

REPUBLIQUE DU NIGER
MINISTERE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE
PROJET DE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ET DES
MARCHES AGRO SYLVO PASTORAUX (PRODEX)

**PLAN D' ACTIONS OPERATIONNEL DE LA
FILIERE NIEBE DU NIGER**

(*Vigna unguiculata* (L.) Walp.)

Rapport définitif



Sommaire

TABLE DES TABLEAUX	3
TABLE DES GRAPHIQUES.....	4
TABLE DES PHOTOS.....	4
TABLE DES FIGURES.....	4
TABLE DES SCHEMAS.....	4
SIGLES ET ABREVIATIONS	5
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU CADRE DE L'ETUDE	7
1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION :	7
2. OBJECTIFS DE L'ETUDE.....	7
3. METHODOLOGIE	7
4. RESULTATS ATTENDUS.....	8
CHAPITRE 2 : ANALYSE DE LA PRODUCTION DU NIEBE	9
1. DESCRIPTION DU NIEBE ET DE SON IMPORTANCE AU NIGER.....	9
1.1. DESCRIPTION.....	9
1.2. ROLES ET UTILISATION	10
2. LES INTRANTS.....	10
2.1. LES SEMENCES	10
2.1.1. <i>Les acteurs de l'approvisionnement en semences</i>	<i>12</i>
2.1.2. <i>Les circuits d'approvisionnement</i>	<i>16</i>
2.2. LES ENGRAIS.....	16
2.2.1. <i>L'approvisionnement au niveau des producteurs.....</i>	<i>17</i>
2.2.2. <i>Les acteurs de l'approvisionnement en engrais</i>	<i>17</i>
2.2.2.1. <i>La centrale d'approvisionnement (CA)</i>	<i>17</i>
2.2.2.2. <i>Les bailleurs de fonds et les donateurs</i>	<i>17</i>
2.2.2.3. <i>Les privés</i>	<i>18</i>
2.2.2.4. <i>Les coopératives</i>	<i>18</i>
2.2.2.5. <i>Les boutiques d'intrants (BI).....</i>	<i>18</i>
2.2.2.6. <i>Les commerçants ambulants.....</i>	<i>19</i>
2.3. LES PRODUITS DE TRAITEMENTS PHYTOSANITAIRES	19
2.3.1. <i>Les acteurs de l'approvisionnement en produits phytosanitaires</i>	<i>19</i>
2.4. MATERIELS ARATOIRE ET DE TRAITEMENT PHYTOSANITAIRE :	19
2.4.1. <i>L'approvisionnement au niveau des producteurs.....</i>	<i>19</i>
2.4.2. <i>Les acteurs de l'approvisionnement en matériel agricole.....</i>	<i>20</i>
2.5. EVALUATION DE L'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS	20
2.5.1. <i>Les semences</i>	<i>20</i>
2.5.2. <i>Les engrais et produits phytosanitaires.....</i>	<i>21</i>
2.6. LES ATOUTS ET CONTRAINTES DE L'APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS.....	21
2.6.1. <i>Les atouts</i>	<i>21</i>
2.6.2. <i>Les contraintes et solutions envisagées.....</i>	<i>21</i>
2.7. COUTS INDICATIFS D'INSTALLATION D'UNE BOUTIQUE D'INTRANTS	23
3. LES SYSTEMES DE PRODUCTION	24
3.1 PRESENTATION	24
3.2 LES SYSTEMES DE PRODUCTION CONCERNANT LA CULTURE DU NIEBE AU NIGER.....	24
3.2.1. <i>Le système agro-pastoral extensif à céréales et légumineuses.....</i>	<i>24</i>
3.2.2. <i>Le système agro-pastoral semi intensif</i>	<i>24</i>
3.2.3. <i>Système de production du lac Tchad.....</i>	<i>26</i>
3.2.4. <i>Système agro-pastoral de Gorouol.....</i>	<i>26</i>

3.3 LE CALENDRIER CULTURAL	26
3.4 LES ASSOCIATIONS CULTURALES.....	26
3.5 LA PRODUCTION DE NIEBE.....	27
3.5.1. Evolution de la production de niébé.....	27
3.5.2. Atouts et contraintes de la production.....	30
3.5.3. Solutions envisagées.....	30
CHAPITRE 3 : LE SYSTEME DE STOCKAGE ET DE CONSERVATION.....	32
1.1 EVALUATION DU SYSTEME DE CONSERVATION POST-RECOLTE.....	32
1.1.1. Les méthodes traditionnelles de conservation du niébé.....	32
1.1.2. Les systèmes améliorés de stockage de niébé.....	33
a. La technique de fumigation sous bâche	33
b. La technique du triple ensachage du Projet PICS	33
1.2 LES ACTEURS DU STOCKAGE	36
1.3 LES REGLES DE BONNE PRATIQUE EN MATIERE DE STOCKAGE	36
CHAPITRE 4 : LE SYSTEME DE TRANSFORMATION DU NIEBE.....	37
1.1 LES ACTEURS.....	37
1.1.1 Les femmes formatrices	37
1.1.2 Les meuniers.....	38
1.1.3 Les industries de transformation	38
1.1.4 L'Inran.....	39
1.1.5 L'Emig.....	41
1.1.6 Les Projets et ONG.....	41
1.2 LES PRINCIPES DE VALORISATION.....	41
1.2.1 Les techniques de transformation traditionnelle et la caractérisation des produits obtenus	41
1.2.2 La transformation semi industrielle et industrielle.....	43
1.3 ATOUTS ET CONTRAINTES DE LA TRANSFORMATION	43
1.3.1 Les atouts.....	43
1.3.2 Les contraintes et les solutions envisagées.....	44
CHAPITRE 5 : LA COMMERCIALISATION DU NIEBE.....	46
1.1 LA COMMERCIALISATION	46
1.1.1 Les marchés.....	46
1.1.2 Les acteurs de la commercialisation	46
1.1.2.1. Les intervenants nationaux	46
a. Le producteur	46
b. les détaillants.....	46
c. Les intermédiaires:	47
d. Les semi grossistes	47
e. Les grossistes.....	47
f. Les sociétés d'import export	47
g. les formatrices-teurs	47
h. les restaurateurs.....	47
i. les consommateurs	48
j. Le Programme alimentaire mondial (PAM)	48
1.1.2.2. Les importateurs étrangers :.....	48
1.1.2.3. Les transporteurs :	48
1.1.3 Relations stratégiques entre acteurs.....	48
1.1.4 L'offre.....	48
1.1.5 La demande	49
1.1.6 La formation des prix	51
1.2 CIRCUIT DE COMMERCIALISATION.....	53
1.3 LE SYSTEME D'INFORMATION.....	54
1.3.2 Le Système d'Information sur les Marchés Agricoles (SIMA) NIGER.....	54
1.3.3 Resimao	54
1.3.4 Agriveil.....	55

2. LE MECANISME DE FINANCEMENT	56
2.1 PRODUITS FINANCIERS USUELS.....	56
2.2 LE SYSTEME DE WARRANTAGE.....	56
2.2.1 Les acteurs du warrantage.....	57
2.2.2 Etude de cas détaillé de warrantage de niébé réalisé au Niger.....	58
2.2.3 Atouts et contraintes du warrantage du niébé.....	59
2.2.4 Atouts et contraintes du financement.....	59
2.2.5 Solutions envisagées.....	59
3. LE SYSTEME DE TRANSPORT	60
3.1 ATOUTS ET CONTRAINTES DU TRANSPORT.....	60
3.2 ALTERNATIVES ET SOLUTIONS ENVISAGEES.....	60
CHAPITRE 4 : LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES	61
1. CADRE LEGISLATIF DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES.....	61
2. LES PRINCIPALES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES QUI ŒUVRENT DANS L'ORGANISATION DE LA FILIERE NIEBE.....	61
❖ <i>Confédération Nationale des coopératives(CONACOOOP)</i>	61
❖ <i>PFPN</i>	61
❖ <i>Mooriben</i>	61
❖ <i>La Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger-Niya (FCMN-Niya)</i>	62
2.1 ATOUTS ET CONTRAINTES DE L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS.....	62
2.1.1. Atouts.....	62
2.1.2. Contraintes et solutions envisagées.....	62
3. ACTEURS INSTITUTIONNELS :.....	62
❖ <i>RECA-Niger : Réseau National des Chambres d'Agriculture :</i>	62
❖ <i>L'ANIPEX : Agence Nigérienne de promotion des exportations</i>	62
❖ <i>L'ANIP-MF</i>	63
❖ <i>L'AVCN : Agence de vérification de la conformité aux normes</i>	63
4. LES PARTENAIRES TECHNIQUES ET FINANCIERS.....	63
PLAN D'ACTION OPERATIONNEL DE LA FILIERE NIEBE	66
LES ACTIVITES PRIORITAIRES	75
CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	76
ANNEXE 1 : FICHE TECHNIQUE NIEBE/DOCTEUR MOUTARI ADAMOU INRAN.....	81
ANNEXE 2 : COUTS ESTIMATIFS D'UNE BI/ PROJET INTRANTS FAO/IARBIC.....	82
ANNEXE 3 : TEXTES REGLEMENTAIRES SUR LES INTRANTS.....	84
ANNEXE 4 : NORME NIGERIENNE SPECIFICATIONS NIEBE.....	88
ANNEXE 5 : PLAN D'ACTION CONACOOOP.....	92

Table des tableaux

Tableau 1 : Caractéristiques de quelques variétés améliorées de niébé cultivées au Niger.....	12
Tableau 2: répartition des BI par Régions en décembre 2009.....	19
Tableau 3 : programmation de la production de semences de 2010 à 2016 par Manoma S.A et l'APPSN.....	20
Tableau 4 : programmation de la fourniture des engrais et pesticides de 2010 à 2016 par Manoma S.A et l'APPSN.....	21
Tableau 6 : besoins d'investissements pour la réalisation d'une Boutique d'Intrants.....	23
Tableau 7 : Contribution des différents types d'association à la superficie cultivée en niébé.....	26
Tableau 7 : répartition régionale en % de la production de niébé en 2009.....	27
Tableau 9 : Périodes de consommation des recettes à base de niébé.....	37
Tableau 10 : Programmation des quantités de matières premières utilisées par STA.....	39

Tableau 11 : 1 ^{ère} variante de transformation du niébé en beignets.....	41
Tableau 12 : 2 ^{ème} variante de transformation du niébé en beignets.....	41
Tableau 13: Technique de transformation du niébé en « Dan Waké »	42
Tableau 14 : Technique de transformation du niébé en « Wassa wassa »	42
Tableau 15: Technique de transformation du niébé en galette.....	42
Tableau 15 : Projection de l'offre et du surplus exportable de niébé en 2015	49
Tableau 16 : Evolution du surplus exportable de 1999 à 2009 (en tonnes)	50
Tableau 17 : Evolution des exportations officielles de niébé de 1999 à 2007 (en tonnes)	50
Tableau 18 : Évolution des prix (FCFA) nationaux moyens mensuels au consommateur du niébé en 2008 et 2009	52
Tableau 20 : critères de warrantage du niébé.....	56
Tableau 21 : Etude de cas détaillé de warrantage de niébé réalisé au Niger.....	58
Tableau 23 : Atouts et contraintes du transport.....	60
Table des Graphiques	
Graphique 1 : Évolution de la superficie de niébé de 1999 à 2008 (en hectares) Source : DSA/DCV/MDA.....	29
Graphique 2 : Évolution de la production de niébé au Niger de 1999 à 2008 (en tonnes) Source : DSA/DCV/MDA.....	29
Graphique 3 : Évolution du rendement de niébé au Niger de 1999 à 2008 (en kg/hectare) Source : DSA/DCV/MDA.....	30
Graphique 4 : méthodes de conservation du niébé utilisées par les producteurs dans le département de Tahoua	32
Graphique 5 : revenu journalier de la transformatrice de kossai / Madame Ibro (2006)	43
Graphique 6 : Évolution mensuelle et annuelle des prix nominaux sur le marché de Bakin Birji ; Source : SIMA.....	51
Graphique 7 : Évolution mensuelle et annuelle des prix nominaux sur le marché de Tounfafi; Source : SIMA.....	51
Graphique 8 : Évolution des prix nationaux moyens mensuels au consommateur du niébé en 2008 et 2009	52
Table des photos	
Photo 1 : Moulin SNV/Nigetech ZR	38
Photo 2 : Le bérroua ou wassa – wassa ensaché	40
Photo 3 : Séchoir Inran/EMIG/CNES	40
Photo 4 : Claies du séchoir solaire de l'Inran	40
Photo 5: gâteaux de niébé +blé	40
Photo 6 : Biscuits de niébé+Blé.....	40
Photo 7 : Purée de niébé	40
Photo 8 : Farine de niébé	40
Table des figures	
Figure 1 : La provenance des semences de niébé cultivé (source (CESAO-PRN) Antenne de Maradi)	11
Figure 2 : les systèmes de production au Niger	25
Figure 5 : Cartographie des régions d'intervention du projet amélioration du stockage du niébé (PICS).....	35
Table des schémas	
Schéma 1 : Circuits d'approvisionnement en semences améliorées de niébé.....	16
Schéma: 2 : chaine de valeurs PICS.....	34
Schéma 3 : circuit de commercialisation du niébé.....	54

Sigles et abréviations

ACP	Afrique, Caraïbes, Pacifique
AGOA	Africa growth ans opportunity act
ANIPEX	Agence Nigérienne pour la Promotion des Exportations
ANPIP	Agence nigérienne pour la promotion de l'irrigation privée
APE	Accord de partenariat économique
APPSN	Association des producteurs privés de semences au Niger
BRS	Banque Régionale de Solidarité
CA	Centrale d'approvisionnement
CCAIAN	Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger
CCNI	La Compagnie commerciale du Niger :
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CNN	Conseil national de normalisation
CONACOOOP	confédération Nationale des coopératives
DACPOR	direction de l'action coopérative et des organisations rurales
DAP	Diamino phosphate
DDDA	direction départementale du développement agricole
DGA	direction générale de l'agriculture
DNQM	DNQM Direction de la Normalisation, de la Qualité et de la Métrologie
DPV	DPV Direction de la Protection des Végétaux
DRDA	direction régionale du développement agricole
ECOBANK	
EDIC	Etude diagnostic sur l'intégration du commerce
EMIG	Ecole des Mines et de la Géologie
FAO	Organisation Des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FCM Niyya	Fédération des coopératives maraîchères du Niger
GIE	Groupement d'intérêt économique
GSC	Groupement de service conseil
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Point
IARBIC	
ICRISAT	Institut International de recherche sur les zones arides et semi arides
IDA	International development agency
IMF	Institution de micro finance
INRAN	Institut national des recherches agronomiques du Niger
ISO	Organisation Internationale de Normalisation
KRII	Kennedy Round II
LABOCEL	Laboratoire Central d'Elevage
LANSPEX	Laboratoire National de Santé Publique et d'Expertise
LUCOP	Programme de lutte contre la pauvreté
LUCOP-TaN	Programme de lutte contre la pauvreté Tahoua Nord
MDA	Ministère du développement agricole
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
OP	Organisation Paysanne

PADL	Projet d'appui au développement local
PIP2	Projet de promotion de l'irrigation privée-Phase 2
PPEAP	Projet de promotion des exportations agropastorales
PQ2	Programme Qualité Afrique de l'Ouest phase 2 »
PRMN	Programme de Restructuration et de Mise à niveau
PROPAN	Projet de renforcement des organisations professionnelles agropastorales du Niger
RECA	Le réseau national des chambres d'agriculture
SDI	Stratégie de développement de l'irrigation
SDR	Stratégie de développement rural
SIAD	Stratégie d'Approvisionnement en Intrants pour une Agriculture Durable (SIAD).
SICCLA	Service des Intrants du Contrôle et de la Législation Agricole
SIM	Système d'information sur les marchés
SIMA	Système d'information sur les marchés agricoles
SNV	Organisation Néerlandaise de développement
SOCOPAP	Société de Collecte, de Production et de Commercialisation des produits Agro Pastoraux
SONIBANK	Société Nigérienne de Banque
SRP	Stratégie de réduction de la pauvreté
SSP	Super Simple Phosphate
STA	société de transformation des aliments
UEMOA	Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest
UGP	Unité de gestion du projet
WASA	L'Alliance semencière pour l'Afrique de l'Ouest

CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU CADRE DE L'ETUDE

1. Contexte et justification :

Le Gouvernement du Niger a obtenu de l'Association Internationale de Développement (IDA), le financement du Projet de Développement des Exportations et des Marchés Agro-Sylvo Pastoraux (PRODEX) afin de traduire concrètement un des objectifs de la Stratégie de Développement Rural (SDR) à savoir « favoriser l'accès des producteurs ruraux aux opportunités économiques pour créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural ». Cela se fera 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, et (iv) les infrastructures de mise en marché.

Le PRODEX dont l'objectif de développement est centré sur l'augmentation de l'accès des produits agricoles et d'élevage au niveau des marchés locaux, régionaux et internationaux, reprend les enseignements et acquis du Projet de Promotion des Exportations Agro-pastorales (PPEAP) et du Projet de Promotion de l'Irrigation Privée (PIP2).

Le PRODEX compte appuyer un certain nombre de filières prioritaires dont le niébé. En effet, la production du niébé a connu ces dernières années une croissance spectaculaire. De 586.000 tonnes en 2005, elle est passée à 712.000 tonnes en 2006, puis à 1.001.140 tonnes en 2007 avant d'atteindre plus de 1.548 103 tonnes en 2008. Cependant, cette progression de la production n'a pas eu toutes les retombées positives qu'on devrait légitimement attendre sur l'amélioration des revenus des producteurs. En effet, le système de mise en marché du niébé qui consiste à engager l'essentiel de la production sur les marchés juste après la récolte s'accompagne de l'effondrement du prix au producteur. A cela s'ajoute la forte asymétrie du pouvoir de négociation entre d'une part, des producteurs confrontés à des besoins pressants de liquidités et d'autre part des commerçants bien organisés et très bien informés sur les tendances des marchés, d'autre part.

2. Objectifs de l'étude

Les Objectifs de l'étude sont contenus dans les TDRs et consistent à appuyer le groupe de travail Oignon mis en place par le Gouvernement du Niger en vue d'élaborer un plan d'actions opérationnel de la filière pour la mise en œuvre PRODEX

3. Méthodologie

La Méthodologie adoptée repose principalement sur :

1. Une phase de prise de contact avec le groupe de travail sur la filière niébé afin d'expliquer les enjeux de l'étude qui repose sur l'approche « chaîne d'approvisionnement » ainsi que la nécessité d'une participation de tous les acteurs pour la réussite de l'étude. Cette phase a permis le partage et la validation du calendrier de travail et de la méthodologie adoptée par le consultant pour appuyer le groupe de travail ;
2. Une phase de revue documentaire par rapport aux différentes études menées au Niger sur la filière niébé par les Projets, les ONG ainsi que les revues scientifiques réalisées par les institutions de recherche menées dans ce domaine et les organisations internationales comme la FAO
3. Une phase d'évaluation des résultats du groupe de travail sur la base de l'approche chaîne de valeur qui a permis d'aboutir à quelques recommandations fortes pour l'amélioration du rapport préliminaire et le plan d'actions opérationnel.
4. Une phase d'élaboration du rapport du groupe et du plan d'actions opérationnel détaillé de la filière dans le cadre de la mise œuvre du PRODEX.

4. Résultats attendus

- Les atouts et contraintes ainsi que les défis à relever sont identifiés au niveau de chaque maillon de la chaîne de valeur ;
- Les investissements requis sont identifiés pour améliorer la structuration de la filière pour son bon fonctionnement et sa compétitivité ;
- Les besoins d'appuis techniques sont identifiés au niveau des opérateurs et des services publics ;
- Un plan de développement et de promotion des semences améliorées est établi
- Les bonnes pratiques en matière de production, de stockage et de conditionnement à adopter sont identifiées ;
- Un calendrier de mise en œuvre avec des indicateurs de performances est établi par rapport à la mise en œuvre du PRODEX;

CHAPITRE 2 : ANALYSE DE LA PRODUCTION DU NIEBE

1. DESCRIPTION DU NIEBE ET DE SON IMPORTANCE AU NIGER

1.1. Description

Le niébé¹ (*Vigna unguiculata* (L) Walp) est une légumineuse très ancienne dont l'origine varie suivant la littérature. Bien que très répandue à travers les tropiques, aujourd'hui, l'Afrique semble être l'origine centrale de cette espèce (Vavilov, 1951). D'après Ng et Maréchal (1985) *V. unguiculata* serait parti d'Afrique de l'Est en Asie, il y a plus de 2000 ans, avec des céréales telles que le mil et le sorgho. Ce produit aurait été introduit à travers le monde au 17^e siècle par les Espagnols à la suite du commerce d'esclaves d'Afrique de l'Ouest et a atteint le sud des Etats-Unis au début du 19^e siècle (Steele, 1976). L'Afrique australe serait le centre primaire de diversité des formes sauvages et l'Afrique occidentale le centre primaire de domestication et de diversité des formes cultivées.

Son aire de culture se situe entre les :

-Latitudes : 35°N à 30°S

-Isohyètes : 250 à 1500 mm de pluie.

Le niébé est une plante annuelle de zone climatique chaude. Il s'adapte bien aux régions semi arides et préfère des températures variant entre 20 et 35°C (Taiwo, 1998). Il tolère les températures aussi basses que 15°C mais pour une bonne germination, la température minimale recommandée est de 20°C (Ntoukam et al, 1993). La pluviosité excessive ou l'humidité atmosphérique élevée entraînent une baisse de rendement à cause de l'incidence des maladies dues aux champignons.

Selon Konan Kouakou et al 2007, le niébé est l'une des principales légumineuses mondiales. La production annuelle mondiale varie entre 3,1 et 3,3 millions de tonnes de graines sèches (FAOSTAT, 2004 in Konan Kouakou et al, 2007) dont plus de 64% sont produits en Afrique. La superficie annuelle cultivée dans le monde s'élève à plus de 12,5 millions d'ha, dont 9,8 millions sont réalisés en Afrique de l'Ouest, qui est la plus grande zone de production et de consommation du niébé dans le monde. Le Nigeria, premier producteur mondial, fournit 65% de l'approvisionnement de la région et le Niger (deuxième producteur de la région et troisième à l'échelle mondiale) en fournit 15%. Les autres pays par ordre d'importance sont *le Burkina Faso, le Mali, le Bénin, le Ghana, le Cameroun, le Togo, le Sénégal, le Tchad, la Côte d'Ivoire et la Mauritanie* (Langyintuo et al, 2003). Le rendement moyen mondial de niébé est relativement faible (moins de 300 kg à l'hectare). En Afrique, ces rendements moyens varient généralement entre 50 et 550 kg par hectare en fonction des variétés utilisées, des conditions climatiques, du système de culture et du degré d'utilisation d'engrais et de pesticides (Cissé et Hall, 2003).

Les sols légers lui conviennent bien. Ses besoins en eau, et son cycle de végétation court (70 jours pour les variétés précoces), en font une plante bien adaptée au climat aride des régions sahéliennes. « C'est une des plantes herbacées les plus résistantes à la sécheresse » (Mémento de l'Agronome-CIRAD). Le niébé possède d'autres atouts : sa capacité à satisfaire ses besoins azotés à partir de l'azote de l'air et à enrichir les sols, la fourniture d'un fourrage de qualité à partir des fanes. Au Niger, la production du Niébé concerne cinq régions du pays (Zinder, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Dosso). C'est une légumineuse au potentiel agro économique considérable pour l'Afrique et le Niger en particulier.

¹ Langue Peulh

1.2. Rôles et utilisation

- **Alimentation humaine:** Presque toutes les parties aériennes sont consommées : les jeunes feuilles, les gousses vertes tendres, les gousses fraîches en maturation, les graines sèches entières ou transformées. Sur le plan nutritif, la graine entière de niébé contient 23,1 % de protéine, 1,4 % de lipide et 61,4 % de glucide (Jean Louis, 2006). Le niébé est surtout apprécié pour sa forte teneur en protéine dépassant de 2 à 3 fois celle des céréales. Les graines sont aussi riches en aminoacides essentiels. En matière de transformations locales pour la consommation humaine, on peut citer les plats et mets suivants : kossaï, bérroua ou wassa-wassa, soupe, pâte, purée, dan waké, taguiguilé, motalballi, chinkafa da waké, potage (jeunes feuilles), en vert (jeunes gousses, gousses mures), graines dans la sauce (viande du pauvre).
- **Alimentation animale :** fanes sèches utilisées en élevage urbain et périurbain ; les enveloppes des graines après le battage constituent un aliment d'embouche très apprécié par les animaux, prisé et recherché par les éleveurs.
- **Social :** rôle important dans les stratégies paysannes de sécurité alimentaire (soudure), nette progression de la consommation locale ;
- **Economique :** exportation des graines, vente de fourrage (zone urbaine et périurbaine), transformation ;
- **Ecologique :** amélioration de la fertilité du sol (fixation de l'azote de l'air) protection du sol contre l'érosion (plante de couverture), engrais vert ;
- **Artisanat :** fabrication de cordage à partir des fibres extraites des pédoncules des variétés du groupe textilis.

2. LES INTRANTS

2.1. Les semences

Le secteur semencier du Niger a connu deux phases dans son évolution :

Une première phase au cours de laquelle l'Etat assurait en partie la production et la commercialisation des semences améliorées à travers le projet céréalier National (PCN) appuyé par les services agricoles départementaux et les projets de développements agricoles.

La production se faisait à travers cinq (5) centres semenciers de 60 ha chacun, équipés d'infrastructures, dotés d'une capacité de conditionnement de 8 tonnes/jour et de stockage de 1.000 tonnes. Ils sont situés dans les régions de Tillabéry, Dosso, Maradi, Tahoua et Zinder (*Hamdallaye, Guéchémé, Gouroungoussao, Doukou doukou, Angoual Gamji*).

La Direction de l'Agriculture a sous sa tutelle une ferme semencière de base et un laboratoire national de semences.

L'INRAN fournit les semences de pré base qui sont multipliées à la ferme semencière de base de Lossa envoyées dans les centres semenciers régionaux. Les quantités moyennes de semences M1 et M2 étaient de 215 tonnes/an, toutes espèces confondues.

La production de M3 est assurée par des multiplicateurs de semences sous contrat et sous le suivi des projets de développement et des services agricoles surtout qu'à l'époque, les départements administratifs à vocation agricole disposaient chacun d'un projet de développement agricole (Niamey, Dosso, Tahoua, Maradi, Zinder).

Des difficultés dues aux coûts de revient élevés de production et la récession économique ont freiné le développement de la filière et conduit à l'arrêt des activités du PCN et par conséquent au

retrait de l'Etat dans les années 90.

Une deuxième phase actuellement faiblement structurée a pris le relai dans laquelle la production, l'approvisionnement et la commercialisation en semences de mil, sorgho, arachide et niébé se déroulent timidement par un réseau de producteurs privés.

La semence est un des intrants agricoles qui joue un rôle important dans la productivité et la compétitivité de l'agriculture et par voie de conséquence le revenu des producteurs à condition qu'elle réponde à des critères rigoureux de qualité. D'après la FAO (Abidjan, 1998), **la semence de qualité contribue à elle seule à près de 40% dans l'accroissement des rendements.**

Selon l'étude de référence sur la filière niébé dans la région de Zinder (SNV Zinder/CESAO - PRN), 33,53% des semences dans la région de Zinder proviennent de l'autoproduction, 32,95% du marché du village, 19,65% des multiplicateurs du village, et seuls 3,47% des services agricoles (fig1).

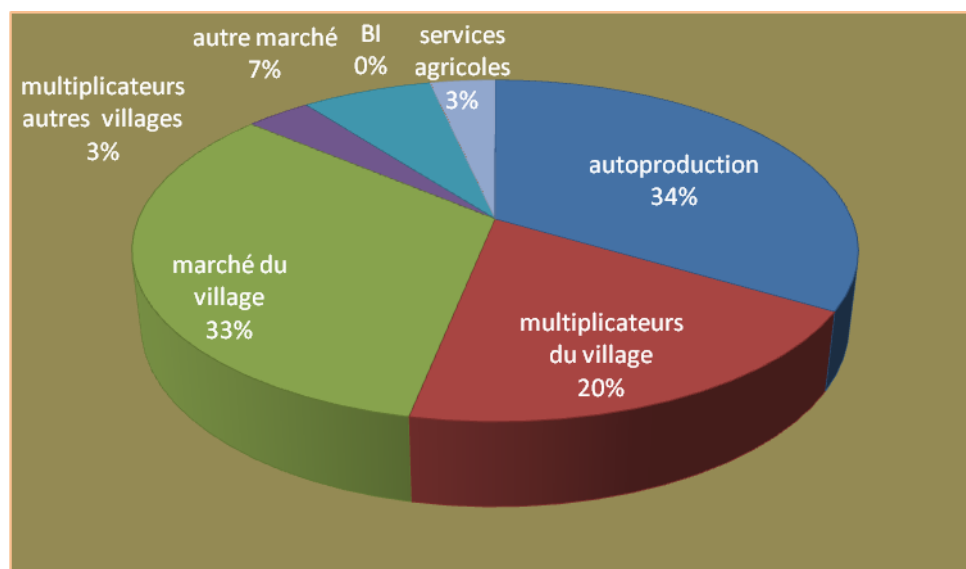


Figure 1 : La provenance des semences de niébé cultivé (source (CESAO-PRN) Antenne de Maradi)

Les principales variétés cultivées au Niger

Sur la base des résultats fournis par l'INRAN (Institut National des Recherches Agronomiques du Niger), les variétés utilisées au Niger sont les variétés locales et les variétés améliorées :

- les variétés locales

Plusieurs variétés de semences sont utilisées souvent même mélangées et auxquelles les paysans et les commerçants octroient des noms à leur convenance. La provenance n'est pas toujours connue mais certaines sont d'origine nigériane. On peut citer sans être exhaustif : Dan dam, Hanou marini, Bodari, Dan tchana, Golabo, Dan illa, Oloka.

- les variétés améliorées

Elles sont reconnues pour leur précocité (cycle de 50 à 60 jours) et leur productivité. Les objectifs de sélection sont atteints puisque les rendements sont facilement doublés tandis que la plante arrivant à maturité avant les céréales et notamment les variétés à cycle court, constitue une alimentation d'appoint en période de « soudure » au cours de laquelle la nourriture est rare.

Les résultats de la recherche ont pu combiner aussi bien la production appréciable de fanes, l'adaptation à la culture associée (bien qu'elles n'expriment pleinement leur potentiel qu'en culture pure) et surtout de bonnes qualités culinaires et organoleptiques.

Tableau 1 : Caractéristiques de quelques variétés améliorées de niébé cultivées au Niger

Variété	Cycle (en jours)	Rendement (t/ha)	Résistance
TN 121-80	80-85	1	Striga
IT 90K-372-1-2	60-70	1,2	Pucerons
IT89KD-374-57	65-70	1	Pucerons
IN92E-26	80-85	1,4	Striga
TN5-78 (Jan nera)	70-75	1,5 à 3	Striga
KVX 30-309-6G	80-85	1	-
IT98K 205-8	60-65	1 (en milieu paysan)	Striga
IT 97K 499-35	60-65	1 (en milieu paysan)	Striga
IT 97K 499-38	60-65	1 (en milieu paysan)	Striga

Source : Inran

De toutes ces variétés de semences, celles qui sont les plus prisées par les producteurs-(trices) sont la KVX et la IT 90K-372-1-2 en raison de la taille des grains (grosse), de la couleur (blanche) de leurs graines et du goût.

A Maradi par exemple, celle qui est la plus prisée par les producteurs est la variété locale dénommée « DAN DAM » une variété à cycle long qui vient du Nigeria. Les raisons avancées par les producteurs sont les suivantes :

- son cycle long qui lui permet d'arriver à maturité pendant la saison froide évitant l'infestation des parasites très importante au cours de l'hivernage et avec en plus l'avantage de faire plusieurs récoltes pendant la saison froide ce qui est impossible pendant l'hivernage, d'où le gain en rendement satisfaisant.
- la couleur blanche de ses graines qui est conforme à celle prisée sur le marché.

2.1.1. Les acteurs de l'approvisionnement en semences

La Direction générale de l'agriculture et ses démembrements

La DGA entreprend depuis 2000 une enquête annuelle sur la disponibilité en semences à travers sa division semences, législation et qualité, , avec l'appui du projet FAO Intrants-MDA.

En début de chaque campagne d'hivernage, elle entreprend dans toutes les régions une mission de sensibilisation des acteurs et de mise en place des fiches d'enquête au niveau des producteurs ou associations. Les fiches remplies sont récupérées par les services agricoles et transmises pour le traitement et l'analyse des données dont les résultats sont publiés. L'objectif de cette enquête annuelle est de permettre à la DGA :

- de programmer des séances de formation des multiplicateurs ou associations qui se sont démarqués dans l'activité semencière en vue de les rendre davantage plus professionnels ;
- de concevoir et de mettre en place un mécanisme de certification de semences, basé sur une législation semencière nationale condition *sine qua none* pour l'amélioration et la sécurisation des productions végétales.

Le dernier bulletin disponibilité des semences 2007 traite de :

- La production de semences 2006 par espèce et par variété ;
- La disponibilité en semences 2007 par espèce et par variété ;
- La production 2006 et la disponibilité 2007 de semences de base de l'unité semencière de l'INRAN ;
- La disponibilité en semences 2007 par variété et par département ;

- La production et la disponibilité avec prix indicatif de vente par espèce, par variété, par multiplicateur et par département ;
- Le répertoire des multiplicateurs de semences du Niger.

La Dacpor

La direction de l'action coopérative et des organisations rurales au MDA qui a pour mission d'assurer la reconnaissance légale et d'encadrer les coopératives et organisations rurales.

L'INRAN

L'INRAN fournit les semences de pré base qui sont multipliées à la ferme semencière de base de Lossa avant d'être envoyées dans les centres semenciers régionaux.

Les Organisations professionnelles (OP)

- ✓ **I'APPSN** : l'Association des producteurs privés de semences au Niger

Elle a été autorisée à exercer par arrêté N°0172/MI/DGAPJ/DLP du 14 mai 2001 et compte environ 1500 membres. La production annuelle moyenne par les membres a été estimée à 2500 tonnes. Elle intervient sur l'ensemble du territoire national.

Elle a pour objectif de :

- contribuer à l'amélioration de la production, le conditionnement, et la distribution des semences des plantes cultivées au Niger
- contribuer à une bonne structuration de la filière semencière au Niger.....
- contribuer à la sécurité alimentaire en proposant des pratiques culturales et des produits végétaux susceptibles d'accroître la production agricole
- promouvoir une grande professionnalisation des membres par leur formation et leur information
- veiller au respect des textes en vigueur pour la certification
- etc...

LES PROJETS et ONG

- ✓ **Les projets FAO /OSRO NER 602 BEL et OSRO NER 604 LUX**

Ces Projets intervenant dans la multiplication des semences de niébé principalement les variétés K VX30 309 6 G et TN 121 80, TN 5-78 figurent parmi les principaux partenaires soutenant la politique semencière du Niger et ont comme **Objectifs spécifiques** :

- l'atténuation de la vulnérabilité des ménages agricoles par l'augmentation des capacités de production agricole (cultures maraîchères et pluviales) ;
- l'augmentation de la disponibilité locale en semences de qualité vivrières et maraîchères par la mise en place d'un système décentralisé de semences ;
- l'amélioration des capacités techniques des producteurs ;

L'Unité de coordination des Urgences Agricoles de la Représentation de la FAO au Niger, en début de chaque campagne agricole pluviale, met des semences à la disposition des ménages vulnérables dans les départements déficitaires à l'issue de l'évaluation de la campagne agricole d'hivernage. Pour augmenter les disponibilités en semences de qualité, l'Unité de coordination des Urgences Agricoles (ECU) de la Représentation de la FAO a réalisé pendant quatre années successives (2006, 2007, 2008 et 2009) un programme de multiplication des semences de mil, sorgho, niébé et arachide.

A travers ce programme, ECU/FAO organise :

- un atelier d'évaluation et programmation des activités,

- l'appui en intrants agricoles (semences de base et engrais) aux multiplicateurs de semences partenaires du programme à travers un contrat de multiplication,
- l'appui logistique aux partenaires techniques et OP dans le cadre de l'encadrement et la sensibilisation des multiplicateurs à travers des protocoles d'accord ;
- le renforcement des capacités techniques en matière de suivi, contrôle et production des semences de qualité à l'endroit des producteurs de semences et de l'encadrement technique.

En 2009, il a été emblavé 290,376 ha en niébé dont 138,5 ha de K VX et 151,876 ha de TN-5-78 Leur intervention se fait à travers les services agricoles notamment dans les centres de multiplication de semences de Guéchémé, Angoual Gamji, Doukou doukou, Hamdallaye, Gouroungoussao et kéguel ;

Les organisations paysannes bénéficiaires doivent disposer d'un agrément et situées sous l'isohyète 400mm de pluies pour les cultures pluviales. L' appui par les ONG, Projets et services de l'agriculture est exigé ;

On peut citer sans être exclusif : Fédération Moribeen, GPS de Dosso d'Afolé de Tibiri Douchi, Wassangou de Guéchémé, Fédération de FUBI de Tanout, OP féminines de Guidan Gaba et Makani de Gaya, GPS de Simiri Ouallam, de Aïnoma Say, FUCAP, GPS de Doguérawa et Doukou doukou, Fédération FUMA GASKIZA et KUZU, GPS de Bandé et OP Iri de Angoual Gamji Magaria, Grappe de Multiplicateurs de Guidimouni, Coopératives de Djirataoua, Tajaé Fédération de FUBI de Zinder.

Les projets partenaires et ONG : ONG ADD Wafakaye de Harikanassou (Boboye), GPS Alfarey Ma Zada, Groupements féminins de Sambéra, Kopti Tanda et Ouna de Dosso,

Les résultats de l'affectation des productions 2008 en hivernage 2009 :

- La labellisation de 40 tonnes de semences récupérées en remboursement des intrants pour l'approvisionnement des Boutiques d'Intrants dans des sachets de 2 kg en collaboration avec la Division Semences, Législation, Qualité (DSLQ) de la DGA/MDA et pérennisation de l'activité ;
- la distribution ciblée du reliquat de la récupération des semences en remboursement des intrants (au niveau des stocks récupérés de plus de 5 tonnes);
- la sécurisation des productions à travers le Warrantage;
- etc..

✓ **L'ONG belge Aquadev**

Elle intervient également dans la production de semences améliorées en vue de soutenir la production dans la zone d'intervention de ses projets dont trois (Caravane, Niger XII et NNN) interviennent actuellement dans la région de Zinder. Parmi les 15 communes concernées par les 3 projets d'AQUADEV, 6 bénéficient d'appui en production de semences de niébé. Il s'agit de : Tanout et Olléléwa (département de Tanout), Kagna Wamé (département de Mirryah) et Yaouri et Matameye (département de Kantché).

✓ **L'Alliance semencière pour l'Afrique de l'Ouest : WASA :**

C'est un programme régional avec des équipes nationales au Ghana, Mali, Niger, Nigéria, et une prochaine extension au Burkina Faso, Sénégal, et Bénin/Togo. La coordination régionale est basée au Mali.

- Objectifs : établir une industrie durable de production de semences en :
- Activités :
 - la facilitation dans le temps de l'accès des producteurs aux intrants locaux

- le renforcement de la compétitivité des entreprises semencières et des distributeurs d'intrants locaux
- l'amélioration de l'accès aux intrants de qualité en provenance du secteur privé
- l'identification et la formation des distributeurs et des multiplicateurs de semences
- les activités de création de la demande et liaisons des petits producteurs aux marchés à travers les distributeurs
- les champs écoles de démonstration
- l'appui aux boutiques d'intrants agricoles
- Partenaires d'exécution : ICRISAT, CNFA, SSC, ISU, AFSTA
- Partenaires financiers : USAID-AGRA-/PASS-Ke mseed-Pionneer-Monsanto

Les Privés

✓ La société MANOMA

La Société Nigérienne de Production, de Conditionnement, de Commercialisation des semences agricoles et forestières et d'approvisionnement en intrants agricoles « MANOMA S.A » est une société anonyme avec conseil d'administration au capital de 85 000 000 F CFA. Son chiffre d'affaires a été de 838 954 005 FCFA en 2006, 764 596 827 F CFA en 2007, et 449 721 400 FCFA en 2008.

Elle a commercialisé : 1050 tonnes de semences en 2006, 375 tonnes en 2008, 559 tonnes en 2008, 1060 tonnes en 2009, 42 000 litres de pesticides en 2009.

✓ La ferme semencière AÏNOMA

C'est une société ayant pour objet la multiplication, le conditionnement et la commercialisation des semences améliorées ainsi que toutes les opérations se rapportant à l'importation, l'exportation, le courtage, la consignation, le courtage, la consignation, l'emmagasiner, le transit et le transport sur le marché local d'équipements et intrants agricoles divers.

Elle dispose de 100 hectares de terres irrigables et 525 de terres dunaires et compose avec plus de 1000 paysans multiplicateurs.

2.1.2. Les circuits d'approvisionnement

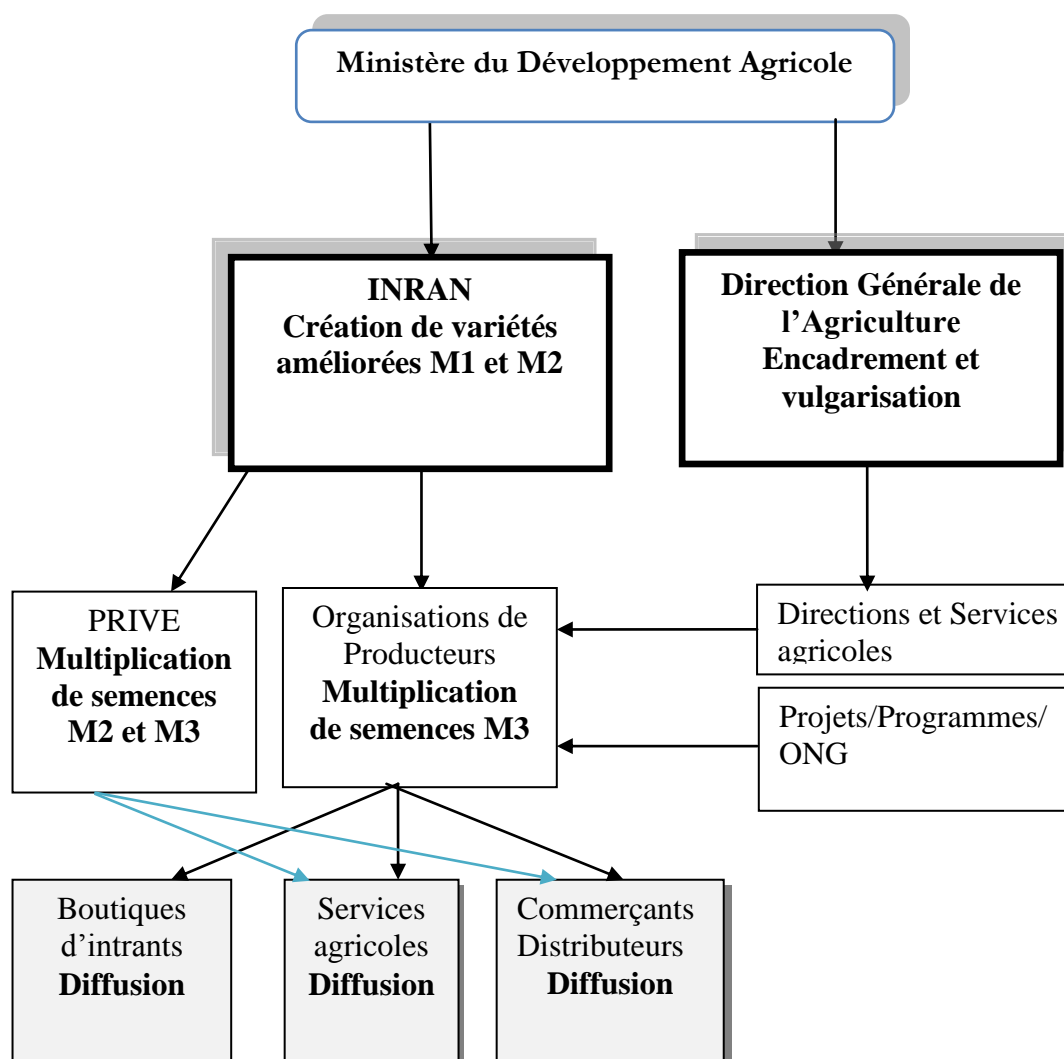


Schéma 1 : Circuits d'approvisionnement en semences améliorées de niébé

2.2. Les engrais

Les sols du Niger cultivés en saison des pluies sont très pauvres en éléments fertilisants minéraux et organiques. Ce sont des sols ferrugineux tropicaux bruns subarides avec 80 à 90% de teneur en sable, 1 à 8% en argile et un taux de limons de 2 à 6%. Ils sont généralement acides (pH variant entre 4,5 à 7), pauvres en matière organique (0,15 à 0,7%), et carencés en phosphore et en azote. Selon la FAO, le pourcentage des agriculteurs qui utilisent des engrais est de loin plus élevé pour les cultures maraîchères (oignon 80%, légumes divers 84%), moindre sur les autres cultures irriguées (maïs et sorgho irrigué 35%, riz 60%, coton 50%) et faible en culture pluviale (mil 1%, sorgho 5%, niébé 3%).

Dans ce contexte, il s'avère urgent de mettre à la disposition des producteurs, des engrais en quantité suffisante et de qualité à des prix abordables dans les zones de production du niébé. L'exemple des boutiques d'intrants financées par les projets intrants FAO, PIP 2 et d'autres

bailleurs (ONG, projets et programmes) dans le but de faciliter l'accès des producteurs aux intrants de bonne qualité à des prix raisonnables est à reconduire.

La capacité maximale du marché de l'engrais au Niger est faible de l'ordre de 25000 tonnes par an.

La SIAD prévoit une plus grande implication des OP dans la gestion des intrants et l'augmentation de leurs capacités. La mise en œuvre du fonds tampon pour l'achat des engrais par les OP entre donc bien dans la stratégie nationale de référence.

2.2.1. L'approvisionnement au niveau des producteurs

- **Les engrais minéraux :** Les engrais vendus au Niger sont : Les composés NPK les plus utilisés, les superphosphates simples (SSP) et les triples phosphates (TSP), l'urée ainsi que le DAP récemment introduit qui présente le meilleur avantage de prix de l'unité fertilisante. Les producteurs les achètent au marché, dans les boutiques d'intrants localisées dans certains gros villages, au niveau des OP, chez certains commerçants des foires pratiquant l'usure et dans les magasins des démembrés de la Centrale d'approvisionnement.
- **La fumure organique :** elle se fait soit directement par le séjour des animaux à travers un contrat de pacage, les passages d'animaux pendant le pâturage ou par apport à dos d'âne ou par charrette tractée par un animal. La fumure provient généralement de détritiques de pailles et tiges mélangés aux déjections des petits et gros ruminants en semi stabulation dans les concessions.

2.2.2. Les acteurs de l'approvisionnement en engrais

2.2.2.1. La centrale d'approvisionnement (CA)

Il s'agit d'une structure étatique sous tutelle du Ministère du développement agricole et qui est représentée dans toutes les régions du Niger ; On distingue deux sources d'approvisionnement :

- celle provenant des dons KR2 en provenance du Japon, et du Nigeria
- celle provenant du budget national à travers les inscriptions sur le budget national pour en financer l'approvisionnement.

La mission actuelle de la CA consiste à la gestion des engrais à travers la planification des besoins, le lancement des appels d'offre, la réception, le stockage et la distribution. Elle dispose de la caution de l'Etat et des banques pour opérer des achats d'engrais sur crédit fournisseur. Les prix pratiqués sont uniformes sur tout le pays grâce au mécanisme de subvention et les facilités de stockage et de transport accordées à la Centrale par l'OPVN, ainsi qu'aux moyens propres de la Centrale (magasins, camions etc...), qui réduisent les frais d'approche. Tous les intrants vendus par la centrale d'approvisionnement sont subventionnés de l'ordre de 30 à 40% et les prix uniformes dans tout le pays sont fixés par un comité ministériel créé à cet effet.

Les engrais vendus par la centrale sont : Les composés NPK les plus utilisés, les superphosphates simples (SSP) et les triples phosphates (TSP), l'urée ainsi que le DAP récemment introduit qui présente le meilleur avantage de prix de l'unité fertilisante. Elle est présente dans tous les chefs lieux de région et de département.

La CA a l'avantage de fournir des produits et équipements de qualité et permet aussi de palier aux ruptures de stocks organisées par les commerçants à des fins spéculatives.

Au cours de l'année 2009, le stock disponible de la C.A a été de 28000 tonnes d'engrais (urée et NPK) et les ventes ont concerné 11500 tonnes en raison de 270 000F l'unité soit 13500 FCFA le sac de 50 kg.

2.2.2.2. Les bailleurs de fonds et les donateurs

Il s'agit des dons japonais, les dons Libyens, Nigériens, Marocains, de la FAO, et la Banque Mondiale.

2.2.2.3. Les privés

Le secteur est constitué de commerçants formels et informels. Le commerce formel est assuré par les entreprises nigériennes Agrimex, Agri service-plus, SSL, Manoma SA et les représentations de Biochem (Bénin) et Hydrochem (Togo).

Le commerce informel s'approvisionne en priorité au Nigéria avec des capacités d'importations difficiles à déterminer et une qualité de produit qui est souvent douteuse avec des proportions d'unités fertilisantes inférieures aux indications. Malgré que les études MARP (diagnostic participatif sur l'approvisionnement en intrants : septembre 2005) aient fait ressortir la prédominance des commerçants privés dans l'approvisionnement, la capacité du secteur privé à subvenir au besoin du marché n'est pas fiable pour le moment, et leur approvisionnement se limite à la sous-région. La capacité peut s'améliorer une fois qu'ils disposeraient d'un marché important avec le développement des cultures de rente fortes consommatrices d'intrants ce qui leur permettrait de faire des commandes pouvant mobiliser un ou des bateaux de petite à moyenne contenance.

2.2.2.4. Les coopératives

Elles n'ont pas de grandes capacités à assurer les importations mais s'organisent à faire des commandes groupées auprès de la CA ou des privés. Plusieurs OP notamment les structures faitières s'investissent maintenant dans l'appui à leurs membres en vue de trouver une solution au problème d'approvisionnement en intrants, par la création de boutiques d'intrants, l'organisation de commandes groupées et la recherche de partenaires techniques et financiers. C'est le cas notamment de MOORIBEN, FCMN/Niya, FUBI, SA'A, CASPANI, ANPIP, FUCOPRI, FUMA, FUCAP, UCMA qui en 2009 ont commandé 3000 tonnes d'engrais.

2.2.2.5. Les boutiques d'intrants (BI)

Les boutiques d'intrants sont des entreprises coopératives à caractère économique permettant d'offrir des services de proximité en proposant une gamme diversifiée de produits à prix compétitifs tels que :

- la vente d'intrants agricoles (engrais, semences, pesticides), produits vétérinaires et zootechniques ;
- la location de matériel agricole (appareils de traitement phytosanitaire, houes, brouettes, charrettes, motopompes, etc....) ;
- les traitements phytosanitaires en rapport avec des brigadiers formés et agréés par les services techniques ;
- la multiplication et la vente de semences améliorées ;
- l'évaluation des besoins en début de campagne et le groupage des commandes d'engrais afin d'avoir une économie d'échelle.

Au niveau des BI les achats se font généralement au comptant contrairement aux banques d'intrants. Le dernier recensement du Projet IARBIC en décembre 2009 fait état de **507 BI construites** sur l'ensemble du territoire et dont **315 sont opérationnelles**.

Elles font généralement partie du réseau de leur fédération de rattachement et fonctionnent avec un fonds de roulement mis en place au départ par le projet à l'origine de leur création.

Tableau 2: répartition des BI par Régions en décembre 2009

Régions	Agadez	Diffa	Dosso	Maradi	Tahoua	Tillabéry	Zinder	CUN	Total
Nombre de BI réalisées	38	12	57	120	60	51	158	11	507
Nombre de BI fonctionnelles	28	6	48	58	52	39	76	8	315

Source : Projet IARBIC

2.2.2.6. Les commerçants ambulants

Il s'agit surtout de nigériens qui parcourent les marchés tout le long de la frontière avec le Nigeria.

2.3. Les produits de traitements phytosanitaires

2.3.1. Les acteurs de l'approvisionnement en produits phytosanitaires

L'arrêté N° 15 du 15 mars 2000 définit les modalités d'intervention des services publics. L'Etat assure la protection des cultures vivrières et la lutte contre les grands fléaux (acridiens, oiseaux granivores). Les producteurs prennent en charge la protection phytosanitaire des cultures de rente et participent à la lutte contre les foyers localisés d'infestations sur les cultures vivrières, à travers les fiches d'opérations des collectivités par l'achat de produits et appareils ainsi qu'à la formation des brigadiers. En moyenne, 250.000 hectares de cultures sont protégés chaque année.

Dans la logique de la promotion du secteur privé, l'Etat s'est désengagé de la fonction approvisionnement/vente des pesticides au profit des distributeurs agréés, regroupés au sein d'une Association **ADIPHYTO-Niger**. Au 31 août 2006, 193 agréments ont été accordés.

La distribution se fait à travers :

- La centrale d'approvisionnement et ses démembrements qui interviennent dans la distribution des fongicides à des prix avantageux puisque subventionnés,
- La direction de la protection des végétaux du Ministère du développement Agricole,
- Les sociétés privées comme AGRIMEX, Manoma S.A, SFIA, CESBRON-France
- D'autres commerçants privés agréés souvent se ravitaillant au Nigeria,
- Les boutiques d'intrants.

2.4. Matériels aratoire et de traitement phytosanitaire :

2.4.1. L'approvisionnement au niveau des producteurs

Depuis la liquidation de la caisse nationale de crédit agricole (CNCA), on assiste sur l'ensemble du territoire à l'exception de la région de MARADI à une régression drastique de la vente et de l'utilisation de matériel moderne de traction animale.

Depuis 2000, la Centrale d'approvisionnement a reçu un lot de différents matériels dont environ 500 tracteurs de 30 et 35 CV en provenance de la Chine. Ces tracteurs ont été vendus à crédit, ou au comptant.

Lors de la campagne 2009, afin de rendre plus accessibles les tracteurs aux producteurs agricoles le Ministère du Développement agricole a mis en œuvre le « mulching système », opération qui consiste à mettre à la disposition des Directeurs départementaux de l'Agriculture (DDA) un ou des tracteurs qui pourront réaliser des prestations de services pour les agriculteurs. Un comité départemental est chargé de fixer le prix de la location et la manière d'utiliser le tracteur (par ha, par jour, par heure, le mode de paiement, etc.). Chaque département définit son mode de fonctionnement et gère son tracteur.

2.4.2. Les acteurs de l'approvisionnement en matériel agricole

- Les Ateliers UCOMA, ACREMA, CDARMA, AFMA sous la tutelle de la CONACOOOP sont équipés pour la fabrication de matériels aratoires tels que les charrues, les charrettes, houes asines, semoirs, etc.... ;
- La centrale d'approvisionnement et ses démembrements qui interviennent dans la distribution de certains matériels aratoires tels que les charrues, les charrettes, houes asines, semoirs, etc.... ;
- Les ateliers privés de menuiserie métallique qui fabriquent et vendent les charrues, houes asines, semoirs ou charrette. Plusieurs d'entre eux ont été appuyés par l'ancien projet PIP2 ;
- Les forgerons qui fabriquent et vendent les petits matériels aratoires ;
- Les ONG comme CARITAS, LWR.... ;
- Les boutiques d'intrants qui font la distribution
- Les commerçants pour la fourniture des moulins pour la mouture.

2.5. Evaluation de l'approvisionnement en intrants

2.5.1. Les semences

Sur la base des données du dernier recensement publié (2007), la production de semences de niébé pendant la campagne 2007 a été de 158 609 kg et la disponibilité pour la campagne de 2007 a été de 203 551 kg en incorporant les stocks invendus.

En considérant la dose de semis de 10 à 25 kg à l'hectare, la production ne pourra qu'ensemencer 15 860 à 6344,36 hectares et le disponible 20 355 à 8 142 hectares ce qui est très insuffisant en matière de capacité d'approvisionnement.

Les prix de vente varient de 1000 FCFA à Mirryah pour la variété IT89K 374 59 de l'INRAN et 250 FCFA à Diffa pour la variété locale Mama ouda.

Encadré 1 : capacité de production de semences de l'APPSN

L'APPSN a affirmé sa capacité de satisfaire les besoins en semence de niébé de 2011 à 2016 sur la base d'un programme de multiplication de semences avec ses membres.

Tableau 3 : programmation de la production de semences de 2010 à 2016 par Manoma S.A et l'APPSN

Année	Semences disponibles pour la production de niébé
2010	100 tonnes
2011	1440
2012	2160
2013	3240
2014	4860
2015	7290
2016	7200

Source : Manoma S.A et l'APPSN

Les semences disponibles de 2011 à 2016 seront le fruit d'un programme de multiplication avec les multiplicateurs de semences en rapport avec MANOMA S.A et l'APPSN.

2.5.2. Les engrais et produits phytosanitaires

Tableau 4 : programmation de la fourniture des engrais et pesticides de 2010 à 2016 par Manoma S.A et l'APPSN

Année	Objectifs des superficies à traiter (ha)	Besoins en pesticides (litres)	Besoins en engrais (tonnes)
2010	300000	600000	30000
2011	345000	690000	34500
2012	396000	792000	39600
2013	455400	910800	45540
2014	523700	1047400	52370
2015	602300	1204600	60230

Source : Manoma S.A et l'APPSN

2.6. Les atouts et contraintes de l'approvisionnement en intrants

2.6.1. Les atouts

- l'existence de variétés locales et sélectionnées de semences adaptées et très productives
- l'existence de plusieurs structures d'approvisionnement en intrants : la centrale d'approvisionnement, les privés, les OP et les boutiques d'intrants
- l'existence de structures de contrôle de la qualité engrais et produits phytosanitaires
- l'existence d'infrastructures et de centres semenciers
- l'existence d'institutions et de formations de recherche
- l'approvisionnement en équipements se fait à travers la centrale d'approvisionnement, les ateliers régionaux, les commerçants privés et les boutiques d'intrants
- la présence d'un réseau en extension de près de 300 Boutiques d'Intrants, la communication (radio rurale, téléphonie, Internet), le développement de la pratique des cultures de contre-saison dans les endroits les plus reculés constituent des facteurs qui rendent la multiplication décentralisée de semences beaucoup plus aisée.

2.6.2. Les contraintes et solutions envisagées

- l'absence de programme national et le manque d'appui du secteur semencier par l'Etat ;
- l'offre de semences est insuffisante en quantité et en qualité d'où l'utilisation des semences tout venant qui entraineront dans un court terme à une dégradation de la pureté variétale des semences utilisées par les producteurs, une détérioration du capital génétique, et par voie de conséquence une diminution de la productivité et des revenus de ménages ruraux dont la majorité vit sous le seuil de pauvreté ;
- le découragement des producteurs de semences dû à la mévente ;
- le manque de marketing et le mauvais conditionnement ;
- la faible capacité logistique des services techniques qui se répercute dans le suivi des activités, de la traçabilité et de l'appui conseil (*très peu de paysans multiplicateurs ont reçu en retour les formations dispensées aux agents d'encadrement*).
- les prix des semences sont estimés trop élevés par les producteurs ;
- la non implication des banques céréalières dans le dispositif d'approvisionnement en semences ;
- la prédominance de l'auto-approvisionnement et de l'achat sur les marchés locaux ce qui a une incidence directe sur la qualité des semences utilisées qui sont du tout venant ou des produits d'une sélection massale opérée par les producteurs ;
- l'irrégularité des opérations de contrôle et de certification ;

- l'indisponibilité souvent des intrants en quantité suffisante et à la bonne période de l'année,
- les distributeurs agréés ne sont pas tous opérationnels
- les produits et matériels de traitement phytosanitaires sont chers et inaccessibles,
- les produits commercialisés sont souvent de mauvaise qualité, et ne répondent pas à la Réglementation nationale (Ordonnance 96- 008 du 21 mars 1996 et son Décret d'application N° 96-68/PCSN/MDR/H/E du 21 mars 1996) ainsi qu'à la Réglementation commune du CILSS ;
- les bio pesticides et les méthodes alternatives de lutte sont peu connus du grand public ;
- l'utilisation des fongicides pour la protection des semences reste faible.
- Les difficultés de financement des intrants agricoles et le manque de liquidités ou fonds de garantie pour couvrir les importations à travers les crédits documentaires et des faibles capacités de l'Etat à mettre en œuvre la stratégie de micro finance; la qualité douteuse des produits en provenance de certains pays notamment le Nigeria conséquence de l'insuffisance ou le dysfonctionnement des services de contrôle de la qualité aux frontières tout comme à l'intérieur ; l'éloignement des ports,
- l'inaccessibilité des producteurs, équipementiers et transformateurs au crédit

Encadré 2 : Amélioration de l'approvisionnement en intrants

L'amélioration de la production du niébé en quantité et en qualité est dépendante d'un certain nombre de facteurs liés entre eux dont le plus important est la volonté politique de l'Etat à travers la promotion de la consommation nationale et de l'exportation. L'accroissement de la consommation nationale et de l'exportation entraîneront une amélioration de l'approvisionnement en intrants et de leur utilisation, et par conséquent un développement et une amélioration de l'offre en intrants.

Sans être exhaustives, les solutions envisagées suivantes s'ajoutent à celles figurant dans le plan d'action comme activités :

- L'appui aux OP dans l'élaboration, le financement et la mise en œuvre de sous projets éligibles par le PRODEX, à travers un appui aux structures d'appui conseil de proximité telles que les GSC pour l'élaboration de sous projets relatifs à la mise en place ou le renforcement de boutiques d'intrants,
- L'organisation de visites inter sites sur les techniques et pratiques visant à promouvoir l'utilisation des intrants agricoles, à travers des champs écoles paysans,
- Le renforcement des capacités des SFD/IMF (appréciation des dossiers intrants).
- la formation et les visites d'échanges.
- la pratique d'une alternative à la lutte chimique éprouvée, économiquement supportable par les producteurs et respectueuse de l'environnement.

Dans le cadre de la SIAD, concernant le matériel agricole, il s'agit de passer d'une fabrication artisanale à une production semi industrielle de certains produits plus accessibles aux producteurs.

- l'atelier AFMA de Niamey pourra assurer le montage des tracteurs et des motoculteurs livrés en pièces détachées ainsi que la formation d'un noyau de techniciens de niveau moyen.
- les ateliers UCOMA, ACREMA, CDARMA seront équipés afin d'assurer l'entretien/réparation des tracteurs livrés dans les régions, tout en continuant à diversifier leurs prestations.
- L'EMIG est en mesure de fabriquer à la demande du matériel de transformation ;

2.7. Coûts indicatifs d'installation d'une boutique d'intrants²

Les cinq principales phases

1. Préparation : 2 réunions préparatoires
 - a. Réunion d'information/sensibilisation du groupement ;
 - b. Réunion de décision, approbation du Règlement Intérieur et cotisations. Assemblée Générale constitutive avec élection du Comité de Gestion.
2. Constitution du fonds de roulement (cotisations des membres et apports partenaires) ;
3. Equipements ;
4. Formations en gestion de BI et sur la connaissance et l'utilisation des intrants (3jours min) ;
5. Construction du bâtiment de la boutique d'intrants.

Tableau 5 : besoins d'investissements pour la réalisation d'une Boutique d'Intrants

Etapes	Unité	Prix Total	Apport Population	Apport Bailleur
Phase préparatoire	forfait	360 000	150 000	210 000
Fonds de roulement (stock)	forfait	500 000	250 000	250 000
Equipements	forfait	800 000	-	800 000
Formations	forfait	109 129	-	109 129
Construction	forfait	1 636 670	450 000	1 186 670
TOTAL		3 405 799	850 000	2 555 799

L'apport de l'OP de 850 000 FCFA correspond à 25% du montant total de 3 405 799 FCFA ce qui peut cadrer avec le financement à coûts partagés du Prodex.

Bâtiment

Pour la construction : le montant est très variable suivant le type de bâtiment (dur, semi-dur, banco), la superficie et le degré de finition souhaités. Le coût peut varier de :

- 500.000 CFA si le bailleur se contente de procurer quelques matériaux durables (ciment, portes, tôle)
- à ± 1.600.000 CFA pour un magasin raisonnable en semi dur (murs en banco, recouvertes de ciment, avec tôles, portes et chape en ciment).
- à 5.000.000 CFA et plus si tout est en dur et construit par un entrepreneur professionnel.

Exemple d'un plan de bâtiment à 1.600.000 CFA : 7.50m*6m avec 2 compartiments dont un pour les produits phytosanitaires.

Fonds de roulement

Le Fonds de roulement est mis en place au départ et est constitué par les cotisations des membres et les apports des partenaires.

Le fonds de roulement initial nécessaire peut fortement varier en fonction de la demande potentielle de la zone d'influence de la BI(en zone où seule l'agriculture pluviale est pratiquée ou à proximité de sites de contre-saison ou de larges périmètres hydro-agricoles. Les BI éloignées, en zone enclavées ou difficiles d'accès auront plus de mal de s'approvisionner régulièrement et auront donc besoin d'un fonds de roulement plus élevé.

La formation

Elle est indispensable au départ de même que les visites et voyages d'étude au niveau des anciennes BI performantes.

² Source : *Projet Intrants FAO*

3. LES SYSTEMES DE PRODUCTION³

3.1 Présentation

Le climat au Niger à forte dominante sahélienne est caractérisé par une courte saison des pluies (de juin à octobre) et une longue saison sèche de novembre à mai, scindée en saison sèche froide et saison sèche chaude. La pluviométrie elle, se singularise par une très forte variabilité temporelle et spatiale avec une tendance à la baisse depuis le milieu des années 1960 (Badolo, 2004).

3.2 Les systèmes de production concernant la culture du niébé au Niger

La pratique de la culture niébé sur toute la zone agricole du Niger ne pouvant être réduite à des bassins de concentration spécifiques, (la superficie cultivée en niébé est de l'ordre de 5 millions d'hectares), l'étude a préféré l'intégrer plutôt transversalement dans les systèmes de production.

3.2.1. *Le système agro-pastoral extensif à céréales et légumineuses*

Il concerne une population rurale estimée en 2003 à 4 049 637 habitants sur une superficie de 12144150 hectares.

Il occupe une bande de pluviométrie moyenne de plus de 350 mm. La partie plus au nord touche la zone sahélienne, celle plus au sud se trouve en zone soudanienne. Les cultures les plus importantes sont le mil et le sorgho en association avec le niébé. Les rendements sont bas, entre 200-400 kg/ha pour le sorgho, 400-500 kg/ha pour le mil et 100-200 kg/ha pour les niébé. Pour les trois spéculations principales, les superficies cultivées sont fortement augmentées à partir de 1985, quant aux rendements ils sont en diminution pour le sorgho et légèrement en croissance pour le mil et le niébé. Système agro-pastoral semi extensif

3.2.2. *Le système agro-pastoral semi intensif*

Il est localisé dans la bande sud des régions de Maradi et Zinder et dans le département de Gaya dans l'extrême sud de la région de Dosso. Dans ce système de production, la ressource sol est fortement exploitée et une grande partie du territoire est complètement anthropisée. Les dynamiques observées montrent que les superficies vivrières se sont stabilisées, par contre, on note une croissance des cultures de rente (sauf le niébé). Sur le plan général, les systèmes semi-intensifs se rencontrent dans des zones où la jachère a pratiquement disparu et ils sont caractérisés par une intégration agriculture/élevage au sein des mêmes exploitations: utilisation de la culture attelée (bovine, asine), l'utilisation de la traction animale dans le transport des récoltes et de la fumure organique. L'utilisation d'intrants est importante et le niveau technologique est assez élevé, dans les zones plus avancées la mécanisation agricole se développe. Le système est caractérisé par la présence d'une forte densité de la population surtout dans le sud de Maradi où on trouve 40-112 habitants/km². L'agriculture est dominée par les cultures pluviales, pratiquées pures ou en association sur les 90 % des superficies exploitées. Les cultures pluviales sont principalement vivrières, mil et sorgho, mais avec une contribution remarquable des cultures de rente (niébé, arachide, souchet, sésame, et voandzou, oseille).

³ Les systèmes de production Agro-Sylvo-Pastoraux du Niger ; Giancarlo PINI, Vieri TARCHANI-Coopération. Italienne-FIDA

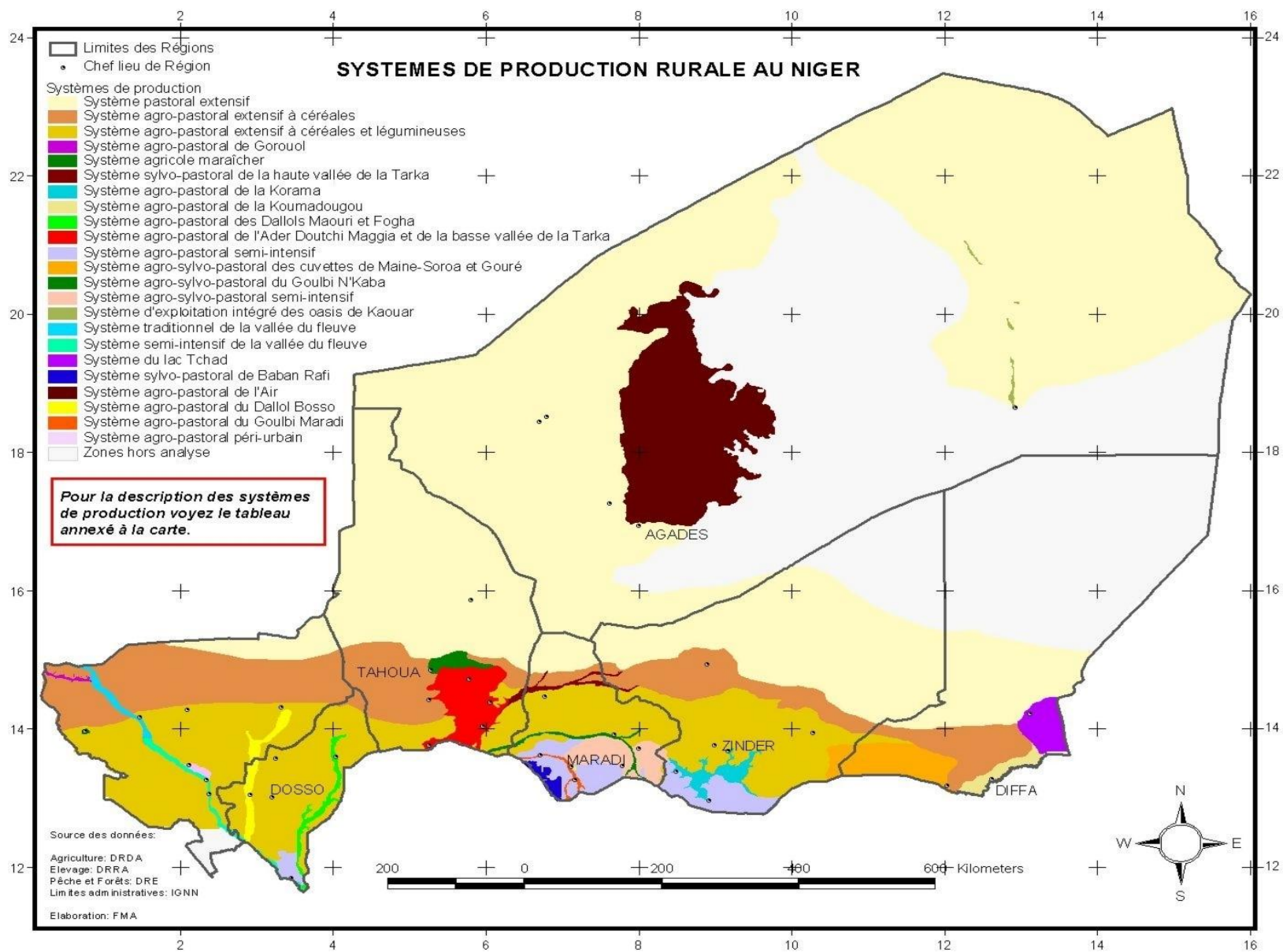


Figure 2 : les systèmes de production au Niger

3.2.3. *Système de production du lac Tchad*

Le niébé cultivé en décrue est entièrement exporté vers le Nigeria.

3.2.4. *Système agro-pastoral de Gorouol*

Le Gorouol est le plus important affluent du Niger en territoire nigérien qui, avec son bassin d'environ 40000 ha, charrie environ 320 millions de m³. La zone renferme plusieurs mares permanentes et semi-permanentes. La caractéristique principale de la zone est que la culture du niébé en décrue y est très développée le long du Gorouol et autour des mares.

La commercialisation du niébé (niébé blanc) se fait vers Niamey, grâce à l'amélioration du réseau routier (route Téra et route Bankilaré).

3.3 Le calendrier cultural

La culture du niébé se pratique au Niger en deux campagnes :

- la campagne d'hivernage de loin la plus importante, au cours de laquelle le semis du niébé est effectué avant la fin de la première quinzaine de juillet juste après le premier sarclage de céréales ce qui évite la maturité au cours de la saison pluvieuse vu son cycle court.
- la campagne de contre saison ou culture de décrue au cours de laquelle la culture de niébé est réalisée après la saison des pluies au fur et à mesure du retrait des eaux des affluents du fleuve Niger tels que les dallols, les koris, les goulbis ; les korama, la Sirba, le Dargol, le Gorouol, etc... Cette forme de culture est minime au plan national (d'origine 1036 tonnes dont 788,3% à Tahoua et le niébé 675 tonnes dont 97,3% à Tillabéry).

3.4 Les associations culturales

Tableau 6 : Contribution des différents types d'association à la superficie cultivée en niébé

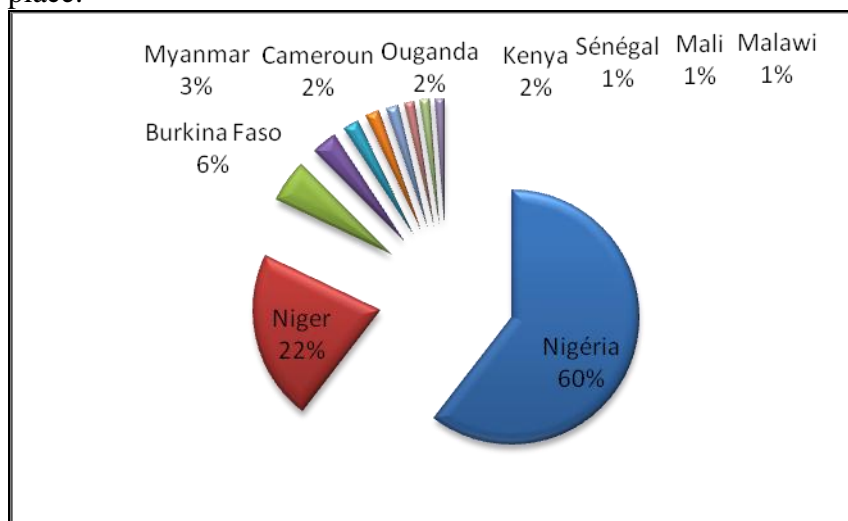
Types d'association	%
Mil+niébé	49,8
Mil+ sorgho +niébé	47,31
sorgho Niébé	4,13
Mil+niébé+oseille	3,87
Autres	3,41
Mil+niébé+arachide	1,03
Mil+niébé+sésame	0,04
Mil+niébé+voandzou	0,02
Total contributions	100

Au Niger le niébé est cultivé en association avec d'autres cultures et rarement en culture pure (2,6% de la superficie totale cultivée en niébé). Ce système cultural est culturel et traduit une pratique ancienne et stratégique de sécurité alimentaire.

Source : DSA/MDA

3.5 La production de niébé

Dans le tableau ci-dessous le Niger est classé en 2007 comme le deuxième pays au monde dans la production du niébé après le Nigeria et très loin devant le Burkina qui occupe la troisième place.



N°	Pays	Production (MT)
1	Nigeria	2800000
2	Niger	1001139
3	Burkina Faso	253190
4	Myanmar	150000
5	Cameroun	95000
6	Kenya	83251
7	Ouganda	75000
8	Sénégal	59812
9	Mali	58291
10	Malawi	55000

Graphique 1 : Pourcentages de la production du niébé dans les dix premiers pays producteurs de niébé en 2007 dans le monde. Source : FAOSTAT

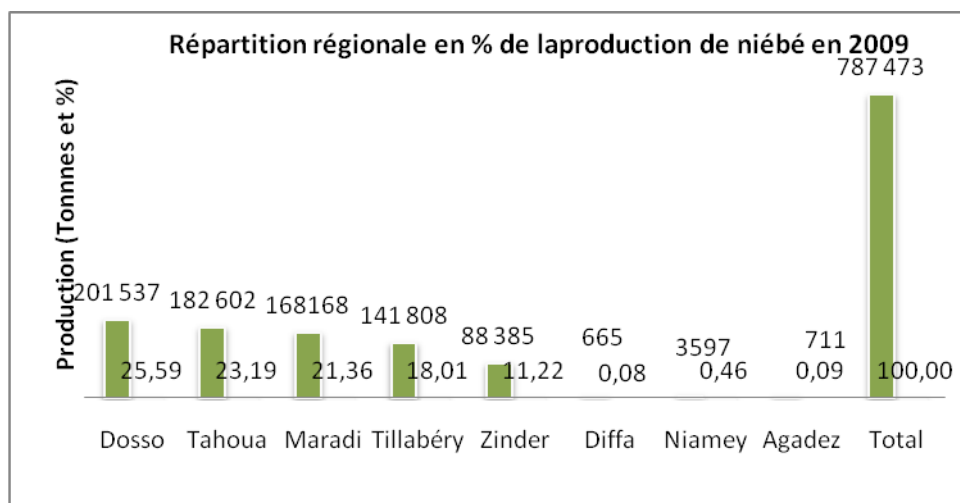
3.5.1. Evolution de la production de niébé

Le niébé est cultivé dans toutes les régions du pays à l'exception d'Agadez. Les régions qui cultivent le niébé sont par ordre d'importance : Zinder avec plus de 25% de la superficie cultivée, Maradi, Dosso, Tillabéry, Tahoua,

Tableau 7 : répartition régionale en % de la production de niébé en 2009

Région	Dosso	Tahoua	Maradi	Tillabéry	Zinder	Diffa	Niamey	Agadez	Total
Production (Tonnes)	201 537	182 602	168 168	141 808	88 385	665	3597	711	787 473
%	25,59	23,19	21,36	18,01	11,22	0,08	0,46	0,09	100,0

Source : DSA/MDA



Graphique 1: répartition régionale en % de la superficie cultivée en niébé en 2009: Source : DSA/MDA

- **En 2007**, la production en culture pure de niébé a été évaluée à 2,6 % des superficies cultivées en niébé.

Le rendement le plus élevé a été de 306 kg/ha et le plus faible à Niamey avec 73 kg/ha

- **La campagne agricole 2008** a enregistré des résultats satisfaisants avec une production importante notamment pour le niébé (1.548103 tonnes selon la DSA/MDA).

- **La campagne agricole 2009** a enregistré des résultats provisoires en dessous de la moyenne des 3 dernières années avec une production estimée à 787 472 tonnes soit la moitié de la production record de 2008. Le classement par production en fonction des régions est : Dosso, Tahoua, Maradi, Tillabéry, Zinder ...

Les raisons de la chute de la production de niébé en 2009 sont dues à l'arrêt brusque des pluies sur tout le territoire national aux environs du 15 septembre et à la forte pression parasitaire notamment dans les régions de Zinder et Maradi.

- **Les superficies** (graphique 3):

De 3 846 277 ha en 1999, elles ont atteint 5 242 396 ha en 2008 ce qui traduit une croissance depuis une dizaine d'année mais pas de façon linéaire car leur évolution présente des creux notamment en 2001, 2004 et 2005 où elles étaient respectivement à 3 846 277 ha, 2 722 186 ha, et 3 464 291 ha et aussi en 2009 avec 4 156293 hectares

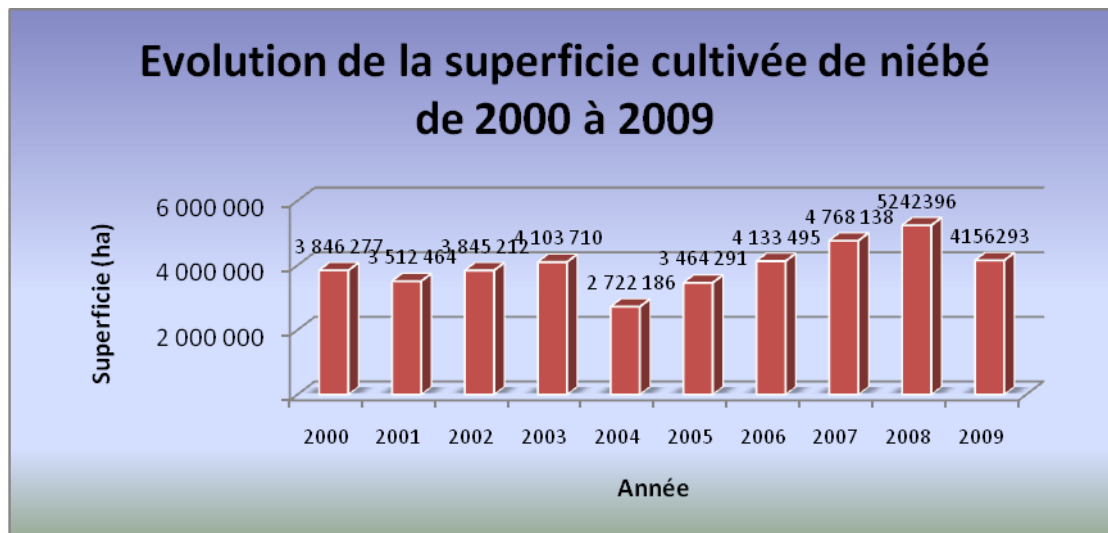
- **Les productions** (graphique 4):

De 262 657 tonnes en 1999, elles ont atteint 1 548 103 tonnes en 2008 soit six fois plus en dix ans malgré des baisses en 2003 et 2004 résultant de la réduction des superficies cultivées et des perturbations de la pluviométrie. la production de 2009 a été de 787 473 tonnes.

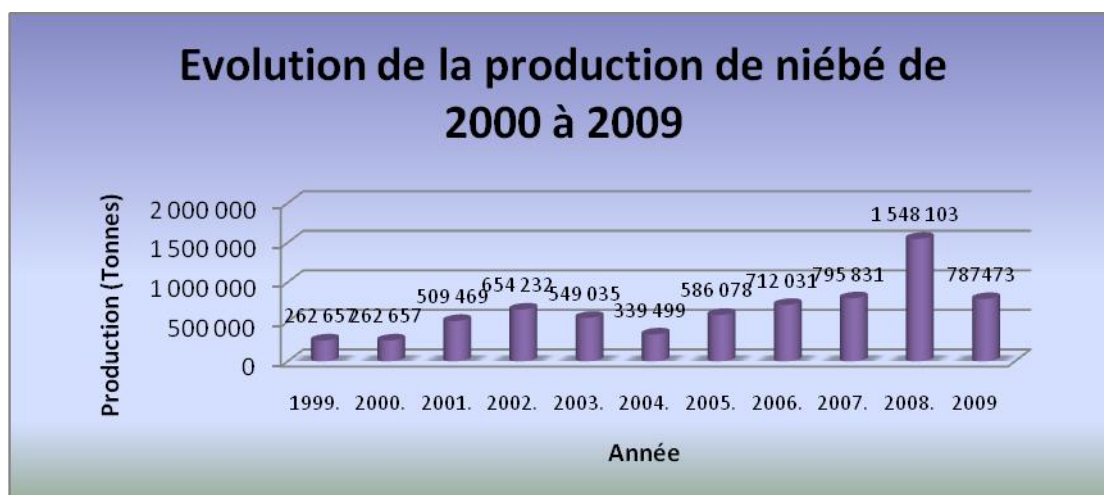
- **Les rendements** (graphique 5):

Ils ont été quadruplés en dix ans passant de 68 kg/ha en 1999 à 295 kg/ha en 2008 malgré les mêmes poches constatées au niveau de la production résultant des effets des sécheresses en 2003 et 2004. En 2009, il a été enregistré un rendement moyen a de 189 kg/ha. le rendement moyen sur les 5 dernières années est de 198,4 Kg/Ha

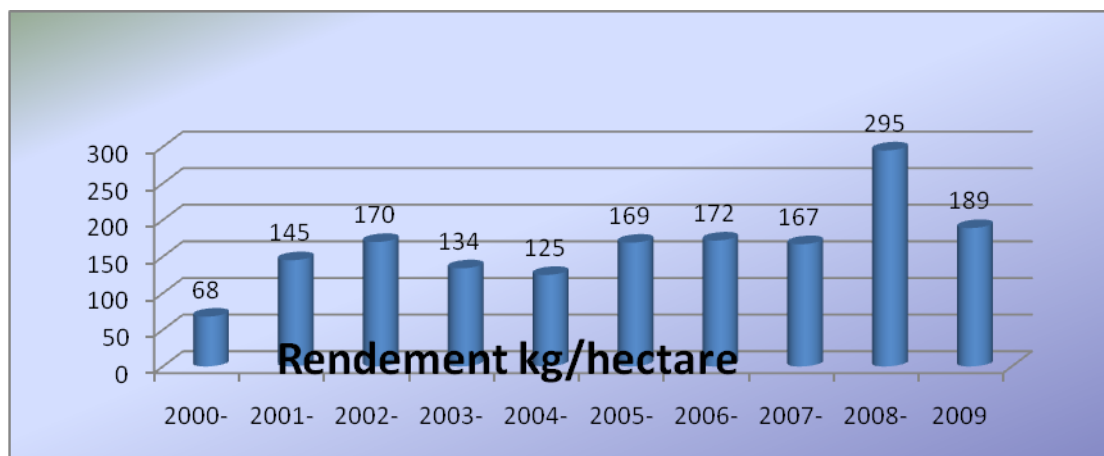
Ceci traduit l'intérêt accordé à cette culture par les producteurs. Un soutien particulier à la culture du niébé par le Prodex à travers le respect de l'itinéraire technique et les bonnes pratiques agricoles.



Graphique 1 : Évolution de la superficie de niébé de 1999 à 2008 (en hectares) Source : DSA/DCV/MDA



Graphique 2 : Évolution de la production de niébé au Niger de 1999 à 2008 (en tonnes) Source : DSA/DCV/MDA



3.5.2. Atouts et contraintes de la production

Atouts

- Les chercheurs s'accordent à reconnaître que le sud du Niger et le nord du Nigeria furent la zone de naissance historique du niébé cultivé d'où la conséquence de l'ancrage culturel de la culture du niébé.
- l'appréciation des qualités organoleptiques des variétés cultivées
- Le climat et les sols du Niger sont favorables à la culture du niébé
- Les populations maîtrisent la culture quoiqu'elle demeure traditionnelle
- La consommation nationale du niébé quoique faible se développe
- l'existence de débouchés dans la sous région

Contraintes

- Les sécheresses notamment de début de cycle et au stade de reproduction
- l'offre de semences est insuffisante en quantité et en qualité
- la dispersion de la production
- l'hétérogénéité du produit livré sur le marché dans certains cas
- La prédominance dans certaines zones de culture de variétés tardives, bouclant difficilement leur cycle de reproduction en cas d'arrêt précoce des pluies
- La pauvreté des sols notamment en phosphore et matière organique
- Les ennemis des cultures dont principalement les pucerons, les punaises, le striga, le chancre bactérien, les viroses
- L'insuffisance des politiques agricoles notamment de prix rémunérateur des produits agricoles, d'encouragement de la consommation nationale, de protection de la culture de niébé classée comme culture de rentes et non vivrière
- La faible technicité des producteurs et l'insuffisance d'un encadrement de proximité opérationnel
- L'insuffisance organisationnelle (sinon l'inexistence) des acteurs de la filière niébé

3.5.3. Solutions envisagées

L'objectif global visé est d'augmenter les revenus en milieu rural et de réduire la pauvreté par l'augmentation de la production nationale de niébé et sa qualité.

Plusieurs stratégies peuvent être mises en œuvre pour atteindre l'objectif visé.

Encadré 3 : Proposition de stratégie pour l'amélioration en quantité et en qualité de la production de niébé

L'une des stratégies pourrait reposer sur :

- La sélection de variétés précoces productives et résistantes aux principaux ennemis et la diffusion graduelle des semences améliorées dans toutes les zones de culture de façon à couvrir en 5 ans le ¼ des superficies emblavées et à l'horizon 2025, les ¾ de ces superficies.
- La définition d'une micro dose d'engrais pour le niébé et son application à au moins le ¼ des superficies d'ici à 2015 et les ¾ en 2025
- La promotion de la transformation du niébé en farine destinée à la confection de produits frits...
- La vulgarisation des techniques de conservation par le triple ensachage et par la méthode chimique
- La poursuite de la politique de prix agricole rémunérateur pour les producteurs.

L'approche utilisée sera participative c'est-à-dire basée sur la pleine implication des acteurs de la filière, l'amélioration des systèmes de cultures notamment les associations et le développement de la consommation nationale.

Sur cette base, en considérant la superficie cultivée en niébé stagnante à **5 000 000 d'hectares en l'an 2015** :

- **le ¼ soit 1 250 000 ha bénéficiant du paquet technologique** (micro dose d'engrais et semences améliorées), **produirait 625 000 tonnes avec un rendement estimé à 500 kg/ha.**
- **les ¾ cultivés selon les méthodes classiques** avec un rendement moyen des cinq dernières années de 198,4 kg/ha produiraient 744 000 tonnes.

Encadré 4 : Production additionnelle de niébé en 2015 avec l'intervention du Prodex

La production totale en 2015 serait de 1 369 000 tonnes contre la production prévisible sans projet de 992 000 tonnes, ce qui donnerait une **production additionnelle de trois cent soixante dix sept mille (377 000) tonnes.**

La valeur de cette production additionnelle en raison de 250 000 FCFA la tonne serait de quatre vingt quatorze milliards deux cent cinquante millions (94 250 000 000) FCFA.

L'encouragement de la culture pure du niébé avec son taux de pratique en 2007 de 2,6% ne peut être envisagé car ce serait une œuvre de longue haleine qui risque de ne pas apporter des résultats positifs. D'ailleurs l'une des caractéristiques culturelles de la culture associée avec le niébé est de palier aux risques d'insécurité alimentaire.

CHAPITRE 3 : LE SYSTEME DE STOCKAGE ET DE CONSERVATION

La conservation et le stockage du niébé demeurent aujourd'hui plus que toujours un problème d'actualité auquel des solutions urgentes doivent être trouvées. Le stockage correspond à l'entreposage des denrées dans une enceinte conçue à cet effet (DK Kossou et N.Aho, 1993). Il est intermédiaire entre la récolte qui dure quelques jours et la consommation qui dure toute l'année. Il permet d'ajuster la brutale expansion de l'offre à une demande étalée sur toute l'année (G.Gherzi et F. Le problème se complique du fait de :

- L'insuffisance de traitement lorsque le niébé est sur pied vu la faible capacité des producteurs notamment avec le retrait de l'Etat.
- l'utilisation de pesticides non recommandés à faible concentration de matière active ou de fois de qualité douteuse.

L'infestation commence au champ sur les gousses, mais le développement des populations est très rapide après le battage et peut engendrer de grandes populations de bruches lors du stockage. La durée de vie des adultes varie de 5 à 10 jours. La femelle peut pondre de 50 à 100 œufs qui restent collés sur les graines. Les larves se développent dans la graine et s'en nourrissent pendant 3 à 4 semaines, après quoi ils émergent à l'état adulte. Le cycle de développement de la bruche comporte 4 phases (œufs, larves, nymphe, adulte) et est bouclé en 5 semaines environ. Un nouveau cycle reprend et c'est ainsi qu'une faible infestation au champ peut provoquer à travers plusieurs générations une perte de la récolte entière au bout de 6 à 9 mois de stockage.

1.1 Evaluation du système de conservation post-récolte

1.1.1. Les méthodes traditionnelles de conservation du niébé

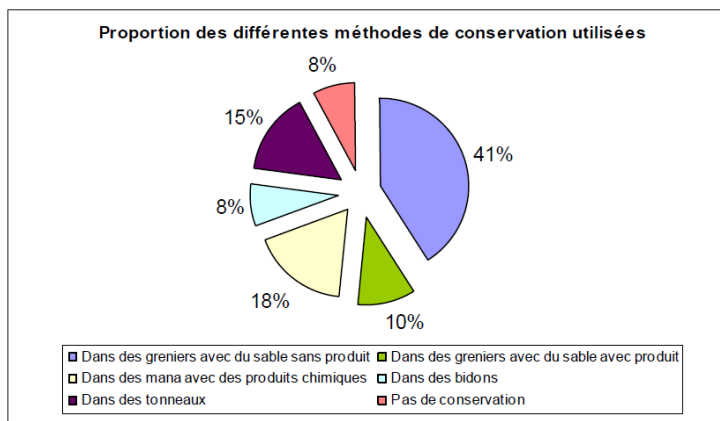
Il existe plusieurs méthodes traditionnelles de conservation de niébé parmi lesquelles on peut citer la conservation :

- la dans des tonneaux
- des gousses sur le toit
- dans des bidons plastiques
- dans les manas⁴, magasins ou greniers
- des semences dans des bidons avec et/ou sans produits chimiques.
- de la partie destinée à l'autoconsommation, dans des greniers et des tonneaux.

À partir du graphique 6 provenant d'une récente étude du Lucop-TaN donnant la proportion des différentes méthodes de conservation du niébé utilisées par les producteurs, il se dégage que dans la zone concernée : 41% de la conservation se fait dans des greniers avec du sable sans produits, 8% sans conservation, dans des bidons 58% et 15% dans des tonneaux.

Graphique 4 : méthodes de conservation du niébé utilisées par les producteurs dans le département de Tahoua

Toutes ces méthodes traditionnelles engendrent des pertes énormes. De plus l'utilisation des pesticides n'est pas sans danger dans la mesure où les paysans ne maîtrisent pas les doses recommandées et que souvent les



Source : Enquête de terrain pour l'étude de la filière niébé du LUCOP-TaN, septembre 2008.

⁴ Le mana est l'unité de mesure qui correspond à un sac de polypropylène qui contient 25 tias (environ (60 kg de niébé).

produits utilisés ne sont pas recommandés pour le stockage.
L'utilisation de produits alternatifs pour le stockage n'est pas suffisamment vulgarisée.

1.1.2. Les systèmes améliorés de stockage de niébé.

a. La technique de fumigation sous bâche

Cette technique utilisée par les grossistes et semi grossistes est efficace si elle est bien menée, moins couteuse et réduit les risques d'intoxication du fait qu'elle ne consomme que cinq (5) comprimés de Phostoxin par tonne de produit.

b. La technique du triple ensachage du Projet PICS

La bruche du niébé *callosobruchus maculatus* ne peut vivre sans respirer de l'air, raison pour laquelle le stockage du niébé dans les milieux dépourvus d'air constitue une méthode efficace de lutte contre cet insecte. La recette du triple ensachage résulte du fait que les bruches une fois que les sachets contenant le niébé sont hermétiquement fermés et encastrés l'un dans l'autre toute entrée d'air est impossible d'où la mort absolue des insectes s'y trouvant et l'arrêt du cycle de reproduction.

Aujourd'hui, la technique de triple ensachage en vulgarisation par l'INRAN et l'ONG World Vision grâce à l'appui de la fondation Bill et Melinda Gate est en voie de constituer une alternative de taille dans la mesure où elle permettrait sans utilisation de pesticide de garder pendant au moins 8 mois le niébé indemne de toute attaque. Environ 6000 villages ont été concernés par la vulgarisation de cette nouvelle technologie qui aidera probablement les producteurs à améliorer leurs revenus en limitant le bradage dû en partie à l'absence de moyen efficace de conservation et ouvrira d'autres marchés exigeant notamment la limitation de l'utilisation des pesticides.

Le Projet PICS⁵ de Purdue University est en partenariat avec : IITA, INERA, INRAN, WORLD VISION, ONGs, Services de vulgarisation, Producteurs et Organisations paysannes.

Sa vision est qu'en 5 ans 50% du niébé stocké le sera grâce au stockage hermétique.

Les objectifs du projet :

- couvrir 28000 villages dans 10 pays en 5 ans (2007-2012) dont 5209 au Niger ;
- vulgariser le triple ensachage à travers les démonstrations au village et les sensibilisations par la radio ;
- faciliter l'établissement d'un système durable de production et de distribution des triples sacs à travers les grossistes, les distributeurs et les paysans ;
- adoption du triple ensachage par les producteurs et les commerçants de niébé ;
- accroître les revenus des petits producteurs ;
- augmenter la qualité marchande du niébé ;

L'intervention a été basée sur :

- la sensibilisation et la formation avec l'appui de 336 CDA et animatrices motorisés dont 128 femmes soit 38%. Des messages de sensibilisation ont été diffusés par 95 radios rurales et télévisés avec l'appui de spots sur plaques publicitaires en langues Haoussa, Djerma, Kanouri, Fulfulde, Tamasheq.

Sur le plan économique en dehors des gains énormes qu'engendre l'utilisation de la triple sacherie avec un taux de pertes quasi nul, il faut ajouter les effets additionnels positifs de la chaîne de valeurs PICS. Le schéma ci dessous illustre que non seulement les ventes et les revenus s'accroissent, et qu'il en est de même de la qualité du niébé stocké et des produits issus de la transformation mais aussi que les cas d'intoxication diminuent.

⁵ Purdue Improved Cowpea Storage

Schéma: 2 : chaîne de valeurs PICS

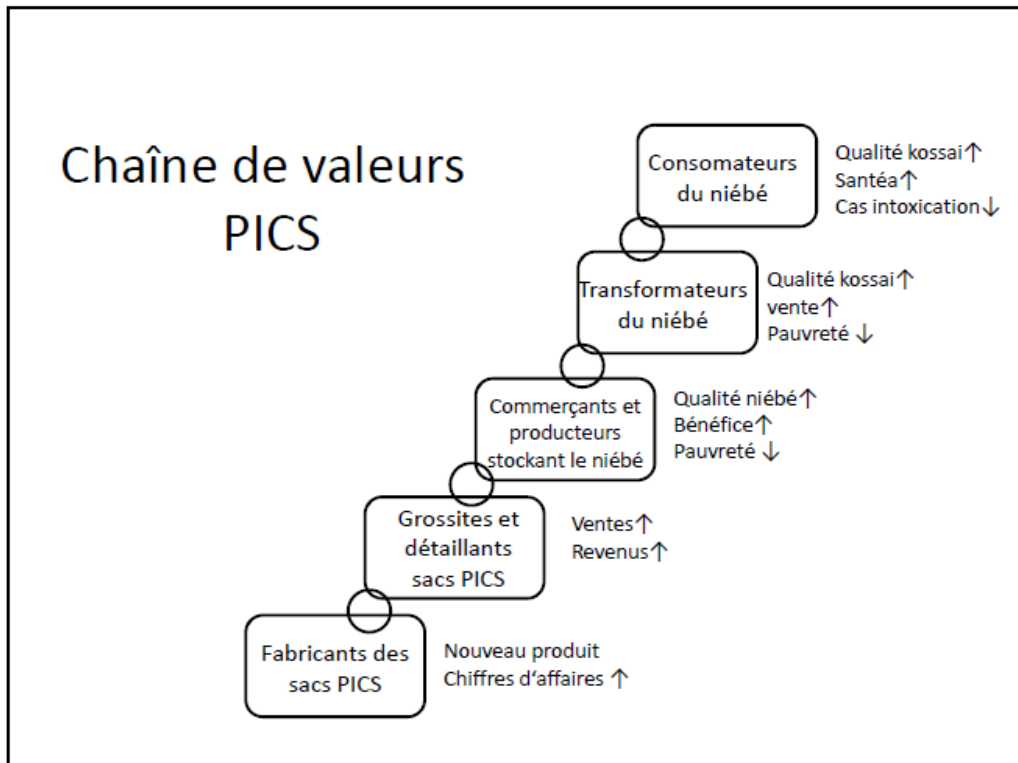
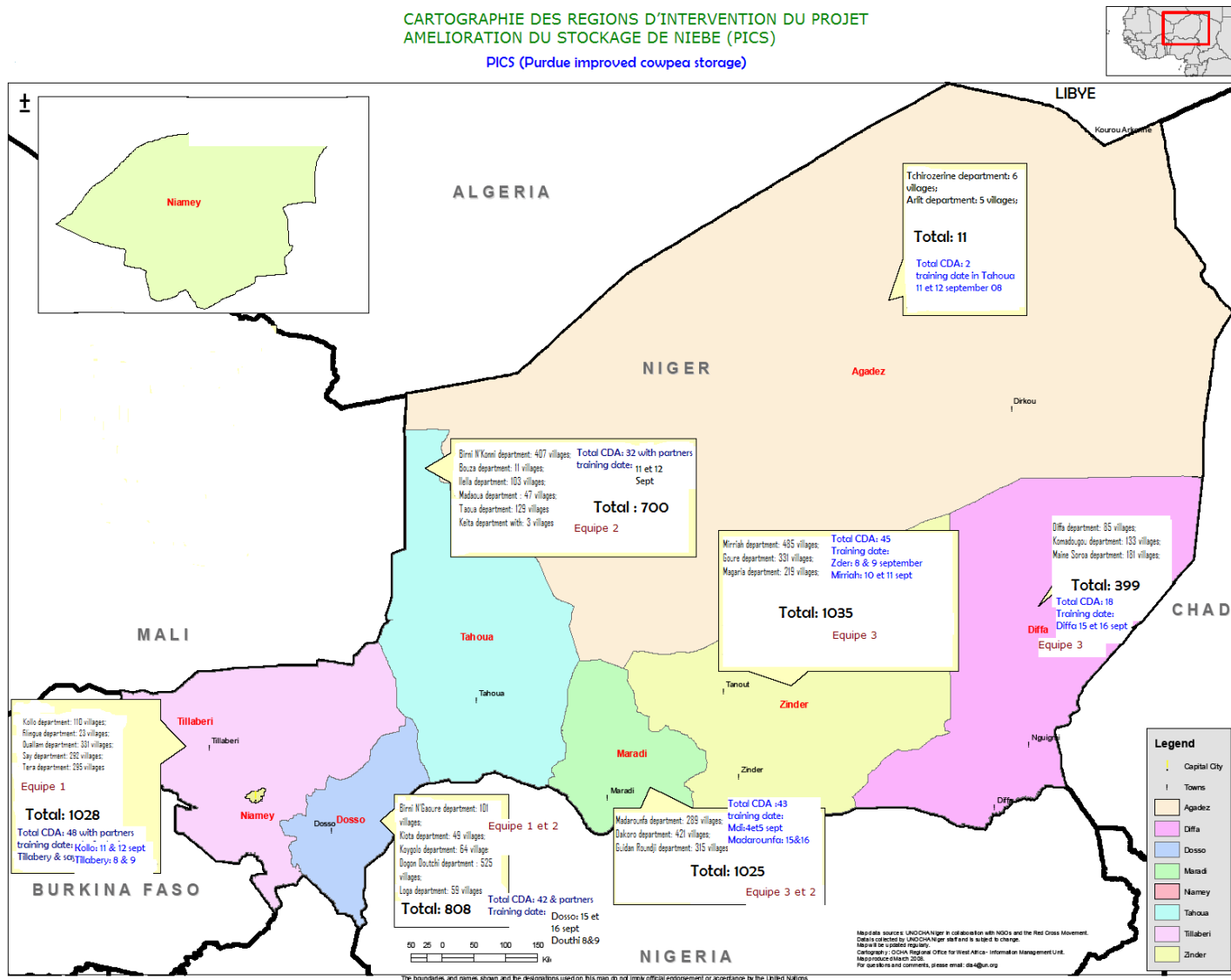


Figure 3 : Cartographie des régions d'intervention du projet amélioration du stockage du niébé (PICS)



1.2 Les acteurs du stockage

- Les commerçants grossistes et demi-grossistes
- Les exportateurs nigériens et étrangers
- L'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN)

L'OPVN est un établissement public à caractère Industriel et Commercial. Il est régi par les ordonnances n° 86-001 et 86-002 du 10 janvier portant régime général des établissements publics, Sociétés d'Etat et Sociétés d'Economie Mixte. Sa mission est celle de service public qui s'articule autour de la maintenance du Stock National de Sécurité et de la réalisation de prestations de services au bénéfice de l'Etat, de la Commission Mixte de Concertation, des donateurs et des tiers. Dans sa mission de maintenance du Stock National de Sécurité, l'office se charge de la mobilisation des stocks de céréales en cas des crises alimentaires sur décisions de la commission mixte de concertation, de l'entretien des capacités de stockage, du traitement phytosanitaire et du renouvellement annuel d'une partie du stock national de sécurité.

Au volet de la réalisation de prestations de services au profit de la Commission Mixte Concertation Etat - Donateurs, l'OPVN concentre ses efforts à la gestion des aides alimentaires, à l'organisation des transferts de céréales en direction des zones où sont mises en œuvre des actions d'atténuation des crises, au contrôle de qualité des céréales, les traitements phytosanitaires pour le compte des tiers, à la location des capacités de stockage non affectées au stock national de sécurité et à l'organisation du transport de céréales en recourant éventuellement au secteur privé.

1.3 Les règles de bonne pratique en matière de stockage

Le Conseil National de Normalisation « CNN » institué en République du Niger par la Loi n° 2002-028/PRN est présidé par le Ministre chargé de la normalisation ou son représentant pour gérer toutes les préoccupations nationales en matière de normalisation. Les attributions, la composition, et le fonctionnement du CNN sont fixés par le Décret n° 028-2004/MC/PSP du 30 janvier 2004. La Direction Nationale de la Normalisation, de la Qualité et de la Métrologie assure le Secrétariat du CNN et est à ce titre, chargée de la coordination des travaux de normalisation avec les Comités Techniques. Le Comité Technique « Agro-alimentaire » a été créé par arrêté n° 018/MC/PSP/DNQM du 26 Mai 2003 pour conduire tous les travaux de normalisation dans ce domaine. Présidé par l'Institut National de Recherches Agronomiques du Niger (INRAN), ce comité regroupe en son sein les membres représentants désignés de l'Administration, l'Université de Niamey, les opérateurs économiques et professionnels du secteur, les laboratoires d'analyse, les consommateurs, les structures d'appui au développement. Le Secrétariat du comité est assuré par la DNQM.

Dans le cadre de son programme d'activités, le Comité Agro-alimentaire, a élaboré et adopté un avant projet de norme qui fut mis en enquête publique par la DNQM.

Les observations et suggestions recueillies, auprès des différentes personnes physiques et morales, ont servi à l'élaboration du projet de deux normes nigériennes (en annexe) qui furent adoptées par le CNN et homologuées par le Ministre en charge du commerce ; il s'agit de :

Encadré 5 : Normes Nigériennes homologuées relatives au niébé

NN 01-05-004 : Niébé : spécifications

NN 01-05-005 : Guide pour l'entreposage des grains de niébé ;

Ces deux normes contribueront à en faire un référentiel pour les professionnels du secteur, les consommateurs et les institutions de recherche, d'analyse et de contrôle, dans le cadre de l'application des exigences de qualité. Cf. § Annexe 4.

CHAPITRE 4 : LE SYSTEME DE TRANSFORMATION DU NIEBE

Dans l'alimentation humaine, le niébé est consommé sous plusieurs formes notamment celles qui subissent un processus de transformation. La matière première qui subit la transformation est la graine de niébé et les produits intermédiaires qui en découlent se présentent soit sous forme farineuse, de brisure, ou pâteuse, qui après avoir subi une recette de cuisson parmi tant d'autres, abouti à un aliment prêt à la consommation.

La transformation quoiqu'exercée par des personnes à faible revenu, est en fait une véritable micro industrie de transformation vu les moyens humains et financiers qu'elle draine tout le long de l'année au niveau du pays. Au niveau de la ménagère cette activité de transformation n'exige pas de ressources financières importantes et c'est peut être la raison pour laquelle elle est beaucoup plus pratiquée par les femmes. Le niébé en plus des diverses utilisations dont il fait l'objet et de sa valeur nutritive qui fait qu'il est utilisé pour combattre la malnutrition, le processus de sa transformation du niébé est un puissant générateur de ressources financières importantes.

Tableau 8 : Périodes de consommation des recettes à base de niébé

Partie consommée	Période de l'année	Recettes
Gousses et graines	Fin août	Gousse en début de maturité, encore vertes, bouillies à l'eau.
	Pendant la récolte de graine	« Sakkou » graines décortiquées sur place et bouillies. 2 variantes : graines simplement décortiquées, ou décortiquées et mouillées pour enlever la peau.
	Octobre- novembre	Graines mouillées, séchées et moulue. La farine obtenue donne une purée compacte mangée avec une sauce à base de graines de niébé.
	Jusqu'à la récolte suivante	« béroura » : farine de niébé fine pétrie avec de l'eau ; on y ajoute une farine de niébé plus grossière. On fabrique des boules uniformes qui seront séchées au soleil.
	Jusqu'à la récolte suivante	« gabda » farine de niébé mélangée à de l'eau et cuite au bain-marie.
Feuilles	Juillet	« dambou » jeunes feuilles en couscous avec la farine de mil.
	Juin-juillet (feuilles de la récolte précédente)	« barabousko » feuilles sèches, mouillées avec de l'eau et de la potasse, en couscous avec de la farine de mil ou le son.

Source : Madame Ibro Germaine/Inran

1.1 Les acteurs

Ce sont en général les femmes quoiqu'on trouve aussi des hommes dans certaines spécificités.

1.11 .Les femmes transformatrices

Sur l'ensemble du territoire nigérien, la transformation du niébé grain est pratiquée par les femmes pour lesquelles elle demeure la principale activité génératrice de revenus de façon permanente. Selon l'étude de référence sur la filière niébé dans la région de Zinder (SNV Zinder CESA0-PRN antenne de Maradi), la variété de niébé blanc est utilisée par 70 % des transformatrices qui vantent sa bonne aptitude à la transformation et son bon rendement. Les quantités transformées par semaine et par femme dans la région de Zinder varient de 7 à 12 mesures soit 17, 5 à 30 kg achetés en général quotidiennement chez les détaillants ou les producteurs.

1.1.2 Les meuniers

Ils viennent en deuxième place après les femmes comme acteurs de la transformation avec comme outils des moulins de marque diverses (Moulin Hammer Mill, Lister, etc...) thermiques ou électriques répandus dans la quasi-totalité des gros villages et dont la maintenance pratiquée de façon journalière est à la portée des meuniers mêmes. Les pièces détachées proviennent du Nigeria et sont disponibles dans tout le pays dans un délai ne dépassant pas 72 heures surtout pour les zones frontalières ou situées à moins de 100 à 150 kilomètres de la frontière.

La mouture traditionnelle avec le mortier et le pilon est utilisée particulièrement là où les moulins manquent et surtout à une longue distance du moulin le plus proche. Du fait que la plupart des transformations du niébé passent par la mouture, les meuniers constituent également des acteurs importants de ce maillon. Leur insuffisance dans les villages oblige beaucoup de transformatrices à utiliser le mortier/pilon ou la meule.



Photo 1 : Moulin



Photo 2 : Le béroua ou wassa – wassa ensaché SNV/Nigitech ZR

1.1.3 Les industries de transformation

La société de transformations alimentaires (STA)

Historique: STA SA a été constituée en 2001 et fait suite à l'unité de production « BITAMIN » elle-même créée en 1991 par l'ONG CARITAS NIGER subventionnée par l'institut Royal Des Tropiques (KIT) de Hollande afin de soutenir les actions du gouvernement en matière de nutrition infantile.

Vision/objectif :

- La vision de STA SA est de:
 - Produire des produits de traitement et/ou de prévention de la malnutrition sévère (type RUF)
 - Développer des produits alimentaires adaptés aux habitudes des ménages nigériens à des prix abordables.
- L'objectif est de contribuer à l'amélioration de l'état nutritionnel des enfants les plus vulnérables et de la famille en général.
- Production : 95 T/mois en moyenne
- Capacité de production actuelle: 100T/mois

- Partenaire: Unicef, MSF(France Belgique, Espagne, et CH), Plan Niger , ACF, Ministère de la Santé, Save the Children, Coopération Française, Worldvision, Pharmacies, Commerces Généraux....etc.
- Pays d'utilisation des produits STA: Niger et Burkina Faso
- Produits utilisés : Niébé, mil, arachide, sésame, lait en poudre, sorgho, sucre, huile

Nouvelle usine / Production supplémentaire

- Production sur nouveau site: Janvier 2010
- Capacité de production / produit Plumpy'nut[®] :
 - 3 120 Mt / an, soit 226 000 cartons
 - 160 Mt / mois, 18 800 cartons
- Capacité de production / produit en pot : 1 440 Mt / an, soit 123000 cartons de Plumpy'Doz

Capacité de production / produit Vitamil : 240 MT / an

- Capacité à moyen terme (2012): 4 lignes de conditionnement Plumpy'nut[®] (soit 6 000 Mt/an) une chaîne complète de vitamil, une chaîne de production de produits métier de bouche
- Augmentation de la capacité de stockage

Tableau 9 : Programmation des quantités de matières premières utilisées par STA

Désignation	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5	AN6	AN7
Mil	100	120	156	200	220	242	266
Niébé	50	75	100	150	200	220	300
Arachide	690	862	1120	1500	1750	2000	2500
Sésame	50	75	100	200	250	350	500
Sorgho	80	120	156	175	200	220	250
Pain de singe	10	12	15	20	22	24	26
Lait poudre	700	875	1000	1250	1500	1750	2100
Sucre	750	1000	1250	1500	1750	2000	2500
Huile	500	750	1000	1250	1500	1750	2000

Source : STA

1.1.4 L'Inran

Il dispose d'un Laboratoire de Technologie Alimentaire (LTA) qui mène des recherches sur la transformation des produits agricoles dont le niébé. Le laboratoire a été appuyé par l'ancien Projet PPEAP et en partenariat avec le CNES et l'EMIG, ils ont mis au point un prototype de séchoir solaire pour le bérroua ou couscous de niébé. Le coût actualisé du séchoir installé est de 15 674966 FCFA. Parmi les travaux à l'actif de LTA dans ce domaine on peut citer sans être exhaustif:

- Elaboration de manuel de recettes culinaires à base de niébé
- Formulation de farine infantile à base de niébé
- Développement de technologie de fabrication de farine de niébé moins flatulente : une farine à usages multiples (purée, biscuits, gâteaux, etc....)
- Développement d'une technologie de fabrication de farine de niébé de texture appropriée et d'utilisation facile pour la confection des fritures (Kossai ou kékéna)
- Recensement des contraintes liées à la production du Bérroua (forme de couscous de niébé)
- En collaboration avec l'EMIG de Niamey, conception et fabrication d'un séchoir à l'INRAN performant pour le séchage du Bérroua ;



Photo 3 : Séchoir Inran/EMIG/CNES



Photo 4 : Claies du séchoir solaire de l'Inran



Photo 5: gâteaux de niébé +blé



Photo 6 : Biscuits de niébé+Blé



Photo 7 : Purée de niébé



Photo 8 : Farine de niébé

1.1.5 L'Emig

L'Ecole de Mines de l'Industrie et de la Géologie de Niamey dispose d'un important atelier avec des équipements de pointe lui permettant de procéder à la fabrication d'une vaste gamme de machine outils à la demande.

1.1.6 Les Projets et ONG

On distingue particulièrement dans le domaine la SNV, la Nigetech de Zinder qui interviennent dans l'accompagnement des transformatrices de niébé notamment à travers le renforcement des capacités.

1.2 Les principes de valorisation

1.2.1 Les techniques de transformation traditionnelle et la caractérisation des produits obtenus⁶

La transformation se fait en général manuellement. Les beignets représentent la principale transformation du niébé. Mais d'autres produits ont été recensés au sein de l'échantillon : le « dan waké », « wassa wassa » et les galettes de niébé. La technique de fabrication de chacun de ces produits est décrite dans les tableaux ci-après (11 à 15)⁷ :

Pour les beignets, deux variantes dans la préparation ont été recensées. Elles sont décrites dans les Tableaux 11 et 12.

Tableau 10 : 1^{ère} variante de transformation du niébé en beignets

Etapes	Description	Matériels utilisés	Produit obtenu	Sous-produit obtenu
Vannage	Vanner le niébé pour enlever les impuretés	Calebasse, vanne, tasse	Niébé sans impureté	Aucun
Lavage du niébé	Mettre le niébé dans une tasse ou une calebasse d'eau et laver	Tasse ou calebasse	Graines de niébé sans les enveloppes	Eau + enveloppes pour le bétail
Mouture des graines	Les graines sont moulues avec un moulin en y ajoutant de l'eau en petite quantité	Moulin mécanique	Pâte concentrée	Aucun
Malaxage	Ajouter de l'eau et du natron en petite quantité tout en malaxant	Tasse Calebasse, Louche	Pâte légère	Aucun
Cuisson	La pâte légère est mise en petite boule dans de l'huile portée à ébullition dans une grande poêle	Poêle	Beignets	Aucun

Tableau 11 : 2^{ème} variante de transformation du niébé en beignets

Etapes	Description	Matériels utilisés	Produit obtenu	Sous-produit obtenu
Vannage	Vanner le niébé pour enlever les impuretés	Calebasse, vanne, tasse	Niébé sans impureté	Aucun
Enlever le son	Mettre les graines de niébé dans un mortier et piller doucement	Mortier, pilon	Niébé sans son	Son de niébé destiné au bétail
Lavage	Mettre le niébé sans son dans une calebasse d'eau et laver	Calebasse	Niébé sans son lavé	Eau de lavage destiné au bétail
Séchage	Mettre le niébé sans son à sécher	Natte	Niébé sans son	Aucun

⁶ Etude de référence sur la filière niébé dans la région de Zinder (SNV Zinder CESAO-PRN antenne de Maradi) 01-2009

⁷ Etude de référence sur la filière niébé dans la région de Zinder (SNV Zinder CESAO-PRN antenne de Maradi) 01-2009

	sur une natte au soleil		sec	
Mouture	Le niébé sans son est moulu au moulin en y ajoutant de l'eau en petite quantité	Moulin mécanique	Pâte	Aucun
Cuisson	La pâte est mise en petite boule dans de l'huile portée à ébullition dans une grande poêle	Poêle	Beignets	Aucun

Comparativement à la 1^{ère} variante, les différences avec la seconde se situent au niveau du nettoyage où pour la seconde le son du niébé est extrait avant le lavage. Suite à cette opération, le niébé est séché avant d'être moulu.

Tableau 12: Technique de transformation du niébé en « Dan Waké »

Étapes	Description	Matériels utilisés	Produit obtenu	Sous-produit obtenu
Mouture du niébé	Réduire les graines de niébé en farine	Mortier/pilon ou moulin mécanique	Farine de niébé sans son	Son de niébé
Malaxage	La farine de niébé est malaxée avec de l'eau	Calebasse	Pâte concentrée	Aucun
Cuisson	La pâte concentrée est cuite sous forme de petites boules dans de l'eau portée à ébullition	Marmite, cuillères	Dan waké	Aucun

Le produit obtenu ressemble à des nouilles. Il est accompagné d'huile, d'oignon fris et d'épices.

Tableau 13 : Technique de transformation du niébé en « Wassa wassa »

Étapes	Description	Matériels utilisés	Produit obtenu	Sous-produit obtenu
Ecraser le niébé	Faire moudre en gros grains le niébé au moulin	Moulin	Graines écrasées	Son
Séchage	Les gros grains sont étalés sur une natte en vue de les sécher	Natte	Gros grains séchés	Aucun
Mouture des grains	Les gros grains séchés sont moulus à l'aide d'un moulin	Moulin mécanique	Farine de niébé	Aucun
Malaxage	La farine est malaxée avec de l'eau en y ajoutant du natron	Calebasse	Wassa wassa	Aucun

Le « wassa wassa » est une expression locale qui signifie couscous.

Tableau 14: Technique de transformation du niébé en galette

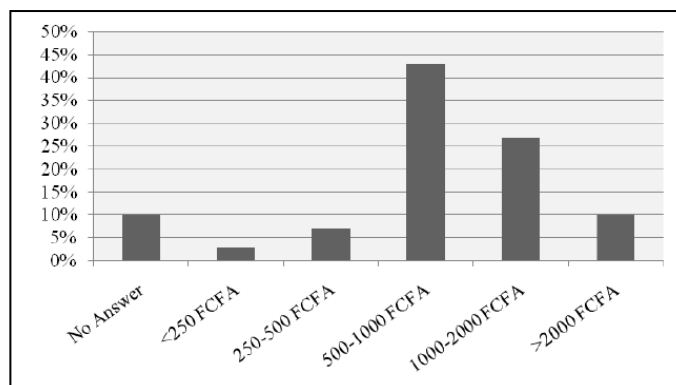
Étapes	Description	Matériels utilisés	Produit obtenu	Sous-produit obtenu
Ecraser le niébé	Le niébé lavé est écrasé en gros grains grâce au mortier/pilon	Mortier/pilon	Grains blancs écrasés de niébé	Son
Séchage	Les grains sont étalés sur une natte au soleil pour sécher	Natte	Grains écrasés séchés	Aucun
Mouture	Les gros grains séchés sont	Mortier/pilon	Farine de niébé	Aucun

	moulus au mortier/pilon			
Malaxage	Malaxer la farine avec de l'eau pour la rendre pâteuse	Calebasse	Pâte concentrée	Aucun
Cuisson	La pâte est cuite dans une gamelle	Gamelle	Galette	Aucun

1.2.2 La transformation semi industrielle et industrielle

Elle n'est pas très développée mais commence à prendre forme grâce à l'appui du Laboratoire de Technologie Alimentaire de l'Inran, des projets et ONG et de la société de transformations alimentaires.

Une étude par Madame Ibro (2006) indique que 64%, 77% et 80% des vendeuses respectivement de Maradi, Zinder et Niamey utilisent le revenu de Kossai sous forme d'épargne. Les vendeuses de Maradi et Zinder ont employé leur argent pour des dépenses plus immédiates telles que la nourriture, l'habillement, la santé et l'appui à leur famille tandis que les vendeuses de Niamey, étaient plus disposées à investir dans des dépenses à long terme, telles que l'achat de petits ruminants et l'éducation de leurs enfants.



Graphique 5 : revenu journalier de la transformatrice de kossai / Madame Ibro (2006)

le graphique 6 démontre que plus de 40% des femmes transformatrices gagnent entre 500 et 1000FCFA de revenu journalier, 25% de 1000 à 2000FCFA et 10% plus de 2000FCFA.

1.3 Atouts et contraintes de la transformation

1.3.1 Les atouts

- les activités de transformation concernent un nombre très important de personnes sur l'ensemble du territoire national et constituent de ce fait un levier puissant de lutte contre la pauvreté;
- les produits sont variés, appréciés et à la portée de toutes les bourses ;
- la demande est quotidienne du lever au coucher du soleil et soutenue tout le long de l'année ;
- la transformation est un marché de haute plus value avec une matière première disponible en quantité et en qualité ;
- début de semi industrialisation et d'industrialisation
- La transformation du niébé permettrait de résoudre en partie le problème de conservation du fait que la farine de niébé en tant que matière première de beaucoup de produits (couscous, beignets, patte, biscuits, boule, etc.) serait moins sensible aux parasites.
- la transformation notamment celle de kossai contribue à l'allègement de la pauvreté

La section transformation de l'INRAN a enregistré plusieurs acquis ces dernières années à travers les appuis des Projets, Université, Instituts de recherche et de technologie :

1) Financement Projet National de la Recherche Agronomique (PNRA)

- Inventaire des transformations traditionnelles du niébé

- Elaboration de manuel de recettes culinaires à base de niébé
- Formulation de farine infantile à base de niébé (Mémoire de DEA)
- 2) Financement PNRA et Projet Niébé pour l'Afrique (PRONAF)
 - Développement de technologie de fabrication de farine de niébé moins flatulente : une farine à usages multiples (purée, biscuits, gâteaux, etc....)
- 3) Financement Bean Cowpea crsp et Women in Deloppment (WID)
 - Développement d'une technologie de fabrication de farine de niébé de texture appropriée et d'utilisation facile pour la confection des fritures (Kossai ou kékéna) en collaboration avec l'Université de Georgia (USA) et Université du Ghana.
- 4) Financement Projet pour la Promotion des Exportations Agro sylvo Pastorales (PPEAP)
 - Recensement des contraintes liées à la production du Bérroua (forme de couscous de niébé)
 - En collaboration avec l'EMIG de Niamey, conception et fabrication d'un séchoir à l'INRAN performant pour le séchage du Bérroua
 - Test du séchoir avec les femmes productrices du Bérroua de Togonne (DOUTCHI)
 - Renforcement des capacités des femmes transformatrices de niébé et encadrement des étudiants à travers ces différents projets.

1.3.2 Les contraintes et les solutions envisagées

Les contraintes

- L'insuffisance de fonds de roulement au niveau des transformatrices,
- le manque d'organisation et de structuration des acteurs de la transformation
- la forte augmentation du prix du niébé à certaines périodes de l'année notamment la période de soudure,
- la durée très limitée de conservation des produits issus de la transformation du niébé
- les équipements de transformation ne sont pas à la portée des acteurs de la transformation
- l'inexistence de conditionnement approprié pouvant augmenter la période de conservation, alléger le temps de travail des transformatrices, et ajouter de la valeur ajoutée au produit
- l'approvisionnement n'est pas régulier en période de soudure
- les technologies nouvelles ne sont pas connues

Les solutions envisagées

- En collaboration avec la sélection, produire des variétés hautement productives, riches en éléments nutritifs et ayant une bonne aptitude pour la transformation alimentaire ;
- Identifier et promouvoir les technologies post récolte éprouvées pour réduire les pertes, les sources de contamination et les impuretés ;
- Améliorer les produits existants (mécaniser les procédés de transformation traditionnelle) et développer de nouveaux produits dont notamment la farine de niébé conditionnée;
- Optimiser et vulgariser les technologies existantes pour une production industrielle ;
- Favoriser la création des petites et moyennes entreprises ;
- Renforcer les capacités des différents acteurs (Chercheurs, vulgarisateurs, transformateurs, équipementiers) plus spécifiquement renforcer les capacités des femmes transformatrices dans la maîtrise des techniques de transformation de cette denrée ainsi que la gestion, le marketing, l'hygiène et les bonnes pratiques ;

- Renforcer les capacités du Laboratoire de Technologie Alimentaire pour l'assurance et le contrôle de qualité des produits de transformation du niébé
- Regrouper les partenaires en réseau interprofessionnel
- faciliter l'accès des différents acteurs au financement afin d'améliorer leurs capacités de transformation à travers la mise en place de mini unités de transformation notamment pour la farine ;
- Organiser des voyages d'études au Nigéria où les chercheurs des Universités ont mis au point ces trois (3) dernières années des petites machines de transformation et de même au Cameroun.

CHAPITRE 5 : LA COMMERCIALISATION DU NIEBE

La vente du niébé grain par le producteur se fait de façon fractionnée en fonction des besoins du ménage mais majoritairement elle commence dès la récolte.

1.1 La commercialisation

La commercialisation est « l'ensemble des opérations, d'achat, de stockage, de conservation et de vente des produits » de façon générale;

Ce processus doit tenir compte pour être performant, de l'application des bonnes pratiques (approvisionnement, production, récolte, conservation) tout le long de la chaîne.

1.1.1 Les marchés

On peut selon leurs spécificités les classer en quatre catégories :

- **Le marché de collecte** qui est situé dans les zones de production .On y rencontre les producteurs, les collecteurs, les détaillants, les transformateurs et les collecteurs
- **Le marché de regroupement**
Il s'y effectue à ce niveau la vente du niébé provenant des marchés intermédiaires. L'offre est abondante en octobre-novembre-décembre qui correspondent à la période de production .Elle descend pour remonter en juin juillet. On y rencontre les producteurs, collecteurs, détaillants, transformateurs, grossistes et semi grossistes.
- **Le marché de consommation**
L'offre et la demande de niébé sont continues toute l'année afin de satisfaire les besoins de consommation. Les prix par contre fluctuent en fonction des autres marchés de ravitaillement, des déstockages et de la période. On y rencontre les producteurs, consommateurs, détaillants, transformateurs.
- **Le marché de transit** qui concerne les intermédiaires, grossistes et demi-grossistes. Les acheteurs sont des exportateurs ou étrangers. C'est dans ce marché que transite la majorité du niébé collecté dans les marchés de collecte et de regroupement avant son exportation.

1.1.2 Les acteurs de la commercialisation

1.1.2.1. Les intervenants nationaux

a. Le producteur

Le niébé est vendu dans la grande majorité des cas sous forme de graines conditionnées dans des sacs de 100, 50 et 60 kg au niveau des marchés. En tant que culture de rente stockable en sec, le producteur ne vend pas la totalité de sa production à la récolte mais planifie la vente en fonction des besoins financiers de sa famille.

b. les détaillants

Selon le rapport de l'étude de la filière niébé (LUCOP-TaN septembre 2008), au niveau de la zone étudiée, ils s'approvisionnent auprès des producteurs (49 %), dans 28 % des cas auprès des collecteurs et intermédiaires et dans près de 9 % auprès des grossistes qui leur font assez souvent du crédit en nature. Seulement 14 % des détaillants sont constitués par des producteurs qui vendent leur propre production. Leur clientèle est constituée par les transformatrices, les ménages, les restaurants dans les villes et les villages.

c. Les intermédiaires:

Ils constituent l'interface des commerçants grossistes et semi grossistes avec les producteurs qui font leur stock exclusivement via les intermédiaires. En général, leur rayon d'action doit leur permettre de fréquenter le maximum de marchés hebdomadaires à partir de leur lieu de résidence.

d. Les semi grossistes

Ils achètent le niébé directement aux producteurs soit au marché soit au village ou auprès des intermédiaires. Il arrive que ces commerçants donnent parfois des prêts de campagne qu'ils récupèrent en niébé lors de la période des récoltes au prix du marché habituellement fixé par eux. Ils ont une capacité de stockage assez importante. Ils vendent aussi bien aux grossistes qu'aux détaillants.

e. Les grossistes

Les grossistes ont principalement une clientèle étrangère, en majorité du Nigeria (Kano), nigériens, ghanéens, ou ressortissants nigériens installés au Ghana achetant de grandes quantités. Ils font d'importants stocks de niébé destinés à être vendus aux commerçants importateurs le long de la frontière avec le Nigeria.

f. Les sociétés d'import export

- ✓ La Société de collecte, de production et de commercialisation de produits agro pastoraux : SOCOPAP

Objectifs : après la disparition de la Sonara en 1990, la commercialisation de plusieurs produits agricoles a été laissée au secteur informel avec des retombées peu significatives sur l'économie et créant d'autres lacunes que la SOCOPAP créée en 1996 s'est proposée de combler à travers l'occupation du terrain laissé par la SONARA et la rationalisation des activités de commercialisation des produits agro pastoraux.

Activités :

- la production, la collecte, et la commercialisation des produits agropastoraux : mil, niébé, ail, oignon, poivron, bétail sur pied, etc...
 - l'importation et l'exportation de tous les produits agropastoraux
- ✓ La Compagnie commerciale du Niger : CCNI

Elle exporte des produits agricoles dont le niébé. A son actif on peut citer les opérations de tri et conditionnement du produit avant sa mise sur le marché de l'exportation.

g. les transformatrices-teurs

Les transformatrices s'installent dans des endroits stratégiques leur assurant une bonne clientèle en bordure des grandes artères, à proximité des entrées des écoles, hôpitaux, et dans les gares routières et marchés.

Elles sont des dizaines de milliers de femmes sur l'ensemble du Territoire national qui s'activent tout le long de l'année dans la transformation du niébé en beignets, galettes, bérroua, etc...Elles en tirent de modestes revenus leur permettant de subvenir à certains besoins familiaux.

h. les restaurateurs

Le niébé est généralement consommé avec du riz dans les ménages, et souvent saupoudré avec de la farine de manioc chez les restauratrices côtières et toujours accompagné d'une mince sauce à la tomate ou tout simplement de l'huile.

Il existe deux formes de consommation :

- La consommation des ménages : Auparavant développée dans les villages, elle prend de plus en plus de l'ampleur au niveau des villes car facile à préparer, appétissante, et à la portée des petits revenus.
- La consommation au niveau des restaurants de rue, de marchés et de gares routières

i. les consommateurs

De nos jours on peut dire que toutes les couches sociales sont consommatrices de niébé quoique à des degrés divers.

j. Le Programme alimentaire mondial (PAM)

Le PAM est une agence des nations unies qui intervient dans le cadre de la lutte contre la faim et la malnutrition dans le monde.

L'opération du PAM vise à réduire les taux de malnutrition parmi les groupes vulnérables par des interventions vitales comme les distributions générales d'alimentation pour les enfants de moins de 2 ans et des activités d'alimentation complémentaire pour renforcer le statut nutritionnel des enfants de moins de 5 ans. L'agence fournit également une alimentation complémentaire aux femmes enceintes et allaitantes et soutient les banques céréalières et la production agricole.

Il procède chaque année à l'achat de quantités importantes de céréales et niébé en vue de leur mise à la disposition des populations nécessiteuses. Au cours de l'année 2010, le PAM a acheté 1000 tonnes de niébé auprès de l'OPVN.

1.1.2.2. Les importateurs étrangers :

Ils sont représentés par les intermédiaires ou les grossistes locaux et dans leur majorité sont des nigériens ou des nigériens basés au Nigeria ou au Ghana. Les quantités qu'ils achètent sont de l'ordre de plusieurs milliers de tonnes.

1.1.2.3. Les transporteurs :

Ils utilisent aussi bien des camionnettes pour desservir les marchés de collecte que les gros camions de 35 tonnes ou plus pour l'exportation du niébé. Ils sont très sollicités pendant la période s'étalant de la récolte au mois d'avril. Ils sont de façon permanente exposés aux difficultés dues au mauvais état des routes et de leurs camions vieillissants ainsi qu'aux raquettes et tracasseries routières subies de la part des forces de l'ordre (police, douane, gendarmerie).

1.1.3 Relations stratégiques entre acteurs⁸

Il s'agit de formes d'entraide s'articulant autour des intérêts, notamment la pratique de l'usure consistant au préfinancement de la campagne agricole par les intermédiaires et les semi grossistes de certains producteurs moyennant le remboursement en nature à la récolte du niébé à un taux désavantageux pour ces derniers.

1.1.4 L'offre

Le niébé est produit dans toutes les régions du Niger sauf Agadez et la région de Niamey ; dès la récolte il est l'objet de commercialisation à des degrés divers selon la caractérisation des marchés.

Caractéristiques de l'offre

Les graphiques 1, 2 et 3 démontrent la croissance au cours des dix dernières années respectivement de la superficie, de la production et du rendement du niébé ce qui laisse présager d'une offre qui va satisfaire aussi bien les besoins de la consommation locale que ceux de l'exportation surtout une fois la filière niébé soutenue à travers l'intervention du PRODEX.

- **Sur le plan organoleptique**, les variétés cultivées sont appréciées aussi bien au niveau local qu'à l'extérieur du pays. Cependant au point de vue de la spécificité variétale, on constate que le produit mis sur le marché n'a d'homogène que la couleur.

⁸ Rapport de l'étude de la filière niébé (LUCOP-TaN septembre 2008)

- **Au plan de la qualité, la régularité et de la durabilité de l'offre**, la production du niébé intervenant en saison pluvieuse est exposée à plusieurs aléas (irrégularité des pluies, pressions parasitaires ...) qui peuvent compromettre les résultats attendus et notamment la qualité qui très souvent laisse à désirer.
- **sur le plan de la disponibilité et de l'accessibilité de l'offre**, le constat qui se dégage est qu'elle est dispersée sur quasiment la majeure partie du territoire et souvent difficilement accessible, vu la vétusté des routes ce qui rend plus difficile la collecte et augmente les coûts.

Calendrier de l'offre sur les marchés

- Le niébé précoce arrive sur le marché en fin août –septembre
- Les productions tardives quant à elles sont commercialisées en novembre- décembre-janvier
- Les productions des fadamas et autres sites de culture de décrue et contre saison se retrouvent en avril-mai sur le marché
- Le niébé stocké est mis sur le marché à partir de mai- juin souvent bien avant

La projection de l'offre

Tableau 15 : Projection de l'offre et du surplus exportable de niébé en 2015

Année	Population Hbts	Production nationale (Tonnes) (1)	Norme de consommation (kg/Hbt)	Besoins en consommation locale (2) (Tonnes)	Besoins en semences et pertes (15%) (3) (Tonnes)	S/total (2+3) (Tonnes)	Surplus exportable 1 – (2+3) (Tonnes)
2015	17472138	1369000	19	331 970,6	205350	537321	831679

Source : Plan d'action opérationnel filière niébé /Prodex

La population nigérienne en l'an 2015 est estimée à 17 472 138 habitants sur la base du taux de croissance de 3,3%.

La norme de consommation du niébé au Niger est estimée à 19 kg/habitant/an.

Les besoins en semences sont estimés à 15 % de la production selon les normes du CILSS (y compris les pertes au champ).

En considérant la superficie cultivée en niébé stagnante à 5 000 000 d'hectares en l'an 2015 et du ¼ bénéficiant du paquet technologique cf. 3.5.3 (micro dose d'engrais et semences améliorées), celui-ci produirait 625 000 tonnes avec un rendement estimé à 500 kg/ha ;

En considérant la moyenne des rendements des 5 dernières années, de 198,4 kg/ha⁹ pour les ¾ restants de la superficie, la production obtenue serait de : **744 000 Tonnes**.

La production totale estimée en 2015 serait de un million trois cent soixante neuf mille (1 369000) tonnes et dégagerait un surplus exportable de huit cent trente et un mille trois cent soixante dix neuf tonnes (831 379).

1.1.5 La demande

Elle est permanente aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays du fait qu'il s'agit d'un aliment faisant l'objet de transformations variées qui entrent dans l'alimentation quotidienne des populations notamment celles à faible revenu.

Les zones de conflits, les catastrophes naturelles, importantes sur le continent, nécessitant des apports alimentaires riches en protéines aux populations sinistrées, le niébé conservé dans de

⁹ Rendement 2008

bonnes conditions, est un produit qui répond à ces critères et qui peut intéresser les organisations internationales responsables de l’approvisionnement des réfugiés.

Sans spécifier les variétés, la demande notamment internationale et surtout nigériane est importante pour les variétés blanches à grosses graines puis les blanches à graines moyennes, ensuite les variétés bariolées dites « Oloka » et le niébé rouge venant en dernière position.

- **La demande nationale**

La norme de consommation du niébé au Niger est estimée à 19 kg/habitant/an donc très faible quoique des sources diverses mentionnent une tendance à la hausse de la consommation intérieure du niébé.

- **Le surplus exportable**

Malgré la faiblesse des rendements, le surplus de niébé exportable est en nette augmentation surtout à partir de l’année 2005 (tableau 16). La moyenne des cinq dernières années est de 620132 tonnes.

Tableau 16 : Evolution du surplus exportable de 1999 à 2009 (en tonnes)

Année	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004	2 005	2 006	2 007	2 008	2 009
Production nationale (1)	262657	509469	654232	549035	339499	586078	712031	795831	1 548 103	787472
Besoins en consommation (15%) (2)	39398,6	76420,4	98134,8	82355,3	50924,9	87912	106805	119375	232215,5	118 121
Besoins en semences (15%) (3)	39398,6	76420,4	98134,8	82355,3	50924,9	87911,7	106805	119375	232215,5	118 121
S/total (2+3)	78797,1	152841	196269	164710	101849	175823	213609	238749	464431	236 242
Surplus exportable 1-(2+3)	183860	356629	457962	384324	237649	410254	498421	557082	1083672	551230

Source : DSA/MDA et nos calculs

Cette offre peut être nettement améliorée une fois que certaines contraintes majeures auraient été solutionnées à savoir : la faible productivité, la forte pression parasitaire etc...

- **la demande internationale**

Les données statistiques douanières et celles fournies par l’INS sur l’exportation du niébé ne cadrent pas du tout avec la réalité et ne peuvent pas servir de base de travail.

Tableau 17 : Evolution des exportations officielles de niébé de 1999 à 2007 (en tonnes)

Années \Pays	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pays UEMOA	469	373	131	6	701	415	234	401	38
Nigeria	17.893	28.456	9.237	6.941	4.556	5.545	6.042	4.570	4820
Autres pays (Ghana et autres)	1.901	3.134	2.101	1.242	408	1.911	628	1.756	
Total	20.263	31.963	11.469	8.189	5.665	7.871	6.904	6.727	

- **Source : INS**

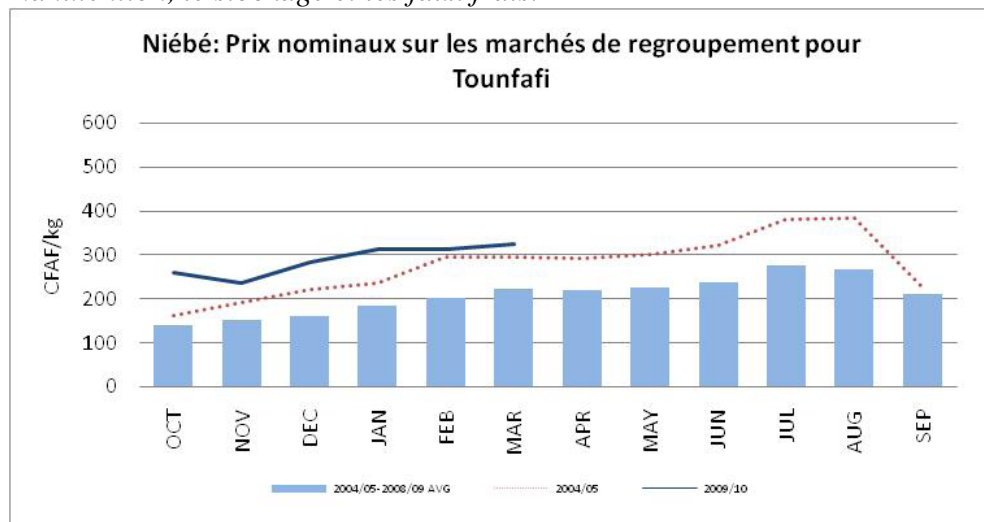
La demande à l’exportation est surtout importante au Ghana et au Nigeria

1.1.6 La formation des prix

Les prix sont libres et fluctuants variant selon l'éloignement des lieux de production, le type de conditionnement, les périodes de l'année et la qualité du produit notamment la couleur et sa présentation physique.

La production de niébé étant généralement associée à la culture de céréales, il est difficile d'évaluer les coûts de production du niébé¹⁰. Cependant, les charges incompressibles pour la production du niébé sont : la main d'œuvre, les fertilisants, la préparation du sol, les sarclages et les semences.

A l'exportation, on note les éléments ci-après : le prix d'achat, le coût de transport, les taxes, la manutention, le stockage et les faux frais.



Graphique 6 : Évolution mensuelle et annuelle des prix nominaux sur le marché de Bakin Birji ; Source : SIMA



Graphique 7 : Évolution mensuelle et annuelle des prix nominaux sur le marché de Tounfafi; Source : SIMA

¹⁰ Maliki BARHOUNI : Etude sur la recherche de débouchés pour l'écoulement du stock de niébé de l'OPVN

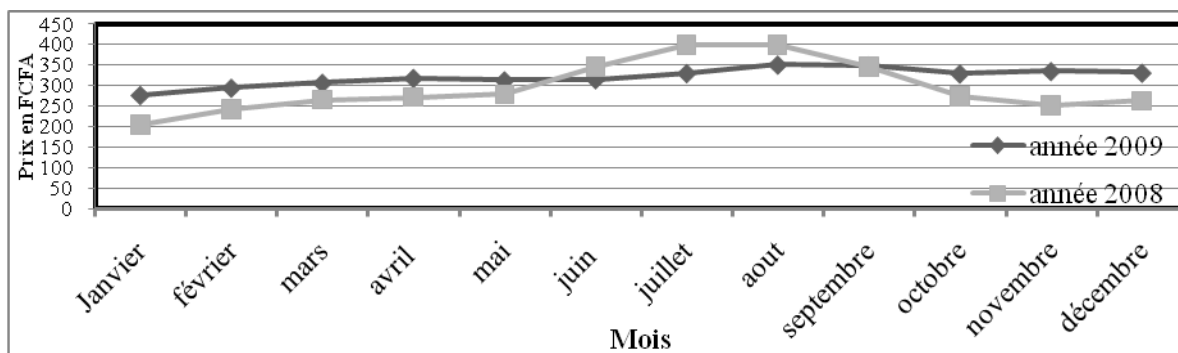
Bakin Birji est un important marché situé dans le département de Tanout de la Région de Zinder tout comme Tounfafi est un marché de renommée sous régionale situé à Madaoua dans la région de Tahoua.

Analyse de l'évolution des prix

Tableau 18 : Évolution des prix (FCFA) nationaux moyens mensuels au consommateur du niébé en 2008 et 2009

	Janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept	oct	nov	déc	Moy
2009 F CFA	275	293	305	317	311	314	329	350	348	328	334	330	319
2008 F CFA	204	241	265	271	278	345	397	398	344	273	252	262	294

Source : SIMA



Graphique 8 : Évolution des prix nationaux moyens mensuels au consommateur du niébé en 2008 et 2009

Généralement l'évolution des prix se fait chronologiquement comme suit :

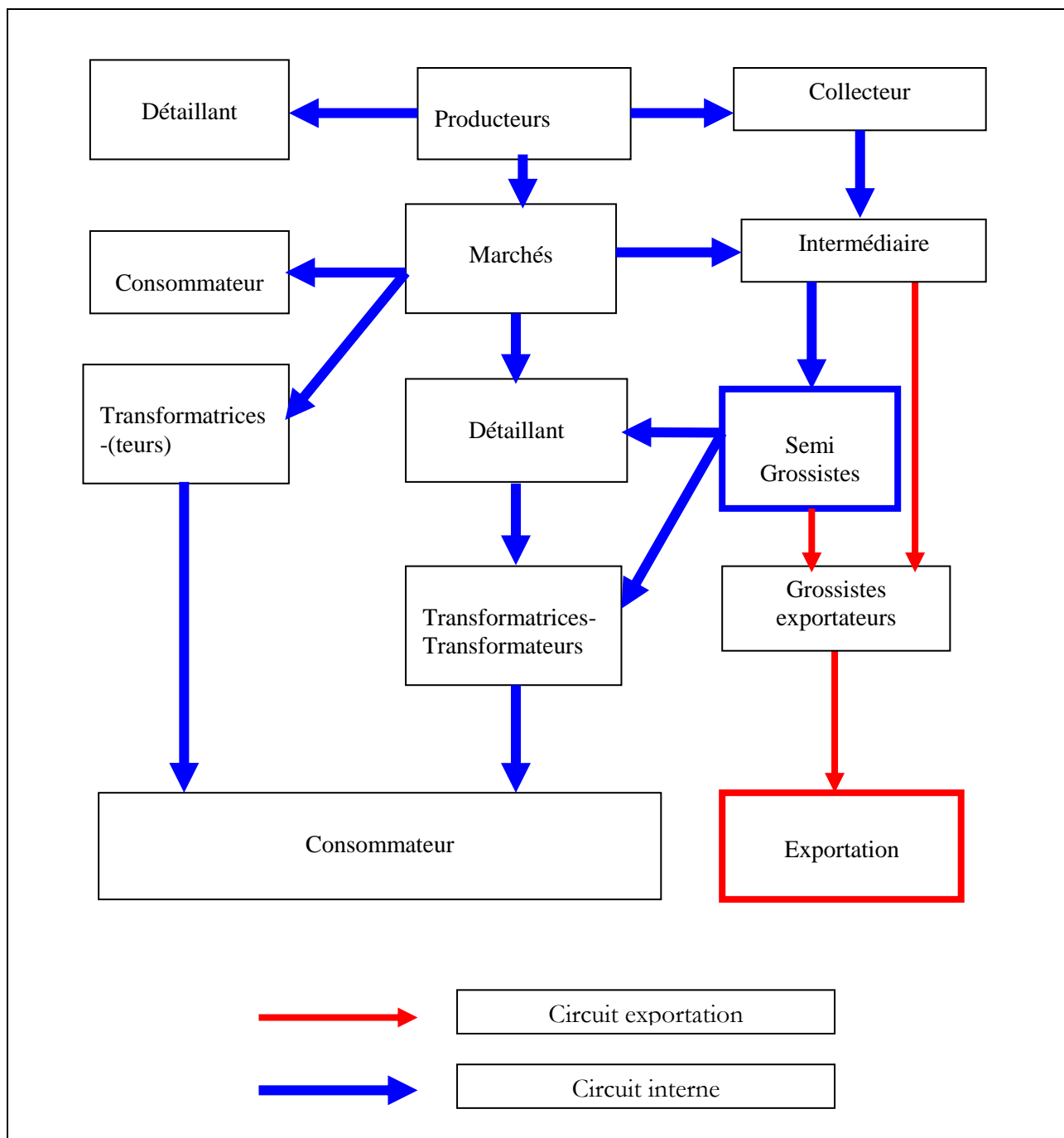
- octobre à janvier : les prix sont bas correspondant après la récolte à la phase de vente par les producteurs afin de résoudre leurs problèmes et de constitution des stocks par les commerçants
- février à juillet- août : les prix montent surtout en juin- juillet :
- août -septembre les prix chutent à cause de la mise en marché des gousses vertes de niébé et du niébé hâtif ;

Le mois du ramadan est sujet à une forte demande de niébé et par conséquent une hausse des prix. Il arrive que les prix baissent comme c'est le cas en avril 2008 à cause du déstockage engendré par une forte demande locale pour les semis d'hivernage. Les graphiques fournissent l'évolution des prix moyens sur les marchés concernés depuis 2004 -2009, 2004-2005, et 2009-2010 ;

L'évolution des prix de la campagne 2009/2010 reflète les effets de l'intervention de l'Etat en 2009 dans l'achat du niébé à un prix fort, car malgré la récolte les prix ont dépassé les moyennes précitées. Il serait hasardeux de pousser l'analyse des prix car ils ne reflètent pas la parité.

1.2 Circuit de commercialisation

Le circuit de commercialisation n'est pas standard et varie selon les régions, les périodes de l'année en fonction des stocks et de la demande aussi bien au Niger qu'au Nigéria. Les grossistes nigériens et surtout nigériens ont une influence sur le circuit de commercialisation et les prix.



1.3 Le système d'information

1.3.2 Le Système d'Information sur les Marchés Agricoles (SIMA) NIGER

Le SIMA est un service spécialisé de l'Etat. Il est sous la tutelle du Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la normalisation. Le SIMA est un système d'information intégré avec un champ d'investigation couvrant 82 marchés dont 7 marchés transfrontaliers. Sur chaque marché, le SIMA dispose d'au moins un enquêteur qui est chargé de collecter les informations. Au niveau de chaque région, il existe un représentant régional qui est chargé de contrôler et de centraliser les données collectées par les enquêteurs chaque semaine sur l'ensemble des marchés suivis. L'échantillon des produits suivis est composé de céréales, des produits de rente dont le niébé, des engrais NPK et urée. Les fruits, légumes et tubercules sont suivis hebdomadairement sur l'ensemble des chefs lieux des régions et sur la Communauté Urbaine de Niamey. Le SIMA travaille en réseau avec les SIM de la sous région (Mali, Burkina Faso, Guinée Conakry, Sénégal, Bénin, Togo, Côte d'Ivoire). Il est en outre le maître d'œuvre de la mise en place du réseau des opérateurs économiques de l'Afrique de l'Ouest. Il entretient d'étroites relations avec plusieurs projets, banques céréalières et d'autres institutions.

Objectifs

L'objectif principal du SIMA est de contribuer à une amélioration durable de la sécurité alimentaire des Nigériens par une meilleure transparence des marchés et une bonne connaissance des échanges alimentaires (céréales en particulier). Pour y parvenir le SIMA doit :

- assurer la diffusion régulière des informations sur les prix des produits agricoles ;
- assurer la connaissance de l'organisation de la sécurité alimentaire grâce à une bonne connaissance des marchés et des opérateurs économiques de produits céréaliers et produits de substitution ;
- améliorer la transparence des marchés à travers une circulation rationnelle de l'information sur les prix vers les différents acteurs du marché ;
- améliorer le suivi de l'approvisionnement en céréales en provenance des pays voisins notamment le Nigeria ;
- détecter, confirmer ou infirmer les situations de crise alimentaire dans certaines zones par une observation soutenue des marchés, suivre l'impact des interventions de l'Etat sur ces marchés ;
- suivre de manière régulière l'évolution des produits et des marchés ;
- fournir aux autorités compétentes, les informations nécessaires à la définition d'une politique commerciale adaptée au nouveau contexte de désengagement de l'Etat dans le cadre de l'ajustement structurel.

1.3.3 Resimao

Réseau des Systèmes d'Information des Marchés en Afrique de l'Ouest

Le RESIMAO est un réseau de systèmes d'information articulé autour du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, de la Guinée, du Niger, du Mali, du Sénégal, du Togo et du Nigeria. Ensemble ils fournissent aux acteurs concernés des informations à jour et précises sur 400 produits de marchés agricoles urbains et ruraux. Le réseau surveille le développement du secteur agricole à travers la collecte et la publication de données s'appuyant sur des statistiques et des rapports d'analyses.

Activités et services

- Mise à disposition d'informations en temps réel sur les paramètres des marchés (prix, quantités, etc.) grâce à un suivi permanent des marchés
- Etudes et enquêtes sur les produits agricoles et la sécurité alimentaire
- Informations sur les opportunités d'affaires
- Mise en relation des opérateurs
- etc...
- Huit (08) SIM (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée, Niger, Mali, Sénégal, Togo).
- 390 marchés ruraux et urbains (marchés de regroupement, de gros, de demi-gros et de détail).
- 9 marchés d'intérêts sous régional ciblés.
- Tous les produits suivis. Notamment : Maïs (local et importé), Riz (local et importé, Mil sanio, Mil souna, Niébé, Arachide (coque et décortiquée)

1.3.4 Agriveil

La Conférence des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre édite dans le cadre du Projet de Renforcement de l'Interface entre les Etats et les Chambres d'Agriculture (PRIECA) un bulletin de veille sur les politiques et le commerce des produits Agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre. Cette publication électronique bimestrielle vise à informer sur les évolutions récentes intervenues dans le domaine de l'agriculture relativement aux politiques agricoles, aux négociations commerciales agricoles, au commerce, aux normes, à la réglementation, dans le domaine des technologies.... Il se veut de jouer un rôle d'alerte sur toutes les questions qui touchent et intéressent les acteurs du monde agricole.

2. LE MECANISME DE FINANCEMENT

2.1 Produits financiers usuels

Le financement de la filière niébé notamment dans les segments de l'approvisionnement et de la production est globalement dépendant de :

- L'autofinancement avec ses limites ;
- le financement par les fournisseurs avec ses surcoûts et les crédits de campagne des IMF, rarement les banques à des taux souvent élevés ;
- les crédits d'intrants en nature auprès des structures coopératives ou autres organisations des producteurs ;
- Les appuis et dons des partenaires financiers et des bonnes volontés ;
- Le financement sur fonds propre des producteurs grâce aux revenus tirés des campagnes précédentes, à l'embouche et aux activités génératrices de revenus ;
- La subvention de l'Etat sous diverses formes dont la plus directe est le don en semences pour des zones ayant accusé un déficit céréalière la précédente campagne ;
- Le financement par le troc est pratiqué quand les producteurs ont besoin de satisfaire des besoins immédiats comme l'achat d'intrants agricoles ou de la nourriture selon des termes d'accord inamovibles.
- la vente par anticipation qui est une forme de financement du producteur par l'acheteur et qui repose sur une entente sur un prix auquel il doit vendre et acheter le sac de niébé. Ainsi le producteur prend la somme d'argent nécessaire à ses besoins et fournit la quantité de niébé correspondante à la récolte.
- Le financement des producteurs à crédit par les commerçants usuriers. En effet, certains producteurs nécessiteux pour la satisfaction de leurs besoins immédiats contactent des commerçants qui leur donnent du mil ou de l'engrais à des prix usuriers.

2.2 Le système de warrantage

Le système du « warrantage paysan » a été mis en place au Niger pendant la dernière décennie par le Projet FAO Intrants.

Le niébé satisfait aux conditions de warrantage du fait qu'une fois traité, il peut être conservé pendant 6 à 9 mois et remplit les critères d'entreposage tels qu'un volume raisonnable et une garantie de l'augmentation de sa valeur pendant la durée du crédit. L'expérience réussie de la conservation par le triple ensachage est un gage de sécurité pour les OP, les banques et les IMF.

Tableau 19 : critères de warrantage du niébé

Critères d'entreposage	Critères de conservabilité	Critères de valeur marchande	Période d'augmentation de valeur
Peu encombrant, conditionnable en sac, empilable	Sous réserve d'être bien traité et conditionné dans un sac étanche, ne dépassant pas 9 mois.	Très bonne valeur marchande et très bonne augmentation de prix	Novembre à août

En 2008/09, le volume des prêts recensé a été de l'ordre de 593 millions de FCFA, ce qui représente à peu près 5000 tonnes de produits, surtout des arachides et du mil, mais aussi du

niébé, du riz paddy, l'oseille, le sésame, le souchet (à Maradi), le poivron séché (à Diffa), et plusieurs autres produits secs.

2.2.1 Les acteurs du warrantage

- l'Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de Micro finance (ANIP-MF)
- les Organisations de producteurs agréées par des instances de l'Etat, pouvant être aussi un groupement de base, une union de groupements, ou même une fédération de groupements ;
- les projets tels que le Projet IARBIC¹¹, qui a pris le relais du Projet Intrants en ce qui concerne l'appui au warrantage ;
- les réseaux des mutuelles d'épargne et de crédit
- Le mouvement des caisses populaires d'épargne et crédit (MCPEC) qui compte 35 mutuelles d'épargne et de crédit réparties dans cinq régions (Dosso, Maradi, Zinder, Tahoua, Tillabéry) et la communauté urbaine de Niamey ;
- L'union des mutuelles d'épargne et de crédit (UMEC) UMEC a été créée en 2004 avec l'appui technique du projet de promotion des mutuelles rurales (PMR/GOPA) et un financement de la GTZ sous forme de subvention d'équilibre, ce réseau comptait en 2004, 27 mutuelles d'épargne et crédit réparties dans les régions de Tillabéry, Tahoua, Maradi et la communauté urbaine de Niamey.
- Le Crédit Mutuel du Niger (CMN), TAIMAKO, N'GADA
- les mutuelles hors réseau
- les IMF de crédit direct, telles que :
 - **ASUSU CIIGABA** née de l'institutionnalisation des activités de microcrédit de la cellule micro finance Ad finance (AQUADEV) en juin 2005.
 - **TAANADI** (ex-CRN) est une coopérative de services financiers de crédit direct créée en 2003 avec l'appui de l'IRAM. Elle intervient auprès des caisses villageoises autogérées et des organisations paysannes des zones rurales dans l'Ouest du Niger (Balayera, Filingué, Falmèye, Birni Gaouré et Gaya). TAANADI bénéficie des appuis du PDSFR et d'un refinancement de la BRS-Niger. TAANADI travaille avec plusieurs partenaires dont la Coopération Suisse dans le département de Gaya, SIDI, Alterfin et Agridus pour le refinancement.
 - **SICR/KOKARI** Le **SICR KOKARI** est une coopérative de services d'intermédiation financière créée en 1994 par les anciens employés du Cooperative League of the United States (CLUSA). Elle intervient essentiellement en milieu rural en direction des groupes de solidarité, dans 7 des 8 régions que compte le Niger, et bénéficie de l'appui financier de la SIDI et de l'appui technique d'ALTERFIN. Pour le financement du warrantage, SICR KOKARI travaille actuellement avec certaines Unions membres de la Fédération Moribeen situées dans la région Ouest du Niger. SICR KOKARI intervient également dans les régions de Tillabéry Dosso et Maradi et Agadez.

¹¹ IARBIC = l'Intensification de l'Agriculture par le Renforcement des Boutiques d'Intrants Coopératives

- **YARDA**

- Les projets à volet crédit et autres ONGs

On distingue aujourd'hui des programmes et ONG qui apportent leur appui à la micro finance en général et à la promotion du warrantage en particulier. Parmi les intervenants les plus actifs, on peut citer le Programme de Subvention au Développement du secteur Agricole (SDSA), le Projet d'Appui au Développement Territorial dans le Département de Dosso, et l'ONG Écodéveloppement Participatif (EDP) de Maradi.

- les ONG ;
- les Banques telles que la Banque Régionale de Solidarité (BRS), ECOBANK,...

2.2.2 Etude de cas détaillé de warrantage de niébé réalisé au Niger

Tableau 20 : Etude de cas détaillé de warrantage de niébé réalisé au Niger

Exemple de mécanisme de commercialisation à la commission et warrantage		Pays :	Niger
Données de départ		Site de :	Wanzerbe
		Spéculation	Niébé
Fonds de roulement de l'OP	10 000 000 de CFA		
poinds du sac	100 Kg		
Prix niébé en avril (récolte)	15 000 CFA/Sac de 100 Kg		
Avance à la commercialisation	10 000 CFA/Sac de 100 Kg		
Prix niébé en juillet	50 000 CFA/sac		
Taux d'intérêts des prêts bancaires	2,00% par mois		
Perte au stockage	10% sur la durée du stockage		
commission commercialisation pour la fédération	2,50% sur le bénéfice		
Montant du crédit warranté	80% de la valeur du stock		
Mois au prix le plus bas	Février	150	
Mois de dénouement / commercialisation	Juillet		
Durée de l'opération	3,0 mois		
			Bénéfices finaux
			Le membre vend, en définitive
			son sac : 33 806 CFA
			Gain total de la fédération
			1 907 000 CFA
1. Au mois d'avril, au moment de la récolte			
L'OP achète à ses membres leurs production niébé à raison de	10 000 CFA/Sac au lieu de	15 000 CFA/sac	
Elle peut donc acheter à ses membres :	1 000 Sacs niébé		
Qu'elle met en warrantage à leur valeur réelle soit :	15 000 000 CFA		
Elle met ces niébé en magasin approprié et obtient de l'IMF :	80% de la valeur sous forme de crédit warranté		
Elle obtient donc	12 000 000 CFA		
2. Rachat niébé avec l'argent du crédit			
Avec cet argent, elle rachète de suite à ses membres d'autres sacs soit	1 200 Sacs de niébé		
La coopérative se trouve donc avec un total de	2 200 Sacs de niébé dont une partie est en garantie		
3. Commercialisation et dénouement du crédit			
Au mois de juillet, soit	3,0 mois plus tard, les pertes so	10% soit	220 sacs
La coopérative peut donc commercialiser	1 980 sacs au prix de	50 000 CFA/sac	
Elle obtient donc :	99 000 000 CFA		
Elle rembourse à la banque son crédit soit	12 000 000 CFA en capital		
et les intérêts à raison de	2,00% par mois		
soit, sur le montant du crédit :	720 000 CFA d'intérêts		
Soit un remboursement total de	12 720 000 CFA		
Soit un solde total de	86 280 000 CFA		
Elle récupère aussi sa mise de départ soit	10 000 000 CFA		
Soit un solde final de	76 280 000 CFA à répartir entre		
le bénéfice est donc réparti comme suit :	1 907 000 CFA pour la coopérative = sa commission		
	74 373 000 CFA pour les membres qui ont vendu les	2 200 sacs	
Chaque sac aura donc été, en définitive, vendu	33 806 CFA		
Chaque membre aura gagné en plus	18 806 CFA plus cher que normalement soit :	125% en plus	

Source : Daniel Marchal Conseiller Technique IARBIC/FAO

2.2.3 Atouts et contraintes du warrantage du niébé

- **les atouts :**

- les bénéfices réalisés par les paysans, l'OP, l'IMF et souvent la banque en cas de refinancement tout au long du processus, depuis l'achat du produit par l'OP à ses membres jusqu'au dénouement du crédit ;
- la sécurisation des producteurs du fait de vendre leurs produits à un prix valorisé, d'être à l'abri des spéculateurs et aussi de disposer d'une garantie financière répartie sur une bonne période et leur permettant de financer la campagne à venir ; le warrantage devient de ce fait un outil beaucoup plus durable pour promouvoir la sécurité alimentaire en périodes de soudure ;
- au plan national la lutte contre la pauvreté, les recettes d'impôts au niveau des banques et la réduction des pertes au cours du stockage ;
- la maîtrise et la sécurisation de la conservation du niébé par l'utilisation de la triple sacherie ;

- **les contraintes :**

Elles sont insignifiantes si les règles et procédures sont respectées.

- Dans le cas de refinancement on peut citer une duplication des taux d'intérêts des prêts bancaires qui reviennent chers aux producteurs.

2.2.4 Atouts et contraintes du financement

En matière d'atouts on peut citer dans les grandes lignes :

- la disponibilité des produits
- la présence des fournisseurs d'intrants
- un marché en croissance

Les contraintes

- La majorité des producteurs manquent de moyens pour la satisfaction de leurs besoins immédiats.
- La faible implication des Institutions financières dans le financement (transactions informelles)

2.2.5 Solutions envisagées

- Favoriser au secteur privé l'accès au fonds de garantie/lignes de crédits pour l'achat de pesticides et engrais dont les besoins en termes en 2010 sont estimés à 7,755 milliards de F CFA.
- Faciliter aux producteurs de la filière niébé l'accès au financement par le développement des institutions de micro crédits et du système de warrantage
- Allègement des conditions d'accès au crédit bancaire
- Mise en place de Programme de crédit et de warrantage permettant de différer la vente du niébé.

3. LE SYSTEME DE TRANSPORT

Le transport de niébé sur le marché intérieur est organisé comme suit :

- du lieu de la production aux marchés de regroupage (centres de collecte primaire) le transport est effectué à dos d'ânes ou de chameaux, en charrettes ou camionnettes ;
- des marchés de regroupage vers les gros centres urbains (centres de collecte secondaire) et vers les pays importateurs dans des camions de 10 à 40 tonnes.

Le transport vers l'extérieur mobilise des camions chargés de 30 à 40 tonnes.

Le transport par fret aérien n'est pas pratiqué pour le moment par manque de rentabilité.

3.1 Atouts et contraintes du transport

Tableau 21 : Atouts et contraintes du transport

Sous Segments	Atouts	Contraintes	Actions à entreprendre	Acteurs Concernés
Transport des zones de production aux marchés	-Proximité des champs	- Petites quantités, -mauvais état des pistes, -Qualité du transport laisse à désirer	- Améliorer les pistes de desserte, -doter les transporteurs locaux de charrettes	OP, Prodex, Unions, Transporteurs, Etat,
Transport routier	-Marché en croissance -Disponibilité des camions -Eloignement des ports maritimes	-Coût élevé -Insuffisance et mauvais état des routes, -Allongement de la durée du transport	-rabais du coût du transport dans la commercialisation du niébé, -construction de pistes rurales -Plaidoyers, Concertations	Etat, CEDEAO, UEMOA, OP, CNUT, Transporteurs, Prodex
Documents administratifs	-Traçabilité	-Blocage routier -Trop de documents	-Etudes -plaidoyers	
Tracasseries routières		-augmentation des charges -augmentation de la durée du voyage	-suppression des tracasseries	

3.2 Alternatives et Solutions envisagées

Au Niger le principal mode de transport de marchandises reste et demeure le transport routier. Cependant à défaut de chemin de fer il existe des aéroports capables d'accueillir des avions gros porteurs à Tahoua, Zinder, Agadez, Diffa et Niamey ; il s'agit de mener des réflexions et des concertations afin de pouvoir acheminer une partie du niébé destiné à l'exportation par voie aérienne, ce qui aura comme avantage la diminution de la durée du transport et la suppression des tracasseries routières ; sans doute, les économies réalisées pourront compenser la cherté du fret aérien.

- Les pistes de desserte pour écouler la production des zones de production vers les centres urbains sont insuffisantes et en mauvais état, ce qui nécessite leur réhabilitation et la construction de nouvelles.

- L'Etat doit continuer à mener des plaidoyers au niveau de tous les pays concernés afin d'annihiler à jamais les tracasseries routières ;

CHAPITRE 4 : LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

1. Cadre législatif des organisations professionnelles

Au Niger les coopératives sont régies par l'ordonnance n°96- 067 / PRN/MAG/EL et son Décret d'application N° 96-430/PRN/MAG/ portant régime des coopératives, unions et fédérations.

2. Les principales organisations professionnelles qui œuvrent dans l'organisation de la filière niébé

❖ *Confédération Nationale des coopératives(CONACOOOP)*¹²

La Confédération Nationale des Coopératives (CONACOOOP) est une structure faîtière regroupant en son sein huit Fédérations régionales de coopératives. Elle est issue de la restructuration de la défunte UNC. L'organisation des Fédérations membres obéit aux exigences de la loi en vigueur portant régime des coopératives rurales au Niger ainsi que qu'à celles de la Stratégie de Développement Rurale (SDR) qui traite le problème des structures coopératives par filières.

La CONACOOOP a cumulé une somme d'expériences de plusieurs décennies en matière de commercialisation, conservation et écoulement des produits agricoles parmi lesquels figure en bonne place le niébé. Forte de ces années d'expériences, CONACOOOP entend élaborer un plan d'actions opérationnel pour une meilleure visibilité de ses actions dans la filière niébé. Ce plan d'actions qui s'établit sur une durée de cinq ans, comporte les activités liées au financement de la production, de la commercialisation, de la conservation, de la transformation et de l'exportation du niébé.

Cependant ce plan d'actions se recoupe avec celui plus général du Prodex

❖ *PFPN*

A sa création en avril 1998, la plate forme paysanne du Niger comptait 9 OP membres, aujourd'hui elle en compte 27 des plus représentatives du mouvement paysan nigérien. Ces OP sont variées de par leur nature et/ou de leur évolution. La PFPN occupe une place importante dans la dynamique associative nationale voire sous-régionale. Sa mission est de défendre les intérêts matériels et moraux des membres au niveau national, sous régional et international par des actions de concertation, de lobbying et de plaidoyer. Dans le but de remplir cette mission et d'atteindre ses objectifs, elle a réalisé un diagnostic de planification participative en vue du renforcement de ses capacités organisationnelles et institutionnelles ainsi que celles des ses membres.

❖ *Mooriben*

La Fédération des unions des groupements paysans du Niger, une des toutes premières OP autonomes du Niger a été créée en 1993 par arrêté N°44/MAG/EL.

A l'époque la fédération comptait cinq unions et aujourd'hui Mooriben compte 15 unions avec 300 groupements de base totalisant environs 20000 producteurs.

Objectif Global :

Promouvoir l'auto promotion paysanne, le monde rural, l'entreprise et l'organisation pour ses membres d'activités économiques, sociales, éducatives et culturelles.

Objectifs Spécifiques :

¹² Plan d'action Conacoop en Annexe 5

Organiser, coordonner, orienter et programmer des actions de développement, faciliter les échanges et favoriser les activités économiques, sociales et culturelles, favoriser la recherche – action paysanne et servir de centre d’information et de formation technique, économique et civique de ses membres, apporter à ses membres, sur leur demande toute aide et assistance.

❖ ***La Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger-Niya (FCMN-Niya)***

Elle a été créée sur l’initiative des producteurs maraîchers mus par la volonté d’apporter une contribution significative au développement de la filière fruits et légumes au Niger.

Au plan institutionnel la FCMN-Niya dispose de :

- un siège à Niamey animé par un bureau exécutif national appuyé par un secrétariat exécutif.
- Quatre (4) sections au niveau régional (Niamey, Tahoua, Tillabéry et Dosso) animées par des responsables des coopératives et unions de coopératives maraîchères,
- Cent une (101) coopératives et unions de coopératives maraîchères au niveau local animées par les membres à la base.

2.1 Atouts et contraintes de l’organisation des producteurs

2.1.1. Atouts

- Existence d’une loi coopérative
- Existence des structures faîtières qui regroupent des producteurs, des coopératives, des unions de coopératives, des fédérations,
- Existence de cadres régionaux de concertation,
- Existence de chambres consulaires
- Existence de structures de stockage à l’intérieur du pays particulièrement au niveau de la Conacoop

2.1.2. Contraintes et solutions envisagées

- Les organisations de producteurs sont quasi inexistantes
- faible représentativité au niveau national

3. Acteurs institutionnels :

❖ ***RECA-Niger : Réseau National des Chambres d’Agriculture :***

Responsabilités principales.

- Aider les producteurs ruraux dans la promotion et la réalisation de leur projet, en favorisant leurs organisations et en facilitant la mobilisation des appuis techniques et financiers dont ils ont besoin ;
- Représenter et défendre l’intérêt de l’ensemble de la profession agricole ;
- Représenter les Chambres Régionales auprès des pouvoirs publics ou de toutes institutions publiques, privées, nationales ou internationales.
- Présenter des propositions sur les moyens de développer les activités agro-sylvo-pastorales ;
- Collecter, produire et diffuser les informations économiques et professionnelles sur l’oignon.

❖ ***L’ANIPEX : Agence Nigérienne de promotion des exportations***

Responsabilités principales.

Le rôle principal de l'ANIPEX est d'inciter les professionnels de filières à produire en quantité et en qualité afin de faciliter l'exportation des produits Nigériens. Pour ce faire, il convient de motiver les producteurs afin qu'ils s'imprègnent largement des normes de la qualité et des prix compétitifs. C'est ainsi que même jeune, l'ANIPEX se bat constamment pour suivre le rythme de la mondialisation.

❖ *L'ANIP-MF*

La plupart des IMF au Niger sont membres de l'Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de Micro finance (ANIP-MF). Elle a 25 membres avec un encours de crédits de plus de FCFA 12,3 milliards et un encours de dépôts de FCFA 4,8 milliards au 31 Décembre 2008.

❖ *L'AVCN : Agence de vérification de la conformité aux normes*

4. Les Partenaires techniques et Financiers

- **La Banque Mondiale**
- **La FAO**
- **PPILDA**
- **INRAN/IITA/GASBY**
- **FUMA**
- **Le Prodex**
- **PICS/WORD VISION**
- **PRONAF**
- **LUCOP**
- **Le projet intrants FAO IARBIC**

Il est une suite du Projet de promotion et de l'utilisation des intrants par les organisations de producteurs, appelé Projet Intrants, mis en œuvre par la FAO et les instances du Ministère de Développement Agricole avec un financement du Royaume de Belgique, et qui a contribué à l'amélioration de l'approvisionnement en amont de l'agriculture, entre autres en ce qui concerne les engrais. Il a établi au Niger un partenariat étroit avec les différents acteurs de la filière.

Au fil du temps, le Projet Intrants a su s'entourer de nombreux partenaires, pour décupler son action et mieux diffuser l'information. C'est ainsi qu'une cinquantaine de partenaires répartis dans tout le pays a eu à collaborer de manière plus ou moins formelle et régulière avec le Projet Intrants.

Les Organisation de Producteurs (OP) constituent l'élément clé et le point focal de tous les partenariats puisqu'elles sont à la fois les bénéficiaires principaux et assurent la maîtrise d'ouvrage des actions.

De nombreux acteurs du développement (Projets, ONG, etc) participent régulièrement aux formations organisées par le Projet Intrants en prenant en charge les déplacements de leurs représentants, ce qui révèle un intérêt certain dans la dynamique de formation de formateurs.

Outre cette participation aux formations, d'importantes contributions financières, par exemple de la Coopération Française, ont déjà été fournies pour appuyer les OP et représentent, de 1999 à mi-2004, plus de 1.200.000 USD pour appuyer les initiatives des OP en matière d'approvisionnement en intrants (infrastructures de stockage, formation, mise en place d'un « centre de service » à Bokki., périmètres maraîchers, ...).

Les coopérations belge, luxembourgeoise, française, danoise ou des fonds multilatéraux de la BAD, de la BM, de l'UE ont également largement contribué à la mise en place du réseau de boutiques d'intrants.

- La SNV Organisme néerlandaise de développement :

La SNV est une ONG néerlandaise de Développement présente au Niger depuis plus de trente (30) ans. Ses principales activités consistent à soutenir des acteurs locaux afin qu'ils augmentent leur capacité à résoudre leurs problèmes et à poursuivre leurs ambitions.

Depuis 2005, la SNV promeut et soutient l'implication d'acteurs locaux dans ce type de processus en s'alignant au mieux aux réalités locales ainsi qu'aux choix macro-économiques du pays. La SNV travaille aussi bien avec des acteurs privés, publics et qu'avec des ONG. En travaillant avec des organisations aussi variées, la SNV aide à créer des passerelles entre elles afin de permettre un plus grand impact.

En relation avec les filières agro-sylvo pastorales, la SNV oriente ses activités vers sur l'obtention de l'impact sur la Production, les revenus et emplois durables et équitables pour les organisations professionnelles

La SNV cherche à atteindre ces résultats par le biais d'une combinaison variée et adaptée aux spécificités locales, des stratégies suivantes :

- Promotion des filières compétitives et à valeur ajoutée
- Soutien aux organisations de producteurs et leurs liens et relations efficaces
- Stimuler l'augmentation des services de développement aux entreprises locales
- Favoriser un environnement inductif pour le développement des entreprises
- Faciliter la gestion durable des terres et l'accès aux ressources

Au Niger, c'est le cas spécifique avec les filières oignon, bétail et niébé qui depuis 2005, un programme de renforcement de capacités à été instauré en relation étroites avec tous les acteurs des filières dont particulièrement celle de niébé à Dosso, Maradi, et Zinder.

-La NIGETECH/Centre Régional de Promotion de la Formation Professionnelle Continue et de l'Apprentissage (CRP de Zinder).

Intervient dans la formation des femmes formatrices à la demande de la SNV Zinder sur les thèmes suivants :

- Techniques de transformation du niébé
- Notions de Gestion des micros entreprise artisanales

-Structures d'appui et d'encadrement : (CCIAN, CNUT, Associations et syndicats, ROESAO, etc). La CCAIAN reste la principale structure d'encadrement des opérateurs économiques du Niger. A cet égard, elle assure la représentation des intérêts du secteur privé auprès des pouvoirs publics. De plus, elle assure la formation, la sensibilisation et l'information de ses membres.

Le Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports Publics (CNUT) a pour objet de:

- Faciliter les opérations de transports, la fluidité du trafic ;
- Défendre et protéger les intérêts commerciaux des chargeurs ;
- Dresser les statistiques sur les imports/exports du Niger.

Les associations et syndicats s'occupent de la défense des intérêts matériels et moraux de leurs membres.

-Le Réseau des Chambres d'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest (RECAO) est un cadre de dialogue et de concertation pour les professionnels du secteur agricole d'Afrique de l'Ouest et un

instrument d'appui pour la professionnalisation de l'agriculture et la promotion de l'intégration sous régionale. Il regroupe les Chambres nationales du Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger et Togo.

Organes du Recao

Le RECAO s'est doté d'une personnalité juridique à travers l'adoption de ses statuts et d'un règlement intérieur qui consacrent la formalisation de cette institution, en définit les modalités de fonctionnement et lui permettent d'être un interlocuteur privilégié et lui permet d'agir en toute légalité. Les organes constitutifs du RECAO s'articulent autour de :

- l'Assemblée Générale composée de trois représentants dont une femme par Chambre d'Agriculture membre ;
- le Comité Exécutif composé de deux représentants par membre ;
- le Bureau composé d'un président et de deux vice-présidents ;
- la Cellule de coordination technique et les commissions de travail

Objectifs du Recao

Les activités du RECAO s'articulent autour de 5 axes principaux :

- la représentation des chambres d'agriculture qui en sont membres aux niveaux régional et international ;
- la promotion de la professionnalisation de l'agriculture et sa meilleure intégration à l'économie en général aussi bien à l'échelle nationale que sous-régionale ;
- l'information et la formation des responsables et des ressortissants des chambres d'agriculture qui en sont membres ;
- le renforcement du dialogue entre les acteurs du secteur public et les acteurs du secteur privé agricoles ;
- le développement de la concertation et la coopération entre les chambres d'agriculture membres du RECAO et entre le RECAO et les autres organisations professionnelles aux niveaux régional et international.

PLAN D'ACTION OPERATIONNEL DE LA FILIERE NIEBE

Segments	Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Indicateurs de réalisation/ performance	Intervenants	Cibles	Coûts estimatifs ¹³	Durée
Production	Objectif spécifique 1 : Améliorer la production du niébé	Résultat 1 : La capacité nationale d'approvisionnement en semences améliorées est renforcée	1.1 Sélection de variétés performantes, production et large diffusion de semences améliorées	<ul style="list-style-type: none"> - Existence de document de programme de sélection variétale - Au moins 3 nouvelles variétés améliorées sont mises au point ; - Au moins 6000 tonnes soit le 1/4 des besoins en semences certifiées sont produites et diffusées annuellement à partir de la 4^{ème} année du projet - au moins le ¼ des superficies cultivées en niébé, est emblavé annuellement en semences certifiées à partir de la 4^{ème} année du projet 	INRAN, DGA, Prodex	Producteurs	PM	An1 – an5

¹³ Les coûts sont indicatifs étant donné la forme de financement à coûts partagés et à la demande.

			<p>1.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Appui à la diffusion du Catalogue national des espèces et variétés végétales - Appui à l'édition et à la diffusion du manuel de production de niébé - Edition de fiches techniques et leur large diffusion ; - Adoption de la réglementation semencière 	<ul style="list-style-type: none"> -Existence de catalogue, de manuel et de fiches techniques -Nombre de copies du catalogue variétal, du manuel de production et de fiches techniques produites et diffusées auprès des utilisateurs - Vulgarisation de la réglementation semencière 	<p>Prodex, INRAN, DGA,</p>	<p>Producteurs, Semenciers,</p>	<p>50 Mo</p>	<p>An 1- an 3</p>
			<p>1.3. Répertoire et renforcement des capacités des acteurs semenciers</p>	<ul style="list-style-type: none"> - une organisation nationale des producteurs et distributeurs semenciers est formée et appuyée en infrastructures, logistique, moyens de communication et ligne de crédit 	<p>DGA, DACPOR, INRAN,</p>	<p>Producteurs et distributeurs de semences</p>	<p>PM</p>	<p>3ans</p>
			<p>1.4 appui aux multiplicateurs privés afin qu'ils deviennent des producteurs certifiés de semences de niébé</p>	<ul style="list-style-type: none"> - formes d'appuis apportés --nombre de producteurs certifiés appuyés -taux d'adoption 	<p>DGA, INRAN, MCI-DCNQM,</p>	<p>Producteurs et distributeurs de semences</p>	<p>PM</p>	<p>3ans</p>

		<p>Résultat 2 : Tous les systèmes de vulgarisation et de commercialisation d'intrants ont été évalués et un plan d'actions priorisé a été établi et mis en œuvre;</p>	2.1 étudier et évaluer tous les systèmes de vulgarisation et de commercialisation d'intrants, et établissement d'un plan d'actions priorisé	-Étude réalisée, validée et mise en œuvre - un plan d'actions priorisé a été réalisé et mis en œuvre	Prodex	Producteurs, OP et Opérateurs Privés	30Mo	6 mois
			2.2 Appui à la production et à la multiplication de semences	-nombre d'hectares emblavés pour la multiplication semencière -nombre de producteurs, privés et OP formés -nombre de centres semenciers concernés	DGA, Prodex,	Producteurs, privés, centres semenciers	60Mo	3 ans
			2.3 Diffusion de stratégies alternatives de protection de cultures	-nombre de procédés vulgarisés -nombre d'adoptants -nombre d'ha traités	DGA/DGPV, Prodex, INRAN,	Producteurs, privés, OP, Unions, ONG	20Mo	2 ans
			2.4 Mise en place d'un système performant de distribution d'intrants	-système structuré et performant mis en place, -nombre de boutiques d'intrants (BI) créées ou renforcées -nombre de missions de suivi effectuées	PRODEX, Dacpor	OP, Producteurs Distributeurs d'intrants et équipements	500Mo	5 ans

		<p><u>Résultat 3</u> : la capacité des acteurs est renforcée et les cadres de concertation sont opérationnels</p>	3.1 renforcement de la capacité des acteurs à tous les niveaux	<p>-Taux d'appropriation -au moins70% des OP appuyées par le projet tiennent régulièrement les réunions statutaires et rendent des services adaptés à leurs membres</p>	Prodex, DACPOR, RECA ,	OP, commerçants, transporteurs, artisans	300Mo	An 1- an 3
			3.2 Formation des producteurs et exportateurs aux techniques de conservation et de conditionnement du niébé	<p>-nombre de producteurs et exportateurs formés -taux d'adoption</p>	Prodex, RECA,	Producteurs, OP, exportateurs	80Mo	An 1
			3.3 Vulgarisation des bonnes pratiques agricoles de la culture du niébé	<p>-nombre de thèmes vulgarisés -nombre de producteurs atteints, -taux d'adoption</p>	DGA, Prodex,	Producteurs, OP, Exportateurs,	250Mo	An 1- An5
			3.4 mise en place et fonctionnement des cadres de concertation Départementaux, régionaux et National	<p>-nombre de cadres de concertations mis en place et soutenus - Nombre de réunions des cadres de concertation tenues par niveau</p>	Dacpor	Producteurs Exportateurs, transformateurs, OP,	100Mo	An 1- An 5
			3. 5 Formation et Assistance technique aux opérateurs de la filière Niébé à la réalisation de leurs	<p>- Nombre de prestataires de services appuyés - Nombre de plans d'affaires</p>	Prodex,	Prestataires de services, OP, Unions, Exportateurs de Niébé	30Mo	-An 1- An 5

			plans d'affaires	réalisés -Nombre de sessions de formation réalisées				
			3. 6 Organisation de voyages d'étude ;	Nombre de voyages d'études organisés	Prodex, RECA, DACPOR,	Producteurs, Exportateurs, transformateurs, (trices) OP, transporteurs	150Mo	An 1- An 5
		<p>Résultat 4 : la filière niébé est organisée et le cadre institutionnel est renforcé</p>	4.1 Appui à l'élaboration de la stratégie de développement de la filière niébé	-Document de stratégie de la filière niébé élaboré et adopté	DGA, DACPOR, RECA, CCAIN, Prodex,	Décideurs, Producteurs Exportateurs, transformateurs, transporteurs Consommateurs	20Mo	1 an
			4.2 Redynamisation du cadre institutionnel de la filière	- cadre institutionnel opérationnel	DACPOR, Prodex, RECA,	Producteurs, OP, Exportateurs, transformateurs, transporteurs	1Mo	1 an
			4.3 Organisation des acteurs et des marchés	-nombre d'acteurs organisés -% des OP de la filière niébé organisées et fonctionnelles -% de structures inter professionnelles de la filière niébé organisées et fonctionnelles -système d'information sur le marché du niébé disponible	Prodex, DACPOR, RECA, CCIAN,	Producteurs, OP, Exportateurs, transformateurs, transporteurs,	100Mo	2 ans

Stockage, conservation et conditionnement	Objectif spécifique 2 : Améliorer le stockage la conservation et le conditionnement du niébé	<u>Résultat 5</u> : le stockage et la conservation du niébé sont améliorés	5.1 Vulgarisation des techniques de stockage	-nombre de techniques vulgarisées et adoptées	DGA, Prodex, INRAN	Producteurs, commerçants, OP	60 Mo	2 ans
			5.2 Améliorer et renforcer les capacités de tri et de stockage à tous les niveaux	-nombre d'unités de tri et de stockage construites et renforcées	DGA, Prodex, INRAN	commerçants, OP		5 ans
			5.3 choix de façon participative et diffusion des emballages standardisés avec marquage d'identification	-Types d'emballages choisis, diffusés et adoptés -Nombre d'emballages diffusés	DGA, Prodex, INRAN	Exportateurs, producteurs	30Mo	2 ans
			5.4 Utilisation des emballages standards et conformes à la demande des consommateurs sous régionaux	-Nombre d'emballages homologués utilisés -Taux d'adoption	DGA, DNQM/MCI Prodex	Exportateurs, producteurs	20 Mo	2 ans
Transformation	Objectif spécifique 3 : Promouvoir et améliorer la transformation du niébé	<u>Résultat 6</u> : la transformation du niébé est promue et améliorée	6.1 Réalisation d'une étude sur les technologies post récolte éprouvées du niébé	-étude réalisée	Prodex,	Producteurs, Commerçants, transformateurs	15 Mo	6 mois
			6.2 Création de petites unités rurales de transformation du niébé opérationnelles	-nombre d'unités créées et opérationnelles	Prodex, INRAN,	Femmes des unions et OP -Entreprises de transformation, -Producteurs	300 Mo	2 ans

			6.3 Réalisation d'une étude de marché nationale et sous-régionale pour évaluer la demande en produits transformés de niébé	-étude réalisée - produits porteurs identifiés	DGA, Prodex, INRAN	Femmes des unions et OP -Entreprises de transformation, -Producteurs	20 Mo	6 mois
			6.4 Optimisation et vulgarisation des technologies de production et de transformation existantes	-nombre de technologies optimisées et vulgarisées	Prodex INRAN DGA	Transformateurs, OP, Producteurs Secteur privé	40 Mo	An 1 et an 2
			6.5 Appui à la mécanisation et vulgarisation de procédé de fabrication du bérroua	-chaîne de fabrication mécanisée et transférée en milieu rural	Prodex INRAN	OP, Transformateurs	50 Mo	An 1 à an 3
			6.6 Elaboration et vulgarisation des normes de qualité	-document élaboré, adopté et vulgarisé -70% des OP respectent les normes de qualité et les exigences du marché	Prodex, DGA, INRAN, MCI/ DNQM	Producteurs, Commerçants, Transformateurs, Services techniques	25Mo	6 mois
			6.7 Appui à la certification du produit	-Quantités de semences de niébé certifiées -nombre de prestataires conseils pour l'accréditation formés	Prodex, DGA, INRAN, MCI/ DNQM	Producteurs, OP, Privés	15 000 000	1 an
			6.8 Renforcement de la capacité des laboratoires d'analyse et de contrôle	-nature et nombre d'équipements fournis aux laboratoires	DGA, PRODEX	Centres semenciers, INRAN	50 Mo	1 an

Commercialisation et financement	Objectif spécifique 4 : Améliorer la commercialisation et les exportations du niébé	Résultat 7 : la commercialisation du niébé et les exportations sont développées	7.1 Réalisation d'études de marchés porteurs pour l'exportation du niébé	-Nombre d'études réalisées -évaluation complétée et recommandations validées par les parties prenantes	Prodex	Producteurs, OP, Exportateurs, Transporteurs, Producteurs	15Mo	An 1- an 4
			7.2 Organiser des séminaires de sensibilisation pour la levée des contraintes au commerce et à l'investissement privé	-Nombre de séminaires organisés -Nombre d'acteurs ayant bénéficié des séminaires	Prodex	contrôleurs routiers Exportateurs, Transporteurs, RECA, CCIAN	10Mo	2 ans
			7.3 Diffusion des textes réglementaires en matière de commerce	-Nombre de textes réglementaires diffusés	Prodex	Exportateurs, Transporteurs,	5Mo	1 an
			7.4 Mise en place d'un dispositif de collecte et de diffusion de l'information sur les opportunités commerciales.	-dispositif de collecte et de diffusion sur les opportunités commerciales mis en place -les informations sont disponibles et diffusées	Prodex DGA	Exportateurs Producteurs Services techniques	20Mo	2 ans
			7.5 Allègement des conditions d'accès au crédit bancaire	-conditions d'accès au crédit bancaire allégées	ME/F, IMF, BCEAO, UEMOA,	Producteurs, OP, exportateurs	50Mo	An 1- an 3
			7.6 Mise en place de fonds de garantie et de warrantage	-montant du fonds de garantie mis en place	MEF, privés, IMF, UEMOA	Producteurs, OP, exportateurs	PM	An 1

LES ACTIVITES PRIORITAIRES

Priorité	Action
1	4.2 Redynamisation du cadre institutionnel de la filière
2	4.1 Appui à l'élaboration de la stratégie de développement de la filière niébé
3	2.2 Appui à la production et à la multiplication de semences
4	2.1 étudier et évaluer tous les systèmes de vulgarisation et de commercialisation d'intrants (chimiques, biologiques, techniques et mécaniques), et établissement d'un plan d'actions priorisé
5	3.2 Formation des producteurs et exportateurs aux techniques de conservation et de conditionnement du niébé
6	3.3 Vulgarisation des bonnes pratiques agricoles de la culture du niébé
7	6.1 Réalisation d'une étude sur les technologies post récolte éprouvées du niébé
8	6.4 Optimisation et vulgarisation des technologies de production et de transformation existantes

Huit (8) activités ont été jugées prioritaires du fait qu'elles constitueront un levier pour toutes les activités du plan d'action.

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

L'analyse de la filière niébé a révélé son importance socio économique tant au niveau national que sous régional par le nombre d'acteurs qu'elle mobilise et le flux financier qu'elle draine. Elle est reconnue aujourd'hui comme une importante source de recettes pour ses acteurs, l'Etat, les communes, les populations, tout en contribuant fortement à la sécurité alimentaire ainsi qu'à l'atténuation des effets de la période de soudure.

En effet, considérée comme l'une des premières filières stratégiques retenues par la SDR, cette filière offre à travers les perspectives d'un développement des exportations au niveau sous régional, des avantages comparatifs réels de par l'importance du volume des productions, ainsi que les conditions climatiques et pédologiques favorables à la culture du niébé. Cet élan de développement est cependant confronté à un certain nombre de contraintes dont on peut citer entre autres :

- la production insuffisante de semences de bonne qualité, l'insuffisance de l'encadrement,
- la faible capacité d'approvisionnement en intrants
- la faible technicité des producteurs
- l'insuffisance organisationnelle des acteurs de la filière niébé
- l'insuffisance des technologies de transformation et d'augmentation de la valeur ajoutée
- le manque d'infrastructures adéquates de stockage pour différer les périodes de vente ;

L'amélioration de la production du niébé est dépendante d'un certain nombre de facteurs liés entre eux dont le plus important est la volonté politique de l'Etat à travers la promotion de la consommation nationale et de l'exportation.

L'appui aux OP dans l'élaboration, le financement et la mise en œuvre de sous projets éligibles par le PRODEX, à travers un appui aux structures d'appui conseil de proximité pour l'élaboration de sous projets relatifs à la mise en place ou le renforcement de boutiques d'intrants,

Recommandations générales :

Le groupe de travail face aux contraintes identifiées recommande :

✓ **Au Prodex et aux acteurs de la filière :**

- Le renforcement des capacités techniques, organisationnelles et en gestion des acteurs ;
- Le renforcement des cadres de concertation pour un meilleur dialogue entre les OP, les différents segments de la filière, les exportateurs et le pouvoir ;
- Une actualisation des données sur le fonctionnement du marché sous régional compte tenu des évolutions significatives qu'a connu ce marché depuis 2003 ;
- L'amélioration de la qualité au niveau de tous les maillons de la filière (Approvisionnement, production, stockage, conservation, conditionnement pour la mise en marché, transformation, financement)

✓ **A l'Etat et aux acteurs de la filière:**

- leur pleine participation dans l'amélioration des systèmes de cultures notamment les associations culturales et le développement de la consommation nationale.
- La mise en place avec les IMF et les banques d'un système de financement adapté aux besoins des acteurs de la filière.
- La mise en œuvre de la stratégie nationale en matière d'approvisionnement,

Liste des Personnes Rencontrées

1.	Abdou Chaibou	SG/MDA
2.	Bola Moussa	DG/Prodex
3.	Mamane Sani Mahamadou	Directeur Projet Iarbic FAO
4.	Mamadou Kourna	Directeur Général Agriculture
5.	Chékou	Directeur Filières/DGA
6.	Harouna	Directeur Statistiques agricoles
7.	Yahaya ADIE	Secrétaire permanent Prodex
8.	Docteur Moussa Hassane	DG Inran
9.	Zakari yaou Seydou	Directeur Dacpor
10.	Madame Seydou Ramatou	Inran
11.	Docteur Moutari Adamou	Inran
12.	ADO Kanta	DGA /DPFQ
13.	Hachimi Mahamane	DGA /DPFQ
14.	Docteur Hamé Kadi Kadi	Inran
15.	Monsieur Kaka	Inran
16.	Docteur Ibrahim Baoua	Inran
17.	Abdou Soumaïla	SNV
18.	Madame Ai Ladoua	SNV
19.	Madame Fatchima Sidi	SNV
20.	Mme Salamatou Dioffo	SNV Maradi
21.	Salifou Elh Mahamane	DG Ferme semencière Aïnoma
22.	Hassane Amadou	EMIG
23.	Chéferou Mahantan	Manoma S.A
24.	Thomas Tsommerhalter	SNV Zinder
25.	Illia Maman Harou	World vision Coordonateur de base
26.	Jafarou Boubacar	American Development Fondation (ADF)
27.	Mamoudou Hassan	Secrétaire exécutif Mooriben
28.	Illiasou Dandakoye	Mooriben
29.	Mahamadou Issoufou	Mooriben
30.	Bako Illiasou	D.G. AVCN
31.	Assogba Abdelkader	MCI/DNQM
32.	WANKOYE A. Boubacar	Président ANIPEX
33.	Madame Cissé Fatchima	P.D.G Société de transformation alimentaire
34.		DG/ Qatar Charity Niger
35.	Malam ADAMOU Moutari	Qatar Charity
36.	Etienne DUVACHAT	OXFAM
37.	ASSOGBA AbdoulKader	MC
38.	Boureïma KANFIDENI	FAO Niamey
39.	Maliki BARHOUNI	D G SOCOPOP
40.	Akouete Koffi Buckner	Coordonnateur WASA-ICRISAT
41.		SIMA
42.	Madame Hamidou Safiatou Jackou	Directrice du crédit et du portefeuille BRS
43.	Mamane Abdelkader	AGRIMEX
44.	Monsieur Jafarou	ADP
45.	Abdoulaye Boubacar	C.Tech. Programme qualité UEMOA II
46.	Ahmed ALI	D G /Centrale d'approvisionnement
47.	Harouna Ibrahimia	Directeur des statistiques agricoles

48.	Djibo Bagna	Président PFPN
49.	Issa Tankari	OPVN
50.	Ousseini Mamane Touwani	CNUT
51.	Boukari Kazelma	DRDA /Diffa
52.	CT	RECA
53.	Ibrahim Aboubacar	Coopérative de services TAANADI
54.	Seyni Soumaila	DG/CONACOOB
55.	Madame Mariama M.	DG/Yarda

Bibliographie

1. Maliki BARHOUNI et Autres, Etude du Marché régional de l'oignon, du niébé et du Bétail-viande, Projet de Promotion des Exportations des Produits Agro-pastoraux (PPEAP), Rapport Final, Septembre 2003 ;
2. Etude sur la facilitation du commerce couvrant le secteur agricole, PPEAP/Dr Toudou ADAM, DEL DEGAN, MASSE et Associés
3. Maliki BARHOUNI, Dr Adam TOUDOU, Etude sur la commercialisation du Niébé, Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Cellule Programme d'Ajustement Sectoriel Agricole (PASA), Rapport Principal, Tomes I et II, Décembre 1998 ;
4. Maliki BARHOUNI et Autres, Etude du marché international des filières sésame, souchet, gomme arabique et cuirs et peaux, Projet de Promotion des Exportations des Produits Agro-pastoraux (PPEAP), Ministère du Développement Agricole, Rapport final, Août 2004 ;
5. Maliki BARHOUNI, Dr Adam TOUDOU, Dr Ali Dan Kintafo, Etude du Marché des Produits Agro-Pastoraux dans la région de Diffa, Projet d'Appui au Développement Local dans la Région de Diffa (PADL-Diffa), Rapport Final, Mai 2006 ;
6. Système d'Information sur les marchés agricoles (SIMA), Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Normalisation : Divers Bulletins Mensuels (2004 à 2009) ;
7. Direction de la Monnaie, du Crédit et de l'Epargne (ME/F), Atelier sur l'organisation des Filières exportatrices des produits agro-pastoraux_(Tahoua, 26 et 27 janvier 2005), Rapport Définitif, Février 2005 ;
8. Maliki BARHOUNI, Etude sur la recherche de débouchés pour l'écoulement du stock de niébé de l'OPVN ; juin 2009
9. rapport de consultation étude de la filière niébé (version définitive)
10. hanges au Sahel et en Afrique de l'Ouest (CORPAO) Cotonou du 21 au 25 avril 2008, Rapport général, avril 2008 ;
11. Conférence Régionale sur la Situation Agricole et Alimentaire et les Opportunités d'Echange au Sahel et en Afrique de l'Ouest (CORPAO) Abuja du 16 au 18 mars 2009 ; Rapport général, mars 2009 ;
12. Projet de Promotion des Exportations Agro-pastorale (PPEAP), Rapport de Mission Commerciale de Prospection du marché de Kano avec les professionnels de la filière niébé (2 au 7 novembre 2002), novembre 2002.
13. rapport de consultation étude de la filière niébé (version définitive) LUCOP-TaN septembre 2008
14. étude de référence sur la filière niébé dans la région de Zinder (SNV-Zinder) ; janvier 2009
15. étude de référence sur la filière niébé dans la région de Maradi (SNV-Maradi) juillet 2008;
16. les systèmes de production Agro-Sylvo-Pastoraux du Niger ;Giancarlo PINI, Vieri TARCHANI-Coop. italienne-FIDA
17. PICS Projet de l'Université de Purdue sur le stockage amélioré du niébé ; Field technical manual ; formation des techniciens manuel 2008

18. rapport technique d'exécution de formation en technique de transformation de niébé dans la commune urbaine de Mirriah. SNV /Nigetech Zinder
19. REVUE DU WARRANTAGE PAYSAN AU NIGER : Rapport provisoire Elaboré pour le compte de la FAO, Niger par Jonathan Coulter et Sani Mahamadou
20. stratégie décentralisée et partenariale d'approvisionnement en intrants pour une agriculture durable (SIAD)
21. Testing the Market Potential for a New Value-Added Cowpea Product to Improve the Well-Being of Women Entrepreneurs in West Africa
Germaine Ibro Economiste, Institut National de Recherche Agronomique du Niger (INRAN) Purdue Université
22. Guide de bonnes pratiques de warrantage au Niger à l'usage des services financiers ruraux, des organisations paysannes et des partenaires techniques et financiers. MEF-MDA/PDSFR ; Décembre 2006
23. Guide pour l'entreposage des grains de niébé Ministère du commerce de l'industrie et de la promotion du secteur privé ; 2004 ; norme nigérienne
24. Actualisation des plans d'action des filières Souchet, Sésame, Gomme Arabique, Oignon, Niébé, Bétail/Viande, PPEAP 2004 ; Bonkoula Abdoulaye
25. norme nigérienne spécifications du niébé ; Ministère du commerce de l'industrie et de la promotion du secteur privé ; 2004
26. processus d'élaboration participative et remontante de la stratégie décentralisée et partenariale d'approvisionnement en intrants pour une agriculture durable (Siad) au Niger synthèse des travaux de diagnostic participatif sur l'approvisionnement en intrants .Badamassi Jariri-Processus participatif d'élaboration de la SIAD
27. l'étude d'identification des besoins spécifiques d'amélioration de la qualité au niveau de chaque filière PPEAP
28. Étude Diagnostique sur l'Intégration Commerciale, Programme du Cadre Intégré

ANNEXES

Annexe 1 : Fiche technique niébé/Docteur Moutari Adamou INRAN

Les semences

- Qualité : utiliser des semences améliorées
- Quantité : 10-25 kg/ha en fonction du système cultural, du port de la variété, de la taille des semences et de leur viabilité
- Traitement des semences aux insecticides, et fongicides: Bénomyl, Thiram, Thioral, ou Apron Plus

▪ Le semis du niébé

- Date de semis : fonction de la durée de la saison et du cycle variétal / mois de juillet
- Humidité requise : pluie utile / 20 mm
- Densité de semis : fonction du sol, de la variété, du système cultural
- Profondeur de semis : 2,5-4 cm
- Semis à 3 graines/poquet sans démariage
- Remplacement des manquants : 7-10 JAS
- Semis : manuel ou mécanisé.

▪ Les entretiens culturaux

- Le niébé ne supporte pas bien la concurrence des adventices au stade jeune
- Premier sarclo-binage : 7-10 JAS
- Deuxième sarclobinage : 15 jours après le premier
- Un troisième au besoin ou désherbage manuel pour éviter la chute des fleurs
- L'application d'un herbicide est possible.

▪ Le contrôle des ennemis

- Ils sont très nombreux : pucerons, thrips, punaises, maruca, criquets, bruches des stocks, striga (plante parasite)
- Méthodes de lutte variées : lutte chimique au champ et dans les stocks, utilisation de variétés résistantes
- Existence des produits sous divers noms commerciaux
- Problème : accès aux pesticides et leur fiabilité

▪ La récolte du niébé

- Récolte des gousses mures et sèches
- Séchage au soleil sur une aire de ou bâche plastique, hors de portée rongeurs
- Battage manuel (bâton) ou mécanique
- Vannage et tri des graines pour les impuretés / débris des coques, mal formées ou cassées ou moisies, graines étrangères.

▪ Le conditionnement et le stockage

- Conditionner les graines dans plastiques /polyéthylène en utilisant un comprimé de phostoxin / sac de 100 kg
- Utilisation du triple ensachage
- Nettoyage de magasin de stockage et traitement à l'insecticide
- Empilement des sacs sur des claies
- Fermeture de magasin
- Contrôle régulier des stocks.

Annexe 2 : Coûts estimatifs d'une BI/ Projet Intrants Fao/IARBIC

1. Etape « préparation »

Réunions de sensibilisation: 2 réunions de 50 personnes						
	Unité	Quantité	PU	PT	Population	Bailleur
Mobilisation producteurs	HJ	100	1 500	150 000	150 000	
Animateur de la réunion (2 jrs/réunio	HJ	4	15 000	60 000		60 000
Déplacement animateur (véhicule)	Forfait	2	50 000	100 000		100 000
Matériel didactique	Forfait	1	50 000	50 000		50 000
			Total	360 000	150 000	210 000

2. Etape « fonds de roulement »

Le fonds de roulement initial nécessaire peut fortement varier. Une analyse, même sommaire, de la demande potentielle de la zone d'influence de la BI renseignera sur les quantités d'intrants que la BI pourra vendre. Les BI en zone où seule l'agriculture pluviale est pratiquée auront besoin d'un fonds de roulement nettement plus faible que les BI à proximité de sites de contre-saison ou de larges périmètres hydro-agricoles. Les BI éloignées, en zone enclavées ou difficiles d'accès auront plus de mal de s'approvisionner régulièrement et auront donc besoin d'un fonds de roulement plus élevé.

Dans tous les cas, respecter la règle qui veut que l'OP et le partenaire participe au fonds de roulement à 50% chacun, c'est un gage d'appropriation non négligeable.

3. Etape « équipement »

Le budget « équipement » peut également être adapté aux besoins. Ci-dessous un exemple de budget indicatif :

Désignation	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Bénéficiaires	Bailleurs Fonds
Palettes 2,30 x 2,00 mm	U	5	15 000	0	75 000
Sacheries	U	50	200	0	10 000
Balance	U	1	25 000	0	25 000
Tableau noir en contre-plaqué	U	1	20 000	0	20 000
Calculatrice simple	U	1	5 000	0	5 000
Calculatrice comptable	U	1	25 000	0	25 000
Boîte à monnaie	U	1	20 000	0	20 000
Cadenas	U	3	5 000	0	15 000
Chaises	U	4	7 500	0	30 000
Banc	U	2	5 000	0	10 000
Bureau	U	1	15 000	0	15 000
Table	U	1	20 000	0	20 000
Etagères	U	2	25 000	0	50 000
Balais	U	2	3 000	0	6 000
Brosses	U	2	2 500	0	5 000
Aggrafeuse	U	1	8 000	0	8 000
Papeterie	forfait	1	50 000	0	50 000
Carnet de reçus	U	3	2 000	0	6 000
Cahier triplicata	U	2	7 500	0	15 000
Petit équipement divers	forfait	1	20 000	0	20 000
Sous total équipement				0	430 000
Pulvérisateurs (EC et/ou ULV)	U	4	40 000	0	160 000
Equipements protection phytosanitaires	U	4	30 000	0	120 000
Accessoires traitement (piles, etc)	forfait	1	50 000	0	50 000
Houes HATA	U	2	20 000		40 000
Sous total matériel location				0	370 000
Total Equipement + matériel location					800 000

4. Etape « formations »

NB : formation organisée pour 5 BI pour rentabiliser les coûts fixes (salle et formateurs)

Formation pour 5 BI					
Thèmes techniques abordés : gestion de BI, connaissance des intrants et gestion intégrée de la fertilisation des sols					
Bénéficiaires : 5 comités de gestion (= 5x 2 gérants, 1 président, 1 secrétaire, 1 trésorier, 2 commissaires aux comptes)					
Durée : 3 jours de formation					
	<i>Unité</i>	<i>Qté</i>	<i>PU</i>	<i>Ptot.</i>	<i>Bailleur</i>
Location salle	/J	3	20 000	60 000	60 000
Indemnités 2 Formateurs	H.J	6	25 000	150 000	150 000
Transport formateur	forfait	2	10 000	20 000	20 000
Indemnités participants (per-diem + frais subsistance)	H.J	105	2 000	210 000	210 000
Transport participants (estimatif)	forfait	35	5 000	175 000	175 000
Fourniture matériel didactique (<i>participants + formateurs</i>)	/pers.	37	5 000	185 000	185 000
Cahier triplicata (1/BI)	Unité	5	7 500	37 500	37 500
Pause-café/repas (<i>participants + formateurs</i>)	/pers.J	111	2 000	222 000	222 000
			Sous Total 1 :	1 059 500	1 059 500
Divers et imprévus (3%)			Sous Total 2 :	31 785	31 785
			TOTAL (pour 10 BI)	1 091 285	1 091 285
			TOTAL par BI	109 129	109 129

5. Etape « construction »

Prévoir 2 compartiments : 1 pour l'engrais et les produits non dangereux et l'autre isolé pour les produits phytosanitaires.

Désignation	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Bénéficiaire s	Bailleurs Fonds
Confection de briques banco	U	2 500	50	125 000	0
Transport de briques	m ³	2 500	30	75 000	0
Transport de sable	m ³	10	2 500	25 000	0
Transport d'eau	m ³	25	2 000	50 000	0
Main d'œuvre non qualifiée	U	125	1 000	125 000	0
Terrain pour magasin	U	1	50 000	50 000	0
Chevrans 0,15 x 0,40 x 6 m	U	10	3 000	0	30 000
Traverses 0,07 x 0,04 x 5 m	U	15	1 200	0	18 000
Tôles Nigéria 1,80 x 0,70 m	U	40	2 500	0	100 000
Ciment CIPA 325 de 50 kg	U	50	5 500	0	275 000
Fer à béton 8 mm de 12 m	U	5	2 000	0	10 000
Fer à béton 8 mm de 9 m	U	3	2 000	0	6 000
Fil de fer recuit 2 mm	kg	25	1 000	0	25 000
Fil de fer recuit 4 mm	kg	4	1 000	0	4 000
Grillage à poule	m ²	5	1 000	0	5 000
Pointes de 80 mm	kg	20	1 000	0	20 000
Pointes de 100 mm	kg	3	1 000	0	3 000
Pointes de 40 mm	kg	3	1 000	0	3 000
Pointes à chapeau	kg	10	2 000	0	20 000
Portes métalliques pleines	U	3	50 000	0	150 000
Fenêtres grillagées 0,40 x 0,40	U	6	2 500	0	15 000
Achat matériel + matériaux	H/J	1	30 000	0	30 000
Transport matériel + matériaux	forfait	1	20 000	0	20 000
Suivi des travaux par Projet, ONG...	forfait	1	75 000	0	75 000
MO qualifiée pour construction magasin	H/J	90	3 000	0	270 000
Plaques (2) d'identification + publicitaire	U	2	30 000	0	60 000
Imprévus (3%)	%	1	47 670	0	47 670
Sous total bâtiment				450 000	1 186 670
Total				450 000	1 186 670
TOTAL GENERAL				1 636 670	

Annexe 3 : Textes réglementaires sur les intrants

Réglementation sur les intrants

Les textes législatifs et réglementaires du commerce général en relation avec le contrôle des importations d'intrants sont les suivants :

- l'arrêté n°028/MPE/DCE du 16 août 1990 portant création du guichet unique auprès de la Chambre de Commerce qui consacre la levée des feuillets d'enregistrement statistiques pour toutes opérations de commerce extérieurs concerna les marchandises à l'exception de celles dispensées par arrêté du Ministre en charge des finances.
- le décret n°96-021/PCSN/MF/P du 12 février 1996 portant institution d'un programme d'inspection et de vérification des importations au Niger stipule dans son article 1^{er} que les importations au Niger doivent préalablement aux opérations d'embarquement faire l'objet d'une inspection en particulier de la qualité, par une société de contrôle spécialisée mandatée par l'Etat.
- L'arrêté interministériel n°0184/PFP/MCA/T/T du 10 juin 1996 stipule le contrôle peut se faire soit préalablement à l'embarquement ou aux bureaux de douane retenus dans le cadre dans le cadre du mandat de la société de contrôle.
- La circulaire n°001/MC/IDCE/SIER du 11 novembre 1996 précise les conditions d'application du dispositif réglementaire correspondant à l'inspection dont plus précisément, la liste des marchandises dispensées (les intrants ne figurent pas sur la liste), le seuil de valeur FOB de 2.000.000 FCFA exigible, et les formalités y afférentes en liaison avec COTECNA qui est la société de contrôle attitrée.

Cette réglementation fait obligation de contrôle de qualité aux importateurs installés au Niger et aux fournisseurs, vendeurs ou producteurs étrangers et représente seulement une garantie limitée de conformité pour les intrants. En général les importations d'intrants en l'occurrence les engrais et les pesticides ne font pas l'objet d'analyse laboratoire exigée par les bureaux de douanes. Le cadre juridique général manque d'organisation. Les textes législatifs et réglementaires ne sont pas assemblés sous la forme de registres périodiquement mis à jour pour en faciliter l'utilisation et les améliorations.

Réglementation sur les semences

D'une manière générale, l'importation, la circulation et la distribution des semences et plants n'est pas réglementée pour le respect des normes de qualité à l'exception de la réglementation générale régissant le commerce, et du contrôle phytosanitaire instauré par la loi sur la protection des végétaux (Ordonnance n° 96-008 du 21 mars 1996) dont l'application pratique se limite aux plants et à quelques rares cas d'importation de grosses quantités de semences. Il n'existe pas de cadre formel, institutionnalisant le contrôle et la certification des productions de semences en dehors du circuit formel des institutions publiques.

Réglementation sur les produits phytosanitaires

Par Ordonnance 96- 008 du 21 mars 1996 et son Décret d'application N° 96-68/PCSN/MDR/H/E du 21 mars 1996, le Niger dispose d'une Réglementation Phytosanitaire. Le Niger a adopté également la réglementation phytosanitaire commune du CILSS et a ratifié les Conventions de Rotterdam et de Stockholm sur les produits chimiques dangereux.

Réglementation sur les engrais

La réglementation en matière d'importation des engrais se limite à celles du commerce extérieur, et à la fiscalité. Les produits, leurs normes d'utilisation, et les modalités de contrôle n'ont pas fait l'objet de textes réglementaires. Pourtant les incidences d'une mauvaise utilisation d'engrais sur l'environnement sont très préjudiciables à la qualité des sols et à la préservation du potentiel productif. L'homologation des produits et des formules d'engrais, la définition des normes d'utilisation en fonction de leurs impacts sur la qualité des sols devrait faire l'objet d'une

législation.

Plan d'Action National sur la Fertilité des Sols et la Collecte des Eaux de Ruissellement (PANFS/CER)

Le Niger dispose d'un plan d'action sur la fertilité des sols (PANFS) dont l'objectif général est d'aider les organisations paysannes et les communautés rurales à restaurer et gérer la fertilité de leurs sols afin de pratiquer une agriculture rentable et durable. Les objectifs spécifiques poursuivis par le Plan d'action sont de :

- promouvoir les technologies appropriées au maintien du potentiel productif des sols;
- mettre en place une politique de gestion de la fertilité des sols, s'inscrivant dans une optique globale de développement durable;
- promouvoir la formation des agriculteurs, des responsables professionnels et des cadres;
- créer simultanément les conditions d'un marché favorable aux débouchés des produits agricoles et aux approvisionnements en intrants, notamment les fertilisants du sol.

Le plan prévoit la mise en œuvre des actions pilotes de gestion de la fertilité des sols, l'appui aux institutions nationales, le renforcement du secteur privé des intrants, et le soutien aux organisations rurales.

RESOLUTIONS ET CONCLUSIONS DU SOMMET AFRICAIN SUR LES ENGRAIS

Face aux multiples contraintes auxquelles les paysans africains sont confrontés notamment la faible productivité des sols et les difficultés d'accès aux engrais de qualité, le Sommet Africain sur les engrais a pour objectif de déclencher une révolution verte en Afrique qui à court terme va juguler les problèmes d'insécurité alimentaire des populations et à long terme éradiquer la pauvreté grâce à une utilisation plus importante de fertilisants.

Le PGDAAA/NEPAD, cadre de relance de la croissance agricole, a fixé l'objectif de croissance de la production agricole de l'Afrique à 6% par an. Le Nouveau partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD), a quant à lui, retenu un objectif de croissance économique annuel pour l'Afrique de 7%.

Pour atteindre ces objectifs et réduire la faim sur le continent, le Sommet a décidé de résoudre d'abord le problème de restauration de la fertilité des sols.

Le Sommet a conclu sur la mise en œuvre de mesures urgentes et audacieuses et a reconnu que :

- la révolution verte est une solution au problème de pauvreté par la réalisation de la sécurité alimentaire ;
- l'utilisation des engrais est primordiale pour réaliser la Révolution Verte Africaine face à la croissance rapide de la population ;
- la majorité des agriculteurs en Afrique sont pauvres et n'ont quasiment pas accès aux engrais
- il est urgent de mettre en œuvre un programme d'investissement stratégique en vue d'augmenter la disponibilité et l'utilisation d'engrais.

La résolution a déclaré que l'engrais aussi bien de source inorganique qu'organique est un produit stratégique sans frontières. A ce titre l'engrais doit bénéficier de traitements fiscaux particuliers et circuler librement.

Les Etats membres de l'Union Africaine ont pris l'engagement à faire augmenter la

consommation d'engrais de 8 kg d'éléments nutritifs par hectare actuellement à au moins 50 Kg/ha d'ici 2015. A cet effet ils ont décidé de prendre les mesures adéquates pour la réalisation des actions prioritaires suivantes :

- réduire les coûts des fertilisants aux niveaux national et régional grâce à des réglementations pour la détaxation des engrais d'ici mi-2007;
- améliorer l'accès des agriculteurs aux engrais par le développement des réseaux des distributeurs d'intrants et ceux de communautés locales;
- dans l'immédiat des **subventions adéquates** doivent être accordées en faveur des agriculteurs;
- mettre en œuvre des mesures immédiates pour accélérer l'investissement en infrastructures, en particulier les infrastructures de transport, les incitations fiscales et le renforcement des capacités des organisations paysannes;
- améliorer l'accès au financement des distributeurs d'engrais grâce au développement du crédit;
- établir des centres régionaux d'achat et de distribution d'engrais avant fin 2007 pour réaliser des économies d'échelle et faciliter le contrôle de qualité;
- mettre en exploitation les ressources en matières premières considérables (phosphates naturels, gaz naturels et pétrole) pour la production des engrais en Afrique au niveau local/régional.
- développer un mécanisme africain de financement pour le développement du secteur des engrais : La Banque Africaine de Développement (BAD), la Commission Economique pour l'Afrique (CEA) et la Commission de l'Union Africaine (CTJA) sont chargées de l'établissement de ce mécanisme d'ici 2007.

Les Communautés Economiques Régionales, les Banques Régionales de développement et les Partenaires au Développement sont appelés à soutenir de façon adéquate ces différentes initiatives.

Le mécanisme de financement

SIAD Le gouvernement du Niger a adopté en janvier 2002 le document de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté (SRP) ; puis en novembre 2003 le document de la Stratégie de Développement Rural (SDR).

La SDR permet de préciser les orientations définies par la SRP dans le secteur rural et constitue l'unique cadre de référence en matière de politique économique et sociale dans le secteur.

L'objectif général assigné à la SDR est directement relié à l'objectif global de la SRP: il s'agit de réduire l'incidence de la pauvreté rurale de 66% actuellement à 52% à l'horizon 2015. Cet objectif doit être atteint à travers les trois axes stratégiques de la SDR :

- *Favoriser l'accès des ruraux aux opportunités économiques pour créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural.*
- *Prévenir les risques, améliorer la sécurité alimentaire et gérer durablement les ressources naturelles pour sécuriser les conditions de vie des populations.*
- *Renforcer les capacités des institutions publiques et des organisations rurales pour améliorer la gestion du secteur rural.*

La situation du secteur rural nigérien reste préoccupante avec de nombreux défis à relever dont le redressement de la fertilité des sols. Il se fait que la problématique de l'approvisionnement en intrants est caractérisée par des contraintes non négligeables :

- *La non disponibilité des intrants en temps opportun et en tout lieu ;*

- La faiblesse des moyens financiers des importateurs privés ;
- L'insuffisance de financement des producteurs pour l'achat des intrants ;
- La faiblesse des moyens de l'Etat pour appuyer suffisamment l'accès des producteurs aux intrants ;

En dehors de la SRP et de la SDR, le pays a auparavant adopté d'autres orientations stratégiques telles que la Décentralisation et le Plan d'Action National sur la Fertilité des Sols et la Collecte des Eaux de Ruissellement (PANFS/CER.)

Au niveau sous-régional, La CEDEAO propose de mettre en place une stratégie de promotion des engrais, dont l'objectif général est de résoudre les principales contraintes du marché des engrais en Afrique de l'Ouest en vue d'accroître durablement la productivité agricole par une meilleure gestion de la fertilité des sols et une utilisation accrue d'engrais inorganiques dans le respect de l'environnement.

La stratégie régionale est basée sur 3 piliers : i) l'amélioration de l'environnement d'affaires régional pour le marché des engrais, ii) la stimulation de la demande solvable en engrais et iii) la stimulation

de l'offre d'engrais. Ces 3 piliers sont complémentaires et constituent les 3 programmes de base de la stratégie.

Le succès de la stratégie de promotion des engrais, proposée par la CEDEAO dépendra fortement de l'engagement et de l'implication effective des Etats membres, ainsi que du secteur privé. La Stratégie a été présentée au Sommet Africain sur les Engrais du 09 au 13 juin 2006 à Abuja au Nigeria.

La principale résolution a déclaré que l'engrais aussi bien de source inorganique qu'organique est un **produit stratégique sans frontières**. A ce titre l'engrais doit bénéficier de traitements fiscaux particuliers et circuler librement. Parmi les principales dispositions préconisées, il faut retenir que dans l'immédiat des **subventions adéquates** doivent être accordées en faveur des agriculteurs.

L'élaboration de la SIAD a été assurée de façon participative, sur une base partenariale et décentralisée.

L'objectif général de la SIAD est de contribuer à l'intensification des productions agrosylvopastorales, en favorisant l'accès et l'utilisation par les producteurs d'intrants agricoles, zootechniques et vétérinaires de qualité et à un coût compétitif.

Le document SIAD est organisé en trois grandes parties.

- La première partie intitulée « Contexte général » », présente la situation générale du pays, celle du secteur agricole, le contexte sous-régionale et le bilan diagnostic de la filière ;
- La deuxième partie intitulée « Orientations générales de la SIAD », présente les objectifs, les axes stratégiques, les résultats et les actions qui en découlent ;
- La troisième partie intitulée « Mise en œuvre de la SIAD » expose le Plan d'actions retenu pour l'opérationnalisation de la SIAD et les modalités de mise en œuvre.

La SIAD s'inscrit dans l'axe n°1 de la SDR : « favoriser l'accès des ruraux aux opportunités économiques pour créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural » et répond à l'objectif n°2 du sous programme 3-1 qui est un dessous programmes de mise en œuvre de la SDR.

NORME NIGERIENNE

Le Conseil National de Normalisation « CNN » institué en République du Niger par Loi n° 2002-028/PRN est présidé par le Ministre chargé de la normalisation ou son représentant pour gérer toutes les préoccupations nationales en matière de normalisation. Les attributions, la composition, et le fonctionnement du CNN sont fixés par le Décret n° 028-2004/MC/PSP du 30 janvier 2004.

La Direction Nationale de la Normalisation, de la Qualité et de la Métrologie assure le Secrétariat du CNN et est, à ce titre, chargée de la coordination des travaux de normalisation avec les Comités Techniques.

Le Comité Technique « Agro-alimentaire » a été créé par arrêté n° 018/MC/PSP/DNQM du 26 Mai 2003 pour conduire tous les travaux de normalisation dans ce domaine. Présidé par l'Institut National de Recherches Agronomiques du Niger (INRAN), ce Comité regroupe en son sein les membres représentants désignés de l'Administration, l'Université de Niamey, les opérateurs économiques et professionnels du secteur, les laboratoires d'analyse, les consommateurs, les structures d'appui au développement. Le Secrétariat du comité est assuré par la Direction de la Normalisation de la Qualité et de la Métrologie.

Dans le cadre de son programme d'activités, le Comité Agro-alimentaire, a élaboré et adopté un avant projet de norme qui fut mis en enquête publique par la Direction de la Normalisation, de la Qualité et de la normalisation.

Les observations et suggestions recueillies, auprès des différentes personnes physiques et morales, ont servi à l'élaboration du projet de norme nigérienne qui fut adopté par le CNN.

Ce projet de norme sera homologué comme Norme Nigérienne par arrêté du Ministre chargé de la Normalisation. Cette norme contribuera à en faire un référentiel pour les professionnels du secteur, les consommateurs et les institutions de recherche, d'analyse et de contrôle, dans le cadre de l'application des exigences de qualité.

NIEBE Spécifications

1. Objet

La présente norme fixe les spécifications des graines sèches de niébé de l'espèce *Vigna unguiculata* L. Walp destinées directement à la commercialisation et à la consommation humaine et animale

2. Domaine d'application

La présente norme s'applique aux graines entières ou décortiquées ou fendues du Niébé (*Vigna unguiculata* L. Walp.) sèches destinées directement à la commercialisation et à la consommation humaine et animale.

3. Définition

3.1. Définition Niébé

On désigne par niébé les graines obtenues après arachage, séchage et battage des gousses de la légumineuse *Vigna unguiculata L Walp.*

3.2. Définition des défauts

3.2.1. Graines abîmées

3.2.1.1. Défauts graves : ce sont des graines de niébé dont les cotylédons ont été endommagés ou détériorés par des ravageurs, graines présentant de très légères traces de moisissures ou de pourriture, graines dont les cotylédons est très légèrement tachés.

3.2.1.2. Défauts légers : ce sont des graines n'ayant pas atteint un développement normal ; graines dont le tégument est taché sans que les cotylédons en soient affectés, graines dont le tégument est ridé et présente des plis marqués ; graines brisées.

3.2.2.2. Matières étrangères : matières minérales ou organiques (poussières, brindilles, téguments, graines d'autres espèces, insectes morts, fragments ou débris d'autres insectes et d'autres impuretés d'origine animale).

4. Spécifications : facteurs de qualité - critères généraux

4.1. Généralités

Selon la couleur des graines, on distingue trois principaux types de graines de niébé : niébé à graines blanches; niébé à graines rouges et niébé à graines mouchetées ou bariolées.

Les graines de niébé peuvent se présenter sous forme de graines entières, décortiquées ou fendues.

Les graines de niébé sèches doivent être exemptes d'odeur ou de saveur anormale. La présence d'insectes vivants n'est pas tolérée.

Les graines de niébé doivent être suffisamment en bon état pour supporter des conditions de transport et de manutention, et parvenir à leur lieu de destination sous un aspect satisfaisant.

4.2. Caractéristiques physiques et chimiques

Les graines de niébé visées par la présente norme doivent avoir les caractéristiques physico-chimiques suivantes:

- Une couleur uniforme: c'est-à-dire les graines contenues dans un même colis doivent une couleur : blanche ou mouchetée ou rouge.
- Poids de cent graines compris entre de: 10 et 25 grammes
- Teneur en eau : $\leq 12\%$
- un taux d'impuretés proprement dites qui n'excède pas 0,1% (m/m)
- Matières étrangères : 0,20%.
- Graines présentant des défauts graves : 1%
- Graines présentant des défauts légers : 7%
- Graines brisées : 3%
- Graines de même couleur mais appartenant à des variétés commerciales différentes: 3%
- Graines de couleur différente (autres que les graines décolorée) : 6%
- Graines décolorés appartenant à la même variété commerciale: 10%

La présence d'insectes vivants n'est pas tolérée.

4.3. Contaminants

4.3.1. Métaux lourds

Les graines de niébé sèches doivent être exemptes de métaux lourds en quantités susceptibles de présenter un risque pour la santé

4.3.2. Résidus de pesticides

Les graines de niébé sèches doivent être conformes aux limites maximales de résidus de pesticides établies par le Comité du codex sur les résidus de pesticides pour ce produit.

4.3.3. Mycotoxines

Les graines de niébé sèches doivent être conformes aux limites maximales de mycotoxines fixées par la Commission du Codex Alimentarius pour ce produit.

5. Classification de niébé

Le niébé visées par la présente norme, peut être classé dans l'une des trois (3) catégories de qualité commerciale suivantes :

5. 1. Catégorie. "EXTRA"

Le niébé de cette catégorie doit avoir les caractéristiques suivantes :

- être entières, bien propres, sans impuretés, saines,
- être de couleur uniforme,
- un poids de cent graines supérieur à 20 grammes,
- exempte de tout défaut y compris toute décoloration.

Elles doivent avoir une présentation bien soignée.

5. 2. Catégorie I

Les graines de niébé de cette catégorie doivent présenter les caractéristiques suivantes :

- une couleur uniforme blanche ou mouchetée ou rouge,
- un poids de cent graines compris entre 15 et 20 grammes
- Matières étrangères : 0,10%.
- Graines présentant des défauts légers : 7%
- Graines brisées : 1%
- Graines de même couleur mais appartenant à des variétés commerciales différentes: 2%
- Graines de couleur différente (autre que les graines décolorée) : 4%
- Graines décolorés appartenant à la même variété commerciale : 5%

5.3. Catégorie II

Les graines de niébé cette catégorie doivent être de bonne qualité et bien nettoyés. Il est admis dans cette catégorie des graines présentant de légers défauts dont le cumul est susceptible d'affecter sensiblement leur aspect général, leur aptitude à la conservation, tout en gardant intacte leur comestibilité :

- une couleur uniforme blanche ou mouchetée ou rouge
- un poids de cent graines compris entre 10 et 15 grammes
- des marques légères résultant d'attaques parasitaires;
- Matières étrangères : 0,20%.
- Graines présentant des défauts graves : 3%
- Graines présentant des défauts légers : 7%
- Graines brisées : 3%
- Graines de même couleur mais appartenant à des variétés commerciales différentes: 3%
- Graines de couleur différente (autre que les graines décolorée) : 6%
- Graines décolorés appartenant à la même variété commerciale : 10%

5.4 Tolérances de qualité

Des tolérances de qualité sont admises dans chaque colis suivant la catégorie pour les graines non conformes à la catégorie donnée.

5.4.1. Catégorie "EXTRA"

Il est toléré au maximum 5 % en nombre en masse de graines ne répondant pas aux critères prévus pour la catégorie "EXTRA", mais répondant à ceux de la catégorie I.

5.4.2. Catégorie I

Il est toléré au maximum 10 % en masse de graines de niébé ne répondant pas aux critères prévus pour la catégorie I.

5.3. Catégorie II

Il est toléré au maximum 15 % en masse de graines de niébé ne répondant pas aux critères prévus pour la catégorie II.

6. Emballage, Conditionnement et Marquage

6.1 Emballage et conditionnement

6.1.1 Les graines de niébé doivent être emballées dans des récipients préservant les qualités hygiéniques, nutritionnelles, technologiques et organoleptiques du produit.

6.1.2 Les emballages, y compris les matériaux d'emballage, doivent être fabriqués avec de matériaux sans danger et convenant à l'usage auquel ils sont destinés. Ils ne doivent communiquer ou transmettre au produit aucune substance toxique, ni aucune odeur ou saveur indésirable.

6.1.3 Lorsque les graines de niébé sont emballés dans des sacs en polypropylène ou dans des *double plastiques*, ceux-ci doivent être propres, robustes et solidement cousus ou scellés et offrir des garanties suffisantes de résistance et de solidité notamment pour assurer une bonne protection aux graines au cours des opérations de manutention et transport.

6.1.4. Tout accessoire utilisé à l'intérieur des emballages doit être neuf et non nocif pour l'alimentation humaine. Dans le cas où il porte des mentions imprimées, celles-ci ne doivent figurer que sur la face extérieure de façon à ne pas se trouver en contact direct avec les graines.

7. Etiquetage

Les colis doivent porter, en caractères groupés sur une même face, lisibles, indélébiles et visibles de l'extérieur, les mentions suivantes :

- a) la mention 'niébé du Niger ou le pays d'origine ;
- b) l'appellation d'origine (ex : niébé blanc ou rouge ou moucheté).
- c) la catégorie de classement ;
- d) le traitement appliqué (en stockage ou en emballage) ;
- e) période de production ;
- f) la masse nette du colis ;
- g) Adresse producteur ou stockeur ou emballeur :

Cependant, l'identification du lot et le nom et l'adresse du fabricant ou de l'emballeur peuvent être remplacés par une marque d'identification, à condition que cette marque puisse être clairement identifiée à l'aide des documents d'accompagnement.

Membres du Comité Technique de Normalisation Agro-alimentaire

- | | | |
|--------------------------------|--------------------|--------------------------|
| • Président | • Structure | • Adresse |
| • M. KAKA SALEY | • INRAN / CTA | • 72 22 52 / 98 18
47 |
| • Secrétaire Technique | • | • |
| • M. ASSOGBA ABDEL-KADER MOÏSE | • MCI / PSP / DNQM | • 73 69 50 / 49 21
10 |

.....

Annexe 5 : Plan d'action CONACCOOP

Activités	2010	2011	2012	2023	2014	Totaux
Financement de la production	90.000	25.000	25.000	25.000	60.000	<u>225.000</u>
• Organisation des producteurs	30.000	-	-	-	30.000	60.000
• Approvisionnement en intrants	50.000	20.000	20.000	20.000	20.000	130.000
• Formation	10.000	5.000	5.000	5.000	10.000	35.000
Financement de la commercialisation	3.110.000	535.000	535.000	535.000	535.000	<u>5.250.000</u>
• Matériels de commercialisation	100.000	25.000	25.000	25.000	25.000	200.000
• Fonds de commercialisation	3.000.000	500.000	500.000	500.000	500.000	5.000.000
• Formation	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	50.000
Financement de la transformation	35.000	10.000	10.000	10.000	10.000	<u>75.000</u>
• Matériels	25.000	5.000	5.000	5.000	5.000	45.000
• Formation	10.000	5.000	5.000	5.000	5.000	30.000
Financement de la conservation	105.000	25.000	25.000	25.000	25.000	<u>205.000</u>
• Matériels de conservation	50.000	10.000	10.000	10.000	10.000	90.000
• Réhabilitation des magasins	50.000	10.000	10.000	10.000	10.000	90.000
• Formation	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	25.000
Financement de l'exportation						
• Missions recherche de marchés	20.000	10.000	10.000		10.000	<u>60.000</u>
• Formation	10.000	5.000	5.000	10.000	5.000	30.000
	10.000			5.000	5.000	30.000
Financement du suivi du programme	76.000	25.000	25.000	25.000	31.000	<u>182.000</u>
• Matériels de transport (véhicules)	60.000	15.000	15.000	15.000	15.000	120.000
• Matériels informatiques	6.000	-	-	-	6.000	12.000
• Frais de mission	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	50.000
Consommables divers	30.000	10.000	10.000	10.000	10.000	<u>70.000</u>
Totaux	<u>3.466.000</u>	<u>640.000</u>	<u>640.000</u>	<u>640.000</u>	<u>681.000</u>	<u>6.067.000</u>