés en régie directe, où les commerçants paient une taxe de stationnement et où les investissements publics dans la maintenance de l'infrastructure est minime.

Pour cela, les stratégies des commerçants comportent différentes pratiques qui forment un système parallèle géré par les « gros commerçants », notamment par la pratique de sous-location, qui est très répandue à Niamey. Deux autres pratiques significatives ont été relevés lors des premières enquêtes de terrain :

(1) les gros commerçants louent des boutiques dans plusieurs marchés stratégiques de Niamey (par exemple à Djemadjé Nouveau et Wadata), pour diversifier leurs sous-locations, dans un contexte incertain et de transformation urbaine ;

(2) au sein du marché, les locataires des boutiques externes donnant sur les abords des rues (qui sont les plus prisées car proches du client) louent également des boutiques à l'intérieur du marché, qu'ils utilisent comme lieux de stockage. Ceci est particulièrement vrai pour la vente de produits frais, que le consommateur cherche à acheter rapidement.

Les problèmes avec les commerçants auxquels font face les receveurs est le non-paiement des taxes. Le manque de « figure de référence » a plusieurs fois été soulevé comme la cause de ce manquement, accompagné des revendications de provision des services de bases.

En termes d'investissement, la plupart des boutiques de marchés « gérés » sont auto-construites par les commerçants, en raison de la discontinuité des infrastructures marchandes (partiellement pourvues de boutiques construites), de l'attractivité de certains marchés, du manque de moyens, etc. Les auto-constructions peuvent être de véritables boutiques (en briques, ciment…) tout comme des taudis. La construction n'est pas règlementée, et les structures dépassent souvent le périmètre du marché ; si construites en matériau précaire, ces structures aggravent les risques d'incendie.

Dans ce contexte, il y a un véritable manque de clarté et de distribution des responsabilités, qu'on ne peut identifier; ainsi « dans de nombreux cas, les équipements sont boudés par leurs bénéficiaires directs (commerçants, transporteurs, bouchers ...), signe d'une gestion peu efficace (manque de communication, d'entretien, d'investissements, de transparence ...) qui dans ces conditions ne génèrent pas les bénéfices attendus. »[17]. Dans un contexte d'insuffisance de ressources, chaque acteur semble investir le minimum suffisant à de garder un certain équilibre.

Ainsi, les investissements globaux dans les infrastructures marchandes sont très sporadiques, et il n'y a pas de maintenance continue des marchés. La construction des marchés de Niamey s'est effectuée par des financements externes (bailleurs de fonds / promoteurs privés) ou du gouvernement.

A ce jour, pour les projets de marchés communaux dans les cinq arrondissements, les maires d'arrondissement (1) cherchent à trouver des financements privés en vue d'établir un Partenariat Public-Privé (par exemple à Saguia) ; (2) louent les parcelles, de sorte que les boutiques sont auto-construites par les « gros commerçants », mais sans l'installation préalable des services communs –eau, électricité, assainissement— (comme à Bassora).

Ces pratiques ne permettent pas de sortir de l'impasse de gestion dans laquelle se trouvent les marchés de Niamey, qu'ils soient en régie directe ou en gérance libre, en ce que la dilution des responsabilités n'est pas résolue. Le mode de gestion influence la vie d'un marché et son infrastructure (en gérance libre cela dépend des investissements que le gérant injecte dans son marché) mais la distribution des modes de gestion ne semble pas reposer sur une évaluation précise, ni des critères objectifs, étant plutôt le fruit de l'histoire de la ville. Il est donc fondamental aujourd'hui d'avoir un débat au sein de la Ville de Niamey sur les modes de gestion et de les reconsidérer. En raison des stratégies divergentes des acteurs, il est nécessaire d'intégrer toutes les parties prenantes dans le processus décisionnel, seule facteur de durabilité pour un lieu social et économique primordial.

En effet, le marché est un pôle générateur d'emploi et qui intéresse un grand nombre de personnes ; en l'absence de données réelles, nous pouvons chercher à donner un ordre d'idée des marchés faisant l'objet

[17] Guide de Gestion des infrastructures et équipements communaux, Direction Générale de la Décentralisation et de la Déconcentration, 2014

de cette étude, c'est-à-dire les marchés « gérés », en prenant en compte le fait que :

- Sur l'ensemble des marchés « gérés » (selon une hypothèse basse sur laquelle nous pouvons nous baser), il y a 6535 boutiques (chiffre véritablement sous- estimé en raison des auto-constructions) ;
- L'on ajoute, selon le même principe, un minimum de 20% d'ambulants ou de commerçants avec des étals, soit 1307 ;
- Chacune des boutiques connaît le phénomène de location ou, plus vraisemblablement, de sous-location de boutiques, nous obtenons qu'il y a au minimum 2 à 3 personnes dont l'activité dépend d'une boutique ;
- La taille d'un ménage selon les chiffres donnés dans l'enquête EDSN-MICS III 2006, donc le nombre de personnes dans un foyer rattachées à une personne qui rapporte de l'argent, est de 6,4 par ménage. On obtient alors, au minimum :
    - Un total d'environ 1% de la population urbaine qui travaillent sur les marchés « gérés »
    - Un total de 133.836 habitants qui vivent des ressources du marché (ou qui tirent un bénéfice de l'activité commerciale), soit en arrondissant aux chiffres supérieurs, un minimum de 13% de la population concernés par l'activité économique des marchés. Ce chiffre reste indicatif et est sujet à caution car ce calcul est basé sur des hypothèses (plutôt basse par rapport à la réalité). Cependant, il permet de témoigner de l'importance du commerce dans la ville de Niamey d'un point de vue de l'emploi et de l'activité économique.

Cependant, à Niamey les marchés ne génèrent pas des ressources importantes et le potentiel financier est sous-exploité. Cela s'inscrit dans un cadre plus large de gestion des ressources et des recettes au sein de la Ville de Niamey. Comme souligné par le Cadre de Politique Nationale de Décentralisation de 2012[18] : « Il faut en effet relever que, la fiscalité locale nigérienne, pour des raisons de simplicité d'assiette et de liquidation ainsi que de modicité des taux, repose largement sur les impôts de capitation (taxe de voirie, taxe municipale) dissociés de l'activité économique. Il serait souhaitable, à une échéance qui reste à fixer, que les collectivités territoriales opèrent d'autres choix privilégiant la taxation des activités productives, seule façon d'articuler autonomie financière et développement local. »

### b. Une faible intégration de l'enjeu financier

Il apparaît qu'à Niamey, le potentiel des marchés est sous-estimé, car le marché reste un enjeu purement social et politique, alors même que s'appuyer sur les infrastructures marchandes peut permettre d'impulser le développement local. En effet :

« Le renforcement de la capacité des acteurs sur l'entretien et leur gestion figure en bonne place dans la stratégie de financement des collectivités territoriales. La bonne gestion des infrastructures et équipements (surtout marchands) est l'une des clés permettant d'assurer le service public communal. Les infrastructures et équipements marchands constituent le plus grand potentiel de ressources non fiscales au niveau des communes. Le renforcement de la capacité de

[18] Direction Générale de la Décentralisation et de la Déconcentration, 2012

mobilisation des ressources financières issues des équipements collectifs marchands figure en bonne place dans la stratégie de financement des collectivités territoriales. Grâce à la compétence dévolue par le législateur d'établir et de gérer des équipements marchands, l'augmentation des ressources financières propres aux communes devrait non seulement permettre de promouvoir certaines activités économiques locales clés mais surtout d'accroître l'autonomie communale en faveur du développement local. Les équipements collectifs marchands peuvent, dans le cas de certaines villes, générer des revenus permettant de contribuer de manière substantielle au fonctionnement de la ville et à son programme d'investissements.»[19]

A Niamey, le manque de clarté financière dépasse le cadre les infrastructures marchandes, étant interdépendant d'un besoin plus large de restructuration à l'échelle de la Ville de Niamey. Une révision de la gestion financière des marchés signifie, dans le cas de Niamey, une remise à plat du système de financement communal, de gestion des recettes globales, et des mesures de décentralisation – la gestion des équipements marchands étant strictement lié au rôle de la Direction des Ressources Financières. La ville de Niamey vit un moment transitoire dans son histoire politique où le manque de visibilité rend difficile le lancement de programmes sur le long-terme.

La ville est aussi en pleine mutation urbaine, où le programme Niamey Nyala donne les lignes directrices du développement urbain, avec une forte volonté d'embellissement de l'infrastructure communale, y compris marchande. Dans ce contexte, il est envisageable de se concentrer sur les marchés au cas par cas avec des actions ciblées en termes de renforcement de capacités, d'amélioration des infrastructures et de bonnes pratiques.

## 4/ Articulation service technique municipal / ministères

L'article 89 du code des Code Général des Collectivités Territoriales de la République du Niger[20] affirme que le maire assure la maîtrise d'ouvrage des opérations d'investissement réalisées par la Ville ou réalisées à son nom et pour son compte.

Cependant, la majeure partie des investissements provient de partenaires extérieurs (bailleurs internationaux).

Le Projet de Réhabilitation des Infrastructures Urbaines (PRIU), de 1997 à 2003, dont les objectifs de développement étaient de (a) renforcer la capacité des municipalités à gérer le développement des infrastructures urbaines en améliorant les méthodes de mobilisation des ressources et de planification ; et (b) de réduire la pauvreté en améliorant l'accès aux services urbains de base et en recourant, le cas échéant, aux bureaux d'études et entrepreneurs locaux et aux méthodes HIMO. Le projet a consisté à (a) fournir une assistance technique pour appuyer le processus de décentralisation, mettre en place des outils simplifiés pour planifier le développement des infrastructures urbaines, définir une méthodologie pour aider les communautés urbaines à élaborer une stratégie de développement urbain comprenant la fourniture de services

[19] Guide des Infrastructures et des Équipements Communaux, Direction de la Décentralisation et de la Déconcentration, 2014

[20] Ordonnance N° 2010-54 du 17 septembre 2010 portant Code Général des Collectivités Territoriales de la République du Niger

urbains et la mobilisation de ressources (b) à réaliser une opération pilote de développement urbain intégré en association avec un promoteur immobilier privé ; et (c) à exécuter un programme de petits travaux urbains incluant la réhabilitation des infrastructures urbaines génératrices de revenus.

De 2007 à 2010, dans le cadre de la mise en œuvre de sa stratégie de réduction de la pauvreté, un nouveau projet financé par la Banque Mondiale a été mis en oeuvre. Le Projet de Développement des Infrastructures Locales (PDIL). Le projet visait : (i) le renforcement de la fonction économique des villes en tant que moteur du développement et (ii) la réduction de la vulnérabilité en zone urbaine. n. Les objectifs du projet consistent à (i) améliorer l'accès des populations aux infrastructures et services de base dans les quartiers précaires ; et (ii) améliorer la capacité des autorités locales à planifier, programmer et gérer les infrastructures.

L'ensemble de ces programmes ont été mis en oeuvre avec une maîtrise d'ouvrage déléguée assurée par une agence autonome, indépendante et à but non lucratif, NIGETIP, créée en 1991 pour gérer l'exécution des programmes de travaux. NIGETIP utilise des procédures simplifiées pour accélérer la mise en œuvre des projets. Depuis sa création, la plupart des bailleurs de fonds (Agence Française de Développement, Union Européenne, Gesellschaft far TechnischeZusammenarbeit, Fonds OPEP) ont fait appel à NIGETIP.

La maîtrise d'ouvrage est assurée par les Ministères puis les infrastructures sont ensuite rétrocédées à la ville pour la gestion et la maintenance. La ville est cependant associée au suivi par le biais de la Direction Générale des Services Techniques Municipaux.

La DGSTM est l'un des directions de la Mairie ayant le plus de transversalité dans l'exercice de ses missions. En effet, elle assure les différentes tâches de la maîtrise d'ouvrage sur le terrain et participe à l'ensemble de commissions techniques de passations de marchés pour la réalisation des équipements publics, et aussi aux commissions de délivrance de permis de construire[21].

La DGSTM a comme mission générale de maintenir et valoriser le patrimoine de la ville.

- l'entretien des bâtiments publics (mairies, écoles, marchés,...), des voiries, de l'éclairage et des espaces verts ;

- l'assainissement communal ;

- la propreté de la commune ;

- la maintenance des aires de jeux ;

- l'utilisation et les permissions de voirie ;

- la sécurité incendie des établissements recevant du public;

- Suivre les projets de partenaires extérieurs pour leur bonne intégration dans le fonctionnement de la ville (projets de bailleurs internationaux, ONG…) ;

- l'installation et le montage des fêtes et manifestations

[21] Arrêté n° 0052 M/PCVN/SG/DGDTM du 13 juin 2016 Portant composition de la Commission du Permis de Construire de la Ville de Niamey.

**Organisation de la mise en œuvre d'un équipement public à Niamey**

Aujourd'hui, le processus obéit à une logique de prise en charge par l'Etat et les ministères des grands travaux qui s'opèrent dans la ville de Niamey.

1. Source de financement : Etat, Partenaires extérieurs

2. Gestionnaire des fonds : Maître d'ouvrage (Ministères bénéficiaires désignés par l'Etat)

3. En fonction de l'équipement, les Ministères peuvent déléguer la maîtrise d'ouvrage à la ville. C'est le cas des équipement à vocation de gestion par la ville (en régie ou en délégation de gestion) Décret n°2013-569/PRN/PM portant code de marchés publics et délégation de service public

4. Maître d'ouvrage ou MOD : organise le lancement des études de faisabilité

- DGSTM fait partie du comité de suivi technique

5. Maître d'ouvrage ou MOD : lancement des études de conception => choix du maître d'œuvre

- DGSTM fait partie du comité de suivi technique et de la commission d'ouverture des plis et d'évaluation des offres en cas d'appel d'offres ou de la commission de négociation pour les marchés négociés par entente directe.

6. Maître d'ouvrage : lancement du marché de travaux => entreprise

- DGSTM fait partie du comité de suivi technique et de la commission d'ouverture des plis et d'évaluation des offres en cas d'appel d'offres ou de la commission de négociation pour les marchés négociés par entente directe.

7. Maître d'ouvrage : suivi de l'exécution et réception des travaux => maître d'œuvre, entreprise

- DGSTM participe aux réunions importantes de suivi et de réception de travaux, et à la validation des factures des marché de travaux et du maître d'oeuvre.

8. Maître d'ouvrage , après une rétrocession de l'équipement (dans le cas ou la ville n'est pas le Maître d'ouvrage) : gestion en régie par la ville ou délégation de la gestion de l'équipement

- DGSTM en charge de la maintenance si la gestion est en régie, en charge des évaluations techniques de la maintenance si la gestion est concédée.

Le garage municipal : service transversale de maintenance et de mise à disposition des engins nécessaires à l'entretien des voiries et des équipements. Le nombre et le statut du personnel reste à préciser.

**Tableau 13 : Organisation de la DGSTM**

| **Service** | **Directeur de service** | **Autre personnel d'encadrement** | **Personnel technique** |
|---|---|---|---|
| Environnement | 1 directeur | 1 directeur adjoint | absence de personnel |
| Eclairage public | 1 directeur | | équipe d'ouvriers |
| Voirie et réseaux divers | 1 directeur | | 1 technicien et une équipe d'ouvriers |
| Aménagement urbain | 1 directeur | | 1 technicien |
| Hygiène et assainissement | 1 directeur | 1 chargé de service | |
| Travaux neufs | 1 directeur | 2 agents dont 1 technicien en génie civil | |

Dans les textes et dans son organigramme, la composition de la DGSTM comporte les services nécessaires pour accomplir ses missions, toutefois, dans la réalité les différentes directions ne comptent pas avec les moyens humains et matériels nécessaires pour assurer leur mission. De manière générale, les directions ont un directeur et pas d'ingénieurs de terrain et/ou d'agents techniciens d'appui. En outre, il est à noter que, si les cadres sont compétents, il apparaît que ces derniers sont âgés et la préparation d'une relève est nécessaire pour assurer les compétences communales sur le long terme.

Quant au matériel (engins) de maintenance et des travaux d'entretien courant, le garage municipal n'assure pas les fonctions qui lui sont dédiées en termes de gestion du parc d'engins existants, par ailleurs les engins nécessaires pour l'entretien de la voirie et des espaces publics sont presque inexistants. Un exemple : Les engins servant au ramassage des ordures ménagères sont les mêmes servant aux autres activités du garage municipal les rendant parfois indisponibles pour la collecte et accélérant leur usure.

Dans le cas d'un projet englobant des travaux dans les marchés secondaires et dans la réalisation d'une plateforme d'échange commerciale dans la ville, la DGSTM devrait être étoffée tant en moyens humains dans le suivi administratif et financier des travaux, que dans les moyens matérielles mise à sa disposition pour accomplir ses tâches. Une analyse plus fine de ces besoins sera faite après définition de l'envergure du projet de manière à calibrer en conséquence les besoins de la DGSTM.

| Constats | Conséquence |
|---|---|
| 1. Changement de gouvernance à la tête de la CUN | 1. Meilleure articulation entre Niamey Nyala et la CUN |
| 2. Structure opérationnelle avec MO/CUN faible (implication importante de l'Etat/Ministère) : compétences à préciser | 2. Précision sur la MO / compétence CUN<br>Analyser le cadre de la délégation de la MO à la CUN de manière à préciser les rôles et les responsabilités des acteurs |
| 3. Évolution nécessaire des cadres de la CUN (expériences/compétences de cadres ayant une longue expérience à la CUN / vieillissement) | 3. Nécessité d'engager des juniors à former |
| 4. Absence de vision de gestion financière des marchés / assiette fiscale à préciser | 4. Nécessité de réorganiser le service de manière à suivre la programmation des investissements et le potentiel de ressources des marchés. |
| 5. Manque de moyens humains et matériels de la collectivité, spécifiquement de la DGSTM pour le suivi de tâches en tant que maître d'ouvrage. | 5. Étoffement de services techniques en recrutant des d'ingénieurs et des techniciens pour le suivi administratif et sur le terrain. |
| => nécessité de renforcement des capacités | |

- ⇨ Des marchés : reconstruction des marchés
- ⇨ De la filière : restructuration des filières
- ⇨ De l'espace urbain : redéfinition des centralités
- ⇨ Des services : investissements des marchés ;
- ⇨ Des institutions : investissement dans la formation.

# Stratégie

# A. Principes généraux

## 1/ Valoriser les produits frais et la sécurité alimentaire

La valorisation de produits frais n'est possible que par la mise en oeuvre de politiques d'Etat. Parmi ces mesures, structuration de filières des produits frais, depuis leur zone de production jusqu'au lieux de commercialisation représenterait une avancé importante.

Dans le cadre de la présente étude, l'amélioration de conditions physiques de la commercialisation de ce type de produits, par la création d'infrastructures adaptées à l'activité, contribue à la valorisation de produits et à la fluidification des circuits de distribution et de vente.

En outre, cette évolution de l'armature commerciale vise également à valoriser l'attractivité économique des territoires, par le maintien, voir la création, d'emplois dans le secteur marchand, la valorisation des filières agricoles (en prenant en compte tous les emplois liés à la logistique).

## 2/ Promouvoir une approche pragmatique

Il s'agit de proposer des infrastructures qui répondent à un besoin en remplissant les deux objectifs globaux du projet tout en s'assurant de la mise en œuvre.

Composante 1 : la plateforme de Djémadjé.

Notre proposition est de prendre en compte le « coup parti » et d'éviter de créer de la confusion en redistribuant les commerçants sur un nouveau site. Il est à noter que ce site avait été préalablement identifié dans l'étude de préfaisabilité. Ce travail a donc un sens.

Composante 2: le comptoir aux oignons et les marchés à restructurer

Suite aux visites de sites (reflétant une évolution de la politique commerciale dans la ville de Niamey), et aux discussions avec les acteurs, il est apparu pertinent de prendre en compte le comptoir aux oignons plutôt que le marché de Boukoki. Ce dernier était envisagé dans un premier temps comme un marché permettant une réinstallation d'une partie des commerçants de Djémadjé, en raison de sa capacité. La politique mise en œuvre par la Ville de Niamey entraîne un bouleversement de la situation avec la réinstallation de nombreux commerçants déguerpis dans plusieurs marchés de la ville.

Concernant les marchés secondaires à restructurer le consultant a fait une proposition de classement pour ceux qui pouvaient être potentiellement concernés par le projet. Parmi les critères de choix, deux éléments apparaissent primordiaux afin d'assurer la cohérence du projet.

1. le choix de marchés spécialisés dans les produits frais ou vivriers. Ce critère vise à assurer la cohérence du projet.
2. la répartition des marchés par Mairie d'arrondissement. Ce critère a pour but de favoriser la mise à plat, dans chacune des mairies du système de gestion. S'il apparaît complexe, au vu de l'analyse institutionnelle du projet d'opérer une remise à plat global,

l'objectif sera de profiter du financement spécifique pour remettre à plat, au niveau du marché concerné les procédures de gestion, en visant à mettre en œuvre une logique de rentabilité.

Composante 3 : le renforcement des capacités.

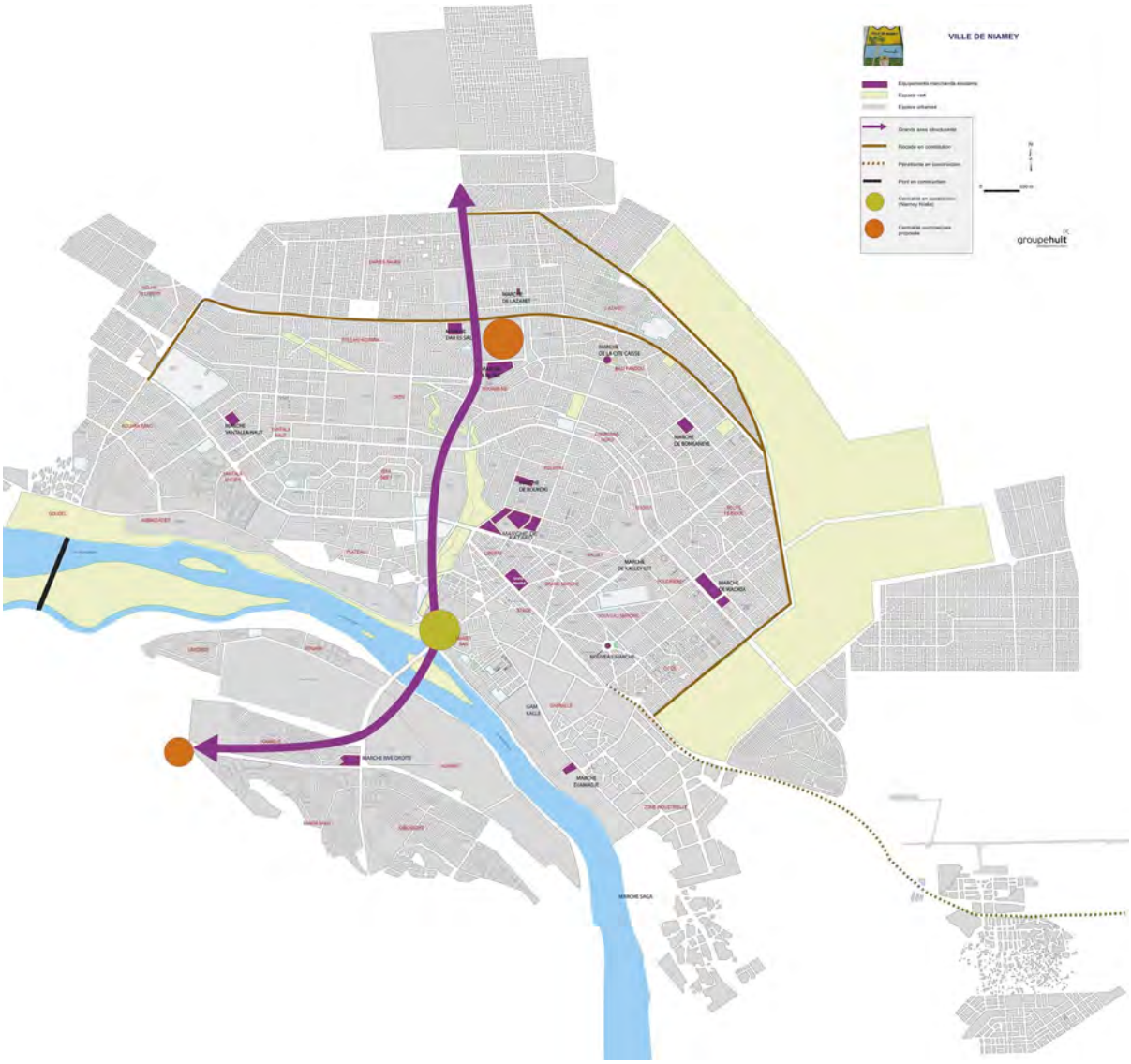
En parallèle aux composantes 1 et 2, il apparaît nécessaire de développer une troisième composante qui viendra appuyer et renforcer les deux précédentes.

## 3/ Assurer une lisibilité et une cohérence de l'armature commerciale

En dernier lieu, nous partons de l'idée que les infrastructures marchandes sont des éléments de structuration pour le développement urbain. Les marchés sont à l'intersection des questions d'urbanisme (création de centralités commerciales et de pôles de développement), des questions d'hygiène et de salubrité (avec la double question des déchets et de la sécurité sanitaire des produits), des questions d'approvisionnement urbain et de développement économique, le marché.

De ce fait, nous avons proposé, dans la composante principale, des interventions permettant de quadriller le territoire en valorisant deux pôles commerciaux au sein de la ville au Nord (avec les marchés DJémadjé 2 et Dar Es Saalam) et au Sud (avec le comptoir aux oignons et le marché Haro Banda). Ceci permettra ainsi d'intégrer ces infrastructures à la vision urbaine développée par le projet Nyamey Nyalle, qui mériterait d'être inscrite dans un Plan urbain de référence actualisé.

**Carte 8 : Centralités de Niamey : des pôles commerciaux**



# B. Composante 1: plateforme

## 1/ Djémadjé, site de la plateforme

Initialement, dans le cadre des Termes de Références, il était prévu d'étudier 4 sites de construction possibles pour la mise en oeuvre du projet. Cependant, entre la conception du projet et cette étude, des actions ont été mises en oeuvre par les autorités, ce qui ne permet plus de prendre ces sites comme des sites potentiels.

### a. Passage en revue des sites initialement choisis

Certains des sites initialement choisis ont acquis une nouvelle fonction:

- Bois des Nations et ceinture verte : des espaces verts à valoriser

Des actions ont été réalisées de façon spécifique, en vue de la valorisation des espaces boisés à l'intérieur de la ville. Le Bois des nations, situé juste en face du garage de la mairie et qui donnait l'impression d'être un espace à l'abandon est en train d'être mis en valeur.

De son côté, la ceinture verte de 2500 hectares pourrait faire l'objet d'un véritable aménagement (parcs de loisirs, jardins botaniques etc.). Un Rapport du Comité Interministériel présenté en Conseil des Ministres du 12 janvier 2018 fait ressortir une situation très dégradée de la Ceinture Verte, et pour sa restauration, un projet de Plan d'actions a été proposé. Pour l'heure, cet espace reste à l'état sauvage, subissant de multiples agressions. Il s'agit notamment du déboisement, d'occupation anarchique, de morcellement auquel s'adonnent des propriétaires terriens. Il faut souligner également qu'une partie de la ceinture verte de Niamey précisément 15,96 hectares a été déclassée pour un programme d'investissement de l'Etat, dans le cadre du programme de renaissance du Président de la République, notamment en son volet infrastructures urbaines et amélioration du cadre de vie des populations.

- Espace sur le Gounti Yena : aménagement effectué

Dans le cadre du programme Niamey Nyala, la structuration des bordures de la dépression du Gounti Yena a été réalisée. Ces aménagements (gabions et autres éléments permettant de contenir les eaux) rendent caduques l'idée de pouvoir installer les commerçants aux abords.

- Espace Niamey V : hors de la ville, hors des réseaux

Cet espace, hors de la ville, est éloigné des points de vente (circuit de distribution) et des circuits d'approvisionnement. De ce fait, il n'apparaît pas pertinent d s'étendre sur cet espace.

L'ensemble de ces éléments ont été pris en compte et ont conduit à ne pas utiliser une grille multicritère de comparaison des sites. Considérant que ces sites n'étaient pas appropriés, et prenant en compte les démarches de déplacement réalisées par la Mairie, il a donc été décidé d'étudier le site actuel, en reformulant autrement la question

initialement posée : au lieu de se questionner sur le site de déplacement des anciens commerçants du Petit marché, il a choisi de **se questionner sur l'opportunité de garder et de valoriser le site actuel OU de choisir un nouveau site (en dehors des sites initialement proposés).**

### b. Déplacement vers un nouveau site ?

La question de la pérennité du nouveau site de "Djémadjé" se pose. Plusieurs interlocuteurs parlent d'un site provisoire pour les déplacés de Djémadjé (et anciens du Petit marché).

La question peut se poser mais suscite beaucoup d'interrogations si l'on prend en compte les éléments qui ont précédé le déplacement :

- le choix du site (maîtrise foncière, disponibilité du terrain, superficie, accessibilité : un nouveau déplacement pose la question de la disponibilité d'un nouveau site. Cette question devient encore plus difficile à régler si l'on prend en compte la nécessité d'avoir avec une superficie d'ampleur suffisante, une bonne déserte, une maîtrise foncière ;
- les efforts sociaux et financiers déjà réalisés par les commerçants (degré d'acceptabilité des commerçants : le déplacement à coûter de l'argent aux commerçants, que ce soit en termes matériels (destruction/reconstruction des emplacements de vente), en termes de clientèles (certains clients n'ont pas suivi, d'autres arrivent maintenant sur le nouveau site : une nouvelle stabilité est en train de se créer), en termes de négociation de la place (qui a fait l'objet d'un scandale au niveau municipal), en termes de transport (aujourd'hui, les commerçants doivent supporter les frais supplémentaires de transport pour l'approvisionnement/distribution des produits) ;
- les efforts à réaliser pour un nouveau déplacement : le nouveau déplacement coûtera de l'argent aux commerçants, que ce soit en termes matériels (destruction/reconstruction des emplacements de vente) ou en termes d'acquisition d'une nouvelle place.

### c. Valoriser le site actuel

Le site choisi lors du déplacement des commerçants de Djémadjé était l'un de ceux identifiés lors de l'étude de préfaisabilité. Peu de sites sont disponibles à l'intérieur du périmètre urbain, de ce fait le Consultant a été les conditions de valorisation du site pour éviter un nouveau déplacement.

- la maîtrise foncière et la disponibilité du terrain : c'est un terrain dont la propriété foncière appartient à l'Etat. Pour l'heure, une partie du terrain a été rétrocédée à la ville par arrêté[22]. Par ailleurs, toujours après discussion entre les niveaux étatiques, il apparaît qu'il y aura une possibilité d'extension du site. Ces informations devront être clairement vérifiées ;
- la superficie : la surface suffisante en prenant en compte la possibilité d'extension pour faire face à la demande future. En effet, il ne s'agira pas de prendre en compte seulement les commerçants sur place mais également anticiper une extension possible. En

[22] arrêté N°000130/MDH/SG/DGDE/C/DDPDP/NBE du 18 juillet 2017 portant mise à disposition du terrain de 35179 m2 partie du terrain "ancien Hôpital Lazaret" sis dans le territoire de la ville de Niamey pour l'installation provisoire du marché Djémadjé.

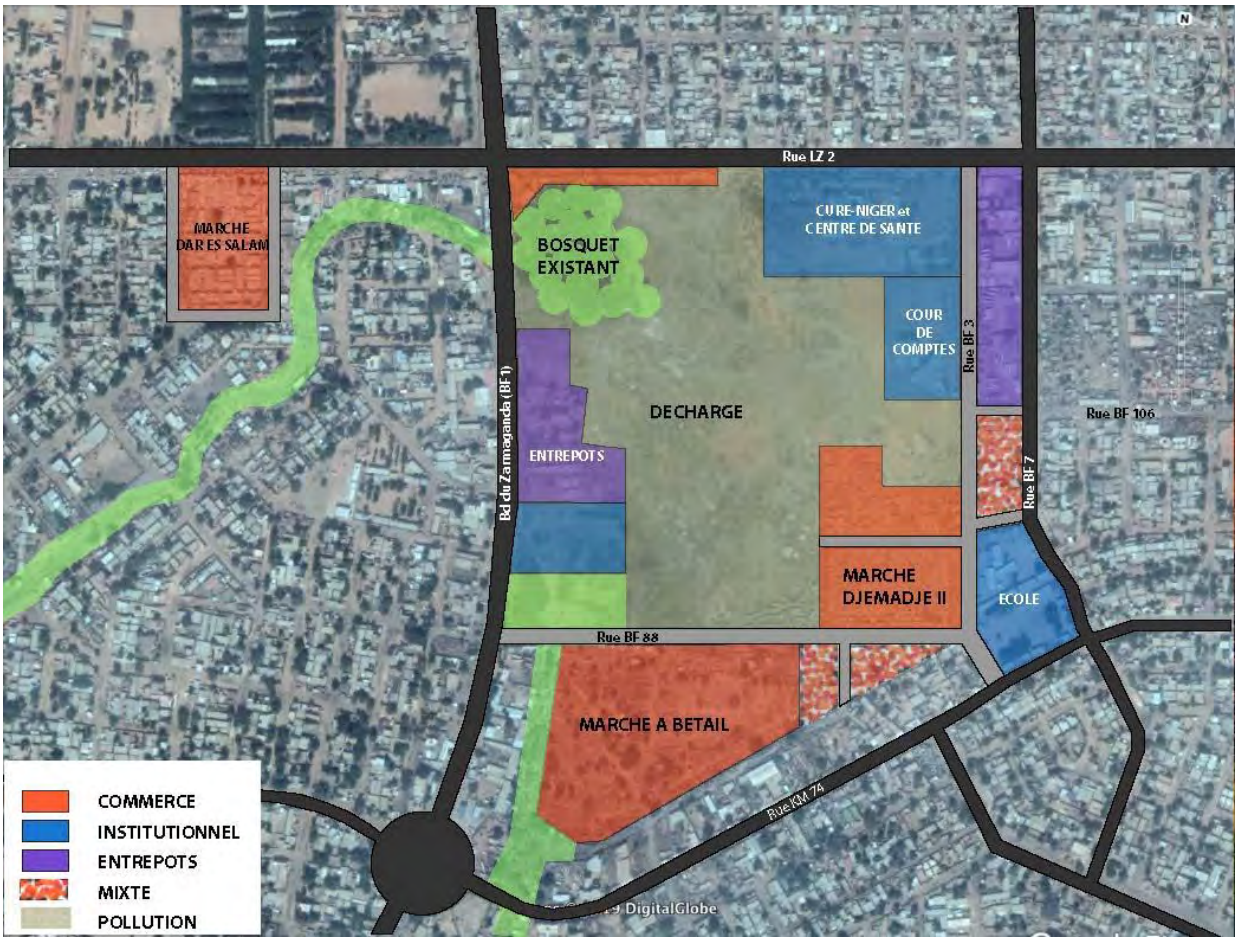
outre, un important travail est à mener pour développer un dispositif de circulation/parking dans la zone : il convient donc de préserver des emprises importantes ;

- l'accessibilité du site : le site est idéalement placé dans la nouvelle centralité au nord de Niamey, non loin du site du marché de Dar Es Salam, à proximité de la rocade et donc facilement accessible depuis l'ensemble des points d'accès (et d'approvisionnement!) de la ville. Il conviendrait cependant de facilité de desserte, accessibilité pour les détaillants et pour les déchargements, accessibilité pour les taxis ;
- le degré d'acceptabilité du site par les commerçants : le site n'est pas celui voulu initialement par les commerçants, étant entendu que ces derniers continuaient à privilégier l'option de la reconstruction in situ du Petit marché. Aujourd'hui, les différents témoignages que nous avons pu réalisé montre que les "commerçants se font une raison". Ils adhérent au nouveau site en cherchant à s'adapter. Il conviendra de réaliser des réunions de concertation lors de la prochaine mission, suite à la validation de la décision sur le choix du site ;
- les contraintes environnementales (notamment risques d'inondations) pouvant affecter la continuité du service : les enjeux environnementaux se situe essentiellement au niveau de la qualité de la plateforme. Celle-ci a accueilli de nombreux déchets ces dernières années. De ce fait, il conviendra de déplacer la décharge sauvage et de procéder à une **dépollution du sol**. En outre, alors qu'une branche du Gounti Yena se situe dans le site, des remblaiements avec des déchets ont été effectués. Il conviendra de s'assurer rapidement que ces éléments puissent être nettoyés pour assurer la propreté du site (absence de remontée de pollution en saison des pluies) mais également pour assurer le passage des camions lorsque la voirie sur le site sera repensé ;
- vi) les enjeux E&S, notamment : les enjeux E&S pourront être maîtrisés avec la superficie disponible. En construisant par étapes (et en prenant une partie non encore occupé par les commerçants), il sera possible de procéder à **une opération tiroir**, permettant ainsi d'opérer par étapes, en minimisant les impacts sur les activités en cours[23]. La question de la prise en charge financière du déplacement a été abordée avec la Mairie. En termes d'opportunités, c'est également l'occasion de redéfinir les activités en prenant en compte le travail des enfants (porteurs de brouettes) pour le transférer vers des jeunes adultes et permettre de favoriser la prise en compte de cet aspect relatif aux directives E&S ;
- la cohérence avec les activités alentours et le plan de développement de la ville (conflits d'usage avec activités alentours, pertinence du site pour le développement d'un marché) : au niveau du PDU, même si celui-ci n'est pas opposable car pas approuvé, on s'aperçoit qu'il y a une cohérence entre ce qui était prévu et l'implantation d'un marché. Si le PDU prévoyait un équipement sanitaire (hôpital), il apparaît que ce site était réservé pour des infrastructures à caractères socio-économiques. Il n'y a donc pas d'incompatibilité. Concernant les activités aux alentours, il conviendra de prévoir une prise en compte des fonctionnalités et

[23] Une opération tiroir vise à déplacer temporairement les commerçants vers des emplacements libres (une autre plateforme à proximité) afin de réaliser les travaux sur l'emplacement qu'ils occupaient précédemment sans qu'ils en subissent trop les nuisances. Sous réserve qu'il y ait suffisamment d'emplacements libre.

des usages de la zone. A ce titre, la Cour des comptes proche du marché devra être prise en compte ainsi que l'ensemble des bâtiments figurant dans la zone, y compris un hôpital et une école à proximité ainsi que le marché à bétail de Tourakou. Ceci indique qu'un **plan d'aménagement de la zone** devrait être réalisé pour permettre de rendre compatible les activités au niveau de la plateforme.

**Carte 9 : *Occupation du sol de l'îlot et ses abords et proximité avec Dar-Es-salam* de Djémadjé 2**




En effet,, la nouvelle zone dans laquelle s'inscrit le marché de Djémadjé II, est située dans un périmètre sans plan d'aménagement d'ensemble. Les usages ou activités principales caractérisant la zone actuellement sont les suivants :

- Commerce : Le marché a fait émerger des activités marchandes dans les îlots voisins, où une activité mixte commerce – habitat s'est rapidement développée. Du côté de la rue LZ2, au nord du site, une bande étroite a été dédiée aux activités commerciales et de services, dont une station de service à l'angle du Bd Zarmaganda et la LZ2. Par ailleurs, le marché de Dar es Salam se trouve à environ 1km de distance de celui de Djémadjé, ce qui augmente l'attractivité commerciale de la zone.

- Le marché à bétail : situé sur un foncier dédié, au sud du site. Cette activité, bien qu'elle ne soit pas compatible avec les activités d'une

nouvelle centralité et en milieu urbain, a un impact certain sur le site, dont les nouvelles interactions entre le marché à bétail et les marchés environnants restent à déterminer- de même que son éventuel déplacement.

- Stockage et entrepôts couverts : ils sont implantés le long du bd Zarmaganda et au nord-est du site en face de la cour de comptes. Cette activité et les activités marchandes se développent en interaction.

- Santé : Le long de la rue LZ2, au nord du site, le CURE-Niger (hôpital pour enfants) et le centre de santé adjacent, forment un pôle de santé structuré. Coté sud-ouest, un îlot occupe un chantier en ruines d'un projet d'hôpital abandonné (bd Zarmaganda).

- Institutions : le nouveau siège de la Cour de comptes, situé au nord du marché, et une école en dehors du périmètre de l'îlot, mais à proximité immédiate du marché, complète l'offre de services de la zone.

- Décharge: le cœur de l'îlot est occupé par une décharge, elle a comblée une ancienne carrière de banco, et également située sur le réseau naturel d'évacuation des eaux pluviales de la ville. La pollution des eaux de ruissellement se déverse dans le fleuve Niger.

### d. Préconisation : pérennisation de l'existant

A l'issue de notre analyse, l'option à privilégier est celle d'une installation définitive sur le site de déplacement.

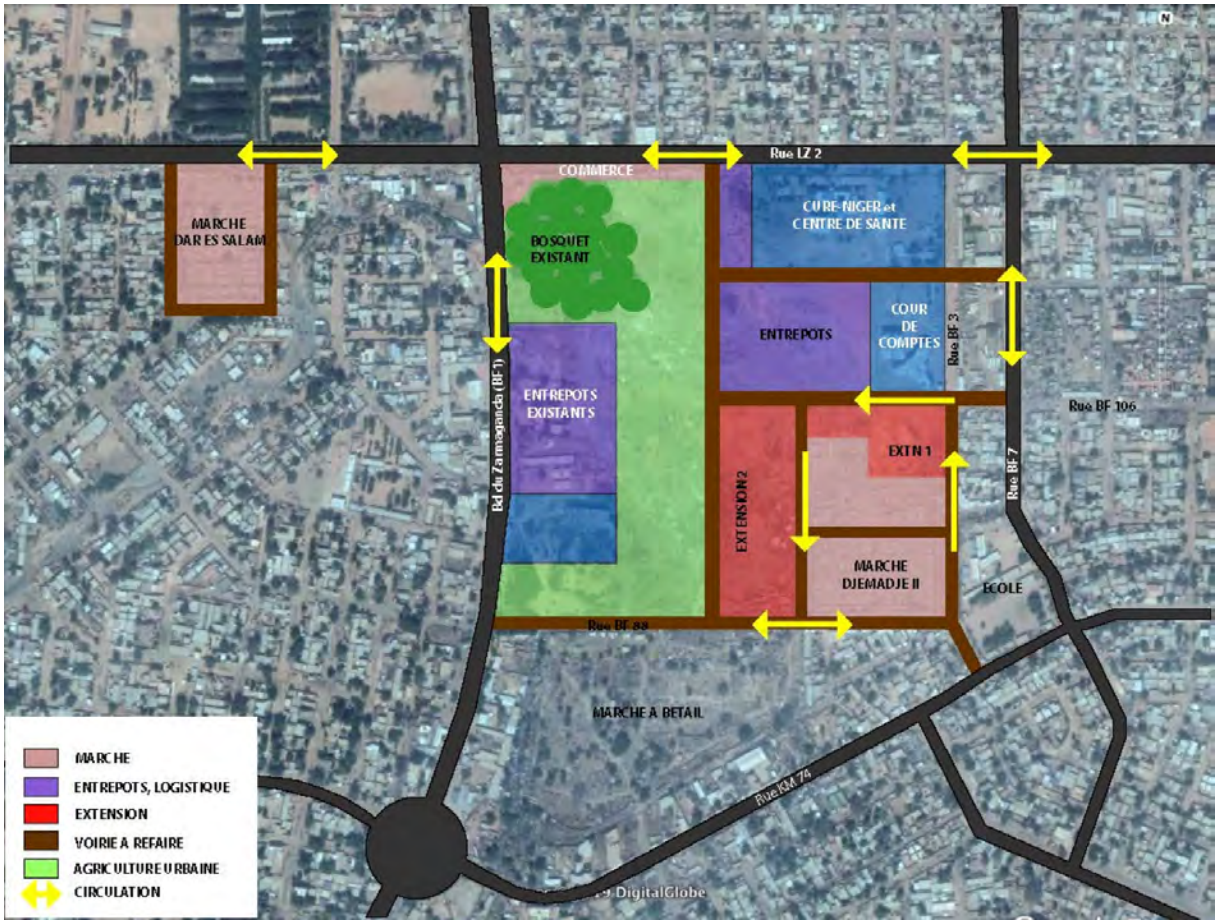
| Scénario | Les + | Les - |
|---|---|---|
| Nouveau déplacement | Procédure permettant une concertation et prise en compte de l'ensemble des éléments nécessaires pour la bonne configuration | Disponibilité de site restreinte avec les conditions imposés |
| Site nouveau Djémadjé | Titre foncier (à confirmer), bonne déserte, un positionnement urbain et commercial intéressant, acceptation relative des commerçants, accessibilité | Attributions des places litigieuses, pollution du site, proximité des équipements et fonctionnalité à étudier |

## 2/ Scénarios d'évolution de l'occupation du sol de la zone

Le scénario d'évolution du site à court et moyen terme, repose sur la confirmation de l'activité marchande. La réalisation des travaux d'aménagement du site du marché de Djémadjé Nouveau consolidera cette évolution. En effet, le site du marché n'a pas fait l'objet de travaux particuliers, hormis le nettoyage sommaire de la plateforme pour l'installation de boutiques par les commerçants eux mêmes

Le consultant propose le désenclavement de l'intérieur de l'îlot, en créant des voiries d'accès permettant le développement des activités marchandes et de services liées à cette activité.

**Carte 10 :** Djémadjé Nouveau : Evolution d'occupation du sol de l'îlot

a. 


Le grand îlot serait divisé en deux grandes zones :

1. à l'Ouest : à proximité immédiate du marché, nous proposons deux zones d'extension (en rouge) de l'activité marchande.. Ces espaces peuvent accueillir des boutiques et un quai de débarquement de produits frais avec des zones de conditionnement et stockage temporaire de produits frais. Dans la zone centrale, dans l'espace compris entre les centres de santé, la Cour de comptes et le marché. il est envisageable le développement des entrepôts et de services de logistique liées à l'activité marchande.

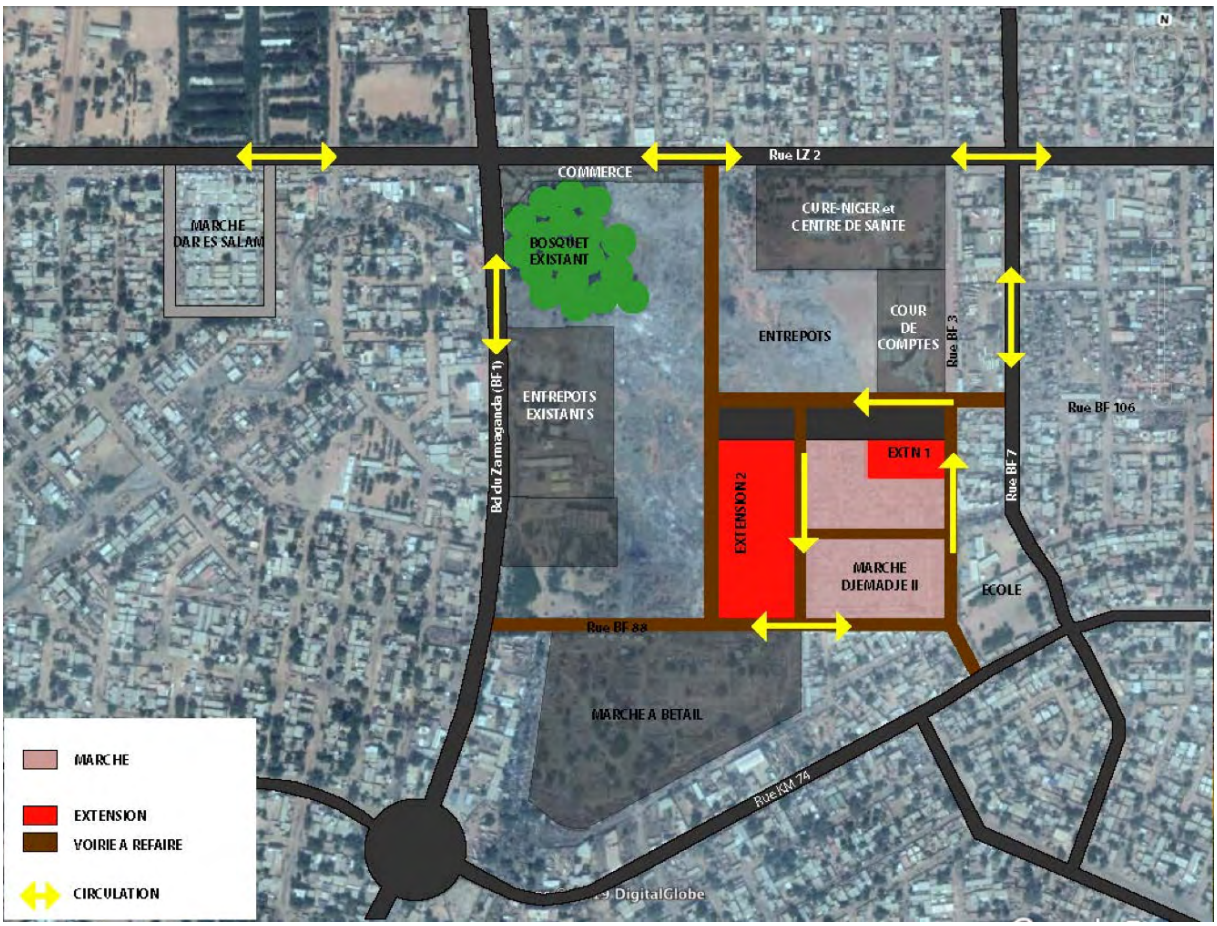
2. à l'Est, la réhabilitation du ravin (versant du Gounti Yena) et la consolidation du bosquet existant, peuvent être réalisées après le nettoyage et dépollution du site. Cet espace pourrait accueillir des activités agricoles en liaison avec la valorisation des déchets organiques des marchés à proximité. Dans ce cas, les sondages et expertises sont nécessaires pour la mise en valeur de cette zone.

L'ensemble des activités seraient reliées par un réseau de voirie et un plan de circulation adaptées aux activités (circulation de piétons et de véhicules de différents catégories)

## a. Programmation sommaire du site de Djemadjé Nouveau

Le schéma plus haut montre une vue générale du marché et son inscription dans leur environnement urbain proche, et un zoom sur un scénario d'évolution du marché.

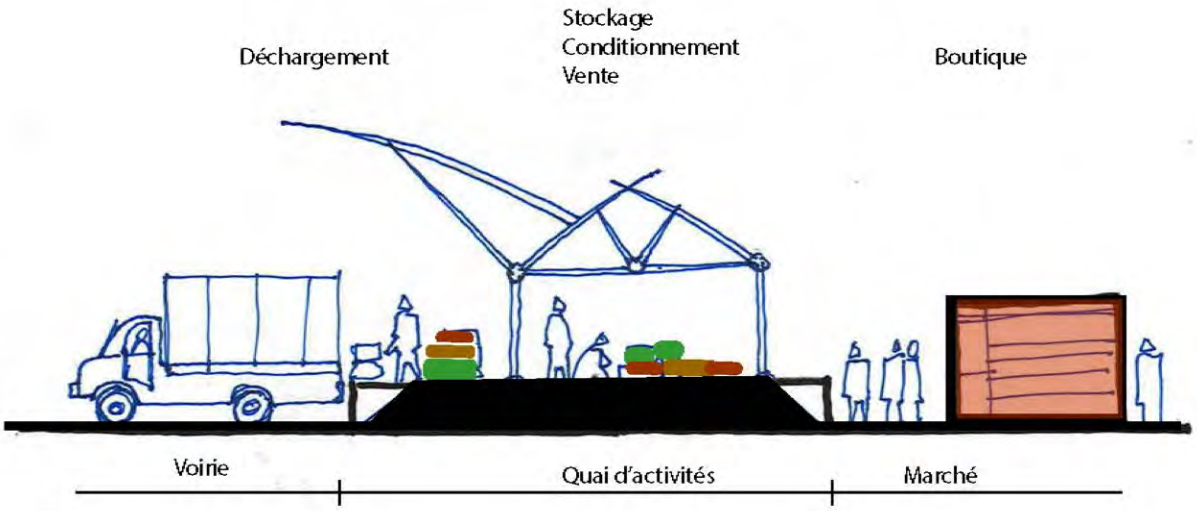
**Carte 11 :** ***Djémadjé Nouveau : Programmation du site du marché***



## b. Halle et quai de débarquement de produits frais

Le principe du quai de débarquement repose sur les constats des enquêtes sur le fonctionnement de l'activité de déchargement /chargement des produits frais. Ce constat montre que l'activité est réalisée essentiellement la nuit ou tôt le matin. Les 1er choix sont vendus à l'aube (entre 4 et 6h) en gros et demis gros.

**Figure 4 :** ***Coupe de principe du fonctionnement du quai de livraisons de produits frais***




Le reste de la journée le quai peut servir comme marché de produits frais, mais aussi pour les activités de reconditionnement des produits et même de la transformation (séchage, tri etc..). Cet équipement aurait ainsi une utilisation maximale sur les 24h.

Il s'agit d'un quai surélevé à hauteur des camions. Le quai, d'une largeur de minimum 25 sur une longueur comprise entre 100 ou 200 ml, en fonction du scénario retenu (voir schéma ci-dessous, le quai en noir).

## c. Scénarios d'aménagement du marché de Djémadjé Nouveau

Les trois scénarios concernent essentiellement la position du quai de déchargement / marché de produits frais. Les zones d'extension étant les mêmes sur les trois scénarios (au nord et à l'ouest du marché actuel). il est à noter, qu'en fonction de la taille de l'équipement, il sera nécessaire de prendre en compte les besoins de sécurité d'évacuation en cas d'urgence, en concertation avec le service de pompiers. L'une de contraintes principales est l'aménagement de voiries accessibles aux pompiers, souvent sur les allées principales.

**Figure 5 :** ***Schéma des 3 scénarios***

Scénario 1 : Quai et halle au nord

Scénario 2 : Quai et halle à l'Est

Scénario 3 : Quai à l'Ouest rue BF3

**Scénario 1**

Le quai-marché de produits frais, est implanté sur toute la longueur de la façade nord du marché.

| | |
|---|---|
| Avantages : | La rue BF3 serait dégagée en amenant les activités de charge et décharge à l'intérieur dans l'îlot. Le plan de circulation permettrait de connecter l'intérieur de l'îlot avec la BF7, voie revêtue et connectée avec les grands axes KM 74 et LZ2. La position du quai et la nouvelle voirie facilite la relation du quai avec le marché de Dar Es Salam. |
| Inconvénients : | Le manque de visibilité immédiate de l'activité marchande de produits frais pourrait compromettre le maintien de cette activité sur le quai, au bénéfice des trottoirs de la rue BF3. |

**Scénario 2**

Le quai-marché de produits frais, est implanté sur la longueur de la façade ouest du marché.

| | |
|---|---|
| Avantages : | La rue BF3 serait dégagée en amenant les activités de charge et décharge à l'intérieur dans l'îlot. Le plan de circulation permettrait de connecter l'intérieur de l'îlot avec la BF7, voie revêtue et connectée avec les grands axes KM 74 et LZ2. La position du quai et la nouvelle voirie facilite la relation du quai avec le marché de Dar Es Salam. |
| Inconvénients : | Le manque de visibilité immédiate de l'activité marchande de produits frais pourrait compromettre le maintien de cette activité sur le quai, au bénéfice des trottoirs de la rue BF3. |

**Scénario 3**

Le quai-marché de produits frais, est implanté sur la longueur de la façade est du marché.

| | |
|---|---|
| Avantages : | La situation en façade principale assurera le dynamisme de l'activité d'échanges de produites frais. L'accès de camions reste le même qu'actuellement, connecté facilement à la voirie principale KM 14 et BF 7. |
| Inconvénients : | La rue BF3 devrait faire l'objet d'une programmation précise de l'utilisation de l'espace public, afin d'éviter le congestionnement piétons/véhicules dans les heures de marché. La largeur du quai et par conséquent sa capacité d'accueil, est limitée par l'espace déjà occupé par les boutiques installées en première ligne ou façade actuelle. Un relevé plus précis du profil de la rue permettra d'étudier la possibilité d'installation du quai le long du mur de l'école, dans ce cas l'accès à cet équipement devrait être modifié. |

### d. Coût prévisionnels des aménagements

Cette prévision est faite sur la base des ratios de prix globaux et ne tiennent pas compte du coût du suivi des travaux. Une prévision plus précise sera réalisée ultérieurement, en fonction des données extraites des enquêtes. Il s'agit des données du volume et type des produits frais échangés sur les lieux avec une projection de croissance, ainsi que des précisions sur la capacité d'accueil maximale du site.

Les scénarios comprennent les travaux d'aménagement suivants :

- Réalisation de la plateforme sur le site actuel avec apport de remblai et assainissement (4,5 ha) et plantation d'arbres.
- La réalisation d'une halle avec quai de déchargement côté nord (en noir), d'une surface utile d'environ 3 500 m2.

- Aménagement de la voirie existante et réalisation de nouvelles voies intérieures avec éclairage public et caniveaux bilatéraux, avec revêtements adaptées (béton bitumineux et enduit superficiel).
- La réalisation d'environ 200 boutiques de ceinture, de manière à mieux organiser les contrôles d'accès.
- Deux espaces d'extension, d'une capacité d'environ 15 mil m2 utiles: cette superficie permettrait l'extension d'environ 1,3 m.l boutiques de 12 m2.
- Construction des locaux de services suivants : un local pour la police municipale, 4 blocs sanitaires hommes et femme, un espace de tri de déchets, installation de bornes de sécurité incendie.
- Les espaces d'extension peuvent servir de zone temporaire de déplacement des commerçants dans le cas d'un aménagement de la plateforme sur le principe d'opération tiroir.

| Type de travaux | FCFA | Euros |
|---|---|---|
| **Aménagement de la plateforme**<br>*Implantation et replis*<br>*Remblais, apports, pavage…*<br>*Plantation d'arbres* | 1 734 000 000 | 2 643 466 |
| **Boutiques de ceinture** | 300 000 000 | 457 347 |
| **Quai et Halle couverte** | 1 165 500 000 | 1 776 793 |
| **Locaux de services** | 115 500 000 | 176 079 |
| *Blocs sanitaires h/f*<br>*Local police municipale*<br>*sécurité incendie*<br>*Espace de tri de déchets* | | |
| **Voirie et réseau divers** | 1 941 632 720 | 2 960 000 |
| **Total prévisionnel** | **5 256 632 720** | **8 013 685** |

# C. Composante 2: amélioration d'autres marchés

Au Niger, les autorités ont entamé en 2016 une opération de déguerpissement de tous les commerces anarchiques qui occupaient les espaces publics aux alentours des écoles, des centres de santé et de certaines administrations "à partir du 29 août''. L'objectif était à la fois de désenclaver les routes et espaces publics tout en encourageant les commerçants déguerpis à aller s'installer au niveau des différents marchés de Niamey, pratiquement vides à l'époque.

De ce fait, les marchés de la ville se sont remplis et l'objectif assigné au départ à cette composante lors de l'étude initiale n'apparaît plus pertinent.

En revanche, il apparaît d'autant plus pertinent de s'intéresser et de s'impliquer dans l'amélioration des conditions de vie des commerçants.

## 1/ Le comptoir aux oignons : une articulation commerciale et urbaine avec les aménagements de Djémadjé

### a. Le marché Boukoki : un marché en transition

La visite du site de Boukoki a permis d'observer deux phénomènes qui se conjuguent aux autres évolutions observées dans la ville :

- l'étude de préfaisabilité avait repéré le marché Boukoki comme un espace potentiellement valorisable, dans l'optique qu'il serait nécessaire de replacer certains commerçants du Petit marché qui n'auraient pas trouver de place ailleurs. Au vu des changements observés, il apparaît que cette hypothèse est maintenant caduque ;
- le marché de Boukoki a subi, depuis le rapport de préfaisabilité, un changement avec une augmentation du nombre de commerçants, suite à la politique de déguerpissement de la chaussée mise en oeuvre par la Ville. De ce fait, la question de la valorisation de ce site pour assurer son remplissage se pose avec moins d'acuité ;
- la disponibilité d'un site à Lazaret (nouveau Djémadjé) rend caduque la pertinence d'un espace de rééquilibrage du commerce en ville. Ceci est d'autant plus important que les abords du site sont difficiles d'accès, le marché étant au centre du quartier. En outre, un aménagement nécessiterait une prise en compte importante des aspects relatifs à la voirie, voire un certain nombre de démission.

L'ensemble de ces éléments incite donc à proposer une nouvelle approche, se focalisant sur un équipement dont l'impact en termes socio-économique serait plus important.

### b. Le comptoir d'oignon PIV : un espace à valoriser

En parallèle, le Consultant a identifié un espace potentiellement aménageable sur la rive droite du fleuve Niger, situé sur l'axe de la Route Nationale 6 (RN6). Il s'agit de la plateforme aux oignons.

Cette plateforme se situe au Sud de la ville et constitue, avec le marché Haro Banda, ainsi une nouvelle centralité sur la rive droite du fleuve Niger, permettant d'avoir une articulation de l'approvisionnement alimentaire sur l'ensemble de la ville.

L'oignon est une production de rente importante pour l'économie nigérienne. Il est cultivé dans toutes les régions du Niger. Cependant, en 2000, 80 % de la production étaient réalisés dans la région de Tahoua (238 606 t). L'oignon qui ne représentait que 3 % des exportations du Niger en 1995 a progressé à 7 % en 1997 pour atteindre 11 % en 2004. Bien que la demande intérieure soit forte, la production fait apparaître chaque année un excédent important. Selon le CNUT, de 1997 à 2000, le Niger a exporté 206 895 t d'oignons vers la sous-région ouest-africaine, notamment en Côte-d'Ivoire

Le Niger dispose de variétés très recherchées parmi lesquelles le « Violet de Galmi » dont la qualité est remarquable en ce sens qu'il est bien adapté au stockage et à la déshydratation. Cet atout associé à la qualité internationalement reconnue du produit, favorise la régularité de l'offre sur le marché extérieur, surtout sur ceux de la sous-région où il jouit d'un avantage comparatif. L'oignon représentait 58 % des produits agricoles exportés par le Niger en 2003. De plus, 44 % de l'oignon produit au Niger ont alimenté les marchés de l'espace UEMOA[24].

La filière oignon constitue un exemple de **structuration de la commercialisation** : cela se matérialise par le comptoir d'oignon de la coopérative PIV installé au niveau de la rive droite du Niger. Depuis 2010,le projet Projet de Développement des Exportations et des Marchés Agro-Sylvo-Pastoraux (PRODEX) a mis en place 18 PIV (Point d'Information Villageois), dont celui de Niamey. Le PIV est un lieu de regroupement des acteurs des filières agricoles où se déroulent la collecte, le traitement et la diffusion des informations des marchés sur l'oignon. Le statut des PIV de l'intérieur du pays n'est pas clair, mais le PIV de Niamey a abouti à la mise en place d'une structure qui appuie la commercialisation de l'oignon du Niger et facilite son exportation.

La coopérative qui gère le PIV a été créée en 2008 et regroupe aujourd'hui 116 membres individuels. Elle a été créée dans le cadre du projet SIMACO (Système d'Information de Marché et de Communication pour la filière Oignon), avant l'apparition du Projet de développement des exportations et des marchés agro-sylvo-pastoraux (PRODEX). Elle est organisée avec un bureau (comprenant notamment un Président et un trésorier) ainsi qu'un comité de gestion. Le mandat de 5 ans par poste : les dernières élections ont eu lieu en 2015 avec à la clé la réélection de tout le comité de gestion. Cette association a bénéficié de formations dans le cadre du PRODEX ainsi qu'un don de matériel informatique.

A Niamey, ce projet a également pris en compte la construction d'un hangar suite à la demande de l'association mais la construction n'a pas eu lieu. Aujourd'hui, la coopérative possède environ 15 millions de FCFA en banque. Il faut dire que la marge actuelle est de 2 000 FCFA par sac. Aujourd'hui le sac vaut 15 500 FCFA à son arrivée à Niamey, revendu à 17 50.

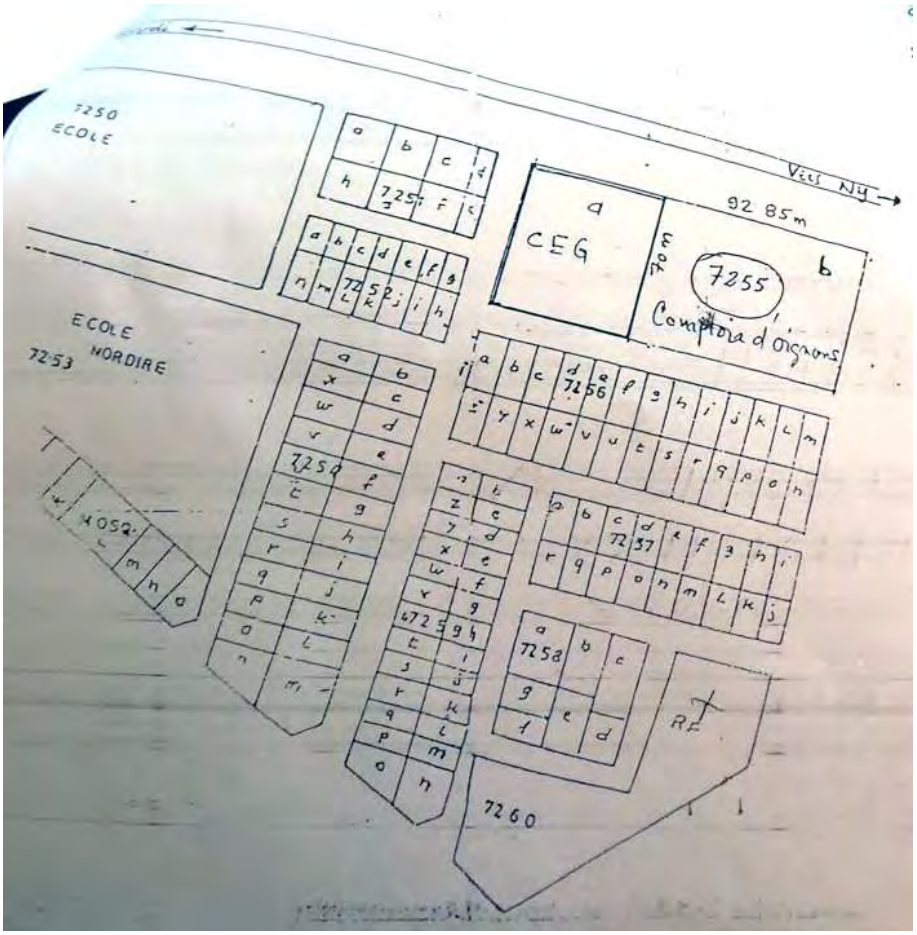
En 2017, la coopérative aurait contribué à l'exportation de 160 000 T d'oignon. La coopérative joue principalement un rôle d'intermédiation et de facilitation des relations commerciales, elle ne pratique pas d'opérations d'achat et de vente. Aujourd'hui, la coopérative dispose d'un terrain mis à disposition par la mairie (un ancien poste de police) et a réalisé plusieurs investissements pour faciliter le déchargement, le tri, le reconditionnement et l'expédition des oignons.

Cependant, **la capacité de gestion de l'association et les accords entre les différentes associations devra être vérifiée**. Ce lieu est en effet issu d'une initiative privée. Il est géré par une coopérative qui a pris en charge la construction initiale de ce site.

[24] Abdou Bontianti et Issa Abdou Yonlihinza, « La RN 6 : un exemple d'intégration économique sous-régionale et un facteur de désenclavement du Niger », *Les Cahiers d'Outre-Mer* [En ligne], 241-242 | Janvier-Juin 2008, mis en ligne le 01 janvier 2011, consulté le 28 janvier 2019. URL : http://journals.openedition.org/com/4032

Le site a été confié à l'association avec un bail emphytéotique qui lui permet de l'utiliser pendant 99 années[25]. Cependant, il a fallu a l'association mettre en oeuvre une négociation pour obtenir un site assez large pour

**Figure 6 :** Document foncier du site




Il s'agit d'un comptoir de commercialisation d'oignon ayant pour objectifs de :

- Créer un cadre de transparence dans la commercialisation où les acheteurs et les producteurs seront seuls responsables de leur marché et créer des conditions d'échanges et de recherche de marchés internationaux pour les grosses commandes.
- Créer un cadre de concertation pour le comité de gestion du comptoir regroupant les producteurs (dirigeants) et les acheteurs.
- favoriser les échanges au sein de la ville, et s'articulant avec le nouveau marché projeté au Nord (Djémadjé nouveau), notamment avec des moyens de transport en pleine amélioration avec la construction du troisième pont permettant de se rendre directement sur la rocade ;

[25] Arrêté n°04/MUH/A/DGUA/DGDFP du 27 février 2013 modifiant les arrêtés n°049/MUH/C/DUD/DIV du 25 mai 2009 portant affectation d'un (1) terrain de 6 500 m2 de superficie, partie a de l'ilôt 7253 lotissement route Torodi à la commune V pour la construction d'un marché d'oignon et n°143/MUC/A/DGUA/DGDFP du 26 septembre 2012 portant affectation de six (6) terrains sis dans la ville de Niamey au Ministère de l'Education Nationale, de l'Alphabétisation et de la Promotion des Langues Nationales pour la Construction des Collèges d'Enseignement Général.

- Améliorer les conditions de vie des producteurs d'oignon en créant une entreprise rentable de commercialisation d'oignon et valoriser un produit phare dans la ville de Niamey ;
- Proposer la mise aux normes (en termes de propreté et d'hygiène) d'un espace de transits et d'échanges commerciaux pour un produit de qualité (sécurité nutritionnelle) ;
- Favoriser l'augmentation des revenus générés par la vente d'oignon de la coopérative et de ses producteurs membres

Au niveau du comptoir, les demandes ont été deux types :

- l'absence de lieu de stockage qui permettrait de conserver les oignons sur une longue période (estimée à 6 mois) à l'abri du soleil et de la pluie ;
- l'absence de véritable bureau : un espace est disponible sur le site mais il mérite un réaménagement.

A ces demandes s'ajoutent des éléments qui nous semblent nécessaire pour accroître l'attractivité du site :

- la construction d'un circuit pour les camions de manière à prévoir le sens de la circulation et la fonctionnalité du site (y compris des zones de stationnement) ;
- la construction de halles pour le déchargement, permettant une circulation entre lieu de déchargement et espace de stockage.

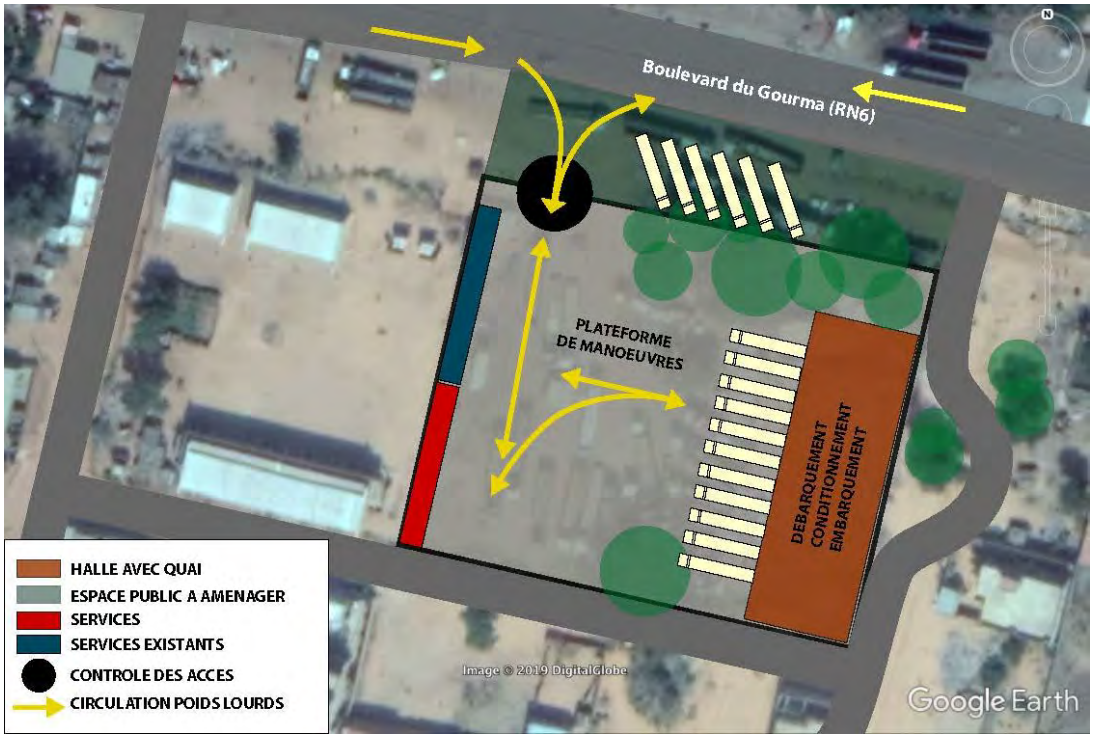
En outre, il conviendra d'étudier la possibilité d'articuler la circulation d'autres produits au sein de la plateforme (pommes de terre par exemple). Cette possibilité devra être affinée en fonction de données sur la capacité du site à accueillir le transit des volumes actuels et leur évolution de croissance.

## 2/ Scénario de réaménagement du comptoir d'oignons

Les aménagements proposés visent à répondre aux besoins de :

- faciliter circulation des camions avec la possibilité d'améliorer les flux des marchandises entre le déchargement/rechargement du camion, le lieu de stockage ;
- favoriser le stationnement des camions ;
- améliorer le confort des acteurs.

**Figure 7 : Proposition d'aménagement du comptoir**




## 3/ Evaluation prévisionnelle des coûts de travaux

L'évaluation prend en compte la réalisation de travaux suivants :

- l'aménagement de la plateforme de manoeuvres, adaptée aux camions de minimum 12 tonnes.
- Une halle couverte, sur quai de déchargement/chargement, accueillant les activités de stockage temporaire, tri et conditionnement. Le quai aura une capacité pour accueillir une douzaine de poids lourds simultanément.
- Extension du bâtiment de services, avec capacité d'accueil de sanitaires, espace dockers avec douches et casiers, espace restauration.
- Contrôle des accès avec guérite et pont bascule (option), pour le suivi des volumes d'entrée/sortie
- L'aménagement de l'espace public compris entre le boulevard Gourma et la limite du foncier du comptoir. Cet aménagement permettrait le stationnement d'une dizaine de poids lourds, actuellement stationnés au bord du boulevard.
- La clôture reste à évaluer.

**Tableau 14 : Budget du comptoir d'oignons**

| COMPTOIR D'OIGNONS | Fcfa | Euro |
|---|---|---|
| Aménagement de la plateforme | 780 000 000 | 1 189 102 |
| Quai et halle couverte | 350 000 000 | 533 572 |
| Locaux de services | 45 000 000 | 68 602 |
| VRD et accès RN6, stationnements | 210 000 000 | 320 143 |
| Pont bascule (option) | 50 000 000 | 76 225 |

| | | |
|---|---|---|
| **Total prévisionnel** | **1 435 000 000** | **2 187 643** |

# A. Analyse des autres marchés

## 1/ Les marchés en général

Le consultant a réalisé lors de la mission des visites de terrain dans chacun de marchés suivants :

**Tableau 15 : Liste des marchés**

| Arrondissement | Quartier | Marché |
|---|---|---|
| Niamey 1 | Yantala Haut | Yantala Habou Tégui |
| Niamey 2 | Tourakou | Tourakou |
| | Bukoki I | Katako |
| | Dar Es Salam | Dar Es Salam |
| | Bukoki I | Boukoki |
| | Lazaret | Lazaret |
| | Lazaret | Nouveau Djémadjé |
| Niamey 3 | Nouveau Marché | Nouveau marché |
| | Couronne Nord | Bonkaney |
| | Kalley Centre Amirou | Grand marché |
| Niamey 4 | Route Filingué | Wadata |
| Niamey 5 | Karadje | Marché rive droite (Haro Banda) |
| | Bd du Gourma | Comptoir PIV |

Nous avons réalisé une fiche descriptive de chaque équipement en faisant le point sur les aspects principaux suivants : type de gestion, insertion urbaine, type de produits vendus, infrastructure et services et interventions possibles.
Les entretiens avec les responsables de chaque équipement, et les observations sur l'état des infrastructures et des services, ont permis de relever les caractéristiques techniques et administratives des équipements marchands ciblés.

Les besoins constatés se manifestent de manière récurrente dans la majorité des équipements marchands visités :

**Absence de plateforme (ou couche de forme avec revêtement en pavé par exemple) et d'assainissement** :

Dans 11 marchés sur les 13 visités, ce type des travaux est urgent pour améliorer les conditions de commercialisation, notamment lors de la saison des pluies.
Il s'agit ici des travaux les plus délicats à mettre en oeuvre. En effet, ils nécessitent une concertation importante avec les commerçants et une programmation fine du calendrier de réalisation des travaux, due aux difficultés d'intervention sur des sites déjà occupés.
Pour limiter les impacts économiques pour les commerçants, il est préconisé des opérations tiroir et le déplacement des commerçants à proximité du chantier, dans le cas ou un espace d'attente temporaire est disponible; dans le cas contraire, nous pourrons envisager une mise en oeuvre ponctuelle sur les allées du marché (voir schémas plus loin).

**Voirie et réseaux divers (VRD) non aménagés** :
Ce type de travaux concerne la voirie autour des marchés : voiries (piétons et véhicules), différenciation des zones de charge et de décharge, espaces de parking, espaces d'activité commerciale autorisés sur la voie publique, végétation, etc..
Le Nouveau marché est une exception due à sa situation dans une zone urbaine structurée. Cependant, même dans ce marché, des travaux de réfection des VRD sont nécessaires.

**Réfection des blocs sanitaires**
Les équipements sont à refaire et représentant un risque sanitaire important pour les usagers. Les réseaux d'évacuation des eaux vannes et les fosses septiques devraient faire l'objet d'une évaluation technique au cas par cas.

**Sécurisation des accès**
il s'agit de sécuriser les accès principaux et secondaires des marchés, par l'installation de portails permettant de faire respecter un horaire d'ouverture et de fermeture des marchés. Il est à noter que le gestionnaire du marché de Lazaret a investi dans la réalisation des grilles de fermeture autour du site, ce qui constitue un bon exemple.
L'idéal serait de programmer la réalisation de boutiques en dur autour des marchés (dans les cas où elles n'existeraient pas). Ce type de travaux améliorerait la sécurité et harmonisera la façade urbaine.

**Electricité**
L'ensemble de marchés nécessite l'installation d'éclairage nocturne autour des sites et sur les allées intérieures des marchés. L'installation de lampadaires solaires sera à évaluer afin de proposer un système peren et dont l'entretien serait faciliter. Ce item est compris dans le ratio de travaux de VRD.

**Sécurité incendie**
Ce type de travaux nécessite une concertation préalable avec les pompiers de la CUN, de manière à établir une liste de travaux de mise en conformité des normes incendie. A ce stade le consultant a constaté (i) l'absence de sensibilisation sur les bonnes pratiques pour réduire les risques, (ii) la présence de tissus hautement inflammables sur les allées exposées à l'ensoleillement excessif.
Leur remplacement par des pare soleils conformes à la réglementation incendie est à étudier. La réalisation des plateformes (point 1) peut-être aussi l'occasion de construire des éléments de protection solaire intégrées dans une structure générale. Une évaluation est aussi

nécessaire pour s'assurer des possibilités d'accès de véhicules de pompier à l'intérieur des marchés en cas de besoin.

**Aménagement des lieux de pré collecte de déchets**
Les lieux de pré collecte ne sont pas aménagés, les containers sont installés dans un coin de la rue selon la facilité d'accès du camion. Les sites doivent être choisis en concertation avec la CUN et les commerçants de manière à éviter les nuisances et faciliter le ramassage. Ce type de travaux pourrait être accompagné d'une activité de tri et de récupération des déchets de l'ensemble des marchés.

## 2/ Classification en fonction de l'intérêt des travaux

Un premier travail de chiffrage a été effectué sur la base des observations réalisées lors de la mission. Il permet d'établir une liste des travaux à réaliser ainsi qu'un budget de travaux pour chacun des marchés. Il est important de signaler que nous sommes partis du principe que ces opérations seront des opérations tiroirs.

Cependant, afin d'établir des priorités d'investissement dans un budget contraint (le projet n'ayant pas pour objectifs la réhabilitation de l'ensemble des marchés mais le lancement d'un processus qui devrait être repris par la collectivités), il nous a semblé nécessaire de proposer une classification prenant en compte :

Une première classification est proposée ci-dessous en fonction de critères suivants :

- le dynamisme du marché, les produits commercialisés, et aire d'influence dans l'ossature commerciale : il s'agit de voir l'impact de ce marché dans la dynamique commercial de la ville et, en particulier, sur les produits vivriers ;
- la Mairie d'arrondissement impactée, de manière à obtenir un équilibre ;
- la présence et le dynamisme de vente de produits frais ;
- la capacités du site (en termes de commerçants actuels ou remplissage potentiel) ;le coût sur la base d'un estimation sommaire ;
- la nature des travaux : en fonction de la nature des travaux, il sera nécessaire d'étudier la difficulté technique de réalisation ;
- la difficulté de mise en oeuvre : avec notamment la prise en compte des diligences environnementales et sociales, notamment le déplacement des commerçants ;
- l'urgence des besoins couverts par les travaux : ce critère se base sur l'analyse de l'impact lié à l'absence de travaux.

Au final, on aboutit au tableau et la classification suivante :

| Marché | Arr. | Nb boutiques | Influence | Produits dominants | Type de travaux | Coût prévisionnel travaux Euro | Difficulté |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Habou Tegui | Niamey 1 | 995 | Quartier | Manufacturés | Plateforme, VRD, Fermeture, Sanitaires | 2 325 610 | Travaux sur site occupé |
| Dar Es Salam | Niamey 2 | 267 | Ville | Produits alimentaire divers et frais | Plateforme<br>VRD<br>Fermeture<br>Sanitaires | 1 790 514 | Travaux sur site occupé, mais possibilité d'accueil temporaire sur le site de Djemadjé II |
| Bukoki 1 | Niamey 2 | 268 | Ville | Canne à sucre | Plateforme, Halle avec quai, VRD, Fermeture, Sanitaires | 60 980 | Déplacement temporaire de commerçants pour opération tiroir |
| Bonkaney | Niamey 3 | 869 | Ville | Divers | Plateforme, Halle avec quai, VRD, Fermeture, Sanitaires | 2 600 018 | Travaux sur site occupé |
| Wadata | Niamey 4 | 1400 | Ville | Divers | Plateforme, Halle avec quai, VRD, Fermeture, Sanitaires | 1 495 525 | Travaux sur site occupé très dense |
| Haro Banda | Niamey 5 | 1769 | Ville | Produits alimentaire divers et frais | Plateforme, VRD, Fermeture, Sanitaire | 114 337 | Travaux sur site occupé très dense |
| Comptoir PIV | Niamey 5 | 268 | Ville | Oignons | Plateforme, Halle avec quai, VRD , Fermeture, Sanitaires | 2 187 643 | Déplacement temporaire de l'activité pendant les travaux |
| **Total prévisionnel travaux** | | | | | | **18 588 311** | |

Il convient de prendre en compte que nous avons considéré que certains marchés, ayant des caractéristiques spécifiques, devait être écartés de cette liste. Nous n'avons ainsi pas considéré leurs intégrations dans le projet.

**Katako**

Il s'agit d'un projet d'aménagement urbain à l'échelle de la ville et non seulement du quartier. En effet, l'ensemble urbain de 15 ha, intégrant

en son sein des activités diverses, tant de type marchand et artisanale que d'habitat et de services nécessite un diagnostic et de recommandations qui vont au delà du cadre de cette prestation. En outre, les travaux récents (avec la construction d'un échangeur) ont occasionné des démolitions. La problématique de cette zone de la ville doit donc être étudiée et repensée largement avant de mettre en oeuvre des travaux qui auront une importance supérieure à ce que pourrait supporter cette composante du projet.

**Lazaret**
L'ouverture du marché de Djemadjé Nouveau a eu comme effet la diminution de l'activité marchande de ce marché, avec un taux de vacance de 35%. Le marché compte environ 285 boutiques. A terme, nous considérons que les aménagements prévues sur le site de Djemadjé nouveau ne feront qu"accélérer la perte d'influence sur ce marché de quartier. Il n'apparaît donc pas pertinent de considérer les travaux sur site comme prioritaires.

## 4/ Principes d'aménagement de la plateforme des marchés et de fermeture des marchés

### a. Mise hors d'eau des plateformes des marchés et amélioration de l'assainissement :

Ce type de travaux est le plus urgent et en même temps le plus difficile à mettre en oeuvre sur un équipement existant.

Trois options d'intervention sont envisageables :

**Travaux sur la plateforme par opération tiroir:**

Avantages : Les travaux sont réalisés dans sa totalité du site, avec une programmation d'intervention par secteur. Les secteurs non concernés par les travaux restent ouverts aux clients. La plateforme est assainie et raccordée au réseau d'évacuation des eaux pluviales de la ville. L'objectif est l'amélioration de l'hygiène et du confort pour les usagers.

Les protections solaires actuelles (dangereuses en cas d'incendie) peuvent être remplacées par de nouvelles plantations d'arbres et/ou une structure tamisant le rayonnement solaire.

Inconvénients : Nécessité d'aménager une zone temporaire pour installer les boutiques concernées par la sectorisation des travaux. Organisation du déménagement et de la réinstallation des commerçants.

**Travaux sur la plateforme sur site occupé selon le principe suivant :**

- **Aménagement de parties communes par la ville :**

  Les allées principales et secondaires sont surélevées, avec apport de remblai, réalisation du réseau d'évacuation des eaux de pluies vers les collecteurs principaux existants et pavage.

- **Aménagement de parties privatives par les commerçants :**

Les plateformes intérieures ou planchers de boutiques, sont raccordés au niveau extérieur de parties communes ou allées adjacentes.

Avantages : L'activité commerciale du marché est affectée ponctuellement (suspendue uniquement sur l'allée objet des travaux). Le nombre de boutiques affectées est faible et courte durée (1 semaine par 100 ml d'allée). La plateforme est assainie et raccordée au réseau d'évacuation des eaux pluviales de la ville. amélioration de l'hygiène et du confort pour les usagers. L'investissement pour la ville est réduit d'environ 60 % du coût de travaux d'aménagement total de la plateforme.

Les protections solaires actuelles (dangereuses en cas d'incendie) peuvent être remplacées par de nouvelles plantations d'arbres et/ou une structure tamisant le rayonnement solaire.

Inconvénients : Les conditions de mise en oeuvre nécessitent une coordination sur le terrain entre l'entreprise et les commerçants. La durée total des travaux est plus importante. La ville devra suivre les travaux de raccordement des sols des boutiques et des allées, de manière à assurer la bonne mise en oeuvre.

**Laisser en l'état les plateformes existants, et procéder à des apports latéritiques ponctuels.**

Avantage : Budget peu important, travaux réalisables en régie, il n'y a pas d'arrêt temporaire de l'activité commerciale

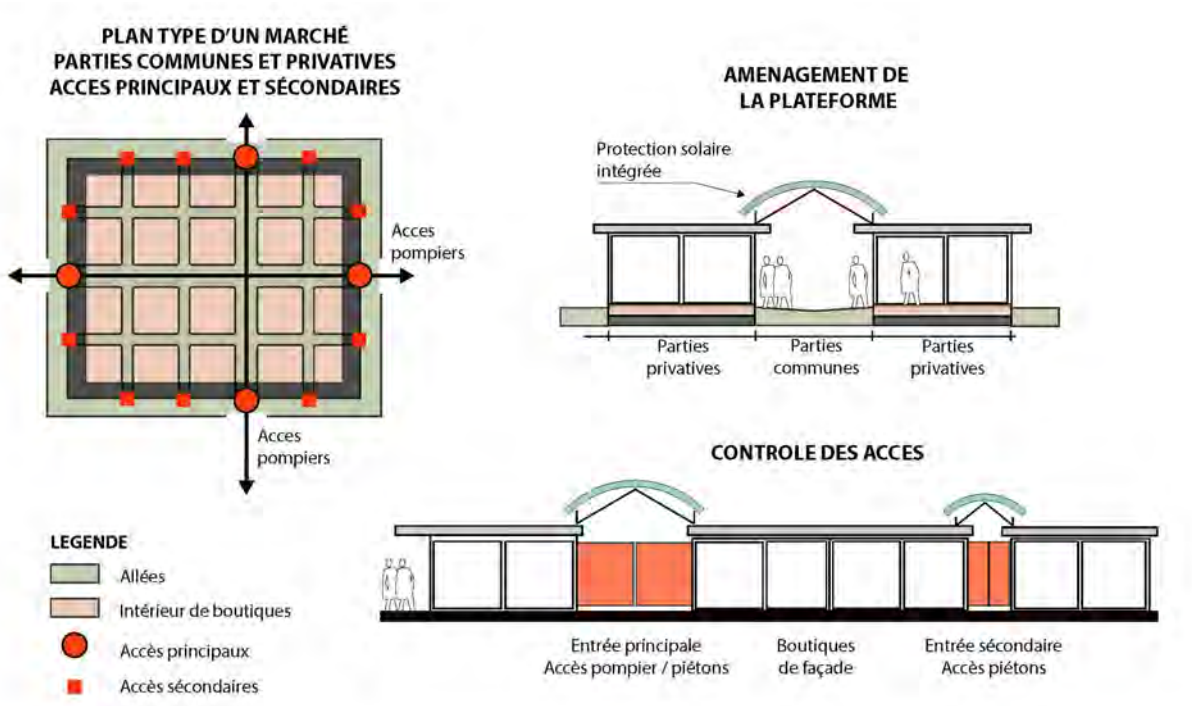
Inconvénients : Les conditions d'hygiène et de confort ne sont pas résolus

**b. Fermeture des marchés**

Le besoin de contrôle des horaires d'ouverture/fermeture du marché a été une demande récurrente dans la plupart des marchés visités. Le contrôle des accès n'est efficace qu'à condition d'avoir un ensemble bâti solide et l'installation de portails.

Nous proposons la reconstruction de boutiques périphériques suivant un plan type proposé par la ville et financé et mis en oeuvre par les commerçants avec l'appui de la ville. Ce système a l'avantage d'assurer le contrôle des accès, la sécurité et aussi d'améliorer également la façade urbaine.

**Figure 8 :** Schém*as de principes (i) de l'aménagement des allées et parties privatives (planchers de boutiques) et (ii) fermetures du marché*




# B. Volet "renforcement des capacités"

## 1/ Objectif global

La question de la capacité des agents (cadres essentiellement) de la Ville de Niamey et des Mairies d'arrondissement est un facteur clé de réussite du projet et, au delà, dans la mise en œuvre de procédures permettant la bonne gestion des infrastructures et la mise en œuvre d'un service public local performant : leur rôle est primordial pour mettre en oeuvre le projet et favoriser la bonne gestion des infrastructures.

De ce fait, le manque de capacités de la Ville et des communes (y compris les communes d'arrondissement) – en termes de capacités financières, moyens internes et ressources humaines – est un véritable frein à la bonne gestion. On le rappelle, l'efficacité des politiques publiques dépend autant de la volonté politique, de son adéquation avec les enjeux et contraintes locales que des moyens qui lui sont consacrés. Et bien que ces moyens ne soient pas réductibles à la question financière, ils y sont largement corrélés.

Au niveau des acteurs municipaux, le programme de renforcement de capacités aura donc deux objectifs principaux :

- garantir l'entretien et la maintenance des ouvrages financés dans le cadre du projet, et plus généralement des ouvrages permettant la résilience des villes face au changement climatique ; et

- améliorer la gestion communale des marchés (planification, gestion financière et sociale, contrôle) afin d'accroître les recettes.

En parallèle, on s'interrogera également sur le renforcement de capacités des commerçants, des agriculteurs ainsi que de leurs structures coopératives ou de représentation. Au niveau de la société civile (commerçants et agriculteurs), le programme de renforcement de capacités aura donc deux objectifs principaux :

- renforcer et construire le dialogue entre la Mairie et les acteurs locaux et,

- de favoriser la prise en compte des besoins des agriculteurs faisant du maraichage dans la périphérie urbaine de Niamey.

Pour que ces objectifs puissent être remplis, une condition sine qua non s'impose :

- Améliorer la connaissance du développement urbain et de la planification de la ville : cet élément apparaît pertinent pour marquer les axes politiques forts développés dans le cadre du projet : promotion d'une agriculture de qualité et de proximité, qui peut se traduire par des périmètres spécifiques, valorisation de centralités spécifiques liés aux différents types de commerce, valider la vision de ville « coquette » et « durable » ;

- Optimiser l'organisation de la Ville, en accompagnant la conduite du changement. Il convient de rappeler que la ville et les communes ne disposent pas aujourd'hui des moyens financiers propres (étant principalement dépendante des transferts de l'Etat) et techniques nécessaires pour assurer la maintenance des ouvrages. Le personnel est sous-dimensionné (en termes d'encadrement) pour assurer un rôle pivot dans la maintenance des équipements et assurer la qualité d'un service public communal ;

En effet, si cet objectif peut paraître au premier abord détaché des thématiques d'amélioration des infrastructures marchandes : elles sont est fait essentielles et directement liées aux objectifs du projet et s'inscrit en lien avec le travail mené dans le cadre du projet Niamey Nyala.

A la fin des travaux, la Ville et les communes d'arrondissement seront les propriétaires des ouvrages. Celles-ci doivent ainsi être capables de décider de l'orientation du programme et d'effectuer un suivi effectif des actions menées. Il est ainsi nécessaire d'enclencher une dynamique de renforcement des communes, et l'amélioration des ressources financières est une condition nécessaire pour cela (même si non suffisante).

Le programme de renforcement de capacités doit répondre aux principes suivants :

- Ce programme ne doit pas se limiter à la Ville et aux communes d'arrondissement, mais doit être destiné à l'ensemble des acteurs, c'est à dire les représentants des commerçants ;

- Le programme doit être ajusté aux besoins et demandes de chaque acteur. Il doit de plus être flexible au cours du temps, et ainsi être construit au fur et à mesure du projet ;

- Le programme doit être conçu comme un processus réalisé à la demande et avec l'appui des autorités locales, qui doivent s'approprier et faciliter la mise en œuvre du programme. Un environnement politique favorable est essentiel pour la réussite du programme ;

- Le programme doit être plus qu'une simple formation, il doit permettre d'habiliter les acteurs sur le long terme sur les enjeux liés à la gestion des marchés et des flux d'approvisionnement en produits frais, et permettre d'améliorer l'opérationnalité des activités des agriculteurs. Le programme doit ainsi s'inscrire dans la durée et être conçu de manière incrémentale, dans une logique de renforcement progressif ;

- Le programme devra favoriser la mixité du genre et encourager l'implication des femmes afin qu'elles accèdent à des postes à responsabilités, que ce soit au niveau des associations ou des institutions.

Il s'agira donc comme préalables :

- De s'assurer que la Ville de Niamey est en capacité de recruter des cadres capables de profiter de la formation, tout en veillant à ce que les cadres actuels qui ont acquis une certaine expérience, puissent transmettre leurs connaissances et leurs compétences : ceci est particulièrement vrai sur un plan technique mais doit également être pris en compte sur un plan de concertation ;

- De valoriser la maîtrise d'ouvrage au sein de la collectivité par la mise en place d'une cellule de suivi du projet capable de maîtriser aussi bien les aspects techniques que les aspects sociaux. Cette cellule aura un rôle transversal pour prendre en compte aussi bien la DEM, la DGST ou encore la planification urbaine.

## 2/ Dispositifs et outils de la formation

Le programme de renforcement de capacités a ainsi pour ambition d'opérer une rupture dans la manière dont les infrastructures marchandes seront gérées.

Il se développera au travers des moyens et outils suivants :

- Formation des acteurs : il s'agira de définir plus précisément un programme de renforcement des capacités des acteurs, afin de répondre à leurs attentes spécifiques et donner un cadre commun de connaissances ;

- Fourniture de matériels, d'outils et formation à l'utilisation de ceux-ci (logiciels de cartographie, de gestion de projet, logiciel budgétaire et comptable, logiciel de ressources humaines, etc.) ;

- Conduite du changement organisationnel et appui à la mise en place de procédures : il s'agira de proposer des actions qui permettent d'articuler les apprentissages et les acquis lors des formations avec une mise en œuvre opérationnelle. Cela permet ainsi de passer de la connaissance à la pratique. Ceci se traduira par le recrutement d'assistants techniques (international ou local) pour renforcer les

équipes en place sur des thématiques clefs pour le projet ; Y compris sur l'accompagnement de la mise en œuvre des projets. ;

- Échanges d'expériences : les projets de restructuration/rénovation d'équipements marchands sont mis en œuvre régulièrement dans les villes de la sous-région (Burkina Faso, Côte d'Ivoire). Il s'agira de proposer des échanges entre ces communes pour valoriser les bonnes pratiques ;

- Réalisation d'études permettant de compléter celles existantes et de créer des cadres de réflexion au sein de la collectivité pour améliorer certaines politiques ou certaines pratiques au sein de la collectivités.

Pour l'ensemble de ces outils et moyens, on distinguera deux niveaux d'actions :

- au niveau individuel : le renforcement des capacités pour des individus, appartenant soit à la Collectivité, soit aux acteurs locaux (commerçants, agriculteurs) qui composent les organisations ou organismes pris en compte dans le cadre de ce projet. Il s'agit principalement de formations, d'échanges d'expériences, de "formations" dans l'action avec un assistance technique. Ces mesures pourront être capitalisées au niveau des organisations par une exigence de retranscriptions et transmissions des éléments au reste de l'équipe ;

- au niveau collectif : les organismes ou les collectivités bénéficieront indirectement des formations individuelles (par le fait d'avoir du personnel plus qualifié). Cependant, dans le cadre de ce renforcement des capacités, il convient d'envisager des études, de la fourniture de matériel permettant de favoriser une meilleure organisation et gouvernance des collectivités et organisations.

## 3/ Propositions d'actions pour les trois axes du programme de formation

Pour l'ensemble de ces outils et moyens, on distinguera deux niveaux d'actions :

### a. Axe 1 : Favoriser l'appropriation d'une démarche de projet et de planification

***Formation de cadres à la gestion de projet***

Il s'agit de proposer une vision globale du processus de « gestion de projet ». Cette démarche vise à organiser de bout en bout le bon déroulement d'un projet. Chaque projet correspond à un « triangle » des paramètres temps, argent et objectif : on ne peut pas modifier l'un des paramètres sans affecter au moins l'un des autres. Le gestionnaire projet consiste à empêcher que ce triangle entier ne se désagrège.

En outre, cette démarche de gestion de projet nécessite une coordination des acteurs et un partage de l'information. Cet élément devra également être développé au sein des services de la Ville.

Ce type de formation est développé notamment dans le cadre du Campus du Développement (ex-CEFEB).

***Actualisation du Plan de Développement Urbain***

La sécurité alimentaire, le changement climatique, le développement durable sont autant d'éléments qui doivent permettre de définir et de spatialiser une stratégie globale, constituant un carnet de route pour les acteurs municipaux.

**b. Axe 2 : Mettre en œuvre un processus de bonne gestion pour garantir l'entretien et la maintenance des ouvrages**

***Formation à la gestion d'équipements publics et des services publics***

Il s'agira pour les cadres de mieux connaître les principes et le cadre du "service public", notion très spécifique qui s'adapte particulièrement à Niamey. Un certain nombre d'objectifs seront visés : hiérarchiser les problèmes, apprendre à construire une politique dans le temps avec la notion de progressivité pour faire évoluer les services, apprécier les besoins des populations et évaluer de façon réaliste les solutions possibles, organiser plus efficacement les services, gérer les flux financiers et les optimiser. Ce type de formation est dispensé notamment au niveau du Campus du Développement.

***Définition d'un processus de gestion***

Cette activité devrait aboutir à l'élaboration d'un plan d'adressage dans les marchés rénovés et définir, sur cette base, le potentiel fiscal du marché. Sur cette base, il s'agira de définir les recettes ainsi que les dépenses à prévoir, en prenant en compte un plan d'entretien de l'infrastructure.

***Définition de procédures de gestion pour une infrastructure sous la supervision d'une AMO (dans le cadre de la MOUS)***

Cette activité devrait aboutir à l'élaboration d'un guide de l'entretien et de la maintenance des marchés. En effet, cette question n'est pas à traiter par la Ville et les communes d'arrondissement, dans ses grands principes mais l'objectif est bien de viser une qualité identique de la maintenance sur l'ensemble du territoire. Ce guide sera ensuite décliné à l'échelle de chaque commune en fonction des ouvrages et besoins existants.

**c. Axe 3 : Mettre en œuvre un processus de bonne gestion pour garantir l'entretien et la maintenance des ouvrages**

***Formation des coopératives à la gestion :***

Il apparaît nécessaire de prendre en compte le fonctionnement actuel des structures afin de renforcer leurs capacités de gestion.

***Etudes sur les filières courtes et sur le maraichage péri-urbain***

Pour pouvoir développer ce type d'approche, il apparaît nécessaire de bien le connaître afin d'essayer de favoriser à la fois la production mais également la distribution de ce maraichage très localisé.

# Mise en oeuvre

## A. Pilotage du projet

### 1/ Répondre durablement aux enjeux posés par le programme

Le projet doit être moteur d'une nouvelle dynamique, permettant l'adaptation des villes aux aléas climatiques. Comme nous l'avons vu, le problème des inondations est une problématique globale qui engage tous les acteurs en charge du développement territorial. L'ensemble de ces acteurs doit donc être intégré au montage institutionnel du projet et au programme de renforcement de capacités. L'implication de tous les acteurs doit permettre de créer un consensus autour des causes des inondations et des actions à entreprendre.

Ainsi, les trois types d'acteurs doivent être impliqués :

• Il est nécessaire de renforcer le rôle de la ville de Niamey, qui a jusqu'à présent eu l'impression d'avoir un rôle trop peu important dans les projets de coopération internationale dont elle est bénéficiaire. Ainsi, leur rôle doit dépasser celui de simple observateur. La collectivité doit être impliquée sur le suivi opérationnel de la mise en œuvre du projet. La mise en place de personnel formé et stable permettra un suivi efficace, et contribuera au renforcement de capacités.

• L'État doit de plus avoir un rôle central dans le montage institutionnel, puisque c'est lui qui initie les grandes orientations stratégiques. Son rôle doit être d'assister au pilotage du projet, notamment en articulant ce projet avec le programme Niamey Nyala. Le rôle de l'État se réalise par l'implication des Ministère.

Les commerçants sont des acteurs essentiels du projet. Pour l'heure, il apparaît nécessaire de clarifier le rôle de distinguer une organisation et une représentativité claires des associations. Il conviendra ainsi de formaliser mieux leur organisation. Ce travail est à réaliser par la MOUS.

### 2/ La maîtrise d'ouvrage et l'AMO

Le premier objectif est de permettre la mise en œuvre rapide et efficace du projet. Le montage institutionnel doit donc permettre de faciliter les décaissements et d'avancer rapidement. Les infrastructures, aménagements et équipements doivent être réalisés dans les meilleures conditions possibles.

Ainsi, le montage institutionnel doit :

• s'appuyer sur des acteurs en capacité de répondre à l'exigence d'efficacité, ayant l'expérience de projets d'ampleur similaire, avec des procédures opérationnelles efficaces, et des compétences techniques et moyens internes qui permettent la gestion du projet ;

• limiter les risques de blocages et retards liés aux procédures. Le montage doit donc permettre l'autonomisation des acteurs pour régler les problèmes opérationnels, dans le cadre d'une période de décaissement courte ;

• renforcer les acteurs clés, et notamment la commune, pour lui permettre de jouer son rôle de bénéficiaire.

Au vu des textes en vigueur, il apparaît pertinent de prendre comme maître d'ouvrage la Mairie. Cependant, plusieurs éléments sont à prendre en compte sur la faiblesse des capacités communales à assurer la maîtrise d'ouvrage, autant du point de vue de la gestion des projets que dans le suivi de la maintenance et de la gestion des infrastructures :

- le personnel actuel, au niveau de l'encadrement du service, est très compétent mais vieillissant ;

- les éléments et les procédures budgétaires relatifs aux équipements marchands sont très peu maîtrisés ;

- la gestion de projet est un élément mal maîtrisé par les acteurs locaux ;

- la procédure de gestion "sociale" des opérations de déplacements de commerçants sont absentes.

Cette maîtrise d'ouvrage (MOA) doit être organisée et structurée de manière adéquate pour piloter le projet, ce qui implique les missions suivantes :

- interagir avec le bailleur de fonds afin d'optimiser les procédures administratives et comptables,

- animer le projet, anticiper les points de blocages, valider les prestations recruter des prestataires…

De ce point de vue, la création d'une Cellule de coordination du projet "armature commerciale de la ville de Niamey" (CCP/ACVN) au sein de la ville paraît cohérente et est de nature à permettre un pilotage efficace du projet.

La Cellule de coordination du projet pourrait être composé ede :

• un coordinateur/directeur, spécialiste en conduite du changement et en management de grands projets, qui sera un responsable municipale chargé également de la DEM ;

• un ingénieur civil détaché de la DGSTM, capable d'articuler le travail entre les services

• un spécialiste des questions environnementales et sociales afin de gérer les questions relevant de ces domaines

• du personnel d'appui (secrétaire de direction, agent de liaison, chauffeur).

## 3/ L'Assistance à Maîtrise d'ouvrage

L'Assistance à Maîtrise d'ouvrage déléguée doit être choisie avec une attention particulière tant son rôle est clé.

L'AMO devra avoir une longue expérience de projets financés par les bailleurs de fonds et notamment par l'AFD, et avoir de telles expériences dans les villes capitales comme Niamey. Elle doit disposer des ressources humaines et techniques capables de faire appliquer des procédures adéquates, et avoir démontré sa capacité à gérer des sommes équivalentes à celles prévues dans le cadre du projet.

La question de la capacité de l'AMO en matière de suivi environnemental et social devra être clairement indiqué lors du processus de sélection, de manière à articuler avec la MOSI.

## 4/ La Maîtrise d'Œuvre Sociale et Institutionnelle

Pour appuyer la collectivité dans la mise en œuvre de cette stratégie, il apparaît important de mettre en place une cellule locale en charge d'assurer la Maîtrise d'Œuvre Sociale et Institutionnelle (MOSI). Cette cellule aura pour objectifs :

- assurer la conduite du volet social, c'est-à-dire assurer la représentation du projet à l'extérieur et l'animation du partenariat institutionnel, la coordination des actions et interventions. Il s'agit de faciliter la concertation entre les acteurs et d'appuyer la mise en place d'un nouvel «arrangement» entre les parties, aboutissant à un fonctionnement optimal des nouvelles infrastructures. En développant une communication permanente avec les usagers sur des aspects précis (le phasage du projet d'aménagement - date de démarrage des travaux, durée du chantier -, la capacité d'accueil du marché, les critères de réattribution des places), elle sera également chargée d'aplanir les éventuelles difficultés et, de façon générale, d'établir une interface entre les commerçants et les techniciens en charge des travaux. Cela permettra une réelle articulation entre les aspects techniques et les aspects sociopolitiques du projet ;
- appuyer la Ville de Niamey pour la définition d'une stratégie et d'un plan d'action pour l'ensemble des marchés ;
- répondre aux demandes d'expertises spécifiques, notamment l'aide méthodologique à l'élaboration et à la mise en place des actions retenues. Ceci est valable notamment pour l'établissement de la tarification et de la gestion, en créant les conditions propres au bon fonctionnement et à la bonne gestion.

Cette intermédiation sociale cherchera à rendre les procédures plus transparentes possibles et éviter une distribution des places répondant à la logique du chef distribuant « ses prébendes » afin d'assurer l'appropriation du nouveau marché par l'ensemble des acteurs concernés : les commerçants, les responsables politiques, les usagers, les techniciens et le gestionnaire.

## 5/ Le comité de pilotage

Il se réunira au minimum deux fois par an, et des réunions extraordinaires pourront être organisées pour traiter les problèmes urgents rencontrés lors de la mise en œuvre du programme.L'AFD

participera en tant qu'observateur et la CCP/PACVN en tant que secrétaire. Plus précisément, ses missions principales sont les suivantes :

• examiner et approuver les termes de référence et le règlement intérieur du Comité de pilotage et procéder à leur mise à jour et/ou amendement, le cas échéant ;

• se concerter et décider sur les modalités d'exécution des études relatifs au projet ;

• examiner et vérifier la pertinence des résultats des études ;

• valider les composantes finales du programme, le montage financier du programme et la feuille de route globale du programme ;

• prendre les décisions stratégiques par rapport à la mise en œuvre et réorientations possibles du projet, aux questions de coordination avec les autres partenaires du développement (partie nationale et bailleurs) ;

• s'assurer de l'alignement du programme aux priorités nationales stipulées dans les documents stratégiques en vigueur ;

f• s avoriser la concertation lors de la mise en oeuvre du projet ;

# B. Montage financier et mode de gestion

## 1/ Montage financier

L'enveloppe financière est estimée initialement à 13 millions d'euros dans les TdR de références. Ce montant avait été estimé en 2014/2015 en prenant l'hypothèse d'une meilleure accessibilité du site de la plate-forme à une infrastructure routière proche.

Une nouvelle enveloppe financière est proposée ici, qu'il conviendra d'affiner en fonction des choix qui seront effectués.

**Tableau 16 : Première estimation du budget**

| | | | Montant | |
|---|---|---|---|---|
| Composante | Activités | Type | FCFA | Euros |
| 1. | Plateforme Djémadjé | Travaux | 5 256 632 720 | 8 013 685 |
| 2.A | Comptoir aux oignons total | Travaux | 1 435 000 000 | 2 187 643 |
| 2.B | Sous-total Autres marchés | Travaux | **1 247 677 405** | **1 904 851** |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Dar Es Salam | Travaux | 1 172 786 670 | 1 790 514 |
| | Haro Banda | Travaux | 74 890 735 | 114 337 |
| 3.A | Renforcement des capacités | Etudes, matériel, formations | 1 435 000 000 | 250 000 |
| 3.B | MOA+MOSI+cellule communale | Etude, Suivi, accompagnement (20%) | 1 585 909 449 | 2 421 236 |
| | Divers et imprévus | Estimation 10% | 982 500 000 | 1 500 000 |
| | TOTAL | | ***10 661 706 694*** | ***16 277 415*** |

Il conviendra maintenant de faire un choix dans cette enveloppe.

## 2/ Gestion de l'infrastructure

Différents modes de gestion sont à étudier. Un éventail est présenté en annexe. Il conviendra, sur la base d'une discussion à mener avec la collectivité de mettre à plat l'ensemble des éléments financiers et de prendre en compte toutes les opportunités/contraintes pour faire un choix raisonné.

# C. Etude d'impact environnemental et social

## 1/ Etude d'impact environnemental et social

### a. Le rôle et le cadre de l'étude d'impact environnemental et social

Le Conseil des Ministres du 11 janvier 2019 a examiné et adopté le projet de décret portant modalités d'application de la loi n° 2018-28 du 14 mai 2018, déterminant les principes fondamentaux de l'Evaluation Environnementale au Niger.

Ce décret propose une procédure administrative d'évaluation environnementale. Il définit également les missions, l'organisation, la composition et le fonctionnement du Bureau National d'Evaluation Environnementale et détermine les modalités de gestion du Fonds d'Appui aux Evaluations Environnementales.

Dans ce sens, la prochaine mission devra investiguer auprès de ce bureau pour prendre en compte les éléments de la Politique nationale en la matière.

### b. Les points d'attention

Le travail mis en oeuvre dans le cadre de l'EIES sera bien nécessairement de prendre en compte l'ensemble des points

**Dépollution du site :**

Le marché de Djemadjé II a été installé sur une partie de l'actuel décharge de Tarako, elle même installée sur une ancienne carrière. Actuellement, la décharge a comblée une ravine naturelle faisant partie du système d'écoulement des eaux pluviales de Niamey.

Cette décharge, encore en activité, continue de polluer l'environnement proche par les émanations des gaz toxiques produits par le brûlage à l'air libre (piles, plastiques….), et par le ruissellement des eaux polluées dans le fleuve Niger. Par ailleurs, il probable que la nappe phréatique soit atteinte.

L'ensemble des équipements installés sur le site sont impactés directement par cette pollution : Cors de comptes, Hôpital pour enfants, Centre de santé, marché Djemadjé et bien sur les habitations autour du site.

Il paraît donc nécessaire de fermer cette activité sur le site, programmer le transfert des ordures et procéder à la dépollution et la réhabilitation du site.

La loi 98-56 du 29 décembre 1998 portant loi-cadre relative à l'environnement, est le texte majeur relatif à la gestion de l'environnement au Niger. Le texte impose "l'élimination ou le recyclage des déchets qui peuvent produire des effets nocifs à l'homme et à son environnement conformément aux dispositions du code d'hygiène publique" (article 62). Le texte définit également les endroits où il est interdit de procéder à l'élimination des déchets et les zones urbaines.

La réhabilitation du site nécessite l'implication concertée de la ville de Niamey avec les acteurs institutionnels nationaux. En première instance :

Ministère de la Santé Publique : Direction de l'Hygiène Publique et de l'Education pour la Santé (DHP/EPS)

Ministère de l'environnement : Direction de l'Environnement : Service de Lutte contre la Pollution et Nuisance

Bureau d'Evaluation Environnementale et des Etudes d'Impact : le BEEE a compétence pour les études d'impact environnemental, et les mesures relatives à la gestion de déchets.

Au niveau de la ville, la DGSTM est chargé, au niveau du service de l'assainissement.

**Travail des enfants**

Il a été observé des enfants sur le site, certains étant employé pour prendre en charge les transports en brouette. Ce sera un élément à prendre en compte pour faire évoluer cette situation. Il est à noter que certaines études fournissent des éléments sur cette question[26].

**Le genre :**

Au Niger, la pauvreté touche 63% de la population et disproportionnellement les femmes (3 pauvres sur 4 sont des femmes en 2006). En 2012, 40% des femmes âgées de 15 à 64 ans sont actives économiquement (par rapport à 90% des hommes). Le ratio femmes-hommes de participation au marché du travail est de

[26] http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2013/479367.pdf

0,44 en 2012, ce qui correspond à près de la moitié de la moyenne en Afrique Sub-saharienne. 40% des femmes actives exerce une activité formelle (par rapport à 65% des hommes) : ayant un niveau d'instruction bas, elles sont moins compétitives sur le marché et donc sous représentées. En 2015, le taux d'alphabétisation des femmes était de 11% alors qu'il est de 27% pour les hommes (Banque Mondiale)

De façon générale les femmes sont présentes dans tous les secteurs d'activité économiques en milieu rural comme urbain. Cependant elles restent cantonnées à certains types d'activité et sont handicapées par le poids des responsabilités liées au foyer (Politique Nationale Genre Niger, 2007). L'accès au crédit à travers des institutions financières est très limité pour l'ensemble de la population, cependant les femmes y ont plus accès que les hommes : 1,6% des femmes ont contracté un prêt en 2010 par rapport à 1% des hommes.

Selon notre enquêtes, la disproportion entre l'implication des hommes et des femmes dans l'activité des marchés est importantes :

**77% des commerçants sont des hommes**. La présence des femmes varie selon les marchés : alors qu'elles représentent seulement 7% des commerçants de Dar es Salam, elles constituent 30% des commerçants d'Haro Banda.

En analysant les résultats des enquêtes sur les trois marchés, on constate qu'il n'y a **pas de grande différence entre les activités des femmes et des hommes**, même si les femmes ont tendance à réaliser plus de vente de détail (90% des femmes vont de la vente de détail contre 86% des hommes) et moins de semi-gros (2% des femmes contre 8% des hommes).

En revanche, on constate que **les femmes utilisent des infrastructures de commercialisation différentes**. En proportion, elles sont moins nombreuses à utiliser des boutiques en dur ou des hangars individuels en tôle, et travaillent davantage avec des étalages.

**Les lieux de vente sont toutefois similaires** : un tiers de femmes comme des hommes travaillent dans la rue. Dans les marchés, on constate toutefois que les hommes ont une légère tendance à avoir un accès plus rapide à la rue que les femmes (47% des hommes enquêtés sont situés dans le marché avec un accès rapide à la rue, contre 41% des femmes enquêtées).

Cependant, le manque de services de base dans les marchés (sanitaires, approvisionnement en eau, gestion des déchets, surveillance des entrepôts et sécurité des marchés, etc.) pèse davantage sur les commerçantes. Dans l'alimentaire, les femmes sont particulièrement affectées par l'approvisionnement en eau et l'hygiène des marchés. Toute amélioration ou dégradation des services de base, toute évolution de leur coût les affecte au premier plan.

Accompagnement des commerçantes afin d'améliorer leurs rendements et leur compétitivité. Il conviendrait de prévoir des séances d'alphabétisation, des formations et des suivi-conseils en marketing, gestion et comptabilité mais également d'encourager l'esprit corporatif afin que les femmes et les hommes soient conscients et plus engagés dans leurs métiers et activités. Ceci permet aux femmes de mieux connaître leurs droits et devoirs et d'être en sécurité dans un cadre légal. En outre, l'accès au micro-crédit pourrait être facilité afin de les appuyer dans le montage de structure de commerce.

Sur les marchés de Niamey, les systèmes de corporations sont très masculins. Comme dans les autres secteurs, les femmes restent largement sous-représentées dans les structures décisionnelles des marchés et structures de représentation des commerçants (commissions, comités de marché), interlocuteurs des collectivités locales, et ce, alors que les femmes sont majoritaires dans tous les marchés. À l'inverse, la réalisation d'un projet d'équipement marchand peut être l'occasion de renforcer la place des femmes et des plus marginaux dans le système décisionnel local.

**L'implication d'une main d'oeuvre HIMO :**

Les travaux a Haute Intensité de Main d'œuvre devrait être encouragé sur les marchés.

## 2/ Cadre Politique de Réinstallation

### a. Rôle du CPR

Le CPR vise à clarifier les règles applicables en cas de réinstallation notamment les critères d'éligibilité aux compensations et indemnisations, les mécanismes organisationnels pour une compensation non conflictuelle et consensuelle, les mécanismes de suivi-évaluation des compensations et leurs impacts.

Cette exigence concorde parfaitement avec les dispositions législatives et réglementaires nigériennes en matière d'expropriation, de réinstallation et de compensation de perte de ressources, notamment la Constitution du 25 novembre 2010 qui dispose que «toute personne a droit à la propriété et nul ne peut être privé de sa propriété que pour cause d'utilité publique sous réserve d'une juste et préalable indemnité », la Loi n°61-37 du 24 Novembre 1961, réglementant l'expropriation pour cause d'utilité publique et l'occupation temporaire. Cette loi stipule la preuve de la cause d'utilité publique et le paiement d'une juste et préalable indemnité si cela s'avère nécessaire et enfin la Loi n°61-30 du 19 juillet 1961 fixant la procédure de confirmation et d'expropriation des droits fonciers coutumiers.

La question du déplacement sera envisagé dans le cadre du CPR. Une ébauche de procédure est proposée en annexe, qui viendront se croiser avec des éléments techniques fournis dans le texte pour mettre en œuvre une opération tiroir la moins pénalisante possible pour l'activité commerciale.

Une fois les marchés choisis, il s'agira de préciser les procédures à adatper.

### b. Principes

Le CPRP est élaboré et mis en œuvre dans le respect des principes suivants :

- Le Déplacement/ la Réinstallation Involontaire temporaire ou définitive devra être évitée ou minimisé en explorant toutes les alternatives à la réinstallation qui sont viables.;

- Lorsqu'il est impossible d'éviter une réinstallation et une acquisition de terres, les activités de réinstallation devront être planifiées et mises en œuvre en tant que programme de développement durable, procurant des ressources d'investissements suffisantes pour permettre aux personnes affectées par le projet d'avoir leur part des bénéfices

apportés par le projet. Les personnes affectées devront être consultées en bonne et due forme et se voir donner l'opportunité de participer à la planification et à l'exécution des programmes de réinstallation ;

- La réglementation s'applique à toutes les personnes déplacées, de manière temporaire ou définitive, particulièrement celles qui vivent en deçà du seuil de pauvreté.

Ces points sont l'objet des propositions d'opérations tiroirs et du comptage qui permet de prendre en compte le nombre de commerçants par marché, afin de s'assurer que la capacité du marché réhabilité pourra permettre de les accueillir tous

En outre, ce cadre devra définir les procédures à suivre en matière de reconnaissance préalable des droits d'expropriation et d'indemnisation. Il précise le mécanisme de recours amiable et judiciaire. Il identifie le dispositif institutionnel et le renforcement des capacités pour la mise en œuvre des procédures d'expropriation et de recours. Il donne une prévision budgétaire correspondant à sa mise en œuvre.

**ANNEXES :**

## Annexe 1 : Liste des personnes rencontrées

NB : cette liste sera complétée avec la liste des commerçants rencontrés dans une version postérieure.

### Ville de Niamey

| | |
|---|---|
| M. Mamadou Mouctar | Président de la Délégation Spéciale |
| M. Mamane Ousmane | Directeur des Etudes de la Programmation et de la Prospective |
| Mlle Oumarou Adam Rabi | Chef de service des études et de la programmation |
| M. Abdou Ibé Barkiré | Directeur Général des Ressources |
| M. Adamou Boureima Kalilou | Directeur des Equipements Marchands |
| M. Nakano Tata Ousmane | Conseiller du maire en aménagement urbain |
| Abdoulaye Mahaman Abdoul Maliki | Directeur des Ressources Humaines (services financiers) |
| Mme Saley Amina Bela Boubacar | Directrice des Ressources Financières et Matériels |
| M. Mamadou Bonkano | Directeur des Travaux Neufs et de l'entretien des infrastructures |
| M. Adamou Oumarou Alpha | Marchés Publics |
| M. El Hadj Mamoud | Directeur Général des Services Techniques Municipaux |
| | Directeur de l'Hygiène et de l'assainissement |
| Elh. Boubacar SABOU | Conseiller Technique du PDS |

### Mairies d'arrondissement

| | |
|---|---|
| Abdoulaye Hamadou Yacouba | DS Niamey I |
| Mahamadou Tanimoune Ari | DS Niamey II |
| Salah Ali Adamou | DS Niamey III |
| Sidikou Ali | DS Niamey IV |
| Zakari Garba Amadou | DS Niamey V |
| | |
| Mamane Laminou ABARCHI | Chefs des affaires domaniales , Niamey I |
| Ousmane Anza Maizoumbou | Chefs des affaires domaniales , Niamey II |
| Ibrahim Souna | Chefs des affaires domaniales , Niamey III |
| Hassane Diawondo | Chefs des affaires domaniales , Niamey IV |
| Haya Halidou | Chefs des affaires domaniales, Niamey V |

### Gestionnaires des marchés

| | |
|---|---|
| Gérant Habou Tégui | Seiny Moussi |
| Gérant Dar Es Salam | Seini Dabal |
| Gérant Lazaret | Mohamed Ouma |
| Gérant Nouveau Marché | (vice) Oudou Mossi Modulaye |
| Gérant Wadata | Alzouma Gado |
| Gérant Haro Banda | ELH Chaibou Hamidou Idrissa |
| Gérant Comptoir Oignons PIV | Adamou Harouna Galadima<br>Secrétaire Général |
| Marché Bassora (en construction) | M. Hassan, chef service domanial Niamey 4 |
| Tourakou | Mamoudou Adamou |
| | |
| Katako | Issoufou Idi Miko |
| Bukoki | Ousseini Hamani |
| | |
| Agent de recouvrement de Katako | Adamou |
| Délégué des commerçants de Katako | Aladi Issoufou Idi |
| Gros Commerçant de Bonkaneye | Maidméga Badorgé |

**Annexe 2 : Document d'enquête des commerçants**

## Comptage des commerçants

**Date :**

**Marché :**

**Sexe :** **M / F** **Age :** *Adulte jeune / adulte âgé / vieux*

**Lieux de vente :**

| | |
|---|---|
| *Sur la rue, le trottoir* | |
| *Dans le marché sans accès rapide à la rue* | |
| *Dans le marché avec accès rapide à la rue* | |

*/ /*

**Infrastructure de commercialisation :** brouette / charrette / étalage / abri en tôle / boutique en dur / Magasin de stockage / autre à préciser

**Superficie occupée :** *< 10 m2 / Entre 10 et 20 m2 / Entre 20 et 50 m2 / >50m2*

**Type de produits :** Un seul type de produits / plusieurs types de produits
Si plusieurs évaluer les deux produits les plus vendus

| | |
|---|---|
| Produits carnés (viandes, poulets, œufs, poissons) | |
| Produits alimentaires (pates, huile, conserves, etc.) | |
| Produits secs (céréales et légumineuse) | |
| ***Fruits*** | |
| Banane | |
| Orange / mandarine | |
| Papaye | |
| Ananas | |
| Canne à sucre | |
| Autres fruits | |
| **Tubercules** | |
| Pomme de terre | |
| Ignames | |
| Patate douce | |
| ***Produits maraîchers*** | |
| Moringa | |
| Tomate | |
| Carotte | |
| Aubergine | |
| Concombre | |
| Piments | |
| Poivron | |
| Oignon | |
| Ails | |
| Choux | |
| Chou-fleur | |
| Courgette | |
| Latue | |

| | |
|---|---|
| Autre produits maraîchers | |

**Activités commerciales :**
Vente directe (producteur qui vend) /
Vente au détail (aux consommateurs) /
Semi-grossiste (achat et vente à des commerçants à Niamey) /
Grossiste (achat sur les zones de production et vente à des commerçants)

Parmi ces activités, laquelle représente la plus grosse partie de ce que vous vendez (chiffre d'affaire) **:** Vente directe / Vente au détail / Semi-grossiste / Grossiste

## Annexe 3 : Résultats détaillés de l'enquête

### Statistiques détaillées Dar Es Salam

Fig 1 : COMMERÇANTS PAR SEXE

| | COMMERÇANTS | |
|---|---|---|
| DAR ES SALAM | 71 | 100,00% |
| FEMME | 5 | 7,04% |
| HOMME | 66 | 92,96% |

Fig 2 : COMMERCANTS PAR AGE

| DAR ES SALAM | 70 | 100,00% |
|---|---|---|
| ADULTE AGE | 17 | 24,29% |
| ADULTE JEUNE | 51 | 72,86% |
| VIEUX | 2 | 2,86% |

Fig 3 : COMMERCANTS PAR LOCALISATION DANS LE MARCHE

| DAR ES SALAM | 72 | 100,00% |
|---|---|---|
| DANS LE MARCHE AVEC ACCES RAPIDE A LA RUE | 51 | 72,86% |
| DANS LE MARCHE SANS ACCES RAPIDE A LA RUE | 8 | 11,43% |
| SUR LA RUE, LE TROTTOIR | 11 | 15,71% |

Fig 4 : REPARTITION DES INFRASTRUCTURES DE COMMERCIALISATION A DAR ES SALAM

| DAR ES SALAM | 71 | 100,00% |
|---|---|---|
| BOUTIQUE EN DUR | 17 | 23,94% |
| BROUETTE | 1 | 1,41% |
| CHARRETTE | 3 | 4,23% |
| ETALAGE | 2 | 2,82% |
| ETALAGE AVEC PARASOL | 9 | 12,68% |
| HANGAR COLLECTIF EN PAILLOTTE | 5 | 7,04% |
| HANGAR COLLECTIF EN TOLE | 3 | 4,23% |
| HANGAR INDIVIDUEL EN PAILLOTTE | 9 | 12,68% |
| HANGAR INDIVIDUEL EN TOLE | 14 | 19,72% |
| KIOSQUE EN TOLE | 8 | 11,27% |

Fig 5 : REPARTITION DES ACTIVITES A DAR ES SALAM

| DAR ES SALAM | 71 | 100,00% |
|---|---|---|
| GROSSISTE | 1 | 1,41% |
| SEMI-GROSSISTE | 16 | 22,54% |
| VENTE AU DETAIL | 54 | 76,06% |

Fig 6 : SUPERFICIE DES INFRASTRUCTURES DE COMMERCIALISATION

| | | |
|---|---|---|
| Dar es Salam | 72 | 100,00% |
| De 10 a 19 | 17 | 23,61% |
| Moins de 10 | 55 | 76,39% |

Fig 7 : Diversite des produits commercialises

| | | |
|---|---|---|
| Dar es Salam | 72 | 100,00% |
| plusieurs types de produits | 61 | 84,72% |
| Un seul type de produits | 11 | 15,28% |

Fig 8 : pourcentage de commercants vendant uniquement des produits frais et non frais

| | | |
|---|---|---|
| Dar es Salam | 72 | 100,00% |
| commercants vendant uniquement des produits frais | 52 | 72,22% |
| commercants vendant des produits non frais | 20 | 27,78% |

## Statistiques détaillées Djémadjé 2

Fig 9 : Commerçants par sexe

| | | |
|---|---|---|
| Djemadje 2 | 494 | 100,00% |
| Femme | 104 | 21,05% |
| Homme | 390 | 78,95% |

Fig 10 : Commercants par age

| | | |
|---|---|---|
| Djemadje 2 | 494 | 100,00% |
| Adulte age | 145 | 29,35% |
| Adulte jeune | 333 | 67,41% |
| Vieux | 16 | 3,24% |

Fig 11 : Commercants par localisation dans le marche

| | | |
|---|---|---|
| Djemadje 2 | 494 | 100,00% |
| Dans le marche avec acces rapide a la rue | 215 | 43,52% |
| Dans le marche sans acces rapide a la rue | 59 | 11,94% |
| Sur la rue, le trottoir | 220 | 44,53% |

Fig 12 : Repartition des infrastructures de commercialisation a Djemadje

| | | |
|---|---|---|
| Djemadje 2 | 494 | 100,00% |
| boutique en dur | 11 | 2,23% |

| | | |
|---|---|---|
| BROUETTE | 32 | 6,48% |
| CHARRETTE | 10 | 2,02% |
| ETALAGE | 154 | 31,17% |
| ETALAGE AVEC PARASOL | 89 | 18,02% |
| HANGAR COLLECTIF EN PAILLOTTE | 6 | 1,21% |
| HANGAR COLLECTIF EN TOLE | 39 | 7,89% |
| HANGAR INDIVIDUEL EN PAILLOTTE | 41 | 8,30% |
| HANGAR INDIVIDUEL EN TOLE | 100 | 20,24% |
| KIOSQUE EN TOLE | 12 | 2,43% |

Fig 13 : REPARTITION DES ACTIVITES A DJEMADJE

| DJEMADJE 2 | 494 | 100,00% |
|---|---|---|
| GROSSISTE | 18 | 3,64% |
| SEMI-GROSSISTE | 20 | 4,05% |
| VENTE AU DETAIL | 433 | 87,65% |
| VENTE DIRECTE | 23 | 4,66% |

Fig 14 : SUPERFICIE DES INFRASTRUCTURES DE COMMERCIALISATION

| DJEMADJE 2 | 494 | 100,00% |
|---|---|---|
| DE 10 A 19 | 38 | 7,69% |
| MOINS DE 10 | 423 | 85,63% |
| DE 20 A 49 | 26 | 5,26% |
| DE 50 A PLUS | 7 | 1,42% |

Fig 15 : DIVERSITE DES PRODUITS COMMERCIALISES

| DJEMADJE 2 | 494 | 100,00% |
|---|---|---|
| PLUSIEURS TYPES DE PRODUITS | 308 | 62,35% |
| UN SEUL TYPE DE PRODUITS | 186 | 37,65% |

Fig 16 : POURCENTAGE DE COMMERCANTS VENDANT DES PRODUITS FRAIS

| DJEMADE | 494 | 100,00% |
|---|---|---|
| COMMERCANTS VENDANT UNIQUEMENT DES PRODUITS FRAIS | 362 | 26,72% |
| COMMERCANTS VENDANT DES PRODUITS NON FRAIS | 132 | 73,28% |

## Statistiques détaillées Haro Banda

Fig 17 : COMMERÇANTS PAR SEXE

| HAROBANDA | 243 | 100,00% |
|---|---|---|
| FEMME | 74 | 30,45% |
| HOMME | 169 | 69,55% |

Fig 18 : COMMERCANTS PAR AGE

| HAROBANDA | 243 | 100,00% |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| Adulte age | 110 | 45,27% |
| Adulte jeune | 115 | 47,33% |
| Vieux | 18 | 7,41% |

Fig 19 : Commercants par localisation dans le marche

| Harobanda | 243 | 100,00% |
|---|---|---|
| Dans le marche avec acces rapide a la rue | 104 | 42,80% |
| Dans le marche sans acces rapide a la rue | 85 | 34,98% |
| Sur la rue, le trottoir | 54 | 22,22% |

Fig 20 : Repartition des infrastructures de commercialisation a Harobanda

| Harobanda | 243 | 100,00% |
|---|---|---|
| boutique en dur | 14 | 5,76% |
| brouette | 11 | 4,53% |
| charrette | 11 | 4,53% |
| etalage | 28 | 11,52% |
| etalage avec parasol | 42 | 17,28% |
| Hangar collectif en paillotte | 5 | 2,06% |
| Hangar collectif en tole | 10 | 4,12% |
| Hangar individuel en paillotte | 8 | 3,29% |
| Hangar individuel en tole | 71 | 29,22% |
| Kiosque en tole | 42 | 17,28% |
| Magasin de stockage | 1 | 0,41% |

Fig 21 : Repartition des activites a Harobanda

| Harobanda | 243 | 100,00% |
|---|---|---|
| Grossiste | 2 | 0,82% |
| Semi-grossiste | 17 | 7,00% |
| Vente au detail | 217 | 89,30% |
| Vente directe | 7 | 2,88% |

Fig 22 : Superficie des infrastructures de commercialisation

| Harobanda | 243 | 100,00% |
|---|---|---|
| De 10 a 19 | 30 | 12,35% |
| Moins de 10 | 201 | 82,72% |
| De 20 a 49 | 8 | 3,29% |
| De 50 a plus | 4 | 1,65% |

Fig 23 : Diversite des produits commercialises

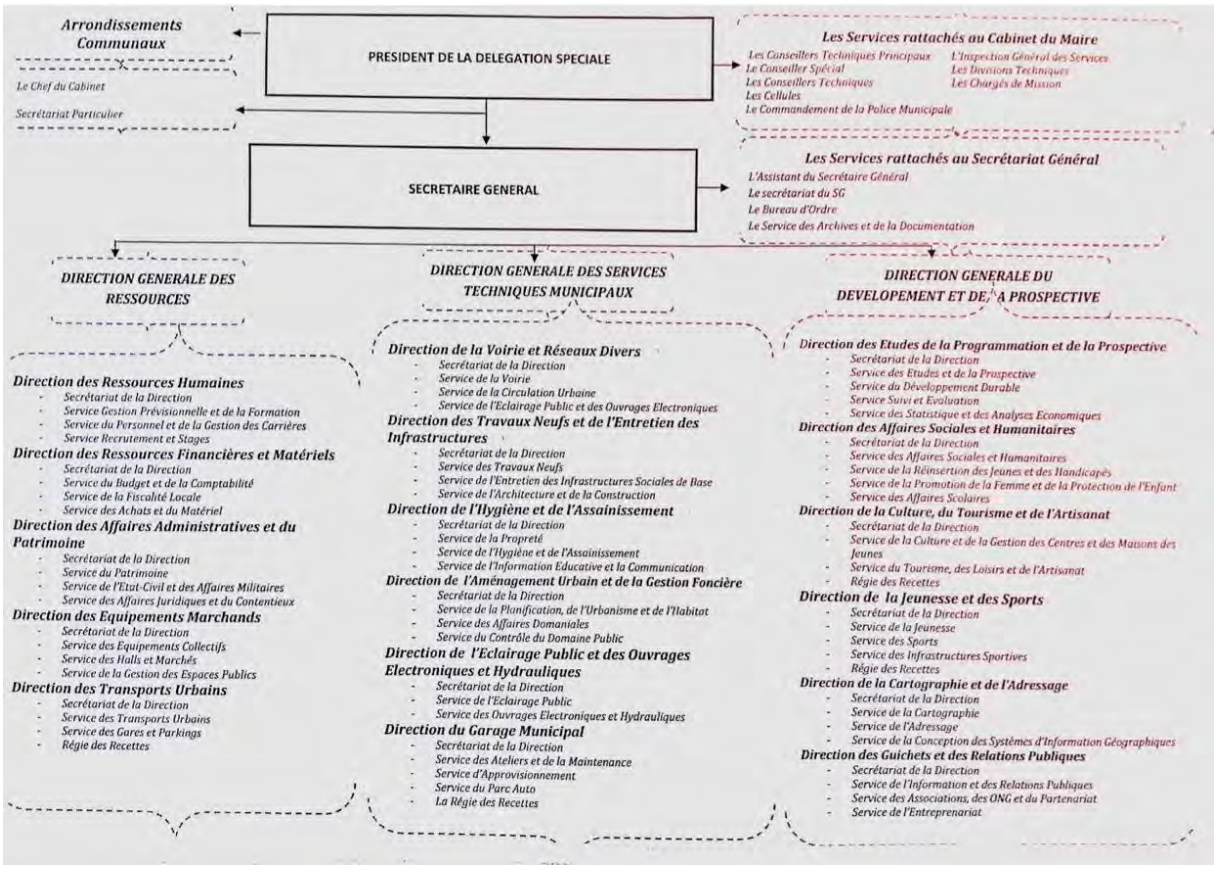
| Harobanda | 243 | 100,00% |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| PLUSIEURS TYPES DE PRODUITS | 160 | 65,84% |
| UN SEUL TYPE DE PRODUITS | 83 | 34,16% |

Fig 24 : POURCENTAGE DE COMMERCANTS VENDANT DES PRODUITS FRAIS

| HAROBANDA | 243 | 100,00% |
|---|---|---|
| COMMERCANTS VENDANT DES PRODUITS FRAIS | 177 | 72,8% |
| COMMERCANTS NE VENDANT PAS DES PRODUITS FRAIS | 67 | 27,6% |

## Annexe 4 : Organigramme de la Ville de Niamey



## Annexe 5 : Modes de gestion

### Modes de gestion

| | Régie directe | Régie autonome | Régie personnalisée |
|---|---|---|---|
| Définition | Simple service spécialisé de la Commune | Service individualisé ayant une autonomie financière plus qu'administrative | Service doté de la personnalité morale et l'autonomie financière : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial (E.P.I.C.) |
| Personnalité morale | Non | Non | Oui |
| Régime administratif | Celui de l'autorité publique | Celui de l'autorité publique | Statut de droit privé |
| Régime budgétaire | Budget communal | Budget annexe | Budget annexe |
| Structure | Sans | Conseil d'exploitation | Conseil d'administration |
| Prise de décision | Conseil Communal | Avis du Conseil d'exploitation et décision du Conseil Communal | Conseil d'administration (modernisation des installations, fixation des prix, réduction des coûts, satisfaction des usagers) |
| Directeur | Non | Oui | Oui |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Avantages | Maîtrise municipale des décisions. Garantie d'application des choix politiques | Maîtrise municipale des décisions. Garantie d'application des choix politiques | Moyens de gestion autonomes. Existence d'une comptabilité commerciale |
| Inconvénients | Absence de connaissance et de maîtrise des coûts. Rigidité de la comptabilité publique, lourdeurs du statut personnel territorial. | Absence de connaissance et de maîtrise des coûts. Rigidité de la comptabilité publique, lourdeurs du statut personnel territorial. | Grande lourdeur |

| | Concession | Affermage | Régie intéressée | Gérance<br>(ou prestation de service) |
|---|---|---|---|---|
| Définition | concessionnaire e et exploite un ement à ses es et périls | Le fermier est responsable de la maintenance et de l'exploitation de toutes les immobilisations et autres équipements<br>L'autorité publique est responsable pour les travaux neufs ou de réfections initiales | Les actifs sont placés à la disposition de l'opérateur qui gère l'exploitation et l'entretien courant de l'équipement. L'autorité publique est responsable de tous les investissements et supporte les risques. | Gestion d'un service public par un gérant pour le compte de la collectivité sans risques et profits |
| Financement | | Public | Public | Public |
| Gestion | e | Privée | Privée | Privée et publique |
| Elément contractuel | Contrat administratif comprenant des clauses contenues dans un cahier des charges | Contrat administratif | Convention | Mandat |
| Rémunération de l'opérateur | Rémunération directe auprès des usagers selon un tarif arrêté en accord entre les parties | Rémunération directe auprès des usagers | Rémunération par l'autorité publique comprenant un élément d'intéressement basé sur les résultats | Rémunération forfaitaire par l'autorité publique |
| Rémunération de l'autorité publique | Versement d'une redevance à la Commune | Versement d'une contribution à la Commune pour la dépréciation des actifs | Rémunération directe auprès des usagers selon un tarif arrêté en accord entre les parties | Rémunération directe auprès des usagers selon un tarif arrêté en accord entre les parties |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Propriété de l'équipement | Publique<br>Restitution de l'ouvrage à l'autorité publique à la fin de la concession | Publique<br>Restitution de l'ouvrage à l'autorité publique à la fin du contrat | Publique | Publique |
| Durée | Longue (15-30 ans) | Plus ou moins longue (au moins 7 ans) | Courte (deux à cinq ans) | Très courte (un à trois ans) |
| Avantages | La collectivité n'apporte aucun moyen financier ni à l'investissement, ni au fonctionnement | La durée du contrat est plus courte et garantit la collectivité un meilleur contrôle sur le fonctionnement du service | La collectivité assure réellement la responsabilité du service. Par son système de rémunération le régisseur est plus motivé | La collectivité assure réellement la responsabilité du service |
| Inconvénients | Le contrôle de la collectivité sur le mode de fonctionnement du service est réduit. | La collectivité doit exposer les frais de construction et d'extension | L'investissement et le risque financier reposent sur la collectivité. | L'investissement et le risque financier reposent sur la collectivité. Le gérant est peu motivé par les résultats obtenus. |

## Annexe 6 : Etapes pour la gestion de la mise en place d'un marché

### Phase 1. Recensement

Cette phase de recensement est réalisée avant le recasement. Elle permet d'apaiser les craintes des anciens commerçants de ne pas être réinstallés dans le nouveau marché. Lors du recensement des anciens commerçants, une carte de «commerçant du marché» est attribuée à chacun d'eux pour permettre leur identification. Un fichier des commerçants recensés est alors établi.

En parallèle avec ce recensement, un important travail préparatoire est réalisé pour obtenir la répartition spatiale des produits. Le fichier du recensement est ainsi traité et trié pour faire apparaître les « groupes de produit ».

Sur cette base, un plan de répartition des produits est établi. Puis les places à affecter dans chaque groupe de produit sont dessinées et répertoriées par des numéros qui sont reproduit de façon claire et lisible sur le marché lui-même, par exemple par marquage au sol (ou en l'air sur les pièces basses de charpente métallique).

Durée et lancement

En fonction du nombre de commerçants estimés, la délicate étape du recensement, avec l'accueil et l'enregistrement des commerçants, nécessite un délai plus ou moins important pour mener à bien cette opération.

Le lancement du recensement a lieu avant l'engagement définitif de démarrage des travaux et le décasement des commerçants. En effet il constitue, avec le démarrage du chantier, le signal incontestable de la réalité effective du projet. Cela donne une crédibilité et une autorité certaines aux agents chargés de la validation du recensement.

Tâches à remplir « Recensement»

Les tâches essentielles seront les suivantes:

T.1 .1. Concertation et information des commerçants

Les modalités du recensement sont arrêtées en concertation avec les responsables de la Mairie, les responsables des commerçants et les agents chargés de mettre en œuvre cette opération.

Une fois le calendrier de recensement établi, une réunion d'information des commerçants est tenue. Au cours de cette séance, les différentes phases des travaux de réhabilitation sont présentées. Un point est fait sur le plan d'aménagement mis en œuvre, la date de démarrage effective des travaux et sur les phases d'exécution.

Les commerçants sont alors convoqués par voie d'affichage et de crieur public dès le démarrage de l'opération de recensement.

T.1.2. Convocation des commerçants et délivrance d'une carte de commerçant

Lors de cette phase, antérieure au décasement, un document prouvant l'appartenance du commerçant au marché sera délivré. Il est nécessaire pour la Mairie de maîtriser le processus en délivrant un document le moins falsifiable possible tout en conservant un document avec les preuves de l'existence de ce document (données fournies par le document conservé dans un listing à la Mairie).

Afin de s'assurer de la validité des demandes, les responsables des commerçants sont largement associés à cette phase. L'identité est justifiée par toute pièce légale (carte d'identité ou autre) et par des photos d'identité nécessaire à l'établissement de la Carte de Commerçant délivrée.

T.1.3. Inscription sur un listing informatique des commerçants recensés.

Un fichier informatisé des Commerçants est réalisé au cours de l'opération reprenant l'ensemble des informations inscrites sur la carte. Ce fichier, une fois l'opération terminé est paraphé par les responsables des opérations afin de valider le document.

Ce fichier du recensement est exploité selon différents tris: produit vendu, catégorie d'activité, type d'installation de vente.

Il servira également de document de base lors de l'attribution des places.

2. Décasement et recasement

En parallèle avec le recensement, un important travail de communication est mené afin de préparer et de réaliser le décasement du marché. Nécessairement, un accord est trouvé sur les lieux de recasement provisoire afin de faciliter le décasement nécessaire pour l'exécution des travaux.

Durée et lancement

Les négociations sur le lieu de recasement sont menées en parallèle avec le recensement. La phase de décasement - recasement provisoire est réalisée dans un délai très court après l'accord des commerçants pour ne pas entraver l'activité commerciale du marché. Elle est immédiatement suivie de la mise en place de la clôture de chantier afin d'éviter toutes réappropriations du site.

Tâches à remplir

Les tâches essentielles seront les suivantes:

T.2.1. Concertation sur le lieu et les modalités de recasement

Des réunions d'information et de concertation avec les commerçants sont tenu impérativement dès que la date de lancement des travaux est arrêtée. Il convient au cours de ces réunions d'identifier rapidement le site d'installation provisoire. Il est, si possible, le plus proche du marché afin de ne pas perdre la clientèle pendant les travaux. En particulier, il convient de prévoir que ce site soit par la suite réutilisé, soit pour des commerçants qui ne trouveront pas de place sur le nouveau marché, soit comme espace public. Un travail important de définition des besoins des commerçants sur ce site provisoire sera mis en œuvre afin que ceux-ci ne connaissent pas de difficultés et voient leurs conditions de vie améliorés avec ce déplacement.

T.2.2. Réalisation

Une fois le site choisi, les travaux sont réalisés sur les plate-formes de déplacement. Ces travaux devront permettre une mise hors d'eau, une prise en compte des besoins des commençants (latrines, point d'eau, électrification, capacité en termes de place de stationnement et en termes d'espaces de livraison).

T.2.3. Décasement et recasement

Une fois les travaux réalisés sur le site provisoire choisi, une large communication des dates et lieux de déplacement est faite auprès des commerçants et des usagers du marché.

Cette opération est réalisée dans un court laps de temps afin de ne pas occasionner de gêne trop grande pour l'activité commerciale et de ne pas se heurter à des commerçants récalcitrants.

3. Droit d'entrée et attribution des places

Un droit d'entrée non récupérable sur les droits de place à venir est demandé aux commerçants en contrepartie de l'attribution d'une place.

La vocation de ce droit d'entrée est triple:

- la somme recueillie lors de cette opération constitue un fonds d'investissement pour assurer les grosses réparations du marché.

- le paiement d'un droit d'entrée permet de « gérer la file d'attente» car l'intérêt pour un marché réhabilité devient de plus en plus grand. Il faut donc gérer aussi bien les demandes pour les étals que pour les autres emplacements (boutiques, buvettes, ... ).

- cette opération permet l'attribution d'un numéro d'emplacement aux commerçants et la répartition des produits par zones de ventes.

Deux principes sont à observer pour l'établissement de la tarification: (1) un commerçant une place, (2) une mise en conformité par rapport aux paiements des arriérés

Durée et lancement

Cette opération débute un mois avant la fin programmé des travaux afin de s'assurer de l'attribution effective de toutes les places du nouveau marché et de rassurer tous les commerçants déguerpis.

Tâches à remplir

Les tâches essentielles sont les suivantes:

T.3.1. Elaboration d'un Manuel de Procédures

Un Manuel de Procédures d'attribution des places est réalisé en concertation avec l'ensemble des acteurs du projet. L'objet de ce document est de fixer les règles des opérations d'attribution des emplacements du nouveau marché ainsi que les modalités du paiement des droits d'entrée et de la gestion du fonds constitué à partir de tous ces droits.

Il définit les montants des droits d'entrée, les modalités de recouvrement et le mode de gestion du fonds ainsi constitué.

Ce document est discuté et validé par l'ensemble des partenaires du projet (bailleur de fonds, Mairie, représentants des commerçants).

T.3.2. Préparation de la phase d'attribution

Une fois adopté, l'ensemble des dispositions définies dans le Manuel sont mises en œuvre: arrêté municipal fixant la date pour le démarrage des opérations d'attribution et les montants des droits d'entrée, ouverture du compte pour le versement des fonds, convention de gestion du compte, règlement intérieur du marché ainsi que la mise en place des moyens humains et matériels nécessaire à l'opération.

T.3.3. Enregistrement des Commerçants et attribution des places

L'annonce du démarrage des opérations est faite par différentes voies: réunions avec le Représentants des commerçants, les représentants des groupes de produit, charge à eux de répercuter l'information auprès des commerçants. Un affichage dans les lieux publics proches est réalisé (chantier, site du marché temporaire et à la Mairie).

Lors de la phase de mise en œuvre, cette tâche comporte deux sous tâches:

(1) Enregistrement des commerçants de sous condition de remplir les formalités administratives définies par le Manuel des procédures;

(2) Actualisation du fichier informatique initial (établi lors du recensement) avec le numéro de la place.

## Annexe 7 : Fiches détaillées par marché