

REPUBLIQUE DU NIGER

MINISTERE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE

PROJET DE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS
ET DES MARCHES AGRO-SYLVO-PASTORAUX (PRODEX)

**ETUDE SUR LA COMPETITIVITE DES FILIERES
VIANDE ROUGE / CUIRS ET PEAUX**

RAPPORT FINAL

Décembre 2008

Etude réalisée par :

Dr. Almouzar Mohaly MAÏGA, Consultant Principal
Mr. Ibrahima DIANE
Dr. Ibrahim MAZOU
Dr. Aboubacar DJIBRILLOU

SIGLES ET ABREVIATIONS

AFD	Agence Française de Développement
ANCP	Association Nationale des Professionnels des Cuirs et Peaux
AREN	Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger
ANIPEX	Agence Nigérienne pour la Promotion des Exportations
BADEA	Banque Arabe pour le Développement Economique en Afrique
BID	Banque Islamique de Développement
CAF	Coût, Assurance et Fret
CAPAN	Collectif des Associations Pastorales du Niger
CAPED	Cellule d'Analyse et de Prospective en Développement
CFC	Common Fund for Commodities (Fonds Commun pour les Produits de Base)
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CESOC	Conseil Economique, Social et Culturel (du Niger)
CFA	Communauté Financière Africaine
CEBV	Communauté Economique du Bétail et de la Viande
CMCA	Centre des Métiers du Cuir et d'Art
CUN	Communauté Urbaine de Niamey
DANI	Développement de l'Artisanat au Niger
DEP	Direction des Etudes et de la Programmation
DSE	Direction des Statistiques d'Elevage
DSCE	Direction du Crédit et de l'Épargne
DNQM	Direction de la Normalisation, de la Qualité et de la Métrologie
FED	Enquêtes Nationale Budget –Consommation
ENBC	
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FED	Fonds Européen de Développement
FNEN DADDO	Fédération Nationale des Eleveurs du Niger
IDA	Association Internationale de Développement
IDH	Indice de Développement Humain
MDA	Ministère du Développement Agricole
MEI/A	Ministère de l'Elevage et des Industries Animales
OCBV	Office Communautaire du Bétail et de la Viande
ONU DI	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
PACE	Programme Panafricain de Contrôle des Epizooties
PDERLG	Projet de Développement de l'Elevage dans la région du Liptako Gourma
PIB	Produit Intérieur Brut
PARC	Panafricain Rinderpest Campaign
PASEP	Projet d'Appui à la Sécurisation de l'Economie Pastorale
PPEAP	Projet de Promotion des Exportations Agropastorales
PRE	Programme de Relance Economique
PSEAU	Projet de Sécurisation de l'Elevage et de l'Agriculture périurbain de Niamey
PSSP	Projet de Sécurisation des Systèmes Pastoraux
PRODEX	Projet de Développement des Exportations et des Marchés

SAP	Agro-sylvo-pastoraux
SDR	Système d'Alerte Précoce
SIM Bétail	Stratégie de Développement Rural
SNCP	Système d'Information sur les Marchés à bétail
SONITAN	Société Nigérienne de collecte des Cuirs et Peaux
SONERAN	Société Nigérienne de Tannerie
SRP	Société Nigérienne d'Exploitation des Ressources Animales
UE	Stratégie de Réduction de la Pauvreté
UEMOA	Union Européenne
ULC	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
URC	Union Locale des Coopératives
UNC	Union Régionale des Coopératives
UNCC	Union Nationale des Coopératives
	Union Nationale de Crédit et de Coopération

SOMMAIRE

	Pages
Sigles et Abréviations	2
Liste des Tableaux	7
Liste des Figures	8
RESUME	9
INTRODUCTION	14
I GENERALITES SUR LE NIGER ET PRESENTATION DU SOUS SECTEUR DE L'ELEVAGE	16
.1 . GENERALITES SUR LE NIGER	16
1.1.1. Présentation du Niger (physique, démographie, organisation administrative, ressources naturelles)	16
1.1.2. Politique de développement rural	18
1.1.3. Organisation du monde rural	19
1.2. PRESENTATION DU SOUS SECTEUR ELEVAGE DU NIGER	21
1.2.1. Evolution des effectifs du cheptel (distribution régionale du cheptel par espèces, niveaux d'exploitation, etc.)	21
1.2.2. Programmes spécifiquement orienté vers le sous secteur	22
1.2.3. Système d'information	23
1.2.3.1. Rôle de l'information commerciale	23
1.2.3.2. Collecte et diffusion de l'information	24
1.2.3.3. Les besoins d'information et problèmes connexes	25
1.2.3.4. Responsabilité des utilisateurs de l'information	25
1.2.3.5. Le cas du Niger	25
1.2.4. organisation des professionnels du sous-secteur de l'élevage	26
II <u>CONTEXTE DE L'ETUDE ET APPROCHE METHODOLOGIQUE</u>	28
2.1. CONTEXTE DE L'ETUDE	28
2.1.1. Rappel des programmes et projets passés	28
2.1.2. Principaux résultats engrangés en matière de développement rural	29
2.1.3. Développement du marché des productions agro sylvo pastorales	31

2.2.	<u>APPROCHE METHODOLOGIQUE</u>	31
2.2.1.	Analyse documentaire	31
2.2.2.	Contacts directs avec divers interlocuteurs (cadres du secteur, professionnels, partenaires techniques et financiers)	32
2.2.3.	Visites de terrain	32
III	PLAN DE COMPETIVITE DE LA VIANDE ROUGE	33
3.1.	Chaîne d’approvisionnement de bétail sur pied	33
3.2.	Production de viandes (infrastructures d’abattages et de commercialisation de la viande, évolution des abattages et leur distribution régionale)	33
3.3.	Chaîne d’approvisionnement de la viande pour les boucheries locales	36
3.4.	Chaîne d’approvisionnement pour les viandes d’exportation	36
3.5.	Normes et qualité des viandes nigériennes	38
	3.5.1 Normes de qualité (normes zoo-sanitaires, normes organoleptiques)	38
	3.5.2. La Qualité des viandes nigériennes	40
3.6.	Dynamique de l’offre	41
3.7.	Dynamique de la demande	41
3.8.	Commercialisation de la viande fraîche (marché intérieur et marché extérieur)	42
	3.8.1. Marché intérieur	42
	3.8.2. Marché extérieur	43
	3.8. 2.1. Marchés traditionnels	43
	3.8. 2..2. Marchés potentiels	43
	3.8. 2. 3. Marchés cibles	43
3.9.	Commercialisation des viandes transformées	44
3.10.	Structure des Marchés d’exportation et conditions d’accès	44
	3.10.1. Réponse aux exigences sanitaires	45
	3.10.2. Structure du marché extérieur de la viande rouge	46
	3.10.2.1. Le Marché des pays côtiers de l’Afrique de l’Ouest	46
	3.10.2.2. Le Marché des Etats de l’Afrique Centrale	49
	3.10.2.3. Le Marché des pays Maghrébins	50
	3.10.2.4. Le Marché des pays du Golfe arabo-persique	51
	3.10.3 Le Marché des viandes transformées	51
3.11.	Structure des coûts de production et de commercialisation des viandes rouges à l’exportation	52
	3.11.1. Coût brut du Kg carcasse en fonction du système de production	52
	3.11.2. Coût d’abattage	54
	3.11.3. Coût de réfrigération et d’entreposage	55
	3.11.4. Coût de conditionnement (découpe, emballage, etc.)	55
	3.11.5. Coût de transport	55
	3.11.6. Autres coûts afférents à la commercialisation (droits et taxes, assurances, frais financiers, taxes illicites des PDG)	56
3.12.	Les conditions d’amélioration de la qualité des viandes à l’exportation (alimentation, abattage, découpe, entreposage, transport)	56

IV	PLAN DE COMPETIVITE DES CUIRS ET PEAUX	59
4.1.	Production de cuirs et peaux	59
4.1.1.	Production des cuirs et peaux bruts	59
4.1.2.	Production des cuirs et peaux tannés	60
4.1.3.	Production du cuir fini	60
4.2.	Commercialisation des cuirs et peaux	61
4.2.1.	Les acteurs	62
4.2.2.	Les circuits de commercialisation	62
4.2.3.	Analyse du marché international	62
4.3.	Normes de qualité des cuirs et peaux	62
4.3.1.	Normes nigériennes	62
4.3.2.	Normes Internationales	64
4.4.	Conditions de l'offre et de la demande	64
4.4.1.	L'offre	64
4.4.2.	La demande	65
	4.4.2.1 Demande intérieure	65
	4.4.2.2 Demande extérieure	66
4.5.	La chaîne d'approvisionnement des cuirs et peaux	68
4.6.	Les conditions d'amélioration de la qualité des cuirs et peaux à l'exportation	72
4.6.1.	Amélioration de la qualité des cuirs et peaux bruts	72
4.6.2.	Amélioration de la transformation des cuirs et peaux	76
4.6.3.	Amélioration des conditions d'accès au marché international	77
	4.6.3.1. Marchés sous-régional et régional	77
	4.6.3.2. Marché international	77
4.7.	Structures des coûts de production et de commercialisation des cuirs et Peaux	78
4.8.	Données sur la compétitivité des cuirs et peaux	80
V	CONCLUSION	82
VI	RECOMMANDATIONS	85
VII	ANNEXES	88
7.1.	Termes de référence	
7.2.	Documents consultés	
7.3.	Guides d'entretien	
7.4.	Liste des personnes rencontrées	
7.5.	Liste des textes réglementaires	

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition de la population par région et par sexe

Tableau 2 : Evolution des effectifs du cheptel de 1996 à 2007

Tableau 3 : Répartition du cheptel nigérien par espèce et par région

Tableau 4 : Caractérisation des projets d'élevage en cours d'exécution

Tableau 5 : Evolution des Abattages au Niger de 1998 à 2007

Tableau 6 : Evolution de la Production nationale des viandes rouges de 1998 à 2007

Tableau 7 : Production des abattoirs frigorifiques au courant de l'année 2007

Tableau 8 : Saisonnalité de la production de viande dans les abattoirs frigorifiques du Niger

Tableau 9 : Importations de viande bovine (tonne métrique) et du Bétail (nombre de têtes) par certains pays côtiers ouest africains en 2004

Tableau 10 : Importations de viande bovine (tonne métrique) et du Bétail (nombre de têtes) par certains Etats de l'Afrique Centrale en 2004

Tableau 11 : Importations de viande bovine (tonne métrique) et du Bétail (nombre de têtes) par certains pays Magrébins

Tableau 12 : Importations d'ovins (nombre de têtes) par certains pays du Golfe arabo-persique en 2004

Tableau 13 : Coût de production du Kg de viande en élevage extensif traditionnel

Tableau 14 : Compte d'exploitation en embouche bovine

Tableau 15 : Coût de production et de commercialisation du Kg de viande d'embouche bovine

Tableau 16 : Compte d'exploitation en embouche ovine

Tableau 17 : Coût de production et de commercialisation du Kg de viande d'embouche ovine

Tableau 18 : Evolution de la production contrôlée des Cuirs et Peaux de 1997 à 2007 (pieces)

Tableau 19 : Production de wet blue de 2005 à 2007

Tableau 20 : Importations de cuir fini au Niger de 2001 à 2007

Tableau 21 : Exportations contrôlées des cuirs et peaux de 1999 à 2007

Tableau 22 : Quantités et valeurs des cuirs et peaux exportés de 2001 à 2007

Tableau 23 : Exportation du cuir tanné de 2005 à 2007

Tableau 24 : Structure des prix des peaux ovines à l'exportation

Tableau 25 : Structure des prix des peaux caprines à l'exportation

Tableau 26 : Structure des prix des peaux de chèvres rousses à l'exportation

Tableau 27 : Structure des prix des cuirs bovins à l'exportation

LISTE DES FIGURES

Schéma 1 : Chaîne d'approvisionnement des cuirs et peaux

Résumé

Situé en plein cœur du Sahel, le Niger est un pays d'élevage par excellence. Sa vocation d'exportateur de viande, tous circuits confondus est très bien connue sur le plan régional, voire international. Si le circuit mort s'est arrêté dans les années 90 avec la liquidation de la Société Nationale d'exploitation des ressources animales du Niger (SONERAN), le circuit vif est resté très actif, représentant la deuxième source de devises pour le pays, après les industries extractives. Malgré la forte contribution de ce circuit vif à l'équilibre de la balance commerciale, force est de reconnaître que son exploitation génère de nombreux désavantages notamment la non création de valeur ajoutée, la perte des cuirs et peaux et surtout du cinquième quartier, denrée très prisée dans certains pays de l'Afrique de l'Ouest et du Centre, et qui peut faire l'objet d'un commerce actif.

Compte tenu de tous ces inconvénients, est-il indiqué que le Niger continue d'entretenir le circuit vif du bétail au détriment du circuit mort ? Ou bien quelle est la stratégie à mettre en œuvre pour que les deux circuits progressent ensemble, sans que l'un ne se développe au détriment de l'autre ?

Les éléments de réponse à ces différentes questions se trouvent dans l'amélioration de la compétitivité des filières bétail et viande.

En effet, la compétitivité d'un produit est son aptitude à satisfaire mieux que ses concurrents, les besoins et les attentes de ses utilisateurs. Mieux que ses concurrents, c'est : plus vite, plus tôt, meilleure qualité, meilleur service, plus attrayant.

S'agissant de la filière viande, le Niger produit-il une viande de meilleure qualité et à un coût moindre que ses concurrents au niveau régional et international ? Dispose-t-il d'un avantage comparatif dans la commercialisation de ce produit sur le marché national et sur le marché extérieur ?

En effet, sur le marché domestique, la viande produite au Niger très bien appréciée des consommateurs nationaux ne souffre guère de la concurrence extérieure, même si ces dernières années, la baisse de leur pouvoir d'achat amène certains consommateurs urbains à se rabattre sur les produits de substitution, notamment le poisson de mer et les sous-produits de la découpe de volaille importés.

Sur le marché extérieur, particulièrement sur le marché régional, l'offre nigérienne de viande (tous circuits confondus) se trouve en présence d'autres offres concurrentes, notamment celle du Burkina Faso et du Mali sur le Marché de la Côte d'Ivoire et celle du Tchad, du Cameroun et de la République Centrafricaine sur le Marché du Nigéria.

Cependant, ceci ne représente pas un enjeu au plan concurrentiel, si on se place dans une perspective de développement du commerce du bétail et de la viande en vue de renforcer l'intégration économique régionale, que ce soit au niveau de l'UEMOA ou de la CEDEAO.

A ce niveau, l'organisation du marché sous régional du bétail et de la viande, amorcée par la Communauté Economique du Bétail et de la Viande (CEBV) et l'Office Communautaire du Bétail et de la Viande (OCBV) n'a pas atteint les objectifs recherchés à cause de la concurrence déstructurante des viandes extra-africaines pour les filières locales.

La menace permanente et réelle demeure toujours les importations de viandes extra-africaines qui concurrencent de façon destructrice les productions sahéniennes mises sur le marché des pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest.

Les viandes extra-africaines largement subventionnées à l'exportation et vendues sur les marchés africains à un prix très bas sont des sous-produits de la découpe.

Viandes de basse qualité appelées caparaçon ou capas, elles sont issues des parties avant des carcasses de bovin et sont mal valorisées en Europe.

Ainsi, le marché africain est devenu le principal exutoire de ces sous-produits. Cette situation a entraîné une forte dépendance de plusieurs pays africains vis à vis du marché mondial et a considérablement réduit les échanges intra-africains de viande.

Le Niger traditionnellement producteur et exportateur de viande vers les pays côtiers a progressivement perdu des parts de marché importants. Compte tenu de cette situation, de nombreuses questions sont soulevées. Comment reconquérir les parts de marché perdues et quelle stratégie faut-il développer pour gagner d'autres parts de marché? Ces questions posent la problématique de la compétitivité de la viande rouge au Niger.

Aussi, la présente étude tente d'apporter des éléments de réponse à cette problématique.

Elle passe en revue les différentes catégories de marché, les normes et les aspects de qualité de la viande nigérienne, analyse la structure des marchés d'exportation et les conditions d'accès, ainsi que la structure des différents coûts.

Selon la fréquence de la présence de l'offre nigérienne et de l'objectif commercial à atteindre, la typologie des marchés a permis de distinguer trois catégories de marché à savoir les marchés traditionnels, les marchés potentiels et les marchés cibles.

Ces différents marchés sont regroupés selon leur position géographique et diverses situations de marché sont identifiées. C'est ainsi que l'on distingue les marchés suivants :

- Le marché des pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest ;
- Le marché des Etats de l'Afrique Centrale ;
- Le Marché des pays Maghrébins ;
- Le Marché des pays du Golfe arabo-persique

A défaut de visite sur ces marchés et en l'absence d'enquêtes ou d'études récentes sur le sujet, il est malaisé d'aborder la structure des marchés d'exportation intéressant le Niger. C'est encore plus vrai pour la structure des prix et leurs fluctuations récentes pour les produits visés dans ces marchés. Cependant, des données générales peuvent être retenues.

Aussi, l'analyse de la structure de ces marchés fait ressortir le niveau de la demande par produit, les provenances, les conditions d'accès en terme de barrières sanitaires, non tarifaires, tarifaires ou autres en matière de promotion de la viande, et enfin dans une certaine mesure, la structure des prix par produit.

Au-delà de ces barrières, il y a d'autres types d'obstacles comme par exemple le goût des consommateurs et leurs habitudes alimentaires qui rentrent en ligne de compte.

La dynamique de la demande régionale et internationale en viande rouge devient ainsi de plus en plus exigeante en matière de qualité. Les exportations devront de plus en plus se soumettre aux normes internationales et à la traçabilité des produits.

Pour favoriser l'accès de la viande nigérienne au marché extérieur formel, un certain nombre de conditions doivent être remplies à savoir :

- ✓ Une réponse appropriée aux exigences sanitaires ;
- ✓ Une amélioration de la qualité de l'offre ;
- ✓ Une connaissance des marchés, des conditions de la concurrence et des mesures en vigueur dans les pays cibles

La réponse aux exigences sanitaires réside dans l'amélioration de l'état sanitaire du cheptel par le contrôle et l'éradication des maladies animales transfrontalières, le renforcement du système national de surveillance épidémiologique pour l'amélioration de la déclaration des maladies et de la transparence et la mise en place des infrastructures d'abattage qui doivent répondre aux normes prescrites au plan international. Tout ce qui concourt à l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (mesures SPS).

Pour développer le potentiel d'exportation de la viande rouge dans la sous-région et au niveau international, les autorités nigériennes se sont engagées à moderniser le commerce de cette denrée à travers la construction d'un nouvel abattoir frigorifique à Niamey et la réhabilitation des abattoirs frigorifiques de Tahoua, Maradi et Zinder.

L'amélioration de la qualité de l'offre en vue d'assurer la régularité des approvisionnements du marché extérieur passe par l'intensification de la production animale.

La structure des coûts de production et de commercialisation des viandes rouges à l'exportation a été également analysée. L'estimation des coûts « FOB Aéroport Niamey » a conduit à un niveau des prix, respectivement pour la viande bovine et ovine de qualité, de 2200 F CFA et de 2350 F CFA le kilogramme.

Les cours de la viande bovine courante dans les marchés de la sous-région ouest africaine sont sensiblement de cet ordre, en sorte que les viandes nigériennes ne peuvent jouer que sur leur qualité pour se placer dans les niches où elles sont requises par une catégorie de clients. Les stratégies à mettre en œuvre doivent privilégier l'exportation des quartiers arrières, voire celle des viandes désossées en exploitant par ailleurs toute possibilité de fret retour en vue d'amortir les coûts de transport.

Dans les autres marchés, notamment ceux d'Afrique Centrale (Gabon, Guinée Equatoriale, etc..) où les cours de la viande de qualité se situent au dessus de 4000 F CFA le Kg, la compétitivité prix des viandes nigériennes est plausible, mais il reste à réunir les autres conditions d'accès avec une stratégie adéquate d'organisation et de pénétration de ces marchés

Cette étude s'intéresse aussi à la compétitivité de la filière cuirs et peaux.

Le Niger peut se prévaloir d'une solide tradition des métiers du cuir. Il apparaissait comme une référence parmi les pays de l'Afrique de l'Ouest, se hissant presque à hauteur du Maroc. En effet, le Niger était jadis réputé sur le plan international à cause de la valeur exceptionnelle des peaux des chèvres rousses de Maradi.

Mais la disparition dans les années 80 des deux sociétés promotrices du secteur des cuirs et peaux à savoir la Société Nigérienne de Collecte des Cuirs et Peaux (SNCP) et la Société Nigérienne de Tannerie (SONITAN) avait abouti à une déstructuration de la filière avec pour conséquences une profonde désorganisation des activités de collecte et de transformation et une informalisation croissante du secteur.

Il s'en est suivi une perte presque totale du label «Niger» sur les marchés extérieurs car les produits nigériens sont réexportés par le biais des certificats d'origine dressés dans les pays voisins. L'insuffisance des capacités de transformation limitées à une tannerie moderne opérationnelle mais de faible capacité, malgré l'existence d'un énorme potentiel de production de la matière première, est une contrainte supplémentaire qui vient aggraver les difficultés de la filière.

Cette situation est préoccupante en raison d'un manque à gagner certain compte tenu des parts de marché qui se perdent chaque année.

Aussi, comment rétablir l'image de la qualité des cuirs et peaux nigériens et accroître leur compétitivité ?

La partie de la présente étude réservée à la filière « cuirs et peaux » tente d'apporter des éléments de réponse à cette question.

En se basant sur l'étude de la compétitivité du secteur agro-pastoral réalisée par la Cellule d'Analyse et de Prospective en Développement (CAPED), il ressort que le taux de pénétration des importations des cuirs et peaux, qui est l'un des indicateurs utilisés, est quasiment nul. En d'autres termes, le Niger n'affronte pas la concurrence sur le marché domestique des cuirs et peaux. Aussi, l'analyse de la compétitivité des cuirs et peaux porte-t-elle sur le marché extérieur.

Les principaux déterminants de la compétitivité sont la qualité, le prix et le délai.

Il ressort de l'analyse de la compétitivité des cuirs et peaux bruts sur le marché traditionnel dominé par le Nigéria que les produits nigériens, rigoureusement sélectionnés et dont la qualité intrinsèque est comparativement supérieure (exemple : chèvre rousse de Maradi) et bénéficiant des avantages de proximité (coût de transport et délai de livraison) sont relativement compétitifs. Cependant, pour maintenir, voire accroître ses parts de marché traditionnel, le Niger doit exploiter à fond l'avantage comparatif dont il dispose dans le secteur des cuirs et peaux et relever les contraintes majeures qui entravent fortement la compétitivité de ces produits.

Les principaux facteurs de compétitivité négatifs sont la mauvaise qualité des cuirs et peaux, les pertes dues à la non collecte, la dégradation et l'insuffisance des infrastructures, les faibles niveaux d'investissement, un niveau de développement technique insuffisant tout au long de la chaîne d'approvisionnement et une insuffisance de capital à faible coût.

Le Niger peut-il toujours continuer à jouer un rôle subalterne de fournisseur de la matière première qui ne l'autorise pas à accéder au marché international car les pays européens ont tendance de plus en plus à s'approvisionner en wet blue plutôt qu'en cuir brut.

Même si la compétitivité des cuirs et peaux bruts est établie sur les marchés traditionnels, des efforts doivent être fournis dans le sens de la mise en place d'une très grande capacité de transformation.

En effet, pour soutenir la dynamique de compétitivité des cuirs et peaux nigériens et promouvoir leur accès au marché international, la diversification des débouchés s'avère plus que nécessaire. Cependant, cette diversification ne pourrait se réaliser sans la transformation industrielle des cuirs et peaux. Seule l'industrialisation de la filière serait capable de faire gravir les échelons de la chaîne de valeur afin de dégager des bénéfices plus importants de l'exportation des cuirs semi-tannés, semi-finis et finis, et de fournir aux producteurs locaux d'articles en cuir des matières premières de qualité.

L'étude conclut que le Niger dispose d'un potentiel de production de viandes rouges et de cuirs&peaux remarquables. Elle fait apparaître que la compétitivité de ces produits doit être soutenue pour garantir de meilleures perspectives. A cet, elle a formulé des recommandations pertinentes que le PRODEX pourrait envisager de prendre en charge. C'est notamment :

- ❖ Soutenir les mesures d'accompagnement envisagées dans le cadre du projet de construction du nouvel abattoir frigorifique de Niamey ;
- ❖ Réaliser une étude sur le transport de la viande en direction des marchés d'exportation, en mettant l'accent sur le fret retour ;
- ❖ Conduire une opération test d'exportation des viandes ;

- ❖ Soutenir la création d'un fonds de développement de l'élevage ;
- ❖ Appuyer les professionnels à mieux s'organiser pour conquérir le marché extérieur ;
- ❖ Promouvoir les sociétés coopératives ou d'investisseurs individuels.
- ❖ Créer les conditions d'une application effective de la classification du bétail et de la viande ;
- ❖ Soutenir le développement de la production des viandes de qualité ;
- ❖ Favoriser l'émergence de nouveaux acteurs ;
- ❖ Appuyer la professionnalisation des acteurs ;
- ❖ Soutenir le développement du tannage industriel ;
- ❖ Elaborer et diffuser un guide de bonnes pratiques (BPH, BPF) de production et de conditionnement des cuirs&peaux ;
- ❖ Réaliser une étude de marché des peaux tannées et élaborer un plan marketing pour les peaux nigériennes ;
- ❖ Appuyer la mise à niveau des tanneries industrielles ;
- ❖ Vulgariser et appliquer les normes UEMOA sur le conditionnement et le classement des cuirs&peaux ;
- ❖ Encourager la promotion du Label « NIGER » des cuirs&peaux.

INTRODUCTION

L'élevage occupe une place prépondérante dans l'économie du Niger. Le cheptel national estimé à près de 33 millions de têtes toutes espèces confondues en 2007 représente un capital de 2000 milliards de F CFA. Deuxième pourvoyeur de l'Etat en recettes d'exportation après l'uranium, le secteur de l'élevage représente 13 % du PIB national et 35 % du PIB agricole.

Il emploie près de 87 % de la population active du Niger, toutes activités confondues, principale et secondaire.

L'exploitation du potentiel productif du secteur de l'élevage se fait à travers plusieurs filières dont les principales sont :

- Bétail sur pied ;
- Viande ;
- Cuirs et peaux ;
- Lait et dérivés ;
- Aviculture.

Le développement de certaines de ces filières a été favorisé ces dernières années avec la mise en œuvre du Projet de Promotion des Exportations Agro-pastorales (PPEAP) de 2000 à 2005. Le PPEAP financé par la Banque mondiale dont l'objectif était l'accroissement du volume et du chiffre d'affaires des produits agro-pastoraux par la levée des contraintes au développement de la production et de la commercialisation et la promotion des investissements privés dans le secteur agricole et pastoral, a durant sa phase d'exécution suivi sept (07) filières porteuses dont les filières bétail/viande et cuirs et peaux.

Les filières bétail/viande et cuirs et peaux ont été largement documentées au cours de ces dernières années. Les travaux de recherche et d'investigation qui leur ont été consacrés se sont surtout appesantis sur la connaissance de leurs potentiels productifs, l'identification des contraintes à leur développement, l'organisation des marchés locaux et l'analyse des marchés régionaux, ainsi que les problèmes de commercialisation en particulier. Cependant, le niveau de compétitivité de ces produits sur les marchés domestique et extérieur n'a pas été suffisamment précisé.

C'est pourquoi, le Projet de Développement des Exportations et des Marchés Agro – Sylvio -Pastoraux (PRODEX) dont l'objectif est d'augmenter la contribution du secteur rural à la croissance économique du pays, de développer les exportations des produits agro - sylvo - pastoraux et d'améliorer les revenus et les conditions de vie des producteurs, surtout les petits producteurs ruraux, initié par le Gouvernement du Niger en tirant les enseignements et acquis du PPEAP, et qui sera mis en œuvre avec l'appui financier de l'Association Internationale pour le Développement (IDA) a commandité cette étude.

Cette étude a pour objectif global de faire une analyse de la compétitivité d'une part de la viande rouge du Niger essentiellement sur les marchés de la sous région (Afrique de l'ouest et Afrique centrale) et à l'échelle internationale à moyen terme et d'autre part des cuirs et peaux sur le marché international.

Pour réaliser ce travail, l'équipe de consultants a adopté la méthodologie suivante :

- Collecte et analyse de la documentation pertinente sur les filières viande, cuirs et peaux au niveau national et régional ;

- Visites de terrain (infrastructures d'abattage, tanneries, etc.) à l'intérieur du pays;
- Entrevues et discussions avec les principaux acteurs de ces filières : bouchers-abattants, collecteurs et exportateurs des cuirs et peaux, tanneurs, exportateurs de viande, responsables des abattoirs ;
- Recherche d'informations sur le site web de certaines institutions (FAO, Afristat, etc.).

Le présent rapport s'articule autour des points suivants :

- i. Généralités sur le Niger et Présentation du sous secteur de l'élevage
- ii. Contexte de l'étude et approche méthodologique ;
- iii. Plan de compétitivité de la filière viande rouge ;
- iv. Plan de compétitivité de la filière cuirs et peaux ;
- v. Conclusions ;
- vi. Recommandations.

I GENERALITES SUR LE NIGER ET PRESENTATION DU SOUS SECTEUR DE L'ELEVAGE

1.1.1. Présentation du Niger (physique, démographie, organisation administrative, ressources naturelles)

Le Niger couvre une superficie de 1 267 000 km² dont 12% seulement sont actuellement utilisés à des fins agricoles. C'est un pays enclavé, soumis à un climat de type sahélien avec une longue saison sèche et une courte saison de pluies qui dure généralement entre 3 et 4 mois. Les pluies sont mal réparties tant dans l'espace que dans le temps, créant des disparités assez arquées d'une zone à l'autre.

On retrouve quatre zones climatiques qui se superposent du Nord au Sud :

- la zone saharienne qui représente 65% du territoire national avec des hauteurs de pluies allant de 0 à 200 mm ;
- la zone sahélo - saharienne à vocation pastorale qui couvre 12,2% du pays avec des hauteurs de pluies entre 200 et 300 mm par an ;
- la zone sahélo- soudanienne qui couvre 21,9% du territoire national, avec des hauteurs de pluies comprises entre 300 et 600 mm ;
- la zone soudanienne qui couvre 0,9% du territoire et reçoit entre 600 et 800 mm de pluies par an.

Le pays est traversé par le fleuve Niger sur 500 Km du Nord au Sud. Il est arrosé aussi par une série de dallols (Dallol Bosso, Dallol Maouri, Dallol Fogah), par le Goulbi de Maradi et les Koramas de Zinder. A l'extrême Est du pays, on retrouve le Lac Tchad dans la région de Diffa.

Le relief est plutôt plat, avec cependant quelques formations rocheuses dans l'Est du pays et les massif de l'Air dans le Nord.

Sur le plan administratif, le Niger s'est engagé dans un processus de décentralisation qui a transformé les anciens départements en régions et les anciens arrondissements en départements et communes pour une meilleure gouvernance au plan local. De ce fait, le pays est divisé en huit régions (Agadez, Diffa, Dosso, Maradi, Tillabéry, Tahoua, Zinder, Niamey); chaque région (à l'exception de Niamey) est subdivisée en départements et les départements en communes (rurales et urbaines). Le résultat est que l'on dénombre 36 départements et 265 communes, dont 52 urbaines et 213 rurales.

Selon les résultats du Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGP / H) de 2001, la population résidente est répartie comme indiquée au tableau n°1 ci-dessous. Le Niger a une démographie galopante avec un taux de croissance de 3% l'an, ce qui fait que les projections donnent un effectif de 13 397 300 habitants en 2007 (rapport CESOC 2007).

Tableau 1: Répartition de la population par région et par sexe

REGION	HOMMES	FEMMES	ENSEMBLE
AGADEZ	162 288	159 351	321 639
DIFFA	177 609	168 986	346 595
DOSSO	744 600	761 264	1 505 864
MARADI	1 104 361	1 131 387	2 235 748
NIAMEY	358 500	349 451	707 951
TAHOUA	986 139	986 590	1 972 729
TILLABERY	935 955	953 560	1 889 515
ZINDER	1 047 136	1 033 114	2 080 250
TOTAL	5 516 588	5 543 703	11 060 291

Source : Résultats définitifs du RGP / H (2001)

Les femmes représentent 50,12% de cette population et les jeunes de moins de 40 ans 60%. Ce poids démographique a une incidence directe sur la gestion du bétail, des pâturages et des points d'eau.

Le contexte socio économique est pour le moins défavorable. En effet, l'**Enquête Nationale « Budget Consommation » (ENBC)** réalisée en 1992 et 1993 a conclu que le revenu moyen annuel d'un Nigérien serait de 75 000 F CFA en milieu urbain et de 50 000 F CFA en milieu rural d'une part et que, d'autre part, les seuils d'extrême pauvreté y seraient respectivement de 50 000 et 35 000 F CFA. Il en a donc été déduit et accepté que 63% de la population nigérienne se situent en dessous du seuil de pauvreté et 34% en dessous du seuil d'extrême pauvreté et que 86 % des pauvres se trouvent en zone rurale.

Par ailleurs, le constat ces dernières années est que la plupart des indicateurs de santé (mortalité maternelle, mortalité infantile et infanto - juvénile, couverture vaccinale et sanitaire) d'éducation (taux d'alphabétisation et de scolarisation) et de revenu (PIB par tête) sont en baisse ou très faibles. Depuis plus d'une décennie le Niger fait partie du peloton de queue dans l'échelle de l'Indice de Développement Humain (IDH).

L'élevage a une contribution affichée dans tous les secteurs de l'économie et demeure la deuxième activité principale des populations rurales et, d'une manière générale, près de 85% de la population pratique cette activité d'une façon ou d'une autre. L'élevage est la deuxième source de devises pour le pays après les industries extractives et apparaît ainsi comme un véritable outil d'atténuation du déséquilibre de la balance de paiement du Niger.

L'élevage est un facteur déterminant de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté, dans la mesure où son apport est en moyenne de 15% au revenu des ménages et de 25% à la sécurité alimentaire selon le document de la SDR ; il contribue à hauteur de 12% au Produit Intérieur Brut et 40% du PIB agricole ; il intervient à hauteur d'au moins 25% dans le budget des collectivités territoriales.

Entre 2001 et 2005 les recettes d'exportation des produits de l'élevage ont atteint un cumul de 130 milliards de francs CFA contre 82 milliards pour les productions végétales et 340 milliards pour l'uranium.

Ces recettes font que les produits d'élevage représentent 62% des recettes d'exportation des produits du secteur rural et 21% de l'ensemble des produits d'exportation.

Au cours de ces dernières années, un certain nombre de programmes prioritaires ont été retenus pour stimuler l'élevage, à savoir:

- le programme d'appui à l'élevage traditionnel par le renforcement des aménagements pastoraux et des capacités de sécurisation dans la zone pastorale;
- le programme d'accroissement de la productivité de l'élevage par l'amélioration du potentiel génétique et le développement de l'intégration agriculture/élevage;
- le programme d'appui à l'aviculture villageoise ;
- le programme de relance de la filière bétail -viande ;
- le programme d'appui à l'organisation des professionnels de la filière élevage ;
- le programme d'appui à la privatisation de la profession zoo - vétérinaire ;
- le programme de lutte contre les épizooties et de veille sanitaire ;
- le programme laitier et de soutien à l'élevage péri urbain ;
- le programme d'appui à la recherche vétérinaire et zootechnique ;
- le programme de promotion de l'élevage non conventionnel.
- le programme d'appui à la mise en œuvre du plan d'action pour la relance de l'élevage au Niger et mesures d'accompagnement.

1.1. 2. Politique de développement rural

La stratégie globale de développement de l'agriculture et de l'élevage au Niger vise une croissance durable du revenu par habitant fondée sur les principes d'équité. C'est dans ce cadre qu'a été élaboré et adopté en 1992, un document - cadre de politique pour le développement rural. Les Principes Directeurs d'une politique de développement rural consignés dans un document d'orientation adopté sous forme d'ordonnance n° 92-30 du 8 juillet 1992, sont basées sur les stratégies et réflexions antérieures menées pendant plusieurs décennies à savoir :

- Séminaire sur les stratégies d'intervention en milieu rural (Zinder/1982) ;
- Débat national sur la désertification (Maradi 1984) ;
- Débat national sur l'élevage ou plan d'action de Tahoua (Tahoua 1985) ;
- Programme significatif de relance (1986) ;
- Programme d'ajustement structurel (1986-1988).

Le document - cadre de politique pour le développement rural couvrait les axes suivants :

- la gestion des ressources naturelles ;
- la sécurité alimentaire ;
- l'intensification et la diversification des productions ;
- l'organisation du monde rural, la participation des populations et la modification du rôle de l'Etat ;
- le financement du monde rural ;
- les hommes et la structuration de leur espace.

Ces grands axes ont été réaffirmés en 1997 dans le cadre du Programme de Relance Economique (PRE) voté sous forme de loi, qui confirme le désengagement de l'Etat et recommande le renforcement des activités d'appui à la création et à la promotion d'entreprises privées dans les domaines de la gestion de l'eau et de la production des cultures d'exportations. Le but étant la création d'emplois et la diversification des revenus par l'investissement dans le secteur rural et informel.

En 1999, le Niger a adopté une stratégie de croissance agricole durable qui définissait l'ensemble des mesures à mettre en œuvre dans le cadre du développement rural.

En 2002, le Gouvernement de la République du Niger a élaboré et adopté, en collaboration avec les partenaires au développement, la Stratégie de Réduction de la Pauvreté (SRP) avec comme finalité la diminution de l'incidence globale de la pauvreté de 63 % à moins 50 % à l'horizon 2015. Comme le secteur rural a été insuffisamment pris en compte dans la SRP, le Gouvernement de la République du Niger a élaboré et adopté en novembre 2003 la Stratégie de Développement Rural (SDR) pour diminuer l'incidence de la pauvreté rurale de 66 % à 52 % à l'horizon 2015. En tant que déclinaison sectorielle de la SRP, la SDR traduit la volonté des autorités nationales de créer les conditions d'une meilleure coordination des politiques en matière de développement rural et d'assurer la mise en cohérence et l'harmonisation de l'ensemble des interventions menées par la puissance publique, que ce soit sur ressources propres ou dans le cadre d'appuis techniques et financiers fournis par les partenaires au développement.

1.1.3. Organisation du monde rural

Le mouvement coopératif a été initié par l'Etat. Au lendemain de l'indépendance, l'Etat a créé l'Union Nationale de Crédit et de Coopération (UNCC) pour organiser le monde rural. Cette structure a été remplacée par l'Union Nationale des Coopératives (UNC) avec des démembrements au niveau régional (URC), sous-régional (USRC) et local (ULC). Malheureusement, l'existence de ces structures associatives n'a pas favorisé l'émergence de groupements et associations reposant sur des intérêts communs réels et le développement des activités économiques viables, ainsi que les capacités collectives de gestion. Aussi, des actions d'amélioration de l'environnement juridique ont-elles été entreprises pour permettre la libre association. C'est ainsi que les textes régissant le mouvement associatif ont été modifiés dans le sens d'une plus grande liberté d'action. Il s'agit :

- des textes portant conditions de création et mode de fonctionnement des groupements d'intérêts économique ;
- du décret sur les ONG n°92-292/PM/MF/P du 25 septembre 1992, portant modalités d'application de l'article 20 -1 de l'ordonnance n°84 - 06 du 1^{er} mars 1984, portant régime des associations ;
- des textes portant statut des organismes ruraux à caractère mutualiste et coopératif (Ordonnances n°96-067 du 9 novembre 1996 et décret n°96-430/PRN/MDR du 9 novembre 1996 régissant les coopératives rurales).

La création des chambres d'agriculture par la loi 2000-15 du 21 août 2000 et son décret d'application 2001-105/PRN/MDR du 18 mai 2001 vient compléter le dispositif institutionnel et juridique existant. Les chambres d'Agriculture sont organisées en réseau national et huit (08) chambres régionales d'agriculture.

Selon les résultats d'un recensement effectué par la Direction de l'Action Coopérative et de la Promotion des Organismes Ruraux (DAC/POR), relevant du Ministère du Développement Agricole, le nombre des organisations faitières est de 783 unions, 56 fédérations, une confédération auxquels sont affiliés 28 196 organisations paysannes de base (coopératives et groupements à vocation coopérative).

Dans le domaine de l'Élevage, il existe plusieurs associations réparties sur l'ensemble du territoire national. Cependant, on dénombre trois (03) grandes associations d'éleveurs ayant des antennes sur l'ensemble du territoire (AREN, FNEN DADO, CAPAN). Ces associations interviennent dans des domaines aussi divers que variés, touchant aux activités de type associatif (organisation, formation et sensibilisation des éleveurs) et aux activités dans la prévention des conflits. En outre, certaines d'entre elles comme AREN élaborent et exécutent des Programmes de sécurisation de l'élevage et de renforcement des capacités.

S'agissant des filières bétail/viande, cuirs et peaux, les opérateurs de ce secteur ont été organisés en associations professionnelles entre 2001 et 2005 par le Programme de Promotion des Exportations Agro-pastorales (PPEAP).

Une association nationale des professionnels de la filière cuirs et peaux (ANCP) a vu le jour en 2003 (Arrêté N° 417/MI/D/DGAPJ/DCP du 23 décembre 2003), avec des antennes régionales dans chacune des huit (8) régions du pays. Le manque d'informations sur ces associations ne permet pas de se prononcer sur leur état de fonctionnement.

Cependant, au niveau de Niamey, certaines associations des bouchers mènent leurs activités malgré l'achèvement du PPEAP. Il s'agit de :

- L'association Nigérienne des Bouchers « TAIMAKI KANKA DA KANKA » agréée par l'arrêté n° 344/MI/D/DGAPJ/DLP du 4 septembre 2002, comptant 35 membres ;
- Le Groupement d'Intérêt Economique « NI-IMA GASKIA » (Registre du Commerce C.1115/RCCM/2003 et numéro d'identification fiscale [NIF] 8560/R), comptant 77 membres ;
- L'association des Bouchers « HADIN KAÏ » qui compte 80 membres ;

1.2. PRESENTATION DU SOUS SECTEUR ELEVAGE DU NIGER

1.2.1. Evolution des effectifs du cheptel (distribution régionale du cheptel par espèces, niveaux d'exploitation, etc.)

L'élevage nigérien représentait en 2005 un capital estimé à plus de 1 500 milliards de francs CFA, sur la base d'un effectif de 7 336 088 bovins, 9 192 016 ovins, 11 238 269 caprins, 1 565 420 camelins, 230 176, équins et 1 477 075 asins. Le tableau n° 2 donne l'évolution des effectifs du cheptel de 1996 à 2007

Tableau 2 : Evolution des effectifs du cheptel de 1996 à 2007

ANNÉE	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMÉLINS	EQUINS	ASINS
1996	4 342 219	6 744 467	7 895 859	1 393 625	210 270	1 235 950
1997	4 602 752	6 980 523	8 211 693	1 411 742	212 394	1 260 669
1998	4 878 918	7 224 841	8 540 161	1 430 095	214 539	1 285 883
1999	5 171 653	7 477 711	8 881 767	1 448 886	216 706	1 311 600
2000	5 481 952	7 739 431	9 237 038	1 467 519	218 895	1 337 832
2001	5 810 869	8 010 311	9 606 519	1 486 596	221 106	1 364 589
2002	6 159 521	8 290 672	9 990 780	1 505 922	223 340	1 391 881
2003	6 529 092	8 580 845	10 390 411	1 525 499	225 595	1 419 718
2004	6 920 838	8 881 175	10 806 028	1 545 331	227 874	1 448 113
2005	7 336 088	9 192 016	11 238 269	1 565 420	230 176	1 477 075
2006	7 776 953	9 513 737	11 687 800	1 585 670	232 478	1 506 617
2007	8 242 828	9 846 717	12 155 312	1 606 385	234 803	1 536 749

Source : RGAC, 2005

La répartition géographique de ce cheptel en 2005 était comme indiqué au tableau n°3 ci-dessous.

Tableau 3 : Répartition du cheptel nigérien par espèce et par région

RÉGIONS	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELIN	EQUINS	ASINS
Agadez	52 354	524 457	616 480	135 197	2 505	89 007
Diffa	799 816	715 535	1 009 022	367 294	45 022	138 641
Dosso	704 135	660 169	840 045	27 829	11 599	124 408
Maradi	1 132 896	1 520 745	1 989 891	249 894	16 366	182 508
Tahoua	1 437 368	1 978 176	2 089 578	480 803	28 946	377 948
Tillabéri	1 550 129	1 292 889	1 452 350	85 268	18 288	278 188
Zinder	1 622 813	2 361 283	3 165 603	219 093	107 176	283 905
Niamey	36 577	138 762	75 300	42	274	2 470
Total	7 336 088	9 192 016	11 238 269	1 565 420	230 176	1 477 075

Source : RGAC, 2005

1.2.2. Programmes spécifiquement orienté vers le sous secteur

Actuellement la Direction des études et de la Programmation du Ministère de l'Elevage et des Industries Animales dénombre 13 projets en cours :

- Le PDERLG (Projet de développement de l'élevage dans la Région du Liptako Gourma)
- Le projet Equipements complémentaires des Centres de Multiplication du Bétail (laiterie de Maradi) [PECCE]
- Le Projet de construction du Nouvel Abattoir Frigorifique de Niamey
- Le Code Pastoral
- Le Programme PACE devenu SPINAP-AHI
- Le PASEP
- Le PSSP
- Le Projet Azawak
- Le projet chèvres rousses
- Le PSEAU
- Le projet Amélioration qualité cuirs et Peaux
- Le PCD Elevage
- Le SIM Bétail

Ces projets se caractérisent comme suit :

Tableau 4 : Caractérisation des projets d'élevage en cours d'exécution

PROJET	OBJECTIFS	FINANCEMENT	
		NIGER	PARTENAIRE
PDERLG	- développement global et intégré - infrastructures de santé animale	936 700 000 F CFA	BID : 5 310 480 000
PECCE	- amélioration de la production et de la transformation du lait et des produits laitiers	194 100 000	BADEA 1 587 900 000
ABATTOIR	- Construction et équipement d'un nouvel abattoir dans la CUN	A rechercher	A rechercher
CODE PASTORAL	Elaborer des textes complémentaires au Code Rural	20 000 000	SUISSE 109 000 000
PACE	- renforcement institutionnel des services vétérinaires	86 940 000	FED 649 193 548
PASEP (Tahoua)	- atténuer les risques inhérents	Néant	FED 5 245 000 000

	aux activités d'élevage		
PSSP (Zinder)	- sécurisation des systèmes pastoraux	918 339 800	-AFD 5 510 038 800
AZAWAK	- valorisation du zébu Azawak	-	Belgique : 1 976 537 504
CH. ROUSSES	- améliorer la productivité de la chèvre rousse de Maradi	176 784 000	Belgique : 1 006 602 000
PSEAU	- appui à l'élevage laitier et l'aviculture autour de Niamey	Néant	AFD : 850 884 580
CUIRS ET PEAUX	- amélioration de la qualité des cuirs et peaux	Indéterminé	CFC
PCD ELEVAGE	- création de 83 unités d'élevage	Néant	Italie 51 144 480
SIM BETAİL	- mettre à la disposition des utilisateurs des informations répondant à leurs besoins	Indéterminé	U.E.

1.2.3. Système d'information

Un système de commercialisation bien structuré a besoin, pour être efficace, d'une information adéquate, juste et à temps réel. Tous ceux qui achètent ou vendent, consciemment ou inconsciemment, collectent et évaluent des données concernant leur domaine d'intervention. Au-delà des individus, des agences spécialisées collectent, analysent et diffusent toutes sortes de données en matière de commercialisation.

1.2.3.1. Rôle de l'information commerciale

L'achat et la vente de biens et services constituent l'ossature de tout système de commercialisation. L'établissement des prix auxquels les produits changent de mains est le résultat final des fonctions d'achat et de vente. Dans un système de concurrence parfaite, une des conditions essentielles est que les différents intervenants (individus ou sociétés) disposent d'une information parfaite et que les acheteurs et vendeurs aient accès d'une manière équitable à l'information. Autrement, le système de commercialisation ne sera pas en mesure de fournir le bon produit au bon moment et au bon endroit.

L'information n'est pas nécessaire uniquement pour transiger sur le produit que l'on a en main, mais aussi pour programmer la production future.

L'éleveur a besoin de ce genre d'information pour préparer son plan de déstockage tandis que le gestionnaire d'entrepôts frigorifiques peut être constamment entrainé de se demander quelle décision prendre et quand.

Mais la question de savoir quel type d'information avoir ou utiliser reste entière. On a besoin de données sur les prix actuellement pratiqués du bétail, sur les effectifs en stock, sur les quantités de viandes déjà dans le circuit de commercialisation et sur les effectifs et quantités futures à produire. Toutefois, il convient de se convaincre que des données sans faille sur les prix du bétail sont plutôt difficiles à obtenir. Le prix n'a de sens qu'en référence au produit lui-même. De sorte que l'exactitude et le sens des données sur les prix dépendent beaucoup des normes de qualité uniformément acceptées et appliquées par tous les intervenants. En effet, lorsqu'on parle du prix de viande de bovins embouchés de qualité EXTRA ou de bovins tout venant de qualité FOURNITURE, tout opérateur du secteur doit savoir à quoi s'en tenir ; ce qui n'est pas la même chose que parler du prix de la viande issue de bovin adulte sans autre spécification.

1.2.3..2. Collecte et diffusion de l'information

La collecte et la diffusion de l'information sur le marché constituent un autre problème à part entière. Cette fonction peut être assurée par des agences privées ou des organismes publics. En effet, bon nombre de données sont collectées d'une manière formelle ou informelle par des opérateurs privés pour leur usage personnel. Une telle information n'est pas disponible pour les autres, surtout concurrents. Des syndicats, coopératives et autres types d'organisations collectent des données pour les besoins de leurs membres exclusivement. Ces données sont généralement collectées auprès des autres membres de l'organisation.

La presse écrite et parlée, de même que l'audiovisuel, s'engagent dans la collecte et la diffusion d'informations commerciales d'intérêt pour leur auditoire. Enfin il y a aussi les groupes privés de recherche qui mènent des activités spécialisées de collecte et de diffusion d'information moyennant rémunération.

Toutefois, le domaine des statistiques fait partie des fonctions stratégiques de tout Etat. C'est pourquoi les services publics jouent et continueront de jouer un rôle primordial dans la collecte et la diffusion de l'information du secteur agricole. Ces services peuvent, selon les cas, être rattachés au département en charge de l'agriculture ou d'autres départements comme l'économie et l'industrie ou l'emploi. Cette information a généralement trait :

- en ce qui concerne le bétail, au mouvement des marchés (nombres présentés, nombre vendus, destinations, prix pratiqués pour différentes catégories), le prix de vente de la viande en gros, la demande des grands centres de consommation, l'offre et les prix des animaux de ré-élevage ou d'embouche, le volume de viande détenu par les entrepôts, etc. ;
- en ce qui concerne la volaille et les produits laitiers, aux prix, stocks, volume en entrepôts, au mouvement des marchés de détail (pour le beurre, le fromage, les crèmes, le lait en poudre, œufs congelés et œufs secs, poulets vivants et poulets plumés et éviscérés).

Il est clair que pour ce faire, ces services doivent disposer sur le terrain d'agents sûrs et dévoués, qui comprennent l'importance de leur travail et mesurent la portée de l'information fournie.

1.2.3.3. Les besoins d'information et problèmes connexes

Il s'agit essentiellement de:

- la couverture, tant géographique que sur la spécificité du produit. Dans un système différencié où existent plusieurs qualités du même produit, l'information sur les prix, l'offre et la demande doit être précise et spécifique pour être utile, en ce qui concerne les différentes classes de qualité et les conditions ;
- les conditions évolutives de l'information doivent être ajoutées car dans une économie dynamique, les méthodes et les circuits de commercialisation changent continuellement ;
- la méthode de collecte : une couverture totale de toutes les transactions commerciales est pratiquement impossible. D'où la nécessité d'un échantillonnage adéquat pour que l'information recueillie soit représentative ;
- la diffusion de l'information : le choix doit se faire entre la rapidité et la pertinence. Aujourd'hui, avec les nouvelles technologies de l'information, il est possible de balancer des données presque instantanément et partout à la fois. Mais pour certaines données de base, le courrier restera encore le moyen privilégié. Dans tous les cas une formation d'accompagnement en direction des utilisateurs de l'information pourrait s'avérer indispensable.

1.2.3.4. Responsabilité des utilisateurs de l'information

Le système d'information le plus élaboré contribuera très peu à l'efficacité de la chaîne de commercialisation s'il n'est pas utilisé convenablement par ceux qui cherchent à acheter ou vendre. L'éleveur ou le marchand de bétail, le boucher chevillard ou le négociant de cuirs et peaux par exemple doivent rechercher et comparer l'information disponible pour différents débouchés s'il veulent vendre avec une marge confortable. Il est simplement déplorable que beaucoup d'utilisateurs potentiels ne tiennent pas compte de l'information disponible. Or plusieurs études ont démontré la possibilité de se faire de l'argent si l'on est mieux informé.

1.2.3.5 Le cas du Niger

Sous l'égide du Ministère en charge de l'élevage, le Système d'Information sur les Marchés à bétail (SIM Bétail) a vu le jour en 1984, au lendemain de la deuxième grande sécheresse qu'a connue le Niger.

Son objectif général est de contribuer à l'amélioration de l'efficacité de la politique nationale de sécurité alimentaire de manière significative et durable.

Les objectifs spécifiques concernent « la mise à disposition des pouvoirs publics, des opérateurs économiques, des acteurs de la société civile et des organisations intermédiaires, et de la population du Niger dans son ensemble, des informations répondant à leurs besoins sur les paramètres structurels et conjoncturels de la sécurité alimentaire ».

Le mandat du SIM concerne :

- l'amélioration de la transparence des marchés à travers une circulation rationnelle de l'information sur les prix vers les différents acteurs du marché ;
- l'amélioration du suivi des exportations du bétail ;
- la détection, la confirmation ou l'infirmité des situations de crise alimentaire dans certaines zones par une observation soutenue des marchés, et suivi de l'impact des interventions de l'Etat sur ces marchés ;
- le suivi régulier de l'évolution des produits et des marchés ;
- la fourniture aux autorités compétentes d'informations nécessaires à la définition d'une politique commerciale.

Les activités du SIM sont la collecte, le traitement et la diffusion des données ; le renforcement des échanges avec les autres partenaires intervenant dans la sécurité alimentaire au Niger et dans la sous – région ; les publications régulières telles que le bulletin mensuel, le bulletin semestriel d'analyse, l'annuaire des prix et mouvements des marchés à bétail et la contribution à l'élaboration des bulletins du SAP et de FEWS Net.

Ainsi le SIM se veut-il un outil privilégié de prévention des crises agropastorales.

1.2.4. Organisation des professionnels du sous-secteur de l'élevage

On distingue plusieurs maillons au sein de la filière bétail – viande dont la somme des activités crée l'harmonie que l'on connaît au sous-secteur.

- Au niveau du circuit vivant on a les éleveurs (pasteurs, agro - pasteurs, commerçants) qui approvisionnent les marchés à bétail, les collecteurs de brousse qui rassemblent du bétail destiné à la commercialisation à partir des exploitations ou des marchés ruraux, les marchands de bétail qui normalement opèrent à partir des marchés de regroupement et qui exportent le bétail vivant et les dilalis qui sont en fait des intermédiaires dont le rôle consiste à négocier le meilleur prix au vendeur et de donner plus de garantie à la transaction grâce à leur connaissance du marché et des hommes en présence.
- Au niveau du circuit mort se trouvent les bouchers abattants, les bouchers détaillants, les collecteurs de cuirs et peaux, les négociants de cuirs et peaux et les tanneurs. La distinction entre bouchers abattants et bouchers détaillants est cependant floue. En effet, on trouve des bouchers abattants à l'étal de boucherie et des bouchers abattants qui n'abattent pas du tout, mais prêtent leur numéro à d'autres.

Ainsi, au niveau de l'abattoir frigorifique de Niamey, alors que les textes régissant la profession préconisaient une réduction du nombre de bouchers abattants pour en faire des grossistes chevillards, leur effectif qui était de 96 au départ s'est accru à partir des années 1990 passant de 170 en 2000, 243 en 2002 et 363 en 2007. Pourtant les statistiques de l'abattoir montrent que déjà au moment de l'adoption de ces textes une minorité de bouchers (moins d'une dizaine) réalisent plus de 50 % des tonnages enregistrés.

A chacun de ces maillons de la filière, les professionnels sont organisés en syndicats ou en coopératives, parfois en GIE ou en associations. Les syndicats ont généralement pour mission la promotion de la profession et la défense des intérêts de leurs membres. La coopérative se présente plutôt comme une structure économique ayant pour mission la promotion des activités de la profession, de l'esprit d'entraide et sert d'interface entre ses membres et les structures comme les services techniques, les projets et programmes.

Par ailleurs, au plan financier, la plupart de ces organisations brillent par leur manque de fonds de roulement, par l'insolvabilité de leurs membres, par leur non accès au crédit bancaire et l'absence de toute notion de caution solidaire.

De ce fait, leur impact sur le développement de la filière est négligeable. C'est ainsi que même lorsque des clients potentiels se présentent pour importer de la viande nigérienne, ils ne trouvent pas d'interlocuteurs crédibles. C'était le cas avec les bouchers de Maradi qui n'ont pas pu répondre à une sollicitation de Kaduna (Nigéria) parce que le coût d'exportation, CAF Kaduna, devait s'élever à 15 000 F CFA par carcasse. Mais de l'autre côté, les bouchers se plaignent de la timidité, sinon de l'absence, du Gouvernement en matière de recherche de débouchés pour la viande nigérienne et dans la négociation de contrats avec l'extérieur (même si certains reconnaissent les efforts déployés par le PPEAP dans la recherche de débouchés pour des produits haut de gamme comme le Kilichi). Sur ce plan cependant, il faut relever que l'appui des autorités à certains privés a permis la création récente d'une Société Nigéro-Gabonaise (Société BIODIS-SA) dont l'objectif principal est de développer les exportations de viande du Niger vers le Gabon. De plus, des missions mixtes Gouvernement et secteur privé ont été dépêchées en direction de la République Démocratique du Congo et de la Guinée Equatoriale.

La faible assise financière des bouchers les empêche d'accéder au bétail de qualité sur le marché ; ce qui les oblige à se rabattre sur des animaux maigres et à vivre au jour le jour. Cette faiblesse financière apparente résulte de leurs insuffisances en matière de gestion et de leur mauvaise organisation qui masquent en vérité un potentiel financier réel qui se dégage au regard de leur chiffre d'affaire. Ce dernier en effet s'élève à plusieurs milliards de francs CFA pour le collectif des bouchers de Niamey !

D'autres facteurs handicapent les possibilités d'exportation de viandes. Il s'agit notamment de la vétusté des abattoirs, de l'absence de fonds de crédit et de garantie ou de bonification, de l'absence de moyens de transport de la viande (camions frigorifiques) et le fait que les avions cargo ne peuvent pas utiliser des aéroports comme Zinder qui ne sont conçus que pour de porteurs de faible capacité.

Enfin, l'absence de comptoirs d'achat favorise les marchands de bétail Nigériens qui viennent opérer jusque sur les marchés de collecte de bétail.

II CONTEXTE DE L'ETUDE ET APPROCHE METHODOLOGIQUE

2.1 CONTEXTE DE L'ETUDE

2.1.1. Rappel des programmes et projets passés

Les actions entreprises dans le cadre du développement des filières bétail/viande et cuirs et peaux ont concerné pendant de nombreuses années certains segments, notamment la production. C'est ainsi que des projets «embouche» ont été mis en œuvre pour produire du bétail de qualité afin d'approvisionner les abattoirs pour satisfaire la consommation interne et les besoins d'exportation de viande vers les pays côtiers.

Cependant, vers la fin des années 1990, sur la base de la stratégie de croissance agricole durable adoptée par le Niger en 1999, il a été initié le Projet de Promotion des Exportations agro-pastorales (PPEAP).

Le PPEAP financé par la Banque Mondiale a été planifié en 2000 avec pour objectif essentiel la promotion des exportations agro-pastorales, ceci dans une perspective de préservation des ressources naturelles et de compétitivité du secteur privé relativement aux pays voisins. Exécuté de 2001 à 2005, le PPEAP a contribué au développement et à la diversification des exportations agro-pastorales. Il a favorisé le développement des filières porteuses dont notamment les filières niébé, oignon, sésame, bétail/viande, cuirs et peaux, souchet et gomme arabique. Les résultats obtenus avec l'approche filière ont permis de déboucher, à terme, sur les politiques de développement par filière.

Dans le domaine des cuirs et peaux, les projets mis en œuvre ont permis d'atteindre des résultats très encourageants. Il s'agit du :

- Projet de Développement de l'Artisanat au Niger (Projet DANI) financé par la coopération luxembourgeoise. Parmi les actions réalisées par ce projet, on peut citer :
 - la réhabilitation et la semi - modernisation des tanneries de Gamkalé (Niamey), Tamaské et Magaria-Makera ;
 - la dotation des tanneurs, des maroquiniers et des cordonniers des centres artisanaux en équipements collectifs ;
 - le perfectionnement technique et la formation en gestion des tanneurs, maroquiniers et cordonniers;
 - l'appui à la commercialisation des cuirs et peaux ;
 - la création de caisses d'épargne et de crédit artisanal au niveau des tanneries et autres centres artisanaux.
- Projet d'Amélioration de la Qualité des Cuirs et Peaux en Afrique de l'Ouest. Exécuté de 2005 à 2008 et financé par le fonds Commun pour les Produits de Base (CFC), ce projet a pour objectif de :

- améliorer la qualité et la réputation des cuirs et peaux africains en adoptant un système d'encouragement à l'intention des producteurs primaires, afin d'obtenir des produits de meilleure qualité et d'appliquer des critères objectifs de classement.
- mettre en place un système d'achat fondé sur des primes dépendant de la qualité et du classement qui remplacerait le système d'achat qui ne tient compte que de la quantité.
- introduire un système de prix fondé sur des critères de qualité ;
- concevoir et mettre en place un système de certification des cuirs et peaux bruts conformément à des normes de qualité déterminées ;
- établir un système de promotion et de commercialisation des cuirs et peaux qui corresponde au système commercial international, y compris les échanges effectués sur le web ;
- fournir une assistance technique pour aider à mettre en place le système de classement sur place et à faciliter l'accès au marché.

Parmi les acquis du projet, on peut citer :

- la formation de 1239 professionnels des cuirs et peaux à la qualité dont 895 ouvriers des abattoirs et apprentis bouchers et 344 collecteurs des cuirs et peaux.
- le rehaussement de la qualité des peaux obtenues au niveau des sites du projet dont le pourcentage des peaux sans défaut de dépouillement est passé de 61% (situation de référence) en 2005 à 90 % en 2007 ;
- le rehaussement de la qualité des cuirs obtenus au niveau des sites du projet dont le pourcentage des cuirs sans défaut de dépouillement est passé de 27% (situation de référence) en 2005 à 67 % en 2007 ;

2.1.2. Principaux résultats engrangés en matière de développement rural

L'élevage, d'une manière générale et la filière bétail –viande en particulier, a toujours retenu l'attention des pouvoirs publics. Depuis l'indépendance du Niger, des actions d'envergure ont été menées pour développer la filière bétail.

Ces actions ont surtout porté sur la protection sanitaire du cheptel, l'organisation des éleveurs et la modernisation de la zone pastorale, l'intensification des productions animales, la gestion de l'espace pastoral et la sécurisation de l'élevage pastoral, le développement des industries animales et la vulgarisation des technologies.

S'agissant de la protection sanitaire du cheptel, l'exécution de la campagne de vaccination contre la peste bovine (PC 15) a constitué l'action de base de service public.

Les mises en œuvre successives des projets PARC I, PARC II et PACE ont renforcé les acquis en matière de santé animale. Le laboratoire Central de l'Élevage, créé en 1965 pour assurer les besoins nationaux en vaccins, le diagnostic des principales maladies animales, les analyses de laboratoire et la recherche appliquée dans le domaine de la pathologie animale constituent un outil stratégique pour répondre à la préoccupation sanitaire.

En ce qui concerne l'organisation des éleveurs et la modernisation de la zone pastorale, la mise en œuvre de grands projets d'élevage dans les années 1980 (Projet Niger Centre Est, Projet Sud Tamesna, Projet Elevage Intégré) à travers la création des centres pastoraux, a permis d'obtenir des résultats satisfaisants dans le domaine de la gestion des pâturages et de l'amélioration de l'alimentation, facteurs déterminants de l'amélioration des paramètres zootechniques.

Dans le domaine de la commercialisation, parmi les actions entreprises, on peut citer la création de la Société Nigérienne d'Exploitation des Ressources Animales (SONERAN) et du ranch d'Ekarfane qui a eu pour résultats de faire passer le taux d'exploitation de 7% en 1961 à 12,5% en 1972. La création des marchés et de pistes à bétail, des abattoirs frigorifiques à Niamey depuis 1967, à Tahoua, Maradi et Zinder dans les années 1980, des ranchs d'embouche et de stockage, notamment à Tiaguiriré, a contribué au développement de l'exploitation des troupeaux et à assurer la régulation du marché.

L'amélioration génétique des races a beaucoup contribué au développement de la filière bétail -viande avec la création des stations d'élevage (Toukounous, centre caprin de Maradi, centres de multiplication du bétail à Bathé, Fako, Ibécétène, et Sayam). Les résultats de ces actions sont en train d'être consolidés avec l'exécution de certains projets comme les Projets Azawak et Chèvre Rousse.

La filière bétail -viande a bénéficié de certaines actions de vulgarisation, notamment dans le cadre du Projet de Renforcement des Services d'appui à la vulgarisation avec la formation des agents vulgarisateurs de base à la vulgarisation des techniques d'élevage intensif comme l'embouche.

Dans le domaine des cuirs et peaux, le Niger peut se prévaloir d'une tradition des métiers du cuir. Il apparaissait comme un pays de référence parmi les pays de l'Afrique de l'Ouest, en se hissant presque à hauteur du Maroc. De nombreuses actions ont été menées dans ce domaine. Il s'agit :

- des recherches zootechniques sur la chèvre rousse de Maradi depuis 1938 ;
- de la naissance du label « chèvre rousse de Maradi » et l'apparition de ces termes dans les documents et dictionnaires ;
- de l'équipement du Niger en abattoirs -séchoirs de ville et de brousse (247 selon un recensement de 1973) comprenant pour la plupart une aire d'abattage, un point d'eau pour le lavage des peaux, une cuve d'arséniquage et un séchoir ouvert ;
- de la promulgation d'un texte réglementaire (non abrogé à ce jour) ;
- de la création de la SONITAN en 1969, au cœur de la région de la chèvre rousse avec le projet de tanner 500 000 peaux, objectif atteint dès 1975 et doublé en 1985 ;

- de la création de la SNCP en 1972 (2 millions de peaux annuellement collectés) ;
- de la création en 1975 d'un atelier de maroquinerie moderne pour la SONITAN à Maradi et d'un Centre des Métiers d'Art à Niamey par la Banque Mondiale ;
- de la création de plusieurs villages artisanaux avec l'appui de la Coopération luxembourgeoise ;
- de la création du Centre des Métiers du Cuir et d'Art du Niger en 2004 ;

2.1.3. Développement du marché des productions agro sylvo pastorales

Le Niger possède un important potentiel de productions agro-sylvo-pastorales. Il s'agit des productions agricoles vivrières (mil, sorgho, riz, maïs, blé), des productions agricoles de rente (niébé, oignon, souchet, coton, arachide, sésame, poivron, ail) et des productions pastorales (bétail, viande, cuirs et peaux, lait). Les produits sylvicoles font l'objet de cueillette avec toutefois des tentatives d'amélioration des méthodes et techniques de récolte (gomme arabique, fruits de *Zizyphus mauritania* et de *Balanites aegyptiaca*), palmier doum, rônier.

Si les productions agricoles vivrières et quelques produits agricoles de rente sont principalement commercialisés sur le marché domestique, les exportations concernent surtout certains produits phares comme le bétail, les cuirs et peaux, l'oignon, le niébé, le souchet, la gomme arabique et le poivron. Le Nigéria absorbe à lui seul 83 % des exportations agricoles officielles (DSCN, 2000) et d'avantage encore, si l'on tient compte des flux non enregistrés.

2.2. APPROCHE METHODOLOGIQUE

2.2.1. Analyse documentaire

Une masse importante de documents ont servi de support à la présente investigation (voir en annexe la liste des documents consultés). Parmi ces documents plusieurs ont traité de la compétitivité de la filière bétail – viande, tandis que d'autres ont traité à l'analyse de l'économie animale du Niger en général. Alors que certains auteurs sont optimistes quant à la compétitivité de la viande nigérienne à l'exportation (CAPED, 2005) d'autres, par contre, sont moins affirmatifs (Cabinet d'Etudes Maïna Boukar pour le PPEAP, 1999).

FAIVRE DUPAIGRE *et al.* (2005), dans leur étude sur « la compétitivité des filières agricoles dans l'espace UEMOA » estiment que « alors que ces filières [viandes bovines] manifestent des compétitivités – prix par rapport au marché international relativement fortes, avec notamment un très faible recours aux importations, et donc une très forte valorisation des ressources locales, elles nécessitent par contre un soutien conséquent pour accompagner la croissance de la demande et la facilitation des échanges jusque dans les grands bassins de consommation ».

Maliki BARHOUNI *et al* (2003), sans être affirmatifs quant à la compétitivité de la filière, préconisent une « étude pour identifier les différents facteurs affectant le coût de production de la viande et proposer les mesures à prendre pour rendre le produit plus compétitif ».

Mais ils estiment que sur plusieurs marchés de la sous- région la qualité du mouton nigérien lui donne un avantage certain sur ceux d'autres pays exportateurs.

2.2.2. Contacts directs avec divers interlocuteurs (cadres du secteur, professionnels, partenaires techniques et financiers)

Les contacts directs avec les cadres techniques et les professionnels de la filière ont eu pour support les guides d'entretien dont les modèles figurent en annexe. Comme d'habitude, les professionnels tentent toujours d'imaginer le genre de réponse que l'enquêteur attend pour répondre en conséquence. Ils donnent souvent l'impression qu'ils attendent tout des pouvoirs publics (services techniques, projets et programmes, etc.) et formulent peu d'initiatives personnelles.

2.2.3. Visites de terrain

Les visites de terrain ont conduit les consultants successivement à Maradi, Zinder, Tahoua et Niamey ville où ils ont eu des entretiens très instructifs avec les techniciens des services de l'élevage, du commerce et des finances ainsi qu'avec les professionnels des filières viande et cuirs et peaux.

III PLAN DE COMPETITIVITE DE LA VIANDE ROUGE

La notion de compétitivité est définie de plusieurs façons. FAIVRE DUPRAIGNE *et al* (2005) rapportent que « la compétitivité d'une filière est sa capacité à accroître ses parts de marché aussi bien sur le plan national qu'étranger... La mesure de la compétitivité offre une vision du potentiel des entreprises à résister à une libéralisation du marché ».

La CAPED (2005) en donne la définition suivante: « la compétitivité se définit comme l'aptitude des opérateurs économiques nationaux à produire des biens de meilleure qualité à des coûts moindres que ceux des producteurs étrangers. Elle se détermine en termes de conquête des parts de marchés non seulement intérieurs mais aussi internationaux ».

Quant à nous, nous dirons que la compétitivité consiste à rendre disponible un produit de qualité recherchée à un prix rémunérateur dans des conditions requises de temps et de lieu.

3.1. La chaîne d'approvisionnement de bétail sur pied

Toutes les activités de commerce du bétail et de la viande dépendent de la chaîne d'approvisionnement en bétail sur pied. Le bétail produit par l'éleveur (qu'il soit éleveur traditionnel ou emboucheur) constitue le premier maillon de cette chaîne. Ce bétail passe par différents circuits (marchés de collecte, marchés de regroupement, marchés terminaux, installations d'abattage, exportation) avant d'atteindre sous forme de viande rouge l'assiette du consommateur.

La chaîne d'approvisionnement de bétail sur pied est confrontée à plusieurs problèmes endogènes (productivité des animaux, problèmes sanitaires) et exogènes (approvisionnement en aliment du bétail, absence de gîtes d'étapes pendant le voyage à pied, rareté des points d'abreuvement en élevage extensif, baisse de confiance entre les différents acteurs, les tracasseries sur les routes).

Autrement la qualité n'est pas un facteur limitant, surtout à la sortie de l'hivernage et pour le bétail embouché.

Le transport peut constituer actuellement un goulot d'étranglement à cause de son inorganisation et l'indiscipline des intervenants, faisant que les marchands de bétail sont devenus aussi transporteurs.

3.2. Production de viandes (infrastructures d'abattages et de commercialisation de la viande, évolution des abattages et leur distribution régionale)

La presque totalité de la viande consommée au Niger est produite *in situ*, c'est-à-dire abattue localement. Les abattages se font dans trois sortes d'infrastructures, à savoir :

- les abattoirs frigorifiques, au nombre de quatre localisés à Niamey, Zinder, Maradi et Tahoua ;
- les abattoirs simples, au nombre de 56, situés dans les centres secondaires ;

- les aires d'abattage – séchoirs, au nombre de 249, disséminés à travers le pays.

Au-delà de ces infrastructures où les abattages sont contrôlés, on note des abattages familiaux, des abattages clandestins et des abattages villageois, ces derniers ayant lieu dans les localités dépourvues d'infrastructures et de services de contrôle.

La viande ainsi produite est commercialisée essentiellement dans les boucheries locales (modernes ou traditionnelles) et dans les rôtisseries de quartiers.

L'évolution des abattages totaux au cours des dix dernières années est présentée au tableau n° 5 ci-après

Tableau 5 : Evolution des abattages (nombre de têtes) au Niger de 1998 à 2007

ANNEE	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS
1998	126717	461545	763366	14201
1999	591142	282767	621388	122659
2000	114350	350928	737129	10355
2001	102525	339648	823177	11852
2002	14279	61251	120275	1959
2003	14955	58042	128030	2556
2004	112187	345402	699200	10922
2005	152246	376382	748029	15206
2006	159947	363782	834288	17269
2007	131997	348723	420187	14009
MOYENNE	152 935	298 847	589 507	22 099

Source : DSE

En estimant les poids carcasses comme suit :

- bovins 130 Kg
- ovins..... 14 Kg
- caprins..... 11 Kg
- camelins150 Kg

on a l'évolution correspondante de production de viandes rouges comme indiquée au tableau n° 6.

Tableau 6: Evolution de la production nationale de viandes rouges (Kilogrammes) de 1998 à 2007

ANNEE	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS	TOTAL
1998	16 473 210	6 461 630	8 397 026	2 130 150	33 462 016
1999	76 848 460	3 958 738	6 835 268	18 398 850	106 041 318
2000	14 865 500	4 912 992	8 108 419	1 553 250	29 440 161
2001	13 328 250	4 755 072	9 054 947	1 777 800	28 916 069
2002	1 856 270	857 514	1 323 025	293 850	4 330 659
2003	1 944 150	812 588	1 408 330	383 400	4 548 468

2004	14 584 310	4 835 628	7 691 200	1 638 300	28 749 438
2005	19 791 980	5 269 348	8 228 319	2 280 900	35 570 547
2006	20 793 110	5 092 948	9 177 168	2 590 350	37 653 576
2007	17 159 610	4 882 122	4 622 057	2 101 350	28 765 139
MOYENNE	19 764 485	4 183 858	6 484 576	3 314 820	30 874 102

Source : Nos calculs

Mais dans ces deux tableaux certaines situations paraissent anormales et méritent d'être clarifiées par des investigations complémentaires. Il s'agit des bovins et des camélins de 1999 et toutes les espèces des années 2002 et 2003.

En 2007, l'activité des quatre abattoirs frigorifiques a été comme suit (tableau n° 7) :

Tableau 7: Production des abattoirs frigorifiques en 2007 (Kg de viande)

LOCALITE	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS	TOTAL
NIAMEY	9 201 000	1 704 000	256 000	380 000	11 541 000
ZINDER	310 658	278 067	494 753	153 669	1 402 494
MARADI	508 009	244 947	235 595	136 110	1 237 147
TAHOUA	450 959	238 087	205 264	270 186	1 164 496
TOTAL	10 470 626	2 465 101	1 461 612	939 965	15 451 137

Source : Abattoirs frigorifiques

L'examen en détail des chiffres d'abattage des années 2006 et 2007 dans les quatre abattoirs frigorifiques montre une nette saisonnalité de la production de viandes comme suit (tableau n° 8). En plus, il est apparent que ces quatre abattoirs à eux seuls produisent 53.71% de la viande abattue contrôlée au Niger (voir aussi tableau n° 5).

Tableau 8: Saisonnalité de la production de viandes dans les abattoirs frigorifiques du Niger

LOCALITE	CREUX				POINTE			
	Bovins	Cam	Ovins	Cap	Bovins	Cam	Ovins	Cap
Maradi	Avril - août	Octobre - décembre	Oct. - janvier	Oct. - janvier	Oct. - janvier	Février - mai	Mars - août	Mars - août
Niamey	Avril - Août	Août - février	Décembre - Février	Août - février	Sept - Mars	Mars - juillet	Mars - Nov	Mars - juillet
Tahoua	Avril - août	Sept - novembre	Décembre - mars	Nov. - février	Sept ; - janvier	Mars - juin	Juillet - nov.	Août - sept.
Zinder	Avril - août	Août - nov.	Décembre - mars	Nov. - février	Sept. - janvier	Mars - juin	Juillet - nov.	Août - sept

Source : Abattoirs frigorifiques

C'est dire qu'en cas de contrats sérieux d'exportation de viandes, il faudra absolument envisager des mesures pour niveler la production et s'assurer d'un approvisionnement régulier des abattoirs toute l'année.

Cependant, au regard des effectifs du cheptel vif régulièrement exportés de tout temps, et par ailleurs, compte tenu de la généralisation du système d'embouche bovin et ovin dans toute la zone agricole, ce facteur peut aisément être surmonté. Du reste, les animaux embouchés supportent difficilement les conditions d'exportation sur pied et sont plutôt prédisposés à l'abattage local.

3.3. La chaîne d'approvisionnement de la viande pour les boucheries locales

Les produits concernés sont les viandes rouges issues des installations d'abattage du bétail. La distribution se fait sur le marché local aussi bien dans les boucheries traditionnelles et modernes que dans les supermarchés (surtout à Niamey). Ces boucheries vendent de la viande tout venant. Mais pour ce marché local, il serait indiqué de prévoir et de préciser les qualités de viandes que les boucheries modernes et les supermarchés sont habilités à vendre et à quels prix.

Le problème crucial qui est posé, c'est celui des abattages clandestins particulièrement aigus dans les grandes villes, en l'occurrence à Niamey. La prolifération des abattages clandestins constitue en effet un sujet de préoccupation tant sur le plan de la santé publique que sur le plan économique, car ils sont actuellement à un niveau susceptible de compromettre les prévisions d'abattage établies pour le nouvel abattoir frigorifique. En effet, l'extension géographique exceptionnelle de la ville au cours de ces dernières années, englobant nombre de hameaux périphériques avec leurs tueries anciennes, sans un développement conséquent des transports urbains, constituent un facteur objectif que les professionnels livrés à eux mêmes ne peuvent surmonter. La problématique de la distribution de la viande doit donc être obligatoirement traitée conjointement au projet de nouvel abattoir frigorifique. Fort heureusement, cette disposition figure en bonne place dans les mesures d'accompagnement de ce dernier ! Une étude spécifique est prévue à cet égard.

3.4. La chaîne d'approvisionnement pour les viandes d'exportation

L'étude de faisabilité technique et économique pour la construction du nouvel Abattoir frigorifique de Niamey relève que le Niger a toujours été un pays exportateur de bétail principalement et subsidiairement de viande fraîche ou séchée. Pour accroître ces exportations, le premier abattoir moderne fût construit en 1958, la Société de Commercialisation des Produits (COPRO NIGER) étant chargée de l'exportation des viandes.

En 1960, pour accroître le volume des viandes réfrigérées, plus génératrices de valeur ajoutée, les installations d'abattage furent reconstruites parallèlement à la construction de l'abattoir frigorifique de Niamey sous la forme d'un EPIC dont l'un des objectifs statutaires est de « favoriser le développement de l'exportation des viandes réfrigérées » en offrant des prestations de services appropriées.

L'exportation proprement dite était exclusivement confiée à la SONERAN, également créée en 1967 pour prendre le relais de COPRO NIGER non spécialisée en la matière.

La SONERAN a bénéficié de la création du Ranch de stockage vif d'Ekrafane (110 000 ha, le plus grand ranch dans la sous-région) qui lui servait d'instrument de régulation de ses flux commerciaux, indispensable pour aborder les marchés extérieurs.

En 1976, l'abattoir a été équipé de 4 cellules de réfrigération rapides et d'une station de palettisation à l'aéroport de Niamey, ce qui lui conférait théoriquement une capacité d'exportation de 35 tonnes de viande par jour, soit près de 12 000 T/an. Pour la période concernée, les équivalents carcasse de bétail vif exporté (au plan national) sont de loin supérieurs à ce tonnage.

Cette stratégie de développement des exportations de viande s'est vue renforcée par la création du Ranch de Tiaguiré (2 Milliards F CFA) en 1979.

Cette unité d'embouche bovine industrielle sur périmètre irrigué, modèle tout nouveau dans la sous-région, spécialisée dans la production régulière de viande de qualité, constituait un facteur précieux pour la conquête des marchés d'exportation. Les effets de la sécheresse de 1972 ont quasiment mis un frein à ces perspectives.

Les pertes massives de cheptel qu'elle a causées ont réduit considérablement l'offre avec deux conséquences observées du reste au plan régional :

- l'intrusion des viandes congelées extra-africaines en Afrique de l'Ouest ;
- le renchérissement du prix du bétail et de la viande des pays sahéliens.

La compétitivité des viandes sahéliennes en général a été sérieusement entamée. Les exportations de bétail vif ont cependant continué en raison de la forte préférence des consommateurs côtiers pour la viande fraîche et bien plus encore pour le cinquième quartier, sans compter les emplois liés à l'importation et la transformation locale du bétail vif.

Au Niger, la hausse des prix intérieurs de la viande à Niamey était telle qu'ils avoisinaient celles d'Abidjan. Les autorités trouvaient cette situation aberrante et la SONERAN fût amenée à suspendre ses exportations. Pourtant, les tarifs qu'elle pratiquait restaient avantageux pour elle, dans la mesure où elle jouait, d'une part, sur la fluctuation saisonnière des prix, sur sa capacité de stockage vif d'Ekrafane, sur son potentiel de production de viande de qualité au Ranch de Tiaguiré, et d'autre part sur la renommée qu'elle avait réussi à acquérir sur le marché ivoirien.

Parallèlement à cette suspension, qui ne concernait pas les exportations de bétail vif, la SONERAN a été conviée à intervenir sur le marché intérieur de Niamey où les autorités avaient instauré une commission de lutte contre la vie chère. Ainsi, durant les périodes de baisse de l'offre en bétail, (mars à juillet) la SONERAN se convertissait en grossiste pour les bouchers de la capitale.

Ultérieurement, lorsqu'il fût question de relancer les exportations de viande, notamment vers le Nigeria et la Côte d'Ivoire, les conditions d'accès à ces marchés étaient plus difficiles.

L'établissement n'a jamais pu y parvenir notablement. Bien au contraire, avec la hausse des coûts des transports aériens et la liquidation d'AIR AFRIQUE, elle était confrontée à des difficultés internes.

Dans le cadre des réformes intervenues avec le désengagement de l'Etat du secteur productif et la promotion du secteur privé, la SONERAN fût simplement liquidée, sans que les mesures conservatoires aient été prises pour les deux Ranchs de Tiaguiriré et d'Ekrafane.

L'exploitation du premier a été abandonnée et sa garde fortuitement confiée à un détachement militaire ; le second a été rétrocédé en partie à la Coopération Egyptienne et le reste à des groupements paysans des villages riverains pour la culture rizicole.

C'est dans un tel contexte que le Projet de Promotion des Exportations Agro-Pastorales (PPEAP) a été mis en place depuis 2001 avec l'appui de la Banque Mondiale, dont la première phase vient de s'achever.

Le secteur Bétail/Viande, une des principales filières ciblées par le projet, a bénéficié d'actions de soutien à des promoteurs individuels ou à des groupements, mais aussi d'actions de renforcement de l'organisation des professionnels.

Les résultats effectifs en terme d'exploitation de viande, restent encore très peu perceptibles. En effet, depuis la liquidation de la SONERAN jusqu'à ce jour, l'exportation des viandes commerciales à partir de l'abattoir de Niamey sont dérisoires, voire nulles.

Toutefois, il y a lieu de souligner que les efforts déployés par certains privés, avec l'appuis des autorités, ont permis la création récente d'une société Nigéro-Gabonaise (Société BIODIS-SA) dont l'objectif est de développer les exportations de viande du Niger vers le Gabon. Ses activités sont encore timides .

3.5. Normes et Qualité de la viande nigérienne

3.5.1. Normes de qualité (normes zoo-sanitaires, normes organoleptiques)

Le commerce moderne du bétail et de la viande (et pour ainsi dire de tous les produits de l'Agriculture) se fait sur la base de normes de classification connues et acceptées de tous les intervenants. La classification est l'art de trier des produits et de les ranger dans des catégories uniformes appelées CLASSES. Ceci présente beaucoup d'avantages, à savoir :

- une fixation des prix plus objective et compréhensible. Le consommateur est supposé être roi et influencer les prix des denrées ; mais cela n'est possible que si les prix ont un sens à travers toute la chaîne de commercialisation. Avec des classes de produits universellement acceptées pour un produit donné, le prix de telle classe de produit sur un marché donné peut être comparé d'un marché à l'autre. Ce qui permet au producteur d'évaluer la valeur de sa marchandise ;

- la vente des produits sur échantillon ou simple description. Si les normes sont connues et acceptées de tous, les produits peuvent être vendus et achetés sans être physiquement vus. Mais pour ce faire il faudrait que vendeur et acheteur aient confiance dans le système de classification ;
- la facilitation des opérations de groupage et de concentration des produits entrant dans la chaîne de commercialisation. Sans normes de classification, le bétail de l'éleveur X devrait être gardé distinct de tous les autres jusqu'à sa vente. Alors qu'avec la classification, ce bétail est classé et sa valeur déterminée avant de quitter la ferme ;
- les possibilités de préfinancement et de réalisation, les transactions sur contrat et l'assurance des produits entrant dans le circuit de commercialisation. Une institution de financement serait en mesure de préfinancer une bonne partie de la valeur de la marchandise avant qu'il n'atteigne l'acquéreur final ;
- la réduction sensible du coût de transport, si seuls les produits de grande valeur sont transportés alors que ceux de moindre valeur sont vendus plus près ;
- l'incitation des consommateurs à acheter une plus grande quantité d'un produit uniforme, car la publicité et la promotion s'en trouvent améliorées.

Ainsi, devient-il évident que la classification tend à établir une chaîne de communication entre le producteur et le consommateur. Le but de la classification n'est certes pas de commercialiser uniquement des produits haut de gamme. Dans une étude menée par MAÏGA et MAZOU (1999) pour le compte de l'UEMOA, un opérateur importateur de viandes d'Abidjan a clairement indiqué sa préférence pour la viande de classes FOURNITURE et FABRICATION car c'est celles-là qui conviennent à sa clientèle. Dans une étude américaine, il a été demandé aux clients de choisir entre les classes CHOICE, GOOD et COMMERCIAL de viande ; 41% des consommateurs ont préféré la classe GOOD, 32% la classe CHOICE et 27% la classe COMMERCIAL. Ce qui prouve qu'une seule qualité de viande n'aurait pas donné satisfaction à toute la clientèle.

Le problème fondamental de la classification est donc de déterminer dans les produits des différences qui soient économiquement significatives et de développer des méthodes pour mesurer ces différences (c'est la métrologie). Le consommateur devrait évidemment être prêt à payer pour de telles différences.

A l'origine, la classification a été initiée par les opérateurs eux-mêmes ; ce qui faisait que chaque marché avait ses propres normes de classification. Pour aplanir les difficultés inhérentes à une telle situation, le gouvernement est généralement obligé d'intervenir pour harmoniser les choses. Ce qui finit par produire des normes de tel ou tel gouvernement, qui sont alors homologuées et vulgarisées. En effet, une des conditions préalables pour un système efficace de classification est l'uniformité des critères d'appréciation et de la terminologie pour décrire les différentes classes.

Toutefois, il doit être compris et accepté que les normes gouvernementales peuvent être de trois ordres :

- obligatoires, c'est-à-dire que leur utilisation est obligatoire dans certaines conditions (par exemple l'exportation) ;

- permises, c'est-à-dire que leur utilisation est recommandée mais pas obligatoire ;
- facultatives, c'est-à-dire qui peuvent être utilisées, mais qui font encore l'objet d'investigation d'amélioration avant de devenir permises ou obligatoires.

Au Niger, il n'existe pas pour l'instant une pratique de la classification de la viande au sens strict du mot. Du reste, les textes réglementaires disponibles en la matière sont ceux de la CEBV. Les seuls textes appliqués dans une certaine mesure sont ceux traitant du commerce de la viande.

3.5.2. LA QUALITE DES VIANDES NIGERIENNES_

La qualité de la viande du Niger tient au fait que le Niger dispose à la fois d'une véritable culture d'élevage mais aussi d'une authentique culture de la viande.

L'activité d'élevage est en effet présente dans toutes les communautés nationales et représente même un mode de vie pour certaines d'entre elles dont le savoir-faire en la matière est légendaire. Ce facteur humain lui-même s'enracine dans les caractéristiques physiques du pays dont certaines zones, celles de l'Irhazer et des Dallols, incarnent une terre de prédilection pour tous les éleveurs transhumants nationaux et étrangers. Pour ces derniers, aller à la cure salée dans ces zones, c'est accomplir un pèlerinage bienfaiteur que l'on s'impose à tout prix car il procure au cheptel une recharge minérale exceptionnelle qui l'aguerrit pour toute une année !

Quant à la viande, plus qu'au plan national, les professionnels nigériens du bétail et de la viande ont réussi à forger une renommée dans tous les pays de la région de l'Afrique de l'Ouest et même du Centre. Qu'il s'agisse du bétail vif, de la viande fraîche, grillée ou séchée avec le kilichi en particulier, leur réputation est en effet indiscutable.

A Abidjan où les activités de la SONERAN ont été les plus constantes avant sa liquidation, certains gourmets ivoiriens doivent encore se souvenir du « mouton du Niger » côté parmi les meilleures qualités car les conditions d'élevage quasi-naturelles confèrent aux viandes nigériennes une saveur remarquable similaire au gibier ... rien de comparable aux viandes congelées extra-africaines

Selon une étude sur la consommation de viande dans les villes d'Accra et d'Abidjan réalisée en 1993 par une équipe des Universités de Ouagadougou et d'Amsterdam, une grande partie des ménagères enquêtées préfèrent la viande fraîche et ont une piètre opinion de la viande capa congelée. Ces ménagères lui reprochent sa couleur trop blanche, son arrière goût désagréable et son gras trop élevé.

A Accra, sur les 65 % des ménages (près de 90 % des ménages les plus pauvres) qui consomment la viande congelée, seuls 19 % d'entre eux apprécient son goût.

Quant à la viande nigérienne, ses qualités organoleptiques sont unanimement reconnues et peuvent ainsi constituer un élément déterminant de pénétration du marché extérieur. Cependant, au-delà des perceptions des consommateurs, une base scientifique de cette qualité doit être établie en menant des recherches en vue d'évaluer les différentes catégories de qualité (nutritive, technologique, gustative et hygiénique).

3..6. Dynamique de l'offre

Du point de vue de la dynamique de l'offre, on différencie trois grands types d'élevage :

- les systèmes d'élevages traditionnels ;
- l'embouche paysanne ;
- la production semi-intensive ou intensive dans les fermes agro-pastorales et les ateliers d'embouche sur périmètres irrigués.

Le premier offre l'essentiel de la production mais ce sont des animaux « tout venant » aux conformations diverses qui restent soumis aux fluctuations saisonnières et aux aléas climatiques, même si les programmes de sécurisation et d'amélioration de la productivité du cheptel permettent d'espérer à terme une réduction de l'incidence négative de ces facteurs.

Les animaux issus de ce type d'élevage, plus aptes à la marche, alimentent les circuits vifs à l'exportation mais aussi le deuxième système représenté par l'embouche paysanne.

Il faut également souligner ici que le développement de la culture attelée a davantage renforcé l'embouche bovine en particulier, car les paysans ont innové et systématisé une pratique consistant à acheter des jeunes taurillons qu'ils exploitent durant 2 ou 3 campagnes agricoles, pour les revendre après les avoir embouchés. Les produits de la vente leur permettant de recommencer le cycle tout en engrangeant une forte marge bénéficiaire.

Le troisième système s'appuie sur les nouveaux systèmes de production initiés par l'Etat : le ranching et la production intensive sur périmètres irrigués.

Depuis la liquidation de la SONERAN, son apport est quantitativement faible mais reste cependant d'un intérêt stratégique important.

3.7. Dynamique de la demande

Sur la base des données du tableau n° 6, la consommation de viandes rouges du Niger peut être estimée à 2.15 Kg/hbt/an. Si on se réfère aux données de la Direction des Statistiques de l'Elevage qui estime la production de viande non contrôlée à 70% de la production totale, la consommation est ainsi évaluée à 7.17 Kg/hb/an.

Le Cabinet d'Etude et Conseil Maina BOUKAR (1999) rapporte que la consommation moyenne annuelle de viande était en 1994 de 7.0 Kg par personne en milieu rural et de 13.3 Kg en milieu urbain. En 1983, la situation était de 17.9 Kg de viande et 69 litres de lait par habitant par an. La consommation de viandes, surtout de viandes rouges, a donc tendance à diminuer à cause de l'inélasticité tant de la demande que de l'offre, accentuée par l'existence de produits de substitution comme la volaille et le poisson. En effet, dans le contexte de la sous-région, les prix des denrées alimentaires comme la viande et les œufs prennent toujours l'ascenseur et ne redescendent jamais, alors que les revenus empruntent les escaliers.

Ce qui fait que même en présence d'une offre abondante d'animaux sur pieds, les prix ne descendent pas *a fortiori* avoir un impact sur le prix de la viande. De même, en période de faible demande de viande rouge, les prix déjà très élevés ne tendent pas à diminuer.

Toutefois, on peut noter que la consommation globale de viandes augmente, même en l'absence d'augmentation de la consommation *per capita*, suite à l'augmentation de la population et à des changements de comportements alimentaires.

La demande régionale en viandes va augmenter au cours des prochaines années du fait du croît démographique et de l'urbanisation.

3..8. Commercialisation de la viande fraîche (marché intérieur et marché extérieur) :

3..8.1. Marché intérieur

La viande produite au niveau des infrastructures d'abattage est principalement destinée au marché intérieur (boucheries traditionnelles et modernes, rôtisseries). Les boucheries traditionnelles sont en général des installations de fortune où l'hygiène est difficile à appliquer faute d'eau courante pour le nettoyage et par manque de grillages anti-mouche.

Les boucheries modernes sont aménagées dans les supermarchés et les grands marchés. La viande est présentée dans des bonnes conditions hygiéniques et est conservée sous froid.

La commercialisation de la viande se fait en gros ou en détail.

Le commerce de gros et de demi-gros est pratiqué par des bouchers abattants spécialisés appelés chevillards ou chevilleurs. La vente en gros et de demi-gros s'applique à des formes diverses de produits comme les carcasses entières, les demi-carcasses et les quartiers.

Le commerce de détail des viandes fraîches est pratiqué par les bouchers détaillants qui s'adressent au chevillard pour s'approvisionner en carcasses entières de bovins ou de petits ruminants ou en demi carcasses de bovins.

On distingue trois méthodes de vente au détail des viandes fraîches :

- la vente au niveau des étals de boucherie traditionnelles installés dans les marchés ou au niveau de certaines places publiques. Des tables en bois placées en plein air ou sous des hangars construits dans les marchés par les municipalités servent dans la majorité des cas d'étal et aucune protection de la viande contre les mouches n'est assurée. La vente se fait au kilogramme avec ou sans os, ou généralement au tas sans distinction de morceaux ou catégorie ;
- la vente ambulante, bien qu'interdite par les textes en vigueur, est pratiquée par certains bouchers détaillants pour présenter et écouler leurs produits ;
- la vente au niveau des boucheries modernes se fait au poids et en morceaux des différentes catégories de la découpe européenne.

3..8.2. Marché extérieur

3..8.2.1. Marchés traditionnels

le Niger a toujours été un pays exportateur de bétail principalement et subsidiairement de viande fraîche ou séchée. En 1967, l'Etat a créé la Société Nigérienne d'Exploitation des Ressources Animales (SONERAN) pour favoriser le développement de l'exportation des viandes réfrigérées. Cette société a, par le passé, exporté de la viande réfrigérée en direction du Nigéria, de la Côte d'Ivoire, de la Libye et même de la viande chevaline vers la France et vers certains de ses départements d'outre mer (Guadeloupe). Avec la liquidation de la SONERAN en 1990, le circuit mort s'est arrêté complètement et le circuit vif, qui a toujours été dominant s'est renforcé davantage. Qu'il s'agisse du circuit mort ou du circuit vif, les marchés traditionnels pour la viande nigérienne sont le Nigéria, la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Togo, le Ghana et certains pays du Maghreb (Libye, Algérie).

3.8.2.2. Marchés potentiels

Les marchés potentiels pour le Niger sont ceux qui semblent accessibles à la viande nigérienne compte tenu du niveau des prix et de l'importance de la demande. Cependant, certaines barrières tarifaires et non tarifaires notamment le coût du transport élevé, la méconnaissance de ces marchés par les professionnels nigériens et surtout leur manque d'initiative aggravée par le désengagement brutal de l'Etat du secteur productif (liquidation de la SONERAN), et les exigences sanitaires de plus en plus impératives sur le plan international n'ont pas encore permis d'y accéder. Ces marchés sont représentés par ceux du Gabon, de la Guinée Equatoriale et de la République Démocratique du Congo. Aussi, des initiatives hardies doivent être développées pour explorer ces marchés.

3.8.2.3. Marchés cibles

Au cours de ces dernières années, de nombreuses manifestations d'intérêt pour la viande nigérienne en provenance de certains pays ont été enregistrées. Ces pays doivent être considérés comme des marchés cibles pour la viande bovine et celle de petits ruminants (Gabon, Guinée Equatoriale, RDC, Libye) et la viande cameline (Libye et Algérie).

Les pays du Golfe tentent aujourd'hui de diversifier leurs sources d'approvisionnement en viandes et montrent une nette préférence pour les pays musulmans dont il ne fait point de doute que la viande est HALAL. Il ne serait donc pas vain de montrer un peu d'agressivité de ce côté. C'est d'ailleurs le lieu de signaler que l'Abattoir Frigorifique de Tahoua construit en 1986, avait été conçu aussi bien pour le ravitaillement du marché local, y compris la cité minière d'Arlit que pour l'exportation en direction du Maghreb.

3..9. Commercialisation des viandes transformées

Le KILICHI, spécialité nigérienne de viande séchée, a bonne réputation et est très bien apprécié par les consommateurs de la sous région. Les principales zones de production sont les localités de MADAOUA, TESSAOUA, MARADI, TAHOUA, et NIAMEY. En 1995 la Direction Nationale de l'Elevage et des Industries Animales estimait que 5% de la production nationale de viandes entraient dans la fabrication de KILICHI. C'est un produit haut de gamme qui se conserve très bien (environ 6 mois sans réfrigération) et qui se vend sur les marchés extérieurs. Les marchés traditionnels sont le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Togo, le Ghana et le Sénégal. Les pays de l'Afrique Centrale (Gabon, Guinée Equatoriale, RDC), la France et les Etats Unis sont les marchés cibles.

Malheureusement, les producteurs nigériens n'arrivent pas à s'organiser pour envahir ces marchés porteurs. Ce n'est que lors des foires internationales ou les salons de l'agriculture que de faibles quantités de KILICHI sont négociées avec beaucoup de profit.

3.10. Structure des Marchés d'exportation et Conditions d'accès

A défaut de visite sur les marchés et en l'absence d'enquêtes ou d'études récentes sur le sujet, il est malaisé d'aborder la structure des marchés d'exportation intéressant le Niger. C'est encore plus vrai pour la structure des prix et leurs fluctuations récentes pour les produits visés dans ces marchés. Cependant, des données générales peuvent être retenues. Elles permettent de distinguer quatre (4) marchés regroupant chacun un certain nombre de pays pour lesquels il y a lieu d'examiner le niveau de la demande par produit, les provenances, les conditions d'accès en terme d'obstacles non tarifaires ou tarifaires ou autres en matière de promotion de la viande, et enfin dans une certaine mesure, la structure des prix par produit.

Il n'est pas superflu de rappeler en règle générale que les échanges, notamment en matière de bétail/viande sont confrontés à trois types de barrières : sanitaires, tarifaires et non tarifaires.

Les Etats se dotent d'une réglementation sanitaire pour protéger à la fois leurs cheptels et leurs populations selon l'importance de l'élevage de l'Etat en question, le niveau de développement de cet élevage (intensif ou spécialisé, ce qui le rend performant mais plus sensible au facteur sanitaire), et selon également le niveau d'exigence des consommateurs de ces pays au plan de la sécurité sanitaire des aliments et de leurs qualités organoleptiques.

Au delà de l'arsenal des textes, il y a bien évidemment la volonté politique réelle de l'Etat considéré d'avoir ou d'acquérir les moyens de sa politique et de l'appliquer.

Quant aux barrières tarifaires, la compétitivité prix d'un produit donné est intrinsèquement un facteur déterminant mais là aussi, les Etats ont tendance à élaborer des réglementations économiques et commerciales qui biaisent parfois l'échange d'un produit, le favoriser ou le défavoriser (protection ou incitation) selon que les Etats soient eux-mêmes fortement producteurs ou importateurs de ce produit.

Enfin, au-delà de ces barrières, il y a d'autres types d'obstacles comme par exemple le goût des consommateurs et leurs habitudes alimentaires qui rentrent en ligne de compte.

Mais, tous ces facteurs ne sont pas figés, ils sont porteurs de changements qui parfois les affectent eux-mêmes dans le temps.

Aussi, la dynamique de la demande régionale et internationale en viande rouge devient de plus en plus exigeante en matière de qualité. Les exportations devront de plus en plus se soumettre aux normes internationales et à la traçabilité des produits. Pour favoriser l'accès de la viande nigérienne au marché extérieur formel, un certain nombre de conditions doivent être remplies à savoir :

- ✓ Une réponse appropriée aux exigences sanitaires ;
- ✓ Une connaissance des marchés, des conditions de la concurrence et des mesures en vigueur dans les pays cibles

3.10.1. Réponse aux exigences sanitaires

Un des obstacles qui entravent le commerce des produits de l'élevage est la nécessité de satisfaire aux exigences des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) mises en place par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) pour protéger la santé de l'homme et du bétail, et assurer leur sécurité.

L'OMC a mandaté certaines institutions spécialisées pour formuler ces normes. Il s'agit de l'Organisation mondiale de la santé animale plus connue sous l'appellation d'Office international des épizooties (OIE) et la Commission Codex Alimentarius, organisation intergouvernementale administrée par deux institutions spécialisées des Nations Unies à savoir l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) .

Les normes de sécurité alimentaire pour l'homme, notamment les aspects relatifs à la transformation des aliments sont régis par la Commission Codex Alimentarius. L'OIE est chargé de la fixation des normes et de directives mondiales appropriées de santé animale, destinées à régir le commerce.

Les directives de l'OIE sont contenues tous le Code zoosanitaire des animaux terrestres qui est mis à jour tous les ans à l'issue de la session générale de l'OIE.

Le commerce international des produits d'origine animale est soumis à des normes vétérinaires compliquées dans les pays développés.

Les consommateurs de ces pays exigent de plus en plus de produits aux normes toujours plus élevées de santé, de sécurité et de qualité. En plus de ces exigences, les consommateurs sont encore plus portés sur les questions de traçabilité et d'étiquetage des produits de consommation.

Pour que la viande nigérienne puisse être vendue sur le marché international, il faut qu'elle provienne d'un bétail indemne d'agents et microbes pathogènes responsables des maladies et infections spécifiques, absolument exempt de toute hormone artificiellement administrée, et de tout produit/médicament biologiquement actif, ainsi que de leurs résidus. Cette viande doit être produite dans des infrastructures garantissant des conditions sanitaires qui répondent aux normes internationales.

3.10.2. Structure du marché extérieur de la viande rouge

Les règles constamment instituées sur les marchés des pays développés sont difficiles à observer par les producteurs nigériens. Comme les normes élevées imposées par les pays développés constituent le principal obstacle au commerce des produits d'origine animale, l'accès de la viande nigérienne au marché international est prohibitif. Aussi, le marché visé est le marché régional car même si dans la majorité des cas, la plupart des pays s'alignent sur les normes internationales, force est de reconnaître que les exigences sanitaires des pays en développement ne sont pas aussi élevées que celles des pays développés. Le marché régional pour la viande rouge nigérienne se répartit comme suit :

3.10.2.1. Le marché des pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest

➤ Les pays concernés:

Il s'agit du Nigéria, de la Côte d'Ivoire, du Bénin, du Togo, du Ghana et même du Sénégal. Ce sont tous des marchés traditionnels pour le Niger. Ils appartiennent à un ou deux ensembles politiques, l'UEMOA et la CEDEAO, tous engagés dans un processus d'intégration régionale plus ou moins avancé.

➤ La production de viande dans les pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest

Ces pays pour la plupart n'ont pas une tradition d'élevage. Leur production est généralement bien inférieure à leurs besoins mais d'importants efforts sont fournis en vue d'accroître le niveau de production de viande, en particulier les viandes des volailles et des porcs.

➤ La demande :

Tous ces pays sont caractérisés par un déficit très élevé en viande. Le Nigeria tout seul est demandeur d'environ 400 000 tonnes de viande par an.

Selon le Ministère de la production animale de la Côte d'Ivoire, en 2007 la consommation ivoirienne des viandes et abats atteint 130 000 tonnes par an, pour une production nationale de 45 000 tonnes (source : site web de Romandie news).

Sur le plan qualitatif, la demande intérieure est majoritairement orientée vers la viande pantelante et le cinquième quartier plus prisé que la viande elle-même.

Ce facteur a du reste toujours constitué un handicap pour les importations de viande qui à l'origine ne pouvaient accéder à ces marchés que par voie aérienne.

De ce fait, seules les viandes de qualité destinées à des niches de marchés plus rémunérateurs, pouvant supporter les coûts élevés du transport aérien, ont fait l'objet d'exportation pendant longtemps.

➤ Les provenances :

Après la sécheresse de 1972, les importations de viande des pays concernés proviennent majoritairement de l'Union Européenne. A titre d'exemple, sur les 85 000 tonnes représentant le gap à combler entre les besoins et la production nationale de la Côte d'Ivoire en 2007, 40 000 tonnes proviennent de l'Union Européenne (France, Italie, Pays Bas, Espagne) (source : site web de Romandie news).

En dehors de l'Union Européenne, certains pays d'Amérique Latine (Brésil, Argentine), d'Océanie (Australie, Nouvelle Zélande) et d'Asie (Chine) sont devenus leaders à l'exportation de viande bovine et ceci est un facteur dont il faut désormais tenir compte.

Les importations de viande par certains de ces pays sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau 9 : Importations de viande bovine (tonne métrique) et du Bétail (nombre de têtes) par certains pays côtiers ouest africains en 2004

Pays	Viande bovine	Bétail		
		Bovins	Ovins	Caprins
Bénin	-	15 000	-	-
Côte d'Ivoire	9265	140 000	70 000	
Ghana	-	65 000	-	-
Nigéria	-	350 000	400 000	380 000
Sénégal	-	-	195 000	185 000

Source : Faostat

En ce qui concerne les échanges régionaux de viande (circuit vif et circuit mort), il faut noter que les principaux pays qui approvisionnent de longue date le marché des pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest sont le Niger, le Mali, le Burkina Faso, le Tchad et le Cameroun. , ces deux derniers, particulièrement à destination du Nigeria.

Il convient aussi de souligner que les deux ensembles régionaux UEMOA et CEDEAO sont tous très déficitaires depuis la sécheresse de 1972.

Au niveau du marché des pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest, l'offre nigérienne se trouve en présence d'autres offres, notamment celles du Burkina Faso et du Mali sur le marché ivoirien, et celles du Cameroun, du Tchad et de la RCA sur le Marché du Nigéria. Mais ceci ne constitue pas véritablement un enjeu concurrentiel d'importance. La menace permanente et réel demeure les importations extra africaines. En effet, l'importance du déficit global au niveau des deux ensembles régionaux UEMOA et CEDEAO est tel que, quelque soit les efforts d'accroissement de la production interne, les importations des viandes extra africaines seront encore sollicitées pendant un certain temps.

De ce fait, les producteurs locaux des pays côtiers eux-mêmes, tout comme les pays sahéliens exportateurs, doivent conjugués leurs efforts pour la maîtrise du marché sous-régional. C'est le défi qui se pose respectivement à la CEDEAO et l'UEMOA.

➤ L'accessibilité à ces marchés :

L'appartenance du Niger et de ces pays aux mêmes ensembles politiques et la similitude des niveaux de développement de l'élevage avec notamment des contraintes sanitaires quasi équivalentes font que sur le plan réglementaire, très peu d'obstacles existent.

De plus, ces marchés sont bien fréquentés et bien connus par les professionnels nigériens qui opèrent cependant dans le secteur informel et traditionnel et quasiment pas dans les circuits modernes et formels surtout pour la viande. Du reste, il faut même souligner que la plupart des professionnels qui animent ces marchés côtiers ouest-africains sont issus des pays sahéliens exportateurs de bétail (Mali, Niger, Burkina Faso). C'est le lieu de rappeler les efforts déployés par les Etats du Conseil de l'Entente en vue de créer un marché commun du Bétail et de la Viande à travers la CEBV (Communauté Economique du Bétail et la Viande). La CEBV avait réussi à définir un cadre réglementaire (avec Accords sanitaires, Accord touchant l'organisation des professionnels du Bétail/Viande, Accords douaniers, Accords sur la transhumance, etc.). De nombreuses sessions de formation des professionnels avec l'édition de leur répertoire, ainsi que des forums et des rencontres diverses ont été organisés. Une société de transport Ivoir-Burkinabé avait été constituée (la SATRAF afin de développer le transport par camion et wagon frigorifiques).

Cette politique de la CEBV fût relayée par la CEAO qui avait créé à cet effet, l'OCBV (Office Communautaire du Bétail/viande). L'un des handicaps de la CEBV se situe dans le fait que le 1^{er} pays fournisseur, en l'occurrence le Niger avait son principal client le Nigeria à l'extérieur de la Communauté tandis que le 1^{er} pays demandeur la Côte d'Ivoire, avait également son premier fournisseur en dehors de la Communauté, à savoir le Mali. Bien que ces handicaps sont partiellement résolus au sein de la CEAO (Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest), c'est véritablement au sein de la CEDEAO (Communauté Economique et Douanière des Etat de l'Afrique de l'Ouest) qu'ils peuvent être éliminés à terme. Mais, dans chacun de ces cas, c'est véritablement l'intrusion des viandes extra-africaines consécutives notamment à la sécheresse des années 1972 qui a profondément altéré les efforts d'organisation entamés.

Cependant, si la réduction de l'offre sahélienne a pu justifier cette entrée massive de viandes extra-africaines pour couvrir une demande intérieure non satisfaite avec un pouvoir d'achat gravement affaibli, il faut souligner que les PAS (Programmes d'Ajustements Structurels) ont été déterminants à cet égard. Ils ont véhiculé une pratique de libéralisme « aveugle » qui s'est avéré en fait suicidaire ou tout au moins inhibiteur quant à l'édification d'une économie régionale forte et intégrée exploitant à l'optimum les potentialités et les complémentarités évidentes d'un marché communautaire élargi mais encore fragile à bien des égards.

Pour l'heure, avec la politique agricole commune envisagée au sein de l'UEMOA mais aussi de la CEDEAO, on peut dire que le cadre de solution semble bien trouvé. Il reste l'application des dispositions retenues qui devront clarifier la question des viandes extra-africaines qui pèse autant sur le développement des productions nationales que sur les échanges intra-communautaires.

Au-delà de ce cadre réglementaire, les obstacles tarifaires doivent être concrètement abordés. A cet égard, l'un des principaux handicaps se situe bien au niveau du transport frigorifique. Si à l'origine, au regard de l'état du réseau routier, le transport aérien était la seule alternative pour l'exportation des viandes, aujourd'hui, les données sont toutes autres. Le réseau routier s'est considérablement amélioré, ce qui est notoire au niveau du transport voyageur qui enregistre des performances de qualité remarquables.

A l'instar du transport voyageur, l'on peut raisonnablement penser que le transport frigorifique des viandes peut être aisément promu à condition de régler le problème du fret retour. Les produits qui devraient être concernés sont mal appréhendés avec des acteurs différents mais opérant dans le secteur import-export. En tout état de cause, une prospection du marché devrait être conduite principalement en vue d'éliminer ce goulot d'étranglement.

3.10.2.2. Le marché des Etats de l'Afrique Centrale

➤ Les pays concernés :

Il regroupe principalement le Gabon, la République Démocratique du Congo, le Congo Brazzaville et la Guinée Equatoriale. Ils évoluent dans un même ensemble géopolitique, la CEMAC (Communauté Economique et Monétaire des Etats d'Afrique Centrale) incluant le Tchad, la République Centrafricaine et le Cameroun, et visant aussi une intégration régionale à l'instar de l'UEMOA en Afrique de l'Ouest avec laquelle ils partagent une même zone monétaire (Zone Franc).

- La production de viande de ces pays est généralement bien inférieure à leurs besoins. A titre d'exemple, le Gabon a respectivement produit 664 tonnes de viande ovine et 623 tonnes de viande bovine en 2004 (source : Faostat). Il fait régulièrement recours aux importations pour couvrir ses besoins en viande.

➤ La demande :

Ce sont des pays forestiers structurellement déficitaires pour les viandes rouges en particulier. Ce déficit a tendance à s'accroître du fait du croît démographique, mais aussi des difficultés que connaissent leurs principaux fournisseurs traditionnels, notamment le Tchad et la République Centrafricaine. Par ailleurs, ce sont tous des pays pétroliers ou miniers avec un pouvoir d'achat assez notable. Les viandes les plus recherchées sont les viandes caprines, bovines et le Vème quartier.

➤ Les provenances :

Les approvisionnements viennent essentiellement du Tchad et de la République Centrafricaine, et dans une moindre mesure du Soudan et du Cameroun. Mais, comme en Afrique de l'Ouest, les viandes extra-africaines ont fortement pénétré ce marché ces dernières années.

Les importations de viande par certains de ces pays sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau 10 : Importations de viande bovine (tonne métrique) et du Bétail (nombre de têtes) par certains Etats de l'Afrique Centrale en 2004

Pays	Viande bovine	Bétail		
		Bovins	Ovins	Caprins
Congo	9256	-	-	-
Gabon	6634	-	-	-
Guinée Equatoriale	187	-	-	-

Source : Faostat

➤ L'accessibilité :

Les barrières sanitaires ne sont pas si considérables, car ces pays ne sont pas des grands pays d'élevage et ils ont un déficit en viande très élevé. Les niveaux des prix sont assez importants mais les coûts de transport aérien constituent un handicap pour l'exportation des viandes nigériennes. Ce handicap peut être surmonté par une bonne organisation des activités exploitant par ailleurs un fret retour à identifier.

3.10.2.3. Le marché des pays Maghrébins

➤ Les pays concernés : Il s'agit surtout de la Libye, l'Algérie, la Tunisie et dans une moindre mesure le Maroc et l'Egypte.

➤ La demande :

Bien qu'ils disposent d'une production nationale appréciable, ils ont des besoins d'importation notables.

➤ Les provenances :

Leurs sources d'importation sont tournées vers l'Europe. Cependant, particulièrement pour le sud de la Libye et de l'Algérie, les pays sahéliens comme le Niger, le Mali et le Tchad contribuent à leur approvisionnement en bétail vif, ovins et surtout camelins dont l'offre au plan international est très restreinte.

Les importations de viande par certains de ces pays sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau 11 : Importations de viande bovine (tonne métrique) et du Bétail (nombre de têtes) par certains pays Maghrébins

Pays	Viande bovine	Bétail		
		Bovins	Ovins	Caprins
Algérie	71 661	50 335	-	-
Libye	10 958	-	-	-

Source : Faostat

➤ L'accessibilité :

Sur le plan sanitaire, l'ensemble de ces pays à l'exception peut être de la Libye, ont les législations sanitaires assez exigeantes. Autrement, les niveaux de prix sont bien élevés et dégagent une marge intéressante. La demande intérieure en viande caméline constitue une opportunité exploitable.

3.10.2.4. Le marché des pays du Golfe arabo-persique

L'Arabie Saoudite et les pays du Golfe sont de très grands consommateurs de viande ovine. Les données disponibles sur les importations ne concernent que les ovins vivants. Elles sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau 12 : Importations d'ovins (nombre de têtes) par certains pays du Golfe arabo-persique en 2004

Pays	Ovins
Arabie Saoudite	2 379 159
Koweit	1 481 290
Emirats Arabes Unis	284 414
Quatar	329 488
Oman	332 985

Source : Faostat

En 2004, le Koweit a aussi importé en plus d'ovins vivants, 5377 tonnes de viande de mouton et d'ageau (source : Faostat)

Le marché des pays du Golfe arabo-persique est un marché cible très rémunérateur mais dont l'accès nécessite des efforts d'organisation de nos professionnels pour honorer des contrats exigeants sur le plan de la qualité et des normes, d'autant plus que ces marchés sont convoités par les grands pays exportateurs de viande et d'animaux vivants, leurs principaux fournisseurs habituels.

3.10.3. Le Marché des viandes transformées

En termes d'exportation du Kilichi, l'obstacle lié au transport est largement surmonté car c'est de la viande désossée et séchée qui est concerné.

Les marchés traditionnels du Kilichi sont insuffisamment exploités et des efforts de prospection sont à développer. La France et surtout les Etats Unis constituent les marchés cibles de ce produit. Le Niger étant éligible à la Loi sur la Croissance et les Possibilités Economiques en Afrique (AGOA), ses produits doivent se conformer aux normes américaines pour profiter des avantages liés à cette loi. Aussi, pour gagner des parts de marché au niveau des pays cibles, des efforts de conditionnement doivent être développés, ainsi que des dispositions appropriées pour répondre aux exigences sanitaires.

3.11. Structure des coûts de production et de commercialisation des viandes rouges à l'exportation

3.11.1. Coût brut du Kg carcasse en fonction du système de production

Selon les trois (3) systèmes de production qu'on distingue, on peut retenir les éléments ci-après :

➤ Les animaux issus de l'élevage extensif traditionnel :

Toutes les espèces sont concernées : bovins, ovins, caprins et camelins. La détermination des coûts de production est difficile à établir vu la diversité des types et des conditions d'exploitation. L'on peut donc s'en tenir aux mercuriales pour les sujets adultes destinés à l'exportation. En considérant les rendements à l'abattage de ces catégories d'animaux, les prix (indicatifs) du kg de viande brute se situeraient comme dans le tableau ci-dessous :

Tableau 13 : Coût de production du Kg de viande en élevage extensif traditionnel

Espèces	Bovins	Ovins	Caprins	Camelins
Poids vif sujet adulte/export	350	32	25	400
Rendement abattage	48%	47%	46%	45%
Poids carcasse	168 Kg	15 Kg	11,5 Kg	180 Kg
Prix bétail vif	280 000 F CFA	30 000 F CFA	20 000 F CFA	280 000 F CFA
Coût brut kg viande	1660 F CFA	2 000 F CFA	1740 F CFA	1555 F CFA

Source : nos calculs

➤ Animaux d'embouche paysanne :

Cette production concerne les bovins et les ovins. Les statistiques sur son développement sont insuffisantes mais de toute évidence, elle est très répandue en zone agricole, plus spécialement pour les ovins bien que cette dernière soit polarisée sur la Tabaki. Il y a deux (2) grands types :

- L'embouche longue (ou ré-élevage) à partir des sujets jeunes et l'embouche courte pour les sujets adultes pouvant exploiter le phénomène de croissance compensatrice. Nous retiendrons cette deuxième forme qui est la plus courante.

Tableau 14 : Compte d'exploitation en embouche bovine

	Animal maigre	Animal embouché
Poids vif	310 Kg	370 Kg
Prix achat/vente	250 000 F CFA	375 000 F CFA
Alimentation	40 000 F CFA	-
Soins vétérinaires	5 000 F CFA	-
MO	15 000 F CFA	-
Prix de revient du sujet	-	310 000 F CFA
Bénéfice	50 000 F CFA	-
Rendement abattage	52%	-
Coût brut kg carcasse	1614 F CFA	-

Source : nos calculs

Pour de tels animaux achetés pour l'exportation, les frais en cours sont les suivants :

Tableau 15 : Coût de production et de commercialisation du Kg de viande d'embouche bovine

Prix moyen d'achat	375 000 F CFA
Frais de transport interne	5 000 F CFA
Vente du Vème quartier	- 25 000 F CFA
Poids vif	370 Kg
Rendement abattage	52%
Poids carcasse	192 Kg
Prix du Kg carcasse	1823 F CFA
Frais d'abattage	30 F CFA
Frais de réfrigération et de palettisation	20 F CFA
Marge brute (20%)	375 F CFA
Prix FOB Aéroport de Niamey	2248 F CFA

Source : nos calculs

Les cours de la viande bovine courante dans les marchés de la sous-région sont sensiblement de cet ordre, en sorte que les viandes nigériennes ne peuvent jouer que sur leur qualité pour se placer dans les niches où elles sont requises par une catégorie de clients. Les stratégies à mettre en œuvre doivent privilégier l'exportation des quartiers arrières, voire celle des viandes désossées en exploitant par ailleurs toute possibilité de fret retour en vue d'amortir les coûts de transport.

Dans les autres marchés où les cours de la viande se situent au dessus de 4000 F CFA le Kg la compétitivité prix des viandes nigériennes est plausible, mais il reste à réunir les autres conditions d'accès avec une stratégie adéquate d'organisation et de pénétration de ces marchés.

Tableau 16 : Compte d'exploitation en embouche ovine

L'opération menée en 2007 par différents groupements féminins supervisés par l'ONG SOS Sahel International Niger dans trois (3) localités Ouallam, Téra et Filingué a conduit aux résultats ci-après :

RUBRIQUE	Filingué	Ouallam	Téra	Moyenne
Achat animal (fcfa)	30 000	28 000	26 000	28 000
Dépenses d'entretien (fcfa)	18 000	16 500	15 000	16 500
Intérêt sur capital (fcfa)	3 000	2 800	2 600	2 800
Total dépenses (fcfa)	51 000	47 300	43 600	47 300
Revenu /vente animal (fcfa)	60 000	55 000	55 000	56 700
Bénéfice (fcfa)	9 000	7 700	11 400	9 400

Source : Rapport SOS/SIN

Le suivi pondéral des animaux n'a pas été effectué. Cependant, ce type d'animaux maigres pèsent environ 30 Kg et enregistrent un croît quotidien moyen de 200 g soit 20 Kg pour 100 jours d'embouche.

Si l'on considère un rendement à l'abattage de 49%, le prix de revient du Kg brut s'établit comme suit :

Tableau 17 : Coût de production et de commercialisation du Kg de viande d'embouche ovine

Prix moyen d'achat	56 700 F CFA
Frais de transport interne	1 000 F CFA
Vente du Vème quartier	- 8 000 F CFA
Poids vif	55 Kg
Rendement abattage	47%
Poids carcasse	26 Kg
Prix du Kg carcasse	1911 F CFA
Frais d'abattage	30 F CFA
Frais de réfrigération et de palettisation	20 F CFA
Marge brute (20%)	392 F CFA
Prix FOB Aéroport de Niamey	2353 F CFA

Source : nos calculs

Les remarques qui se dégagent dans le cadre de l'embouche bovine sont à prendre en compte ici également.

- les animaux issus des feed-lot sur périmètres irrigués :

Ce type de production développé dans le Ranch de Tiaguiriré n'est pas répandu. Les résultats techniques et économiques observés au niveau du périmètre renseignent cependant sur sa rentabilité confortée aujourd'hui par l'évolution significative du prix de la viande observée ces dernières années. Le Programme N°11 de la SDR, « Programme de lutte contre l'insécurité alimentaire par le développement de l'Irrigation » a retenu des modèles d'exploitation de 1 à 5 ha de cultures irriguées avec des variantes dans les fermes agro-pastorales associant 5 à 10 ha de cultures pluviales. Ces modèles qui sont également conçus pour la production laitière, sont très intéressants à considérer en raison non seulement de la qualité et la régularité de leurs produits, mais aussi de leur coût de production qui pourraient s'avérer très rentable dans les filières d'exportation de viande.

3.11. 2. Coût d'abattage

Le coût de transformation de l'animal en viande est illustré par la taxe d'abattage. Cette taxe qui est en fait une redevance pour service rendu est de 30 F CFA par kg de viande pantelante à Niamey. Elle a subi, sans doute à cause de statut public de l'établissement, peu de variation depuis la reconstruction de l'abattoir en 1967 où elle était de 10 F CFA/kg carcasse. Dans les autres abattoirs (Tahoua, Maradi, Zinder), elle est perçue bien souvent par unité carcasse du fait de la fréquence des pannes de bascule.

Dans les hypothèses de facturation des services du nouvel abattoir frigorifique de Niamey, il est prévu une augmentation de l'ordre de 50 à 70 F CFA/kg carcasse de viande. Mais les nouvelles conditions d'abattage ramènent toutes les activités connexes au compte du personnel propre de l'abattoir par la suppression des prestations de la masse des apprentis bouchers jusqu'ici à la solde de leurs patrons. Cette mesure, essentielle pour le fonctionnement régulier de l'établissement peut être bénéfique pour les bouchers si l'on considère le niveau des prélèvements indus que leurs apprentis opèrent sur les carcasses et les abats.

3.11.3. Coût de réfrigération et d'entreposage :

Il est de 10 F CFA/kg carcasse actuellement à Niamey. Les chambres froides des autres abattoirs ne sont quasiment pas exploitées. Le futur abattoir de Niamey a également prévu une hausse de 50 F CFA/kg carcasse. Il y a lieu de noter que même si ces majorations semblent élevées, elles restent tout de même bien modérées au regard de la qualité des prestations fournies, dans le contexte actuel des coûts, et surtout au regard de la viande : moins de 5% du prix du kg de viande.

3.11.4. Coût de conditionnement (découpe, désossage, emballage....)

La découpe et le désossage peuvent constituer une réponse appropriée au coût élevé du transport aérien en faisant l'économie du transport réfrigéré des os et déchets de parage qui représentent jusqu'à 40% du poids carcasse ; Mais, ces opérations exigent des conditions d'hygiène très strictes en sorte que les opérateurs préfèrent disposer de la carcasse sur place et la débiter au fur et à mesure, à la demande de clients. De plus, les os et déchets peu valorisés dans les pays sahéliens trouvent des voies d'écoulement plus avantageuses dans les marchés des pays côtiers. Quant à l'emballage, son coût élevé lorsque la découpe est faite au détail limite son usage à des morceaux choisis pour une clientèle à pouvoir d'achat notable, voire privilégiée.

La SONERAN avait installé une petite unité de découpe-conditionnement qui avait fonctionné un certain temps, particulièrement pour satisfaire certains de ses clients à Abidjan.

Le nouvel abattoir a également retenu l'installation d'une unité modeste avec six (6) ouvriers qualifiés mais polyvalents pouvant être affectés à d'autres postes de travail en cas d'insuffisance des volumes d'activités (exportation). Les coûts de ces différentes opérations n'ont pas été déterminés dans l'étude de faisabilité. Mais, ils ne devraient pas excéder 100 à 200 F CFA par kg de viande désossée, une fourchette acceptable pour la gamme des produits concernés.

3.11.5. Coût du transport

Il revêt deux aspects :

- l'acheminement de la viande de l'abattoir à l'étal de boucherie à travers tout l'espace communal. Actuellement, les tarifs en vigueur à l'abattoir sont de 100 F CFA pour les carcasses de gros bétail et 35 F CFA pour celle des petits ruminants. Mais en fait, les camions de l'abattoir s'arrêtent aux grands marchés urbains et dans la majorité des cas, les bouchers assurent eux-mêmes le transport de leurs carcasses jusqu'à concurrence de 500 F CFA/unité ! Le projet de nouvel abattoir a retenu une étude spécifique sur ce sujet.

➤ L'exportation :

Peu d'éléments de coût sont actuellement disponibles. Avec la crise du transport aérien, mais avec par contre le développement récent des infrastructures routières, là aussi, l'opportunité d'une étude spécifique seule peut permettre d'aborder efficacement ce problème.

3.11.6. Autres coûts afférents à la commercialisation (droits et taxes, assurances, frais financiers, taxes illicites des PDG «Police, Douane, Gendarmerie »)

3.12. Les conditions d'amélioration de la qualité des viandes à l'exportation (alimentation, abattage, découpe, entreposage, transport)

La stratégie développée par le Niger pour le développement des exportations de viande est axée sur l'amélioration de la qualité tant au niveau de la production qu'à celui de la transformation.

3.12.1. L'amélioration de la qualité de la viande : elle est vue sous l'angle quantitatif et qualitatif à travers trois branches :

- les systèmes d'élevages traditionnels ;
- l'embouche paysanne ;
- la production semi-intensive ou intensive dans les fermes agro-pastorales et les ateliers d'embouche sur périmètres irrigués.

La première offre l'essentiel de la production mais ce sont des animaux « tout venant » aux conformations diverses qui restent soumis aux fluctuations saisonnières et aux aléas climatiques même si les programmes de sécurisation et d'amélioration de la productivité du cheptel permettent d'espérer à terme une réduction de l'incidence négative de ces facteurs.

Les animaux issus de ce type d'élevage, plus aptes à la marche, alimentent les circuits vifs à l'exportation mais aussi la deuxième branche représentée par l'embouche paysanne. Dans le contexte de lutte contre la pauvreté, cette branche constitue une pièce maîtresse : elle vise à créer et appuyer un réseau d'emboucheurs paysans organisés en groupements le plus souvent féminins, soit 10 000 groupements répartis dans 2500 villages avec comme objectif 250 000 bovins et 500 000 ovins à emboucher.

Il faut également souligner ici que le développement de la culture attelée a davantage renforcé l'embouche bovine en particulier, car les paysans ont innové et systématisé une pratique consistant à acheter des jeunes taurillons qu'ils exploitent durant 2 ou 3 campagnes agricoles, pour les revendre après les avoir embouchés. Les produits de la vente leur permettant de recommencer le cycle tout en engrangeant une forte marge bénéficiaire.

Une troisième branche s'appuie sur les nouveaux systèmes de production initiés par l'Etat : le ranching et la production intensive sur périmètres irrigués. Leur apport est quantitativement faible mais d'un intérêt stratégique important.

En effet, il s'agit de retrouver la stratégie sur laquelle la SONERAN s'était appuyée pour développer ses exportations de viande. Cette société avait bénéficié de deux (2) atouts qui lui avaient permis de surmonter les handicaps de notre système traditionnel d'élevage mentionnés ci-dessus – 1°) Le Ranch de stockage vif d'Ekrafane (110 000 ha, le plus grand Ranch de l'Afrique de l'Ouest) qui lui servait d'instrument de régulation de ses flux commerciaux, indispensable pour aborder les marchés extérieurs. – 2°) La création du Ranch de Tiaguiriré (220 ha net, 2 Milliards de Francs CFA), spécialisé dans la production régulière de viande de qualité, un facteur précieux dans la conquête des marchés d'exportation.

Les courants d'exportation doivent en effet atteindre une certaine envergure, revêtir une certaine économie d'échelle pour être compétitifs à l'extérieur. Il est également impératif qu'ils garantissent la qualité et l'homogénéité des produits ainsi que la régularité des offres sur des périodes soutenues. Avec la liquidation de la SONERAN puis « l'extinction » du Ranch de Tiaguiriré qui ont suivi cette liquidation, la stratégie retenue dans le Document Cadre de Relance du Secteur de l'Elevage au Niger vise à appuyer le réseau d'emboucheurs paysans mentionnés ci-dessus et par ailleurs encourager la promotion de fermes modernes de production intensive et des ateliers d'embouche sur périmètres irrigués.

Le DC/RSE n'a pas fixé des objectifs quantitatifs sur ce point mais si l'on considère le niveau des activités de la SONERAN et les possibilités d'exportation de la viande à partir des abattoirs frigorifiques de Niamey, Tahoua, Maradi et Zinder, l'on peut retenir pour la production issue des fermes irriguées les niveaux indicatifs ci-après, dans un horizon de 5 à 10 ans : 20 000 bovins à Niamey et 10 000 à partir de chacun des abattoirs de Tahoua, Maradi et Zinder, soit un total de 50 000 bovins. Un tel objectif peut être couvert par 5 000 ha irrigués à raison de 10 UBT/ha (2 rotations d'embouche de 6 mois).

Les unités de production comprennent les feed-lots d'embouche (100 ha), les ateliers d'embouche de 3 à 5 ha voire 10 ha, des fermes agro-pastorales de taille diverse avec même des unités minimales ayant un petit lopin de cultures fourragères pour nourrir 1 à 2 têtes d'embouche ou une unité de culture attelée qui peut elle-même achever sa carrière dans l'embouche.

Le Programme N° 11 de la SDR visant le développement de l'irrigation prend en compte ces objectifs qui sont par ailleurs partagés par le PRODEX.

3.12.2. L'abattage des animaux de boucherie :

Son amélioration est envisagée à travers la construction du nouvel abattoir frigorifique de Niamey et la réhabilitation des abattoirs frigorifiques de Tahoua, Maradi et Zinder pour maximiser les valeurs ajoutées susceptibles d'être tirées de la filière animale.

Les autorités nigériennes accordent une haute priorité à ce projet. Or, le commerce moderne de la viande à l'exportation en particulier, exige l'existence de ces outils qui doivent répondre à des normes prescrites au plan international.

Le projet de construction du nouvel Abattoir frigorifique de Niamey a été rigoureusement conçu dans ce sens. De plus, il intègre les spécificités de la filière bétail/viande au Niger. Plus précisément, il a retenu les points ci-après :

- une double vocation : pourvoir aux besoins de la capitale et autoriser les exportations de viande. Une telle option garantit un minimum d'activités à l'établissement, même en cas d'insuffisance ou de manque d'exportation.
- des objectifs d'exportation modérés : en fait, il s'agit moins d'accroître les exportations de viande que de « convertir » une partie du flux actuel d'exportation de bétail vif
- des solutions au coût prohibitif du transport aérien notamment en privilégiant l'exportation des morceaux nobles sous forme de viandes découpées ou désossées, mieux rémunérées à l'exportation.

La vocation exportatrice sera recherchée par :

- l'implantation d'une seconde file d'abattage des bovins qui pourrait être réservée principalement à cette activité ;
- la création d'une chambre de réfrigération rapide convoyée ;
- la création d'une salle de découpe-conditionnement des viandes et de chambre de stockage spécifiques réfrigérées ou congelées ;
- l'acquisition d'équipements adéquats pour le traitement du cinquième quartier permettant et favorisant les conditions de leur exportation vers les pays côtiers très demandeurs.
- La réhabilitation de la station de palletisation à l'aéroport de Niamey.

Le projet de construction du nouvel abattoir ne considère pas une vision « segmentaire » de l'établissement mais une vision globale intégrant l'amont et l'aval aussi bien au niveau des réalisations physiques, qu'au niveau des organisations des professionnels qui animent la filière. A cet égard, le projet prend en compte :

- l'étude et la modernisation des circuits de distribution de la viande dans l'espace communal ;
- la création d'une salle de vente de viande fraîche en gros et des bureaux pour les bouchers grossistes ;
- la réorganisation des professionnels pour favoriser l'émergence des bouchers grossistes et le redéploiement des autres bouchers abattants et détaillants ;
- le regroupement des professionnels de la filière bétail/viande dans les associations respectives pouvant édifier leurs sièges sur le même site de l'abattoir, en favorisant l'émergence d'organisations faitières au plan national avec l'observatoire de la filière bétail/viande.
- La mise en œuvre d'un plan global de formation tant du personnel du futur abattoir que des professionnels de la filière, avec notamment pour ces derniers la création d'un centre des métiers de la viande.

V PLAN DE COMPETIVITE DES CUIRS ET PEAUX

4.1. Production des cuirs et peaux

4.1.1. Production des cuirs et peaux bruts

La production des cuirs et peaux est indissociable de la production de viande. Les cuirs et peaux proviennent de plusieurs types d'abattages :

- les abattages au niveau des abattoirs industriels et municipaux qui se font sous contrôle vétérinaire ; les cuirs et peaux provenant de ces abattages connaissent un meilleur traitement à la dépouille et au séchage.
- les abattages de campagne et familiaux où aucun contrôle vétérinaire n'est effectué ; les techniques de dépouille sont sommaires et le séchage se fait à même le sol.
- l'abattage clandestin effectué de manière illégale et frauduleuse offre une grande quantité des produits qui sont soustraits au contrôle vétérinaire.

L'évolution de la production contrôlée de 1997 à 2007 est présentée dans le tableau n° 18.

Tableau 18 : Evolution de la production contrôlée des Cuirs et Peaux de 1997 à 2007 (pieces)

ANNÉES	BOVINS	OVINS	CAPRINS
1997	192 054	824 058	1 312 930
1998	215 419	778 847	1 297 722
1999	251 102	935 802	1 501 284
2000	135 196	843 014	1 524 575
2001	129 021	678 656	1 440 857
2002	104 125	596 256	1 361 189
2003	130 034	712 328	1424 568
2004	129 244	642 955	1 342 777
2005	154 411	675 010	1 418 059
2006	153 016	674 014	1 508 579
2007	134 390	613 337	1 447 117
MOYENNE	157 092	724 934	1 416 333

Source : Direction des Statistiques d'Elevage/Ministère de l'Elevage et des Industries Animales

La production des cuirs et peaux au Niger n'est pas connue avec précision. Estimée sur la base des statistiques officielles d'abattages contrôlés, elle ne reflète pas la réalité de l'offre. Si, les données des abattages non contrôlés sont prises en compte et en estimant que ceux-ci représentent 70 % des abattages contrôlés (Direction des Statistiques d'Elevage), l'estimation de la production sera beaucoup plus réaliste.

La production contrôlée des cuirs et peaux a connu une évolution en dents de scie au cours de dix dernières années, mais avec une moyenne annuelle 157 092 cuirs de bovins, 724 934 peaux d'ovins et 1 416 333 peaux de caprins.

Cette production est destinée à satisfaire les besoins de consommation intérieure et les besoins d'exportation. La consommation intérieure est destinée à satisfaire les besoins de tanneurs traditionnels et des tanneries industrielles.

Les cuirs et peaux, fortement sélectionnés suivant les normes en vigueur, alimentent l'industrie de tannage industriel. Les produits de qualité inférieure, impropres à l'exportation ou à la consommation des tanneries modernes sont orientés vers les tanneries artisanales où ils sont transformés pour satisfaire les de l'artisanat local.

4.1.2. Production des cuirs et peaux tannés

La production des cuirs et peaux tannés traditionnellement est difficile à évaluer en raison de l'existence d'une multitude des tanneries artisanales disséminées dans toutes les régions du Niger et qui n'ont pas fait l'objet d'un inventaire exhaustif.

Les cuirs et peaux issus du tannage industriel proviennent de la tannerie Malam Yaro de Zinder créée le 13 février 1996 avec une capacité de 3000 peaux /jour. Seule tannerie moderne opérationnelle, elle ne transforme qu'au premier degré jusqu'au stade de bleu humide (Wet blue) et un faible pourcentage de stain.

La production des peaux en wet blue (nombre de pièces) au niveau de la Tannerie MALAM YARO de Zinder est présentée dans le tableau suivant :

Tableau 19 : Production de wet blue de 2005 à 2007 (pièces)

ANNÉE	PRODUCTION	EXPORTATION
2005	545 434	544 277
2006	553 822	417 261
2007	556 410	553 458

Source : TANNERIE MALAM YARO DE ZINDER

4.1.3. Production du cuir fini

Le Niger ne dispose pas d'unités industrielles de production du cuir fini. Toutefois, il existe une production artisanale, difficilement quantifiable, destinée à l'artisanat local. Dans ce cadre et grâce à son équipement, la tannerie du Centre des Métiers du Cuir et d'Art du Niger transforme les peaux jusqu'au stade de cuir fini. En 2007, elle a produit 627 pièces de cuir fini.

Le Niger importe du cuir fini. Certains établissements d'import-export, comme les établissements AOUAD, sont engagés dans l'importation depuis une trentaine d'années. Ils importent du Fini d'Italie pour approvisionner le marché local.

Les données sur les importations du cuir fini sur la période 2001 à 2007 sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau 20 : Importations de cuir fini entre 2001 et 2007

Années	Quantité (Tonnes)	Valeur (Millions de francs CFA)
2001	7	8
2002	37	5
2003	25	9
2004	32	16
2005	35	11
2006	51	10
2007	34	6
MOYENNE	31.57	9.29

Source : Institut National de la Statistique (INS)

4.2. Commercialisation des cuirs et peaux

AUDETTE et al. (1995) définissent la commercialisation comme étant un ensemble d'activités qui permettent à un produit de passer du stade de la production primaire à celui de la consommation. Dans ce processus, il change plusieurs fois de mains, donc c'est dire que plusieurs acteurs interviennent.

4.2.1. Les acteurs

La commercialisation des cuirs et peaux bruts mobilise un certain nombre d'acteurs qui sont les producteurs, les collecteurs, les transformateurs et les exportateurs.

Les principaux producteurs sont les bouchers qui demeurent les seuls propriétaires des cuirs et peaux au niveau des abattoirs.

Les collecteurs se distinguent en collecteurs moyens et grands collecteurs. Les collecteurs moyens fréquentent les marchés importants pour constituer le stock qu'ils revendent aux grands collecteurs. Les grands collecteurs parachèvent le tri et conditionnent les produits qu'ils envoient aux tanneurs et aux exportateurs

Les exportateurs forment le dernier maillon du circuit de commercialisation. Ils reclassent et conditionnent les cuirs et peaux avant l'exportation.

Les Consommateurs des cuirs et peaux bruts sont les tanneurs traditionnels et les tanneries modernes.

4.2.2. Les circuits de commercialisation

Le circuit de commercialisation des cuirs et peaux bruts est un circuit à plusieurs niveaux qui met en relation les producteurs, les collecteurs, les exportateurs et les transformateurs.

La commercialisation du cuir tanné traditionnel met en face le producteur (tanneur traditionnel) et le consommateur (artisan).

S'agissant du cuir tanné industriel, le circuit de commercialisation est un circuit à un niveau qui met en relation la tannerie moderne et le partenaire extérieur.

Dans tous les cas, le classement est de rigueur et se fait selon des normes établies.

4.2.3. Analyse du Marché international

Le cuir est un des produits les plus négociés du monde. Le commerce du cuir représente en moyenne 60 milliards de dollars US par an.

Du fait de la délocalisation des industries de tannage très polluantes, par les pays développés, on assiste à une progression des activités de tannage dans les pays en développement, notamment en Asie (Inde, Pakistan, Thaïlande, Chine) et en Afrique (Nigéria). De ce fait, ces derniers sont devenus des importateurs nets des cuirs et peaux bruts.

Les pays africains qui possèdent 20 % des bovins et 25% des ovins et caprins du Monde, produisent 8 % des cuirs et 14 % de peaux de moutons et de chèvres. Malgré ce potentiel important, l'Afrique participe peu au commerce mondial. Sa part dans ce commerce est évaluée à moins de 2% des cuirs et peaux bruts, 2% des produits en cuir et moins de 1% des chaussures en cuir et partiellement en cuir.

4.3. Normes de qualité des cuirs et peaux

4.3.1. Normes Nigériennes

Le Niger peut se prévaloir d'être parmi les pionniers en matière des normes. En effet, depuis l'époque coloniale, il a été élaboré deux règlements techniques qui constituent des normes obligatoires. Il s'agit de:

- la délibération N° 41-58/ATN du 7 juillet 1958, réglementant la préparation, le conditionnement et le séchage des cuirs peaux au Niger ;
- l'arrêté général N° 58-351/SPCG du 21 juillet 1958, rendant exécutoire la délibération N°41-58 de la commission permanente de l'Assemblée Territoriale du Niger en date du 7 juillet 1958 et réglementant la préparation, le conditionnement et le négoce des cuirs et peaux au Niger

L'application de ces règlements a permis au Niger de se hisser au rang de meilleurs pays producteurs des cuirs et peaux de l'Afrique de l'ouest.

La qualité intrinsèque des peaux des races caprines rencontrées au Niger, en l'occurrence la chèvre rousse de Maradi, qui jouit d'une réputation internationale et qui est à l'origine du label « chèvre rousse de Maradi », est venue renforcer cette image de qualité.

Les cuirs et peaux bruts selon leur destination sont triés en fonction de la qualité, surtout quand il s'agit des produits d'exportations vers l'Europe. Le classement standard appliqué est le 40/40/20. Toutefois, ce tri se fait de façon empirique, faisant fi des normes de classement qui n'ont pas connu un terrain d'application favorable.

En 2000, le Niger a perçu la nécessité d'élaborer les normes des produits pour accroître la compétitivité de son économie et faire ainsi face aux enjeux et défis d'une économie mondiale globalisée. Dans le secteur des cuirs et peaux, il a été identifié que l'un des principaux obstacles au développement de ces produits est celui de la qualité. Aussi, tous les acteurs ont-ils unanimement reconnu que la recherche de la qualité constitue une priorité pour la relance de la filière.

C'est pourquoi tous les séminaires, ateliers et réflexions organisés sur le secteur des cuirs et peaux au cours de ces dernières années ont demandé, dans leurs recommandations, l'élaboration des normes nationales et la mise en place d'un système national de normalisation, de certification et de promotion de la qualité.

C'est dans cette optique que la Direction de la Normalisation, de Qualité et de la Métrologie (DNQM) du Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Normalisation a, en s'appuyant sur les mécanismes de concertation des acteurs mis en place, élaboré les Normes NN-01-08-001 (Cuirs et peaux : Conditionnement) et NN-01-08-002 (Cuirs et peaux : Classement). Ces normes ont été homologuées par arrêté N° 016/MCI/PSP/DNQM du 07 mars 2005.

Le secrétariat technique de la Normalisation, de la certification et de la promotion de la Qualité du Programme Qualité UEMOA a confié l'élaboration des normes communautaires sur les cuirs et peaux au Niger. C'est dans ce contexte que la DNQM, en s'appuyant sur les normes nigériennes et celles des autres pays, a proposé un projet de normes communautaires à l'UEMOA qui les a soumis en enquête publique dans les Etats Membres.

Parallèlement au travail de la DNQM, le Projet Régional d'Amélioration de la qualité des cuirs et peaux dans certains pays de l'Afrique de l'Ouest, financé par le Fonds Commun pour les Produits de Base (CFC) et exécuté par l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) dans quatre pays de l'UEMOA (Burkina Faso, Mali, Niger et Sénégal), a élaboré un projet de normes pour le classement des cuirs et peaux dans sa zone d'intervention.

Ce projet normatif est soutenu par un pictogramme qui constitue une belle illustration des normes élaborées, permettant ainsi aux acteurs non alphabétisés de procéder au classement des cuirs et peaux sans grande difficulté.

Après une série de concertations entre le projet et le Secrétariat de NORMCEQ, un projet de normes harmonisées sur les cuirs et peaux a été élaboré et adopté.

Cependant, ces normes sont méconnues des acteurs de la filière. Aussi, il s'avère-t-il nécessaire de procéder à leur vulgarisation et à la formation des acteurs de la filière pour leur application rapide et conséquente.

La normalisation des cuirs finis pourrait être envisagée lorsque le Niger amorcera la production des cuirs finis.

4.3.2. Normes internationales

Il est largement admis que l'amélioration de la qualité des cuirs et peaux bruts ne peut être réalisée sans l'application des normes de classement.

Il existe plusieurs normes de classement d'après la qualité des cuirs et peaux bruts frais ou ayant subi un traitement de conservation. Il s'agit de :

- la norme ISO 2820 approuvée par une vingtaine de pays dont l'Italie, la France, l'Espagne et l'Inde ;
- la norme britannique BS 3935 ;
- la norme commerciale CS-268-65 des Etats Unis ;
- la norme ISO 2821 (conservation par salage en pile) qui décrit l'origine des défauts de conservation et recommande une méthode de conservation des cuirs bruts de bovins et d'équidés par salage en piles ;

En ce qui concerne les cuirs finis, il existe dans les pays développés et dans certains pays en développement disposant d'importantes industries des cuirs et peaux, des normes de classement des cuirs finis. Il revient aux tanneurs nigériens, une fois qu'ils se lanceront dans la production des cuirs finis de prendre connaissance de ces normes selon les pays qu'ils auront ciblés.

4.4. Conditions de l'offre et de la demande

4.4.1. L'offre

Les cuirs et peaux sont considérés comme des sous produits de l'élevage, dans la mesure où les animaux sont élevés surtout pour leur lait, leur viande et leur force de travail. De ce fait, la production de cuirs et peaux est une activité subsidiaire de la production de viande. Les quantités de cuirs et peaux ne dépendent pas de l'offre et de la demande en peaux, mais sont liées aux besoins en viande exprimés par la population. Les abattages effectués pour satisfaire ces besoins génèrent les cuirs et peaux. C'est dire que l'évolution de la production est liée, d'une part à l'accroissement de la population et, d'autre part au relèvement de son niveau de vie et à la diversification des sources de protéines.

L'effondrement du pouvoir d'achat du consommateur consécutif à une récession économique et la substitution à la viande de denrées moins onéreuses (tel que le poisson de mer), sont des facteurs qui influencent le niveau des abattages et, par conséquent, la production de cuirs et peaux.

L'amélioration des conditions d'élevage produisant des animaux de boucherie de poids carcasse plus élevé influe beaucoup sur les effectifs abattus et, par ricochet, sur le nombre de pièces de cuirs et peaux produits. En effet, à demande constante, la relation entre le poids des animaux et les effectifs abattus est négative. Donc plus les animaux sont lourds moins on en abat pour couvrir les besoins et moins on produit des cuirs et peaux. L'offre de cuirs et peaux subit aussi le revers de l'exportation massive du bétail sur pied principalement.

Le potentiel de production de cuirs et peaux bruts est évalué sur la base des taux de prélèvement de 10 à 12% des effectifs bovins 28 à 30% des effectifs ovins caprins – (selon la FAO) qui peut subir une tendance forte à l'exportation de bétail sur pied ou à la transformation en viande. La volonté politique d'exporter de la viande en lieu et place du bétail sur pied, affichée par le projet de création du nouveau complexe d'abattoir à Niamey et la réhabilitation des abattoirs dans trois autres localités du pays (Maradi, Tahoua Zinder), augure une production accrue de cuirs et peaux de bonne qualité pouvant donner un nouvel élan à la transformation (tannage) industrielle des cuirs de bovin.

Les quantités de cuirs et peaux mises sur le marché correspondent à la collecte effective à l'intérieur du pays. Les pertes dues à la non collecte, à la mauvaise qualité et au faible niveau de transformation influent sur l'offre du pays en cuirs et peaux.

La production de cuirs et peaux est exportée sous forme de brut et de wet blue (par l'unique tannerie de Zinder).

Les cuirs bovins, caractérisés par leur mauvaise qualité car presque exclusivement destinés à la consommation humaine de certains pays voisins (Nigeria, Bénin, Ghana) ne connaissent pas de problème d'écoulement, mais leur apport à l'économie nationale en dehors du circuit de transformation industrielle est minoré (perte de valeur ajoutée, d'emplois, d'impôts, etc.).

4.4. 2. La demande

La demande comporte deux principales composantes qui sont la demande nationale et la demande extérieure et concerne deux types de produits, à savoir les cuirs et peaux bruts et les cuirs et peaux tannés.

Ainsi, les peaux des ovins et caprins sont réparties entre la transformation industrielle, l'artisanat et l'exportation du brut pour alimenter les tanneries de Kano et de Sokoto (au Nigeria) où la demande semble très forte et soutenue.

4.4.2.1. Demande intérieure

4.4.2.1.1. Cuirs et peaux bruts

La demande intérieure en cuirs et peaux bruts émane des tanneurs traditionnels et des tanneries modernes. Elle représente environ 20 % de la production totale des cuirs et peaux. Les cuirs et peaux bruts destinés au tannage industriel sont constitués de lots bien sélectionnés alors que les produits destinés aux tanneurs traditionnels sont de qualité inférieure.

4.4.2.1.2 Cuir et peaux tannés

La demande intérieure en cuirs et peaux tannés a son origine chez les tanneurs traditionnels qui les transforment en cuir fini pour les besoins de l'artisanat local.

4.4.2.2. Demande extérieure

4.4.2.2.1. Cuir et peaux bruts

La demande extérieure en cuirs et peaux bruts est déterminée par le niveau des exportations. L'examen des données relatives aux exportations de la période 1999 à 2007, présentées dans le tableau n° 21, fait ressortir une fluctuation du nombre d'unités exportées.

Tableau 21 : Exportations contrôlées des cuirs et peaux bruts (nombre de pièces) de 1999 au 2007

Années	Cuir des Bovins	Peaux d'Ovins	Peaux des caprins
1999	251 102	935 802	1 501 284
2000	135 196	843 411	1 524 575
2001	134 880	728 188	1 453 886
2002	135 196	843 014	1 524 575
2003	180 140	725 730	1 424 568
2004	207 411	796 608	1 453 086
2005	234 013	800 558	1 453 308
2006	235 243	794 536	1 529 942
2007	159 865	670 706	1 615 053

Source : Direction des Statistiques d'Elevage/Ministère de l'Elevage et des Industries Animales

Les tonnages des cuirs et peaux bruts exportés entre 2001 et 2007 sont présentés dans le tableau n° 22 ci-après:

Tableau 22 : Quantités et valeurs des cuirs et peaux exportés de 2001 à 2007

ANNÉES	QUANTITÉ (TONNES)	VALEURS (EN MILLIONS DE FRANCS CFA)
2001	733	410
2002	547	399
2003	530	425
2004	642	411
2005	650	492
2006	695	478
2007	342	90
MOYENNE	591.29	386.43

Source : Institut National de la Statistique (INS)

La majorité des exportations nigériennes des cuirs et peaux bruts se fait en direction du Nigéria. En effet, le long de la frontière entre les deux pays, il s'est développé un commerce actif, notamment avec les Etats de Sokoto et de Kano où se sont implantées plus d'une vingtaine de tanneries modernes. Les peaux exportées du Niger en direction du Nigeria sont principalement réexportées en direction de l'Europe après avoir subi les différents stades du processus de transformation.

Les collecteurs nigériens qui exportent les cuirs et peaux bruts au Nigéria ne peuvent pas traiter directement avec les tanneries. Ils livrent leurs produits à des opérateurs locaux qui les vendent ensuite aux différentes tanneries.

Ainsi, la marge de manœuvre des opérateurs nigériens est-elle considérablement réduite et, par conséquent, les bénéfices que ces derniers escomptent s'en trouvent très souvent réduits.

Après la vente, les collecteurs nigériens rencontrent des difficultés de transferts des fonds. Ce qui fait que pour des raisons de sécurité, ils ont développé un système informel de transfert qui consiste à verser à certains nigériens installés au Nigéria, généralement des cambistes, leurs avoirs en Naira à récupérer en francs CFA au Niger en fonction du taux de change et moyennant une petite commission.

L'exportation directe vers l'Europe s'est arrêtée avec la disparition des sociétés promotrices du secteur des cuirs et peaux (SNCP, SONITAN).

Nonobstant les contraintes qui ont pour noms - taxes illicites perçues au cours de l'exportation - extorsion de fonds - impossibilité de contractualiser - fluctuation de taux de change - paiement différé - risque de pertes des fonds, le marché du Nigeria demeure une alternative de taille, en l'absence de tannerie fonctionnelle pouvant absorber la production nationale de peaux.

L'ouverture prochaine de la tannerie TAN ALIZ, la création envisagée de MALBAZA et la réhabilitation de la tannerie de Maradi donnent certainement un coup d'accélérateur à l'industrie nigérienne de tannage. Ainsi, la transformation va connaître un nouvel essor.

Même si les cuirs et peaux bruts ne connaissent pas de difficultés d'écoulement ; la création de valeur ajoutée est un enjeu incontournable pour amorcer le développement durable de la filière.

La demande du marché européen est toujours très forte, mais fait de moins en moins de place au brut à cause des problèmes de pollution environnementale. La demande mondiale en cuir de bonne qualité est permanente selon les données de la FAO, qui affirme qu'en 2005 la valeur des exportations des cuirs et peaux bruts ou transformés, des chaussures et des articles en cuir, a atteint les 46 milliards de dollars E.U.A. Ces chiffres placent les cuirs et peaux au plus haut rang des produits d'origine agricole, et ce, avant la viande et le coton qui rapportent respectivement 17 milliards et 7 milliards environ de dollars E.U.

L'Afrique qui détient 10% des effectifs mondiaux de bétail, ne participe que pour moins de 1% au commerce mondial des cuirs et peaux et des articles en cuir.

Avec les changements dynamiques dans la chaîne d'approvisionnement mondiale de cuir et la production diminuant dans les régions développées, l'augmentation de la part de l'Afrique est envisageable,

Le Niger serait à mesure de saisir cette opportunité du fait de ses avantages comparatifs en Afrique. Il se doit alors de tout mettre en œuvre pour réduire, voire supprimer, les facteurs de la compétitivité négatifs des cuirs et peaux. La réputation des cuirs et peaux du Niger fait de la production de ce pays l'une des plus prisées dans la sous région Afrique de l'Ouest. En effet, il s'agit d'une part, de la peau de la chèvre rousse de Maradi de qualité exceptionnelle et de structure très appréciée, avec un grain prononcé et profond, des fibres d'élastines denses et compactes et peu de graisses et, d'autre part de la peau des ovins "Bali-bali " grand mouton du Sahel de taille exceptionnelle dont la peau ferme et peu pilleuse peut dépasser 4 pieds carrés ; et enfin des cuirs des bovins : Bororo et Kouri, races de grande taille, cuirs qui sont épais et très lourd.

4.4.2.2. Cuir tanné

Les exportations du cuir tanné, effectuées uniquement par la tannerie MALAM YARO de Zinder se font en direction de l'Italie, de l'Inde et du Bangladesh.

L'exportation des peaux en wet blue (nombre de pièces) au niveau de la Tannerie MALAM YARO de Zinder, est présentée dans le tableau n° 23:

Tableau 23 : Exportation du cuir tanné de 2005 à 2007 (pièces)

ANNÉE	EXPORTATION
2005	544 277
2006	417 261
2007	553 458
MOYENNE	504 999

Source : TANNERIE MALAM YARO DE ZINDER

4.5. La Chaîne d'approvisionnement

Les cuirs et peaux recouvrent une réalité différente à chaque stade de la filière. Frais, brut, tanné, fini, le cuir est aussi commercialisé sous une forme plus élaborée, à savoir les articles en cuir.

La chaîne d'approvisionnement des cuirs et peaux basée sur un processus long et diversifié, constitue une succession d'opérations depuis les intrants spécifiques à la production primaire et à travers les transformations et la commercialisation du produit jusqu'à la consommation finale. Elle se caractérise par sa grande complexité où les problèmes et contraintes et la recherche des solutions sont interconnectés.

Le concept de la chaîne d'approvisionnement ou de la chaîne des valeurs ajoutée n'est pas un concept nouveau ; mais il se démarque de l'approche classique de l'analyse des filières.

Ainsi, au-delà de l'analyse de l'enchaînement des opérations et du dispositif institutionnel qui coordonne l'ensemble des acteurs de la filière à savoir producteurs, prestataires de service, négociants, industriels, distributeurs et consommateurs, ce concept intègre-t-il le modèle économique qui combine le choix du produit final, des technologies appropriées, l'organisation des acteurs et leur accès au marché.

La chaîne d'approvisionnement des cuirs et peaux commence par l'élevage du bétail qui pratiqué sous divers modes (nomade, transhumant ou sédentaire) constitue la source des matières premières. Selon les résultats officiels du Recensement Général de l'Agriculture et du Cheptel (RGAC) organisé par le Gouvernement nigérien en 2004 avec l'appui de l'Union Européenne et de la FAO, l'élevage sédentaire est le plus dominant. Il constitue 66 % de l'effectif total du cheptel suivi par le cheptel nomade qui représente 18 % et le cheptel transhumant 16 %.

L'élevage du bétail est caractérisé par certaines pratiques des éleveurs, notamment le marquage au fer rouge qui affectent la qualité de la matière première.

En effet, le marquage au fer rouge utilisé pour identifier les animaux comme signe de propriété mais parfois comme moyen thérapeutique, constitue l'un des principaux défauts qui déprécient la qualité des cuirs et peaux du vivant de l'animal. A ces pratiques qui détériorent et dévaluent la matière première, s'ajoutent les impacts négatifs des maladies et affections cutanées (gales, dermatophiloses, clavelée, variole caprine, démodécie, dermatose nodulaire, tiques, mycoses diverses, etc.) sur la qualité et la valeur marchande des cuirs et peaux.

L'abattage des animaux constitue le deuxième maillon de la chaîne d'approvisionnement des cuirs et peaux. La dépouille effectuée dans des infrastructures de production vétustes dans leur majorité, se réalise le plus souvent avec un matériel inapproprié.

Le dépouilleur, qui joue un rôle primordial dans la production des cuirs et peaux de qualité, ne perçoit pas toujours la nécessité d'améliorer la dépouille si aucune mesure incitative n'est mise en œuvre.

Les stades suivants de la chaîne d'approvisionnement sont constitués par la conservation, le tannage, la fabrication des articles en cuirs et la commercialisation.

La contrainte identifiée lors de la conservation est la putréfaction qui a un impact négatif sur la qualité de la matière première.

Le tannage réalisé selon la méthode traditionnelle ou moderne connaît des contraintes.

Les cuirs et peaux transformés dans les tanneries traditionnelles sont de faible qualité. Ils manquent de souplesse et n'ont pas l'imperméabilité nécessaire. Cette situation est aggravée par une odeur forte qui reste sur les produits finis.

Le tannage au chrome, qui nécessite beaucoup d'eau et de produits chimiques est source de pollution environnementale, surtout si les rejets ne sont pas conséquemment traités. Le stade de transformation en wet blue est très polluant. Compte tenu des problèmes environnementaux générés au niveau de cette phase de tannage, les partenaires Européens ont opté pour une délocalisation de ce stade de transformation et préfèrent s'approvisionner en bleu humide plutôt qu'en peau brute.

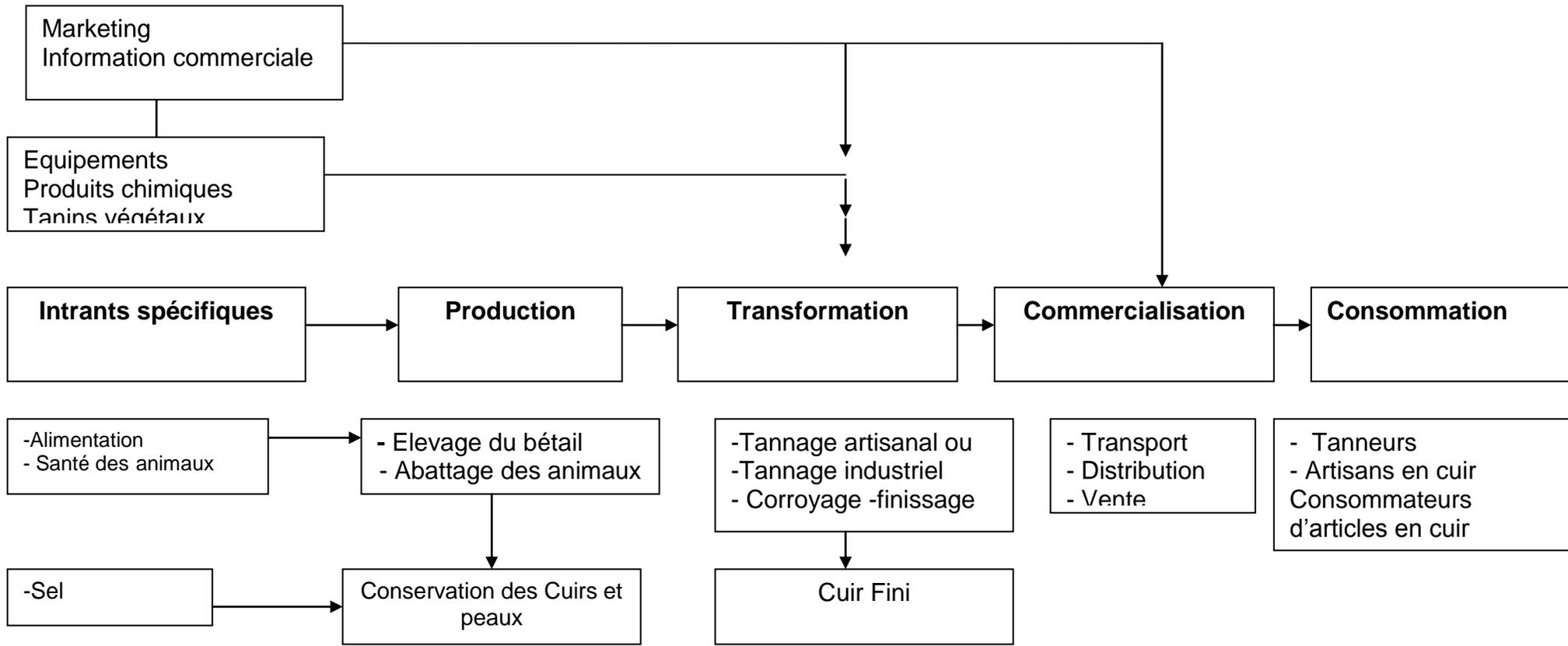
La fabrication des articles en cuir est réalisée par des artisans individuels ou regroupés en coopératives et en groupements d'intérêt économique (GIE). Qu'ils soient maroquiniers, cordonniers, gainiers, selliers, les artisans nigériens sont réputés pour leur dextérité et leur savoir faire. Des efforts considérables ont été fournis par l'Etat et les partenaires techniques et financiers, notamment la Coopération Luxembourgeoise à travers le Projet DANI, pour renforcer les capacités techniques et organisationnelles des artisans et pour améliorer l'environnement de l'entreprise artisanale du cuir. Ces actions ont contribué au rehaussement de la qualité des articles en cuir et à conquérir de nouveaux marchés.

La commercialisation des produits se fait à l'état brut, tanné et sous forme d'articles en cuir.

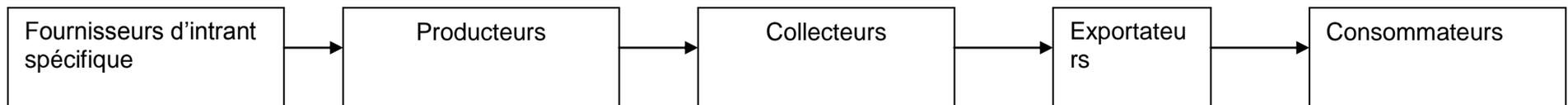
- La commercialisation des cuirs et peaux bruts au niveau sous-régional, principalement entre le Niger et certains de ses voisins mobilise de nombreux acteurs. Sous forme brute, le Niger n'ajoute aucune valeur à sa production et l'économie nationale est ainsi privée des bénéfices importants dérivant de la valeur ajoutée qui résulterait des phases ultérieures de transformation des cuirs jusqu'au stade du cuir fini.
- La commercialisation des peaux tannées en wet blue se réalise au niveau international et met en face la tannerie et les partenaires extérieurs. Du fait des exigences commerciales des importateurs en termes de qualité, de délai de livraison, de conditionnement, le Niger est soumis à une forte concurrence et à des fluctuations des cours au niveau du marché international.
- Au-delà du marché national permanent, la commercialisation des articles se fait le plus souvent à l'occasion des manifestations de promotion commerciale aussi bien au niveau national, régional et international (foires, salons). Les articles, en cuir très prisés sur les marchés régional et international, doivent de plus en plus répondre aux exigences du consommateur surtout que ces derniers sont fabriqués avec le cuir tanné traditionnel.

La chaîne d'approvisionnement des cuirs et peaux est illustrée par le schéma n° 1.

Schéma 1 : CHAINE D'APPROVISIONNEMENT DES CUIRS ET PEAUX



Les catégories d'acteurs et leurs relations



4.6. Les conditions d'amélioration de la qualité des cuirs et peaux à l'exportation

La production et le conditionnement des cuirs et peaux étaient régis par la délibération N° 41-58/ATN du 7 juillet 1958, réglementant la préparation, le conditionnement et le séchage des cuirs peaux au Niger et l'arrêté général N° 58-351/SPCG du 21 juillet 1958, rendant exécutoire la délibération N°41-58 de la commission permanente de l'Assemblée Territoriale du Niger en date du 7 juillet 1958 et réglementant la préparation, le conditionnement et le négoce des cuirs et peaux au Niger.

En application des mesures et de la conduite édictée par ce texte la qualité des cuirs et peaux collectés au Niger s'était nettement améliorée et leur accès au marché international (surtout européen) ne souffrait d'aucune restriction.

A l'indépendance, la commercialisation des cuirs et peaux était assurée par les Sociétés et Entreprises d'Etat (SNCP et SONITAN) qui avaient le monopole de la collecte, de la transformation et de l'exportation. L'intervention des collecteurs privés dans la filière date des années 1980 avec la disparition de deux sociétés d'Etat.

Depuis, le commerce des cuirs et peaux est devenu l'exclusivité des privés nigériens. Si leur intervention a rehaussé les prix au producteur et augmenté considérablement les quantités collectées, elle s'est aussi soldée par d'importantes pertes dues à la mauvaise qualité, elle-même la conséquence de la course effrénée des opérateurs à l'approvisionnement qui se traduit par l'achat des cuirs et peaux tout venant. Ils se doivent de récupérer leur préfinancement des bouchers sous forme de cuirs et peaux. L'image d'antan du Niger s'en trouve affectée et les partenaires commerciaux avaient commencé à douter de la qualité des cuirs et peaux du Niger.

La problématique de la commercialisation et de la compétitivité des cuirs et peaux se pose d'abord en terme de qualité. S'il existe un débouché permanent pour les cuirs et peaux de bonne qualité, en revanche la mauvaise qualité ne trouve preneur qu'au niveau des artisans nationaux qui, à leur tour, sont pénalisés

En dépit des efforts fournis par certaines structures, notamment le Projet de Développement de l'artisanat au Niger (DANI) financé par la Coopération luxembourgeoise, le Projet de Promotion des exportations agro-pastorales (PPEAP) financé par la Banque Mondiale, le Projet Régional d'amélioration de la Qualité des cuirs et peaux dans certains pays de l'Afrique de l'Ouest (CFC/FIGHS/04 et FC/RAF/04/088) financé par le CFC et exécuté par l'ONUDI, la commercialisation des cuirs et peaux reste confrontée à plusieurs contraintes qu'il faut aplanir à différents niveaux.

4.6.1. Amélioration de la qualité des Cuirs et Peaux bruts

Au niveau de la chaîne d'approvisionnement, les cuirs et peaux sont sujets à la détérioration, de l'Elevage à la tannerie :

➤ **Au niveau de l'Élevage**

Les défauts sur les cuirs et peaux au niveau de l'élevage sont :

- Les égratignures ;
- Les marques à feu ;
- Les coups de cornes
- Les maladies et affections cutanées ;

Ces défauts affectent considérablement la qualité. Ils sont liés aux modes d'élevage qui prédominent dans le pays et qui, fortement enracinés, sont difficiles à abandonner en l'absence d'alternatives plus performantes et applicables à la majorité des éleveurs.

Le manque d'intérêt pour les cuirs et peaux au niveau de l'éleveur découle de l'absence de motivation pour la qualité de la peau du vivant de l'animal. La peau ne présente pas un enjeu économique pour l'éleveur. Il ne perd et ne gagne rien de plus sur son animal à cause de la qualité de sa peau. Mais vu que le pays perd plus de 20% de la valeur de ses cuirs et peaux à cause des défauts du vivant de l'animal, la qualité devient alors un enjeu national.

Une vraie campagne de lutte contre la détérioration des cuirs et peaux du vivant de l'animal doit être amorcée à l'instar des grandes campagnes d'éradication des maladies infectieuses (tel le PC 15 contre la peste bovine). Les actions suivantes pourraient être envisagées :

- ❖ Eradiquer le marquage anarchique des animaux par le fer rouge ; cette action dépasse le niveau des seuls services d'encadrement ; une vaste campagne de sensibilisation doit être menée à travers les médias (radios, télévision) et d'autres supports de communication (affiches), et en impliquant fortement les décideurs politiques et les leaders d'opinion.
- ❖ Former et sensibiliser les éleveurs (ou les bergers) sur la conduite à tenir sur les pratiques néfastes à la production des cuirs et peaux de qualité (un guide de bonnes pratiques sera élaboré et diffusé) ;
- ❖ Mettre en place des piscines de déparasitage et de pédiluves et assurer la disponibilité et l'accessibilité des produits pour lutter contre les tiques. Une répartition géographique des piscines pour assurer un maillage correct du pays sera réalisée avec les services compétents du Ministère de l'Élevage et des Industries Animales ;
- ❖ Lutter contre les maladies et affections cutanées en élaborant et en mettant en œuvre un programme de vaccination conformément à la politique nationale en matière de santé animale.
- ❖ Organiser des concours annuels fortement rémunérés pour les élevages présentant des animaux avec moins de défauts sur la peau (marque à feu, égratignures, etc.) ;

➤ **Au niveau de l'abattoir et du dépouillement**

Les coutelures, les baisses, les trous, l'éclatement de fleur, la mauvaise parfente sont à l'origine du déclasserment des cuirs et peaux.

L'abattage et le dépouillement effectués au niveau des infrastructures vétustes et sous équipées donnent des cuirs et peaux de mauvaise qualité. A cela s'ajoute l'attitude des ouvriers et des apprentis bouchers qui dans leur empressement ne prêtent aucune attention aux cuirs et peaux. Aussi, les ouvriers et apprentis bouchers peu motivés sont-ils réticents à fournir des efforts pour assurer une dépouille de qualité.

Les actions suivantes pourraient être entreprises :

- ❖ Elaborer et exécuter un programme national de réhabilitation ou de construction d'abattoirs et d'aires d'abattage équipées. Le choix des sites se fera avec les services compétents du Ministère de l'Elevage et des Industries Animales.
- ❖ Assurer, d'une manière permanente sur les aires d'abattage, la formation et l'encadrement des apprentis bouchers sur les techniques de dépouillement. Cette activité sera assurée par les services compétents du Ministère de l'Elevage et des Industries Animales. La délivrance d'une carte de dépouilleur doit sous tendre cette formation et l'accès à l'aire d'abattage seront l'autorisation de dépouiller seront conditionnés à la détention de cette carte ;
- ❖ Préconiser sur les chaînes mécanisées d'abattage l'arrachage des cuirs bovins. Il est espéré que ce sera le cas avec la création du nouvel abattoir de Niamey et des abattoirs réhabilités de Maradi, Zinder et de Tahoua.
- ❖ Eriger les abattoirs en producteur et exportateur de viande afin de favoriser la valorisation des cuirs et peaux et du 5^{ème} quartier. Les apprentis bouchers chargés du dépouillement des ovins caprins seront remplacés par des ouvriers recrutés par les abattoirs. Dans leur rôle de prestataire de service, les abattoirs doivent fonctionner à l'image « des pressing pour vêtements » ; les animaux sont remis à l'abattoir par les bouchers qui reçoivent à la sortie la carcasse et toutes les parties n'ayant pas fait l'objet de saisie. La présence intempestive des bouchers et même des apprentis bouchers dans le hall d'habillage et sur les chaînes d'abattage ne devra plus être tolérée.

➤ **Au niveau des bouchers**

L'importance des cuirs et peaux n'échappe pas aux bouchers qui, de toute évidence, reconnaissent que la filière bétail – viande ne jure que par les cuirs et peaux et sont tout à fait conscients de son apport à l'économie nationale.

En effet, en l'absence de crédit bancaire, le financement de la filière bétail- viande est partiellement assuré par les recettes générées par les cuirs et peaux. Le préfinancement que les collecteurs de cuirs et peaux accordent aux bouchers est le principal pourvoyeur de fonds de cette filière.

Toutefois, la qualité des cuirs et peaux ne se trouve pas au centre des préoccupations des bouchers, et en conséquence les collecteurs qui préfinancent l'achat de la production assortie de l'achat du « tout venant » n'ont pas d'emprise sur les bouchers.

Les actions suivantes pour renverser cette tendance pourraient être envisagées :

- ❖ Agréer les bouchers conformément aux textes régissant le commerce du bétail et de la viande, notamment l'ordonnance n°86-015 du 3 avril 1986 et son décret d'application.
- ❖ Institutionnaliser l'achat des cuirs et peaux à la qualité au niveau des abattoirs ;
- ❖ Instituer des primes à la qualité et des manifestations de type « Concours du meilleur dépouilleur ».

➤ **Au niveau des collecteurs**

Les collecteurs constituent la pièce maîtresse de la commercialisation des cuirs et peaux. Au Niger la collecte est régie par plusieurs textes réglementaires, notamment l'ordonnance N° 86-15 du 3 avril 1986, relative au commerce des cuirs et peaux, le décret N° 86-40/PCMS/MCI/T/MRA du 3 avril 1986, portant modalités d'application de l'ordonnance N° 86-15, l'arrêté N° 20/MCI/T/DCI du 23 avril 1986 portant modalités d'obtention et de renouvellement de l'autorisation d'exercice relative au commerce des cuirs et peaux, l'arrêté N° 25/MRA/MCI/T du 23 septembre 1986, portant modalités d'application du décret N° 86-40/PCMS/MCI/MRA du 3 avril 1986, relatif au commerce des cuirs et peaux. Ces textes définissent deux (02) catégories professionnelles à savoir les collecteurs et les exportateurs. L'application de ces textes devrait permettre de limiter le nombre des intervenants dans la filière.

De la visite sur le terrain, il ressort « qu'intervient dans la collecte qui le veut » au mépris des mesures préconisées par les différents textes. La pléthore d'intervenants dans la collecte est à l'origine de la course effrénée à l'approvisionnement et annihile tous les efforts de formation, de sensibilisation et d'encadrement.

Les actions à préconiser sont les suivantes :

- ❖ limiter le nombre d'intervenants dans la collecte, le commerce et l'exportation des cuirs et peaux aux professionnels agréés disposant de cartes professionnelles conformément aux textes réglementant le commerce des cuirs et peaux ;
- ❖ encourager le professionnalisme des intervenants à travers la mise en œuvre des mesures incitatives parmi l'accès au crédit des professionnels dûment agréés et la promotion commerciale ;

- ❖ renforcer les capacités organisationnelles et techniques des professionnels, à travers la dynamisation des associations, la formation en vie associative, en gestion, marketing, négociations commerciales et recherche des débouchés, et la participation aux événements commerciaux et aux foires.

4.6.2. Amélioration de la transformation des Cuirs et Peaux

Certaines tanneries traditionnelles ont bénéficié de l'appui du projet DANI-Lux développement qui a permis d'améliorer considérablement la qualité du cuir et les articles en cuir issus de l'artisanat. Cet appui, bien que très important au regard des résultats du projet DANI, n'a pas suffi pour déclencher le développement durable et l'essor de la filière cuirs et peaux.

La seule tannerie industrielle (la tannerie MALAM YARO) qui fonctionne actuellement, même si elle donne satisfaction à ses partenaires, n'a pas la capacité suffisante pour transformer en bleu humide ou "Wet Blue" la moitié de la production nationale de peaux. Sa capacité serait de 3 000 à 4 000 peaux par jour soit 1 200 000 peaux par an au stade du bleu humide.

Une petite quantité de cuir fini est produite par le Centre des Métiers du Cuir et d'Art (CMCA) au cours des essais et des formations ou à la demande des artisans.

Le tannage des cuirs est inexistant malgré la grande disponibilité des cuirs bovins. Les cuirs sont exportés dans certains pays côtiers pour consommation humaine

Les actions suivantes pourraient être envisagées pour promouvoir le développement de la transformation :

- ❖ augmenter la capacité de tannage et relever du niveau de transformation de la tannerie de Zinder au Stain et au Crust ;
- ❖ assister la réhabilitation de la tannerie de Maradi (en cours) pour une meilleure valorisation des peaux de la chèvre rousse de Maradi, recherchées sur le plan International ;
- ❖ encourager le démarrage de la tannerie TAN ALIZ sise à LIBORE, créée par un promoteur étranger tout en suggérant l'ouverture du Capital aux professionnels nigériens ;
- ❖ construire la tannerie de MALBAZA dont les études de faisabilité technique et économique, ainsi que celles relatives à l'impact environnemental sont terminées. Ce qui permettra d'augmenter la capacité de tannage des peaux et de promouvoir le tannage des cuirs bovins ;
- ❖ encourager l'installation des stations d'épuration des eaux usées et de récupération des déchets solides au niveau des tanneries pour lutter contre la pollution et assurer la protection de l'environnement ;

- ❖ renforcer le CMCA ; en plus des formations des professionnels, le CMCA doit être capable d'apporter à la filière cuirs et peaux l'assistance technique nécessaire, d'assurer des prestations diverses pour les partenaires économiques sous forme d'expertises et de conseils, d'aider à relever les niveaux techniques et technologiques et de contribuer à la professionnalisation des acteurs.

4.6.3. Amélioration des conditions d'accès au marché international

4.6.3.1. Marché sous-régional et régional

La majeure partie de cuirs et peaux est commercialisée suivant un circuit informel entre le Nigeria et le Niger, partageant plus de 1000 km de frontière commune. Les efforts viseront à ce niveau à :

- ❖ appliquer effectivement les dispositions relatives à la libre circulation des personnes et des biens ;
- ❖ réduire les tracasseries administratives (police, douanes et gendarmerie) et mettre fin à la perception des taxes illicites ;
- ❖ formaliser les échanges par des contrats clairement définis.

4.6.3.2. Marché International

Sur le marché international, il s'agira de favoriser l'exportation des cuirs et peaux semi tannés ou tannés, et mettre en place un système performant d'informations sur les cours mondiaux pour permettre aux acteurs de disposer d'informations fiables et en temps réel ;

En ce qui concerne le wet blue, il n'y a pratiquement pas de normes à observer au niveau international mais il existe des recommandations à appliquer dans l'utilisation des produits chimiques. En effet, tout doit être mis en œuvre pour que le chrome 6, produit toxique et cancérigène ne se retrouve pas au niveau du produit transformé.

Pour assurer une forte pénétration de ses cuirs tannés sur le marché international, le Niger doit s'inscrire dans l'appropriation durable de la réglementation REACH.

Le REACH est le règlement européen qui traite de la gestion de la mise sur le marché des substances chimiques : Règlement (CE) n° 1907/2006 du Parlement Européen et du Conseil du 18 décembre 2006 concernant l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques, ainsi que les restrictions applicables à ces substances et instituant une agence européenne des produits chimiques. REACH oblige les entreprises qui fabriquent et importent des substances chimiques à évaluer les risques résultant de leur utilisation et à prendre les mesures nécessaires pour gérer tout risque identifié.

La réglementation REACH s'applique ainsi à l'industrie de façon générale, y compris l'industrie de tannage. De ce fait, l'utilisation d'un produit non autorisé pour traiter les cuirs et peaux peut conduire à des restrictions des importations de ces produits en provenance des pays tiers concernés.

4.7. Structure des coûts de production et de commercialisation des cuirs et peaux

Les prix des cuirs et peaux du Niger sont parmi les plus élevés de l'espace UEMOA. La nature et la qualité de la production militent en faveur de ces prix forts.

En effet, les races bovines, ovines et caprines exploitées au Niger présentent des avantages comparatifs liés à la qualité intrinsèque de leurs cuirs et peaux. En plus de ces avantages, la sélection effectuée sur tous les maillons du circuit de commercialisation est très rigoureuse. Seul le premier choix est retenu pour l'exportation au Nigéria, principal débouché des peaux brutes du Niger. La sélection au niveau de la tannerie de Zinder élimine aussi les peaux de basse qualité qui vont alors à la transformation au niveau de l'artisanat local.

Les prix des peaux sont fonction du prix d'achat et de la qualité, mais sont majorés de diverses charges récurrentes. Pour les bovins, la qualité n'intervient pas dans la détermination du prix.

Sur la base des informations collectées auprès des professionnels de la filière, la structure des prix par type de peau et de cuir est présentée dans les tableaux n° 24 à 27 :

Tableau 24 : Structure des prix des peaux ovines brutes à l'exportation

Poste de dépense/pièce	Valeur en francs CFA
Achat	2000
Collecte et Manutention	50
Transports interne et externe	150
Stockage et conservation	100
Taxes diverses et faux frais	100
Prix de revient	2400
Prix de vente	3000
Marge brute à l'exportation	600

Source: Nos enquêtes

Tableau 25 : Structure des prix des peaux caprines brutes à l'exportation

Poste de dépense/pièce	Valeur en francs CFA
Achat	1000
Collecte et Manutention	50
Transports interne et externe	75
Stockage et conservation	50
Taxes diverses et faux frais	50
Prix de revient	1225
Prix de vente	1500
Marge brute à l'exportation	275

Source : nos enquêtes

Tableau 26 : Structure des prix des peaux brutes de chèvres rousses de Maradi à l'exportation

Poste de dépense/pièce	Valeur en francs CFA
Achat	1200
Collecte et Manutention	50
Transports interne et externe	75
Stockage et conservation	50
Taxes diverses et faux frais	50
Prix de revient	1425
Prix de vente	2000
Marge brute à l'exportation	575

Source: nos enquêtes

Tableau 27 : Structure des prix des cuirs bruts bovins à l'exportation

Poste de dépense/pièce	Valeur en francs CFA
Achat	10 000
Collecte et Manutention	100
Transports interne et externe	300
Stockage	100
Taxes diverses et faux frais	200
Prix de revient	10 700
Prix de vente	15 000
Marge brute à l'exportation	4 300

Source : nos enquêtes

Le transport est le poste de dépense le plus élevé après l'achat des cuirs et peaux. Il est fonction du prix du carburant, cependant la proximité du principal débouché pour les cuirs et peaux bruts atténue les dépenses en matière de transport et permet de sécuriser la marge bénéficière

4.8. Données sur la compétitivité des cuirs et peaux

La compétitivité d'un produit est son aptitude à satisfaire mieux que ses concurrents, les besoins et les attentes de ses utilisateurs. Mieux que ses concurrents, c'est : plus vite, plus tôt, meilleure qualité, meilleur rapport qualité/prix, meilleur service, plus attrayant.

Les économistes utilisent des nombreux indicateurs pour mesurer la compétitivité d'un produit. En se basant sur l'étude de la compétitivité du secteur agro-pastoral réalisée par la Cellule d'Analyse et de Prospective en Développement (CAPED), il ressort que le taux de pénétration des importations des cuirs et peaux, qui est l'un des indicateurs utilisés, est quasiment nul. En d'autres termes, le Niger n'affronte pas la concurrence sur le marché domestique des cuirs et peaux. Aussi, l'analyse de la compétitivité des cuirs et peaux porte-t-elle sur le marché extérieur.

Fort pénétré de la définition sus mentionnée, on constate que les principaux déterminants de la compétitivité sont la qualité, le prix et le délai.

Il ressort de l'analyse de la compétitivité des cuirs et peaux bruts sur le marché traditionnel que les produits nigériens, rigoureusement sélectionnés et dont la qualité intrinsèque est comparativement supérieure (exemple : chèvre rousse de Maradi) et bénéficiant des avantages de proximité (coût de transport et délai de livraison) sont relativement compétitifs. Cependant, pour maintenir, voire accroître ses parts de marché traditionnel, le Niger doit exploiter à fond l'avantage comparatif dont il dispose dans le secteur des cuirs et peaux et relever les contraintes majeures qui entravent fortement la compétitivité de ces produits.

Les principaux facteurs de compétitivité négatifs sont la mauvaise qualité des cuirs et peaux, les pertes dues à la non collecte, la dégradation et l'insuffisance des infrastructures, les faibles niveaux d'investissement, un niveau de développement technique insuffisant tout au long de la chaîne d'approvisionnement et une insuffisance de capital à faible coût.

Pour soutenir la dynamique de compétitivité des cuirs et peaux nigériens et promouvoir leur accès au marché international, la diversification des débouchés s'avère plus que nécessaire. Cependant, cette diversification ne pourrait se réaliser sans la transformation industrielle des cuirs et peaux. En effet, seule l'industrialisation de la filière serait capable de gravir les échelons de la chaîne de valeur afin de dégager des bénéfices plus importants de l'exportation des cuirs semi-tannés, semi-finis et finis, et de fournir aux producteurs locaux d'articles en cuir des matières premières de qualité.

V CONCLUSION

La République du Niger est riche de son cheptel qui représente un capital de 2 000 milliards de francs CFA. Les races animales élevées, à savoir les zébus AZAWAK, BORORO et le taurin KOURI, la chèvre rousse de Maradi et la chèvre du Sahel, les races ovines dont le mouton BALI BALI et le mouton targui, les races camelines (azawak, manga et azargaf) sont très performantes et bien adaptées.

Pays sahélien par excellence, il a toujours été fournisseur de bétail et subsidiairement de viande aux pays côtiers ouest-africains. Ainsi, le secteur de l'élevage nigérien revêt une importance fondamentale dans l'économie nationale, voire sous-régionale.

Des efforts considérables ont été déployés pour sa promotion depuis plusieurs décennies. Cependant, la commercialisation du bétail et de la viande reste encore l'apanage du secteur traditionnel informel. En effet, très tôt, un cadre réglementaire et juridique a été défini à un niveau national et régional (CEBV, CEAO, UEMOA,). Ce cadre devrait constituer une ossature organisationnelle des professionnels de la viande, notamment, avec par ailleurs la constitution d'une base matérielle appropriée comprenant tout un réseau de marchés à bétail bien souvent équipés, quatre abattoirs frigorifiques (Niamey, Tahoua, Maradi, Zinder) et une multitude d'abattoirs séchoirs judicieusement répartis sur le territoire national.

Faute de structure de gestion adéquate, cet édifice impressionnant est actuellement en mal de réhabilitation tant physique que sociale. S'agissant du bétail en particulier, les transactions se font toujours à l'estime et le transport des animaux s'exécute par convoi à pied pour l'essentiel, en dépit du fait que le réseau routier s'étend aujourd'hui à la plupart des marchés de regroupement, ce qui n'était pas le cas il y a quelques années. Même pour ces circuits d'exportation qui font appel au transport routier, les véhicules impliqués ne sont pas spécifiques à cet usage.

Quant à la viande et les cuirs&peaux, la stratégie avait consisté à créer des établissements publics ou mixtes avec des instruments nécessaires pour aborder les marchés extérieurs : c'était la SONERAN (avec le ranch de stockage vif d'Ekrafane et le ranch d'embouche industrielle de Tiaguiriré), la SNCP dotée de nombreux centres de collecte et d'entreposage, et les tanneries de Maradi (SONITAN) et de Zinder (Poyer).

Avec la libéralisation intervenue du fait du désengagement de l'Etat des secteurs productifs non accompagné des mesures de sauvegarde des acquis, tout cet ensemble a plongé dans un marasme total. De plus, l'intrusion des viandes extra-africaines dans les marchés côtiers ouest-africains a proprement compromis les efforts d'organisation entamés au plan régional bien que des courants d'exportation de bétail vif aient toujours continué, ce qui démontre bien une compétitivité certaine des élevages sahéliens sur ces marchés traditionnels.

Le diagnostic de la chaîne des valeurs des cuirs et peaux a mis en exergue les forces et les faiblesses ci-après :

- **Les forces :**

- un riche potentiel de production ;
- un avantage comparatif indéniable de la qualité des cuirs et peaux ;
- une transformation artisanale d'un niveau élevé ;
- un débouché de proximité pour les cuirs et peaux bruts.

- **Les faiblesses :**

- un système d'élevage traditionnel, extensif et dépendant ;
- une faible organisation des intervenants dans la chaîne d'approvisionnement ;
- une insuffisance de professionnalisation des acteurs ;
- une prédominance du circuit informel ;
- une transformation industrielle d'un niveau bas ;
- une insuffisance notoire et une vétusté des équipements et des infrastructures.

Nonobstant ces contraintes, les cuirs et peaux demeurent un créneau porteur pour l'économie du Niger. Ils constituent une source de devises, un facteur d'industrialisation, un pourvoyeur d'emplois et contribuent pour une part non négligeable à la constitution du PIB agricole et à l'équilibre de la balance commerciale.

Les efforts consentis pour le développement de la filière cuirs et peaux ont permis de réaliser des progrès dans des domaines aussi divers que variés. Pour renforcer et pérenniser ces acquis, il s'avère nécessaire d'imprimer une nouvelle dynamique au développement durable de la filière et d'accroître sa compétitivité.

Les cuirs et peaux ont été ciblés dans le cadre du Projet de Développement des Exportations des Produits et Marchés Agro-sylvo-pastoraux (PRODEX). Ce choix judicieux, montre que des atouts réels existent pour accroître la compétitivité des cuirs et peaux sur les plans régional et international.

L'amélioration de la compétitivité au niveau sous régional requiert des efforts en matière de formalisation des transactions commerciales dans le cadre des accords régionaux. En revanche, la compétitivité sur le plan international vise à éliminer les facteurs de la compétitivité négatifs à savoir la mauvaise qualité des cuirs et peaux, les pertes dues à la non collecte, la dégradation et l'insuffisance des infrastructures, les faibles niveaux d'investissement, un niveau de développement technique insuffisant tout au long de la chaîne d'approvisionnement et une insuffisance de capital à faible coût.

En règle générale, on relève des signes manifestes de reprise tant au niveau national que régional.

Au niveau des politiques régionales de la CEDEAO et de l'UEMOA en particulier, la volonté des Etats s'affirme de plus en plus, notamment à travers la négociation avec l'Union Européenne dans le cadre des APE, en vue d'inscrire le lait et la viande dans la liste des produits sensibles devant bénéficier des conditions spécifiques quant aux échanges les concernant.

Au niveau national, le Niger entend relancer le secteur de l'élevage à travers des actions diversifiées parmi lesquelles :

- la construction du nouvel abattoir frigorifique de Niamey ;
- la réhabilitation des abattoirs frigorifiques de Tahoua, Maradi et Zinder ;
- la création d'une nouvelle tannerie à Malbaza ;
- le développement de l'embouche bovine et ovine ;
- le développement des fermes de production intensive de lait et de viande sur périmètres irrigués ;
- le soutien aux initiatives privées dans tous les domaines de la filière bétail/viande.

Ces actions une fois réalisées contribueront à accroître la compétitivité de la viande rouge et des cuirs et peaux nigériens sur le marché extérieur.

Le Niger dispose donc d'un potentiel de production de viandes rouges et de cuirs&peaux remarquables.

S'agissant des viandes rouges en particulier, l'estimation des coûts « FOB Aéroport Niamey » a conduit à un niveau des prix, respectivement pour la viande bovine et ovine de qualité, de 2200 F CFA et de 2350 F CFA le kilogramme. Ces prix sont ainsi du même ordre que les cours de la viande bovine courante dans les marchés de la sous-région ouest africaine. De ce fait, dans l'état actuel des prix, l'accessibilité des viandes nigériennes au marché ordinaire est pratiquement impossible.

Cependant, les viandes nigériennes peuvent jouer sur leur qualité pour se placer dans les niches où elles sont requises par une catégorie de clients. Les stratégies à mettre en œuvre doivent privilégier l'exportation des quartiers arrières, voire celle des viandes désossées en exploitant par ailleurs toute possibilité de fret retour en vue d'amortir les coûts de transport.

Dans les autres marchés, notamment ceux d'Afrique Centrale (Gabon, Guinée Equatoriale, etc..) où les cours de la viande de qualité se situent au dessus de 4000 F CFA le Kg, la compétitivité prix des viandes nigériennes est plausible, mais il reste à réunir les autres conditions d'accès avec une stratégie adéquate d'organisation et de pénétration de ces marchés

En tout état de cause, à l'issue de la présente étude, il apparaît que la compétitivité des viandes rouges et des cuirs et peaux nigériens doit être soutenue pour garantir de meilleures perspectives. Les recommandations formulées ci-après vont dans ce sens. Le PRODEX pourrait envisager de les prendre en charge.

VI RECOMMANDATIONS

- 6.1. Soutenir le projet de construction du nouvel abattoir frigorifique de Niamey en tenant compte de toutes les mesures d'accompagnement envisagées dans ce projet, notamment :
 - l'étude et la mise en œuvre de la modernisation des circuits de distribution de la viande fraîche dans la Communauté Urbaine de Niamey ;
 - la création d'un Centre des Métiers de la Viande à l'Abattoir Frigorifique de Niamey ;
 - la promotion des fermes agro-pastorales sur périmètres irrigués.
- 6.2. Réaliser une étude sur le transport de la viande en direction des marchés d'exportation, en mettant l'accent sur le fret retour ;
- 6.3. Conduire une opération test d'exportation des viandes : la compétitivité des viandes rouges nigériennes est évidente si certaines conditions sont remplies. Mais au stade actuel, on ne peut que spéculer, en l'absence de données réelles et fiables. Autant on peut affirmer avec un certain degré de certitude ce qui se passe pour le bétail exporté sur pied, autant pour la viande on est tenu à la prudence. C'est pourquoi, il semble indispensable de mener in vivo une expérience d'exportation de viande rouge (même à fonds perdus) en accord avec les opérateurs des marchés traditionnels (Ghana, Nigeria, Bénin). Une telle expérience fixera définitivement les bases non seulement de négociations de contrats, mais aussi permettra de savoir une fois pour toutes quel comportement adopter vis-à-vis de l'exportation de viandes rouges. La préoccupation de tous nos Gouvernements est de pourvoir les denrées de grande consommation à un prix modéré aux citoyens. Mais, il doit être entendu que cela ne devra pas se faire au détriment du producteur.
- 6.4. Soutenir la création d'un fonds de développement de l'élevage : Ce fonds remplira plusieurs fonctions, à savoir le financement des activités de production (production animale, production d'aliments bétail, promotion des cultures fourragères), les activités de transformation (abattage, découpe, emballage, entreposage, fabrication de produits carnés tels que le kilichi ou les conserves), les activités de commercialisation (transactions sur le bétail vivant et sur les viandes, assurances) ; il servira aussi de fonds de garantie et de bonification d'intérêts, de fonds d'étude pour appuyer les futurs promoteurs dans le montage de leurs dossiers et la gestion de la nouvelle entreprise.
- 6.5. Appuyer les professionnels à mieux s'organiser pour conquérir le marché extérieur : le Niger pourrait avoir accès à bon nombre de marchés potentiels ou cibles pour l'exportation des viandes. Malheureusement, les opérateurs d'aujourd'hui ne sont pas en mesure de conquérir par eux-mêmes de tels marchés, ni de négocier des contrats porteurs. C'est pourquoi, l'implication des pouvoirs publics pourrait s'avérer salutaire. La création de la société de gestion des abattoirs est une heureuse initiative. Il convient d'inciter les professionnels nigériens à une bonne participation au capital de cette société. Le PRODEX pourrait les appuyer dans ce sens.

- 6.6. Promouvoir les sociétés coopératives ou d'investisseurs individuels. En effet, l'informel qui prévaut aujourd'hui dans la filière bétail/viande et cuirs&peaux ne permettra jamais d'extérioriser le potentiel économique de la filière ni d'avoir un impact réel sur la balance des paiements.
- 6.7. Créer les conditions d'une application effective de la classification du bétail et de la viande : La commercialisation du bétail et de la viande, et plus particulièrement leur exportation doit passer nécessairement par la mise au point de normes de qualité et le respect des normes et exigences sanitaires. C'est pourquoi, à défaut de développer sa propre classification du bétail et de la viande, le Niger aurait intérêt à appliquer (et peut-être adapter) la classification adoptée par la Commission de l'UEMOA en janvier 2000. Il s'agit là d'un mécanisme qui permet aux vendeurs et acheteurs de faire des transactions à distance même sans voir le produit, le seul arbitre étant l'agent classificateur.

Cette classification inspirée du système malien élaboré par l'Office Malien du Bétail et de la viande (OMBEVI) est fondée, faut-il le rappeler sur une évaluation scientifique de l'animal vif et de la carcasse après des années d'observations et de mensurations qui ont porté sur un nombre considérable d'animaux, à partir desquels les catégories qui composent la classification ont été définies. Mais l'originalité de cette classification tient à l'illustration sur des supports photographiques des sujets-types sélectionnés, ce qui en fait un système « photométrique » à la portée spontanée de tout opérateur même illettré. D'où un atout indéniable dans le contexte de nos filières bétail/viande largement dominé par des acteurs traditionnels, et handicapé par un manque quasi-généralisé d'équipements de type bascule « pèse-bétail ».

- 6.8. Soutenir le développement de la production des viandes de qualité : lorsque l'on parle d'exportation de viandes, on voit tout de suite les viandes de haute qualité ; alors même que les consommateurs ont des goûts différents et des moyens financiers différents. Mais, si tant est qu'il faut assurer la qualité et la régularité dans l'exportation, il faudra s'assurer que la production de bétail de qualité est garantie. A ce titre, on pourrait imaginer de relancer le Ranch d'Ekrafane et de Tiaguiriré qui devront alors être intégrés à la Société préconisée ci-dessus.
- 6.9. Favoriser l'émergence de nouveaux acteurs : la réorganisation et la formation des professionnels sont à prendre en compte et en bonne place. En effet, tout tourne autour d'eux et ils doivent être amenés à s'insérer dans une dynamique de bonne gestion et de réussite. A ce titre d'ailleurs, il serait très indiqué d'impliquer les jeunes diplômés et les retraités et les intéresser aux filières agro-pastorales. Mais pour ce faire, il faudrait que le système bancaire aussi se départisse de la frilosité et commence à leur faire confiance. C'est la meilleure voie pour partir de l'informel au formel.

- 6.10 Appuyer la professionnalisation des acteurs par la mise en oeuvre d'un paquet qui comprendrait la formation, la structuration/organisation des acteurs, le montage des dossiers, l'accès au crédit, la prospection et l'information sur les marchés
- 6.11. Soutenir le développement du tannage industriel : le Niger dispose d'une forte production de cuirs&peaux de bonne qualité, aujourd'hui exportés en grande partie en brut. La capacité de tannage industriel mérite d'être renforcée par la réhabilitation et l'agrandissement des tannerie de Maradi et Tahoua, sinon par la création tant sollicitée de nouvelles tanneries. Des promoteurs existent mais, ils ont besoin d'être soutenus et encadrés. A l'image de Malam Yaro à Zinder, d'autres veulent entrer dans la course du tannage industriel.
- 6.12. Elaborer et diffuser un guide de bonnes pratiques (BPH, BPF) de production et de conditionnement des cuirs&peaux
- 6.13. Réaliser une étude de marché des peaux tannées et élaborer un plan marketing pour les peaux nigériennes
- 6.14. Appuyer la mise à niveau des tanneries industrielles
- 6.15. Vulgariser et appliquer les normes UEMOA sur le conditionnement et le classement des cuirs&peaux
- 6.16. Encourager la promotion du Label « NIGER » des cuirs&peaux qui respectera un cahier des charges explicites en terme de normes, origine et conditionnement

ANNEXES

ANNEXE 7.1. : Termes de référence

I. INTRODUCTION ET CONTEXTE

Pays sahélien et enclavé, avec une superficie de 1 267 000 km² et une population de 11 060 291 habitants (RGPH 2001), le Niger fait partie des pays les plus pauvres de la planète. Le secteur agricole occupe 90% de la population active et représente 40% du PIB. Le pays dispose beaucoup de potentialités et d'avantages comparatifs pour certaines filières comme le bétail/viande, l'oignon etc.

Malgré ces atouts, ses performances économiques sont faibles avec un revenu annuel par habitant inférieur à 250 dollars US. Ainsi, près des deux tiers des habitants vivent en dessous du seuil de la pauvreté et une personne sur trois vit en dessous du seuil d'extrême pauvreté (SRP, 2002).

Cette situation est appelée à se détériorer si aucune alternative de diversification des produits d'exportation n'est trouvée. Pour répondre à cette préoccupation, le Niger a décidé de promouvoir l'exportation des produits agro -sylvo -pastoraux, et a soumis et obtenu de l'Association Internationale pour le Développement (IDA), le financement du Projet de Développement des Exportations et des Marchés Agro – Sylvo -Pastoraux (PRODEX) qui fait suite au Projet de Promotion des Exportations Agro -Pastorales (PPEAP) appelé à : soutenir les producteurs et exportateurs, approvisionner le marché d'exportation des produits agro-pastoraux, réagir aux changements du marché et saisir les opportunités. Le PRODEX dont l'objectif de développement est centré sur le développement des exportations des produits agro –sylvo -pastoraux pour l'amélioration subséquente des revenus des acteurs et des filières concernées en particulier du petit producteur et la réduction de la pauvreté au Niger reprend les enseignements et acquis du PPEAP.

Elaboré en étroite collaboration avec les principaux acteurs concernés et les partenaires au développement, le PRODEX s'inscrit dans le cadre de la Stratégie de Développement Rural (SDR) et est adossé au programme #3 : Organisations professionnelles et structuration des filières de la SDR. Ainsi, il cherchera à traduire concrètement l'objectif de la SDR à savoir « favoriser l'accès des producteurs ruraux aux opportunités économiques pour créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural » à travers : (i) la structuration des filières et la commercialisation des produits d'exportation ; (ii) le renforcement des capacités, (iii) l'accès au financement pour la commercialisation et l'exportation des produits, (iv) les infrastructures de mise en marché.

Les principaux acquis du PPEAP faut –il le rappeler sont : (i) la démarche filière (axée sur la seule production), (ii) les organisations de filières créées, (iii) l'implication du secteur privé (notamment par la création de l'ANIPEX (Agence Nigérienne pour la Promotion des Exportations) et d'autres structures et organisations professionnelles, (iv) le cadre d'intervention (la SDR constituant un élément de référence structurant pour des futures interventions) et (v) le réseau des chambres d'agriculture (outil pertinent de représentation et de consultation des producteurs) et la Chambre de Commerce.

Le projet comporte cinq (5) composantes à savoir :

Composante 1 : Amélioration des Connaissances et du cadre réglementaire des exportations: La composante vise l'amélioration des conditions de base des exportations tant au niveau du Niger que du commerce régional et international.

Composante 2 : Développement des Capacités et Renforcement des Organisations Professionnelles et prestataires de services publics: Cette composante vise le renforcement des maillons faibles des filières à travers le renforcement des capacités tant du côté de la demande que de l'offre de services ;

Composante 3 : Promotion des cultures irriguées et des techniques et technologies d'irrigation : Cette composante vise l'augmentation et l'amélioration de la productivité et la compétitivité des produits agricoles ;

Composante 4: Fonds de Développement des filières : Cette composante vise la mise en oeuvre des plans d'action des filières ciblées par la SDR ;

Composante 5 : Gestion/coordination/S&E du Projet.

Dans le cadre de la préparation dudit projet, il est prévu la réalisation d'un certain nombre d'études dont celle sur la compétitivité de la viande et cuirs et peaux. Les présents termes de référence concernent le recrutement d'un consultant chargé de la réalisation de cette étude et donnent une description détaillée des tâches à accomplir ainsi que des compétences requises du candidat.

II. OBJECTIFS DE L'ETUDE

L'objectif global de l'étude est de faire une analyse approfondie de la compétitivité d'une part la viande rouge du Niger essentiellement sur les marchés de la sous région (Afrique de l'ouest et Afrique centrale) et à l'échelle internationale à moyen terme et d'autre part des cuirs et peaux sur les marchés européens et asiatiques.

Ainsi, la mission comprendra deux volets :

A. Volet viande rouge

A ce niveau le consultant devra :

- Identifier et caractériser les marchés cibles de ces produits ;
- Identifier les conditions d'accès (type de produits, règlements, normes) ;
- Analyser pour chaque catégorie de viande (bœuf, mouton, chèvre) la structure du marché (différents segments, chaînes de distribution, les volumes importés et leurs provenances, la structure des prix et leur fluctuation récente, le volume de la demande et sa saisonnalité) ;
- Analyser les structures de coût de chaque catégorie (coût de production, d'abattage, de stockage, de conditionnement et de transport) et la situation de la compétition sur les marchés cibles ;
- Déterminer l'existence ou non d'une image de qualité de la viande nigérienne par rapport aux autres viandes (goût, tendresse, autre).

B. Volet cuirs et peaux

Le consultant devra :

- Identifier et caractériser les marchés cibles de ces produits ;
- Identifier les conditions d'accès (type de produits, règlements, normes) ;
- Analyser pour chaque catégorie de peaux (bœuf, mouton, chèvre, chameau) la structure du marché (différents segments, chaînes de distribution, les volumes importés et leurs provenances, la structure des prix et leur fluctuation récente, le volume de la demande) ;
- Analyser les méthodes et chaînes de collecte des peaux ;
- Analyser les structures de coût de chaque catégorie de peau (coût de collecte, de traitement, de conditionnement et de transport) la situation de la compétition sur les marchés cibles;
- Analyser les volumes disponibles et leur saisonnalité ;
- Déterminer l'existence ou non d'une image de qualité des peaux nigériennes par rapport aux autres peaux ;

Pour chaque cas, le consultant exploitera la bibliographie existante et des interviews auprès des personnes ressources et au besoin des visites sur place. Compte tenu de la spécificité des sujets à traiter, le consultant principal pourra faire appel à un autre spécialiste international sur les aspects pour lesquels il n'a pas la compétence requise. Il pourra aussi se faire appuyer par un ou deux consultants locaux.

III. RESULTATS ATTENDUS

Le consultant travaillera en étroite collaboration avec le groupe de travail bétail/viande et cuirs et peaux et rendra compte au comité technique de préparation du projet.

Pour chaque volet, le ou les Consultant(s) devra fournir un rapport provisoire présentant les conclusions de ses analyses et recherches. Il intégrera par la suite les commentaires formulés par le comité technique et les autres partenaires et fournira un rapport final.

IV. PROFIL DU CONSULTANT

Le consultant chargé de la réalisation de ce travail devra être spécialiste de la commercialisation des produits d'élevage.

Il doit avoir :

- des connaissances avérées des circuits commerciaux des produits d'élevage de préférence dans la sous région ouest et centre de l'Afrique ;
- une bonne connaissance des normes de qualité des produits d'élevage et des flux commerciaux internationaux de ces produits.

V. CALENDRIER ET DUREE DE LA MISSION

La consultation aura une durée de 4 semaines, comprenant 2 semaines de mission de terrain et 2 semaines de rédaction. Cette mission devrait démarrer début septembre 2008 pour se terminer fin 2008.

Le consultant devra proposer une méthodologie de travail et d'analyse qui devra être validée par le comité technique de préparation du PRODEX.

Le rapport provisoire doit être déposé le 15 octobre 2008 et le rapport final, qui intégrera les commentaires éventuels du Comité Technique de préparation et de la Banque mondiale issus de la lecture du rapport provisoire, sera soumis quinze (15) jours après la réaction du Comité et de la Banque mondiale sur le contenu du projet de rapport et validé en atelier national. Tous les rapports seront produits en **dix (10) exemplaires (papier et support informatique)** et ils seront remis au Comité Technique de Préparation.

VI. REMUNERATION

Les prestations feront l'objet d'un contrat à rémunération forfaitaire, couvrant la totalité des coûts (honoraires Per diem, frais de communication, d'édition et de production des documents et tout autre frais encouru par le Consultant dans le cadre de l'exécution des prestations).

➤ Selon les modalités suivantes

- i. 30% à la signature du contrat ;
- ii. 40% à la soumission des rapports provisoires ;
- iii. 30% lors de la soumission des rapports finaux.

ANNEXE 7.2. : Documents consultés

ADAM KADE Malam Gadjimi et AL MANSOUR Roumar – Etude des filières de commercialisation du bétail et des sous-produits de l'élevage dans le département de Mainé Soroa – PDE- Juillet 2004

ANONYME. 2004. Projet de commercialisation des produits agricoles et pastoraux Niger – Gabon. Document d'étude de faisabilité.

BARHOUNI, M., ALOUA Moussa, MAAZOU Ali Hadi et ABDOULAYE Garba. 2003. Etude du marché régional de l'oignon, du niébé et de bétail - viande. Rapport final. PPEAP. Niamey.

CABINET D'ETUDES ET CONSEIL MAÏNA BOUKAR. 1999. Etude sur la facilitation du commerce pour les aspects couvrant la filière élevage. Rapport final. PPEAP. Niamey.

CELLULE D'ANALYSE ET DE PROSPECTIVE EN DEVELOPPEMENT (CAPED) - La compétitivité du secteur agro-pastoral du Niger – février 2005.

DJIBRILLOU, O.A. (2004) Bilan Diagnostique du secteur des cuirs et peaux au Niger et Perspectives –Atelier de lancement officiel du Projet d'Amélioration de la Qualité des cuirs et peaux en Afrique de l'Ouest (Burkina Faso, Mali, Niger, Sénégal), Bamako, 6 au 10 septembre 2004, 10 p.

CHRISTIAN BARRIER ET AL (1996). La relance du secteur élevage dans les pays de la zone franc après la dévaluation. Ministère de la Coopération et Caisse Française de Développement. République Française.

DJIBRILLOU, O.A. (2002). La Filière Cuirs et Peaux au Niger : Situation et Perspectives. Atelier de Restitution de la Septième Session du Sous-groupe des cuirs et peaux du Groupe intergouvernemental sur la viande. Niamey, du 14 au 16 août 2002, Projet de Promotion des Exportations Agro-pastorales (PPEAP), 8 p.

FAIVRE DUPRAIGNE, B., BARIS, P. et LIAGRE, L. 2005. Etude sur la compétitivité des filières agricoles dans l'espace UEMOA (élaboration d'un argumentaire de choix de filière). Rapport final. UEMOA. Commission/DDRE. Ouagadougou.

FAO – Recueil des Statistiques mondiales sur les cuirs et peaux bruts et préparés et les chaussures de cuir. 1986-2004.

Fonds Commun pour les Produits de Base –Plan pour l'Industrie Africaine du Cuir-2004.

IRAM. 2001. Etude de la définition des grandes orientations de la politique agricole de l'UEMOA. Commission UEMOA. Ouagadougou

J.FERRET, J. DUC ET MAZOU, I. (2007) Etude de Faisabilité technique et économique pour la construction du nouvel abattoir Frigorifique de Niamey. Ministère des Ressources Animale. République du Niger.

MAÏGA, A.M. 2006. Communication sur la problématique de la commercialisation des produits de l'élevage et de la pêche. Commissariat à la Sécurité Alimentaire. Bamako.

MAÏGA, A.M. 2007. Etude de marché sur les productions animales dans le cadre de la mise en valeur du casier de KANDIOUROU à l'Office du Niger. Rapport définitif. UEMOA (Ouagadougou) / FAO (Rome).

MAÏGA, A.M. 2007. Plan de compétitivité de la filière bétail – viande. Rapport définitif. PCDA / Ministère de l'Agriculture. Bamako.

MAÏGA, A.M. 2007. Elaboration de propositions sur les politiques et stratégies de commercialisation régionale du bétail et de la viande en Afrique de l'Ouest et du Centre. Rapport définitif. CMA/AOC. Coordination Générale. Dakar.

MAÏGA, A.M. 2008. Guide d'exportation du bétail et de la viande en Afrique de l'Ouest et du Centre. Rapport final. CMA/AOC. Coordination Générale. Dakar.

MAÏGA, A.M. 2008. Guide d'exportation du bétail et de la viande en Afrique de l'Ouest et du Centre. Rapport final. CMA/AOC. Coordination Générale. Dakar.

MAÏGA, A.M. et MAZOU, I. 1999. Etude sur la qualité du bétail et de la viande. Proposition d'un système harmonisé de classification du bétail et de la viande pour les Etats de l'UEMOA. Rapport final. CEBV / Commission UEMOA. Ouagadougou.

MINISTERE DU COMMERCE ET DES FINANCES. 2005. Rapport général de l'atelier sur « L'organisation des filières exportatrices de produits agropastoraux et la mise en application des procédures et formalités à l'exportation et mise en réseau des structures régissant les opérations d'exportation ».

O. NIKIEMA, W. van HELDEN et P.QUARLES van UFFORD (1993) – La Consommation de viande dans les villes d'Accra et d'Abidjan. Université de Ouagadougou et Université d'Amsterdam.

SEYDOU Oumarou *et al.* 2007. Etude sur la restructuration de la filière bétail – viande au Niger. CESOC. Niamey.

MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES / UNION EUROPEENNE. Le SIM – BETAIL. (dépliant). Niamey.

MINISTERE DES ENSEIGNEMENTS SECONDAIRE ET SUPERIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE LA TECHNOLOGIE – Rapport de l'atelier sur le rôle et le fonctionnement du Centre des Métiers du Cuir – Avril 2004.

MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES – Document Cadre pour la Relance du Secteur de l'Elevage au Niger (Etat des lieux, Axes d'intervention et Programmes prioritaires) – Novembre 2001 ;

PROJET DE PROMOTION DES EXPORTATIONS AGRO-PASTORALES (PPEAP)
– Rapport définitif de l'Etude sur la valorisation des études, séminaires et ateliers réalisés sur les filières par le PPEAP – Avril 2002.

PROJET DE PROMOTION DES EXPORTATIONS AGRO-PASTORALES (PPEAP)
– Rapport de l'étude du marché international du sésame, du souchet, de la gomme arabique et des cuirs et peaux – Mai 2004.

SECRETARIAT EXECUTIF DE LA SDR – Stratégie de Développement Rural –
Novembre 2003.

SECRETARIAT PERMANENT DE LA SRP – Stratégie de Réduction de la Pauvreté
– SRP complète, préparée par le Gouvernement du Niger – Janvier 2002.

SECRETARIAT PERMANENT DE LA SRP – Stratégie de Développement Accéléré
et de Réduction de la Pauvreté 2008 – 2012. Document de synthèse – Mai 2007.

TERPEND, Noëlle et Mahamadou Saley- Etude sur l'Elaboration du programme de
développement des filières animales au Niger - FAO et Ministère des Ressources
Animales – Juin 2005.

UEMOA – Rapport de l'Etude sur la compétitivité sectorielle des économies des pays
membres de l'UEMOA – Janvier 2005.

ANNEXE 7.3. : Outils d'investigation

7.3.1 Guide d'entretien à l'intention des cadres de l'élevage

- décrivez-nous la situation de l'élevage dans votre région
- quelle est la contrainte principale au développement de l'élevage dans votre région ;
- quel est le statut de l'abattoir frigorifique de votre localité
- quelle est la capacité installée de votre abattoir
- décrivez-nous les difficultés auxquelles vous êtes confrontés dans la marche de l'abattoir
- qui sont les partenaires de l'abattoir et quel est leur effectif
- comment sont organisés les professionnels clients de l'abattoir
- Vous gérez un abattoir frigorifique : en quoi consiste votre activité de réfrigération
- depuis l'ouverture de l'abattoir, quel tonnage de viande avez-vous exporté par an
- quelle stratégie envisagez – vous pour promouvoir les exportations de viandes
- d'où tirez – vous les ressources financières pour faire fonctionner l'abattoir
- donnez – nous vos suggestions d'amélioration de la situation générale de production et d'exportation de viandes dans votre régions

7.3..2 Guide d'entretien à l'intention des professionnels de la filière

- décrivez-nous votre organisation
- dites-nous en quoi consiste votre travail
- comment entre-t-on dans la profession
- quels sont les circuits de commercialisation de votre production
- est-ce que votre région s'apprête à l'exportation des viandes
- avez-vous déjà exporté de la viande ? Si oui, où et comment ? Si non, pourquoi
- vos infrastructures de commercialisation de la viande vous donnent-elles satisfaction
- dites-nous quelques unes des difficultés que vous rencontrez dans votre métier
- avez-vous accès au crédit bancaire ? Si non, pourquoi
- de quel type d'appui bénéficiez-vous de la part de l'Etat et de ses démembrements
- comment achetez-vous vos animaux à abattre
- quel est le prix courant de la viande que vous vendez
- avez-vous une expérience de la transformation de la viande localement ? s oui, qu'est-ce que vous avez produit et qu'est-ce que vous en avez fait
- est-ce que vous êtes satisfaits des prestations de l'abattoir où vous travaillez
- avez des suggestions ou des recommandations pour promouvoir l'exportation de viandes par le Niger
- d'autres commentaires

7.3.3 Guide d'entretien de la filière cuirs et peaux

7.3.3.1 Avec les Structures d'Encadrement: Services Publics, Chambres Consulaires, ONG, Projets

- ✓ Quels sont les intervenants dans la Filière Viande/Cuirs et Peaux :
 - nombre par catégorie professionnelle ;
 - nombre d'organisations professionnelles

- ✓ Quels sont les textes régissant les professions :
 - Agrément des professionnels ;
 - organisation des professions ;
 - intervention des professionnels
 - circuits de commercialisation de la viande et des cuirs et peaux.

- ✓ Quels sont les taxes et impôts en vigueur :
 - à l'intérieur du pays ;
 - à l'exportation ;
 - sur les produits ;
 - les activités.

- ✓ Quelles sont les sources d'approvisionnement en bétail destiné à l'abattage ?

- ✓ Quels sont les effectifs abattus(données sur dix ans 1997-2007) ?

- ✓ Quels sont les circuits de commercialisation, du producteur au consommateur (marchés terminaux) ?

- ✓ Quel est l'état des infrastructures de production, commercialisation, transformation de la viande et des cuirs et peaux (année de création, utilisation, fonctionnement, gestion) ?

- ✓ quelle industrie de transformation existe (année de création capacité, rendement, niveau de transformation, nature des produits ou articles, système de gestion)

- ✓ Quels sont les projets intervenant : en cours, terminé, en préparation ;

- ✓ Quels sont les objectifs des projets en cours r en préparation et les résultats des projets terminés ?

- ✓ Quel genre d'encadrement est assuré hors projet ?

- ✓ Quels sont les contrôles exercés sur la qualité et l'état sanitaire des produits ?

- ✓ Quelles sont les contraintes au développement de la filière, des circuits de commercialisation et de la compétitivité de la viande et des cuirs et peaux ?

- ✓ Quelles solutions préconisées pour promouvoir la compétitivité de la viande et des cuirs et peaux sur les marchés traditionnels potentiels et cibles ?

7.3.3.2. Avec les professionnels : chevillards, bouchers abattant, bouchers détaillant, collecteurs des cuirs et peaux, exportateurs de viande et des cuirs et peaux, artisans, industriels et organisations professionnelles

- ✓ quelles sont les conditions d'approvisionnement en bétail, en viande, en cuirs et peaux ?
- ✓ quels sont les volumes des transactions et vente (marchés traditionnels potentiels, cibles) ? :
 - marchés intérieurs ;
 - exportations/ pays voisins ;
 - exportation sous régionale Afrique de l'Ouest ;
 - exportations internationales et autres.
- ✓ Quelle est la nature des produits commercialisés ou exportés : bruts, semi-fini, fini articles etc. ?
- ✓ quels sont les marchés porteurs ? pour quel produit ?
 - consommation nationale ;
 - pays voisins ;
 - sous régional;
 - international
- ✓ comment sont formés les prix (structure de prix) à la production, à la rétrocession : transport, transformation, conservation, emballage, taxes et autres ?
- ✓ Quelles sont les contraintes de la filière ?
 - Production ;
 - transformation ;
 - conservation ;
 - transport ;
 - transaction ;
 - prix.
- ✓ Quelles sont les contraintes à la compétitivité ?
- ✓ Quelles sont les solutions préconisées pour développer la commercialisation, et promouvoir la compétitivité de la viande et des cuirs et peaux ?

ANNEXE 7.4 : Liste des personnes rencontrées

Zinder			
N°ordre	Nom et Prénom	Fonction	Adresse
01	Laouali Mahamane Gani	Directeur Régional de l'Élevage et des Industries Animales	
02	Ousmane Issa	Chef de Production Animale régional de l'Élevage et des Industries Animales	
03	Abdou Yacouba	Directeur Adjoint Abattoir frigorifique de Zinder	
04	Abdoulkader Abdoulsalam	Directeur technique/tannerie Malam Yaro de Zinder	
<u>Liste des professionnels des cuirs et peaux Zinder</u>			
05	Badamassi Maman	S.G	
06	Barma Laouan	Membre du bureau	
07	Gambo Barma	Collecteur	
08	Babali Bra	Membre du bureau	
09	Sani Magagi		
10	Harou Boukari	Membre du bureau	
11	Mousba Moutari	Membre du bureau	
12	Sitou Moutari	Membre du bureau	
13	Ibrahim Moussa	Exportateur	
14	Nafiou Barmou	Collecteurs	
15	Malan Zaneidou Maman	Collecteurs	
16	Habibou Karimou	Collecteurs	
17	Abdou Moussa	Collecteurs	
18	Abdou Sani	Collecteurs	
19	Bachir Malam Issoufou	Collecteurs	
20			
<u>Liste des professionnels du bétail /viande</u>			
21	Ousseini saley	Chef Boucher	
22	Ousseini Maman	Président syndicat/bouchers	
23	Maman Brah	Vice-Président/syndicat	
24	Yaou Maman	Boucher abattant	
25	Elhadji Salissou Baban Kabo	Boucher abattant	
26	Yacouba Moussa	Boucher abattant	
27	Laoua Boula	Boucher abattant	
28	Laouali Oumarou	Boucher abattant	
29	Elhadji Na Oulé	Boucher abattant	
Tahoua			
31	Mahamadou Zeti Maïga	Gouverneur de Région	

32	Dr Magagi Ali	Directeur DREIA/Adj	Abattoir frigorifique DREIA
33	Ibrahim Amadou	Directeur Adj Export/Cuir et Peaux	Abattoir Frigorifique
34	E I hadj Ibrahim Illa	Export/ Cuir et Peaux	Séchoirs & Abattoir
Maradi			
35	Dr Issa Atté	Directeur Régional de l'Elevage et des Industries Animales de Maradi	
36	Dr Ali Laouali	Directeur de l'abattoir frigorifique de Maradi cumulativement Directeur régional Adjoint de l'Elevage et des Industries Animales	
37	Elhadj Idi Dan Yada	Chef des bouchers	96 87 84 89
38	Idi Bako	Trésorier Abattant gros ruminants	
39	Elh Ali Ibrahim	Président Abattant gros ruminants	96 87 94 49
40	Oumarou Sani	Vice Président Abattant petits ruminants	96 50 61 87
<u>Coopérative des cuirs et peaux de Maradi</u>			
41	Nari Daoura	Revendeur de cuirs et peaux	
42	Maâzou Sayadi	Revendeur de cuirs et peaux	
43	Sani Issa	Collecteurs des cuirs et peaux	
44	Elha Hamidou Salifou	Revendeur de cuirs et peaux au Nigeria	
45	Chaïbou Abou	Revendeur des cuirs et peaux	
46	Ibrahim Abdou	Revendeur des cuirs et peaux	
47	Achirou Maazou	Revendeur des cuirs et peaux	
48	Baraoua Miko	Chef de l'atelier Maroquinerie /Centre artisanal de Maradi	
49	Ibrahim Alka	Gérant de la Boutique de la Coopérative/ Centre artisanal de Maradi	
GRUPE DE TRAVAIL FILIERE BETAIL VIANDE/CIURS ET PEAUX			
50	Dr Bickou Issifou	AFRIN	96 96 53 13
51	Sidi Yahaya	DES/PA/MEIA	96 50 91 91

52	Naroua Ousmane Magagi	ANZOOPA	96 88 45 54
53	Maïtouraré Garba	DEP/MDA	96 27 80 60
54	Florentine Arakoye	MCI/N	96 73 65 49
55	Dr Abdou Alassane	ANVN/Labocel	96 67 21 67
56	Tahirou Ibrah	RECA	96 60 09 00
Liste des Professionnels de Niamey			
57	Hassane Sambo	Exportateur de bétail/viande	
58	Elhadji Idi Ango dit Téra	Exportateur des cuirs et Peaux	
59	Elhadji Amadou Nouhou dit Yokoye	Exportateur des cuirs et Peaux	
INSTITUTIONS DE L'ETAT / NIAMEY			
60	Abdou Chaïbou	SG/MDA	
61	Dr Baaré Amadou	SG/MEIA	
62	Adam Kadé Malam Gadjimi	DPA/PF/MEIA	
63	Yahaya Adié	Coordonnateur/PRODEX	
64	Mahamadou Aoudi DIALLO	Coordonnateur CAPED	
65	Amankaye BOUBACAR	Abattoir Frigorifique NIAMEY	

ANNEXE 7.5. : Liste des textes réglementaires relatifs à la filière viande et cuirs et peaux

- la délibération N° 41-58/ATN du 7 juillet 1958, réglementant la préparation, le conditionnement et le séchage des cuirs peaux au Niger
- l'arrêté général N° 58-351/SPCG du 21 juillet 1958, rendant exécutoire la délibération N°41-58 de la commission permanente de l'Assemblée Territoriale du Niger en date du 7 juillet 1958 et réglementant la préparation, le conditionnement et le négoce des cuirs et peaux au Niger.
- L'ordonnance N° 86-15 du 3 avril 1986, relative au commerce des cuirs et peaux ;
 - Le décret N° 86-40/PCMS/MCI/T/MRA du 3 avril 1986, portant modalités d'application de l'ordonnance N° 86-15, relative au commerce des cuirs et peaux
 - L'arrêté N° 20/MCI/T/DCI du 23 avril 1986 portant modalités d'obtention et de renouvellement de l'autorisation d'exercice relative au commerce des cuirs et peaux
 - L'arrêté N° 25/MRA/MCI/T du 23 septembre 1986, portant modalités d'application du décret N° 86-40/PCMS/MCI/MRA du 3 avril 1986, relatif au commerce des cuirs et peaux.
 - Ordonnance N° 86 – 016 du 3 AVRIL 1986 relative au commerce du bétail et de la viande.
 - Décret N° 86-41 / PCMS /MCI /T du 3 avril 1986 portant modalités d'application de l'Ordonnance relative au commerce du bétail et de la viande.
 - Arrêté N° 21 / MCI / T / DCI du 23 avril 1986 portant modalités d'obtention et de renouvellement des cartes professionnelles relatives au commerce du bétail et de la viande.
 - Arrêté N° 016 / MC / I / PSP / DNQM du 07 mars 2005 portant homologation des normes nigériennes et ses annexes
 - NN 01 – 08 – 001 : cuirs et peaux : conditionnement
 - NN 01 – 08 - 002 : cuirs et peaux : classement
 - NN 01 – 01 - 001 : viande séchée ou Kilichi : spécifications

ANNEXE 7.6. : Programme de visite de terrain des consultants chargés de l'étude sur la compétitivité des filières viande rouge et cuirs et peaux

- **17/10/08** : Départ de Niamey à 6 h - Nuit à Zinder
- **18/10/08** :
 - Visite de courtoisie aux autorités administratives régionales
 - Visite de l'Abattoir Frigorifique de Zinder
 - Séance de travail avec les acteurs des filières viande rouge et cuirs et peaux ;
 - Visite de la Tannerie Malam Yaro ;
 - Entretien avec les artisans en cuir ;

Départ de Zinder- Nuit à Maradi

- **19/10/08** :
 - Visite de courtoisie aux autorités administratives régionales
 - Visite de l'Abattoir Frigorifique de Maradi
 - Séance de travail avec les acteurs des filières viande rouge et cuirs et peaux ;
 - Entretien avec les artisans en cuir ;

Départ de Maradi – Nuit à Tahoua

- **20/10/08** :
 - Visite de courtoisie aux autorités administratives régionales
 - Visite de l'Abattoir Frigorifique de Tahoua
 - Séance de travail avec les acteurs des filières viande rouge et cuirs et peaux ;
 - Entretien avec les artisans en cuir ;

Départ de Tahoua – Nuit à Niamey

- **21/10/08 au 22/10/08** : Niamey
 - Visite de l'Abattoir Frigorifique de Niamey
 - Séance de travail avec les acteurs des filières viande rouge et cuirs et peaux ;