



ANALYSE APPROFONDIE DES CHAINES DE VALEUR « PORTE D'ENTREE » AU PECEA 2014-2018

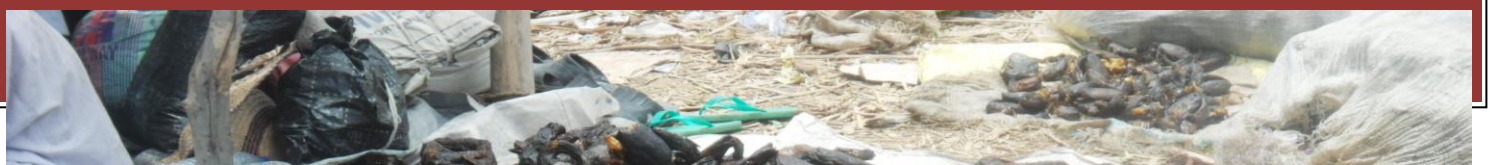
Rapport final d'étude



Novembre 2013

Consultants :

- Mr Kadri Hamma Hammadou
- Mr Moustafa SOWOU



0. RESUME DES CHAINES DE VALEUR

Chaînes de valeur - Zinder										
Caractéristiques	Niébé graine	Pâtes alimentaires à base du niébé (couscous, macaroni...)	Arachide coque	Huile d'arachide	Bétail sur pied	Viande	Peaux/cuir	Lait	Volaille/œuf	volaille rôtie
Niveau de structuration des acteurs	Bonne organisation, la SNV a appuyé la mise en place de groupements		Le niveau de structuration est moyen car on rencontre quelques groupements dans la production et la transformation		Niveau avancé				Faible niveau de structuration	
Production	193 554 tonnes en 2012	2 033 tonnes	112 532 tonnes soit 60,43milliards avec un prix moyen du kilo de l'arachide coque de 537		8 788 286 têtes en 2008	1571 tonnes en 2010 (abattoir frigorifique)	556 410 peaux en 2007	105 millions de litres en 2013	3 581 489 de têtes	
Principaux acteurs organisés	Groupement HASKE de Bandé	Union UDANASANI de Bandé, Union Mata Masu Kuzari, MUNGANE	Groupement ADALCHI	Rouan Chabani, Dadin Kowa, Samounaka	AREN, ASPEN, CAPAN	L'Association Nigérienne des "I «TAIMAK »		L'Union Tchigab a, GPT Ashura,,	Faible niveau d'intégration verticale des acteurs	Faible niveau d'intégration verticale des acteurs
Revenus moyens	76 036F/an / producteur en moyenne	86 280 F /an/transformat eurs	310 000 F /an/producteur en moyenne							1,67millions FCFA de marge /an/transfor mateurs
Emplois	***	Plus de 1 700 transformatrice s	***	***	11 175	9 122	26	Laiterie s : 102	***	***
Opportunité de marché	Forte demande intérieure (19kg/hbt/a n)	Faible demande intérieure du fait de la nouveauté des produits transformés	Demande intérieure est relativement peu élevée	Faible demande intérieure	Forte demande intérieure(Demande marché de Zinder dépasse 2 milliards de FCFA)	Demande en viande rouge très forte	Faible demande intérieure	Très forte demande intérieure (la demande fait plus de 3 fois l'offre)	Demande intérieure (36 088 têtes en 2008 sur le marché de Dollé) *Demande de 40 000 œufs/sema ine des chinois de SORAZ	Très forte demande intérieure
Potentiel d'exportation	Fort potentiel d'exportation (6 636 tonnes exportées de Zinder en 2010)	Faible potentiel d'exportation du fait sa non compétitivité-prix et hors prix. CdV naissante au Niger mais le marché international est très exigeant avec une concurrence rude	Très fort potentiel d'exportation à cause de la demande du Nigéria	Faible potentiel d'exportation du fait de la qualité de l'huile et du problème de l'aflatoxine	Les exportations contrôlées du bétail sur pied de Zinder est de 33,5 milliards de FCFA en 2010	Faible potentiel d'exportation de la viande.	Produits uniquement destinés à l'exportation(Fort potentiel)	Faible potentiel d'exportation mais le fromage est très exporté de Zinder vers le Nigéria.	Très fort potentiel d'exportation à cause de la demande du Nigéria	Aucun potentiel d'exportation
Importance dans les politiques nationales	CdV importante et prise en compte dans les politiques de développement	CdV faiblement prises en compte	CdV importante et prise en compte dans les politiques de développement	CdV faiblement prises en compte	CdV fortement prise en compte	CdV prises en compte	CdV faiblement prises en compte	CdV faiblement prises en compte	CdV faiblement prises en compte	CdV faiblement prises en compte
Intégration à l'économie	CdV intégrée à l'économie	Part marginale	CdV intégrée à l'économie du fait de sa participation	Part marginale	Très forte participation au PIB	Forte participation au PIB	Faible participation au PIB	Faible participation au PIB	Faible participation au PIB	Faible participation au PIB

Chaînes de valeur- Diffa						
Caractéristiques	Poivron	Paprika	Bétail sur pied	Viande	Peaux/cuir	Poisson fumé
Niveau de structuration des acteurs	Existence de groupement de producteurs		Acteurs très structurés (maillon production)			Bonne organisation des acteurs
Production	Environ 10 000 tonnes/ans	Production négligeable du paprika	3 379 892 têtes de bétail en 2011	2 200 080kg en 2011		984,05 tonnes de poisson fumés en 2012
Principaux acteurs organisés	Kourna, Karaou, coopérative Tchinois Dano	Groupement Féminin Kla Kil	FACPAD, ASPEN, CAPAN, Alfata, Massara...			Bonne intégration verticale des acteurs
Revenus moyens	4,3 millions/an / producteur en moyenne de valeur ajoutée	***		***	***	En moyenne 271 242 FCFA/Pêcheur en 2012
Emplois	5000 en 2010	***	3317 en 2007	1666 en 2007	26 en 2007	2933 en 2011
Opportunité de marché	La demande Intérieure est faible	La demande Intérieure est faible	Forte demande intérieure (Demande annuelle sur le seul marché de Zinder dépasse 9 milliards de FCFA)	Demande en viande rouge relativement faible (3,99kg/hbt/an) inférieure aux normes FAO	Faible demande intérieure	Grand potentiel de marché intérieur
Potentiel d'exportation	Fort potentiel d'exportation	Faible potentiel d'exportation du Paprika du Niger	Exportation élevée estimée selon la DRA à 263 934 têtes toutes espèces	Faible potentiel d'exportation de la viande.	Fort potentiel d'exportation	Très fort potentiel d'exportation à cause de la demande du Nigéria
Importance dans les politiques nationales	CdV prise en compte dans les politiques de développement	CdV faiblement prises en compte	CdV fortement prise en compte	CdV prises en compte	CdV faiblement prises en compte	CdV faiblement prises en compte
Intégration à l'économie	CdV intégrée à l'économie du fait de sa de sa structuration de l'économie familiale	Part marginale	Très forte participation au PIB	Forte participation au PIB	Faible participation au PIB	Faible participation au PIB

TABLE DES MATIERES

0. RESUME DES CHAINES DE VALEUR	2
I. INTRODUCTION	10
1.1. Contexte et justification	10
1.2. Zones d'étude	10
La présente étude a couvert eux régions du Niger :	10
• La région de Zinder	10
• La région de Diffa	10
1.3. Méthodologie	12
II. PROCESSUS DE CHOIX DES FILIERES DANS LES DEUX REGIONS	12
III. ANALYSE DES FILIERES ET CDV RETENUES	13
A. REGION DE ZINDER	13
1. FILIERE NIEBE	13
1.1. Bref aperçu de la filière	13
1.2. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction	13
1.3. Flux de produits par maillon	14
1.4. Cartographie de la filière.....	15
1.5. Analyse des interrelations entre acteurs	16
1.6. Analyse des marchés.....	17
1.7. Situation des infrastructures et de l'emploi.....	19
1.8. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielle de Porter.....	19
1.9. Analyse SWOT	21
2. LA FILIERE ARACHIDE	22
2.1. Bref aperçu de la filière	22
2.2. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction	22
2.3. Flux de produits par maillon	23
2.5. Analyse des interrelations entre acteurs	25
2.6. Analyse des marchés.....	26
2.7. Situation des infrastructures et de l'emploi.....	27
2.8. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter.....	28

2.9.	Analyse SWOT.....	29
3.	LA FILIERE BETAIL VIANDE/PEAUX ET CUIRS ET LA CHAINE DE VALEUR LAIT.	30
3.1.	Bref aperçu de la filière.....	30
3.3.	Flux de produits par maillon.....	30
3.4.	Cartographie de la filière Bétail viande peaux et cuirs.....	31
3.5.	Analyse des interrelations entre acteurs.....	33
3.6.	Analyse des marchés.....	34
3.7.	Situation des emplois dans les CdV de la filière.....	35
3.8.	Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter.....	36
3.9.	Analyse SWOT.....	37
4.	Chaîne de Valeur LAIT.....	38
4.1.	Délimitation des maillons des CdV et leur fonction.....	38
4.2.	Flux de produits par maillon.....	38
4.3.	Cartographie de la Chaîne de valeur lait.....	39
4.4.	Analyse des interrelations entre acteurs.....	40
4.5.	Analyse des marchés.....	41
4.6.	Situation de l'emploi.....	43
4.7.	Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter.....	43
4.8.	Analyse SWOT.....	44
5.	LA FILIERE VOLAILLE.....	45
5.1.	Bref aperçu de la filière.....	45
5.2.	Délimitation des maillons des CdV et leur fonction.....	45
5.3.	Flux de produits par maillon.....	45
5.4.	Cartographie de la Chaîne de valeur volaille (viande œuf).....	45
5.5.	Analyse des interrelations entre acteurs.....	47
5.6.	Analyse des marchés.....	48
5.7.	Situation de l'emploi.....	49
5.8.	Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter.....	49
5.9.	Analyse SWOT.....	50
B.	REGION DE DIFFA.....	51
6.	FILIERE POIVRON.....	51
6.1.	Bref aperçu de la filière.....	51

6.2.	Délimitation des maillons des CdV et leur fonction	52
6.3.	Cartographie de la filière.....	52
6.4.	Analyse des interrelations entre acteurs.....	53
6.5.	Analyse des différents maillons de la filière.....	53
6.7.	Analyse de compétitivité et des forces concurrentielle de Porter.....	58
6.8.	Analyse SWOT.....	58
7.	LA FILIERE POISSON	61
7.1.	Bref aperçu de la filière	61
7.2.	Délimitation des maillons des CdV et leur fonction	61
7.3.	Cartographie de la filière.....	62
7.4.	Performance de la filière.....	62
7.5.	Situation de l'emploi	64
7.6.	Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter.....	65
7.7.	Analyse SWOT.....	66
8.	LA FILIERE BETAAIL VIANDE/PEAUX ET CUIRS	70
8.1.	Bref aperçu de la filière	70
8.2.	Flux de produits par maillon	70
8.3.	Cartographie de la filière.....	71
8.4.	Analyse des marchés.....	72
8.5.	Situation des infrastructures et de l'emploi.....	72
8.6.	Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter-	75
8.7.	Analyse SWOT.....	76
IV.	CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	77
4.1.	Zinder.....	77
4.2.	Diffa.....	77
	ANNEXE	78
	BIBLIOGRAPHIE	92

Liste des Tableaux

Désignation	Page
Tableau N°1 : Maillons filière Niébé	13
Tableau N°2 : flux de produits filière niébé	14
Tableau N°3 : Interrelations acteurs filière niébé	16
Tableau N°4 : Flux du marché du Niébé	18
Tableau N°5 : SWOT filière Niébé	21
Tableau N°6 : Maillons filière arachide	22
Tableau N°7 : Flux produits filière arachide	23
Tableau N°8 : Interrelation acteurs arachide	25
Tableau N°9 : Flux marché Arachide	26
Tableau N°10 : SWOT Arachide	29
Tableau 11 : Filière bétail Zinder	30
Tableau N° 12 : Flux produits filière bétail Zinder	31
Tableau N°13 : Interrelations acteurs bétail Zinder	32
Tableau 14 : Marché bétail Zinder	35
Tableau N°15 : Emplois filière bétail Zinder	35
Tableau N°16 : SWOT Bétail	37
Tableau N°17 : Maillons CdV Lait	38
Tableau N°18 : Flux produits	38
Tableau N°19 : Interrelations acteurs lait	40
Tableau N° 20 : Marché lait	42
Tableau N°21 : SWOT Lait	44
Tableau N°22 : Maillon filière volaille	45
Tableau N°23 : Flux volaille	45
Tableau 24 : Interrelation acteurs volaille	47
Tableau 25: Marché volaille	48
Tableau 26 : SWOT Volaille	50
Tableau 27 : Maillons du CdV Poivron	52
Tableau 28 : Valeur ajoutée par commune	54
Tableau 29 : SWOT Poivron	58
Tableau 30 : Maillons de la CdV poisson	61
Tableau 31: Evolution de la quantité de poisson	62
Tableau 32 : Evolution du chiffre d'affaire des pêcheurs	63

Désignation	Page
Tableau 33 : Evolution des recettes piscicoles	63
Tableau 34 : Evolution des recettes douanières	64
Tableau 35 : SWOT CdV Poisson	66
Tableau 36 : Flux de produits	70
Tableau 37 : Flux de marché bétail Diffa	72
Tableau 38 : Infrastructures CdV Bétail Diffa	73
Tableau 39 : Emplois CdV Bétail Diffa	74
Tableau 40 : SWOT Bétail	76

Liste des Graphiques

Désignation	Page
Figure N°1 : Cartographie filière Niébé	14
Figure N°2 : Forces concurrentielles filière Niébé	20
Figure N° 3 : Cartographie filière Arachide	24
Figure N°4 : Forces concurrentielles Arachide	28
Figure N°5 : Cartographie filière bétail Zinder	32
Figure N°6 : Forces concurrentielles bétail Zinder	36
Figure N°7 : Cartographie lait	39
Figure N°8 : Forces concurrentielles lait	43
Figure N°9 : Cartographie filière volaille	46
Figure 10 : Forces concurrentielles volaille	49
Figure 11 : Situation comparative de la production du poivron	52
Figure 12 : Cartographie filière poivron	52
Figure 14 : Lien entre les sites de production et de commercialisation	56
Figure 15 : Maillon transformation Poivron	56
Figure 16 : Cartographie filière de la filière poisson	62
Figure 17 : Forces concurrentielles	65
Figure 18 : Cartographie filière Bétail Diffa	71
Figure 19 : Forces concurrentielles Bétail	75

I. INTRODUCTION

1.1. Contexte et justification

Dans le contexte actuel du Niger, caractérisé par une paupérisation croissante de l'immense majorité d'une population en proie à l'insécurité alimentaire (devenue quasi chronique), il reste indéniable que la promotion de l'économie locale constitue une alternative pour l'amélioration des conditions de vie des populations.

Cette option a d'ailleurs été confortée par l'Etat à travers son inscription dans les documents de stratégie nationale notamment la Stratégie du Développement Durable et de la Croissance Inclusive(SDDCI), le Plan de Développement Economique et Social (PDES) 2012-2015 et le Programme « 3N ».

Conscients de la pertinence de cette option, plusieurs partenaires au développement se sont engagés à accompagner l'Etat dans ses efforts de développement.

C'est le cas de la Coopération Danoise au Niger à travers son programme d'appui au secteur privé agricole dont l'opérationnalité est prévue pour 2014.

En effet, convaincu qu'aucun développement durable n'est possible sans une implication effective des populations rurales et un accompagnement conséquent des acteurs ruraux en vue du renforcement de leurs capacités, la Coopération danoise au Niger envisage d'apporter un appui considérable dans la promotion des Chaines de Valeur Ajoutée par notamment, le renforcement des initiatives et des capacités des acteurs au niveau des différents maillons. Ceci permettra ainsi, de développer la production de valeur ajoutée créatrice de croissance et d'emploi, conditions somme toute nécessaires pour l'amélioration du niveau de vie des populations bénéficiaires des actions du Programme de Promotion de l'Emploi et de la Croissance Economique dans l'Agriculture (PECEA).

C'est donc conscient de cette réalité et convaincue du fait qu'un appui au secteur à travers notamment un renforcement conséquent des capacités des acteurs des chaînes de valeur pourrait conduire à une professionnalisation des intervenants et favoriser ainsi, l'amélioration de leurs affaires par l'augmentation de leurs revenus que la coopération danoise au Niger a décidé d'intervenir dans ce domaine.

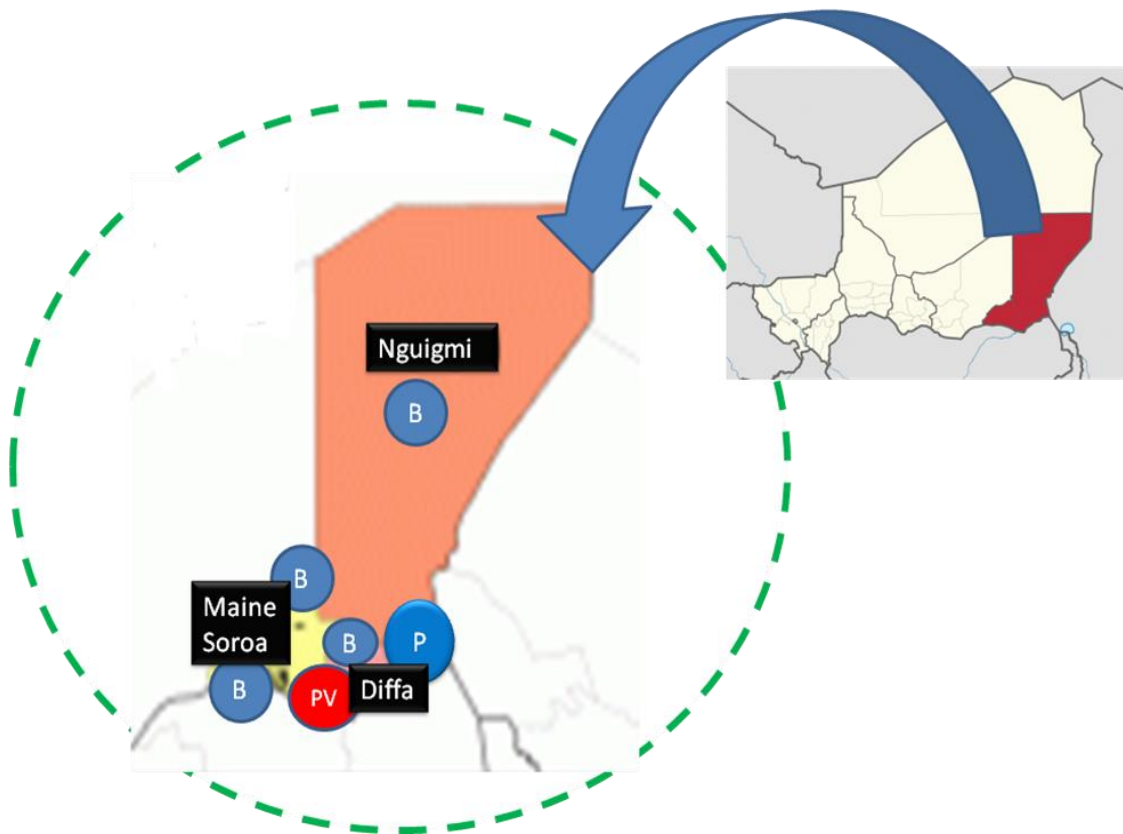
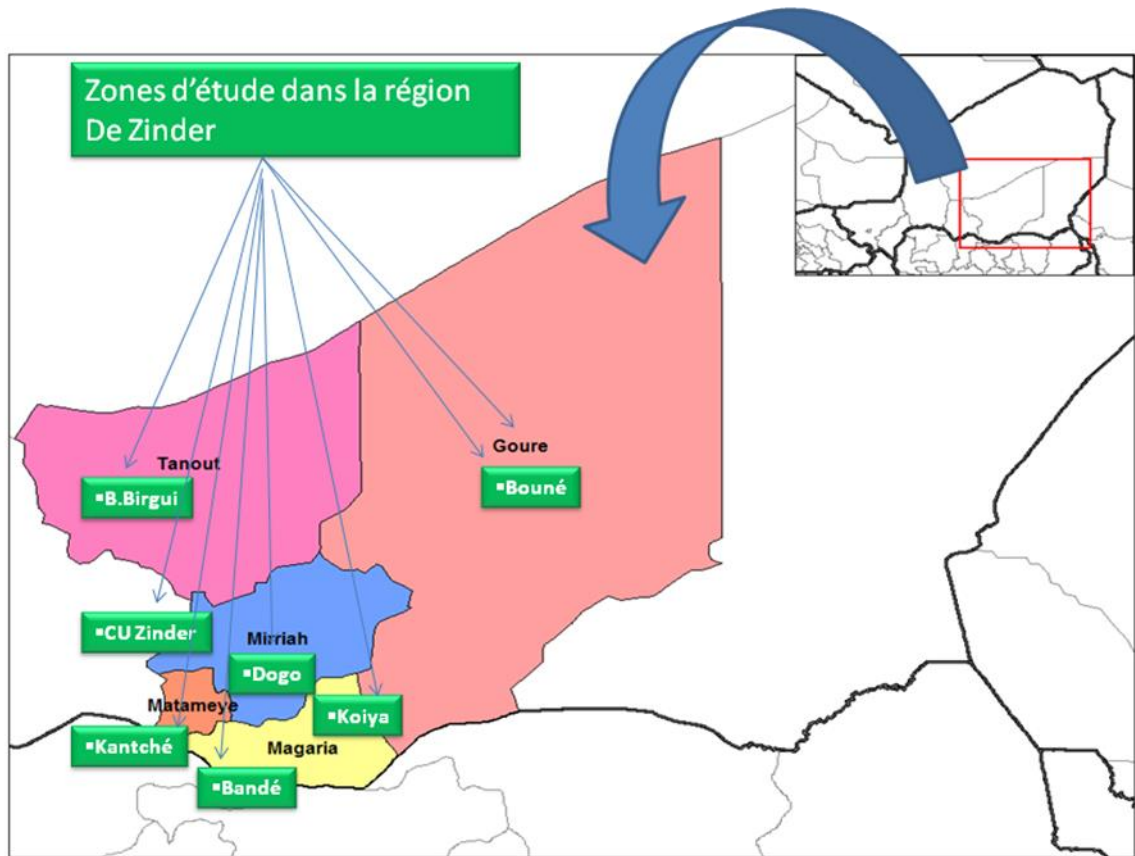
Dans ce cadre, plusieurs études ont été initiées dont celle relative à l'analyse des différentes chaînes de valeur porte d'entrée au PECEA et qui a nécessité donc un approfondissement afin de mieux appréhender les questions relatives aux Chaines de Valeur existantes dans les Régions de Zinder et de Diffa en vue d'une meilleure orientation des actions du Programme.

Le présent document constitue donc le rapport de cette analyse approfondie des chaînes de valeur à appuyer dans le cadre du Programme d'Appui à la Croissance Economique et à la Promotion d'Emploi vert durable basé sur le secteur agricole au Niger.

1.2. Zones d'étude

La présente étude a couvert eux régions du Niger :

- La région de Zinder
- La région de Diffa



1.3. Méthodologie

Pour atteindre les produits de cette étude, une démarche méthodologique particulièrement participative a été adoptée.

Le résumé de la démarche est la suivante :



II. PROCESSUS DE CHOIX DES FILIERES DANS LES DEUX REGIONS

Après la rencontre de cadrage avec le commanditaire à Niamey, une fois sur le terrain, l'équipe a tenu des assises avec les acteurs régionaux notamment la CRA, le Collectif des Associations Pastorale du Niger (CAPAN), le PASER, la Fédération Maraîchère de Zinder pour converger les points de vue aussi bien sur les filières à analyser que sur la démarche à adopter. C'est dans ce cadre que les Chambres Régionales d'Agriculture de Zinder et de Diffa ont été impliquées dans la finalisation du choix des filières et CdV. Ces choix sont surtout basés sur l'importance des sous-secteurs dans l'économie des différentes régions d'une part et sur leur niveau de participation dans la sécurité alimentaire le renforcement de l'économie des ménage d'autre part. Les résultats de la précédente analyse ont été utilisés à cet effet.

A Zinder, quatre sous-secteurs ont été retenus:

- ❖ Filière Niébé: CdV des produits transformés(couscous, macaronis et autres)
- ❖ Filière Arachide: Arachide, huile et tourteaux
- ❖ Filière volaille: Viande et œufs
- ❖ Filière élevage de proximité: Bétail sur pied, viande, Cuirs/peau et lait

Et à Diffa il s'agit de trois sous-secteurs :

- ❖ Filière Poivron: séché, paprika
- ❖ Filière Poisson: fumé
- ❖ Filière élevage de proximité: Bétail sur pied, viande, Cuirs/peaux

III. ANALYSE DES FILIERES ET CDV RETENUES

A. REGION DE ZINDER

1. FILIERE NIEBE

1.1. Bref aperçu de la filière

Selon FAOSTAT en 2007, le Niger était le deuxième pays producteur de Niébé au monde derrière le Nigéria avec plus de 1 001 139 tonnes. Première productrice de niébé au plan national (plus de 27 % de la production du pays), première culture pluviale de rente dans la région, cette filière est incontournable dans toute politique de développement de la région de Zinder. Elle contribue fortement dans la sécurité alimentaire des ménages. Le niébé se cultive dans presque tous les départements de la région ; ceux qui enregistrent de forte production sont successivement les départements de Magaria, de Mirriah, Kantché et Gouré. Selon l'Institut National de la Statistique, la production de la région de Zinder était de 342 874 tonnes en 2010. L'évaluation de la campagne 2012/2013 avance un chiffre de 193 554 tonnes de production sur une superficie de 1 000 305 ha soit un rendement de 193kg/ha (Direction de la statistique du Ministère de l'Agriculture).

1.2. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction

Tableau N°1 : Maillons filière Niébé

Etape de la CdV	Maillons	Activités
1	Approvisionnement en Intrants	*Importation d'intrants agricoles *Importations matériels agricoles *Ventes d'intrants aux producteurs
2	Production	*Préparation des champs, ensemencement et entretien des cultures ; Production du niébé ; *Stockage ; *vente
3	Collecte	*Négociation *Collecte *Mise en relation des vendeurs avec des acheteurs
4	Commercialisation : Grossistes	* Négociation *Achat *Transport *Stockage *Vente
5	Exportation : Grossistes	* Négociation *Achat *Transport *Stockage *Exportation
6	Commercialisation : détaillant	* Négociation *Achat et vente
7	Transformation	*Négociation ; *Achat des produits ; *Transformation ; *Conditionnement ; * Conservation ; *Vente
8	Consommation	*Consommation des produits

1.3. Flux de produits par maillon

Tableau N°2 : flux de produits filière niébé

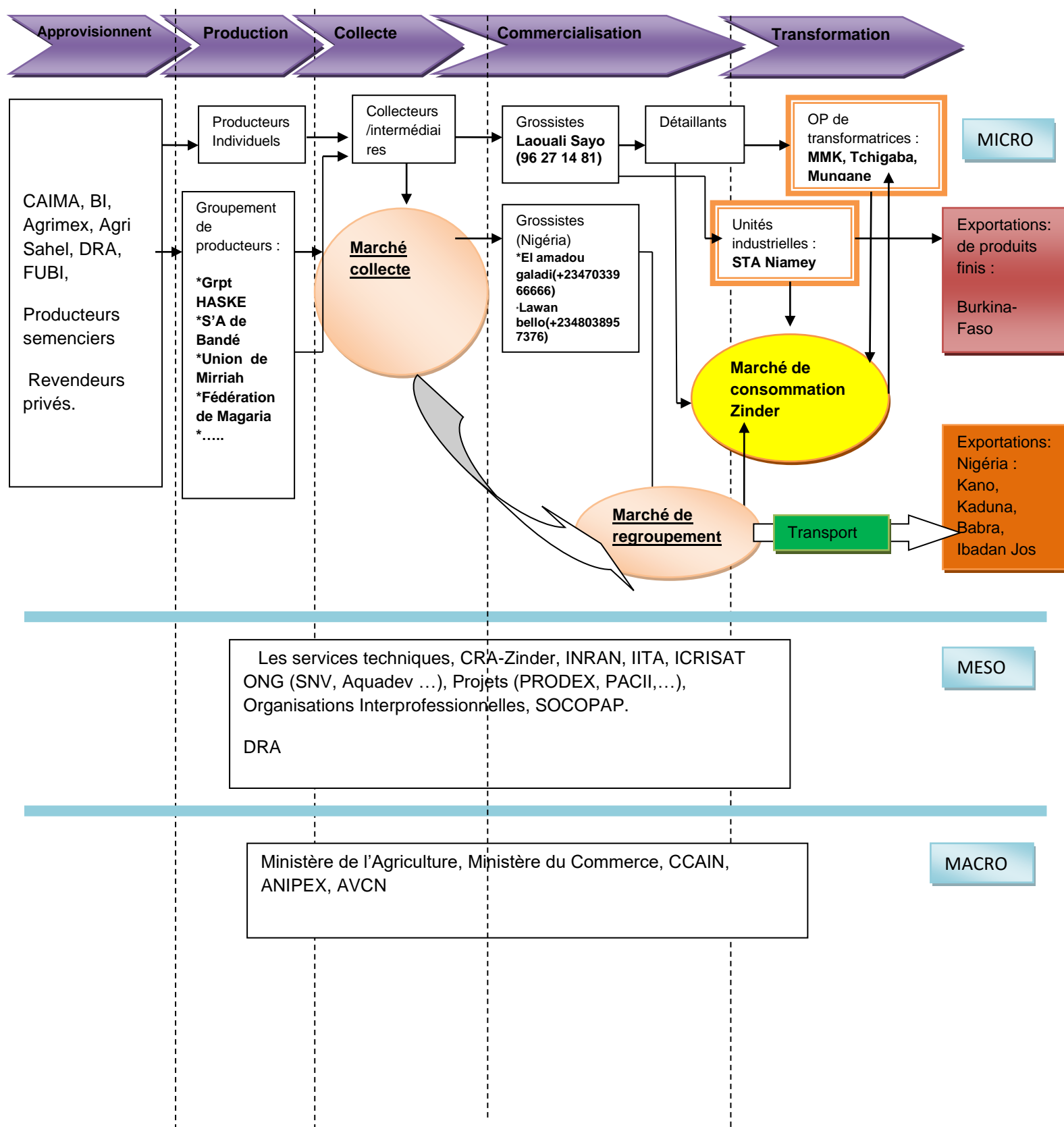
Etape de la CdV	Maillons	Produits	Quantification
1	Approvisionnement en Intrants	*Intrants et matériels agricoles (Semences améliorées, engrais, produits phytosanitaires, matériels aratoires ...)	*Semences : 22,5kg/producteur *Engrais chimiques (15x15) :50,5kg/producteur ¹
2	Production	*Niébé	342 874 tonnes ² en 2010, 193554 tonne en 2012
3	Collecte	*Niébé	193 554 tonne en 2012
4	Grossistes-détaillant	*Niébé	
5	Transformation	*Niébé * Pâtes alimentaires (Couscous, spaghetti, macaroni) salade de niébé, Bérroua ou couscous à gros grains ;Talia ;Wassa Wassa ou couscous à petits grains ;Farine pour bouillie et pour pate cuite à la vapeur (localement appelé Gabda Toutoubani)Farine pour beignet Farine pour Dan waké etc	Sur la base des données de la CRA et de la SNV, la quantité de Niébé transformées par an est estimée à 2 033 tonnes à raison de 23kg/transformatrice/semaine
6	Consommation	*Niébé * Pâtes alimentaires (Couscous, spaghetti, macaroni) salade de niébé, Bérroua ou couscous à gros grains ;Talia ;Wassa Wassa ou couscous à petits grains ;Farine pour bouillie et pour pate cuite à la vapeur (localement appelé Gabda Toutoubani)Farine pour beignet Farine pour Dan waké etc	2 033 tonnes

¹ Les données de l'enquête terrain

² Données de l'INS

1.4. Cartographie de la filière

Figure N°1 : Cartographie filière Niébé



1.5. Analyse des interrelations entre acteurs

Tableau N°3 : Interrelations acteurs filière niébé

Acteurs	Type de relations	Analyses (Points forts et faibles)
Producteurs	*Relation horizontale et verticale : Le niveau d'organisation et de regroupement des producteurs est très intéressant dans la région. En Octobre 2012, la SNV avait appuyé la mise en place d'un collège régional de producteurs de Niébé géré par un CPR (Comité Professionnel Régional) composé par des fournisseurs d'intrants de matériels et des producteurs. La DRA et la DRC ont siégé comme observateurs. En dehors de leur relation traditionnelle, la tendance actuelle est favorable à une forte intégration horizontale et verticale.	Le nouveau programme pourra appuyer les organisations et associations de producteurs afin d'accroître l'effet de leur intégration sur la promotion de la filière. Ces appuis en termes de renforcement de capacité (Formation en technique marketing, technique de négociation, technique moderne de production, voyage d'étude...) aura un effet multiplicateur sur les acteurs des CdV de la filière et découragera les dynamiques individuelles.
Les collecteurs	Même si les relations existent entre les collecteurs qui sont intermédiaires entre les grossistes et les producteurs, elles restent informelles.	Les intermédiaires négocient les transactions de niébé entre producteurs, grossistes, détaillants et acheteurs étrangers moyennant une commission. Les commissions qui perçoivent varient de 100 à 200 FCFA par sac de la part du vendeur et entre 200 et 500 FCFA de la part de l'acheteur. *On peut encourager la mise en place un système qui va limiter le nombre qui est d'environ 100 par marché ³ ou les reconvertir carrément en commerçants grossistes ou détaillants.
Commerçants (Grossistes et détaillants)	*Relation horizontale : elle est caractérisée par les différents groupements et associations qui regroupent les acteurs du maillon de commercialisation. Une organisation formelle des commerçants de la région de Zinder a été mise en place en 2012. L'intégration verticale quant à elle est basée sur des relations informelles.	A ces commerçants on ajoute les exportateurs qui ont brassé une quantité exportée de 6 636 tonnes vers le Nigéria en 2010. Vu le grand potentiel que la région possède en terme d'exportation du Niébé, il serait intéressant de structurer ces marchés d'exportation en organisant les acteurs notamment les commerçants et exportateurs Point fort à développer : Les relations transactionnelles entre Zinder et le Nigéria fortement maîtrisées par les commerçants nigériens.

³ Etude de référence du Niébé dans la région de Zinder, 2008 CESAO/SVN

<p>Transformateurs</p>	<p>Ces transformateurs sont en effet des industriels et les OP de femmes qui valorisent le niébé graine en pâtes alimentaires, et bien d'autres sous-produits de consommation.</p> <p>*Relation horizontale :</p> <p>L'Association Nationale des Transformatrices de Niébé a été mise en place en 2012 avec l'appui de la SNV avec l'installation d'un collège régional à Zinder. Cette dynamique est très favorable à l'intégration horizontale des acteurs de ce maillon.</p> <p>* Relation verticale : Ces transformateurs sont bien en relation avec les autres acteurs mais ces relations ne sont pas formelles.</p>	<p>Le maillon de transformation est très structurant dans ce sous-secteur car il emploie beaucoup de personnes et permet l'inclusion, l'intégration économique et l'autonomie financière des femmes.</p> <p>Dans une note du mois d'Août 2013 de la Chambre Régionale d'Agriculture de Zinder, il ressort qu'environ 1 700 femmes regroupées au sein de 70 groupements et une dizaine d'unions dans les villes de Zinder, Mirriah, Matameye, Magaria et Bandé transforment effectivement le Niébé en dehors de nombreux autres groupements non affiliés et transformatrices individuelles. Elles dégagent de cette activité une marge moyenne de 720 300/an.</p> <p>Vu la pertinence de cette activité, la mission propose que dans le nouveau programme la promotion des CdV de cette filière soit ancré sur le système ESOP⁴ développé par le CIRD qui peut être appliqué aux filières où la transformation et la qualité du produit sont déterminantes sur les marchés, où la dynamique de production du produit vivrier est forte. Par ailleurs des gains de productivité peuvent être dégagés sur la transformation et la commercialisation pour concurrencer le produit importé. Ce maillon peut tirer les autres et constitue un début d'industrialisation pour conquérir le marché international</p>
------------------------	---	---

1.6. Analyse des marchés

Les marchés les plus importants qui entrent en analyse sont ceux de consommation et des exportations. Ici compte tenu de l'importance des produits dérivés, leur marché a été aussi pris en compte.

⁴ Schéma illustratif en annexe

Tableau N°4 : Flux du marché du Niébé

Marché final	Produits	Quantités annuelles	Volume financiers	Système d'information	Contraintes de mise en marché
Marché de Zinder, de Magaria, de Mirriah...	Niébé graine	135 487 tonnes soit 70% de la production. Les exportations, les pertes et les autoconsommations représentent 30%.		Trois systèmes d'information caractérisent cette filière : *Le SIMA (Le Système d'Information sur les Marchés Agricoles) est l'instrument du gouvernement dans le domaine de l'information sur les marchés agricoles *Réseau informel des grossistes (Ils fixent les prix en relations avec leurs homologues de Kano et sur cette base demandent aux intermédiaires de leur procurer une certaine quantité de niébé. Les informations circulent alors de marché en marché et de marché en village par le « bouche à oreille » et de plus en plus par le téléphone cellulaire. Selon certains producteurs, la présence des intermédiaires pose un problème de fiabilité des informations qui pourraient subir une modification, en clair, les prix communiqués pourraient être différents de ceux proposés par les acheteurs. Environ 89 % des producteurs disent utiliser ce type d'informations informelles, donc subissent la loi des grossistes. *Le système d'information des projets et ONG : l'ONG Aquadev a mis en place un système d'information dans 15 communes de Zinder.	*Manque d'organisation des acteurs *Insuffisance des infrastructures de stockage/conservation *Difficulté d'accès à l'information fiable sur le prix
	Produits transformés (pâtes alimentaires, wassa-wassa...)	2 033 tonnes en 2012	2 ,03 millions		*Insuffisance des moyens financiers *Faible expertise et compétence en marketing *Manque de visibilité des produits (emballage moins attractif, pas d'offensive en terme de communication...)

1.7. Situation des infrastructures et de l'emploi

*Au niveau de cette filière, les résultats de l'enquête révèlent que les infrastructures existent sur certains sites. Ces infrastructures varient des magasins en banco aux magasins en dur, des greniers traditionnels et d'autres types de systèmes de stockage tels que les bidons, les sacs et les tonneaux. Par exemple à Magaria et plus précisément à Bandé, un producteur affirme conserver son produit dans un magasin en magasin en dur et à la question de savoir son degré de satisfaction par rapport au magasin, il prétend être satisfait. La durée de conservation du niébé varie de 2 à 9 mois et serait déterminée plus par les besoins du ménage que la technique utilisée. En effet, au fur et à mesure que les besoins (alimentation, santé, habillement, cérémonies, etc.) se présentent, le ménage vend une partie du niébé jusqu'à épuisement du stock. Environ 15 % des producteurs vendent la totalité de leur production immédiatement après la récolte. Quant aux grossistes, ils utilisent des locaux en banco (56 %), en dur (37 %) et des hangars métalliques (7%) pour le stockage. Près de 75 % utilisent des sacs en polyéthylène pour le conditionnement avec un traitement chimique (ceux-là ont plus de perte), 18 % le double ou le triple ensachage et environ 7 % utilisent des fûts métalliques.

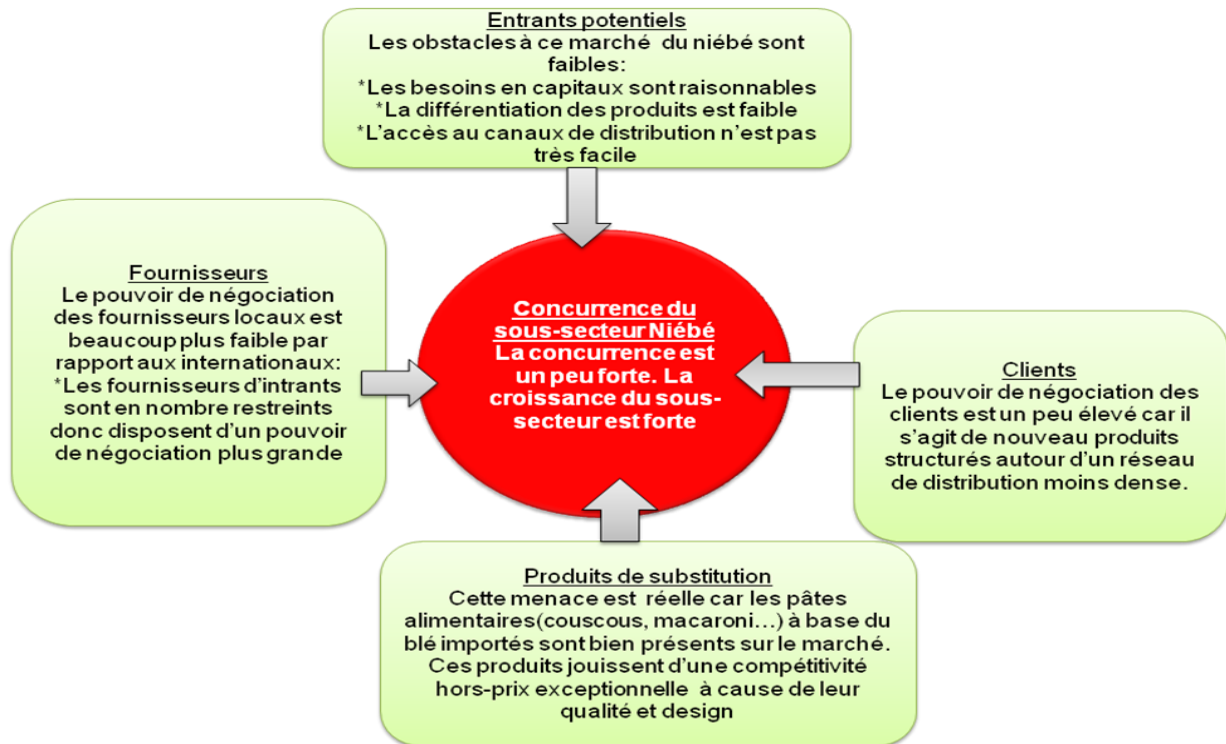
Les détaillants stockent le niébé quasi-exclusivement dans des abris en banco et dans des sacs en polyéthylène, ce qui engendre des pertes moyennes de 5 % et pouvant atteindre parfois 20 % voire plus⁵. Les acteurs de Zinder souhaitent des appuis en termes de subvention du sac de conservation PICS très performant mais qu'ils trouvent un peu coûteux.

* Les maillons les plus pourvoyeurs d'emplois sont la production et la transformation. Les emplois générés par le maillon production concernent plus les acteurs directs impliqués dans la culture du niébé que ceux qui ont été engagés par ces acteurs. Même si le maillon transformation occupe directement beaucoup d'acteurs estimés à plus de 1 750, il présente un potentiel énorme en termes d'emplois induits.

1.8. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielle de Porter

Figure N°2 : Forces concurrentielles filière Niébé

⁵ Etude de référence filière Niébé, 2008, Zinder



Les produits de substitution aux produits transformés à base de niébé sont les pâtes alimentaires (couscous, macaroni et spaghetti) à base de blé. Ces produits importés coûtent généralement moins chers par rapport aux pâtes alimentaires locales à base du niébé. Le kilo de spaghetti coûte en moyenne 750 F alors que le kilo des produits locaux est de 1000 F.

1.9. Analyse SWOT

Tableau N°5 : SWOT filière Niébé

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Les chercheurs s'accordent à reconnaître que le sud du Niger et le nord du Nigéria furent la zone de naissance historique du niébé cultivé d'où la conséquence de l'ancrage culturel de la culture du niébé. • Les populations maîtrisent la culture quoiqu'elle demeure traditionnelle • l'appréciation des qualités organoleptiques des variétés cultivées • Système de production de niébé très maîtrisé à travers la région • Disponibilité des intrants et semences améliorées • Existence des instituts de recherches (INRAN, ICRISAT)... • Grand potentiel de diversification des produits à base du niébé • La consommation nationale du niébé quoique faible se développe • Le climat et les sols du Niger sont favorables à la culture du niébé 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuffisance des appuis techniques et financiers aux acteurs (producteurs, transformateurs...) • Inefficacité des organisations de producteurs • Difficulté d'accès aux intrants et matériels agricoles • Manque de formation et d'encadrement • Le non valorisation des acquis des encadrements actuels et antérieurs • Insuffisance des systèmes de conservation • Les prix très souvent non rémunérateurs • Insuffisance des terres cultivables • Appauvrissement des sols • Faible compétitivité des produits transformés à base du niébé • Réticence aux innovations et résistance aux changements • Fixation des prix de vente basée sur des mécanismes exogènes dans lesquels les producteurs locaux ne sont pas associés
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Le sous secteur occupe une grande partie de la population active • Forte demande intérieure • Grand potentiel d'exportation (6 636 tonnes en 2010) • Proximité avec le grand marché nigérian de plus de 200 millions de consommateurs • Appuis de l'Etat et des partenaires au développement tels la SNV, la coopération Danoise,... 	<ul style="list-style-type: none"> • Sécheresses longues peuvent rendre impossible cette culture pluviale de rente • Menace des ennemies des cultures • Chute des cours sur le marché mondial • Les crises économiques qui pourront pousser des partenaires commerciaux de la filière à adopter des positions protectionnistes • Envolée des cours des intrants • Perte de confiance des partenaires du fait de la négligence des normes de qualité • Menace des animaux et pression sur les champs

2. LA FILIERE ARACHIDE

2.1. Bref aperçu de la filière

La filière arachide au Niger était dans un état léthargique depuis des années avec la chute de la SONARA qui a été la mamelle économique du Niger dans tous les domaines aux premières heures de l'indépendance. Selon l'INS la production du Niger en 2008 était de 305 000 tonnes. Dans la même année la production de la région de Zinder était de 82 320 tonnes soit 27% de la production nationale ce qui montre l'importance de cette filière dans l'économie de cette région. En considérant les statistiques de 2006 à 2010, la production moyenne annuelle fait 73 019 tonnes pour une valeur de 36,5 milliards de FCFA. La production de 2010 faisait 10 532 tonnes (plus de 56,6 milliards de FCFA).

En analysant la production selon les différents départements de la région, on se rend compte qu'environ 94% de la production de la région est détenue par trois départements à savoir Kantché (45%), Mirriah (29%) et Magaria (22%). Selon les données de l'évaluation de la campagne agricole 2012/2013 rapportées par la direction des statistiques du Ministère de l'Agriculture, la production de 112 532 tonnes.

2.2. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction

Tableau N°6 : Maillons filière arachide

Etape de la CdV	Maillons	Activités
1	Approvisionnement en Intrants	*Importation d'intrants agricoles *Importations matériels agricoles *Ventes d'intrants aux producteurs
2	Production	*Préparation des champs, ensemencement et entretien des cultures *Production du Arachide *Stockage *vente
3	Collecte	*Négociation *Collecte *Mise en relation des vendeurs avec des acheteurs
4	Commercialisation : Grossistes	* Négociation *Achat *Transport *Stockage *Vente
5	Exportation : Grossistes	* Négociation *Achat *Transport *Stockage *Exportation
6	Commercialisation : détaillant	* Négociation *Achat et vente
7	Transformation	*Négociation *Achat des produits *Transformation *Conditionnement ; * Conservation ; *Vente
8	Consommation	*Consommation des produits

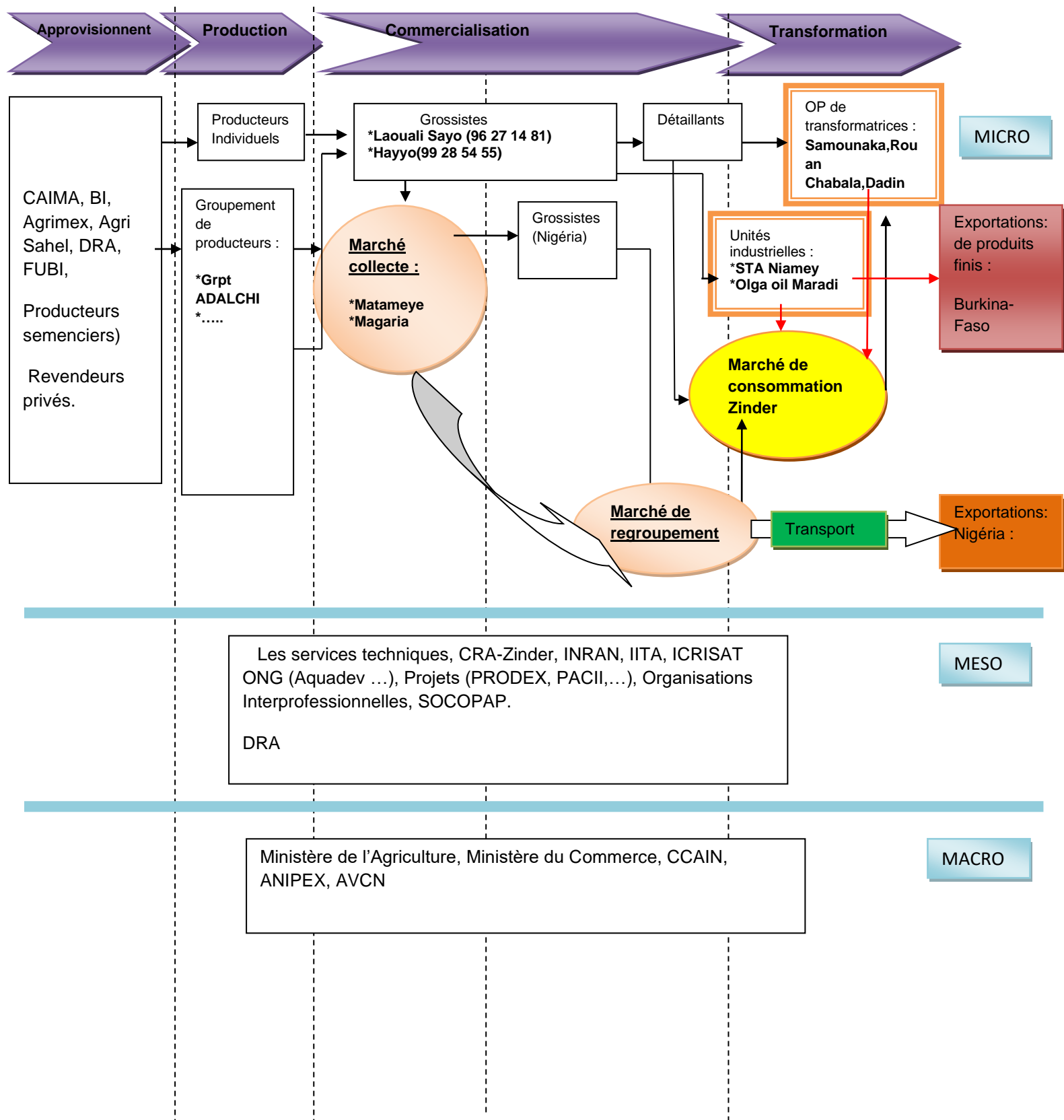
2.3. Flux de produits par maillon

Tableau N°7 : Flux produits filière arachide

Etape de la CdV	Maillons	Produits	Quantification
1	Approvisionnement en Intrants	*Intrants et matériels agricoles (Semences améliorées, engrais, produits phytosanitaires, matériels aratoires ...)	Semences : 13,75 sacs/producteur Engrais chimiques : 2 sacs/producteur
2	Production	*Arachide	105 324 tonnes en 2010 et 112 532 tonnes en 2012
3	Collecte	*Arachide	112 532 tonnes
4	Grossistes-détaillant	*Arachide	
5	Transformation	*Arachide * Huile d'arachide *Tourteaux	
6	Consommation	*Arachide * Huile d'arachide *Tourteaux	
7			

2.4. Cartographie des chaînes de valeur Arachide

Figure N° 3 : Cartographie filière Arachide



2.5. Analyse des interrelations entre acteurs

Tableau N°8 : Interrelation acteurs arachide

Acteurs	Type de relations	Analyses (Points forts et faibles)
Producteurs	*Relation horizontale et verticale : Des groupements de producteurs d'arachide existent et des interactions entre eux sont notées. Dans le département de Matameye il y a des groupements tels que Toumani et Adalchi II y a par exemple le groupement Sabon Caré à Dogo dans le département de Miriah. L'opérationnalité d'une plate forme entre les différents groupements et OP reste à revoir. En revanche même si les relations existent entre les groupes d'acteurs des différents, elles sont loin d'être formelles. La tendance actuelle est favorable à une forte intégration horizontale et verticale.	L'existence de quelques groupements de producteurs opérant sur la filière est un point fort à développer. Quand on considère les faits tels qu'ils se présentent, ces groupements avec les appuis du nouveau programme peuvent être structurants dans le développement de cette filière.
Commerçants (Grossistes et détaillants)	*Relation horizontale et verticale : Nous constatons que des relations existent entre les acteurs du même maillon d'une part et les acteurs des autres maillons d'autre part, mais ces relations ne sont pas formalisées et institutionnalisées. Les acteurs de la commercialisation de cette filière n'ont pas bénéficié de l'appui des partenaires comme ceux de la filière niébé qui ont été accompagnés par la SNV	Les commerçants de la filière on développer des mécanismes d'adaptation qu'il faudra soulever et apprécier à juste valeur. Point fort à développer : Les relations transactionnelles entre Zinder et le Nigéria fortement maîtrisées par les commerçants nigériens.

<p>Transformateurs</p>	<p>Ces transformateurs sont en effet des industriels et les OP de femmes qui valorisent l'arachide en huile d'arachide et en tourteau.</p> <p>*Relation horizontale et verticale :</p> <p>Des associations et groupements de femmes transformatrices d'arachide existent sur certains sites de production tels que Samonaka à Matameye, Rouan chabala, Dadin kowa à Dogo. L'interrelation entre ces groupements est presque inexistante. Les relations qu'elles entretiennent avec les acteurs en amont sont réelles mais pas formelles.</p>	<p>Le maillon de transformation est très structurant dans ce sous-secteur car il emploie beaucoup de personnes et permet l'inclusion, l'intégration économique et l'autonomie financière des femmes.</p> <p>Vu la pertinence de cette activité, la mission propose que dans le nouveau programme la promotion des CdV de cette filière soit ancré sur le système ESOP⁶ développé par le CIRDI qui peut être appliqué aux filières où la transformation et la qualité du produit sont déterminantes sur les marchés, où la dynamique de production du produit vivrier est forte. Par ailleurs des gains de productivité peuvent être dégagés sur la transformation et la commercialisation pour concurrencer le produit importé. Ce maillon peut tirer les autres et constitue un début d'industrialisation pour conquérir le marché international</p>
------------------------	--	--

2.6. Analyse des marchés

Tableau N°9 : Flux marché Arachide

Marché final	Produits	Quantités annuelles	Volume financiers	Système d'information	Contraintes de mise en marché
Marché de Zinder, de Magaria, de Mirriah...	Arachide coque	90 025 tonnes en 2012	47,23 millions FCFA en 2012	*Le SIMA (Le Système d'Information sur les Marchés Agricoles) est l'instrument du gouvernement dans le domaine de l'information sur les marchés agricoles	*Manque d'organisation des acteurs *Insuffisance des infrastructures de stockage/conservation *Difficulté d'accès à l'information fiable sur le prix
	Produits transformés (Huile d'arachide,				*Insuffisance des moyens financiers *Faible expertise et compétence en

⁶ Schéma illustratif en annexe

	tourteaux...)				marketing *Les huiles de palme importées concurrence fortement celles locales *Les techniques de transformation étant artisanales, le critère de qualité du produit fini n'est pas garanti dégradant le potentiel d'exportation
--	---------------	--	--	--	---

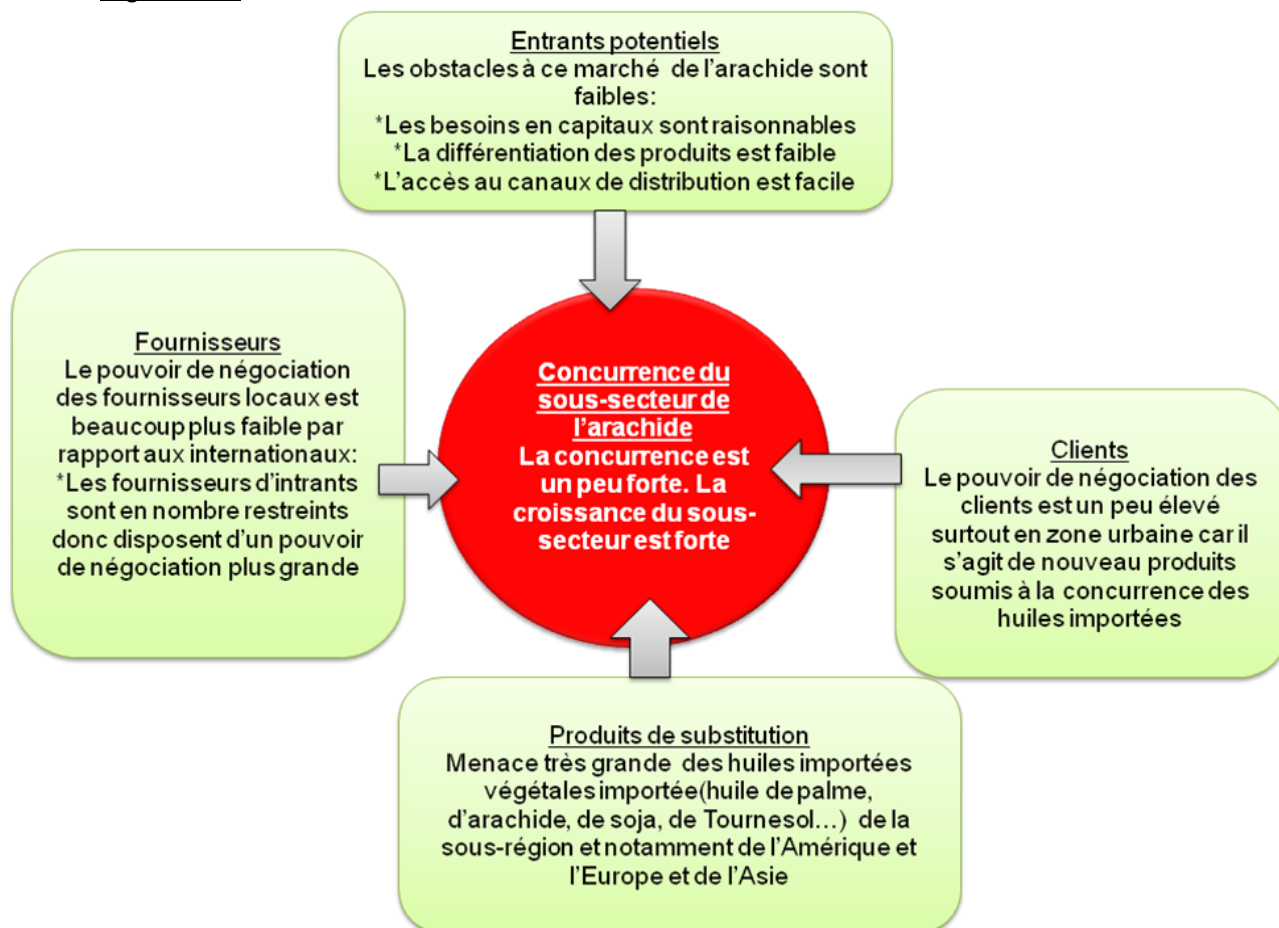
2.7. Situation des infrastructures et de l'emploi

*Les infrastructures en question ici sont celles de conservation de l'arachide. En effet les résultats de l'enquête prouvent que sur les sites où les acteurs sont structurés, il ya des magasins de conservation que les projets et ONG ont construit. Par ailleurs, il y a des producteurs qui stockent pendant trois à cinq mois leurs produits dans des sac et tonneaux à défaut des infrastructures de conservation adéquates.

* Les maillons les plus pourvoyeurs d'emplois sont la production et la transformation. Les emplois générés par le maillon production concernent plus les acteurs directs impliqués dans la culture d'arachide que ceux qui ont été engagés par ces acteurs. Même si le maillon transformation emploie directement les acteurs, il présente un potentiel énorme en termes d'emplois induits. Sur le site de Dogo par exemple dans le département de Mirriah, les femmes emploient en moyenne trois (personnes) pour un salaire qui correspond dès fois au nombre de tia d'arachide traité ou d'un montant de 300 à 450 FCFA/jour.

2.8. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter

Figure N°4 : Forces concurrentielles Arachide



Les produits de substitution à l'huile d'arachide du Niger sont les huiles de palme (Dinor et Palmdor de la Côte d'Ivoire, Moi oil produit par Moi Food Malaysia de la Malaisie). Le prix de détail de ces huiles est en moyenne de 1000 F/litre. Ces produits sont très compétitifs par rapport à l'huile locale qui coûte le prix mais de qualité inférieure.

2.9. Analyse SWOT

Tableau N°10 : SWOT Arachide

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • La production de l'arachide est bien ancrée dans la région • Disponibilité des intrants et semences améliorées • Existence des instituts de recherches (INRAN, ICRISAT)... • Grand potentiel de diversification des produits à base de l'arachide (huile, pâte, tourteaux...) • Le climat et les sols du Niger sont favorables à la culture de l'arachide • La confiance et la compréhension mutuelle entre les acteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuffisance des appuis techniques et financiers aux acteurs (producteurs, transformateurs...) • Inefficacité des organisations de producteurs • Difficulté d'accès aux intrants et matériels agricoles • Manque de formation et d'encadrement • Le non valorisation des acquis des encadrements actuels et antérieurs • Insuffisance des systèmes de conservation • Les prix très souvent non rémunérateurs • Insuffisance des terres cultivables • Appauvrissement des sols • Faible compétitivité des unités de production de l'huile d'arachide • Le taux d'aflatoxine qui réduit le potentiel d'exportation de l'huile d'arachide
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Le sous secteur occupe une grande partie de la population active • Forte demande intérieure • Important potentiel d'exportation • Proximité avec le grand marché nigérian de plus de 200 millions de consommateurs • Appuis de l'Etat et des partenaires au développement tels la SNV, la coopération Danoise,... • Regain d'intérêt de certains partenaires français pour la filière. • Forte augmentation de la consommation de l'huile sur le marché de l'UEMOA 	<ul style="list-style-type: none"> • Sécheresses longues peuvent rendre impossible cette culture pluviale de rente • Menace des ennemies des cultures • Chute des cours sur le marché mondial • Les crises économiques qui pourront pousser des partenaires commerciaux de la filière à adopter des positions protectionnistes • Envolée des cours des intrants • Perte de confiance des partenaires du fait de la négligence des normes de qualité • Menace des animaux et pression sur les champs

3. LA FILIERE BETAIL VIANDE/PEAUX ET CUIRS ET LA CHAINE DE VALEUR LAIT

3.1. Bref aperçu de la filière

La région de Zinder concentre à elle seule plus du quart (25%) du cheptel Nigérien estimé à 8 788 286 têtes en 2012. La filière bétail est très stratégique dans cette région parce que non seulement elle emploie beaucoup de gens et contribue fortement à l'économie régionale mais elle est l'une des grandes sources de devises à cause de la très grande part des exportations. Son apport est en moyenne de 15% au revenu des ménages et de 25% à la satisfaction des besoins alimentaires selon le document de la SDR. Il contribue à hauteur de 13% au Produit Intérieur Brut et 40% du PIB agricole. Il intervient comme apport à hauteur d'au moins 25% au budget des collectivités territoriales⁷.

3.2. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction

Tableau 11 : Filière bétail Zinder

Etape de la CdV	Maillons	Activités
1	Approvisionnement en Intrants	*Importation d'intrants (zootechniques) *Importations produits vétérinaires *Ventes d'intrants aux producteurs *Prestation de services vétérinaires et d'appui-conseil
2	Production	*Elevage et entretien des animaux (alimentation, soins vétérinaire) *Production de bétail/viande
3	Collecte : Intermédiaires (Dillali)	*Négociation *Collecte *Mise en relation des vendeurs avec des acheteurs
4	Commercialisation : Grossistes	* Négociation *Achat et vente du bétail
5	Convoyage/Transport	*Négociation *Transport du bétail
6	Commercialisation : détaillant	* Négociation *Achat et vente du bétail
7	Transformation	*Négociation *Achat des produits *Transformation (abattage, grillade, séchage...) *Conditionnement * Conservation *Vente
8	Consommation	*Consommation des produits

3.3. Flux de produits par maillon

Tableau N° 12 : Flux produits filière bétail Zinder

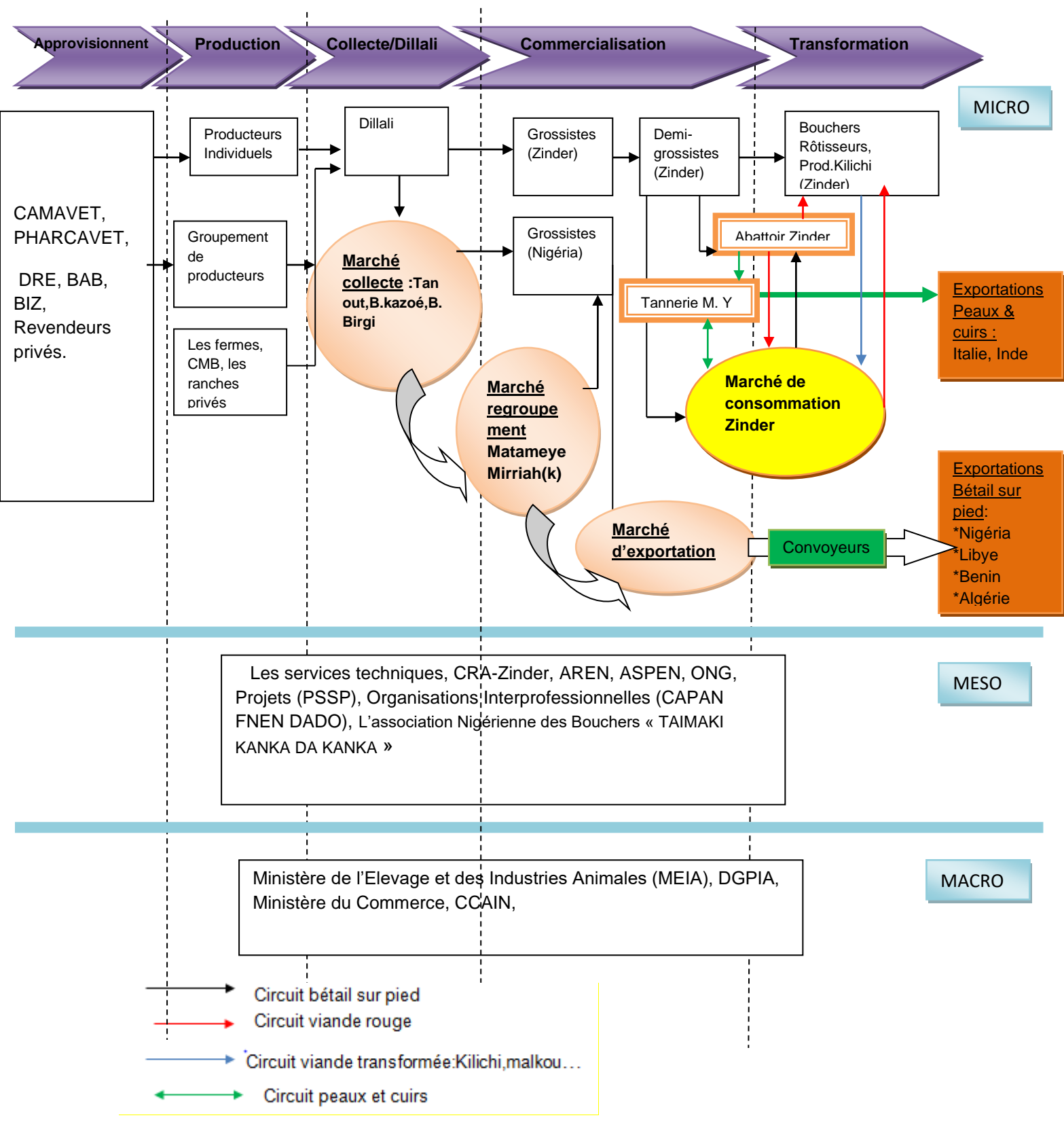
⁷ Revue du secteur de l'élevage au Niger, 2010/FAO

Etape de la CdV	Maillons	Produits	Quantification
1	Approvisionnement en Intrants	*Intrants zootechniques et produits vétérinaires (aliment volaille, maïs, mil ... vaccins, antiparasitaires, complexe vitaminés)	
2	Production	*Bétail sur pied	8 788 286 têtes
3	Collecte (Dillali)	*Bétail sur pied	
4	Grossistes/Exportateurs	* Bétail sur pied	Plus 33,56 millions FCFA en 2010
5	Transport	* Bétail sur pied	
6	Transformation	*Viande frais (carcasse), peau, *Viande grillée, viande séchée(Kilichi), Malkou	Plus de 1 571 tonnes de viandes ⁸ en 2010
7	Consommation	Viande frais (carcasse), peau, *Viande grillée, viande séchée(Kilichi), Malkou	

3.4. Cartographie de la filière Bétail viande peaux et cuirs

Figure N°5 : Cartographie filière bétail Zinder

⁸ Production de l'abattoir frigorifique en 2010



3.5. Analyse des interrelations entre acteurs

L'analyse des relations entre acteurs des CdV bétail/viande montre un faible niveau de professionnalisation et un potentiel d'intégration des acteurs relativement moyen.

Tableau N°13 : Interrelations acteurs bétail Zinder

Acteurs	Type de relations	Analyses (Points forts et faibles)
Producteurs	<p>*Relation horizontale : Des plates-formes d'échange sont opérationnelles au niveau de région à travers des groupements et organisations professionnelles d'éleveurs (CAPAN, ASPEN).</p> <p>*Relation verticale : Les relations existent entre les différents maillons mais ne sont pas formelles (Pas de contrats d'approvisionnement)</p>	<p>L'approche chaîne de valeur suppose de mettre effectivement en relation les acteurs et les professionnaliser afin de dynamiser le mécanisme de transmission de valeur d'un maillon à un autre. Bien sûr que les relations existent entre les acteurs mais leur fonctionnement au sens de tirer la filière vers un développement harmonieux est hypothétique. Dans le nouveau programme, il sera plus judicieux de canaliser ces groupements et organisations d'une part, de structurer les acteurs d'autre part afin de viabiliser les chaînes.</p>
Les intermédiaires (Dillali)	<p>Les Dillali facilitent les relations entre les acheteurs et les vendeurs de bétail. Les relations aussi bien horizontales que verticales existent mais de façon informelle. Aucun groupement formel de Dillali n'a été signalé dans les zones enquêtées.</p>	<p>Points faibles : le nombre de Dillali est anormalement élevé à Zinder (3 381 Dillali pour 168 marchés soit plus de 20 Dillali/marché). Cet état de choses ne favorise pas une facile intégration au sein de la filière. La structuration du marché par la réduction du nombre d'intermédiaires reste un défi pour développer cette filière dans le sens souhaité.</p>
Commerçants (Grossistes et détaillants)	<p>Les relations entre les commerçants d'une part et les autres acteurs d'autre part, sont réelles mais ne sont pas formelles.</p>	<p>A ces commerçants on ajoute les exportateurs qui sont au nombre de 2 273 dans la région. Vu le grand potentiel que la région présente en terme d'exportation du bétail, il serait intéressant de structurer ces marchés d'exportation en organisant les acteurs notamment les commerçants et exportateurs</p> <p>Point fort à développer : Les relations transactionnelles certains Etats du Nigéria tels que Gigawa.</p> <p>Les exportations contrôlées de bétail sont estimées en 2010 à 33 551 034 307 FCFA et les taxes douanières à 1 318 555 648 FCFA.</p>

<p>Transformateurs</p>	<p>Ces transformateurs sont en effet des bouchers d'une part qui transforment le bétail en viande et ceux qui transforment la viande en divers produits tels que Kilichi, malkou...</p> <p>*Relation horizontale :</p> <p>Il existe des cadres de regroupement de certains acteurs comme les bouchers qui entretiennent des interrelations à travers les associations ou organisations professionnelles.</p> <p>* Relation verticale : Ces transformateurs sont bien en relation avec les grossistes et les demi-grossistes d'une part et les consommateurs sur les marchés finaux d'autre part.</p>	<p>Vu la valeur ajoutée apportée par les acteurs du maillon transformation, il sera très important d'agir sur les points suivants dans le nouveau programme :</p> <p>*Appuyer l'ensemble des acteurs qui valorisent le bétail local en renforçant leur capacité pour les rendre plus compétitifs par rapport au marché sous-régional et international.</p> <p>Ces acteurs sont notamment l'abattoir frigorifique, les bouchers, les rôtisseurs et les producteurs de Kilichi.</p>
------------------------	--	---

3.6. Analyse des marchés

Selon les données du SIMB Zinder en 2009, les principaux marchés financiers de bétail dans la région sont :

- Marchés de collecte : **Tanout, B.Kazoé**(Gouré), **B.Birgi**(Tanout)
- Marchés de regroupement : **Koundoumawa**(Mirriah), **Matameye**
- Marchés de consommation : **Zinder Commune**
- Marchés d'exportation : **Soubdou et Guidigui** (Gouré)

Les marchés les plus importants qui entrent en analyse sont ceux de consommation et des exportations

Tableau 14 : Marché bétail Zinder

Marchés finaux	Quantités annuelles		Volume financiers	Système d'information	Contraintes de mise en marché
	Quantité demandée	Quantité Offerte			
Marché de Zinder Dollé	13 778 bovins, 21 814 ovins, 14 076 caprins	21 251 bovins, 33 728 ovins, 22 036 caprins	VFD= 2 031 136 208 FCFA VFO= 3 137 630 329 FCFA	Le circuit d'information est formel et est intégré par le SIMB. Sur ce marché, les intermédiaires (Dillali) fixe les prix et passe l'information aux autres acteurs ; ils constituent un groupe social redouté mais fortement structuré et hiérarchisé en milieu haoussa	*Les infrastructures sont insuffisantes sur les marchés à bétail (Quai d'embarquement, parc de transit, enclos, bloc administratif vétérinaire)
Marché de Bakin Birgi	8 696 bovins, 21 985 ovins, 9 969 caprins	13 279 bovins, 30 891 ovins, 14 368 caprins	VFD= 1 454 755 293 FCFA VFO= 2 161 437 851 FCFA		

VFD=Valeur Financière de la demande, VFO= Valeur Financière de l'Offre

NB : Les quantités offertes et demandées, ont été calculées à partir des données du SIMB sur ces marchés. Nous sommes parties des données hebdomadaires pour extrapoler et estimer les valeurs annuelles.

3.7. Situation des emplois dans les CdV de la filière

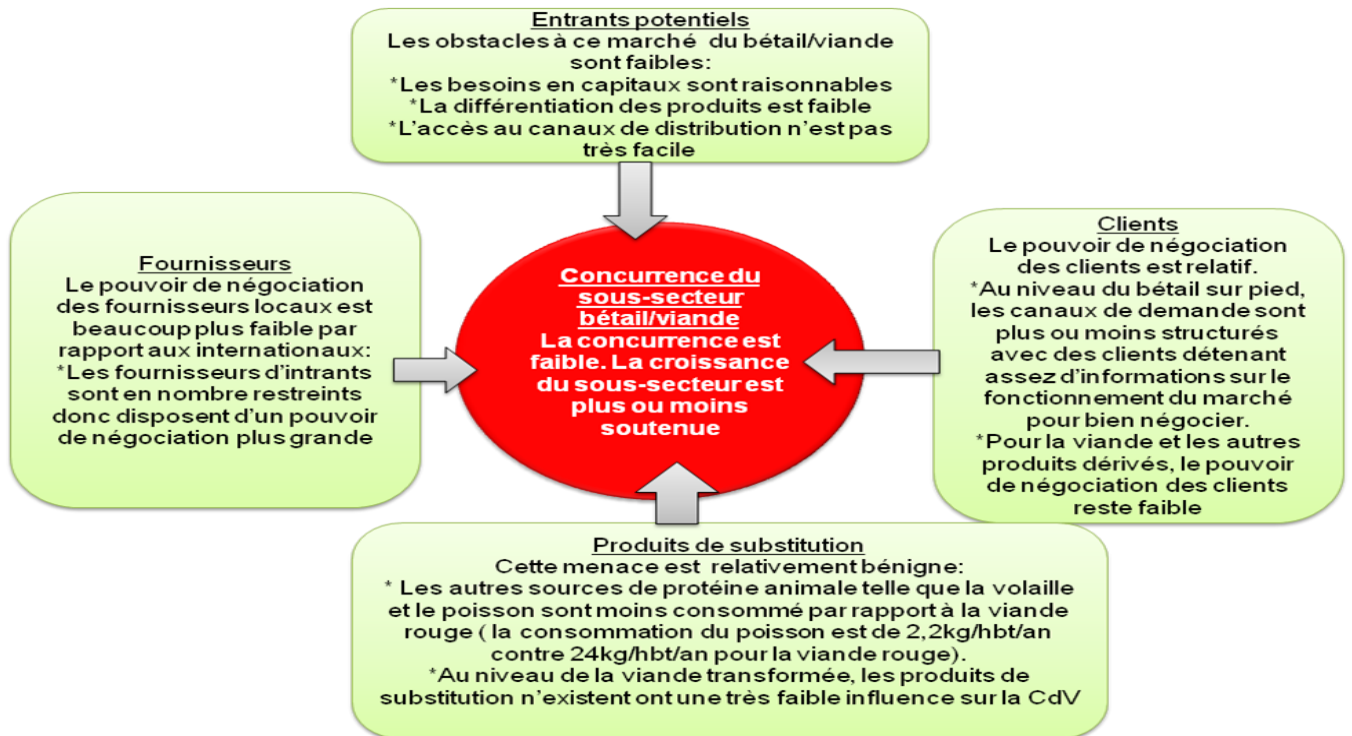
Les acteurs directs occupés sont très nombreux mais les emplois formels n'existent qu'au niveau des ranches, des centres de multiplication du bétail et des transformateurs. Selon les résultats de l'enquête menée dans le cadre de cette étude la situation par maillon se présente comme suit :

Tableau N°15 : Emplois filière bétail Zinder

Acteurs	Nombre
Producteurs	ND
Dillali	3381
Commerçants et exportateurs	6808
Convoyeurs	986
Bouchers	7031
Rôtisseurs	2070
Acteurs employeurs	
	Nombre de salariés
Abattoir frigorifique	21
Tannerie Malam Yaro	26
Ranches privées	ND

3.8. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter

Figure N°6 : Forces concurrentielles bétail Zinder



Les produits de substitution au bétail-viande, sont les viandes importées. Ces produits en général coûtent plus chers que la viande locale ce qui explique leur faible influence sur la viande locale

3.9. Analyse SWOT

Tableau N°16 : SWOT Bétail

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Le cheptel de Zinder est numériquement important (25% du cheptel national) faisant de Zinder la première région d'élevage au Niger • La valeur du capital bétail est estimée 500 milliard de FCFA • Les systèmes d'élevage sont maîtrisés par les éleveurs • Appui structurant de l'Etat et des partenaires en matière de santé animale par la gratuité de la vaccination du cheptel • Libéralisation du secteur de la santé animale qui a favorisé l'installation des SVPP (Services Vétérinaires Privés de Proximité) 	<ul style="list-style-type: none"> • Occupation des aires de pâturage et des couloirs de passage par les cultures • Insuffisance des ressources fourragères en qualité et en quantité et difficulté d'accès à la complémentation • Insuffisance des points d'eaux pastoraux • Insuffisance de structuration et d'organisation des professionnels des CdV bétail/ viande • Insuffisance des infrastructures de commercialisation de bétail • Inadaptation des moyens (véhicules) de transport du bétail • Gestion inadaptée des marchés à bétail • Nombre élevé d'intermédiaires de vente du bétail • Tracasseries administratives et routières • Vétusté des abattoirs frigorifiques • Insuffisance et vétusté des aires d'abattage • Insuffisance d'hygiène au niveau des lieux de production de viande • Persistance des abattages clandestins • Insuffisance en équipements et infrastructures de transformation • Méconnaissance et inadaptation des textes législatifs et réglementaires
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Le sous secteur occupe pour près de 87% de la population actives • Forte demande intérieure de la viande • Forte demande extérieure (Afrique de l'Ouest) caractérisée par un taux de croît annuel de 4% et estimée à 250% d'ici l'horizon 2020. • Existence de fortes relations transactionnelles avec le grand marché Nigéria nourri par plus de 3000 exportateurs de Zinder • Existence de marché potentiel en Afrique centrale, et au Maghreb 	<ul style="list-style-type: none"> • Catastrophes naturelles (sécheresse) qui accentueront la vulnérabilité et dégraderont la résilience des producteurs • Apparition de nouvelles pathologies ou epizooties • Chute des cours sur le marché mondial • Les crises économiques qui pourront pousser des partenaires commerciaux de la filière à adopter des positions protectionnistes • Envolée des cours des intrants zootechniques et des produits vétérinaires sur le marché mondial • Perte de confiance des partenaires du fait de la négligence des normes de qualité et d'hygiène par les producteurs nationaux

4. Chaîne de Valeur LAIT

4.1. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction

Tableau N°17 : Maillons CdV Lait

Etape de la CdV	Maillons	Activités
1	Approvisionnement en Intrants	*Importation d'intrants (zootechniques) *Importations produits vétérinaires *Ventes d'intrants aux producteurs *Prestation de services vétérinaires et d'appui-conseil
2	Production	*Elevage et entretien des animaux (alimentation, soins vétérinaire) *Production du lait et traite
3	Collecte	*Collecte du lait *Conservation *Transport du lait
4	Transformation	*Achat du lait *Transformation du lait *Conditionnement * Conservation *Vente
5	Commercialisation	*Achat du lait et des produits laitiers *Conservation *Vente
6	Consommation	Consommation

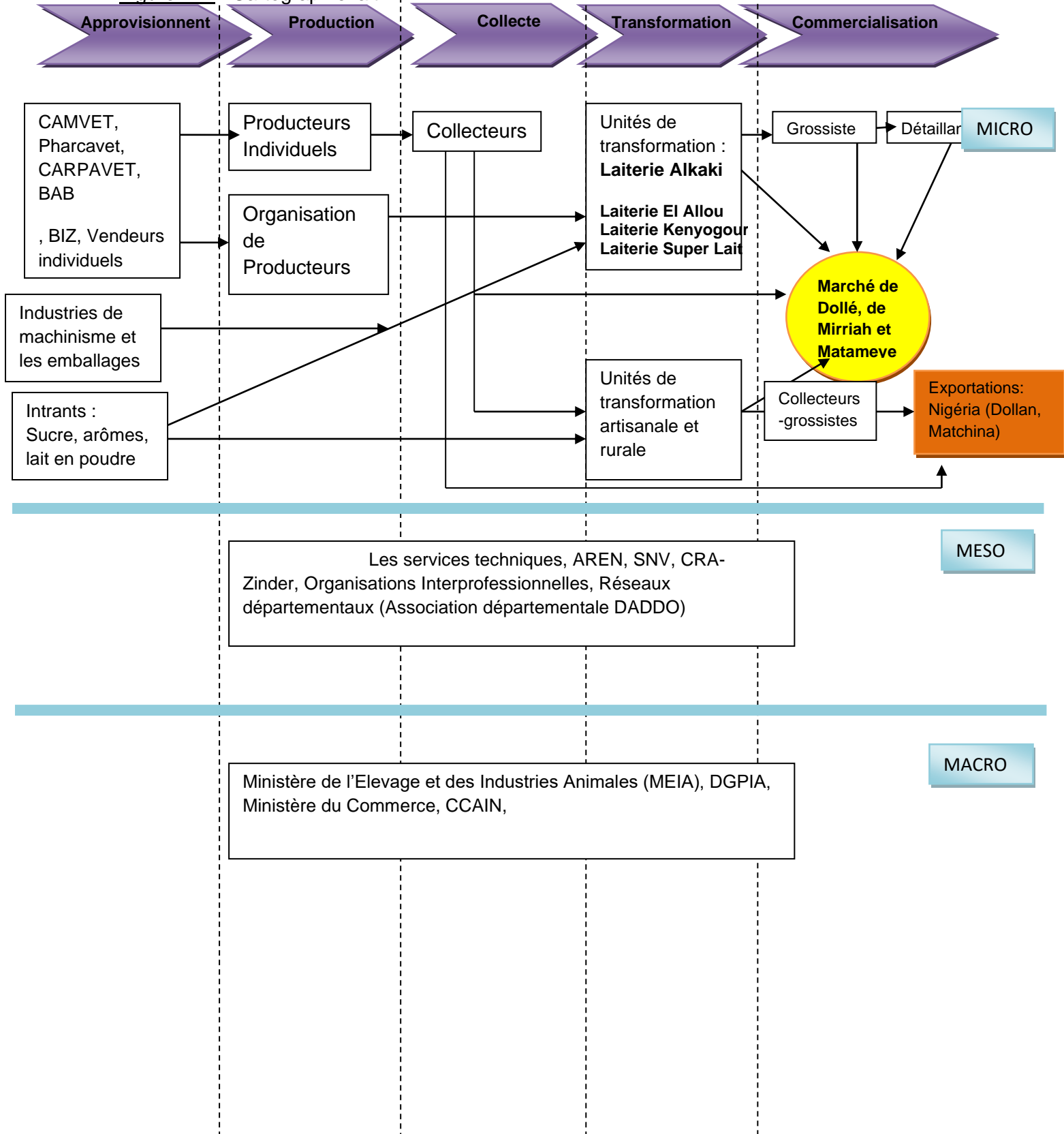
4.2. Flux de produits par maillon

Tableau N°18 : Flux produits

Etape de la CdV	Maillons	Produits	Quantification
1	Approvisionnement en Intrants	*Intrants zootechniques et produits vétérinaires (aliment bétail, fanes de niébé, arachide, dolique, tiges de mil et sorgho son, vaccins, anti-parasitaires, complexe vitaminés)	
2	Production	*Le lait frais de vache	105 millions litres
3	Collecte	*Le lait frais de vache	
4	Transformation	*Lait caillé *Le beurre solide (Nebam ou Katcham) *Le beurre liquide (Man Chanu) * Le fromage(Tchoukou)	
5	Commercialisation	*Lait caillé *Le beurre solide (Nebam ou Katcham) *Le beurre liquide (Man Chanu) * Le fromage(Tchoukou)	
6	Consommation	* Lait caillé *Le beurre solide (Nebam ou Katcham) *Le beurre liquide (Man Chanu) * Le fromage(Tchoukou)	ND

4.3. Cartographie de la Chaîne de valeur lait

Figure N°7 : Cartographie lait



4.4. Analyse des interrelations entre acteurs

- fournisseurs d'intrants

Ils se retrouvent aussi bien dans les zones de production que dans les grands centres urbains et s'engagent avec les producteurs dans la fourniture soit de l'aliment bétail ou d'intrants zootechniques. Dans la plus part des cas, aucun contrat formel ne lie le fournisseur d'intrant au producteur mais la fidélité de l'un et de l'autre dans cette relation qui s'est construite avec le temps, s'établie sur la confiance.

Tableau N°19 : Interrelations acteurs lait

Acteurs	Type de relations	Analyses
Producteurs	<p>*Relation horizontale : Des groupements de producteurs sont notés à sur certains sites.</p> <p>*Relation verticale : ces producteurs collaborent avec les collecteurs et les autres acteurs (transformateurs notamment). Les liens avec les acteurs indirects sont très faibles</p>	<p><u>Points forts</u> : la structuration des producteurs permet d'accroître leur pouvoir de négociation et de s'imposer car les dynamiques individuelles sont moins avantageuses.</p> <p><u>Points faibles</u> : Certains producteurs (femmes) généralement, transforment le lait pour le revendre soit aux collecteurs ou en ville. Il y a donc besoin de professionnaliser les producteurs</p>
Collecteurs	<p>*Pas d'organisation de collecteurs (absence de relation horizontale)</p> <p>*Les collecteurs vendent aux transformateurs d'une part d'autre et directement aux exportateurs d'autre part.</p>	<p>Les collecteurs sont des certains cas des commerçants grossistes qui achètent auprès des producteurs et revendent directement des fois aux commerçants- exportateurs qui nourrissent des relations transactionnelles avec le marché frontalier du Nigéria. On doit organiser le marché et mettre adéquatement les acteurs en relation les uns avec les autres</p>

<p>Transformateurs</p>	<p>*Relation horizontale : Il existe plusieurs organisations de femmes transformatrices du lait qui font du fromage, du beurre et du lait caillé. Ces des groupements ou GIE munis d'unités de transformation artisanale</p> <p>* Relation verticale : Ces transformatrices interviennent aussi bien au niveau des marché de collecte que des marché de regroupement. Ainsi, elles vendent à certains collecteurs de produits transformés et aux consommateurs</p>	<p>L'analyse se situe à deux niveaux puisque dans ce maillon nous avons les transformatrices rurales qui exercent à une échelle artisanale et des transformateurs urbains qui exercent à des échelles variables allant de l'artisanale au moderne.</p> <p>Ces transformateurs urbains utilisent peu ou pas de lait frais de vache mais beaucoup de lait reconstitué.</p> <p>Dans le nouveau programme le point fort à développer au niveau de ce maillon c'est l'appui technique institutionnel et financier qui faut apporter aux unités de transformation rurales qui ont une nature structurante et qui possède un potentiel d'exportation.</p> <p>Le point faible à éviter c'est de mettre le focus des appuis sur les laiteries en milieu urbain qui ont de grande capacité et un potentiel d'emploi mais qui sont faiblement intégrées à l'économie à cause des importations de la poudre du lait qui représente environ 40% des coûts de production.</p>
<p>Commerçants</p>	<p>*Il ya pas d'intégration horizontale des commerçants dans la CdV.</p> <p>* En terme de relation verticale, ils sont d'une part en lien avec les producteurs et collecteurs et d'autre part avec les transformatrices. Certains revendent leur produits non transformés ou transformés sur les marchés finaux de Zinder et Mirriah alors que d'autres exportent les fromages et beurre vers le Nigéria.</p>	<p>Point fort à développer : Les relations transactionnelles avec les villes frontalières au Nigérien et certains marchés Nigériens (Matchina,...)</p>

4.5. Analyse des marchés

L'analyse des marchés de la CdV lait permet de dresser la typologie suivante :

- les **marchés de collecte** (Gawando),
- Les **marchés de regroupement** (Guidimouni, Koundoumawa, Matameye et Takiéta)

La situation des marchés de consommation ou marchés finaux se présente dans le tableau ci-dessous.

Tableau N° 20 : Marché lait

Lieux	Quantités		Volume financiers	Système d'information	Contraintes de mise en marché
	Quantité demandée	Quantité Offerte			
Marché terminal de Zinder et Mirriah	31 006 944 litres	10 512 889 litres (Soit 33,8% de la demande)	VFD= 15 503 472 000 FCFA VFO= 3 942 333 450 FCFA	Le circuit d'information n'est pas formalisé comme celui des marchés de céréales ou de bétail (SIMA/SIMB). l'information circule donc de bouche à l'oreille.	Vu l'écart considérable entre l'offre et la demande, pour combler le déficit ; les acteurs importent le lait en poudre. Les contraintes au lait local sont : *Les coûts élevés du transport du lait des sites de production aux sites de consommation dû aux grandes distances et l'état des infrastructures routières (Zinder Gouré par exemple) *Les conditions de stockage et de conservation sont inappropriées et rudimentaires *L'inorganisation des acteurs (absence de relations horizontales entre les acteurs d'un même maillon.
Marché de Matameye	5 225 298 litres	2 951 903 litres (56% de la demande)	VFD= 2 612 649 000 VFO=1 106 963 550		

VFD=Valeur Financière de la demande, VFO= Valeur Financière de l'Offre

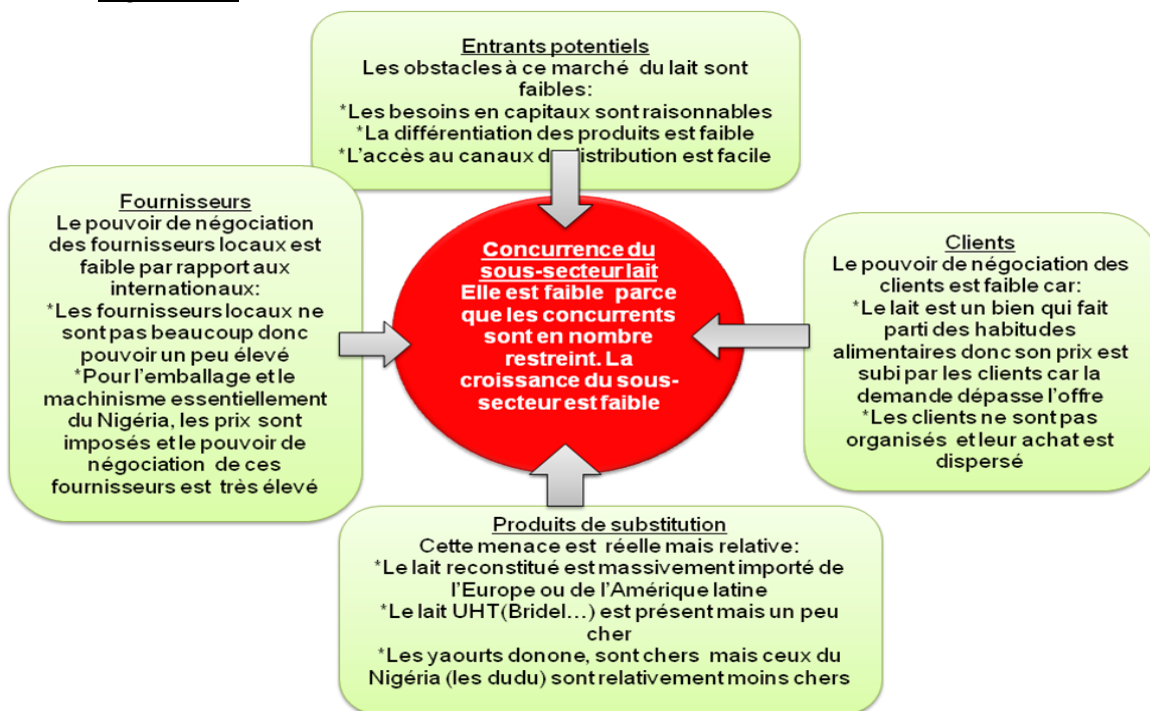
NB : L'offre au niveau de chaque marché est calculée à partir des données zootechniques du cheptel laitier. La demande a été calculée en considérant la taille de la population urbaine et le besoin minimum des Nations Unies en consommation du lait qui est de 93l/hbts/an.

4.6. Situation de l'emploi

En dehors des vrais acteurs directs employés au niveau des différents maillons de la chaîne, les emplois induits formels ne sont pas développés. Les unités de transformation rurales qui ont en réalité besoin de la main d'œuvre n'emploient que celle familiale. En revanche, les unités semi-modernes et modernes installées dans les centres urbains emploient du personnel salarié. Ces emplois varient de 3 à 10 voire plus ; tout est fonction de la taille de l'unité.

4.7. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter

Figure N°8 : Forces concurrentielles lait



4.8. Analyse SWOT

Tableau N°21 : SWOT Lait

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Le cheptel productif laitier est numériquement important (estimé en 2012 à 8 788 286 têtes) avec comme zones de concentration : Magaria (45%), Gouré (29,4%), Mirriah (25,08%), Tanout (12,76%) • Une très bonne production laitière estimée à 105 millions litres en 2012. • Le demande en lait est très forte ; estimée à 325,5 millions de litres • Existence de plusieurs unités de transformation laitières (Environ 17 unités toutes tailles confondues) 	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté d'accès aux intrants zootechniques à la complémentation • Insuffisance de structuration des acteurs • Faible compétitivité du lait local (Si tout le lait produit est collecté il ne couvre que 32,5% des besoins) dans la région • Faible utilisation du lait local par les unités de transformation • Les zones de fortes productions sont éloignées des zones de grandes consommations • Les produits dérivés ne sont pas très valorisés • Les appuis des projets et organismes de développement n'ont pas eu le retentissement souhaité • Faible présence des industries de soutiens tels que les emballages et le machinisme • Faible niveau de maîtrise des normes de qualité et d'hygiène par les acteurs • Tissu d'activité peu diversifié, gamme de produits trop restreint
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • La consommation du lait fait partie des habitudes alimentaires au Niger (4ménages/5consomment le lait) • La demande du lait est sans cesse croissance du fait de la pression démographique • Normes et politiques gouvernementales totalement volontaristes pour les acteurs de la filière laitière (I3N par exemple) • Appui des grands groupements économiques sous régionaux et internationaux (UEMOA et ONUDI) au développement de la filière • 	<ul style="list-style-type: none"> • Catastrophes naturelles (sécheresse) qui accentueront la vulnérabilité et dégraderont la résilience des producteurs • Apparition de nouvelles pathologies ou épizooties dévastant les troupeaux • Les importations croissantes de la poudre du lait continueront par éroder la compétitivité de la filière locale • Perte de confiance des consommateurs face aux produits à base du lait local • Entrée plausible de grands groupes industriels qui pourront écraser les petits producteurs et changer le visage du sous-secteur.

5. LA FILIERE VOLAILLE

5.1. Bref aperçu de la filière

En matière de productions avicole la région de Zinder avec 3 581 489 de têtes toutes espèces confondues en 2008 soit 29% se place en tête au Niger. Les départements de Mirriah et Magaria sont des zones de concentration de la volaille par excellence avec respectivement 1 856 410 et 1 29 822 têtes. Les espèces à forte dominance sont des poulets (1 971 199 têtes) et les pintades (1 066 642 têtes). En matière de répartition genre, 48% des producteurs de volaille sont des hommes, 28% sont des jeunes/enfants et 24% sont des femmes.

5.2. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction

Tableau N°22 : Maillon filière volaille

Etape de la CdV	Maillons	Activités
1	Approvisionnement en Intrants	*Importation d'intrants (zootechniques) *Importations produits vétérinaires *Ventes d'intrants aux producteurs *Prestation de services vétérinaires et d'appui-conseil
2	Production	*Elevage et entretien des animaux (alimentation, soins vétérinaire) *Production de la volaille et des œufs
3	Collecte	*Négociation *Collecte *Transport de la volaille et des œufs
4	Vente Grossistes	*Achat et vente la volaille et des œufs
5	Vente Demi-grossistes	*Achat et vente la volaille et des œufs
6	Transformation	*Négociation ; *Achat des produits ; *Transformation ; *Conditionnement ; * Conservation ; *Vente
6	Consommation	*Consommation des produits

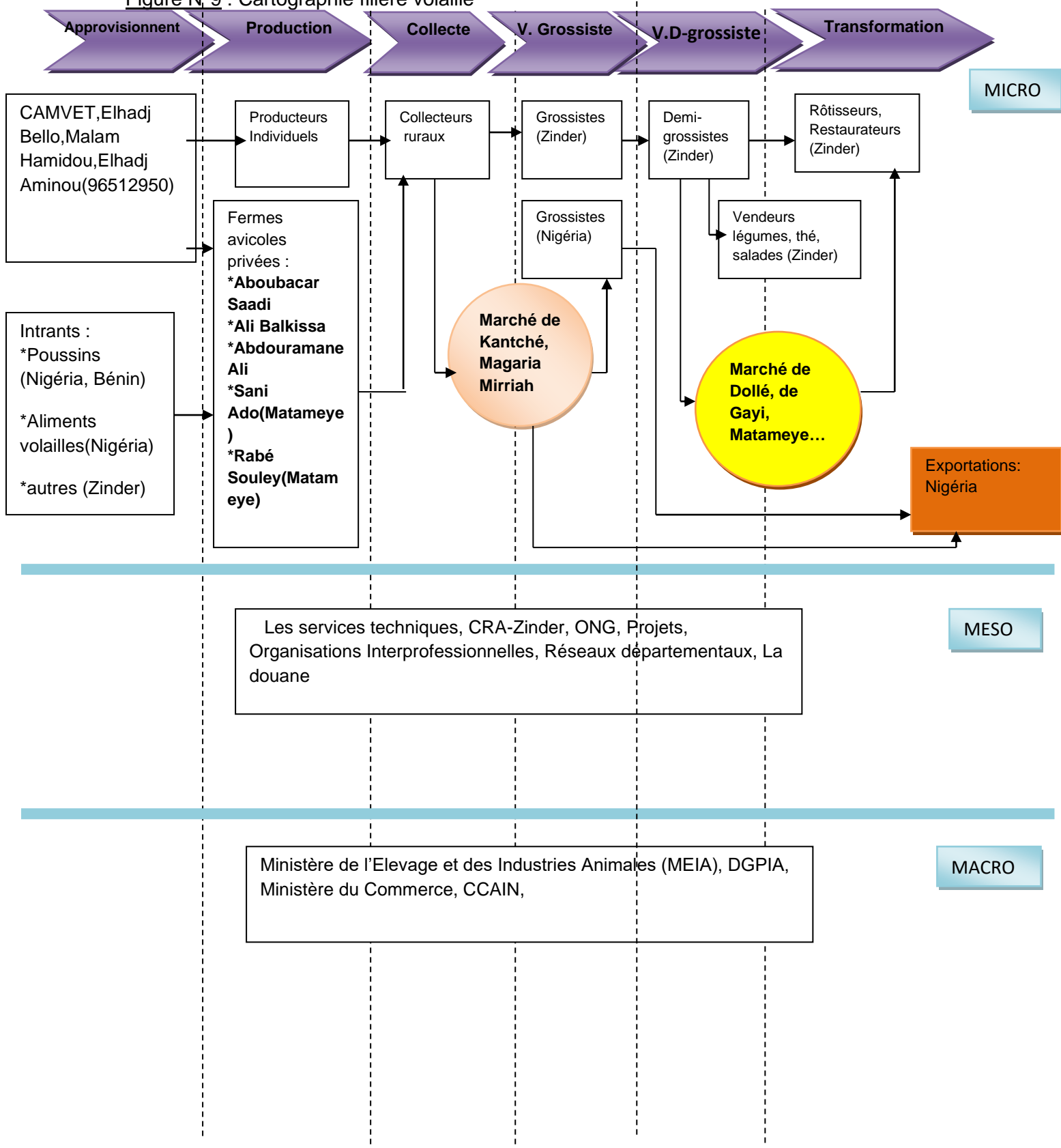
5.3. Flux de produits par maillon

Tableau N°23 : Flux volaille

Etape de la CdV	Maillons	Produits	Quantification
1	Approvisionnement en Intrants	*Intrants zootechniques et produits vétérinaires (aliment volaille, maïs, mil ... vaccins, anti-parasitaires, complexe vitaminés)	
2	Production	*Volaille vivant et œuf	3 581 489 de têtes
3	Collecte	*Volaille vivant et œuf	ND
4	Vente Grossistes	*Volaille vivant et œuf	
5	Vente Demi-grossistes	*Volaille vivant et œuf	
6	Transformation	*Poulet, pintade ... rôtis ; *Omelettes	ND
7	Consommation	*Poulet, pintade ... rôtis ; *Omelettes	ND

5.4. Cartographie de la Chaîne de valeur volaille (viande œuf)

Figure N°9 : Cartographie filière volaille



5.5. Analyse des interrelations entre acteurs

Tableau 24 : Interrelation acteurs volaille

Acteurs	Type de relations	Analyses (Points forts et faibles)
Producteurs	*Relation horizontale : Des groupements de producteurs sont notés à sur certains sites, exemple du groupement ADALCHI à Matameye. *Relation verticale : ces producteurs collaborent avec les collecteurs et les autres acteurs (Grossistes et demi-grossistes)	Pour cette CdV, les relations horizontales sont très insuffisantes ; les dynamiques individuelles sont très poussées. Nous constatons aussi que le système de production pratiqué dans presque tous les ménages est traditionnel et villageois, en dehors de quelques privés qui ont installé leurs fermes avicoles. Ce fait n'est pas très favorable à l'intégration horizontale. <u>Points forts</u> : Existence de fermes avicoles privées et de gros producteurs villageois, on peut les appuyer et encourager d'autres producteurs à l'aviculture moderne. On peut également structurer les gros producteurs à l'image du groupement ADALCHI de Matameye.
Collecteurs	Les collecteurs sont essentiellement des intermédiaires qui regroupent la volaille pour les grossistes. Pas d'intégration horizontale mais ils sont bien en relation avec les autres acteurs du maillon suivant.	Les collecteurs ruraux alimentent beaucoup plus les marchés d'exportation (Kantché, Magaria Mirriah) où les commerçants grossistes exportateurs interviennent. Il serait important d'exploiter cet atout pour structurer l'exportation de la volaille hors Zinder.
Commerçants (Grossistes et demi-grossistes)	*Il ya pas d'intégration horizontale des commerçants dans la CdV. * En terme de relation verticale, ils sont en lien avec les collecteurs ruraux et les marchés terminaux (locaux ou Nigérians)	Point fort à développer : Les relations transactionnelles avec les villes frontalières au Nigérian et certains marchés Nigérians
Transformateurs	*Relation horizontale : Pas d'intégration horizontale * Relation verticale : Ces transformateurs sont bien en relation avec les grossistes et les demi-grossistes d'une part et les consommateurs sur les marchés finaux d'autre part.	Les transformateurs de volailles sont essentiellement des rôtisseurs, des restaurateurs, les shymen qui font de l'omelette généralement situés dans des gros et petits centres urbains (Zinder, Matameye...) *Point fort : Les transformateurs qui sont en relation avec les grossistes locaux et qui valorisent les produits locaux peuvent être appuyés dans ce sens. *Points faibles : Certains transformateurs servent de point de chute aux importateurs de poulets à Zinder ; tout appui apporté à ces derniers contribuera à éroder la compétitivité de la filière locale.

5.6. Analyse des marchés

Selon les données du SIMB Zinder en 2009, les principaux marchés finaux de volailles dans la région sont :

- Le marché de Koundoumawa
- Le marché de Zinder (Dollé)
- Le marché de Gayi
- Le marché de Bakin Birgi
- Le marché de Matamèye

Tableau 25: Marché volaille

Marchés finaux	Quantités ⁹		Volume financiers	Système d'information	Contraintes de mise en marché
	Quantité demandée	Quantité Offerte			
Zinder Dollé	36 088 têtes	41 600 têtes	VFD= 42 854 500 FCFA VFO= 49 400 000 FCFA	Le circuit d'information est formel et est intégré par le SIMB.	*Les risques des maladies aviaires *Les acteurs avicoles ne sont pas organisés pour s'imposer au marché ; seules les dynamiques individuelles prévalent
Marché de Koundoumawa	46 800 têtes	46 800 têtes	VF=55 575 000 FCFA		
Marché de Gayi	29 670 têtes	31 564 têtes	VFD= 35 233 315 FCFA VFO= 37 482 250 FCFA		
Marché de Bakin Birgi	21 060 têtes	21 060 têtes	VF=25 008 750 FCFA		
Marché de Matameye	15 600 têtes	15 600 têtes	VF=18 525 000 FCFA		

VFD=Valeur Financière de la demande, VFO= Valeur Financière de l'Offre

⁹ Les quantités avancées dans ce tableau sont le résultat de la triangulation des données du recensement de 2007 et de l'étude de la FAO sur le secteur.

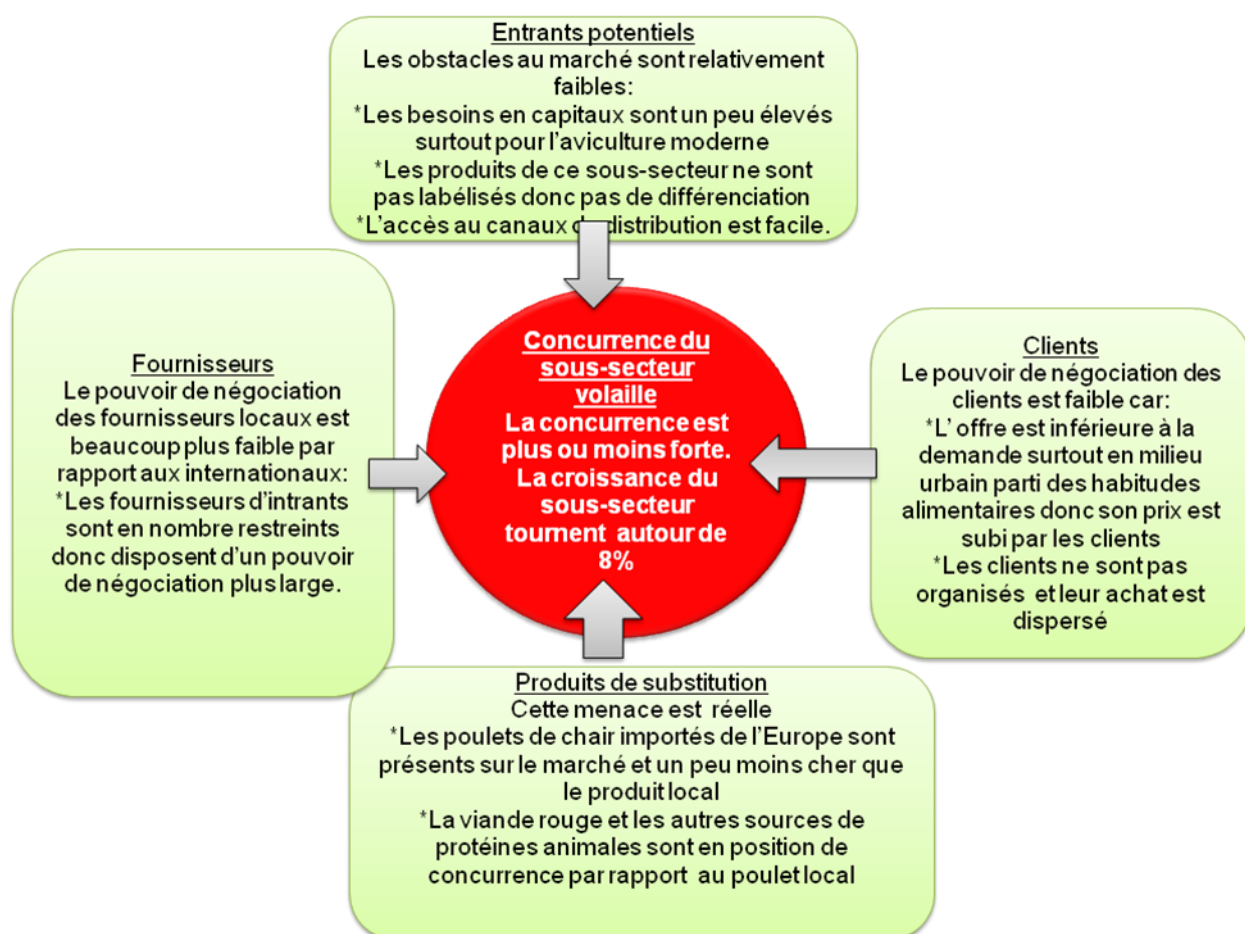
5.7. Situation de l'emploi

Les acteurs directs occupés sont très nombreux mais les emplois formels n'existent qu'au niveau des fermes avicoles et quelques transformateurs. Selon les résultats de l'enquête menée dans le cadre de cette étude la situation par maillon se présente comme suit :

- Les producteurs (les fermes avicoles seulement) : Le nombre d'emplois moyen est de 2 par ferme. Certaines fermes n'utilisent pas de la main d'œuvre salariale alors que d'autres emploient jusqu'à six (6) salariés.
- Collecteurs : Pas d'emplois déclarés à ce niveau
- Grossistes et demi-grossistes : Pas d'emplois déclarés
- Les transformateurs : C'est le second qui a un potentiel en termes d'emplois ; ils varient de 0 à trois (3). Les emplois au niveau de ce maillon sont généralement temporaires et la rémunération est journalière.

5.8. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter

Figure 10 : Forces concurrentielles volaille



5.9. Analyse SWOT

Tableau 26 : SWOT Volaille

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Le cheptel avicole est numériquement important avec 29% de la production nationale ce qui fait de Zinder la première région avicole au Niger • Le système de production avicole essentiellement villageois est bien maîtrisé par les producteurs • Il ya une bonne disponibilité du personnel d'encadrement • Les produits(poulets de chair et œuf) sont de bonne qualité 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuffisance d'organisation des acteurs avicoles • Difficulté d'accès à alimentation adéquate et aux soins zootechniques et sanitaires appropriés • La non maîtrise de la technique moderne de production avicole • Faible niveau de transformation dans la chaîne • Faible accompagnement des partenaires techniques et financier • Difficulté d'accès au crédit des acteurs du sous-secteur avicole
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Une filière de commercialisation de la volaille et ses produits très dynamique avec des marchands très expérimentés capables de drainer, le long de l'année et à coût réduit, la volaille des lieux de production vers les centres de consommation au Niger et au Nigeria • L'existence d'un marché énorme de 200 millions d'habitants tout près : le Nigeria où la volaille locale du Niger est très prisée ; dans certains marchés nigériens, la volaille locale du Niger dispose des places spécifiques parce qu'ils sont considérés comme bio 	<ul style="list-style-type: none"> • Persistance des maladies aviaires • Catastrophes naturelles (sécheresse) qui accentueront la vulnérabilité et dégraderont la résilience des producteurs • Apparition de nouvelles pathologies ou épizooties dévastatrices pour la volaille • Introduction des poulets importés à faible prix • l'aviculture est considérée par le secteur bancaire comme étant une activité également citer les coûts élevés, ainsi que les conditions d'accès contraignantes aux crédits • Insuffisance du système de contrôle de qualité des intrants et de produits avicoles.

B. REGION DE DIFFA

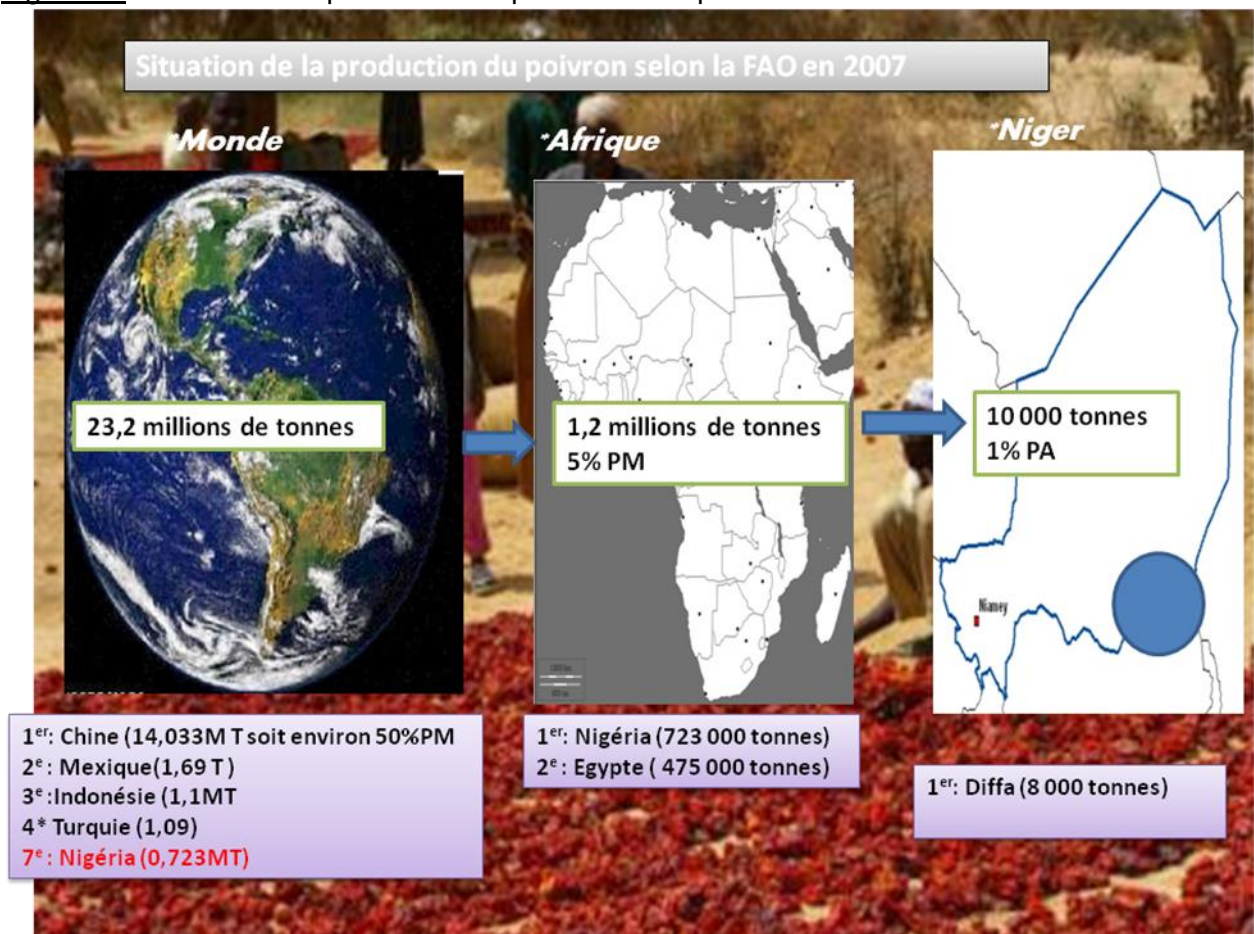
6. FILIERE POIVRON

6.1. Bref aperçu de la filière

Avec une production annuelle d'environ 10 000 tonnes, le poivron constitue la principale culture commerciale de la région de Diffa. Cette quantité représente 80% de la production nationale et une valeur monétaire de 7 à 8 Milliards de FCFA par an (M. Pierre François pret. – M. Salifou Konaté, 2006). l'essentiel de cette production est commercialisée au Nigéria. La zone de production se situe sur la rive gauche de la komadougou sur un périmètre d'environ 150km de long et 5km de large.

Du point de vue de la mobilisation des ressources humaines, ce sont quelques 5000 producteurs regroupant environs 30 000 personnes qui vivent de cette activité.

Figure 11 : Situation comparative de la production du poivron



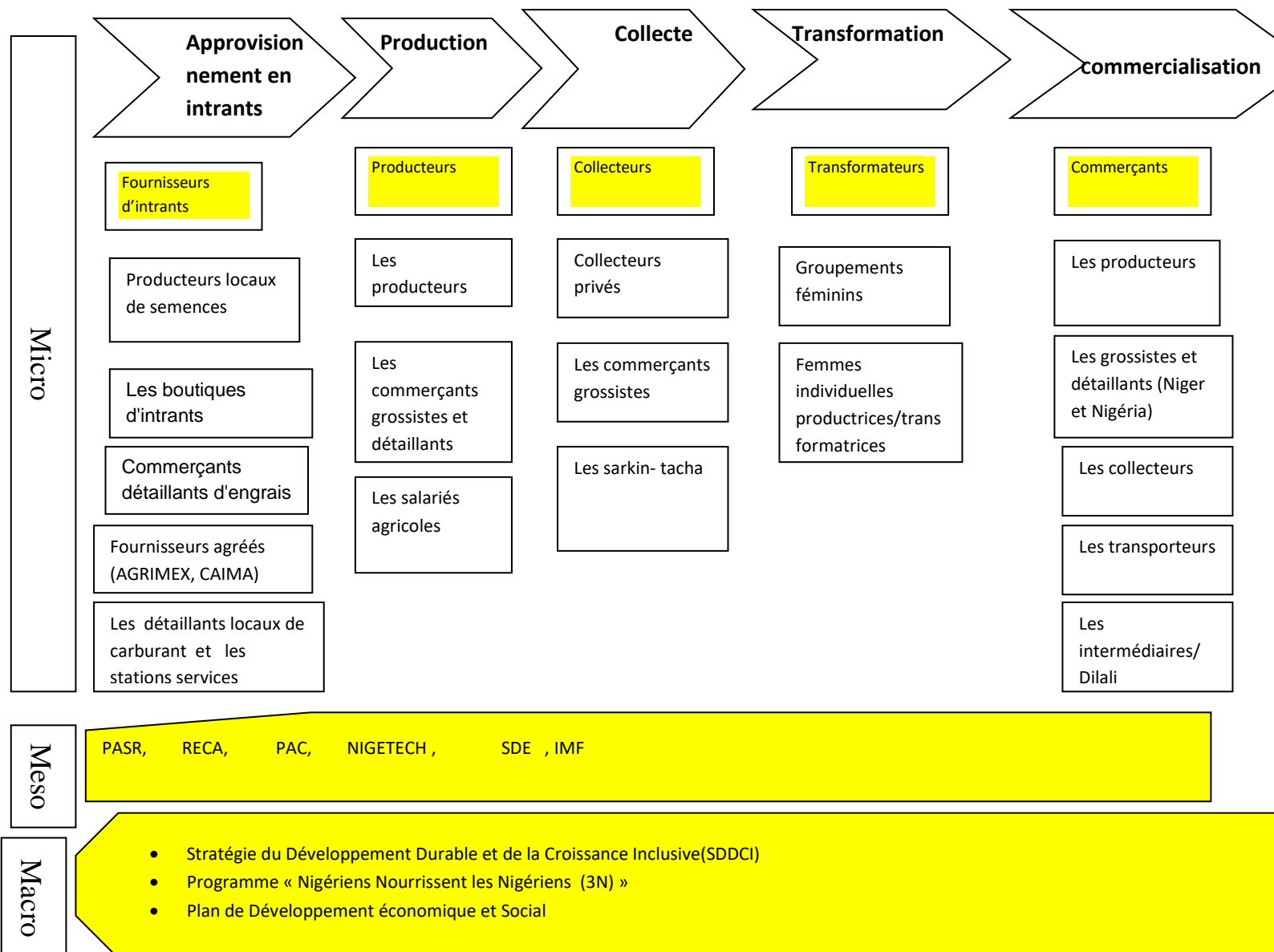
6.2. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction

Tableau 27 : Maillons du CdV Poivron

Maillons	Fonctions spécifiques
Approvisionnement en intrants	<ul style="list-style-type: none"> Fourniture des intrants (semences ; engrais, pesticides, etc.) vente
Production	<ul style="list-style-type: none"> achat des intrants ; production ; récolte ; emballage / conditionnement ; vente
Collecte	<ul style="list-style-type: none"> achat/collecte du poivron au près des producteurs ; emballage ; transport ; vente aux commerçants grossistes et détaillants;
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> transformation du poivron (séché ou en poudre) ; emballage (mise en sachet)
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> transport ; distribution/ vente
Consommation	<ul style="list-style-type: none"> achat du produit au près des commerçants ; consommation

6.3. Cartographie de la filière

Figure 12 : Cartographie filière poivron



6.4. Analyse des interrelations entre acteurs

L'analyse de la carte des acteurs de la filière poivron permet de mettre en exergue l'existence de plusieurs intervenants dans le processus de mise en valeur de la chaîne de valeur.

En effet, l'approvisionnement en intrants est assuré par Cinq types d'acteurs à savoir :

- certains producteurs locaux qui se spécialisent dans la production et la vente de semences pour les autres producteurs du village ;
- les commerçants pour l'approvisionnement en engrais chimique. Selon les producteurs enquêtés, il s'agit surtout des commerçants en provenance du Nigéria à qui l'essentiel de la production est d'ailleurs destinée.
- Les boutiques d'intrants fournissent un service de proximité même si elles sont souvent confrontées à un problème de rupture de stock ;
- Les services agréés tels que AGRIMEX et CAIMA jouent un rôle de premier plan dans la fourniture d'intrants de qualité ;

Au niveau de la production, interviennent principalement les producteurs et les salariés agricoles. Le recours à cette dernière catégorie d'acteurs se fait surtout pendant les périodes de labour et de récolte lorsque le producteur ne dispose pas de suffisamment de force de travail.

On observe aussi l'intervention des structures d'appui. Il s'agit du PASR, du RECA, des services déconcentrés de l'agriculture, du PAC, etc..

Le troisième maillon (Commercialisation) de cette chaîne des valeurs est animé par des collecteurs locaux, des grossistes et détaillants du Niger et du Nigéria et les transporteurs.

6.5. Analyse des différents maillons de la filière

- Production

La culture du poivron qui a lieu tout juste après la campagne agricole, occupe des milliers de bras valides. Dans la région de Diffa, plus de 5000 familles environ s'adonnent à cette culture sur de petites parcelles familiales 0,25 à 0,33 hectare. Avec une production de près de 10 000 tonnes par an, le poivron reste une grande spéculation autour de laquelle vivent une cinquantaine de milliers de personnes, rien que dans le département de Diffa..

En effet la situation dans les zones enquêtées se présente comme :

Communes	NPE	SME
Bosso	3	3
Chétimari	9	4
Diffa	14	2
Maïne Soroa	5	4
Qeskerou	11	4

NPE : Nombre de producteurs enquêtés, SME, Superficie Moyenne Exploitée

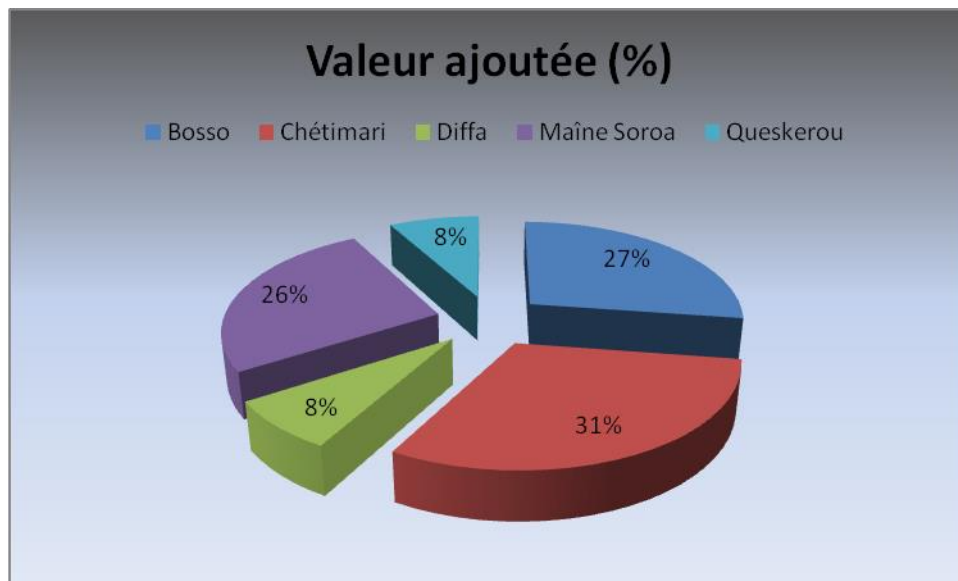
Situation de la quantité produite par producteur et des prix moyens

Communes	QP (sacs)	Prix (CFA)
Bosso	200	31 200
Chétimari	235	31 250
Diffa	72	30 385
Maïne Soroa	188	33 000
Queskerou	56	33 400

Situation de la valeur ajoutée par commune

Tableau 28 : Valeur ajoutée par commune

Communes	Valeur Ajoutée	VA(%)
Bosso	5 884 000	27%
Chétimari	6 627 441	31%
Diffa	1 662 420	8%
Maïne Soroa	5 638 833	26%
Queskerou	1 722 302	8%
Total	21 534 996	100%



- Commercialisation

Figure 13 : Circuit de commercialisation poivron

Circuit de commercialisation

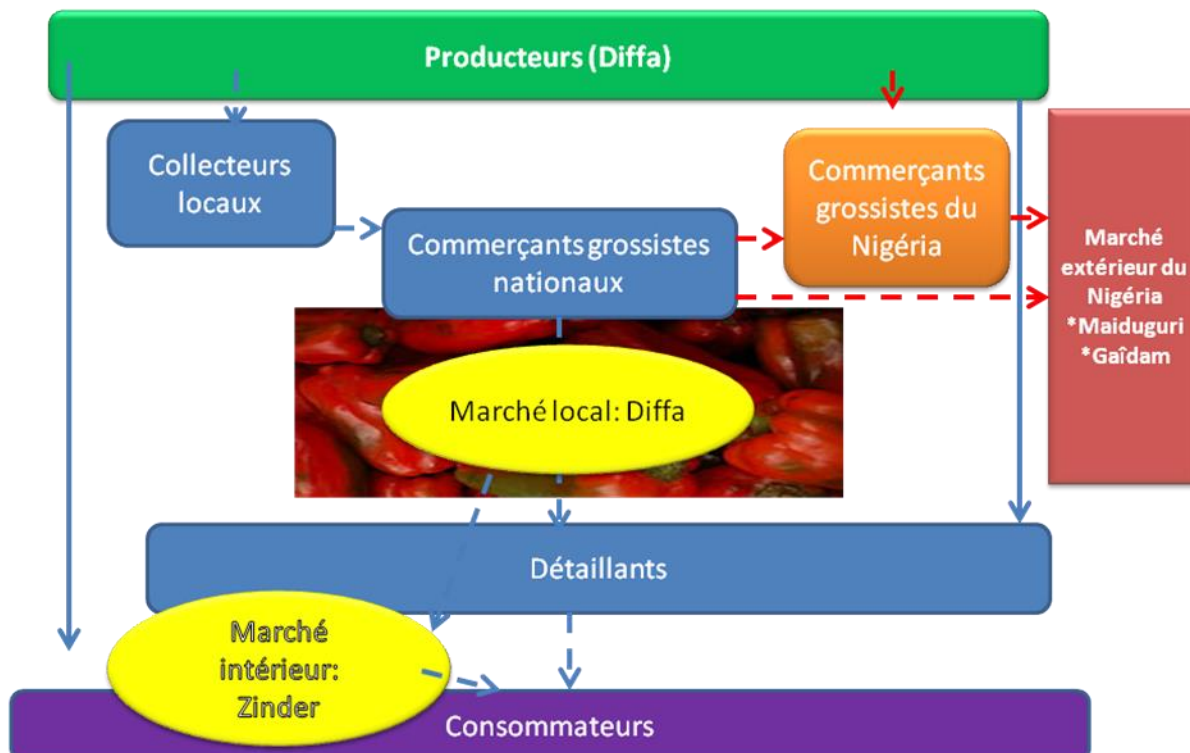
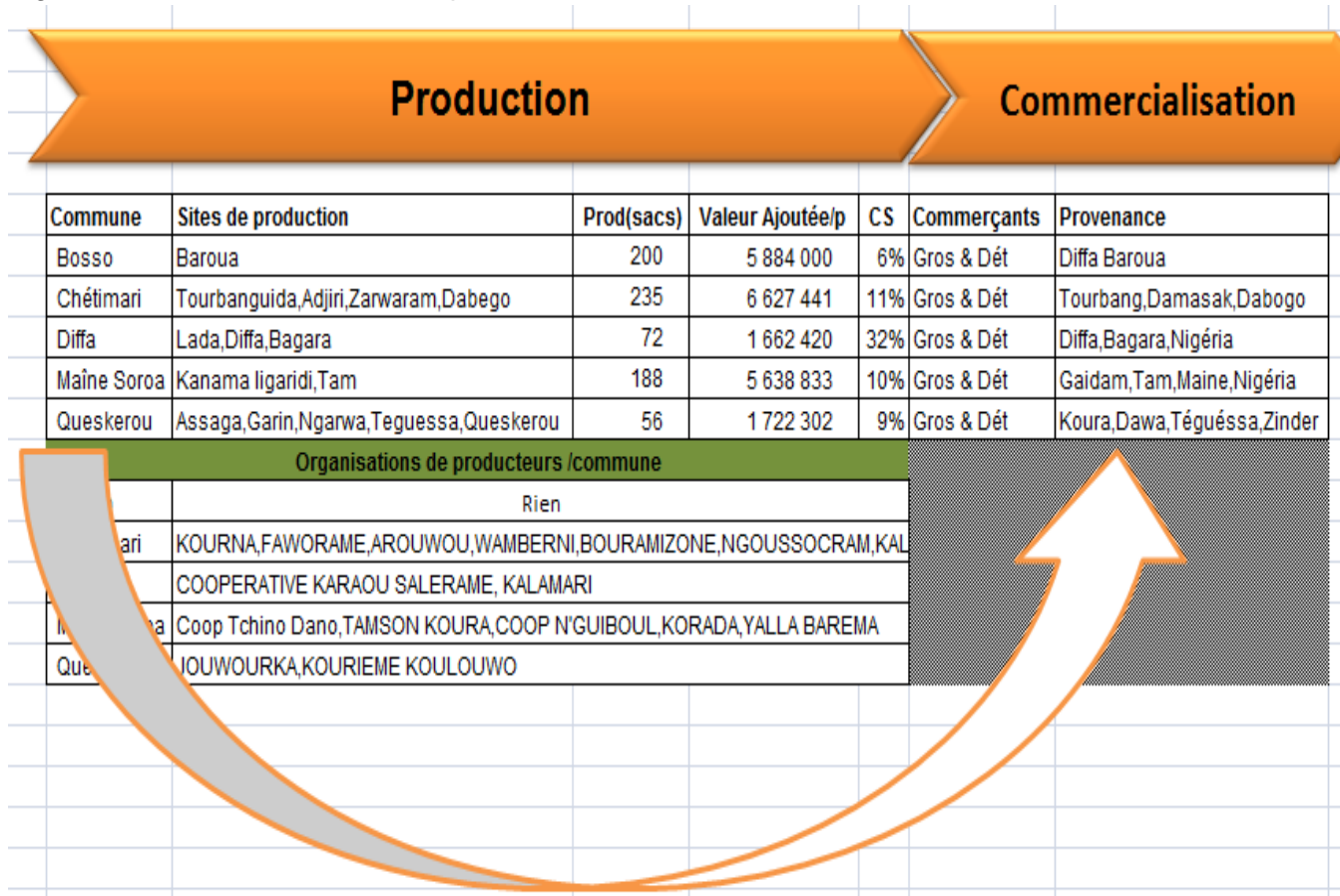
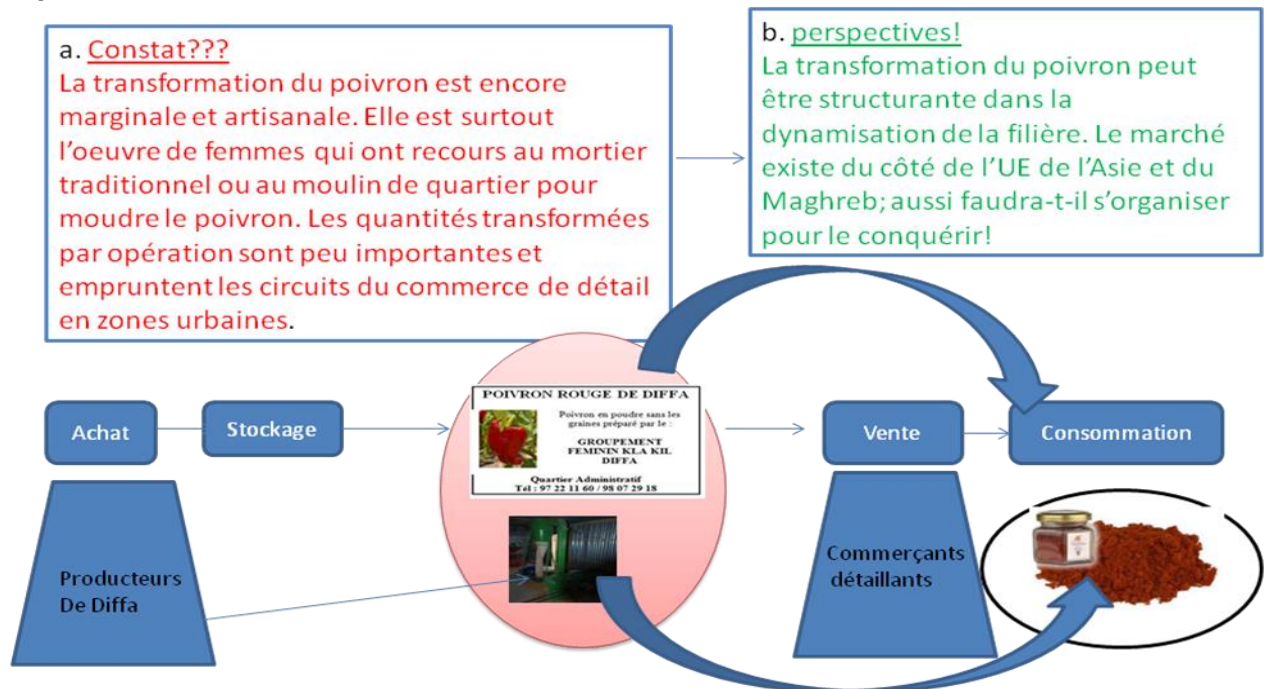


Figure 14 : Lien entre les sites de production et de commercialisation



- Transformation

Figure 15 : Maillon transformation Poivron



6.6. Situation des infrastructures et de l'emploi

- ❖ Au niveau de cette filière, les résultats de l'enquête révèlent que les infrastructures de conservation et stockage existent dans presque toutes les communes enquêtées.

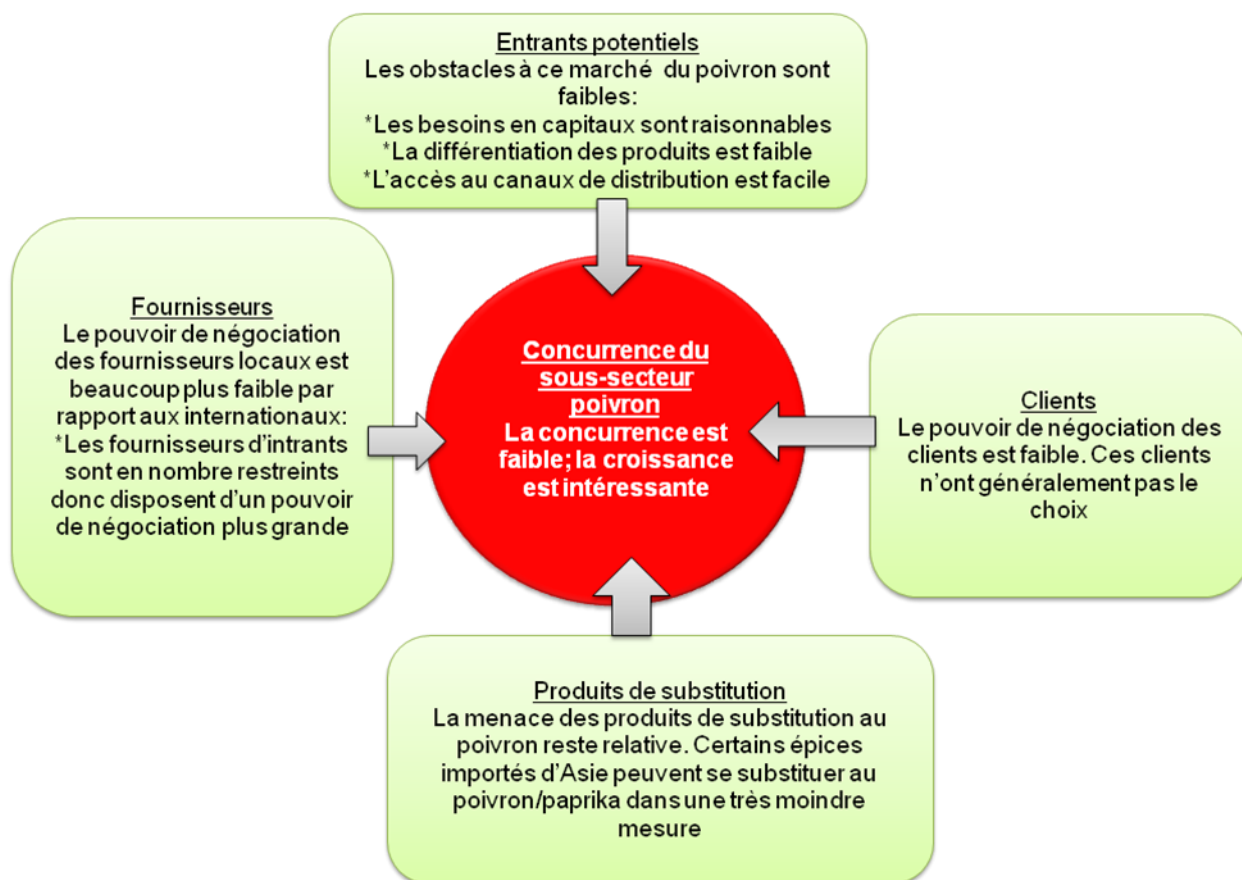
Communes	temps de conservation (jour)	Infrastructures de conservation	Etat des infrastructures	Degré de satisfaction
BOSSO	4	MAGASIN	BON	SATISFAIT
CHETIMARI	3	CASE	BON	SATISFAIT
DIFFA	3	MAGASIN	BON	SATISFAIT
MAINE SOROA	6	MAGASIN	BON	SATISFAIT
QUESKEROU	6	MAGASIN	BON	SATISFAIT

- ❖ Les maillons les plus pourvoyeurs d'emplois sont la production et commercialisation. Les emplois générés par le maillon production concernent plus les acteurs directs impliqués dans la culture du poivron que ceux qui ont été engagés par ces acteurs.

Communes	Emplois
Bosso	3
Chétimari	38
Diffa	8
Maîne Soroa	7
Queskerou	7

Les emplois générés par cette CdV sont dans la majorité des emplois temporaires. Selon les données de l'enquête le nombre moyen d'employés par producteur est de 13.

6.7. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielle de Porter



6.8. Analyse SWOT

Tableau 29 : SWOT Poivron

Maillons	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Approvisionnement en intrants	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Intervention de plusieurs acteurs dans l'approvisionnement en intrants ; ✓ Existence de BI 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coût élevé des intrants ; ✓ Faible disponibilité d'intrants de qualité en certaines périodes ; ✓ Recours à des produits de qualité douteuse ; ✓ Inexistence infrastructures adéquates de conservation ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Existence de partenaires d'appui ; ✓ Existence des structures agréées de fourniture d'intrants 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La prolifération d'intrants de qualité douteuse en provenance d'un pays voisin
Production	<ul style="list-style-type: none"> ✓ existence d'un savoir faire local ; ✓ structuration de certains producteurs en associations ; ✓ Maitrise des techniques culturales ; ✓ Disponibilité de la main d'œuvre ; ✓ Disponibilité d'eau d'irrigation ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ faible niveau de fonctionnalité des organisations des producteurs ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Existence de partenaires techniques et financiers engagés dans l'accompagnement des producteurs ; ✓ Conditions agro écologiques et climatiques favorables la production du poivron ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Baisse de rendement du fait de l'utilisation d'intrants de mauvaise qualité en provenance d'un pays voisin ; ✓ Perte de la production liée aux inondations ; ✓ Perte de production liée la pression parasitaire; ✓

Maillons	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Collecte	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Existence d'acteurs professionnalisés dans l'activité de collecte ; ✓ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ état défectueux des routes 	Existence de partenaires d'appuis à la production et la commercialisation du poivron	
Transformation	Existence de femmes transformatrices	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activité de transformation très peu développée ; ✓ Méconnaissance des techniques modernes de transformation ; ✓ Archaïsme des méthodes de transformation utilisées 	Proximité d'un grand marché de consommation	
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Existence d'acteurs expérimentés dans la commercialisation du poivron ; ✓ Qualité appréciée du produit ; ✓ Existence d'un magasin de stockage du poivron ; ✓ Existence d'un marché de poivron 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Circuit de commercialisation peu développé à l'interne ; ✓ Instabilité de la naira ; ✓ Manque d'infrastructures adéquates de stockage/conservation ; ✓ Coût élevé de transport ; ✓ tracasseries 	Existence d'un grand marché de consommation (Nigéria)	Concurrence d'autres régions lancées dans la production et la commercialisation du poivron ;

7. LA FILIERE POISSON

7.1. Bref aperçu de la filière

Le Niger dispose de ressources halieutiques appréciables dont l'existence dépend étroitement à la disponibilité des ressources en eau de surface notamment le fleuve Niger et ses affluents, le lac Tchad, la Komadougou Yobé et les mares. L'étendue de ce potentiel hydrographique indispensable au développement des activités de pêche est estimée à environ 410.000 ha. Le regain d'intérêt des différents acteurs pour la pêche du fait non seulement de son rôle reconnu en faveur de la sécurité alimentaire des populations mais également pour les revenus qu'elle génère justifie en partie, l'évolution des captures au cours de ces dernières années. En effet, selon une enquête réalisée par le Projet d'Appui à la Pérennisation et Consolidation du Recensement Général de l'Agriculture et du Cheptel (RGAC).GCP/NER/049/SPA, les prises du poisson ont évolué de 16000 tonnes en 1970 à 53000 tonnes en 2003 et 96.278 tonnes en 2010. Le rapport de l'enquête cadre sur la pêche continentale 2012 avance un chiffre d'affaire moyen annuel de plus de 40 milliards de FCFA. Dans la région de Diffa, la pêche est principalement pratiquée dans les eaux du lac et le long de la Komadougou Yobé. Elle occupe personnes et constitue une source de revenus non négligeable pour l'économie locale dans un contexte de décentralisation

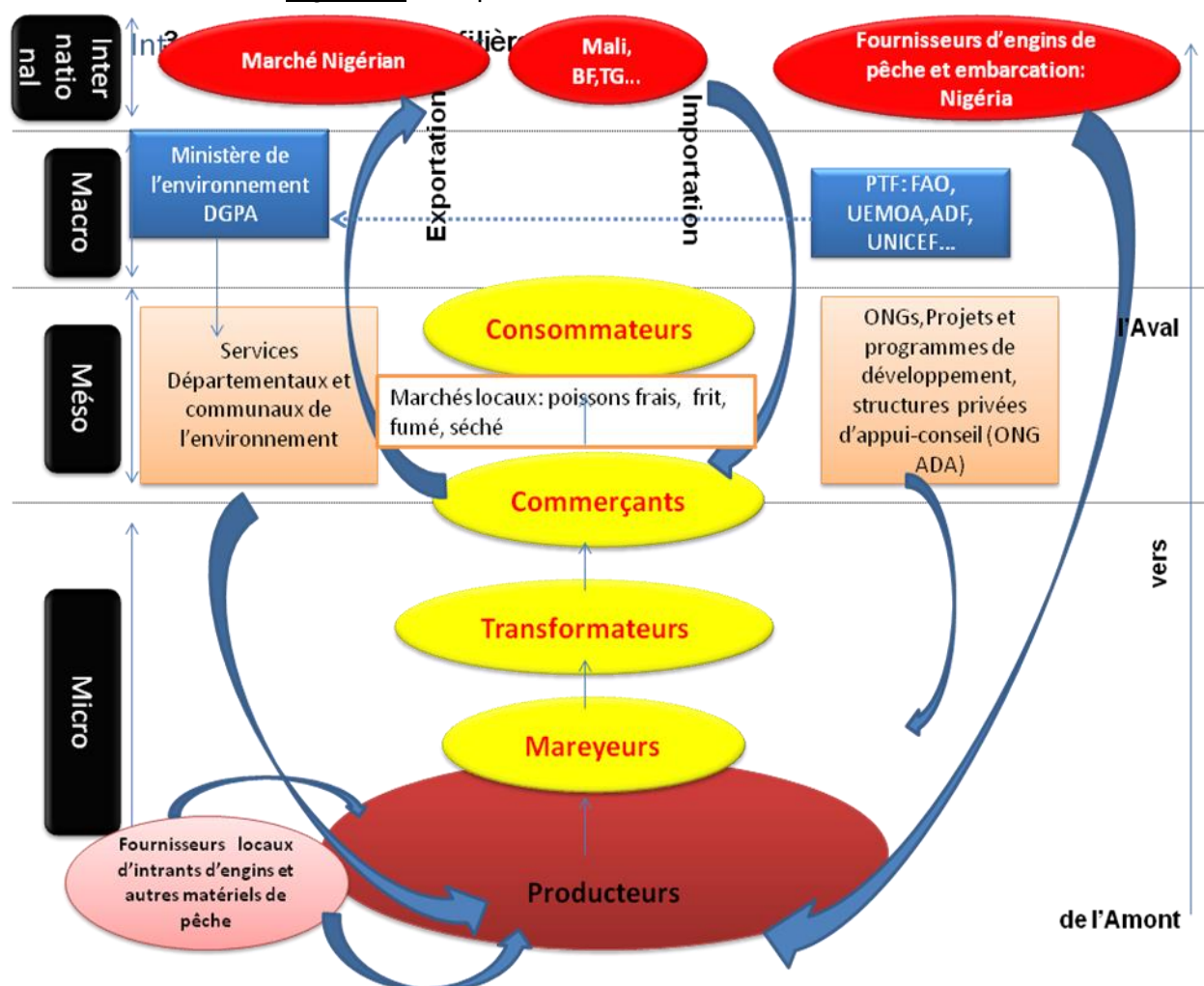
7.2. Délimitation des maillons des CdV et leur fonction

Tableau 30 : Maillons de la CdV poisson

Maillons	Fonctions spécifiques
Approvisionnement en intrants	<ul style="list-style-type: none"> • Fourniture des intrants (engins de pêche, fils, bobines, etc.) • Vente au cash ou à crédit ; • Mise en état des engins en panne par les mécaniciens; • Fabrication de pirogues par les charpentiers
Production	<ul style="list-style-type: none"> • achat des intrants ; • production/pêche ; • emballage / conditionnement ; • vente
Collecte	<ul style="list-style-type: none"> • Négociation, achat, collecte du poisson au près des pêcheurs ; • emballage ; • conservation, • transport ; • vente aux commerçants grossistes et détaillants;
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> • Achat du poisson; • Transport ; • nettoyage, • transformation du poisson (fumage) ; • emballage
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> • achat et vente ; mise en cartons ; transport ; • distribution
consommation	<ul style="list-style-type: none"> • achat ; • préparation ; • consommation

7.3. Cartographie de la filière

Figure 16 : Graphe de la filière



7.4. Performance de la filière

Quantité de poisson fumé produite de 2005 à 2012

Tableau 31 : Evolution de la quantité de poisson

Année	Nbre de cartons de poisson fumé	poids unitaire (en Kg)	quantité en tonne de poisson fumé vendue (en tonne)
2005	31.268	67,66	2.115,59
2006	11.120	67,66	752,38
2007	4.491	67,66	303,86
2008	8.298	67,66	561,44
2009	12.457	67,66	842,84
2010	4.960	67,66	335,59
2011	26.579	67,66	1.798,34
2012	14.544	67,66	984,05
Total	113.717	67,66	7.694,09

Source : bureaux de douanes de Bosso et de N'Guigmi, 2013

Chiffre d'affaire des pêcheurs

Tableau 32 : Evolution du chiffre d'affaire des pêcheurs

Année	Nbre de cartons de poisson fumé	Prix unitaire de cartons	Montant
2005	31.268	50.000 FCFA	1.563.400.000 FCFA
2006	11.120	50.000 FCFA	556.000.000 FCFA
2007	4.491	50.000 FCFA	224.550.000 FCFA
2008	8.298	50.000 FCFA	414.900.000 FCFA
2009	12.457	50.000 FCFA	622.850.000 FCFA
2010	4.960	50.000 FCFA	248.000.000 FCFA
2011	26.579	50.000 FCFA	1.328.950.000 FCFA
2012	14.544	50.000 FCFA	727.200.000 FCFA
Total	113.717	50.000 FCFA	5.685.850.000 FCFA

- Contribution de la pêche au budget de l'Etat

Les recouvrements des recettes piscicoles à travers les permis de pêche sur la PNLT est assuré par deux services départementaux de l'Environnement. Il s'agit du service départemental de l'environnement de Bosso et celui de N'Guigmi. Deux catégories de permis de pêche sont délivrées conformément à **Loi N°98-042 du 07 décembre 1998** portant Régime de la Pêche dans son **Article 7**. Il s'agit de 10. 000 FCFA pour les pêcheurs nationaux et 20.000 FCFA pour les étrangers. Le permis de pêche est valable pour une année et peut servir sur tout le territoire national du Niger.

Situation des recettes piscicoles des services Forestiers de 2002 à 2012.

Tableau 33 : Evolution des recettes piscicoles

Année	Localité		Total
	DDE/Diffa/Bosso	DDE/N'Guigmi	
2005	1.170.000 FCFA	0 FCFA	1.170.000 FCFA
2006	1.260.000 FCFA	ND	1.260.000 FCFA
2007	1.940.000 FCFA	ND	1.940.000 FCFA
2008	2.390.000 FCFA	ND	2.390.000 FCFA
2009	2.540.000 FCFA	0 FCFA	2.540.000 FCFA
2010	980.000 FCFA	0 FCFA	980.000 FCFA
2011	3.450.000 FCFA	4.590.000 FCFA	8.040.000 FCFA
2012	2.720.000 FCFA	6.320.000 FCFA	9.040.000 FCFA
Total	16.450.000 FCFA	10.910.000 FCFA	27.360.000 FCFA

Source : (DDE de Bosso et N'Guigmi, 2013)

- Les recettes douanières

Tableau 34 : Evolution des recettes douanières

Année	Localité		Total
	Douane de Bosso	Douane de N'Guigmi	
2005	60.664.060 FCFA	ND	60.664.060 FCFA
2006	18.572.844 FCFA	ND	18.572.844 FCFA
2007	12.529.600 FCFA	ND	12.529.600 FCFA
2008	10.160.600 FCFA	2.206.600 FCFA	12.367.200 FCFA
2009	19.352.000 FCFA	1.429.900 FCFA	20.781.900 FCFA
2010	7.962.400 FCFA	0 FCFA	7.962.400 FCFA
2011	29.194.400 FCFA	11.606.600 FCFA	40.801.000 FCFA
2012	16.619.200 FCFA	7.268.410 FCFA	23.887.610 FCFA
Total	175.055.104 FCFA	22.511.510 FCFA	197.566.614 CFA

Source : (bureaux de douanes de Bosso et de N'Guigmi, 2013)

L'analyse de ces résultats montre l'importance de cette filière dans l'économie de la région.

7.5. Situation de l'emploi

- Emplois directs

Les emplois directs sont le nombre de pêcheurs et mareyeurs de la région de Diffa (les pêcheurs du lac Tchad, de la Komadougou Yobé et des autres mares) a été estimé à **2.681** (RGAC, 2011, Rapport final volet Pêche et Aquaculture).

Selon la même source, le nombre des mareyeurs de la région s'élève à **252**.

- Emplois indirects

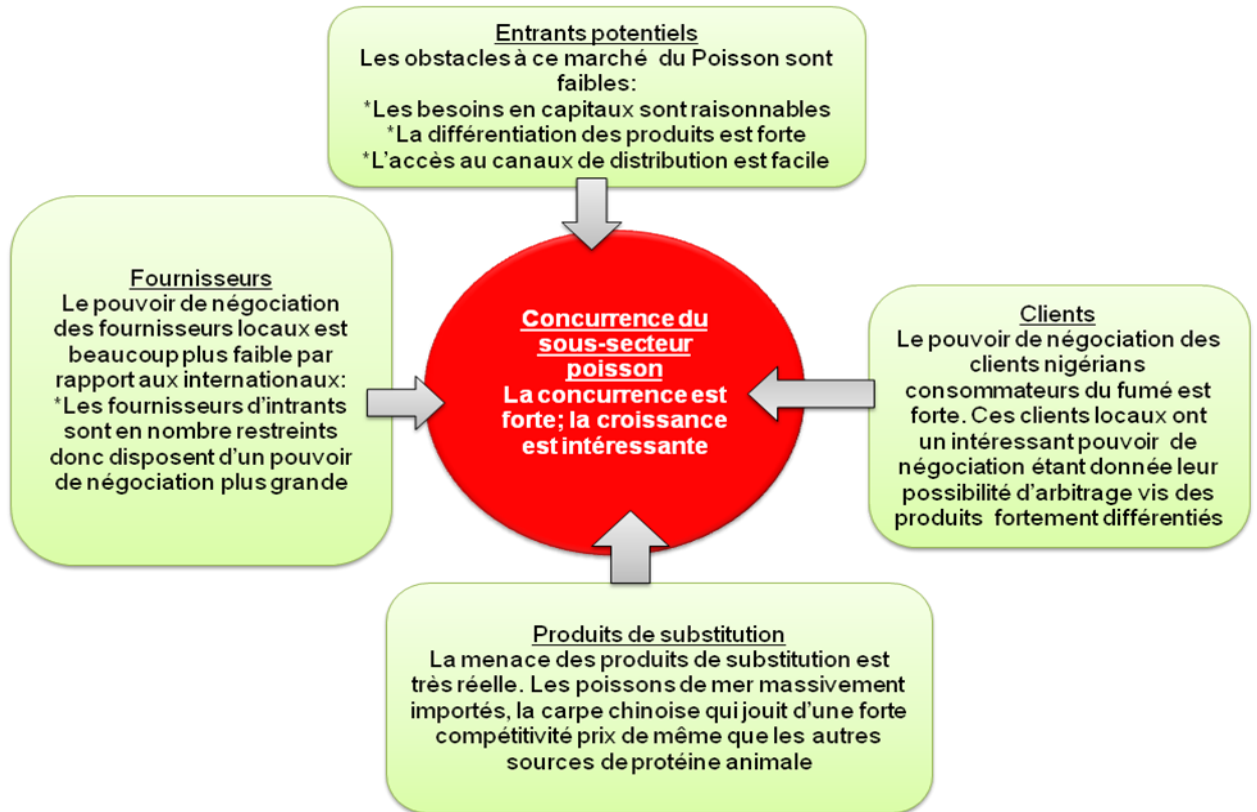
Les emplois induits concernent les intervenants en aval et en amont de la filière pêche.

En amont, on a par exemple les emplois liés à la fabrication des équipements tels que les pirogues et les filets, les commerçants de matériels de pêche, etc.

En aval, on a les transporteurs, les intermédiaires, les commerçants grossistes, les transformatrices, etc. Concernant les activités en amont, cinq (5) ateliers de fabrication des pirogues en planche ont été identifiés. Quant aux activités en aval, il existe plusieurs groupes à savoir : les transporteurs (automobilistes, piroguiers et dockers), les commissionnaires, les grossistes, les transformatrices, aucune quantification réelle n'est possible en l'absence de données fiables.

7.6. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter

Figure 17 : Forces concurrentielles



7.7. Analyse SWOT

Tableau 34 : SWOT CdV Poisson

Maillons	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Approvisionnement	<ul style="list-style-type: none"> ✓ existence de commerçants grossistes fournisseurs d'engins de pêche ✓ existence de 5 ateliers de fabrication de pirogue (Krikri, Baroua, Gadir, Karamga et Doro Léléwa) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coût élevé des intrants ; ✓ Inexistence infrastructures adéquates de conservation 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Existence de partenaires d'appui ; ✓ Proximité du Nigéria qui constitue la principale source d'approvisionnement en intrants de pêche ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Envolée des prix des matériaux sur le marché mondial ;

Production	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Existence de plus de 200 sites d'habitation des pêcheurs ; ✓ Existence d'une quantité importante de poisson ; ✓ Existence d'un savoir faire local en matière de pêche ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ensablement des cours d'eau ; ✓ Envahissement des plans d'eau par le tifa ; ✓ Absence d'ouvrages de régulation des eaux (retour des eaux des mares dans la komadougou en période d'étiage ; ✓ Baisse de la densité de poisson au niveau du lac (il n'existe plus que 2 ou 3 espèces) ; ✓ Faible équipement des pêcheurs (engins) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Existence d'un chapelet de mares (100) empoisonnées allant de Mainé jusqu'à Bosso ; ✓ Existence du lac Tchad et la Komadoukou ; ✓ Existence du PRODEBALT oeuvrant dans le renforcement des capacités des producteurs ; ✓ Forte demande en poisson fumé 	Baisse de production liée à l'ensablement des plans d'eau ainsi que leur colonisation par les plantes envahissantes
Maillons	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces

Transformation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bonne maitrise des techniques traditionnelles de transformation (fumage) du poisson ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Problème d'hygiène dans la manipulation du poisson ; ✓ Techniques traditionnelles de transformation ; ✓ Insuffisance d'encadrement des acteurs ; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Produit apprécié par les consommateurs nigériens 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dégradation de l'environnement du fait de l'exploitation excessive du bois pour le fumage
----------------	---	--	--	---

Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Qualité appréciée du produit ✓ Coût au producteur très appréciable (200F/kg) ✓ Existence de neuf (9) marchés hebdomadaire de poisson (Gadira, Karamga, Baroua, Tchoukoudjani 1, Toumbamota, Aboussonori, Boulatoungour, Doro Léléwa et Libéria) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Manque d'infrastructures de conservation ; ✓ Eloignement des zones de production par rapport aux centres de commercialisation ; ✓ Faible organisation du circuit de commercialisation à l'interne ; ✓ Perte de poisson 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Existence d'un grand marché de consommation (Nigéria) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Disparition des espèces prisées ✓ Sécheresse entraînant le retrait complet du lac
-------------------	---	---	---	--

8. LA FILIERE BETAIL VIANDE/PEAUX ET CUIRS

8.1. Bref aperçu de la filière

Avec un cheptel estimé à 3 379 892 têtes toutes espèces confondues en 2011 et une zone pastorale s'étendant sur environ 30 000 km², la région de Diffa constitue une zone d'élevage par excellence. La production du bétail sur pied de la région de Diffa représente environ 10% de la production nationale. Selon une étude de la Direction Régionale de l'élevage de Diffa, ce secteur occupe 95% de la population et interviendrait pour 55% du produit intérieur brut de la région. La valeur économique du secteur de l'élevage est estimée à 286 573 000 000 FCFA. Il contribue à hauteur de 13% au Produit Intérieur Brut et 40% du PIB agricole. Il intervient comme apport à hauteur d'au moins 25% au budget des collectivités territoriales.

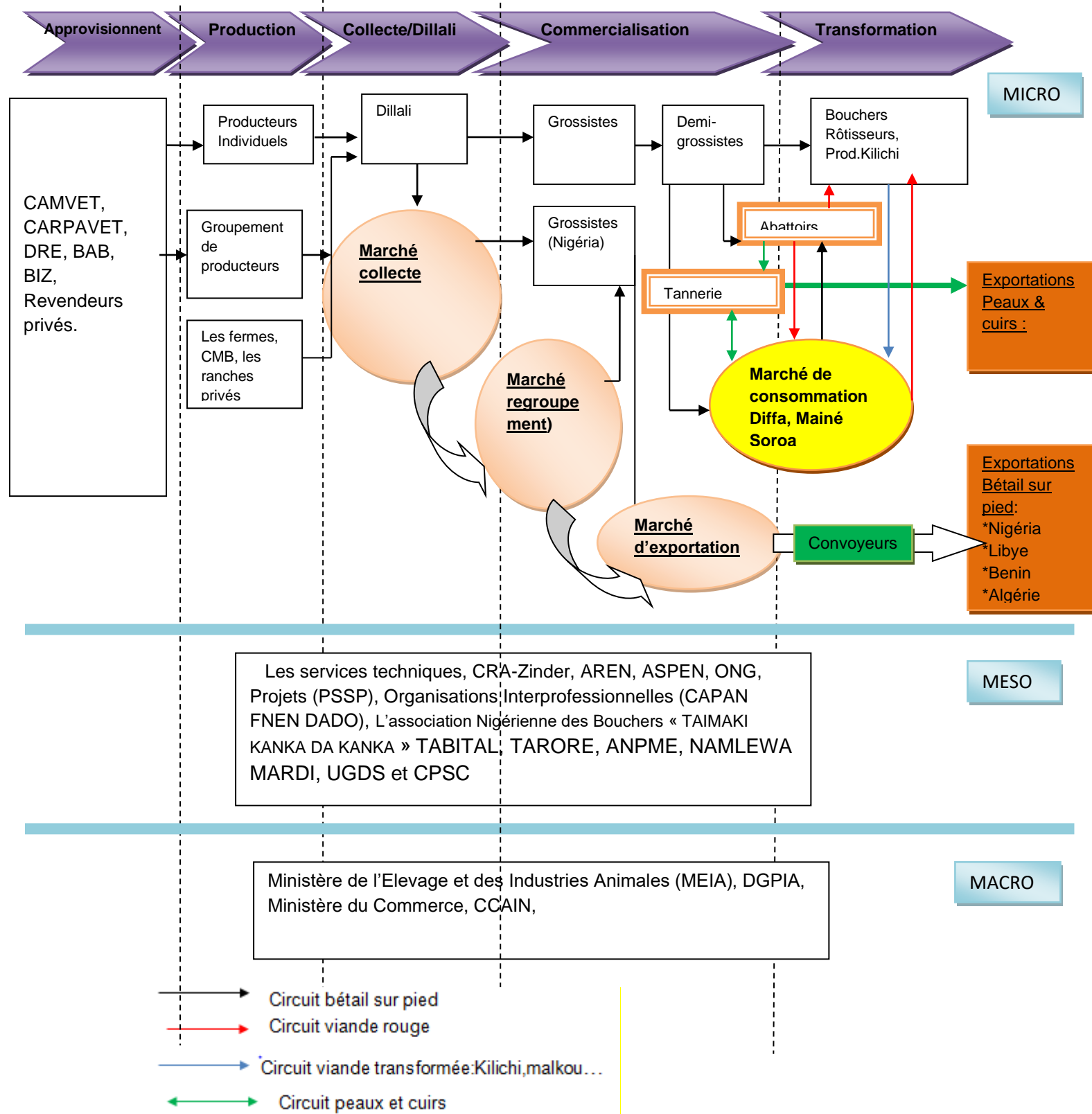
8.2. Flux de produits par maillon

Tableau 36 : Flux de produits

Etape de la CdV	Maillons	Produits	Quantification
1	Approvisionnement en Intrants	*Intrants zootechniques et produits vétérinaires (aliment volaille, maïs, mil ... vaccins, antiparasitaires, complexe vitaminés)	
2	Production	*Bétail sur pied	3 379 892têtes en 2011
3	Collecte (Dillali)	*Bétail sur pied	
4	Grossistes	* Bétail sur pied	
5	Transport	* Bétail sur pied	
6	Transformation	*Viande frais (carcasse),peau, *Viande grillée, viande séchée(Kilichi),Malkou	*viande=2 200 080 kg
7	Consommation	Viande frais (carcasse),peau, *Viande grillée, viande séchée(Kilichi),Malkou	ND

8.3. Cartographie de la filière

Figure 18 : Cartographie filière Bétail Diffa



8.4. Analyse des marchés

Tableau 37 : Flux de marché bétail Diffa

Marchés finaux	Quantités annuelles		Volume financiers	Système d'information	Contraintes de mise en marché
	Quantité demandée	Quantité Offerte			
Marché de Diffa	164743 têtes	222 630 têtes	VFD= 9 102 097 458 FCFA VFO= 11 997 042 044 FCFA	Le circuit d'information est formel et est intégré par le SIMB. Sur ce marché, les intermédiaires (Dillali) fixe les prix et passe l'information aux autres acteurs ; ils constituent un groupe social redouté mais fortement structuré et hiérarchisé en milieu haoussa	*Les infrastructures sont insuffisantes sur les marchés à bétail (Quai d'embarquement, parc de transit, enclos, bloc administratif vétérinaire) * Taux de change de la Naira instable * Cherté du frais de transport routier du convoiage * Tracasseries routières pouvant entrainer des mortalités en cas d'arrêt prolongé * Dépréciation du cheptel en période de soudure
Marché de Mainé Soroa	27450 têtes	275127têtes	VFD= 6 449 003 7781 FCFA VFO= 9 074 965 064 FCFA		
Marché de Nguigmi	90013 têtes	162878 têtes	VFD= 3 243 707 710 FCFA VFO=11 733 542 576 FCFA		

8.5. Situation des infrastructures et de l'emploi

- ❖ Les infrastructures existent au niveau de cette filière. Il ya des abattoirs, des parcs de vaccination des marchés à bétail... Mais l'état de ces infrastructures reste à vérifier

Tableau 37 : Infrastructures CdV Bétail Diffa

Département/ Commune	Localités	Abattoirs		Séchoirs	
		Etat	Observations	Etat	Observations
Diffa	Issari	Mauvais	A réparer	Ensablé,	A désensabler
	N'Guel kolo	Bon	A équiper	Usager	A équiper
	Bosso	Bon	A équiper	Usager	A équiper
	Gagamari	Bon			-
Mainé Soroa	Mainé Soroa	Passable	A réparer	Ensablé	A désensabler
	Goudoumaria	Passable	-	Usagé	-
	Djajéiri	Ensablé	A réparer	Ensablé	A réparer
	Kilakam	Passable	A réparer	Passable	"
	Boutti	Passable	A réparer	Mauvais	"
N'Guigmi	N'Guigmi	Mauvais	A réhabiliter	Passable	A réhabiliter
	Kablewa	Bon	"	Bon	"
	N' Gourti	Bon	Bon	Bon	Bon
Diffa Commune	Diffa ville	Bon	"	Bon	"

- Emplois

Les acteurs directs occupés sont très nombreux mais les emplois formels n'existent qu'au niveau des ranches, des centres de multiplication du bétail et des transformateurs. Selon les résultats de l'enquête menée dans le cadre de cette étude la situation par maillon se présente comme suit :

Les acteurs directs occupés sont très nombreux mais les emplois formels n'existent qu'au niveau des ranches, des centres de multiplication du bétail et des transformateurs. Selon les résultats de l'enquête menée dans le cadre de cette étude la situation par maillon se présente comme suit :

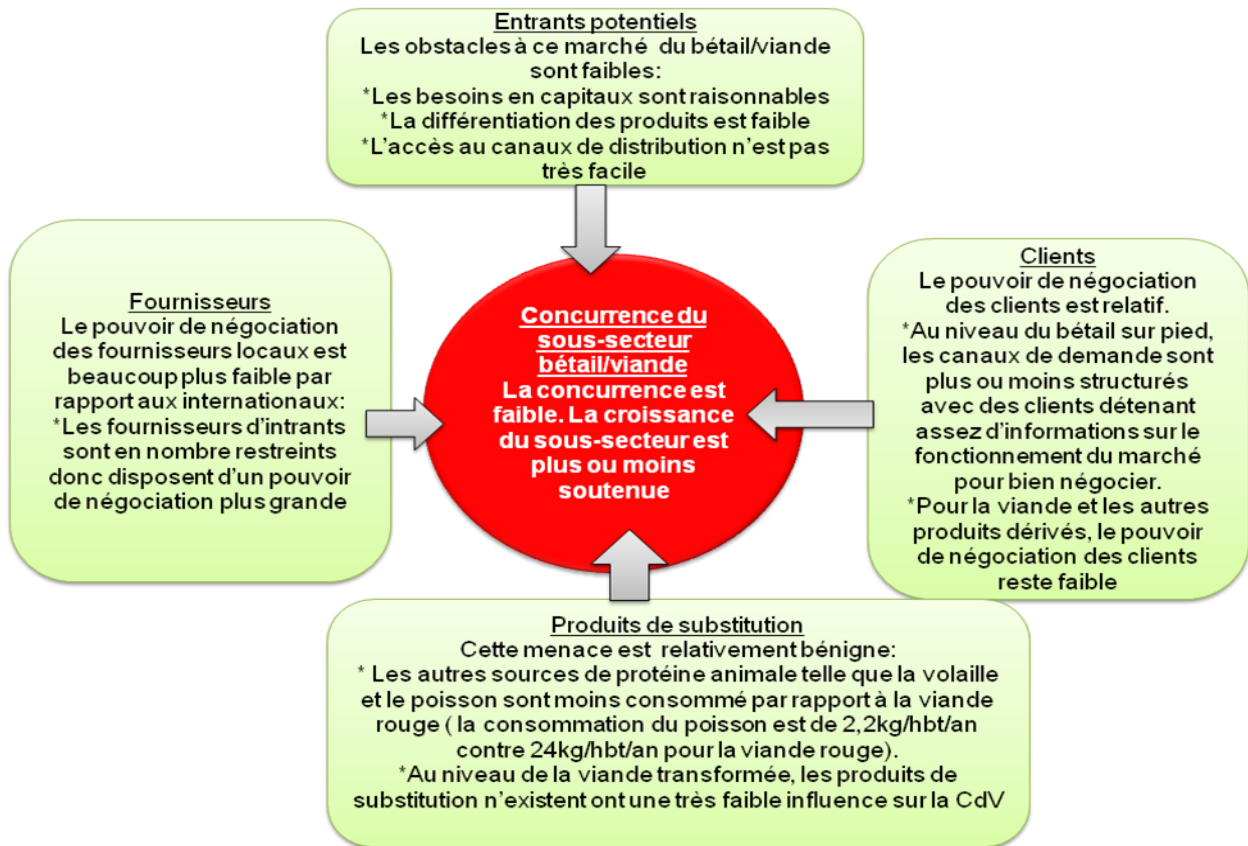
Ces données ont été construites à partir des informations puisées du Rapport du RGAC 2005-2007.

Tableau 38 : Emplois CdV Bétail Diffa

Acteurs	Nombre
Producteurs	
Dillali	808
Commerçants et exportateurs	2120
Convoyeurs	373
Bouchers	1246
Rôtisseurs	420
Acteurs employeurs	Nombre de salariés
Centre de multiplication SAYAM	19
Ranches privées	

8.6. Analyse de compétitivité et des forces concurrentielles de Porter-

Figure 19 : Forces concurrentielles Bétail



8.7. Analyse SWOT

Tableau 39 : SWOT Bétail

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Le cheptel \$est numériquement important (10% du cheptel national) • La valeur du capital bétail est estimé plus de 250 milliard de FCFA • Les systèmes d'élevage sont maîtrisés par les éleveurs • Appui structurant de l'Etat et des partenaires en matière de santé animale par la gratuité de la vaccination du cheptel • Libéralisation du secteur de la santé animale qui a favorisé l'installation des SVPP(Services Vétérinaires Privés de Proximité) 	<ul style="list-style-type: none"> • Occupation des aires de pâturage et des couloirs de passage par les cultures • Insuffisance des ressources fourragères en qualité et en quantité et difficulté d'accès à la complémentation • Insuffisance des points d'eaux pastoraux • Insuffisance de structuration et d'organisation des professionnels des CdV bétail/ viande • Insuffisance des infrastructures de commercialisation de bétail • Inadaptation des moyens (véhicules) de transport du bétail • Gestion inadaptée des marchés à bétail • Nombre élevé d'intermédiaires de vente du bétail • Tracasseries administratives et routières • Vétusté des abattoirs frigorifiques • Insuffisance et vétusté des aires d'abattage • Insuffisance d'hygiène au niveau des lieux de production de viande • Persistance des abattages clandestins • Insuffisance en équipements et infrastructures de transformation • Méconnaissance et inadaptation des textes législatifs et réglementaires
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Le sous secteur occupe pour près de 87% de la population actives • Forte demande intérieure de la viande • Forte demande extérieure (Afrique de l'Ouest) caractérisée par un taux de croît annuel de 4% et estimée à 250% d'ici l'horizon 2020. • Existence de fortes relations transactionnelles avec le grand marché Nigéria 	<ul style="list-style-type: none"> • Catastrophes naturelles (sécheresse) qui accentueront la vulnérabilité et dégraderont la résilience des producteurs • Apparition de nouvelles pathologies ou epizooties • Chute des cours sur le marché mondial • Les crises économiques qui pourront pousser des partenaires commerciaux de la filière à adopter des positions protectionnistes • Envolée des cours des intrants zootechniques et des produits vétérinaires sur le marché mondial • Perte de confiance des partenaires du fait de la négligence des normes de qualité et d'hygiène par les producteurs nationaux

IV. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

4.1. Zinder

- ❖ Il ressort de cette étude l'existence réelle des filières porteuses avec plusieurs CdV dans la région de Zinder. En effet, si les filières comme le Niébé, l'arachide et la volaille sont très porteuses du fait de leur contribution à la sécurité alimentaire et la création d'emplois; la filière bétail viande regorge par contre un énorme potentiel en terme d'exportation(entrée de devises, et amélioration des finance publiques du fait des recettes douanières).
- ❖ Au terme de cette étude, il a été constaté que certaines CdV au sein de ces filières font ressortir des spécificités intéressantes. La filière Niébé a un grand potentiel en terme de diversification de même que la filière arachide donc il est important de pousser les politiques et d'encourager le PECEA à une migration de la trituration artisanale à la trituration industrielle en développant le système ESOP du CIRD qui encourage le développement des filières ancré sur le maillon transformation.
- ❖ Pour ce faire les actions aussi bien opérationnelles que stratégiques sont nécessaires pour booster les filières en renforçant les capacités techniques, et financières des acteurs-bénéficiaires, en renforçant le dispositif de conseil-appui et encadrement, en dotant d'équipements modernes de transformation, en structurant les acteurs, en améliorant les conditions de stockage et de conservation.

4.2. Diffa

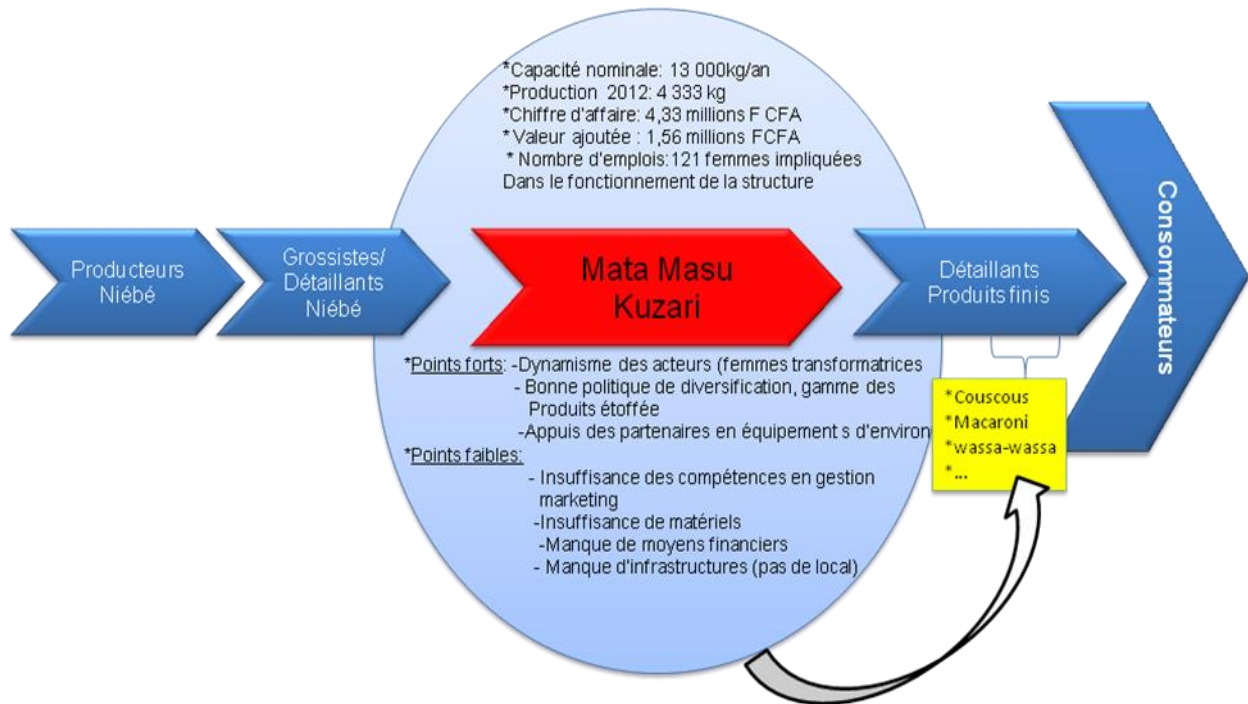
- ❖ Nous avons constaté l'existence réelle des filières porteuses avec plusieurs CdV dans la région de Diffa. Si les filières comme le bétail sur pied/viande peaux et cuirs et le poivron sont structurantes et peuvent offrir de véritables chaînes de valeur « porte d'entrées pour le PECEA 2014-2018 », d'autres filières par contre telles que le poisson sont dans une situation léthargique et méritent une analyse très profonde et minutieuse avant toute action.
- ❖ En effet, si les filières comme le poivron sont très porteuses du fait de leur contribution à la sécurité alimentaire et la création d'emplois; la filière bétail viande possède un énorme potentiel en terme d'exportation(entrée de devises, et amélioration des finance publiques du fait des recettes douanières). Ces deux filières sont très intégrées à l'économie et leur niveau de participation à la croissance économique à la promotion de l'emploi très encourageant.
- ❖ Pour faire de l'ensemble des filières discutées dans cette étude des leviers pour le développement de la région, il est important d'une part de pousser les politiques et d'encourager le PECEA à une migration de la trituration artisanale à la trituration industrielle en développant le système ESOP du CIRD qui encourage le développement des filières ancré sur le maillon transformation; et d'autre part, promouvoir des actions aussi bien opérationnelles que stratégiques nécessaires pour booster les filières en renforçant les capacités techniques, et financières des acteurs-bénéficiaires, en renforçant le dispositif de conseil-appui et encadrement, en dotant d'équipements modernes de transformation, en structurant les acteurs, en améliorant les conditions de stockage et de conservation, en réhabilitant les infrastructures (abattoirs, parcs de vaccination...)

ANNEXE

A. Annexe Zinder

A1. Filière Niébé

Etude de cas de l'Union des femmes transformatrice de Niébé de Zinder Mata Masu Kuzari



Cas de la société STA à Niamey

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

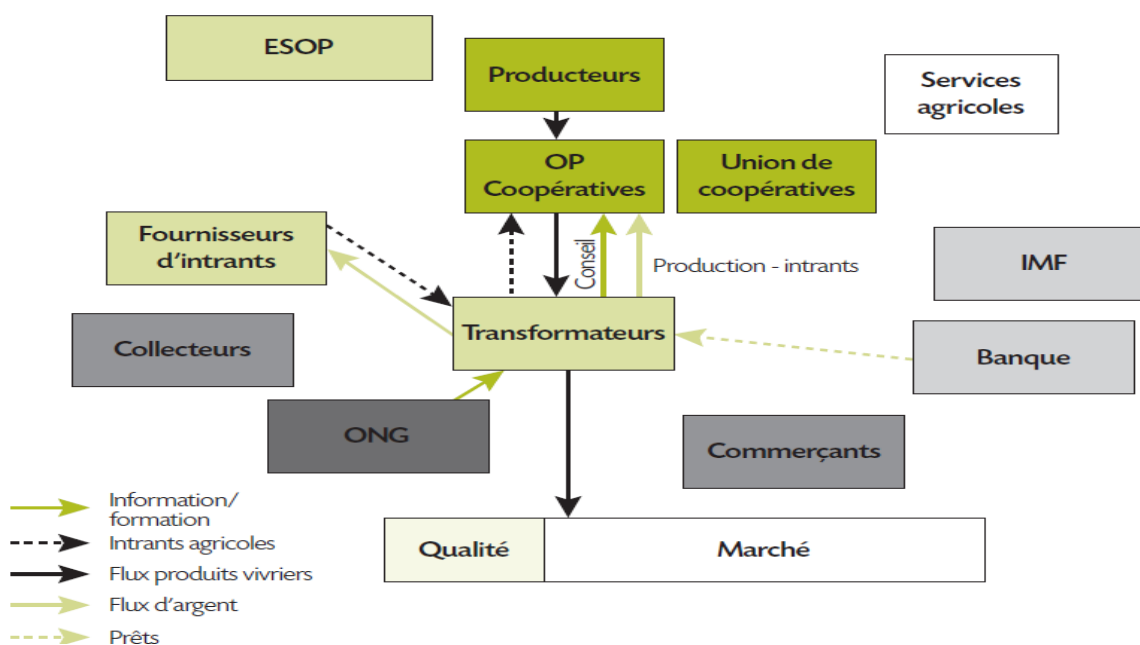
Capacité de production / produit Vitamil : 240 MT / an

- 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
La part de consommation du Niébé par cette société n'est pas négligeable soit 150 tonnes en 2014

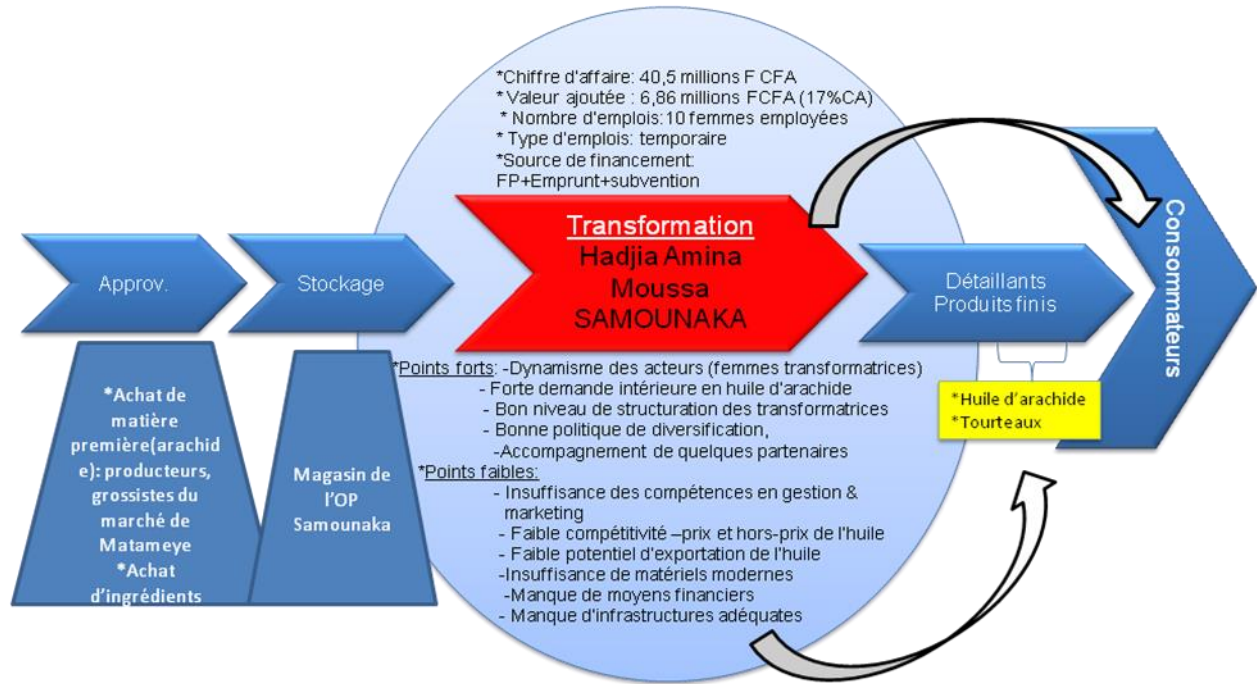
Désignation	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5	AN6	AN7
Mil	100	120	156	200	220	242	266
Niébé	50	75	100	150	200	220	300
Arachide	690	862	1120	1500	1750	2000	2500
Sésame	50	75	100	200	250	350	500
Sorgho	80	120	156	175	200	220	250
Pain de singe	10	12	15	20	22	24	26
Lait poudre	700	875	1000	1250	1500	1750	2100
Sucre	750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

Système de fonctionnement de l'ESOP

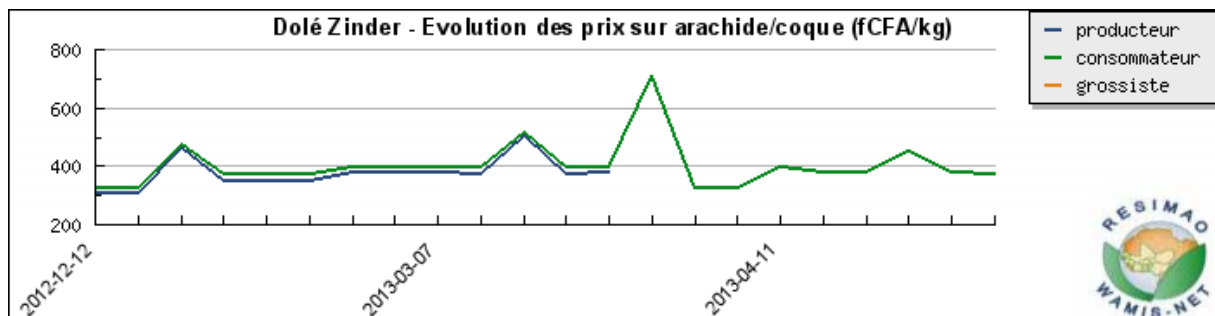


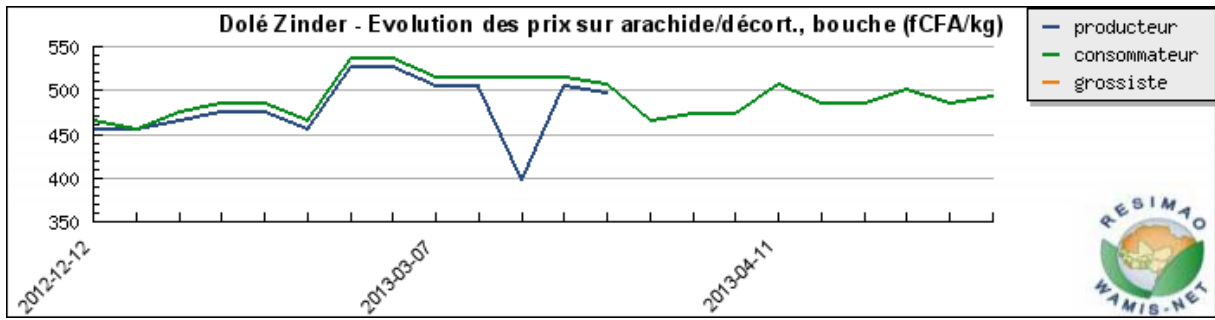
A2. Filière arachide

Etude de cas d'une femme transformatrice de Zinder membre du groupement Samounaka

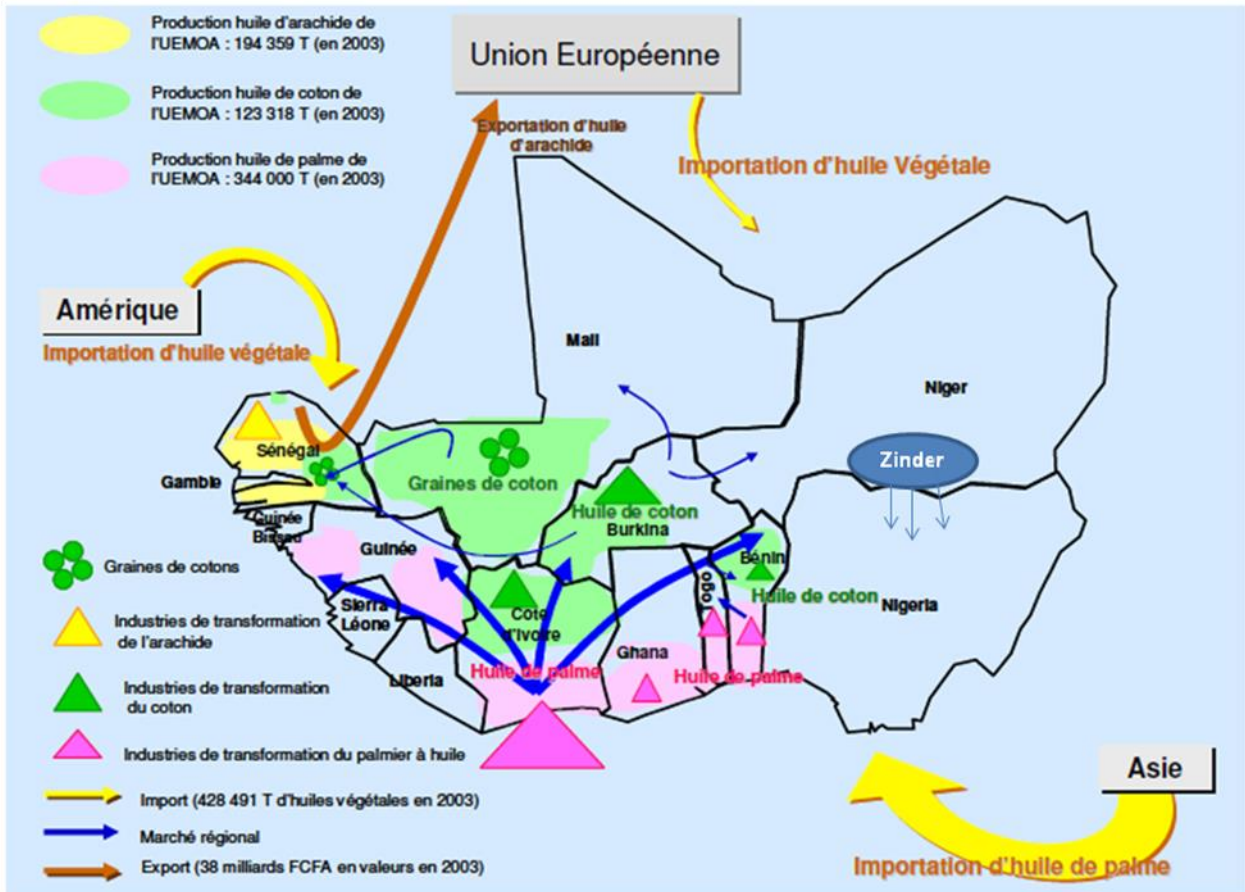


Evolution des prix de l'arachide sur le marché de Dollé à Zinder suivi par le RESIMAO

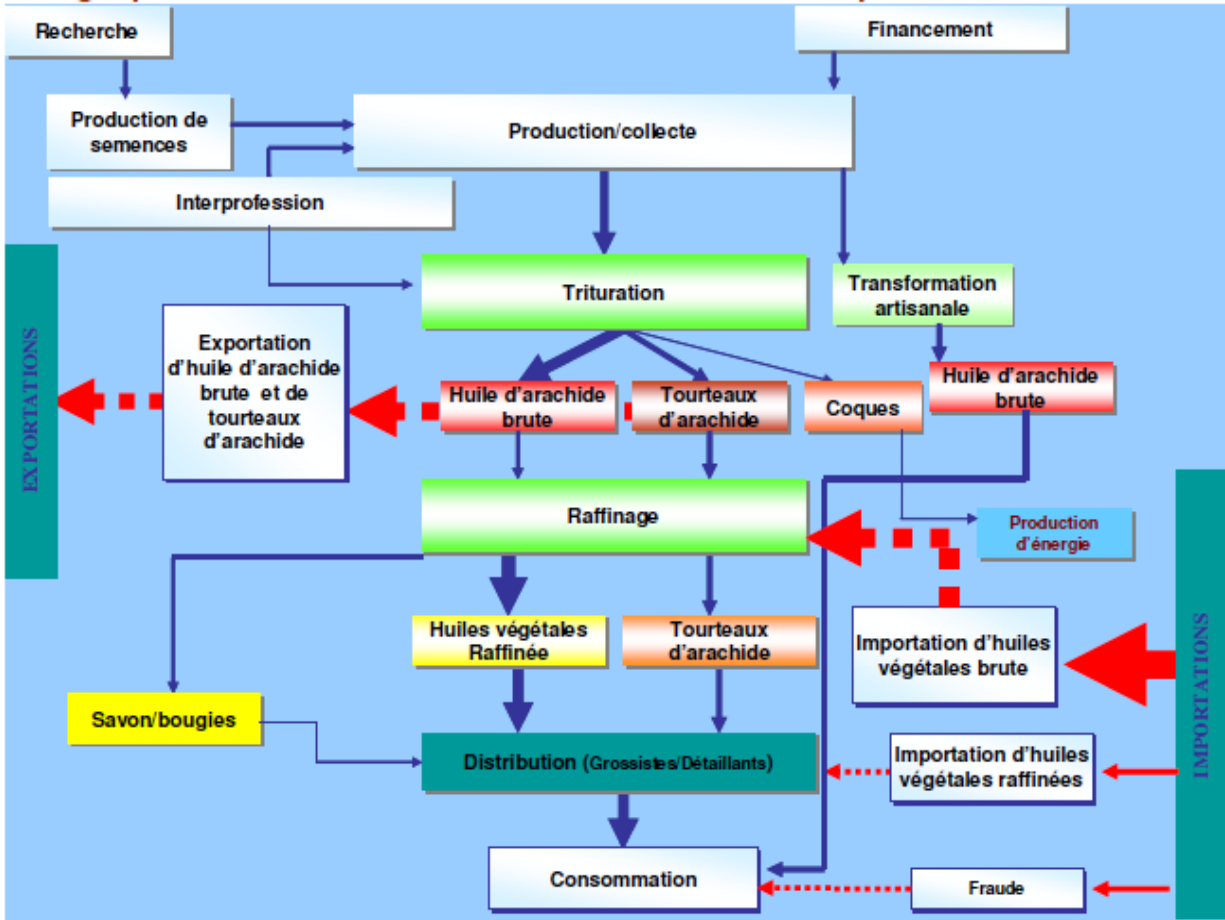




Flux d'huile végétale dans l'espace UEMOA

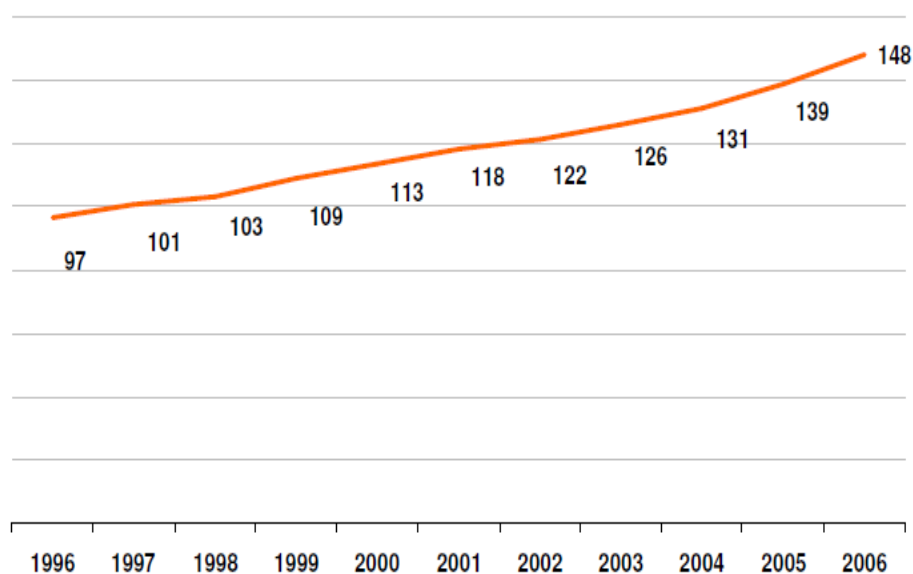


Circuit de l'huile d'arachide



La demande mondiale d'huile végétale augmente de 4% tous les ans (3% dans la zone UEMOA), plus vite que la production. Ce gap devrait augmenter notamment avec l'essor des biocarburants dopant la demande. Entre 1998 et 2003, la demande Ouest africaine d'huiles végétales représentait 781 000 tonnes par an.

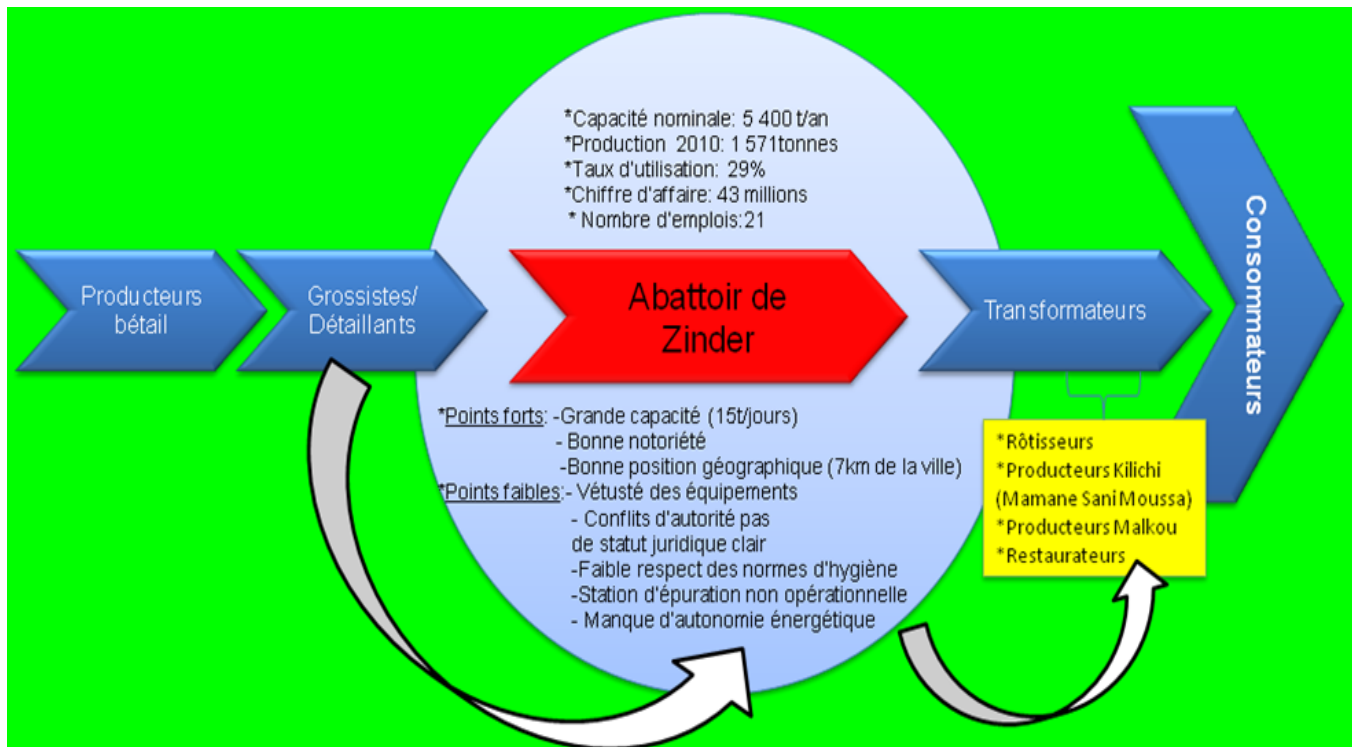
Graphe 7 : évolution de la demande mondiale d'huiles végétales en millions de tonnes



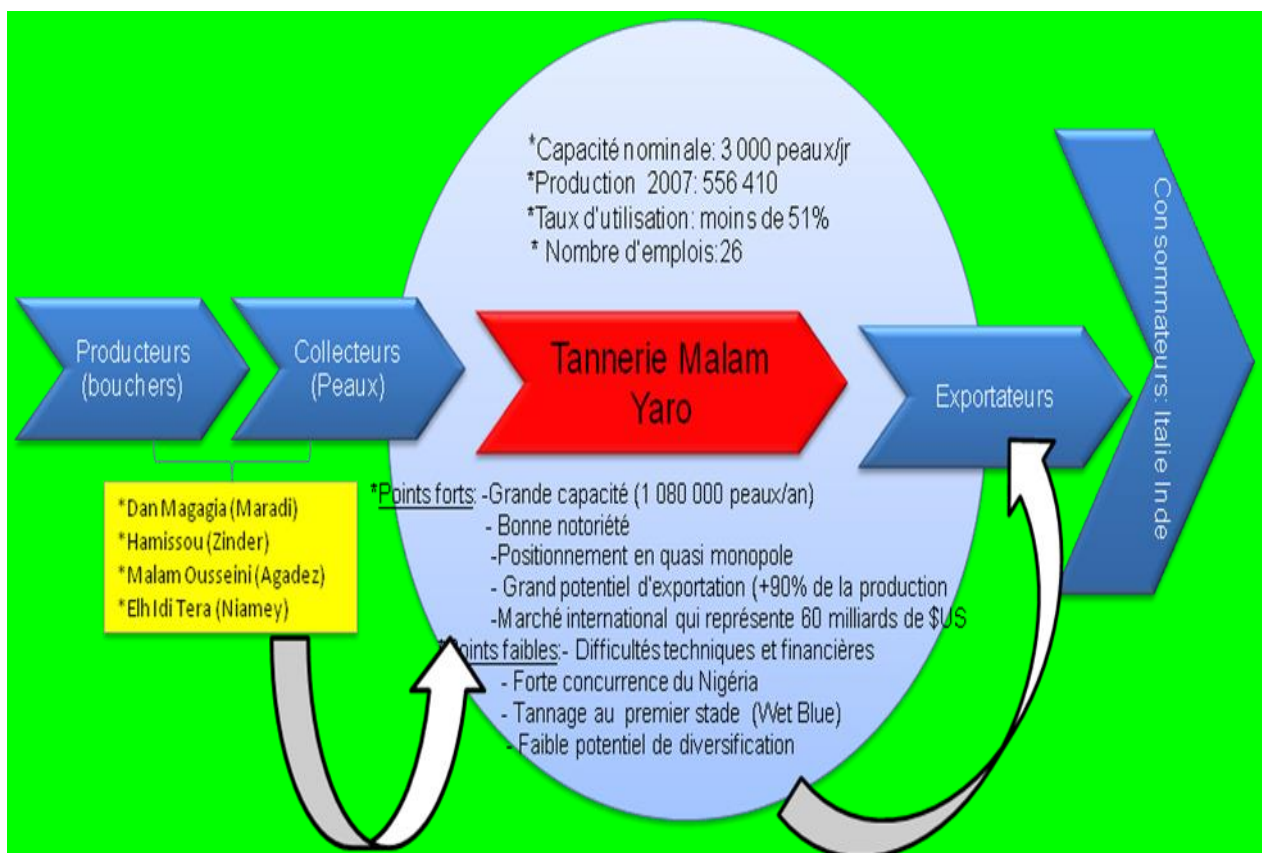
Source: Oil World Annual ((1995 - 2006) MPOB - For data on Malaysian palm oil and palm kernel oil

A3. Filière Bétail sur pied viande peaux et cuirs

Cas1 : Abattoir frigorifique de Zinder



Cas2 : Tannerie Malan Yaro



Liste détaillée des acteurs de la chaîne de Bétail avec leurs caractéristiques

Caractéristiques	Dénomination	Personne R.	Genre	Contact	Activités	Personne I	Chiffre d'Affaire	Valeur Ajoutée
Maillons								
Approvisionnement	CAMVET, Pharcavet, DE BAB, BIZ				Fourniture d'intrats zootechniques, produits vété			
Production	Producteur individuel	Barakoulou Elh Souley	M	96 082 815	Bétail sur pied			ND
	Producteur individuel(Magaria)	Zakari Djibo	M	96 36 68 74	Bétail sur pied			
						0		
Dillali	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
V. Grossiste	Grossiste I. (Mirriah)	Amadou Laminou	M	96 91 55 28	Bétail sur pied	ND	436 800 000	45 182 800
	Grossiste I. (Tanout:Bakin birgi)	Elh Yaou Ali	M	97 17 54 09	Bétail sur pied	ND		ND
Détaillant								
Transformation	Abattoir frigorifique			20 51 02 32	Production de viande	21		
	Tannerie Malan Yaro	Abdollahi Issa		20 51 01 07	Production de peau et cuir	26		
	Opérateur Individuel	Mamane Sani Moussa	M	91 70 96 73	Kilichi	0		

Liste détaillée des acteurs de la chaîne de valeur lait

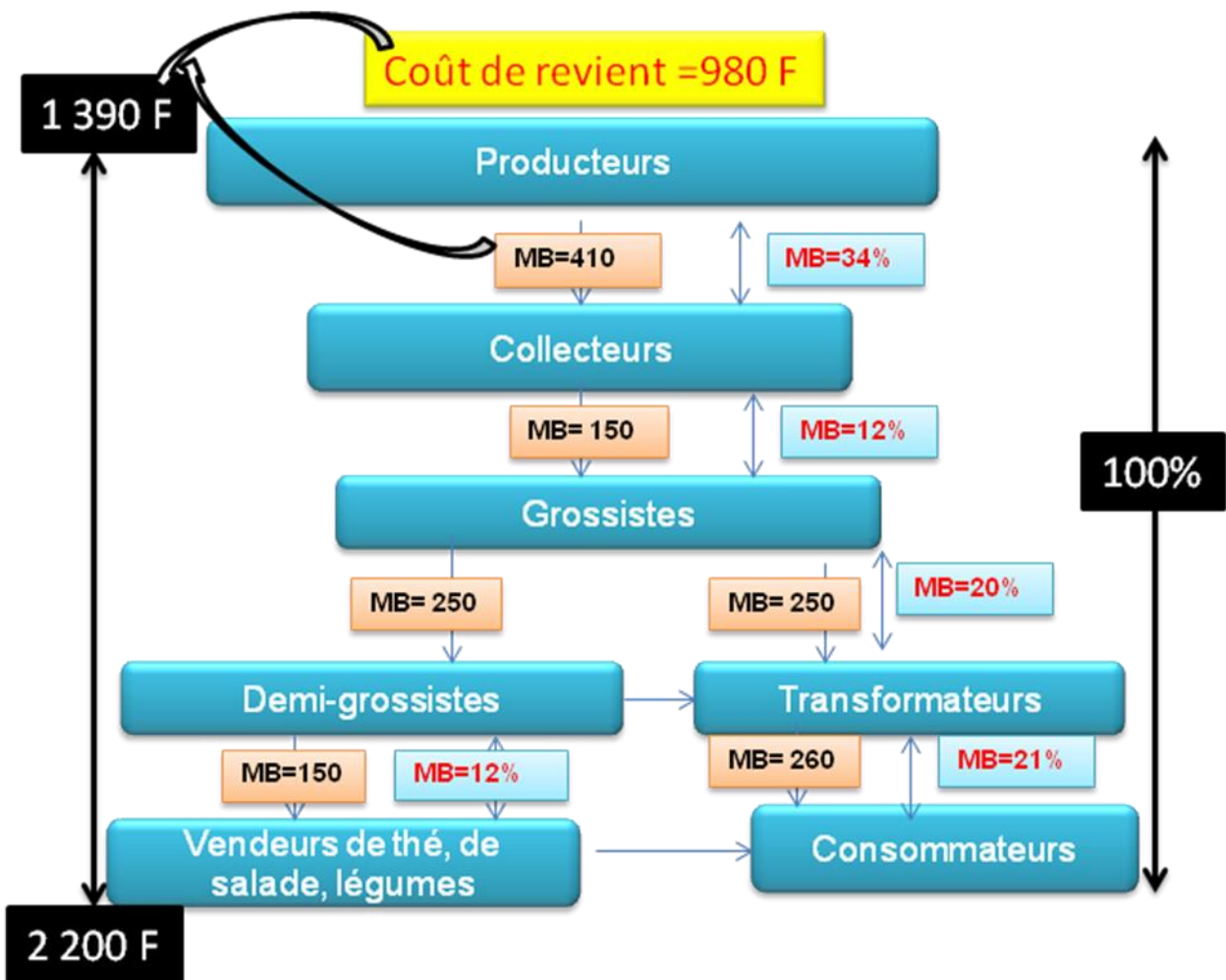
Caractéristiques	Dénomination	Personne R.	Genre	Contact	Activités	Personnel	Chiffre d'Affaire	Valeur Ajoutée
Maillons								
Approvisionnement	CAMVET,Pharcavet, CARPAVET,BAB,BIZ				Fourniture d'intrats zootechniques, produits véto			
Production	Union Tchigaba	Hadjara Souleymane	F	99 93 04 17	Production du lait à Gouré	ND	ND	ND
	GPT Ashura	Fassouma Souleymane	F		Production du lait à Gouré	ND	ND	ND
	GPT Koudol Tchola	Aichatou Ali	F		Production du lait à Gouré	ND	ND	ND
	Union ARE Djamé	Nana el Boura	F		production du lait à Guidimouni	ND	ND	ND
	GPT Haddin Kaye	Fassouma Yakoubou, dite Kandé	F	89 05 27 59	production du lait à Takiéta	ND	ND	ND
Collecte	Opérateurs Individuels	Mme Nana Tsounsouwa	F		Collectrice de lait caillé,	ND	ND	ND
	Opérateurs Individuels	Mme Mattala Ahmed Djibir	F		fromage et beurre	ND	ND	ND
	Opérateurs Individuels	Mme Mariama Abdou	F			ND	ND	ND
Transformation	Opérateurs Individuels	Mme Hassana Bébia	F	96 91 09 30	Transformation lait caillé	ND	ND	ND
	Opérateurs Individuels	Mme Hadiza Laouali Barmou	F	20 51 09 10	Transformation lait caillé	ND	ND	ND
	Opérateurs Individuels	Mme Rahina Ousmane	F	96 16 45 67	Transformation lait caillé	ND	ND	ND
	Maï FOURRA	Mme SAADATOU Mamane	F	96 86 58 02	Transformation lait caillé	ND	ND	ND
	Opérateurs Individuels	Mme Hadjia Takwaki	F	99 97 46 93	Transformation lait caillé	ND	ND	ND
	Maï FOURRA, Maï NONO	Mme Hadiza Garba	F	98 81 55 79	Transformation lait caillé	ND	ND	ND
	Laiterie El Allou	M Sani Alou Souley	M	96 99 35 25	Fabrication de yaourt 200 ml	3	1 350 000	
	Laiterie Alkaki	Mme Hadiza Laouali Barmou	F	20 510 910	Transformation du lait			
	Laiterie Kenyogourt	Malla Nassirou Mallan Baba	M	96 59 23 83	Fabrication de yaourt 200 ml	ND	ND	ND

	Laiterie Super Lait	El Moutari Mahamane	M	96 99 03 96	Fabrication de yaourt 200 ml	10	1 288 500 000	
Commercialisation	Opérateurs Individuels	M Adamou Mallan Allah dit « ADDO »	M	Marché Dollé, Zinder 98 32 60 12	Collecteur –grossiste de lait caillé, fromage et Beurre	ND	ND	ND
	Opérateurs Individuels	El Hadj Falalou Mallan Brah	M	96 63 50 42	Collecteur-grossiste de fromages	ND	ND	ND
	Opérateurs Individuels	Mme Kandé Hamidou	F	Village de Garin SONA	Commerçante, exportatrice de Lait caillé, beurre et fromage vers le Nigéria	ND	ND	ND
	Opérateurs Individuels	Mousseini Malla Dogo	M	Ville de Dollan Matchina, +234 892 88 93 372 +234 806 49 94 210	Commerçant-importateur du beurre solide, et distributeur du beurre liquide	ND	ND	ND

Liste détaillée des acteurs de la filière volaille à Zinder

Caractéristiques	Dénomination	Personne R.	Genre	Contact	Activités	Personnel	Chiffre d'Affaire/an	Valeur Ajoutée/an
Maillons								
Approvisionnement	CAMVET,Pharcavet, DE Elhadji Bello,Malam Hamidou Elhadji Aminou(96512950)				Fourniture d'intrats zootechniques, produits véto			
Production	Ferme avicole(zinder)	Mme Ali Balkissa	F	97 98 00 08	Production poulet chair et œuf	1	5 641 667	ND
	Ferme avicole(zinder)	Aboubacar Saadi	M	96 99 30 90	Production poulet chair et œuf	6	18 432 750	ND
	Ferme avicole(zinder)	Abdramane Ali	M	96 34 40 12	Production poulet chair et œuf	4	101 190 000	ND
	Aviculteur villageois (Dogo)	Abdou Wando	M		production d'œuf,pintade,pigeons	0	320 000	ND
	Ferme avicole(Matameye)	Sani Ado	M	97 98 00 08	production d'œuf,pintade,poulet	0	3 000 000	
	Ferme avicole(Matameye)	Amamou Idi	M	99 20 23 47	production d'œuf,pintade,poulet	0	600 000	
	Ferme avicole(Matameye)	Rabé Souley	M	91 50 29 07	production d'œuf,pintade,poulet	2	10 000 000	

Collecte	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
V. Grossiste	Grossiste I. (Matameye)	Abdoussalam Malam Ali	M	96 70 06 17	Volaille	ND	ND	ND
	Grossiste I. (Matameye)	Ali Manzo	M	96 72 47 01	Volaille	ND	ND	ND
	Grossiste I. (Matameye)	Dari Laouali	M	99 47 08 66	Volaille	ND	ND	ND
V. Demi-Grossiste	D-Grossistes I. (Matameye)	Ousmane Harouna	M	99 21 36 13	Volaille	ND	ND	ND
	D-Grossistes I. (Zinder)	Abass Garba	M	99 34 36 23	Volaille,œuf	0	52 160 000	ND
	D-Grossistes I. (Zinder)	Issoufou Kailou Mahamane	M	96 32 45 28	Volaille	0	9 600 000	ND
Transformation	Opérateur Individuel(Zinder)	Illo Labo	M		Poulets et pintades rôtis	0	19 110 000	1 669 200
	Opérateur Individuel(Kantché)	Abdoullahi Issa	M	97 77 83 37	Poulets et pintades rôtis	3	12 064 000	832 000



Producteur de volaille: **Abdourahame ALI (ferme avicole)**

Caractéristiques	Déclinaisons	Montant Annuel
Approvisionnement	Marché de Dollé à Zinder et Kano au Nigéria	
Quantité achetée	Poussins	12 000
Prix d'achat	Poussins	450
Coût	Achat MP	5 400 000
	Aliment volaille	12 800 000
	Eau	192 000
	Eau de javel	54 000
	Electricité	576 000
	Vintokill	216 000
	Autres	65 000
	Total Intrants	13 262 000
	Total CI	18 662 000
Quantité vendue	Poulet	11 600
	Œuf	28 600
Prix de vente	Poulet	3 000
	Œuf	2 300

Chiffre d'affaire		100 580 000
Valeur Ajoutée (VA)		81 918 000
Main d'œuvre	Gardien	480 000
	Ingénieur Zootech	1 560 000
	Agent d'appui	1 200 000
Amortissement	Locaux	ND
	Installation technique	ND
Frais financiers	Prêt	ND

Transformateur de volaille : ILLO Labo

Caractéristiques	Déclinaisons	Valeur/j	Valeur/an
Approvisionnement	Marché de Dollé à Zinder		
	<i>Hypothèse: 6J/semaine; 312j/an</i>		
Quantité	Poulet	20	6 240
	Pintade	5	1 560
Prix d'achat	Poulet	1 800	1 800
	Pintade	2 500	2 500
Coût	Achat MP	48 500	15 132 000
	Bois de chauffe	2 500	780 000
	Huile d'arachide	2 800	873 600
	Huile dinor	1 600	499 200
	Piment et sel	500	156 000
	Total Intrants	7 400	2 308 800
	Total CI	55 900	17 440 800
Prix de vente	Poulet	2 250	2 250
	Pintade	3 250	3 250
Chiffre d'affaire		61 250	19 110 000
Valeur Ajoutée (VA)		5 350	1 669 200

BIBLIOGRAPHIE

- ❖ Étude pour l'identification des chaînes de valeur à appuyer dans le cadre du Programme d'Appui à la Croissance Economique et à la Promotion d'Emploi vert durable basé sur le Secteur Agricole au Niger 2014– 2018, Rapport final, Mars 2013
- ❖ Plan de Développement Economique et Social (PDES) 2012 – 2015
- ❖ Programme d'Appui au Secteur Rural du Niger. PASR. 2009 – 2013. Composantes 1 & 2
- ❖ Initiative « 3N » Plan D'Investissement 2012 – 2015. Vol. 1 & 2 et cadre stratégique.
- ❖ Etude de marché des produits de la transformation du Niébé, SNV, Juin 2013
- ❖ Plan d'action opérationnel de la filière Niébé du Niger , PRODEX, Octobre 2010
- ❖ Etude de référence sur la filière Niébé dans la région de Zinder, SNV, Octobre 2008
- ❖ Rapport de Diagnostic rapide la filière BVCP, PRODEX, Novembre 2011,
- ❖ Etude sur la compétitivité des filières viande rouge, peaux et cuirs, PRODEX, Décembre 2008
- ❖ Analyse-Diagnostic de la chaîne de valeur du lait et des produits dérivés dans la région de Zinder ;
❖ SNV, Mai 2013
- ❖ Rapport de Recensement Général de l'Agriculture et du cheptel, MRA, Mars 2008
- ❖ Etude d'identification des filières porteuse, PIP2, Septembre 2005,
- ❖ Revue National du cheptel au Niger, FAO, 2010
- ❖ Etude sur les filières et les systèmes de production de la Komadougou. 2004
- ❖ Rapports annuels de la Direction Régionale de l'Elevage à Diffa