



Ce projet est financé par l'Union européenne



# PROPOSITION D' ACTIONS POUR LE DEVELOPPEMENT DES CHAINES DE VALEUR ET DES MICRO-ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES AU NIGER

*Novembre 2022*

*A2397*

***Cette étude a été produite avec le soutien financier de l'Union européenne. Son contenu relève de la seule responsabilité de ses auteurs et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne.***

# TABLE DES MATIERES

<b>LISTE DES ACRONYMES .....</b>	<b>4</b>
<b>1 CONTEXTE D'INTERVENTION .....</b>	<b>6</b>
<b>2 INTERVENTIONS COMMUNES .....</b>	<b>8</b>
<b>2.1 Améliorer l'approvisionnement en intrants .....</b>	<b>8</b>
2.1.1 Production et Distribution de semences Améliorées .....	8
2.1.2 Approvisionnement en engrais .....	10
2.1.3 Approvisionnement en produits phytosanitaires.....	12
2.1.4 Approvisionnement en matériel et équipement agricole.....	12
<b>2.2 Accroître et améliorer la production primaire .....</b>	<b>13</b>
2.2.1 Améliorer l'accès aux moyens de production .....	13
2.2.2 Développer l'organisation et l'Appui-Conseil des producteurs .....	17
<b>2.3 Améliorer le stockage et la conservation.....</b>	<b>18</b>
2.3.1 Les magasins de stockage des produits.....	18
2.3.2 La gestion des stocks et de la qualité.....	18
2.3.3 Développer le Crédit Warrantage .....	19
<b>2.4 Transformation des produits.....</b>	<b>20</b>
2.4.1 Structuration des transformateurs .....	20
2.4.2 Utilisation du séchage solaire .....	20
2.4.3 Améliorer la qualité du blanchiment du riz et de la meunerie.....	21
<b>2.5 Commercialisation.....</b>	<b>22</b>
2.5.1 Amélioration des emballages et promotion des produits.....	22
2.5.2 Développement et organisation des marchés et comptoirs.....	22
2.5.3 Collecte et diffusion des informations et des prix (RECA, SIM) ....	23
2.5.4 Amélioration du transport (véhicules) et de la connectivité (pistes d'accès aux champs) .....	24
2.5.5 Développement de stratégies de commercialisation et d'exportation .....	24
2.5.6 Création de plateformes d'exportation spécifiques.....	25
<b>2.6 Dynamisation des Interprofessions.....</b>	<b>25</b>
2.6.1 Appui pour la revue et la rationalisation des Plans d'Actions.....	25
2.6.3 Appui à la recherche de financement des Plans d'Actions.....	26
2.6.4 Accompagnement dans la mise en œuvre des plans d'actions ....	26
<b>2.7 Coordination / Supervision des chaînes des valeurs .....</b>	<b>26</b>
2.7.1 Supervision des CDV / gouvernance.....	26

2.7.2	Stratégie de développement des chaînes de valeur .....	26
<b>2.8</b>	<b>Renforcement de la politique de qualité et des systèmes de contrôle .....</b>	<b>27</b>
<b>2.9</b>	<b>Relations commerciales avec le Nigeria .....</b>	<b>28</b>
<b>3</b>	<b>INTERVENTIONS SPECIFIQUES.....</b>	<b>29</b>
<b>3.1</b>	<b>CDV Riz .....</b>	<b>29</b>
3.1.1	Création de moyennes unités de transformation primaire.....	29
3.1.2	Soutien aux associations d'étuveuses.....	29
3.1.3	Soutien à la micro-transformation secondaire .....	30
3.1.4	Améliorer la compétitivité du riz nigérien .....	30
3.1.5	Réduire la concurrence nigériane en achat du paddy et du riz .....	31
<b>3.2</b>	<b>CDV Moringa .....</b>	<b>32</b>
3.2.1	Développement de la production de moringa en poudre Export ...	32
3.2.2	Développement de la production d'huile de Moringa Export.....	33
<b>3.3</b>	<b>CDV Oignon.....</b>	<b>34</b>
3.3.1	Soutien aux micro-transformatrices .....	34
3.3.2	Production semi-industrielle de Gabou cocktail (cube « Maggi »)	34
3.3.3	Production semi-industrielle de poudre d'oignon Export .....	35
<b>3.4</b>	<b>CDV Niébé.....</b>	<b>36</b>
3.4.1	Soutien au développement de petites unités de transformation du Niébé en produits secs.....	36
3.4.2	Soutien aux productrices de snacks et plats cuisinés .....	36
3.4.3	Soutien à la production d'aliments nutritionnels contenant du Niébé .....	37
3.4.4	Promotion de la Recherche-Développement sur la transformation en produits bruts et finis .....	38
<b>3.5</b>	<b>CDV Bétail-Viande.....</b>	<b>38</b>
3.5.1	Améliorer l'alimentation du bétail.....	38
3.5.2	Renforcement des Services Vétérinaires .....	39
3.5.3	Développement de l'embouche .....	40
3.5.4	Amélioration des infrastructures d'abattage .....	41
3.5.5	Formation des bouchers abattants, découpeurs et chevillards .....	42
3.5.6	Développement de la production de Kilichi et de Viande Déshydratée du Niger (VDN) .....	42
<b>3.6</b>	<b>CDV Gomme Arabique .....</b>	<b>43</b>
3.6.1	Aménagement et gestion concertée des gommeraies du Niger ...	43
3.6.2	Vulgarisation des bonnes pratiques de récolte de la gomme arabique .....	43
3.6.3	Amélioration de la mobilité des cueilleurs et des groupements .....	44
3.6.4	Création d'une usine de nettoyage et concassage.....	44
3.6.5	Appui à la commercialisation pour l'export .....	45
<b>4</b>	<b>LES PARTENAIRES DE MISE EN OEUVRE .....</b>	<b>46</b>
<b>4.1</b>	<b>Les Institutions publiques .....</b>	<b>46</b>
4.1.1	Les Ministères.....	46
4.1.2	Le HC3N .....	47
4.1.3	Les Chambres Régionales d'Agriculture .....	47

4.1.4	Les Maisons du Paysan.....	48
4.1.5	La Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger .....	48
4.1.6	L'Agence Nigérienne de Normalisation, de Métrologie et de Certification .....	49
4.1.7	L'Agence Nigérienne de Promotion des Investissements et des Projets Stratégiques.....	49
4.1.8	L'Agence de Promotion du Conseil Agricole .....	49
4.1.9	Le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN) .....	49
4.1.10	L'Agence Nigérienne de Promotion des Exportations .....	50
<b>4.2</b>	<b>Les Organisations professionnelles.....</b>	<b>50</b>
4.2.1	Les Faïtières, Fédérations et Unions de Producteurs .....	50
4.2.2	Les Organisations de transformateurs agro-alimentaires.....	51
4.2.3	Les Organisations de commercialisation agro-alimentaire.....	51
4.2.4	L'Organisation des Professionnels de l'Industrie du Niger .....	51
4.2.5	Les Interprofessions Spécifiques.....	52
<b>4.3</b>	<b>Les Organisations Non-Gouvernementales.....</b>	<b>52</b>
<b>4.4</b>	<b>Les Institutions financières .....</b>	<b>54</b>
4.4.1	Les Banques Commerciales.....	54
4.4.2	Les Institutions de Microfinance (IMF).....	54
<b>4.5</b>	<b>Les Instituts de Recherche .....</b>	<b>54</b>
4.5.1	L'INRAN .....	54
4.5.2	Le LABOCEL .....	55
4.5.3	L'ICRISAT .....	55
<b>4.6</b>	<b>Le Secteur Privé.....</b>	<b>56</b>
<b>4.7</b>	<b>Les Partenaires Financiers et leurs Projets.....</b>	<b>57</b>
<b>5</b>	<b>LES MODALITES D'INTERVENTION.....</b>	<b>61</b>
5.1	L'approche Programme/Projet .....	61
5.2	L'instrument financier spécifique EFSD +.....	62
5.3	Team Europe Initiatives (TEI) .....	62
5.4	Proposition des éléments du dialogue politique.....	63
<b>ANNEXES.....</b>		<b>64</b>
<b>Annexe 1 – Fiche de la CDV RIZ .....</b>		<b>64</b>
<b>Annexe 2 – Fiche de la CDV MORINGA.....</b>		<b>68</b>
<b>Annexe 3 – Fiche de la CDV NIEBE .....</b>		<b>72</b>
<b>Annexe 4 – Fiche de la CDV BETAIL VIANDE .....</b>		<b>76</b>
<b>Annexe 5 – Fiche de la CDV OIGNON.....</b>		<b>82</b>
<b>Annexe 6 – Fiche de la CDV GOMME ARABIQUE.....</b>		<b>86</b>
<b>Annexe 7 – Transformation de l'Oignon .....</b>		<b>90</b>

# LISTE DES ACRONYMES

<b>AfCFTA</b>	African Continental Free Trade Area
<b>AHA</b>	Aménagement Hydro Agricole
<b>ANEGA</b>	Association Nationale des Exportateurs de Gomme Arabique du Niger
<b>ANFO</b>	Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon du Niger
<b>ANIDE</b>	Association Nigérienne des Importateurs et Distributeurs d'Engrais
<b>ANIPEX</b>	Agence Nigérienne pour la Promotion des Exportations
<b>ANMC</b>	Agence Nigérienne de Normalisation, Métrologie et Contrôle de qualité
<b>APCA</b>	Agence pour la Promotion du Conseil Agricole
<b>AUE</b>	Association d'Usagers d'Eau
<b>BAGRI</b>	Banque Agricole du Niger
<b>BDL</b>	Bio-reclamation of Degraded Lands (Récupération biologique des terres dégradées)
<b>CDV</b>	Chaîne de Valeur
<b>CLUSA</b>	Ligue des Coopératives des USA
<b>COTEN</b>	Comité Technique des Engrais
<b>CRA</b>	Chambre Régionale d'Agriculture
<b>DGSV</b>	Direction Générale des Services Vétérinaires
<b>DUE</b>	Délégation de l'Union Européenne
<b>EPER</b>	Entraide Protestante Suisse
<b>FAO</b>	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
<b>FCMN</b>	Fédération des Coopératives de Maraîchers du Niger
<b>FESA</b>	Ferme Semencière Amaté
<b>FISAN</b>	Fonds d'Investissement Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle
<b>FUCOPRI</b>	Fédération des Unions et Coopératives de Producteurs de Riz
<b>FUGPN</b>	Fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger
<b>FUMA</b>	Fédération des Unions de Producteurs de Maradi
<b>FUOPAN</b>	Fédération des unions des organisations professionnelles agricoles du Niger
<b>GIZ</b>	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
<b>GRET</b>	Groupe de recherche et d'échange technologique

<b>HCI3N</b>	Haut-Commissariat à l'Initiative 3N
<b>I3N</b>	Initiative « les Nigériens Nourrissent les Nigériens »
<b>ICRISAT</b>	Institut International de Recherche sur les Cultures des Zones Tropicales Semi-Arides
<b>INRAN</b>	Institut National de la Recherche Agronomique du Niger
<b>MAG/EL</b>	Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
<b>ME/LCD</b>	Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre la Désertification
<b>OMEN</b>	Observatoire des Marchés des Engrais au Niger
<b>ONAHA</b>	Office National des Aménagements Hydro agricoles
<b>ONG</b>	Organisation Non Gouvernementale
<b>OP</b>	Organisation de Producteurs
<b>OPA</b>	Organisation Professionnelle Agricole
<b>PIB</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PNUD</b>	Programme des Nations Unies pour le Développement
<b>PPCB</b>	Péripneumonie contagieuse bovine
<b>PPP</b>	Partenariat Public Privé
<b>PPR</b>	Peste des Petits Ruminants
<b>RD</b>	Recherche Développement
<b>RECA</b>	Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger
<b>SAN/DAD</b>	Stratégie pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle et le Développement Agricole Durables
<b>SAV</b>	Service Après-Vente
<b>SNCA</b>	Système National de Conseil Agricole
<b>SNDR</b>	Stratégie Nationale de Développement de la Riziculture
<b>SOFRECO</b>	Société Française de Réalisation d'études et de Conseil
<b>SOTRACO</b>	Société de Transformation et de Commercialisation de l'Oignon
<b>SQD</b>	Semences de Qualité Déclarée
<b>SRI</b>	Système de Riziculture Intensive
<b>SVPP</b>	Services Vétérinaires Privés de Proximité
<b>SWOT</b>	Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats
<b>UA</b>	Union Africaine
<b>UCMA</b>	Unité de Construction de Matériel Agricole
<b>UE</b>	Union Européenne
<b>UEMOA</b>	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
<b>VC</b>	Value Chain

# 1 CONTEXTE D'INTERVENTION

Ce document est le dernier volet d'une étude réalisée en 2021-2022 dont l'objectif a été de sélectionner puis d'étudier en profondeur six Chaînes de Valeur (CDV) Agro-Alimentaires prometteuses en vue d'appuyer leur développement durant les 5 à 10 années à venir. En conclusion de ces études, le présent document présente les diverses interventions réalisables pour développer ces six Chaînes de Valeur.

21 Chaînes de Valeur ont d'abord été présélectionnées, puis analysées selon de nombreux critères pour déterminer lesquelles étaient les plus à-même de pouvoir se développer rapidement dans un proche futur, une fois leurs contraintes courantes levées par la mise en œuvre d'interventions ciblées. Ce processus de sélection a fait intervenir un panel de spécialistes nigériens de toutes origines, afin d'en valider les résultats, avant de débiter les analyses approfondies.

Les six Chaînes de Valeur retenues sont de natures diverses : riz, moringa, niébé, oignon, bétail-viande et gomme arabique, avec des besoins agro-climatiques assez différents :

- Trois commodités cultivées sous irrigation : le riz, l'oignon et le moringa, mais selon des modalités assez différentes : (i) **le riz**, avec partie en rizière en AHA et partie sous pluie hors AHA avec irrigation complémentaire par motopompe ; (ii) **l'oignon**, hors AHA, sous irrigation manuelle à partir de puits, ou à partir de forages avec motopompes ; et (iii) **le moringa**, essentiellement cultivé en agroforesterie en AHA, associé avec des légumes dans des jardins maraîchers ;
- Une commodité en culture pluviale, **le niébé**, avec la capacité de fixer l'azote du sol, une grande résistance à la sécheresse et un grain de grande valeur alimentaire dû à sa forte teneur en protéines végétales, toutes qualités de grande valeur pour assurer la sécurité alimentaire.
- Une Chaîne de Valeur Animale, la CDV **Bétail-Viande**, avec un large cheptel de bovins, ovins et caprins de races très réputées pour leur viande et la qualité de leurs peaux, un volume d'exportation d'animaux sur pied très important, et un potentiel de revitalisation de la production de viande fraîche congelée et de kilichi pour l'exportation.
- Une Chaîne de Valeur Forestière, **la Gomme Arabique**, de grande valeur pour les ménages ruraux isolés et vulnérables vivant dans les zones agropastorales, qui peut être revitalisé par une meilleure protection et utilisation de la ressource naturelle, l'acacia senegal, et la création d'une unité de nettoyage-concassage de la gomme pour l'exportation d'un produit de qualité vers l'Europe.

Si les six Chaînes de Valeurs rencontrent des problèmes et goulets d'étranglement communs, elles font également face à des contraintes spécifiques. C'est pourquoi ce document comporte deux chapitres pour les propositions d'interventions : (i) les interventions communes ; et (ii) les interventions spécifiques pour chacune des Chaînes de Valeur. Deux chapitres suivent ensuite, le premier couvrant une présentation des partenaires potentiels pour la réalisation de ces interventions ; et le deuxième présentant les moyens d'intervention utilisables par la DUE.

En complément, des fiches de présentation des six Chaînes de Valeur sont données en Annexe, afin de présenter sommairement les divers aspects pris en compte dans les propositions d'intervention, à savoir : (i) principaux défis et contraintes ; (ii) les politique d'accompagnement à promouvoir ; (iii) les zones ou régions d'interventions à privilégier ; (iv) une description technique rapide des interventions proposées ; (v) les partenaires possibles, les projets similaires et les groupes cibles ; (vi) une liste sommaire des investissements publics nécessaires ; et (vii) une liste sommaire des appuis nécessaires aux investisseurs privés.

Les analyses détaillées de ces 6 chaînes de valeur sont disponibles dans les documents séparés.

## 2 INTERVENTIONS COMMUNES

---

### 2.1 Améliorer l'approvisionnement en intrants

Le manque de disponibilité d'intrants de qualité à des prix raisonnables est une des premières contraintes importantes pour le développement de quatre des six Chaînes de Valeur de cultures étudiées (riz, moringa, niébé et oignon). Cela concerne aussi bien les semences que les engrais, les produits phytosanitaires et le matériel agricole. Comme ce sont des facteurs limitants pour l'intensification et pour la modernisation de la production primaire dans ces quatre chaînes de valeur, il est absolument nécessaire de les incorporer à toute intervention visant ces objectifs, faute de quoi ces derniers ne pourraient pas être réalisés. Pour les vendeurs d'intrants, il s'agit de les conseiller dans leurs importations afin qu'ils proposent des produits de bonne qualité à des prix raisonnables ; pour les producteurs, il s'agit de faciliter les achats par leurs groupements et coopératives en leur facilitant l'accès au crédit. Les Maisons du Paysan peuvent orienter les producteurs vers les meilleurs fournisseurs, apporter des conseils et de l'information sur l'usage des produits et des équipements, dénoncer les fraudes et les abus des fournisseurs, appuyer les demandes de crédit, etc.

#### 2.1.1 Production et Distribution de semences Améliorées

Le secteur semencier pêche aussi bien au niveau de l'offre que celui de la demande. D'une part la production de semences améliorées est très insuffisante en quantité et en variétés, mal répartie, chère et mal contrôlée, d'autre part les producteurs ne sont pas enclin ou en position d'utiliser ces semences améliorées car, quand il les trouve, elles sont trop chères, et, ils ne font pas ailleurs pas confiance aux vendeurs. Ils préfèrent donc utiliser leurs propres semences, mais de moindre potentiel, et ayant souvent perdu tout ou une partie de leurs caractéristiques originelles (mutations, défaut de sélection, hybridations naturelles, etc.). Il est donc nécessaire d'intervenir aux deux niveaux : l'offre et la demande. Les deux sous-chapitres suivants couvrent les trois plantes annuelles : riz, niébé et oignon. Le troisième sous-chapitre traite du Moringa, qui est une plante pérenne.

### 2.1.1.1 Développement de la production de semences améliorées

Il y a plusieurs niveaux successifs dans la production de semences. Les détails sont disponibles dans l'analyse respective pour 6 chaînes de valeur :

- la Semence d'Origine est le matériel végétal de départ (lignée, clone ou départ de multiplication) qui permet de reprendre ou de poursuivre chaque année la sélection conservatrice de la variété ;
- les semences G0-G3 représentent les générations de semences de pré-base. Elles se situent entre le matériel végétal de départ et la semence base ;
- les semences de base (G4) sont produites selon les normes de multiplication de l'espèce et sont destinées à la production de semences certifiées ;
- les semences de 1ère et 2ème reproduction (R1 et R2) proviennent directement de la multiplication de semences de base.

1) Appui à l'INRAN, l'ICRISAT et la FESA pour accroître et diversifier la production de semences améliorées G3 et G4 de Riz, de Niébé et d'Oignon

Il s'agit ici de procurer des moyens financiers additionnels à ces organisations pour qu'elles puissent augmenter leur production de semences de prébase et de base qui sera vendue aux groupements de producteurs ci-dessous. Cet appui ne devrait pas durer plus de 3-4 ans, la vente des semences devant couvrir les coûts de production durant les années suivantes. Le détail des variétés et les quantités requises ont été présentés dans les études détaillées des 3 CDVs.

2) Introduction du système SQD pour la production de semences améliorées R1 et R2 de Riz, de Niébé et d'Oignon par les Groupements de Producteurs Semenciers.

Pour améliorer la qualité des semences proposées à la vente dans les pays où les ressources humaines et physiques pour le contrôle de qualité sont limitées, la FAO a mis en place le système de « Semences de Qualité Déclarée (SQD)<sup>1</sup> » qui utilise des ressources déjà disponibles dans les organisations de production de semences. Le système est conçu pour fournir un contrôle de la qualité pendant la production de semences qui exige moins de ressources gouvernementales que la certification des semences mais qui est adéquat pour fournir des semences de bonne qualité, à un prix abordable pour les producteurs. Le système SQD a été introduit par la FAO et/ou les services publics agricoles dans de nombreux pays, dont l'Inde, la Grande Bretagne, le Sud Soudan (projet UE), la Tanzanie et l'Ouganda.

**Objectifs** : réduire les coûts de production et donc les prix de vente des semences ; accroître la disponibilité (quantités, répartition géographique) ; garantir un niveau de qualité suffisant (pureté variétale, pureté spécifique, faculté germinative, etc.).

**Activités proposées :**

- appuyer les coopératives et les groupements de producteurs existants dans les trois CDV pour la production et la vente de Semences de Qualité Déclarée (SQD) ;
- former les producteurs semenciers et leurs groupements ou coopératives aux bonnes pratiques agronomiques, au contrôle de la qualité, à la préparation (séchage, nettoyage, classement, traitement et emballage et stockage), et à la traçabilité (sacs indiquant la variété, date de récolte, information qualité, provenance) ;

<sup>1</sup> Cf. deux documents produits en collaboration avec l'UE : le « Good Quality Seed Production Guide » for small farmers in South Soudan, et la Fiche Technique N°2 Afrique Verte « Techniques de Production de Semences Améliorées Certifiées ».

- former les inspecteurs du Ministère de l'Agriculture à l'inspection et au contrôle des normes de production et de la qualité des semences ;
- appuyer financièrement les producteurs semenciers privés et leurs coopératives ou groupements de producteurs durant les premières années et/ou faciliter leur accès au crédit, sous réserve d'accords contractuels sur le prix de vente des semences.

### 2.1.1.2 Susciter la demande de semences de qualité

L'accroissement de la demande de semences produites au travers du système SQD peut être envisagé à travers la promotion des semences améliorées par le biais de i) parcelles de démonstration comparatives entre des SQD, et des semences locales, associées à des journées d'information avec présentation de bilans économiques comparatifs, iii) campagnes médiatiques, iii) expositions dans les foires agricoles.

### 2.1.1.3 Cas particulier du Moringa

Le Moringa est une plante pérenne généralement multipliée par graine ; sa multiplication par voie végétative (bouture) est possible, mais complexe et ne permet pas le développement d'une racine pivotante pour l'absorption de l'eau de des nutriments en profondeur. Le besoin de semence améliorée pour la production intensifiée de feuilles n'intervient donc qu'après plusieurs années lorsqu'il devient nécessaire de remplacer des plantations âgées et improductives. Les interventions à envisager pour le Moringa dans ce secteur sont donc :

- Appuyer la mise en place de parcelles pilotes de démonstration promouvant l'usage de semences PKM-1 pour la production semi-intensive et intensive de feuilles de Moringa ;
- Appuyer le réseau de producteurs multiplicateurs privés pour la production de semences PKM-1 dans toutes les régions de production (en AHAs et hors AHAs) - la plantation de vergers de Moringa PKM-1 à usage mixte (semence et graine) en production sous pluie est une alternative possible, qui permettrait de réduire le coût des semences ;
- Accompagner la FESA, l'INRAN et/ou l'ICRISAT dans le développement de la production et distribution de semences PKM1-R1 certifiées dans toutes les régions de production.

## 2.1.2 Approvisionnement en engrais

### 2.1.2.1 Fertilisation minérale

Une fertilisation minérale raisonnée (utiliser des microdoses de façon très localisée à des stades spécifiques du cycle) reste un moyen pour accroître les rendements, à condition que son prix reste raisonnable en contrepartie du gain attendu. Un certain nombre de mesures ont été proposées dans les études des CDVs qui requièrent l'intervention des services du Ministère de l'Agriculture, du RECA ou d'autres acteurs qu'il serait nécessaire d'appuyer par des formations et du coaching, comme suit :

#### Appui à l'importation des engrais minéraux

Former et coacher les responsables de l'importation des engrais (Ministère de l'Agriculture et RECA) afin qu'ils puissent assurer efficacement les activités suivantes :

- Utiliser les nouveaux services de l'OMEN (Observatoire des Marchés des Engrais au Niger) et du COTEN (Comité Technique des Engrais) pour identifier les meilleures sources d'approvisionnement en engrais minéraux sur les marchés internationaux en termes de qualité et de prix <sup>2</sup>;
- Informer régulièrement les organisations faitières (FUCOPRI, FCMN-Niya, FUGPN Mooriben, FUMA-Gaskiya, FUOPAN Sa'a et ANFO) ; les Coopératives et l'ANIDE sur les meilleures sources d'approvisionnement en engrais : urée, engrais phosphatés (DAP, TSP), NPK, etc. ;
- Evaluer un an à l'avance les besoins de l'ensemble des producteurs du Niger et en informer l'ANIDE pour que les commandes d'engrais soient passées à l'avance par les importateurs nigériens auprès des fournisseurs internationaux, et éviter l'indisponibilité et le retard dans les futures livraisons ;
- Imposer aux importateurs des standards minimum de qualité pour les engrais, et en vérifier le contrôle par des analyses réalisées par l'INRAN et/ou le MAG-EL avant leur distribution.
- Créer des normes/réglementations techniques sur la qualité des engrais au Niger.

#### Subventionnement

- Subventionner l'achat des engrais par les importateurs si cela s'avère nécessaire, en cas d'augmentation excessive de leur prix sur les marchés ;
- Subventionner si cela est possible la vente d'engrais aux producteurs les plus vulnérables.

#### Appui à la distribution des engrais minéraux

- Elargir le système de microfinance permettant de faciliter la distribution et la gestion des engrais minéraux par les organisations de producteurs et/ou de leur faitière après analyses des leçons apprises et des bonnes pratiques existantes.

#### Incitation à l'usage des engrais minéraux

- Promotion de l'usage des engrais minéraux par le biais de parcelles de démonstration en partie finançables par les importateurs d'engrais, et de campagnes médiatiques.

### **2.1.2.2 Fertilisation organique**

La fertilisation organique est un complément à la fumure minérale, permettant de maintenir la fertilité des sols (ameublissement de la structure, fixation des nutriments, capacité de rétention d'eau). Elle est essentielle dans le cas de production biologique qui n'utilise pas d'engrais minéraux ; elle permet également d'inverser la courbe de dégradation des sols (acidification, déstructuration, etc.) causée par l'utilisation régulière des engrais chimiques. Elle peut être réalisée non seulement par l'apport de fumier et de compost, mais aussi par l'usage d'engrais vert, par l'association avec des légumineuses (Moringa), par l'enfouissement des résidus de récolte (fanés, souches) et par le paillage du sol. Les interventions à mettre en œuvre dans ce sens peuvent être :

<sup>2</sup> La filière a été privatisée depuis quelques années. La réforme des engrais à ses limites. Ni l'OMEN, ni le COTEN n'ont mandat pour dire à un privé de s'approvisionner ici ou là. Le COTEN analyse les questions techniques relatives à la politique des engrais, détermine la demande intérieure, monitoré les prix à l'importation ; l'OMEN surveille et régule les approvisionnements et la distribution, et facilite l'approvisionnement par le secteur privé.

- promouvoir et former des producteurs à la production de compost utilisant les résidus de récolte, les déchets ménagers et la biomasse naturelle, ainsi que des accélérateurs du processus de compostage (micro-organismes améliorés), et à son utilisation, notamment les producteurs de cultures biologiques ou voulant passer à la production biologique ;
- promouvoir et appuyer en particulier le système de riziculture intensive (SRI) et le recours à la fertilisation organique pour améliorer la fertilité des sols, accroître les rendements et la résilience du riz au stress et aux maladies, et réduire les besoins en fumure minérale.

### 2.1.3 Approvisionnement en produits phytosanitaires

La lutte préventive et curative contre les insectes ravageurs et les maladies est un aspect important au vu des pertes de production causées par ceux-ci (comme cela a été le cas pour le riz et le niébé en 2021 (-23% et -30% respectivement par rapport à 2020). Dans ce domaine, les interventions à réaliser peuvent être les suivantes :

- renforcement des capacités des services sanitaires du Ministère de l'Agriculture ;
- amélioration de la réglementation et des contrôles par les services spécialisés du MAG relatifs aux produits phytosanitaires ;
- renforcement des capacités des coopératives et groupements de producteurs et/ou leurs faïtières pour les achats groupés de produits autorisés, la revente à crédit à leurs adhérents et leur bonne utilisation ;
- formation des fournisseurs d'appui-conseil pour l'usage de la gestion intégrée des pestes (Integrated Pest Management) afin de limiter l'usage des pesticides au strict minimum ;
- soutien à la production de biopesticides à base de Neem, tabac et autres produits naturels, et la promotion de leur usage par des campagnes médiatiques ;
- soutien d'une campagne médiatique nationale pour informer des risques sanitaires liés à l'usage non raisonné de pesticides ou de pesticides illicites, et de l'innocuité des biopesticides.

### 2.1.4 Approvisionnement en matériel et équipement agricole

- Créer des mesures incitatives auprès de fabricants internationaux pour la création de distributeurs de machines agricoles (tracteurs, appareils de traitement et d'épandage d'engrais, moissonneuses-batteuses) pouvant assurer le SAV et l'approvisionnement en pièces détachées ;
- appuyer les Unités de Construction de Matériel Agricole (UCMA) existantes produisant des équipements aratoires (charrues, herses, cultivateurs et houes rotatives), des semoirs, des batteuses et autres machines de moyenne technologie, par l'octroi ou le financement de machines-outils, la formation technique de leurs ouvriers et l'amélioration de la gestion de leurs entreprises ;
- organiser pour les producteurs des démonstrations de l'emploi de ces matériels, sous forme de films vidéo et d'exercices de terrain durant les foires agricoles. Y associer des comparaisons coût / bénéfices entre processus mécanisés et processus manuels ;

- appuyer les coopératives AHA et hors AHA dans le financement des achats de machines agricoles à usage communautaire (tracteur, épandeurs, etc.), pouvant être utilisées en rotation par leurs adhérents ;
- créer des mesures incitatives pour que les fabricants internationaux de pompes solaires et d'équipement d'irrigation goutte à goutte créent des entreprises de distribution au niveau national pouvant en assurer la promotion et la vente, ainsi que le SAV et l'approvisionnement en pièces détachées.

## 2.2 Accroître et améliorer la production primaire

### 2.2.1 Améliorer l'accès aux moyens de production

#### 2.2.1.1 Accès au foncier

Le Niger s'est doté, avec le Code foncier rural, d'une législation sur le foncier rural qui apparaît globalement satisfaisante et n'appelle pas de réforme fondamentale. La difficulté d'accès à la terre peut se rencontrer dans les AHAs et hors AHAs.

Au niveau des AHAs, il faut noter que suite aux diverses mesures prises par l'Etat depuis 2016, lors de la mise en place de nouveaux périmètres irrigués construits notamment autour du projet Kandadji, les anciens propriétaires bénéficient de baux emphytéotiques cessibles selon une grille d'équivalence. Ces nouvelles modalités foncières apparaissent plus équitables. Aucune intervention n'est donc nécessaire, à part le besoin d'accélérer la réalisation du projet Kandadji pour l'aménagement de nouveaux périmètres irrigués alimentés par le fleuve Niger, afin d'accroître plus rapidement la superficie de terres irriguées qui est nécessaire à l'augmentation de la production de riz surtout, mais aussi de moringa et d'oignons.

Hors AHAs, il faut noter l'importance des superficies de terres dégradées, qui sont progressivement rétablies dans leur fonction de terre agricole pour la production de cultures sous pluie comme celle du niébé. Les efforts du Niger dans ce sens sont très importants (reboisement, restauration), dont, plus récemment la récupération biologique des terres dégradées/BDL. Ce système, développé par ICRISAT-Niger, repose sur le remplacement du système de production agro-pastoral traditionnel (céréales et Acacia) de faible valeur économique, par des légumes feuilles (Gombo, Oseille etc.) et les arbres à haute valeur économique (Pomme du Sahel, Moringa etc.)<sup>3</sup>. Une intervention possible à ce niveau serait donc de soutenir des programmes de vulgarisation et d'appui-conseil du BDL par des formateurs travaillant auprès des producteurs., ou entre producteurs eux-mêmes.

#### 2.2.1.2 Accès à l'eau d'irrigation

La difficulté d'accès à l'eau d'irrigation se pose différemment suivant qu'il s'agit des AHAs ou de l'irrigation hors AHA. Cela ne concerne pas le Niébé, cultivé sous pluie.

##### Accès à l'eau en AHA,

On note depuis près d'une décennie une **dégradation de la gestion des périmètres irrigués depuis le transfert de responsabilité de l'ONAHA vers les coopératives** à cause « d'un faible taux de récupération de la redevance, d'une accumulation des dettes et des provisions insuffisantes pour l'entretien et le renouvellement de l'équipement. » (Gergely, 2014). Le taux de recouvrement

<sup>3</sup> Les processus sont détaillés dans le Manuel à l'usage des Formateurs et des Producteurs, issu du Projet PASAM-TAI, sous financement USAID et CRS.

semble s'être amélioré si on en croit le dernier rapport d'activité de la FUCOPRI en 2020 (autour de 70% sur les cinq dernières années). Cependant, entre 2019 et 2020, les surfaces soumises à la redevance ont diminué de moitié à cause des inondations lors de la saison d'hivernage, faisant augmenter fortement les dettes fournisseurs et les créances clients. Cela révèle la fragilité du système de financement des coopératives. Il faut aussi rappeler que les aménagements ne sont pas la propriété des coopératives qui ont un droit d'exploitation ; cela a certainement pour conséquence « une déresponsabilisation sur le financement des réparations et des investissements hydrauliques » (PAFRIZ, 2006).

La **mauvaise gestion de l'eau** entraîne non seulement des pertes de rendement mais aussi une augmentation des frais de pompage. Ces frais représentent 30% à 40% de la redevance payée par les producteurs au titre du service de l'eau. Pour réduire les coûts liés à la distribution de l'eau, il faudrait que les coopératives assurent un meilleur entretien du réseau de distribution d'eau : réduire les fuites, désensabler les canaux, réparer les berges effondrées, etc.

Au titre des investissements, il serait indispensable de :

- financer les travaux de réhabilitation des périmètres irrigués existants, dus au défaut d'entretien des infrastructures, et que les coopératives ne sont pas en position de financer ;
- financer l'extension des périmètres existants et la construction de nouveaux périmètres irrigués ;
- prévoir des pompes solaires ou mixte pour baisser les coûts de pompage.

Pour le riz, les coûts d'investissement pour l'accroissement des surfaces irriguées en AHA ont été estimés dans l'étude détaillée à 124 millions d'Euros, dans le cas du scénario réaliste (+1 550 ha/an x 10 ans x 8 000 €/ha). Dans le cas du scénario optimiste, ce coût est triplé avec une mise en œuvre sans retard du programme Kandadji et 45 000 ha irrigués additionnels, installés en 10 ans (au lieu de 15 500).

Au titre des interventions, il faudrait :

- désengager les coopératives d'une partie de leurs dettes auprès des banques et des fournisseurs pour baisser leurs frais financiers à un niveau acceptable ;
- enquêter auprès des associations d'usagers d'eau (AUE) pour connaître les raisons des faibles taux de recouvrement et trouver des solutions ;
- appuyer les AUE, avec l'aide de l'ONAHA, dans la gestion technique et financière des périmètres, y inclus le suivi et le contrôle des redevances et la maintenance des périmètres.

#### **Accès à l'eau hors AHA,**

Ceci concerne en premier lieu l'oignon qui est cultivé presque exclusivement (95%) hors AHA, et pour lequel le scénario de croissance prévoit un accroissement des surfaces de  $\pm 7\ 000$  ha à l'horizon 2030. Pour le riz, l'accroissement nécessaire et important des superficies de production devrait se faire aussi bien en AHA (10 000 ha) qu'hors AHA (5 000 ha) dans le scénario réaliste. Enfin, pour le Moringa, l'accroissement prévu des surfaces de production est de 4 000 ha à l'horizon 2030, dont autour de la moitié (2 000 ha) hors AHA. Hors AHA la majeure partie des moyens d'irrigation sont réalisés à titre individuel, sans économie d'échelle.

L'accès à l'eau d'irrigation hors AHA peut prendre plusieurs formes pour la source et le moyen d'exhaure : (i) eau de surface, motopompe et réseau de distribution pour le riz et le moringa ; (ii) eau souterraine, puit et exhaure manuelle, ou forage et motopompe pour l'oignon. Les interventions nécessaires pourraient être :

- Appuyer et encadrer la création d'AUE pour mutualiser les coûts des systèmes d'irrigation de plus grande capacité ;
- Promouvoir et cofinancer l'achat de pompes solaires afin de réduire les coûts de pompage via motopompes des eaux de surface et souterraines. La promotion devrait être réalisée par les fournisseurs de pompes ;
- Promouvoir et cofinancer l'achat d'équipement goutte-à-goutte, afin de réduire les consommations d'eau à l'hectare et leur coût, pour le Moringa et l'oignon. La promotion devrait être réalisée par les fournisseurs d'équipement.

### 2.2.1.3 Accès au financement et au crédit de campagne

Au Niger, l'accès au financement des acteurs des CDVs agroalimentaires reste un défi, malgré les réformes et le développement du système financier depuis 1999. Les principales contraintes qui entravent l'accès au crédit des acteurs du secteur agricole et de l'élevage sont le coût élevé des intérêts du crédit, l'insuffisance des garanties physiques et financières, et les écarts entre les calendriers de paiement des prêts et les cycles de revenus des agriculteurs.

A part le Moringa qui assure des revenus confortables à ses producteurs, les productions de riz, de niébé et d'oignon sont, elles, peu rémunératrices pour leurs producteurs, qui n'ont donc pas assez de revenus, et encore moins d'épargne, pour accéder à un échelon supérieur en intensité de production par l'achat de semences améliorées, de fumure organique et d'engrais, et autres dépenses nouvelles. La possibilité d'obtenir des crédits de campagne pour ces achats est donc essentielle pour ce passage. Trois sources sont possibles pour cela : (i) un différé dans le paiement des intrants aux fournisseurs, mais cela crée une dépendance ; (ii) la fourniture de ces intrants par une faïtière après adhésion, avec paiement différé jusqu'à la récolte ; ou (iii) un prêt de campagne obtenu auprès d'une institution de microfinance ou du FISAN et d'une banque agricole, à la condition que le taux d'intérêt soit supportable et aussi assorti d'une franchise de remboursement suffisante, par exemple franchise partielle (paiement des intérêts seulement) jusqu'à la récolte.

Le Haut-commissariat à l'Initiative 3N, en collaboration avec les Ministères sectoriels concernés et les autres acteurs, a initié un mécanisme de financement fédérateur, à savoir le « Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN) » prévu par le cadre stratégique de l'Initiative 3N.

Le FISAN vise à améliorer l'offre des services financiers aux producteurs et aux autres acteurs des chaînes de valeur (fournisseurs, transformateurs, etc.), avec comme finalité de soutenir la transformation des systèmes de productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques et de favoriser la modernisation des systèmes de transformation et de commercialisation des produits agricoles et agroalimentaires.

En sus, le FISAN vise à apporter davantage de cohérence dans les pratiques de financement, notamment par une meilleure coordination de la mobilisation des fonds en appui aux investissements, la canalisation des fonds mobilisés selon des dispositifs pérennes mis en place sous l'égide de l'Etat et l'utilisation des fonds mobilisés selon des principes et pratiques, voire des règles communes.

Désormais, à travers le FISAN, le Niger dispose d'un mécanisme durable de financement des producteurs et d'autres acteurs des chaînes de valeur Agricoles et crée ainsi les conditions d'une croissance accélérée et de la transformation de l'Agriculture Nigérienne.

Afin de favoriser son efficacité, le FISAN s'appuie sur des dispositifs de financements existants pour atteindre les bénéficiaires. Selon la nature du financement, trois facilités autonomes mais complémentaires, en tant que mécanismes de financement, ont été identifiées :

- Facilité 1 : « Soutien au financement Agricole » : Cette Facilité est relative à un appui aux investissements privés à travers le crédit et autres formes de financement (garantie, investissement, etc.). Elle valorise le dispositif de financement du secteur bancaire privé, dont les banques commerciales et les systèmes financiers décentralisés (SFD) engagés dans le financement Agricole, les organismes de garantie, les sociétés d'investissement, etc.
- Facilité 2 : « Financement des Investissements structurants Agricoles » : Cette Facilité est relative aux infrastructures et autres actions structurantes à caractère public et non lucratif. Elle valorise les mécanismes de financement des Collectivités territoriales mis en place par l'Agence Nationale de Financement des Collectivités Territoriales (ANFICT) ;
- Facilité 3 : « Financement du conseil Agricole, de la recherche Agronomique appliquée et du renforcement de capacités » : Cette Facilité permet de financer des programmes de conseil Agricole et de la recherche Agronomique appliquée de divers acteurs et de renforcer le savoir-faire en la matière. Elle valorise dans son fonctionnement les organes qui seront mis en place dans le cadre du Système National de Conseil Agricole (SNCA).

Le FISAN offre ainsi des services financiers correspondant aux différents besoins des producteurs et des entreprises des chaînes de valeur. Dans ce cadre, des banques telles que la BAGRI, et les Systèmes Financiers Décentralisés sont impliqués dans la démarche de financement à coûts partagés du FISAN. Les résultats obtenus à travers ce mécanisme varient d'une région à l'autre et ne dépendent pas uniquement de la disponibilité de la subvention. En effet, la banque avant d'accepter de financer un objet s'assure que le coût du crédit lui est favorable. La banque délimite un rayon d'intervention au-delà duquel elle estime qu'elle ne peut pas être rentable. Cette situation défavorise les clients très éloignés du lieu d'implantation de la banque.

Les interventions dans ce secteur pourraient donc être les suivantes :

- discuter avec le FISAN et la BAGRI/autres banques commerciales/systèmes financiers décentralisés (SFD) des conditions d'accès au Crédit de Campagne pour les producteurs de riz, de niébé et d'oignon, ou pour leurs Coopératives / Groupements, dans le cadre de la Facilité 1, afin qu'ils puissent acheter les intrants supplémentaires nécessaires à l'intensification de leur production ;
- au cas où ces conditions sont acceptables, assister les producteurs, ou leurs Coopératives / Groupements, pour l'obtention de ces Crédits de Campagne, puis dans leur bonne utilisation, et enfin dans la gestion correcte de leur remboursement.

#### 2.2.1.4 Assurance Agricole

Il n'existe pas au Niger d'assurance risques agricoles (inondations (crues du Niger), fièvre aviaire). Pour exemple, le cas d'AVINIGER, qui détenait 35% de parts de marché des œufs à Niamey, et dont l'activité a été réduite à 0 après l'épidémie de grippe aviaire qui a touché 6 fermes (dont le cheptel a dû être abattu).

Il serait donc souhaitable d'appuyer le Niger pour la mise en place d'un véritable crédit agricole avec toutes ses composantes.

### 2.2.2 Développer l'organisation et l'Appui-Conseil des producteurs

Le niveau d'adhésion des riziculteurs à la seule FUCOPRI en AHA et hors AHA est de l'ordre de 50% ; les autres producteurs hors AHA peuvent, de plus, être membres de coopératives généralistes, comme Mooriben ou CONACOP. Pour l'Oignon, 29% des producteurs sont adhérents à l'ANFO, répartis dans 1 468 coopératives et groupements et 106 unions ; et 15-20% le sont à la FCM-Niya.

Le niveau d'adhésion des producteurs de niébé aux organisations du secteur (FUGPN Mooriben, FUMA Gaskiya et FUOPAN Sa'a) est quant à lui de l'ordre de 2%.

Pour le moringa, il n'existe pas d'organisation qui prenne en charge ses producteurs à proprement parlé ; les producteurs sont parfois adhérents de la FCM-Niya, car cultivant le moringa en association avec des cultures maraichères.

Ces organisations sont impliquées dans de nombreux domaines de services à leurs membres, dont la production de semences améliorées, l'achat collectif d'intrants, l'appui-conseil à la production, le stockage et la commercialisation des produits, etc. D'une façon plus générale, elles contribuent à renforcer les capacités des réseaux de producteurs pour qu'ils soient capables de fournir des services à valeur ajoutée à leurs membres. Ceci à tous les niveaux : augmentation rendements et qualité, contractualisation, gestion des données, accès aux marchés.

Les interventions dans ce secteur pourraient donc être les suivantes :

- appuyer la structuration de groupements des producteurs de niébé et de moringa, puis les rattacher à une fédération existante. Pour se faire, il faudrait atteindre un pourcentage d'adhésion de 5% à 10%, niveau minimum pour que les avantages matériels tirés d'une adhésion (en termes d'achat collectif d'intrants à meilleur prix, disponibilité de semences améliorées fournies par des producteurs semenciers internes, disponibilité de matériel agricole collectif, stockage des grains en magasins collectifs, vente hors saison à meilleur prix, etc.) ;
- appuyer techniquement et financièrement les groupements de producteurs de Niébé et de Moringa par des formations et appui conseil fournis par les faïtières pour l'achat d'intrants ou pour des investissements (machines, bâtiments) ;
- faciliter la vulgarisation de méthodes de production plus intensives, et l'appui-conseil auprès de producteurs pilotes par : (i) la publication et la distribution de manuels destinés aux formateurs et aux producteurs ; (ii) l'organisation de champ-école paysans (FFS) utilisant des parcelles de démonstration gérées par des paysans pilotes ; et (iii) l'organisation d'échanges paysans entre des producteurs pilotes/avancés et des producteurs traditionnels. Les interventions à ce niveau pourraient constituer en financement de projets mis en œuvre par les faïtières mentionnées ci-dessus sous contrôle d'une assistance technique.

## 2.3 Améliorer le stockage et la conservation

### 2.3.1 Les magasins de stockage des produits

D'une façon générale, les magasins de stockage des coopératives (de riz, niébé et oignon) sont en mauvais état et mal gérés, induisant des pertes très substantielles durant le stockage. Cela est surtout vrai pour le niébé et l'oignon. Pour le Niébé, le recours au triple ensachage (PICs) est la bonne solution. Pour l'oignon, les pertes sont aussi accrues par les transports de longue distance en mauvaises conditions.

Les interventions possibles à ce niveau sont les suivantes :

- réaliser un inventaire exhaustif de l'état des magasins de stockage des diverses coopératives et groupements de producteurs et leur proposer des solutions de co-financement pour leur remise en état, par le biais de leurs faïtières et du FISAN, sous condition de s'engager à les gérer correctement et de provisionner des fonds pour leur entretien grâce aux économies réalisées par la réduction des pertes durant le stockage ;
- élaborer des normes pour le design, la construction, l'opération, gestion et l'entretien des magasins de stockage des céréales et des autres produits vivriers ; former les responsables des coopératives, groupements et faïtières à l'utilisation et au respect de ces normes ;
- investir dans la construction et l'équipement de magasins supplémentaires pour le niébé (du type FCMN-Niya), le riz et l'oignon, afin de pouvoir absorber les augmentations de production prévues d'ici à 2030. Ici encore le co-financement devrait se faire sous condition pour les bénéficiaires de s'engager à gérer correctement ces magasins et de provisionner des fonds pour leur entretien ;
- co-financer l'achat et la distribution des sacs PICS pour le stockage du Niébé, spécialement dans les zones présentement de faible utilisation, en collaboration avec les trois faïtières du secteur Niébé. Convaincre les coopératives d'offrir un bonus sur le prix d'achat du Niébé aux producteurs utilisant les sacs PICS ;
- analyser les raisons des pertes d'oignon durant stockage et transport (défaut de séchage des bulbes au champ, ensachage inadéquat, entassement excessif, excès d'humidité par défaut de drainage et de protection des magasins, autres), et mettre en place les solutions correspondantes ;
- former les dirigeants et le personnel en charge des magasins de stockage des coopératives, des rizeries et des grossistes à la bonne opération des magasins (gestion des stocks, étiquetage et séparation des lots, empilage à hauteur raisonnable, allées suffisantes entre les rangs de palettes, visites de contrôle, remplacement des sacs défectueux, etc.) et à leur entretien régulier ;
- former les producteurs au séchage correct et contrôlé du riz, du niébé et de l'oignon, ou appuyer les coopératives et les groupements de producteurs pour la construction d'aires de séchage avant stockage. Former les responsables à leur usage et au contrôle du niveau de séchage.

### 2.3.2 La gestion des stocks et de la qualité

Les interventions à ce niveau visent à améliorer la qualité des produits bruts pour permettre une meilleure qualité de transformation :

- inciter les riziculteurs à utiliser un nombre restreint de variétés de riz et à ne pas les mélanger à la récolte pour obtenir de meilleures performances à l'usinage ;
- former et équiper les coopératives de riz pour le contrôle de qualité du paddy avant son entrée au stock (teneur en eau, pureté physique, pureté variétale, sacs neufs) ;
- appuyer les coopératives et groupements de producteurs d'oignon et/ou leurs faitières pour améliorer l'itinéraire technique de production concernant les facteurs influençant leur bonne conservation (fertilisation, irrigation, moment de récolte, méthode de séchage au champ, blessures) ;
- informer les producteurs des précautions complémentaires à prendre pour le stockage du niébé ou du paddy à long terme, à savoir le besoin d'inspecter les stocks et les sacs à intervalles réguliers pour vérifier leur état et celui des grains, et réensacher les grains des sacs abîmés ;
- informer les détaillants, commerçants et consommateurs des risques pour leur santé liés à la consommation involontaire de grains improprement traité. Un label de garantie de qualité pourrait être développé à ce sujet et utilisé par les OPAs et leurs faitières pour la commercialisation en commun du niébé.

### 2.3.3 Développer le Crédit Warrantage

Le crédit warrantage, aussi appelé crédit stockage ou crédit warranté, est un système de crédit rural qui consiste, pour une organisation paysanne et/ou ses membres producteurs, à obtenir un prêt en mettant en garantie leur production (de mil, sorgho, riz, maïs, arachide etc.) qui est susceptible d'augmenter de valeur. Les systèmes de warrantage ont deux objectifs principaux : éviter aux petits producteurs de vendre juste après la soudure - période qui sépare la fin de la consommation de la récolte de l'année précédente et l'épuisement des réserves des greniers, de la récolte suivante, durant laquelle la population est contrainte de se débrouiller pour trouver des ressources monétaires afin d'acheter des vivres - lorsque les prix sont au plus bas et leur donner la possibilité d'accéder à un crédit.

Les intervenants sont donc : (i) le **Producteur** : il cherche à stocker sa production, à obtenir un crédit et à vendre sa production en période de soudure ; (ii) l'**Entreposeur** (coopérative ou groupement) qui stocke les productions après avoir effectué les traitements nécessaires (lavage, triage, etc.) garantissant leur qualité. Son rôle est de consigner les entrées et les sorties du stock et de délivrer le récépissé, appelé « warrant », qui certifie le type de produit stocké, la quantité, la date ; et (iii) l'**Emetteur des prêts** : une banque ou une IMF qui accepte de reconnaître la garantie fondée sur les récépissés et émet un prêt au producteur sur la base de cette garantie. Le prêt permet ainsi au producteur de continuer à subvenir aux besoins de sa famille sans vendre directement sa production à bas prix.

Pour que le système fonctionne correctement, il faut : (i) que l'entrepôt soit fiable ; (ii) un nombre suffisant d'entrepôts pour que le coût d'administration et supervision du système de crédit-warrantage diminue avec l'augmentation de l'échelle ; (iii) que la plus-value réalisée par la vente différée des produits soit notablement supérieure aux intérêts du prêt plus le coût du stockage ; (iv) que tous les acteurs maîtrisent bien le fonctionnement du système ; et (v) qu'un mécanisme de contrôle réglementaire soit mis en place par le gouvernement.

Les interventions possibles à ce niveau sont donc les suivantes :

- réaliser une étude de faisabilité pour vérifier si les cinq conditions de succès mentionnées ci-dessus sont ou peuvent être atteintes ;
- si cela est le cas, appuyer la mise en place du système en collaboration avec les faïtières, les coopératives et les banques (BAGRI), en particulier pour la formation des différents acteurs concernés.

## 2.4 Transformation des produits

### 2.4.1 Structuration des transformateurs

D'une façon générale les transformateurs(trices) des six chaînes de valeur étudiées sont très peu ou pas organisés. C'est le cas des moulins villageois, des petites minoteries urbaines et des étuveuses pour le riz ; et de celui des transformatrices de Moringa (précuit, poudre de feuilles), de Niébé (produits secs, produits cuisinés), d'oignon (Gabous simples, Gabou cocktail, poudre d'oignon) et de viande (kilichi). Des micro-entreprises et des petits groupements existent dans les grandes zones de production, mais ils ne sont pas rassemblés au sein d'associations ou d'unions qui pourraient s'atteler aux problèmes communs de ces opérateurs, à savoir :

- la petitesse des entreprises individuelles, et donc des niveaux de production ;
- la vétusté des équipements de transformation (et son incidence sur la qualité et le coût de production des produits ;
- le manque d'hygiène, et de contrôle de qualité (physique, sanitaire et organoleptique), durant le processus de transformation ;
- l'absence de standard dans les processus de transformation et dans la qualité des produits ;
- l'absence de label, d'information sur les produits, de traçabilité et la pauvreté des emballages (attractivité et conservation des produits).
- le manque d'idées pour des produits innovants

Pour améliorer cette situation et pouvoir envisager d'exporter ces produits, il apparaît donc indispensable de fédérer les différents transformateurs en associations/unions spécifiques, puis d'appuyer ces nouvelles organisations dans la résolution des problèmes évoqués ci-dessus.

### 2.4.2 Utilisation du séchage solaire

Le séchage solaire de produits comme les feuilles de Moringa, les lanières d'oignon, les macaronis de Niébé ou le Kilichi de viande bovine représente une bonne économie d'énergie dans les processus de transformation de ces produits. Ce type de séchage utilise une serre plastique fermée et des claies sur lesquelles les produits sont étalés pour sécher. La réalisation de ce type de serre est simple et accessible à tous.

Les interventions dans ce secteur pourraient être les suivantes :

- développer des plans simples pour des structures standards en bois et en métal, de tailles diverses, suivant les besoins (séchoir individuel ou collectif), réalisables localement par des charpentiers ;

- faciliter l'importation de film plastique de bonne qualité (ayant une durée de vie de 3 ans minimum) et de systèmes d'accrochage du film sur les charpentes ;
- former des jeunes entrepreneurs à la construction de ces séchoirs solaires à des prix raisonnables, et les appuyer dans le développement de leur petite entreprise (outillage, véhicule).

### 2.4.3 Améliorer la qualité du blanchiment du riz et de la meunerie

Les petites meuneries urbaines et les moulins villageois produisant du riz blanc, des semoules et des farines de céréales et de légumineuses à façon (dont de riz et niébé, en sus du blé, mil, sorgho, etc.) sont présents partout au Niger et leur nombre s'est fortement accru dans les zones urbaines. Par exemple les moulins villageois et urbains assurent 88% du blanchiment du paddy en riz blanc et 100% de la meunerie du niébé et du broyage des feuilles de Moringa. Cependant on leur reproche de produire des produits de mauvaise qualité, tant du point de vue propreté et régularité des moutures que du point de vue sanitaire, en lien avec la vétusté de leurs moulins et la petitesse de leurs entreprises qui ne permettent pas de réaliser un chiffre d'affaires suffisant pour assurer un minimum de contrôle de qualité. Il devient donc nécessaire de monter d'un cran dans le niveau de production de ces petites entreprises pour réaliser des économies d'échelle, utiliser des machines plus performantes, mettre en place des mesures d'hygiène et assurer un réel contrôle de la qualité des produits. Cela permettrait également d'élargir leur champ d'activité, pour inclure : (i) l'épluchage du niébé ; (ii) le concassage des oignons secs ; (iii) le vannage du riz blanchi et du niébé épluché pour éliminer les déchets ; et (iv) le tamisage des semoules / couscous et des farines, pour obtenir des granulométries standards.

Les interventions à mettre en œuvre dans ce secteur pourraient être les suivantes :

- appui à la structuration de groupement d'opérateurs de moulins villageois et de meuniers urbains en petites entreprises de 3-10 personnes autogérées, comme condition du soutien au développement de leurs activités ;
- participation financière, en co-financement, aux petites entreprises ci-dessus, pour l'achat d'équipements et de machines modernes pour (i) le blanchiment du riz ; (ii) l'épluchage du niébé, (iii) l'épierrage et le nettoyage des grains ; (iv) la mouture, le vannage, le tamisage et l'ensachage des semoules et farines ; et (v) le broyage des oignons secs et des feuilles sèches de Moringa. La gamme d'équipements dépendra des besoins spécifiques de chaque entreprise et de leurs marchés respectifs ;
- formation des meuniers en opération et entretien des machines, gestion de production, petite comptabilité, et tenue des livres, hygiène, contrôle de qualité, conditionnement et traçabilité ;
- formation des meuniers ci-dessus en marketing des produits : label, logo, publicité, démarchage et fidélisation des clients ;
- suivi et appui-conseil durant l'établissement, le démarrage et la phase de stabilisation de l'activité de ces petites rizeries / minoteries.

## 2.5 Commercialisation

### 2.5.1 Amélioration des emballages et promotion des produits

D'une façon générale, les emballages des produits transformés sont de mauvaise qualité et nuisent à la bonne conservation des produits. Ils sont également peu attractifs sur les aspects de packaging et ne renseignent pas suffisamment les consommateurs sur les aspects nutritionnels, de traçabilité etc., surtout en vue de leur exportation.

Les interventions envisageables sont :

- normalisation des emballages de produits bruts et produits transformés, avec étiquetage permettant de définir la nature, l'origine, la qualité, la pureté et le poids des produits, et d'assurer leur traçabilité ;
- soutien à la certification des produits de transformation de bonne qualité, par l'ANMC, sous contrôle effectif de leurs producteurs ;
- formation des producteurs de produits de transformation pour élaborer et rendre attractifs les emballages de ces produits et créer une image de marque (logo, moto) pour leurs différents produits ;
- mise en œuvre d'une politique de communication au niveau national pour une promotion soutenue des produits finis de qualité (vermicelle de riz, poudre et huile de moringa, spaghetti de Niébé, cube de cocktail d'oignon, kilichi) auprès des investisseurs, des exportateurs et des organismes de financement (banques, IMF, donateurs) ;
- sensibilisation de tous les acteurs (État, société civile, organisations de producteurs, CMN Zogola<sup>11</sup>, banques) et les secteurs (éducation, santé, etc.) à l'importance nutritionnelle du Moringa et du Niébé.

### 2.5.2 Développement et organisation des marchés et comptoirs

Les marchés et comptoirs spécifiques pour les divers produits bruts et produits transformés sont très nombreux aussi bien en zone urbaines que rurales, et sont les lieux principaux pour la vente et l'achat des produits. Ils ne sont pourtant pas ou très peu organisés, régulés et contrôlés. Il serait donc nécessaire de mettre en place les interventions suivantes :

- appui à la maîtrise des circuits de commercialisation des produits au niveau national et régional ; mettre en contact vendeurs et acheteurs avec le minimum d'intermédiaires ;
- développer les systèmes de commercialisation utilisant des contrats entre les producteurs et les acheteurs ;
- inciter les collectivités territoriales décentralisées à mettre en place un système de gestion transparent au niveau des marchés, surtout des marchés à bétail ;
- appui à la revitalisation des comptoirs existants et à la création de nouveaux comptoirs de vente pouvant auto-financer leur fonctionnement et permettant de structurer géographiquement la commercialisation des produits, et de la gomme arabique en particulier.

Pour la commercialisation du Bétail et de la Viande en particulier :

- adapter et appliquer les systèmes de classification du bétail et de la viande adoptée par l'UEMOA ;
- réviser, vulgariser et appliquer les textes législatifs et réglementaires sur la commercialisation et l'exportation du bétail ;
- instituer un système de vente au poids et à la qualité.

### 2.5.3 Collecte et diffusion des informations et des prix (RECA, SIM)

Au Niger les prix des produits agricoles sont soumis à des spéculations. Mis à part le Moringa, pour lequel la plupart des producteurs vendent les feuilles fraîches, sèches ou précuites directement aux consommateurs et ont la main sur les prix, pour les autres commodités (riz, niébé, oignon, bétail et gomme), ce sont les acheteurs qui, à chaque niveau de la chaîne, fixent les prix. Dans ce système, les producteurs primaires, qui sont en aval de la chaîne, sont les plus perdants. En sus de se regrouper pour faire face à cette situation, il est nécessaire que les producteurs, comme les collecteurs et les commerçants, soient informés des prix courants. Il est aussi utile de diffuser les informations sur les prix des marchés. Le RECA et les CRAs effectuent des enquêtes génériques sur les prix et relèvent et publient des tendances ou des écarts sur les prix au travers de bulletins sur Internet, mais il s'agit d'interventions ponctuelles et non systématiques. Les interventions possibles dans ce sens sont donc les suivantes :

- renforcement des capacités et élargissement de l'audience des deux Systèmes d'Information des Marchés, du Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé, dont le SIMA, pour les Marchés Agricoles et le SIMB pour le marché du bétail, pour les rendre plus complets (ajout du Moringa, de la Gomme et de l'Oignon), plus performants et plus accessibles ;
- renforcement des capacités des Directions des Statistiques du Ministère de l'Agriculture et du Ministère de l'Elevage en vue d'améliorer la collecte, le traitement, l'analyse et la diffusion des données structurelles et conjoncturelles sur les commodités cibles (organisations de producteurs, disponibilités et prix des intrants production et distribution des semences améliorées, évolution des productions annuelles, de la transformation, de la consommation domestique et des exportations), et sur le bétail (biomasse, recensement et estimation du cheptel, statistiques d'abattage, etc.) et la viande (production, transformation) ;
- transparence et information sur les prix des produits bruts (grain, feuilles, fruits, fanes, bulbes, gomme) et ceux de première transformation (riz blanc, moringa sec et précuit, semoule et farine de niébé, etc.) essentiellement auprès des producteurs par les moyens appropriés (bulletins affichés chez les chefs de village, radio, site Internet) ;
- développement d'un système de suivi et d'harmonisation des prix selon la qualité et la catégorie des produits, qui puisse être utilisé aussi bien dans les comptoirs que dans les marchés. Pour la Gomme Arabique, encadrement des prix selon ceux pratiqués au Soudan.

## 2.5.4 Amélioration du transport (véhicules) et de la connectivité (pistes d'accès aux champs)

Les problèmes de transport sont de deux ordres : la qualité des véhicules et le non-respect des normes pour le transport des animaux et des produits agricoles, et celle des pistes et routes. Ils sont surtout rencontrés dans les deux CDVs de produits fragiles pour leur exportation à longue distance : l'oignon et le bétail sur pied. Un troisième produit, le Niébé grain, est aussi exporté assez loin, mais il voyage mieux, surtout si emballé en sacs PICS. Pour l'oignon et le bétail sur pied, les interventions sont de deux sortes :

### 2.5.4.1 Amélioration du transport (véhicules)

- Appui à l'acquisition de camions plus adaptés, équipés correctement, soit pour le transport des oignons en sac sur des claies, soit pour le transport du bétail ;

Le véhicule ou moyen de transport doit être conçu, construit, entretenu et utilisé de manière à :

- protéger les animaux contre les intempéries ;
- garder une qualité et quantité d'air adaptées ;
- éviter les blessures et souffrances ainsi que la chute de ceux-ci ;
- avoir un accès aux animaux pour les inspecter et en prendre soins ;
- présenter un plancher antidérapant, sans aspérités avec une litière pour l'absorption des déjections ;
- être nettoyé et désinfecté.

### 2.5.4.2 Amélioration de la connectivité (pistes d'accès aux champs et routes)

- Développement des infrastructures routières pour servir les zones de concentration de production ;
- Alléger certains dispositifs de contrôle pour diminuer les temps d'arrêt.

## 2.5.5 Développement de stratégies de commercialisation et d'exportation

- Lancement d'études approfondies sur l'amélioration de la commercialisation et le potentiel à l'export de certaines CDV (huile et poudre de moringa, produits secs de Niébé, poudre et gabou cocktail d'oignon, Gomme Arabique poudre).
- Développement de stratégies d'exportation des CDV prometteuses ;
- Soutien à la création de petites entreprises pour la production de produits transformés de qualité pour le marché local et l'exportation (y inclus l'appui aux business plans) : vermicelles et biscuits de riz ; couscous, spaghetti et farines infantiles de niébé ; poudre et huile de moringa ; kilichi ; poudre et gabou cocktail d'oignon, poudre de gomme Arabique.

En parallèle, il faudrait regarder de plus près les modalités de production pouvant impacter ces exportations : accords entre acteurs, PPP, taxation, assurances, label, normes et contrôle de qualité, et modalités de mise en œuvre, en conformité avec les exigences de ces marchés, selon l'UEMOA, l'UE, et l'UA.

### 2.5.6 Création de plateformes d'exportation spécifiques

Le développement des exportations de produits à base de niébé, d'oignon, de kilichi, ou de gomme arabique requiert la création de plateformes d'exportation spécifiques permettant aux exportateurs de stocker des produits de bonne qualité, selon des standards contrôlés, correctement emballés et étiquetés, puis de les charger dans des camions adaptés à leur spécificité. De telles plateformes existent déjà pour l'oignon, mais leur usage et leur efficacité restent à démontrer.

Pour le Moringa, export, les entreprises de production de poudre et d'huile sont et resteront peu nombreuses ; elles pourront assurer par elles-mêmes les opérations d'exportation avec leurs propres facilités.

## 2.6 Dynamisation des Interprofessions

Le rôle des interprofessions est crucial dans plusieurs domaines : (i) représenter et défendre les intérêts de tous les acteurs de leurs Chaînes de Valeur respectives auprès des pouvoirs publics, des investisseurs privés, des donateurs et des divers organismes de développement ; (ii) promouvoir les produits bruts et transformés lors des foires nationales, subrégionales et internationales; (iii) contribuer à la création de standards, et à la classification et la qualité des produits ; (iv) faire respecter des équilibres entre les revenus des différentes catégories d'acteurs, et, en particulier, entre producteurs et commerçants ; (v) réaliser des études (marché), élaborer des manuels, et développer la recherche développement pour de nouveaux produits.

A l'heure actuelle, seules quatre des six CDVs étudiées bénéficient d'une interprofession ou de son équivalent : le riz avec la FUCOPRI, le niébé, l'oignon et la CDV Bétail-Viande ; il n'en existe pas pour le Moringa et la Gomme Arabique. Pour autant ces quatre interprofessions sont peu ou pas opérationnelles, par manque de fonds pour mettre en œuvre leurs Plans d'Actions respectifs.

### 2.6.1 Appui pour la revue et la rationalisation des Plans d'Actions

Au vu du rôle des interprofessions tel que décrit ci-dessus, il sera nécessaire de passer en revue, de rationaliser / prioriser et planifier les actions envisagées, avant de les appuyer. Les interventions envisageables auprès des interprofessions sont :

- renforcer la structuration et le fonctionnement des diverses organisations des CDVs et de leur représentation au sein de leurs interprofessions respectives (gouvernance, gestion, communication, leadership) ;
- former les interprofessions à l'amélioration de la qualité de tous les produits (produits bruts, produits secs et produits cuisinés) quel que soit leur destination (meunerie, transformatrices, ménagères, export), et ainsi faciliter / sécuriser leur commercialisation ;
- encourager la participation des acteurs des CDVs à des événements nationaux et internationaux pour faire mieux connaître et apprécier les produits nigériens ;
- mettre en place des comités de fixation des prix de vente des produits élargis jusqu'aux points de vente de proximité.

### 2.6.3 Appui à la recherche de financement des Plans d'Actions

Présentement le problème crucial des interprofessions existantes est le manque de moyens financiers pour mettre en œuvre leur Plan d'Action. D'un autre côté les acteurs des CDVs et leurs OPs sont vraisemblablement peu enclins à soutenir financièrement leurs interprofessions tant qu'ils n'y trouvent pas un intérêt en retour. Il est donc nécessaire d'appuyer le démarrage du processus, tout en visant l'autofinancement pour la durabilité, jusqu'à ce que des résultats patents soient obtenus, rendant les acteurs concernés plus enclins à contribuer financièrement au fonctionnement de leurs interprofessions respectives.

### 2.6.4 Accompagnement dans la mise en œuvre des plans d'actions

L'appui financier proposé ci-dessus pour le démarrage de la mise en œuvre des Plans d'Action devrait être conditionné à un système de suivi-évaluation pour s'assurer régulièrement que les actions financées sont effectivement réalisées au profit des divers acteurs des CDVs.

Si nécessaire, le système de suivi-évaluation pourrait être combiné à de l'assistance technique pour mener ou guider des études, conseiller les intervenants, etc.

## 2.7 Coordination / Supervision des chaînes des valeurs

### 2.7.1 Supervision des CDV / gouvernance

Au niveau gouvernance, on peut constater un manque de coordination entre les ministères associées, un manque de vision stratégique ; un manque également d'outils de suivi ; enfin la vision d'une politique multisectorielle n'est pas mise en œuvre.

Au niveau des ressources humaines et des fonctions, on constate : (i) un certain déséquilibre entre cadres supérieurs et cadres subalternes opérationnels ; (ii) l'existence de doublons : une même fonction peut être dupliquée dans plusieurs ministères, faute de collaboration ; ces doublons favorisent le repliement et la constitution de « silos » ; et (iii) il n'y a pas de profils de managers ni de formation au « management » d'équipe et de projets dans les ministères.

Les préalables à la mise en œuvre d'interventions pourraient donc être les suivants :

- Revue des fonctions et des organigrammes des ministères vue sous l'angle de l'accompagnement des acteurs économiques et des CDV ;
- Formation au management des directeurs ;
- Formation de groupes de travail par thèmes CDV : Exemple : 1) système de qualité, 2) fiscalité, 3) exportation, 4) mesures de protection de l'environnement, et leur suivi, etc. ;
- Team building pour les groupes de travail interministériels CDV ;
- Certains groupes pourraient être ouverts à des représentants du secteur privé.

### 2.7.2 Stratégie de développement des chaînes de valeur

Le manque de Stratégies Globales pour le développement des Chaînes de Valeur est mentionné dans le bilan de la phase 2011-2020 de l'I3N, comme suit :

- les financements mobilisés ont plus visé certains maillons de filières et chaînes de valeur (les volets transformation/commercialisation/mise en marchés sont laissés aux initiatives privées individuelles) ;
- les avancées sont freinées par l'absence d'une Stratégie Nationale de Développement des Filières et Chaînes de Valeur ;
- la persistance des contraintes d'accès aux financements adaptés aux besoins des acteurs des Chaînes de Valeur
- la difficulté pour tous les acteurs (organisations paysannes, chercheurs, privés, Etat, etc.) de jouer pleinement leur rôle.

En préalable à la mise en œuvre d'interventions pour le développement des CDV, il conviendrait donc :

- d'élaborer une Stratégie Nationale de Développement des Filières et Chaînes de Valeur apportant une vision globale des contraintes et des solutions à mettre en œuvre dans tous les maillons des CDV et non pas seulement au niveau de la production primaire ;

de faire partager cette stratégie par tous les acteurs et d'en discuter ensemble dans des forums réunissant les faïtières, les interprofessions, les institutions et l'état, le secteur privé, afin que tous jouent pleinement leur rôle ; de faciliter l'accès au financement à tous les niveaux des CDVs, sous des formes adaptées, comme indiqué par ailleurs dans ce document.

## 2.8 Renforcement de la politique de qualité et des systèmes de contrôle

Concernant la mise en œuvre d'un système de qualité pour l'agroalimentaire et cosmétique, on peut constater que : (i) le système existant n'est pas complètement opérationnel, en particulier au plan de la qualité sanitaire des aliments ; (ii) Les rôles et responsabilités de l'administration et des acteurs privés ne sont pas suffisamment départagés de manière opérationnelle.

De plus, le dispositif « qualité » est incomplet et inéquitable : il n'est pas appliqué de la même façon aux produits locaux, aux produits importés, de même qu'aux acteurs formels et informels.

Les préalables à la mise en œuvre d'interventions pourraient donc être les suivants :

- Mobilisation des acteurs de l'agroalimentaire sur la sécurité sanitaire des aliments et des acteurs cosmétiques sur la sécurité sanitaire des produits ;
- Appliquer les mêmes dispositions sur la qualité à tous les produits / acteurs ;
- Programme de sensibilisation et de formation en vue de la mise en œuvre effective de la responsabilité des entreprises (Règlement UEMOA), complété par des formations de tous les acteurs de l'agroalimentaire et de la cosmétique 1) au « dessin hygiénique », 2) à la mise en œuvre du système HACCP et de l'assurance qualité ;

Mise en place d'un système d'autocontrôle dans les grandes entreprises avec contrôle de la mise en œuvre des procédures d'autocontrôle.

## 2.9 Relations commerciales avec le Nigeria

Concernant les relations commerciales entre le Niger et le Nigeria, on peut faire les constats suivants :

- Le Nigeria est de loin le premier marché pour les produits agricoles et de l'élevage du Niger ;
- Les commerçants nigériens préfinancent et fixent les prix de nombreux produits alimentaires du Niger, en particulier au niveau des zones frontalières où l'état des routes limite l'accès au marché des producteurs ;
- La porosité de la frontière leur permet d'échapper aux taxes et aux contrôles nigériens ;
- Les producteurs nigériens sous l'emprise des acheteurs nigériens deviennent de fait des ouvriers agricoles de ces derniers ;
- Seuls des produits bruts sont exportés ; pas de place pour les carcasses au lieu d'animaux sur pied.

De plus, de nombreux produits alimentaires de qualité médiocre sont importés du Nigeria en contrebande. Ce problème est du ressort à la fois des autorités nigériennes (contrôles à l'importation) et nigérianes (contrôles à l'exportation - contrôles de qualité). Cette concurrence déloyale affecte la rentabilité des entreprises de transformation agroalimentaire du Niger.

Parmi les préalables à réaliser avant la mise en œuvre des interventions, on peut suggérer :

- La mise en place de négociations nécessaires avec le Nigeria, au double niveau central et des Etats frontaliers sur :
  - o Des contrôles transfrontaliers renforcés, des deux côtés, pour appliquer les taxes nigériennes, y compris sur une base forfaitaire,
  - o Le passage des produits semi-transformés et transformés du Niger et l'accompagnement à des accords de partenariat incluant les autorités locales et des groupes de distribution du Nigeria ;

La promotion de la contractualisation entre fournisseurs nigériens et acheteurs nigériens en lieu et place des pratiques actuelles.

## 3 INTERVENTIONS SPECIFIQUES

---

### 3.1 CDV Riz

#### 3.1.1 Création de moyennes unités de transformation primaire

En sus des moulins villageois et petites rizeries urbaines décrites dans le chapitre précédent, il serait nécessaire de créer un certain nombre d'unités de taille moyenne pour absorber les besoins en blanchiment des productions supplémentaires de paddy d'ici à 2030.

Les investissements à l'installation d'une quarantaine de plus grosses unités de transformation devraient comprendre pour chaque unité un ensemble complet d'équipement de mouture de riz en production continue, dont un dépoussiéreur, un épierreur, un décortiqueur de riz, un séparateur de riz décortiqué, une polisseuse et un équipement de traitement du riz.

#### 3.1.2 Soutien aux associations d'étuveuses

Le niveau d'appui de la FUCOPRI en termes de fourniture de kits d'étuvage aux groupements et unions d'étuveuses n'est pas connu. Une enquête devra donc être réalisée dans ce sens pour évaluer la couverture des besoins de ces unions et des groupes d'étuveuses non encore enregistrés auprès de la FUCOPRI. Cela permettra de chiffrer le besoin d'investissement complémentaire en kits d'étuvage des étuveuses présentement en opération.

Un travail similaire devrait être réaliser plus tard au fur et à mesure du développement de la production rizicole dans les AHAs et hors AHA, pour appuyer les nouveaux groupes de femmes étuveuses, à la fois en termes de kits d'étuvage moderne, et en formation à leur utilisation et au contrôle de qualité des produits. Ces appuis en équipement pourraient être complétés par les aides suivantes aux groupes d'étuveuses :

- Une aide pour la construction de petits magasins et d'ateliers communautaires / villageois pour les groupes d'étuveuses (par exemple pour l'achat des matériaux, les femmes fournissant elles le terrain et la main d'œuvre de construction) ;

- Une aide pour l'obtention de crédits de campagne auprès des IMFs ou la constitution d'un fonds de roulement de groupe, leur permettant d'acheter suffisamment de paddy pour chaque saison au moindre coût financier.

### 3.1.3 Soutien à la micro-transformation secondaire

Le développement des Produits Secondaires du Riz existants (semoule, couscous, farine) ou potentiels (pâtes fraîches, vermicelles, biscuits et galettes) nécessite des interventions et des investissements dans trois domaines :

(i) la **formation de groupements de producteurs / productrices** en gestion d'entreprise (planifier, organiser, suivre, évaluer, changer, investir, etc.), gestion de production, techniques de production, contrôle de qualité, packaging et marketing ; complétée par du suivi et de l'appui-conseil pour les guider dans le développement de leurs affaires.

(ii) **l'approvisionnement en équipements de production** de qualité, qui pourrait faire l'objet d'un co-financement (50% donneur - 50% bénéficiaire, ces derniers utilisant si nécessaire un prêt adapté), avec une clause de propriété différée pour s'assurer que ces équipements seront bien entretenus et utilisés et pas revendus, ainsi qu'une clause de transparence, d'échange et d'accueil permettant d'utiliser ces entreprises comme des modèles et lieux de formation pour d'autres investisseurs.

(iii) **l'appui marketing** couvrant plusieurs aspects :

- Assistance pour créer une bonne image des produits (nom, logo, moto, etc.) ;
- Assistance pour sourcer, choisir et se procurer des emballages attractifs avec de bonnes étiquettes (logo, composition, etc.) ;
- Participation et/ou organisation de foires locales pour promouvoir ces produits auprès du grand public, ainsi que ceux provenant des 5 autres CDV.

Ces diverses interventions pourraient en fait faire l'objet d'un appel à proposition de micro-projets, couvrant les aspects ci-dessus pour les propositions qui seraient retenues par un Comité indépendant selon des critères prédéfinis.

### 3.1.4 Améliorer la compétitivité du riz nigérien

Comme indiqué dans la Stratégie Nationale de Développement de la Riziculture (SNDR), le riz national offre moins de marge que le riz importé, le rendant ainsi moins compétitif, malgré des fondamentaux économiques satisfaisants. Pour tirer profit de ces avantages et améliorer la compétitivité du riz local, les leviers sur lesquels on pourrait jouer sont les suivants :

- réduction du prix des intrants notamment les engrais qui représente 30% des charges totales ;
- réduction des coûts liés à la modernisation du système de production (labour, repiquage, désherbage et récolte), représentant 34% du coût de production ;
- améliorer le rendement / la productivité du riz paddy ;
- réduction des pertes post-récolte estimées à 20% de la production de paddy ;
- réduction du coût de la redevance eau représentant 24% des charges ;
- réduction du coût de l'énergie à la transformation ;
- augmenter les marges de distribution et réguler le marché.

### 3.1.5 Réduire la concurrence nigériane en achat du paddy et du riz

Le problème des exportations de paddy et de riz blanc vers le Nigeria est double :

- (i) L'**achat de paddy** par les commerçants Nigériens et Nigérians à des prix élevés, et son exportation vers les rizeries nigérianes, déprime les rizeries nigériennes de matière première, ce qui affecte directement leur rentabilité et donc leur stabilité financière. Ces achats aussi affecte les étuveuses et les moulins villageois qui peinent à se fournir en paddy à un prix acceptable ;
- (ii) L'**achat de riz blanc importé** par le Niger par des grossistes locaux qui en revendent une partie à des acheteurs Nigérians qui l'exporte au Nigeria n'affecte pas directement la riziculture du Niger, mais, à contrario, grève très fortement ses importations et les besoins de devises correspondants.

#### 3.1.5.1 Concurrence Nigériane pour l'achat du paddy

Le premier problème doit être traité par divers biais, car, en sus de la concurrence sur le prix d'achat, les acheteurs travaillant pour le compte des rizeries nigérianes offrent également des solutions aux producteurs pour le financement de leurs campagnes et pour d'autres besoins : approvisionnement en intrants, matériel agricole nigérian tous deux payés en paddy après récolte, désendettement auprès des usuriers, etc. Tout cela a progressivement créé des conditions de forte dépendance et d'obligation des producteurs vis-à-vis de ces acheteurs. Il est donc nécessaire de les aider à se désengager si le Gouvernement souhaite mettre un frein à ces exportations indésirables. La constitution de fonds de roulement, le recours au crédit intégré ou le warrantage font partie des moyens possibles pour arriver à ce désengagement des producteurs vis-à-vis de ces acheteurs.

Les rizeries pourraient appliquer les mêmes stratégies que les acheteurs nigérians, en offrant des services aux producteurs et aux coopératives en termes d'approvisionnement en intrants ou en machines agricoles, payables en paddy à la prochaine récolte, ce qui déplacerait les engagements des producteurs vers les rizeries nigériennes. C'est déjà le cas pour le groupement d'étuveuses de Gaya.

Il reste cependant le problème de la concurrence sur les prix d'achat du paddy entre ces acheteurs indésirables et les rizeries et transformateurs artisanaux (étuveuses et moulins villageois). Pour que les rizeries offrent un meilleur prix d'achat du paddy aux coopératives, il faut qu'elles puissent réaliser des économies sur les autres coûts de production (exploitation, amortissements et frais financiers), ce qui nécessite d'améliorer leur rentabilité actuelle par effet d'échelle, en accroissant fortement leurs niveaux de production. Pour cela elles doivent pouvoir acheter plus de paddy. On en revient donc ici aussi à des besoins de financement pour ces rizeries, à couvrir soit par des appuis en fonds de roulement soit par du crédit intégré comme expliqué plus haut entre coopératives et rizeries pour l'achat du paddy par ces dernières.

En complément de ces interventions, une prime à la production de paddy pourrait être envisagée (comme le fait l'UE à travers la PAC), qui serait servi aux coopératives et producteurs pour chaque tonne de paddy fournie aux transformateurs industriels et semi-industriels locaux à un prix attractif (en lien avec une baisse du coût de production du paddy), ce qui permettrait :

- aux producteurs de paddy d'obtenir un revenu de vente supérieur à celui offert par les commerçants Nigérians en cumulant la prime et la vente aux rizeries ;

- d'éliminer la concurrence Nigériane dans l'achat du paddy aux producteurs par les rizeries ;
- de réduire le coût de production du riz blanc et dérivés par les rizeries, à la fois par la baisse du prix d'achat du paddy aux producteurs, et par l'accroissement du volume d'usinage des rizeries.

Pour les étuveuses et leurs groupements, l'approche de solution est similaire, mais à une plus petite échelle : améliorer leur productivité et la qualité du riz étuvé par l'utilisation de kits d'étuvage plus modernes, pour réduire les coûts de production et accroître légèrement leur prix de vente, de façon à offrir un meilleur prix d'achat du paddy aux producteurs. Cela pourrait se combiner avec la méthode utilisée par le groupement d'étuveuses de Goya, qui passe des contrats de fourniture de paddy avec les producteurs et les appuie pour l'achat d'intrants (semence, engrais).

### 3.1.5.2 Exportation de riz importé vers le Nigéria

La déviation de riz blanc importé vers le Nigéria est probablement aussi importante dans la responsabilité du fort accroissement des importations de riz asiatique, que l'accroissement de la demande intérieure en riz blanc. Cette situation n'affecte cependant pas pour l'instant la riziculture nigérienne, car celle-ci n'est pour l'instant pas en mesure de satisfaire la demande en riz blanc local, préféré au riz importé malgré son prix supérieur, pour sa meilleure qualité et son meilleur goût, surtout vu la dégradation de qualité du riz importé dans ces dernières années. Par contre cela pourrait être le cas dans le futur, une fois la production locale fortement accrue.

Cette situation pourrait être améliorée par un meilleur contrôle des importations en ligne avec les besoins réels du Niger, et un suivi des produits importés au niveau des grossistes. Ces mesures seraient à compléter par une législation interdisant la revente et le transport du riz importé d'Asie vers les pays voisins. L'obtention de crédit pour l'importation du riz pourrait également être durcie.

## 3.2 CDV Moringa

Les qualités particulières du Moringa en termes de résistance à la sécheresse, fixation de l'azote atmosphérique, croissance rapide et haute valeur nutritionnelle en font un participant de choix dans le programme de la **Grande Muraille Verte**, où, non seulement il contribue à la fixation des sols et à la lutte contre la désertification, comme l'acacia senegal, mais il peut aussi contribuer si nécessaire à l'alimentation des chèvres et aussi produire des graines pour la production d'huile.

### 3.2.1 Développement de la production de moringa en poudre Export

Il y a un fort potentiel de développement pour l'exportation de poudre de Moringa de qualité vers l'Europe et les Etats-Unis. Cependant les petites unités existantes n'ont pas la capacité de fournir ce marché tant en quantité qu'en qualité et capacité de marketing export. Pour ces raisons, Il est donc nécessaire de créer quelques unités intégrées de production, transformation et commercialisation ayant ces capacités.

Il est ainsi proposé la création de ferme(s) communautaire(s) associant une unité centrale assurant les 3 fonctions ci-dessus à une couronne de producteurs opérant en monoculture intensive et en contrat de fourniture de feuilles fraîches avec l'unité centrale. Cette dernière équiperait les producteurs en pompes solaires et irrigation goutte à goutte, leur louerait si nécessaire les machines aratoires lourdes (tracteur,

charrue, cultivateur, andaineur, pulvérisateur, etc.), leur fournirait les semences PKM-1, compost, engrais et biopesticides à crédit, et assurerait leur formation et coaching technique, le suivi des cultures et le contrôle de qualité. En contrepartie les producteurs s'engageraient à fournir des feuilles en quantité, qualité et prix pour l'année à venir. Le développement serait réalisé en 4 phases successives :

- **Phase 1** – Identification d'un investisseur agricole propriétaire et gérant de la ferme communautaire ; étude de faisabilité et élaboration d'un business plan (investissement, marché, opérations, développement, rentabilité) ; identification d'un site adéquat pour l'unité centrale et les producteurs associés (Année 1) ;
- **Phase 2** – Création de l'unité centrale avec 3 parties : (i) une zone de production de feuilles pour y démarrer les plantations de Moringa et maîtriser la technique de culture ; (ii) un verger de production de semences PKM-1 pour distribution future aux producteurs ; et (iii) la zone de transformation avec atelier, bureaux et magasin. Négociations commerciales avec les futurs acheteurs de poudre (Année 1-2) ;
- **Phase 3** – Opération initiale de la ferme, sans appui de producteurs extérieurs, permettant de bien maîtriser les processus de production et de transformation, et de démarrer la commercialisation export (Années 2 & 3) ;
- **Phase 4** – Développement de la production de feuilles et de poudre par la sélection et l'intégration progressive de producteurs extérieurs de feuilles fraîches de Moringa sous contrat, en fonction du développement des ventes export (Années 4 +).

Le (les) projet(s) serai(en)t réalisé(s) en co-financement.

### 3.2.2 Développement de la production d'huile de Moringa Export

Comme pour la poudre de moringa, Il y a un fort potentiel de développement pour l'exportation de l'Huile de Moringa de qualité vers l'Europe et les Etats-Unis. Cependant les petites unités existantes n'ont pas la capacité de fournir ce marché tant en quantité qu'en qualité et capacité de marketing export. Pour ces raisons, il est donc nécessaire de créer des unités intégrées de production, transformation et commercialisation ayant ces capacités.

Ce développement requiert deux composants : (i) un verger producteur de graines sous pluie, ou, de préférence, avec une possibilité d'irrigation portable pour le début d'installation des arbres, ainsi que pour des irrigations d'appoint en saison sèche, afin d'augmenter la production de fleurs et, par suite, de graines ; et (ii) un atelier de transformation pour le nettoyage et le broyage des graines, l'extraction de l'huile - utilisant une presse hydraulique à froid de forte puissance -, sa filtration, son traitement et son conditionnement, additionné d'un bureau, un petit laboratoire et un magasin de stockage. Le développement serait réalisé en 3 phases successives :

- **Phase 1** – Identification d'un investisseur agricole qui sera propriétaire et gérant de l'entreprise ; étude de faisabilité et élaboration d'un business plan (investissement, marché, opérations, développement, rentabilité) ; identification de sites adéquats pour le verger à graines et pour l'ensemble atelier/bureau/labo/magasin, lesquels pourront être distants (Année 1) ;
- **Phase 2** – Plantation du verger à graines et construction de l'ensemble atelier/ bureau/ labo/ magasin. Négociations commerciales avec les futurs acheteurs ; recrutement du personnel (Année 1-2) ;

- Phase 3 – Opération de l'atelier, initialement avec des lots de graines achetées, puis utilisant la production interne de graines. Formation du personnel aux techniques de production, à l'hygiène et au contrôle de qualité. Débuts d'exportation de l'huile ; (Années 2 +).

Le (les) projet(s) serai(en)t réalisé(s) en co-financement.

### 3.3 CDV Oignon

#### 3.3.1 Soutien aux micro-transformatrices

Il existe un nombre conséquent de micro-transformatrices de Gabou estimé à plus de 10 000 unités au total (enquête SOFRECO-RECA, Novembre 2021), réparties dans les différentes régions productrices d'oignon blanc, dont surtout Tillabéry où 70% de la production d'oignon ( $\pm 25\,000$  tonnes par an) est transformée en divers types de Gabou, mais aussi Tahoua, Dosso et Maradi. Cette activité est fortement rémunératrice (marge brute de plus de 40%), assurant un revenu annuel moyen de 2 800 USD par opératrice. Cependant la production souffre d'un manque de qualité sanitaire, principalement lié à la vétusté des équipements de transformation.

Les interventions envisageables dans ce secteur seraient donc :

- élaborer des kits d'équipement nécessaires à la transformation en gabous et autres produits, comparables à ceux établis pour l'étuvage du riz, et en assurer la vente et la distribution en co-financement ;
- promouvoir et appuyer l'utilisation d'équipements innovants communautaires par les groupements de micro-transformatrices, comme les séchoirs solaires, l'emballage sous-vide, l'informatique de gestion, etc. ;
- élaboration et diffusion de manuels techniques de production ; formation et accompagnement technique des groupements pour leur permettre de mieux maîtriser les processus de production de gabous, purée, confiture, semoule et autres produits de transformation de l'oignon ;
- renforcer les capacités des micro-transformatrices en hygiène, contrôle de qualité, emballage, étiquetage, présentation, marketing ;
- établir des standards et normes de production pour les divers produits de transformation ; former les micro-transformatrices aux standards et au respect des normes requises pour la commercialisation des produits alimentaires ;
- renforcer la visibilité des produits transformés à travers la communication de masse, les publicités ; participer aux foires nationales et sous-régionales.

#### 3.3.2 Production semi-industrielle de Gabou cocktail (cube « Maggi »)

Le Gabou cocktail (Gabou Hamni), réalisé à partir du mélange de plusieurs variétés de Gabou, s'est avéré être un très bon substitut local aux cubes « Maggi » utilisés en cuisine pour rehausser l'arôme des plats. La société « Gabou Hamni » de Sakoira, Tillabéry, produit ce condiment très fortement apprécié, lequel a déjà sa place dans les magasins de Niamey et des capitales des pays voisins (Lomé), et essaie également de s'introduire dans les marchés européens et américains.

La production de Gabou Hamni est un processus assez complexe : production de Gabou Koirey et de Gabou Ize à partir des bulbes, production de Gabou Bi à partir des feuilles, et de Gabou Foro à partir des hampes florales ; puis cuisson/torréfaction

de ces divers Gabous, qui sont ensuite mélangés ; le mélange est ensuite épicé, salé et enrichie en sésame, puis pilé et tamisé pour obtenir le produit final. Le respect des règles sanitaires, ainsi que la standardisation du produit et le contrôle de sa qualité tout le long du processus nécessite son intégration dans des unités de production de taille suffisante. Voir illustration en **Annexe 7**.

En collaboration avec la FCMN-Niya et l'ANIPEX, la production de Gabou Hamni pourrait être fortement développée avec soit des entreprises de transformation de l'oignon existantes (SAFIE, SOTRACO, TRANSCO, Hada Zumunci, Mariétou et fils, etc.), soit par la création d'entreprises nouvelles par des investisseurs. Cela pourrait faire l'objet d'appels à propositions en co-financement.

### 3.3.3 Production semi-industrielle de poudre d'oignon Export

La production de poudre d'oignon est une activité prometteuse pour le marché à l'export, comme l'indique la tentative de Nestlé d'appuyer la création d'une usine de transformation à Niamey. Des plans étaient mis en place pour la production de poudre d'oignons par SOTRACO à Madaoua, dont une partie devaient être destinées à Nestlé (7 000 tonnes), et une autre (15 000 tonnes) à la production de plats locaux à base de farine d'oignons (un mélange d'oignons et d'autres produits locaux tels que le sel de Gaya et le soumbala) (RVO, 2019). Des études ont été réalisées conjointement par les deux sociétés concernant la rentabilité de cette action, cependant la société Nestlé a jugé à l'époque que les conditions n'étaient pas réunies car elle attendait un minimum d'investissement de la part des industriels du Niger dans la création et la gestion de l'unité de production, et a donc abandonné l'idée entrepreneuriale.

Au cours de la présente étude, la Banque Agricole du Niger (BAGRI) et la Maison de l'Entreprise logée dans la Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger nous ont confié avoir reçu des acteurs de la CDV Oignon (dont SOTRACO) qui sont à la recherche de financement afin de rendre possible la transformation de l'oignon en poudre telle que souhaitée par Nestlé. Il revient donc aux institutions d'apprécier si les projets sont rentables ou non.

L'étude FAO de 2021 mentionne également que, selon RVO (2019), dans la perspective de développer un commerce sous-régional, la SOTRACO dispose d'un accord de partenariat facilité par le programme 2Scale (SNV, Agriprofocus) avec la compagnie Tays Foods de Sokoto au Nigéria afin de garantir un approvisionnement dans la durée de l'usine de production de farine d'oignons qui aurait dû être installée avant fin 2019 à Madaoua au Niger.

Les interventions dans ce secteur pourraient ainsi être les suivantes :

- étudier en détail avec SOTRACO, la SNV, Nestlé et autres acteurs concernés les raisons entravant ce projet de création d'une usine de production de poudre d'oignons à Madaoua, Tahoua, qui est un des bassins majeurs de production de l'oignon au Niger ;
- si la raison majeure est un problème de défaut de financement par les banques locales (BAGRI) qui estiment le projet non bancable parce que trop risqué, ce risque pourrait être réduit par une contribution à l'investissement apportée par l'UE ou une organisation d'appui à l'investissement privé (comme le SFI ou la MIGA de la Banque Mondiale).

Le processus de production de la poudre d'oignon est illustré en **Annexe 7**.

## 3.4 CDV Niébé

### 3.4.1 Soutien au développement de petites unités de transformation du Niébé en produits secs

La transformation du niébé en **produits secs** (macaronis / spaghetti, couscous, biscuits) à partir de semoule et de farine, est une activité récente de certaines micro-transformatrices, qui demande à être développée, car ces produits secs sont à la fois de longue conservation, gouteux et très nutritifs (protéines végétales), en comparaison de ceux basés sur des céréales (riz, blé, etc.). Cependant ils sont produits pour l'instant à trop petite échelle pour pouvoir garantir leur qualité, et être connu et diffusé à une échelle suffisante pour permettre leur développement. Les interventions à réaliser dans ce secteur sont donc les suivantes :

- inciter les transformatrices existantes à se regrouper sous la forme de petites entreprises autogérés de 5-20 personnes, suivant les cas, afin de pouvoir bénéficier des appuis ci-après ;
- accompagnement dans l'organisation et la structuration en groupements des transformatrices pour : (i) faciliter l'achat de matières premières et d'équipements collectifs, (ii) réduire les coûts de production par économie d'échelle ; (iii) assurer le contrôle qualité ; (iv) produire des produits de qualité et standardisés en quantité suffisante pour développer un marché large et stable ; et (v) commercialiser les produits efficacement et à des prix attractifs ;
- appui à l'élaboration de projets et l'accompagnement à la rédaction de plans d'affaires pour les entrepreneurs et les promoteurs intéressés à s'engager et à investir dans ce type de transformation ;
- formation des opérateurs sur les itinéraires techniques et la gestion de production, l'hygiène et le contrôle de qualité, le conditionnement, la traçabilité et le marketing des produits ;
- formation des dirigeants en gestion de production, gestion d'entreprise, contrôle de qualité, marketing domestique et export ;
- suivi et appui-conseil durant l'établissement, le démarrage et la phase de stabilisation de l'activité des unités ;
- appui au développement de fabriques d'emballages et de la vente de matériel et d'équipement de conditionnement des produits à des prix abordables.

### 3.4.2 Soutien aux productrices de snacks et plats cuisinés

La production de snacks (beignets et galettes de Niébé) et de plats cuisinés (Béroua, Wassa-wassa, Garin Danwaké, etc.) est une activité artisanale importante et généralement individuelle au Niger, avec de nombreuses variations locales de ces produits, lesquels sont destinés à la consommation rapide parce que de faible durée de conservation. Ici encore la petitesse des opérations et la vétusté des équipements de transformation, ne permettent pas de garantir la qualité des produits, en particulier au niveau sanitaire. Les interventions permettant d'améliorer cette situation sont les suivantes :

- provision de subventions pour l'acquisition de matériels, équipements et emballages destinés à la transformation du niébé en vue d'améliorer la qualité des produits finis ;

- formation et accompagnement technique adéquat des groupements pour leur permettre de maîtriser les processus de production des snacks et plats cuisinés ;
- formation des acteurs aux normes requises pour la commercialisation des produits alimentaires ;
- sensibilisation et formation des transformatrices aux mesures d'hygiène et à la qualité des produits finis ;
- production de manuels techniques sur les processus de transformation du Niébé.

### 3.4.3 Soutien à la production d'aliments nutritionnels contenant du Niébé

La malnutrition des nourrissons et des enfants est un problème récurrent au Niger, qui affecte leur croissance et leurs futures capacités d'adulte. De gros efforts ont été réalisés à ce sujet, en particulier par la production de farines infantiles et de concentrés alimentaires, élaborés pour lutter, en particulier, contre la malnutrition aigüe et la malnutrition chronique. Une entreprise industrielle, la STA, est leader dans ce développement et produit une large gamme de produits spécialisés, recommandés par l'UNICEF, le PAM et MSF, dont la farine Vitamil.

Le Niébé est également un très bon aliment pour les diabétiques, en raison de son meilleur équilibre entre glucides et protéines, en comparaison des céréales.

Depuis 2009, le GRET appuie une dizaine d'**unités de production** d'aliments fortifiés (ou « farines infantiles »). C'est la seule ONG au Niger qui dispose d'une expertise dans la formation et l'équipement d'unités de productions d'aliments fortifiés avec du Niébé. En 2015, 8 tonnes de farines infantiles avaient été commercialisées. Ces farines sont composées de **céréales** et de **légumineuses** (dont le Niébé) pour l'énergie et les protéines, et enrichies en **vitamines** (Vitamine A en particulier), **sels minéraux** et **oligoéléments** (Zinc en particulier) en utilisant des Prémix importés. En 2015, le GRET en collaboration avec CRS a formulé une nouvelle farine infantile appelée **Garin Yara**, contenant de la farine de Niébé. Depuis cette date 10 unités de production de farine Gayan Raya ont vu le jour, financées par le projet PAFAN (5), le projet CRIALCES (2), le projet FOPAT (2) et l'UNICEF (1), dans 6 régions (Maradi, Zinder, Tahoua, Diffa, Tillabéry et Dosso).

Cependant l'offre est très loin de couvrir les besoins théoriques (autour de 10%), et la demande et la consommation sont aussi bien en deçà des besoins théoriques. De plus des produits « alternatifs » locaux ou importés, souvent de mauvaise qualité nutritionnelle, sont disponibles à l'achat et/ou distribués gratuitement, ce qui rend la situation confuse pour les ménages acheteurs. Il apparaît donc essentiel de mettre en œuvre une série d'interventions comme suit :

- investir le marché commercial avec de bons produits pour susciter la demande et développer les niveaux de production ;
- promouvoir la certification ou la création de labels afin d'aider les consommateurs à reconnaître les produits de qualité ;
- appuyer le GRET, le CRS et les projets opérants dans ce secteur pour la création de nombreuses unités de production de type Garin Raya, spécialement dans les zones les plus touchées par les problèmes de malnutrition.

Comme indiqué dans une des publications de l'International Trade Center « Unlocking opportunities for regional value chain integration within Africa », la production d'aliments renforcés pour les jeunes enfants est un des secteurs où l'AfCFTA (African Continental Free Trade Area) peut servir de cadre pour booster les échanges intra-africains et développer des chaînes de valeur intrarégionales. Les contraintes dans ce secteur sont de deux ordres : (i) le moindre accès aux machines spécialisées et technologies (déshydratation et transformation des aliments) et les capacités de production réduites entrave la compétitivité des pays africains (ratio coût/efficacité, économies d'échelle) pour servir le marché régional ; et (ii) le contrôle de qualité et de conformité crucial pour assurer la sécurité alimentaire est limité (accès limité aux laboratoires et facilités de test, manque de systèmes de contrôle qualité).

Ces éléments ont été récemment discutés (20 Juillet 2022) lors d'une conférence organisée par la Commission de l'UA et par l'EC, intitulée « Unlocking opportunities for regional value chain integration within Africa ».

### **3.4.4 Promotion de la Recherche-Développement sur la transformation en produits bruts et finis**

- Lancer des appels à la soumission de projets innovants pour la production de produits transformés de Niébé innovants, en collaboration avec l'INRAN/LTA, des unions de producteurs et/ou des laboratoires extérieurs (le Food Inn Lab d'AgroParisTech par exemple), comme cela a été réalisé pour l'Alkali de Niébé au Niger, ou les pâtes sèches (macaroni) de Niébé au Cameroun.
- Elaborer, en collaboration avec les ONGs « Afrique Verte » et NIGETECH, et les projets concernés, des itinéraires techniques précis pour la production des divers produits transformés de Niébé existants et pour celle de nouveaux produits, afin d'en améliorer, standardiser et garantir la qualité dans des quantités suffisantes pour permettre leur exportation.

## **3.5 CDV Bétail-Viande**

### **3.5.1 Améliorer l'alimentation du bétail**

#### **3.5.1.1 Récolte de fourrage naturel**

Le Niger possède de très grandes ressources en fourrage naturel qui ne sont pas totalement exploitées en pâturage par les éleveurs nomades et transhumants. Ces fourrages sont récoltés et vendus aux éleveurs sédentaires, mais les quantités récoltées (10 000 tonnes en 2011) sont loin de couvrir les besoins. Un des facteurs limitants pour accroître cette production est l'éloignement des zones de récolte et le manque de mobilité des récolteurs. Les interventions dans ce domaine pourraient donc être les suivantes :

- provision en co-financement de véhicules légers pour faciliter l'accès aux zones de récolte et le transport des fourrages jusqu'aux marchés. Cette aide pourrait être conditionnelle à la contribution des récolteurs à l'activité ci-dessous ;
- appui à l'ensemencement des zones agro-pastorales par la fourniture de semence d'espèces adaptées pour maintenir et augmenter la production de biomasse.

### 3.5.1.2 Production de fourrage

En réponse à la demande croissante d'aliments du bétail, la production de fourrage (bourgou, dolique, luzerne, sorgho, niébé et maïs fourragers) se développe dans les zones où la disponibilité en eau est assurée. On voit même des cultures de bourgou dans les périmètres irrigués, qui sont rentables vu le prix élevé des fourrages. Ce développement peut être accéléré par les interventions suivantes :

- élaborer des itinéraires technico-économiques pour ces diverses cultures ;
- production de matériel de vulgarisation et mise en œuvre de formation pour les candidats producteurs, en particulier les jeunes en recherche d'emploi ;
- soutien à la production et à la distribution de semence ;
- appui-conseil des producteurs au travers des nombreuses organisations et associations d'éleveurs.

### 3.5.1.3 Production d'aliments concentrés

La sédentarisation progressive des activités d'élevage du bétail (70% du cheptel aujourd'hui) et la progression de l'embouche, conduisent à une demande accrue en aliments concentrés complets, sous forme de granulés constitués de divers produits dont des sous-produits agro-industriels, des résidus de récolte secs, des grains (maïs, soja, céréales), des sels minéraux et des vitamines. Ces concentrés viennent en complément des fourrages grossiers qui eux assurent l'apport en matière sèche. Il existe une dizaine d'entreprises produisant ces aliments au Niger, dont la plus importante est AVINIGER. Il est nécessaire d'appuyer ces quelques entreprises à se développer et probablement d'en promouvoir de nouvelles.

Depuis 2015, on a vu aussi se développer une production d'aliments complets comportant également des fourrages grossiers pour l'apport en matière sèche, dénommés **Blocs multi-nutritionnels densifiés** (Projet SUR1M, mis en œuvre par le CRS et opérant au Niger dans la région de Tillabéry ; entreprise SALMA basée à Niamey). Cette production a beaucoup de succès et peut être accrue.

Les interventions proposées dans ce secteur sont donc les suivantes :

- élaboration de manuels techniques pour la production d'aliments concentrés et de Blocs multi-nutritionnels densifiés, y compris analyse de rentabilité ;
- appui au développement des entreprises productrices d'aliments concentrés pour augmenter et diversifier leur production ;
- appui au groupement villageois et entreprises péri-urbaines pour la création d'Unités de production de Blocs multi-nutritionnels densifiés.

## 3.5.2 Renforcement des Services Vétérinaires

### 3.5.2.1 Contrôle des épizooties

La détection rapide et le suivi des épizooties nécessitent des réseaux de surveillance épidémiologique performants. La volonté d'élaborer une carte pathologique est aussi clairement affichée par les autorités sanitaires. Cela nécessite le renforcement du dispositif de surveillance épidémiologique mis en place par la DGSV du MAG/EL. Il apparaît donc nécessaire de procéder aux interventions suivantes :

- évaluer les moyens supplémentaires à mettre en œuvre par la DGSV pour assurer effectivement la détection rapide et le suivi des épizooties ;

- rechercher et obtenir les sources de financement permettant la mobilisation de ces moyens supplémentaires ;
- assurer la formation et le coaching initial des personnels nouvellement engagés.

### 3.5.2.2 Développement des SVPP et autres prestataires de service privés

L'installation des **Services Vétérinaires Privés de Proximité (SVPP)**, initiée par les ONGs VSF-Belgique et Karkera en 2005, donne satisfaction aux éleveurs. Les SVPP permettent l'accès des éleveurs, surtout ceux des zones éloignées, aux services zoo-sanitaires et ainsi de réduire les coûts de prestation. Cette stratégie de mise en œuvre des actions de santé animale a un impact positif sur l'amélioration de l'accès des éleveurs aux soins de santé animale primaire, aux médicaments et aux vaccins essentiels de qualité. Leur nombre s'est progressivement accru, jusqu'à 37 en 2020. Sur ce total, seulement 26 ont effectivement conduit le mandat sanitaire pour la campagne de vaccination 2019-2020, contre la PPCB, la PPR et la PC. De plus leur nombre reste encore très insuffisant par rapport aux besoins (> 100) en relation avec la taille du cheptel nigérien. Les interventions dans ce secteur sont donc les suivantes :

- soutien à l'installation de SVPP supplémentaires, spécialement dans les zones d'élevage pauvrement pourvues ; selon le guide SVPP produit par le MEL, VSF-Belgique et Karkera, le budget de mise en place et accompagnement pendant 18 mois d'un SVPP de 30 AE s'établit à 57,9 M FCFA ;
- soutien à la conduite par les SVPP du mandat sanitaire pour les campagnes de vaccination contre la PPCB, la PPR et la PC ;
- soutien à l'installation de prestataires de service privés : micro-entrepreneurs, pharmaciens vétérinaires (seulement 4 en 2020), fournisseurs de médicaments et autres intrants.

### 3.5.3 Développement de l'embouche

L'embouche est une technique d'élevage intensif d'engraissement, conduite par les agriculteurs en fin des récoltes sur des animaux maigres entretenus en semi-liberté ou en stabulation totale dans les concessions et/ou dans des fermes. Les animaux sont le plus souvent sous abris et l'abreuvement se fait à volonté. Elle vise principalement la production de viande dans un temps relativement court, juste avant l'abattage. L'alimentation des animaux est principalement basée sur l'utilisation des résidus de récoltes, la paille de brousse, des aliments concentrés (son de céréales) et des sous-produits agro-industriels (tourteaux de coton...).

L'embouche bovine commerciale et l'embouche ovine commerciale au Niger ont été élaborées en profondeur par le projet PRODEX, et détaillées dans deux dossiers complets publiés en 2011 : (i) Le Référentiel Technico-économique de l'Embouche Bovine Commerciale ; et (ii) Le Référentiel Technico-économique de l'Embouche Ovine Commerciale, Ces dossiers comportent beaucoup d'information sur : (i) les besoins alimentaires des bovins et des ovins (matière sèche, énergie, matières azotées, minéraux, vitamines) ; et (ii) la composition des divers aliments disponibles au Niger, et la façon de les utiliser durant l'embouche. Cette information est capitale vu que les deux coûts majoritaires de l'embouche sont l'achat des animaux et leur alimentation.

Vu l'importance grandissante et le besoin future d'accroissement de l'embouche commerciale au Niger pour la production de viande à l'exportation, les interventions suivantes sont proposées :

- Promouvoir le développement de l'embouche auprès de personnes menant l'opération soit à titre individuel ou collectivement ; appuyer les candidats pour la constitution d'un fonds de roulement pour l'achat des animaux et des aliments ;
- Appuyer les emboucheurs pour la maîtrise des techniques d'embouche et la prophylaxie vétérinaire par la diffusion des référentiels ci-dessus, la formation et l'appui-conseil, au travers de la création de centres d'information embouche.

### **3.5.4 Amélioration des infrastructures d'abattage**

Les infrastructures d'abattage (abattoirs frigorifiques, abattoirs simples et aires d'abattage) sont en très mauvais état et ne permettent plus à leurs opérateurs et aux bouchers abattants de respecter les règles sanitaires pour la production, le stockage et la conservation de la viande, essentielles au respect de la sécurité sanitaire des consommateurs. Sur les 4 abattoirs frigorifiques principaux, seul l'abattoir de Maradi est en cours d'expansion et de réhabilitation par le PRACC (Banque Mondiale), et les travaux sont presque terminés. L'abattoir de Niamey s'est, lui, avéré impossible à réhabiliter (trop cher), mais sa reconstruction n'a pas pu être financé jusqu'à aujourd'hui. Les interventions possibles dans ce secteur sont donc les suivantes :

- construire un nouvel abattoir frigorifique à Niamey, destiné au besoin du marché domestique de la ville ;
- construire un second abattoir frigorifique à Niamey exclusivement réservé à l'exportation de viande congelée labélisée low-carbon et biologique ;
- réhabiliter l'abattoir frigorifique de Tahoua ;
- compléter la réhabilitation de l'abattoir frigorifique de Zinder (château d'eau déjà réalisé par le PRACC) ;
- construire des abattoirs simples modernes dans les principaux chefs-lieux de département ;
- réhabiliter les aires d'abattage existantes et construire de nouvelles aires d'abattage ;
- sensibiliser les acteurs au respect des règles d'hygiène corporelle, vestimentaire, des locaux et du matériel ;
- informer / sensibiliser les populations sur les dangers de la consommation des viandes provenant de l'abattage clandestin ;
- renforcer les capacités des services techniques pour le contrôle de l'abattage clandestin ;
- inciter les associations de consommateurs à prendre en compte la problématique des abattages clandestins ; sensibiliser les populations pour une meilleure collaboration dans le contrôle des abattages clandestins ;
- rendre systématique l'inspection ante mortem du bétail à abattre.

### 3.5.5 Formation des bouchers abattants, découpeurs et chevillards

Le Niger était connu comme un pays producteur et exportateur de cuirs et peaux. L'Etat a joué un rôle important dans la production, la commercialisation et l'exportation des cuirs et peaux. Le retrait de l'Etat de la CDV cuirs et peaux à travers la privatisation des Sociétés initialement créées a engendré des contre-performances dans cette CDV. En effet, il est noté une baisse de qualité des cuirs et peaux et la méconnaissance des normes à appliquer pour la redresser, en particulier au niveau des méthodes d'abattage. De plus la renaissance de l'exportation de la viande du Niger requiert une standardisation des méthodes de découpe des carcasses. Les interventions à envisager dans ce secteur sont donc :

- élaboration et diffusion d'un manuel d'abattage, de découpe et de conservation couvrant : (i) l'ensemble des précautions à prendre avant et durant l'abattage et la production des carcasses pour ne pas affecter la qualité des peaux ; (ii) les méthodes de découpe standard des carcasses et de la viande selon les normes internationales ; et (iii) les exigences sanitaires à respecter durant l'abattage des animaux, la découpe des carcasses et de la viande, et le stockage et transport des carcasses et de la viande ;
- appui aux organismes de formation des bouchers pour la vulgarisation des pratiques d'abattage et des méthodes de découpe décrites dans le manuel ci-dessus, dont une bonne part de démonstrations et d'exercices pratiques.

### 3.5.6 Développement de la production de Kilichi et de Viande Déshydratée du Niger (VDN)

Le Kilichi du Niger, comme la viande du Niger, est réputé dans toute la sous-région, et même connu et apprécié en Europe. Cette production souffre cependant de la petitesse des unités de transformation, de leur manque d'hygiène, d'un manque de standardisation des produits, et de piètres méthodes d'emballage, lesquels sont des obstacles à leur développement et à celui des exportations. Des initiatives récentes ont déjà été mises en œuvre pour améliorer cette situation, comme la production de Viande Déshydratée du Niger (VDN) et, plus récemment, le projet CEDEAO pour la production d'ECO-KILICHI utilisant un séchoir solaire. Ces initiatives peuvent être développées plus avant par le biais des interventions suivantes :

- élaboration et diffusion d'un manuel de production du kilichi répondant au goût des consommateurs nigériens et sous-régionaux ;
- regroupement de producteurs en unités de production plus importantes afin de bénéficier d'investissements de groupe (séchoir solaire, fumoir, emballeuse sous vide), d'économie d'échelle pour acheter la viande, les ingrédients, etc., réaliser des actions de marketing, mettre en place un système de contrôle de qualité, et produire une quantité suffisante de kilichi de qualité standardisée, afin de pouvoir répondre aux exigences de l'exportation ;
- soutien aux unités de production ci-dessus pour l'achat des équipements (séchoir solaire, fumoir, emballeuse sous vide), la formation des producteurs (technique, hygiène, contrôle de qualité, emballage, Branting, marketing), et leur suivi / coaching durant la première année de production.

## 3.6 CDV Gomme Arabique

### 3.6.1 Aménagement et gestion concertée des gomméraires du Niger

En collaboration avec les services forestiers, le Ministère de l'Environnement et les projets de développement agroforestiers (Grande Muraille Verte, GESFORCOM), les interventions suivantes devraient être mises en œuvre pour assurer le maintien et le développement de la ressource acacia senegal :

- Elaboration et mise en œuvre de plans d'aménagement et de gestion des gomméraires par les communautés locales, y compris zones d'agroforesterie, restauration des zones dégradées, Régénération Naturelle Assistée (RNA) et création de pistes d'accès ;
- Appui au développement de la gestion concertée de la ressource naturelle entre éleveurs, cueilleurs et autorités ;
- Appui au développement et à la gestion de plantations d'acacia, qui devrait être facilité par le financement récent reçu par le Niger pour le développement de la Grande Muraille Verte ;
- Lutte contre les feux de brousse, à travers la sensibilisation des populations riveraines, la formation et l'équipement de 10 brigadiers anti-feux dans chaque région et l'ouverture d'un réseau adéquat de bandes pare-feu.

### 3.6.2 Vulgarisation des bonnes pratiques de récolte de la gomme arabique

Au vu des contraintes et problèmes liés aux erreurs et défauts de pratique des cueilleurs-producteurs dans les méthodes de récolte de la gomme arabique, qui affectent à la fois la qualité et le rendement de collecte de la gomme, il faudrait à ce niveau diffuser largement auprès des autorités locales dans les zones de production le Manuel : « **Amélioration des techniques de production de la gomme arabique** » produit par le projet GESFORCOM.

Une version simplifiée de ce Manuel à destination des cueilleurs-producteurs dont beaucoup ne sont pas lettrés, devrait être produite et diffusée largement, basée essentiellement sur des images et couvrant les sujets suivants :

- le besoin de maturation de la gomme arabique sur l'arbre (résultat visuel sur les nodules et leur prix avec ou sans maturation) ;
- séparation des gommages des divers types de gommier (résultat visuel sur le prix avec ou sans séparation) ;
- séchage de la gomme arabique (résultat visuel sur les nodules et leur prix avec ou sans séchage suffisant) ;
- pratique de la saignée et de la récolte avec les outils appropriés (résultat visuel sur la production de gomme avec ou sans saignée). Cela inclut la méthode de saignée, le diamètre minimal de tronc ou de branche pour pratiquer la saignée ; la méthode de récolte et les outils ;
- le nettoyage et le tri de la gomme récoltée (résultat visuel sur le résultat du tri et la conséquence sur les prix avec ou sans nettoyage et tri) ;
- la gradation des nodules en 2-3 catégories suivant les besoins des acheteurs ;

- l'emballage, l'étiquetage des sacs et le stockage de la gomme dans de bonnes conditions (visualisation des bonnes et mauvaises conditions et des conséquences sur les prix).

Ces efforts de vulgarisation devraient être complétés par des démonstrations des bonnes pratiques dans les régions de production, et en particulier de la saignée et de la récolte, associées à la distribution des outils vendus à des prix subventionnés.

### 3.6.3 Amélioration de la mobilité des cueilleurs et des groupements

Un autre facteur limitant dans l'accroissement des rendements de collecte de la gomme est lié aux grandes distances à parcourir durant chaque tournée pour pratiquer les saignées puis, plus tard, procéder à la récolte. Le même problème se pose pour l'agrégation des collectes par les groupements de cueilleurs. Ces contraintes de mobilité pourraient être réduites par les interventions suivantes :

- Provision de moyens cyclables pour la collecte de la gomme ;
- Co-financement de l'achat de véhicules de transport légers pour les nouveaux groupements de cueilleurs, en contrepartie de leurs engagements dans la gestion des gomméraires (lutte contre les feux de brousse, reboisement).

### 3.6.4 Création d'une usine de nettoyage et concassage

Actuellement, ce maillon de transformation est quasi inexistant, la transformation ayant lieu hors du Niger. Néanmoins il serait nécessaire et profitable de disposer d'une unité de transformation semi-industrielle au Niger pour concasser la gomme et accéder au marché pharmaceutique et agro-alimentaire européen. Au vu du profil du marché à l'exportation, selon le groupe de travail gomme, cette unité devrait transformer 15% de la production (près de 400-600 tonnes de gomme). Il faudrait que celle-ci effectue essentiellement le nettoyage et la pulvérisation de la gomme arabique. Le travail est minutieux et très intensif en main d'œuvre (plus de 30 jours par tonne de gomme). Cette unité devrait être créée à Niamey ou dans ses environs, où sont situés les exportateurs. Deux sociétés différentes pourraient être intéressées dans ce développement : ASI, qui est le principal exportateur de la gomme arabique, et NEXIRA, groupe international possédant 50% du marché mondial de la gomme arabique.

Les interventions dans ce secteur pourraient être les suivantes :

- Identifier un investisseur (ASI, NEXIRA ou autre) intéressé par la création d'une unité industrielle de concassage de la gomme, et prêt à cofinancer sa construction puis à en assurer son fonctionnement sous condition d'un prix d'achat raisonnable de la gomme arabique aux producteurs cueilleurs ;
- Réaliser une étude de faisabilité de cette unité de transformation, comprenant les aspects approvisionnement, investissement, coût de production, marché et prix, business plan et évaluation des risques. L'Association Nationale des Exportateurs de Gomme Arabique du Niger (ANEGA) pourrait participer à l'étude ;
- Cofinancer (subvention à l'investissement) la construction et l'équipement de cette unité industrielle de concassage qui comporterait : (i) une unité de transformation pour 88 000 Euros ; (ii) un magasin surélevé de 600 m<sup>2</sup> pour un coût de 220 000 Euros ; (iii) Un groupe électrogène pour 13 000 Euros ; et (iv) des équipements de contrôle et de certification pour 88 000 Euros ;

- Contribuer à la formation du personnel de l'Unité, en termes de gestion des approvisionnements en gomme brute, d'opération et maintenance des machines, de contrôle de qualité de la gomme, et de gestion de la production.

### **3.6.5 Appui à la commercialisation pour l'export**

En collaboration avec l'Association Nationale des Exportateurs de Gomme Arabique du Niger (ANEGA), les interventions dans ce secteur pourraient être les suivantes :

- mise en œuvre d'une politique de communication au niveau national pour une promotion soutenue de la Gomme Arabique auprès des autres utilisateurs des gommiers (agriculteurs, pasteurs / éleveurs, villageois), des investisseurs, des exportateurs et des organismes de financement (banques, IMF, donateurs) ;
- encouragement de la participation des acteurs de la CDV Gomme Arabique à des foires et des événements nationaux et internationaux pour faire mieux connaître la Gomme Arabique du Niger ;
- meilleur contrôle des frontières pour réduire les exportations illégales, associé à une réduction des taxes d'exportation sur les exportations légales ;
- appui financier aux groupements et coopératives de cueilleurs-producteurs leur permettant d'acheter et payer la production de leurs membres et d'offrir du crédit (paiement différé) à leurs acheteurs grossistes.

## 4 LES PARTENAIRES DE MISE EN OEUVRE

---

### 4.1 Les Institutions publiques

#### 4.1.1 Les Ministères

Les ministères sont chargés de la mise en œuvre des orientations stratégiques décidées par l'état du Niger dans le cadre de l'initiative 3N sous la coordination du HC3N. Une de ces orientations concerne le développement des CDV. Les ministères doivent travailler en étroite concertation pour adopter une vision partagée de la problématique des CDV en général, et appliquée à chaque CDV en particulier. Un recensement des besoins pour l'élaboration de modes de travail, la mise en place de cadres collaboratifs avec les différents acteurs de l'administration doit être fait pour que celle-ci puisse pleinement jouer un rôle de guidage auprès des bénéficiaires directs et de leurs structures de représentation.

##### 4.1.1.1 Le Ministère du Commerce

C'est un ministère important pour tous les aspects d'information et de contrôle sur les prix des produits, ainsi que pour le développement du commerce domestique, de la transformation, et des exportations.

##### 4.1.1.2 Le Ministère de l'Agriculture

Ce Ministère est surtout concerné par les aspects stratégiques et politiques du développement de l'agriculture, avec des Directions Générales en Agriculture comme suit : Agriculture (Services, CDVs, Semences, Engrais), Génie Rural (Aménagement des terres, Irrigation, Equipements, etc.) et Protection des Végétaux (Interventions, Formation, Etudes, Réglementation, Pesticides).

##### 4.1.1.3 Le Ministère de l'Elevage

Ce Ministère est surtout concerné par les aspects stratégiques et politiques du développement de l'élevage, avec des Directions comme suit : Filières Animale et Qualité, Développement Pastoral, Industries Animales, Santé Animale, Sécurité Sanitaire des Denrées Alimentaires d'Origine Animale, Pharmacie Vétérinaires Privées et Privatisation de la Profession Vétérinaire, Promotion des Organisations d'Eleveurs, etc.

#### 4.1.1.4 Le Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre la Désertification

Dans le cadre de cette proposition, ce ministère est surtout concerné par les CDV Moringa, Bétail-Viande et Gomme Arabique dans leurs aspects agro-forestiers et agropastoraux. Pour les trois autres CDV, il est concerné par les aspects environnementaux du développement des périmètres irrigués, et par l'utilisation des intrants susceptibles de polluer les sols et les nappes phréatiques (engrais azotés, pesticides de synthèse).

#### 4.1.1.5 Le Ministère de l'Industrie et de l'Entrepreneuriat des Jeunes

Ce ministère est chargé de la conception, de la mise en œuvre et du suivi de la politique de l'État en matière d'activité industrielle ainsi que des initiatives entrepreneuriales des jeunes au Niger. A ce titre, il peut appuyer et assister des initiatives et des interventions dans le développement d'unités agro-alimentaires comme les rizeries, les minoteries, les moulins, les usines d'aliments pour animaux, de concassage de la gomme, etc. Il peut aussi contribuer au développement de petites entreprises artisanales de transformation par des jeunes.

### 4.1.2 Le HC3N

Le Haut-Commissariat à l'Initiative 3N doit impulser les actions en vue de promouvoir et assainir l'environnement des affaires et définir les priorités pour le développement du secteur privé. Plus spécifiquement, il est chargé de :

- arrêter les orientations liées à la mise en œuvre de la politique d'investissement ;
- suivre l'exécution de la stratégie nationale de promotion des investissements ;
- instruire toutes mesures nécessaires aux évolutions constatées en matière d'investissement ;
- susciter les mesures incitatives cohérentes pour les investissements ;
- s'assurer de l'exécution par le gouvernement de ces mesures.

### 4.1.3 Les Chambres Régionales d'Agriculture

Les Chambres Régionales d'Agriculture (CRA) sont des « établissements publics à caractère professionnel ». Public ne veut pas dire que c'est un service de l'État mais un « service d'intérêt général », c'est-à-dire une activité considérée par la puissance publique comme devant être disponible pour tous. La loi a confié aux Chambres d'Agriculture des missions d'intérêt général : représentation des agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, exploitants forestiers, appui conseil / vulgarisation, formation, information des professionnels agricoles.

Le Réseau National des Chambres d'Agriculture (RECA) travaille sur base d'un plan de développement stratégique (PDS) avec pour objectif global de développer et promouvoir des services utiles à l'endroit des professionnels agricoles. Au cours de la mandature qui démarre, un accent spécifique sera mis sur les éleveurs, les femmes et les jeunes. Les enjeux du PDS sont les suivants :

- renforcer la participation de la profession agricole dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques et stratégies agricoles ;
- améliorer et préserver le potentiel de production ;

- accompagner les exploitations agricoles (production végétales, élevage, pisciculture...) pour une meilleure sécurité alimentaire, une amélioration des revenus et des productions durables ;
- renforcer les métiers de l'agriculture en prenant notamment en compte une place privilégiée aux jeunes et aux femmes ;
- renforcer les CRA et les organisations de producteurs ;
- renforcer les capacités organisationnelles du RECA.

#### 4.1.4 Les Maisons du Paysan

**La Maison du Paysan** est un ensemble intégré et multifonctionnel d'infrastructures et de services implantés au niveau communal pour améliorer l'offre de services d'appui aux producteurs et aux entreprises agricoles pour soutenir leurs efforts d'augmentation des productions agro pastorales et leur productivité. Son but est de contribuer à l'amélioration de la disponibilité et à l'accès régulier aux facteurs de production ainsi que d'assurer la promotion de l'utilisation des technologies innovantes éprouvées et adaptées aux réalités locales afin de réaliser les objectifs fixés par le Plan d'investissement de l'initiative 3N.

Il existe 38 maisons du paysan actuellement complètes avec leurs 10 éléments et fonctionnelles dont 12 à Maradi, 10 à Zinder, 7 à Tahoua, 3 à Dosso, 2 à Niamey, 2 à Tillabéry et 2 à Diffa. La mise en place des 219 autres plateformes complètes se poursuit.

#### 4.1.5 La Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger

La Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger (CCIN) est en charge d'accompagner et soutenir les entreprises, en vue de renforcer leur capacité à relever les défis de la modernisation de l'économie et de stimuler leur compétitivité dans la durée. L'un des axes stratégiques de son programme est l'amélioration de l'information économique fiable qu'elle mettra à la disposition de l'Etat et des opérateurs économiques. Elle dispose de bureaux CCI décentralisés dans chaque région du Niger.

La « Maison de l'Entreprise », logée à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger, se charge notamment de :

- l'accompagnement et suivi des projets (informations réglementaires, juridiques, fiscale) ;
- la mise en relation, la promotion de partenariats (notamment le suivi des résultats de la rencontre des investisseurs) ;
- la mise en contact d'investisseurs privés internationaux avec le monde des entreprises domestiques au Niger ;
- l'appui technique aux entreprises de transformation et commercialisation des filières agricoles, viande/boucherie et industrie extractive ;
- l'appui technique aux entreprises de formation et le financement partiel de l'investissement pour les entreprises agricoles à haut potentiel.

#### **4.1.6 L'Agence Nigérienne de Normalisation, de Métrologie et de Certification**

L'Agence Nigérienne de Normalisation, Métrologie et Certification (ANMC), créée en 2019, est un établissement public à caractère administratif, doté de la personnalité morale et jouissant de l'autonomie financière.

Conformément à son décret de création, les missions assignées à l'ANMC sont : (i) l'élaboration de normes ; (ii) le suivi des mesures ; (iii) le contrôle des instruments de mesure réglementés et l'évaluation de la conformité des produits. Il s'agit en détail de l'élaboration des normes qui consiste à coordonner les activités nationales d'élaboration des normes dans tous les secteurs (Agroalimentaire, Environnement, Matériaux de construction, Hydrocarbure, Management de la Qualité, Chimique etc.) et d'assurer leur mise à disposition au public cible afin d'améliorer les conditions de vie et de travail de nos concitoyens.

Il faut noter qu'en 2022, 70 normes ont été élaborées et autorisées par le Conseil, dont 42 normes sur les produits agroalimentaires.

#### **4.1.7 L'Agence Nigérienne de Promotion des Investissements et des Projets Stratégiques**

L'Agence Nigérienne de la Promotion des Investissements Privés et des Projets Stratégiques (ANPIPS) est l'organisme gouvernemental (Etablissement public à caractère administratif) chargé de promouvoir le Niger sur le marché mondial en tant que destination pour les investissements directs étrangers. Sa mission principale est de faciliter, approuver et promouvoir les projets d'investissements. Elle est placée sous la tutelle technique du ministre, directeur de cabinet du président de la République mais dépend financièrement du ministère des Finances.

#### **4.1.8 L'Agence de Promotion du Conseil Agricole**

L'Agence de Promotion du Conseil Agricole (APCA) est chargée de planifier et programmer la mise en œuvre de la stratégie du Conseil Agricole, coordonner et animer le Système National de Conseil Agricole (SNCA), en relation avec toutes les structures concernées. Elle doit aussi mobiliser les compétences nationales pour assurer les fonctions du système.

#### **4.1.9 Le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN)**

Le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN), initié par l'I3N, propose une offre de services financiers correspondant aux différents besoins des producteurs et des entreprises des CDV. L'objectif est de faciliter les investissements privés et communautaires au niveau de tous les segments des filières alimentaires et agroalimentaires.

En pratique, trois facilités ont été définies pour :

- le soutien au crédit agricole, avec la Facilité 1, qui vise plus particulièrement les activités rentables orientées vers le marché. Cette facilité prend en compte certaines catégories d'acteurs telles que les jeunes producteurs et les groupements féminins, qui peuvent bénéficier de conditionnalités particulières. La mise en œuvre de cette facilité s'appuie sur une subvention adossée à un crédit. Le financement est à coûts partagés dont la formule classique est :

- o Apport propre : 10 %,
- o Crédit : 50%,
- o Subvention : 40%.
- le financement des investissements structurants agricoles, exclusivement par voie de subvention, avec la Facilité 2. Les investissements concernent toutes les infrastructures et actions structurantes à caractère communautaire ou public.
- le financement du conseil agricole, de la recherche, et du renforcement des compétences, avec la Facilité 3.

Par ailleurs, un processus de mise en place du Fonds de Garantie-FISAN, confié à SAHFI (Société Sahélienne de Financement) est en cours de développement. Le fonds de garantie sera dimensionné en fonction des sinistres estimés. Il sera ouvert exclusivement aux Banques et IMF agréées. Les risques liés aux crédits des exploitants agricoles, organisations de producteurs agricoles et PME agricoles et agro-alimentaires pourront être couverts par le FG-FISAN. Le rythme de mise en place suit globalement la même progression que dans d'autres pays de l'UEMOA.

#### 4.1.10 L'Agence Nigérienne de Promotion des Exportations

L'Agence Nigérienne de Promotion des Exportations (ANIPEX) est une association professionnelle actuellement hébergée par la Chambre de commerce qui en est le membre fondateur. L'ANIPEX a vocation de soutenir le développement des produits nigériens à l'extérieur, et de devenir l'acteur de référence pour la promotion des exportations.

## 4.2 Les Organisations professionnelles

### 4.2.1 Les Faïtières, Fédérations et Unions de Producteurs

Les faïtières concernées sont les suivantes :

- La FUCOPRI pour le Riz ;
- La FUGPN Mooriben, la FUMA Gaskiya et la FUOPAN Sa'a pour le Niébé ;
- L'ANFO et la FCMN-Niya pour l'Oignon, ainsi que l'Association des Producteurs Professionnels d'Oignons du Niger (APPON) ;
- La FNEN-Daddo et le CAPAN pour les éleveurs - L'Association Nationale des Producteurs de Bétail (ANPB).

Il n'existe présentement aucune Faïtière, Fédération ou Union pour les producteurs de Moringa et les cueilleurs-producteurs de Gomme Arabique, mais seulement des Groupements et Coopératives.

Le rôle des OP, unions et faïtières est de rechercher en permanence le dialogue entre tous les maillons de la CDV, dans un souci constant de faire valoir l'intérêt commun et d'offrir des services de qualité aux membres. Il est aussi de rééquilibrer le rapport de force économique avec les commerçants.

Certaines organisations jouent bien ce rôle, comme FCMN Niya. Les autres doivent se réformer en interne et être accompagnées pour cela afin d'assurer non seulement la cohésion des CDV mais aussi le guidage stratégique. Ce dernier consiste à donner des directions aux acteurs sur le long terme quant aux marchés à cibler, à la mise en conformité des produits, à rechercher sur le court et moyen terme les appuis

pour mettre en place les actions de modernisation, en particulier en termes d'investissements nécessaires pour répondre aux enjeux de croissance de leurs CDV respectives.

#### 4.2.2 Les Organisations de transformateurs agro-alimentaires

Trois Organisations de transformateurs agro-alimentaires ont été rencontrées dans le cadre de cette étude : pour le Riz, l'Oignon et la Viande, mais il n'y en a pas pour le Moringa, le Niébé et la Gomme Arabique. Ce sont :

- La FUCOPRI qui est active auprès des étuveuses de riz. Elle pourrait donc soutenir les interventions dans ce domaine ;
- L'Association Professionnelle des Transformateurs d'Oignons du Niger (APTON), qui regroupe huit collèges régionaux des commerçants d'oignons (un par région). Elle pourrait être mobilisée dans le cadre des interventions dans ce secteur ;
- L'Association Nationale des Transformateurs de Viande et des Producteurs de Kilichi, ainsi que l'Association des Vendeurs de Kilichi de Niamey, et les Petites Associations de Bouchers de Niamey. Elles pourraient aider à la mise en œuvre des interventions dans ce domaine (formation pratique à l'abattage du bétail et à la découpe des carcasses, standardisation des procédures, formation à l'hygiène, séchoirs solaires, etc.).

Pour le Niébé, des collaborations pourront être proposées aux ONGs et Projets déjà engagés dans le soutien à la transformation du Niébé, ainsi qu'au Laboratoire des Technologies Alimentaires de l'INRAN.

#### 4.2.3 Les Organisations de commercialisation agro-alimentaire

Trois organisations de commercialisation des produits ont été rencontrées dans le cadre de cette étude : pour l'Oignon, le Bétail et la Gomme Arabique. Mais rien de similaire n'existe pour le Riz, le Moringa ou le Niébé.

- Pour l'Oignon, l'Association Professionnelle des Commerçants d'Oignons du Niger (APCON), regroupe huit collèges régionaux des commerçants d'oignons ;
- Pour le Bétail, existe l'Association Nationale des Commerçants du Bétail ;
- Pour la Gomme Arabique, il y a l'Association Nationale des Exportateurs de Gomme Arabique du Niger.

#### 4.2.4 L'Organisation des Professionnels de l'Industrie du Niger

L'Organisation des Professionnels de l'Industrie du Niger (OPIN) est la plus importante association nationale d'employeurs (870 entreprises et une part importante du PIB). L'OPIN résume les principaux obstacles au développement du secteur privé au Niger comme suit :

- Manque de capital humain qualifié ;
- Inaccessibilité des possibilités de financement : l'agriculture représente moins de 1% des crédits bancaires, bien qu'elle corresponde à 40% du PIB ; le commerce national continue à absorber la plupart des crédits (46% des prêts) ;
- Coûts opérationnels élevés pour les entreprises ;
- Prédominance du secteur informel (70% du secteur privé).

L'OPIN pourrait appuyer le programme dans la recherche, l'identification et la sélection d'investisseurs pour les diverses unités semi-professionnelles proposées, pour les formations à la gestion (production, commercialisation, finances) et autres interventions.

#### 4.2.5 Les Interprofessions Spécifiques

Des interprofessions ont été créées dans quatre des CDVs de l'étude, souvent sous l'impulsion de projets : Riz, Niébé, Oignon et Bétail-Viande. Il n'en existe pas pour le Moringa et la Gomme Arabique.

- **L'interprofession riz** existe depuis de nombreuses années. Son Secrétaire Général est le Directeur Général de RINI, qui est aussi la gérante d'un point de vente (Château 8). Cette interprofession est assez active mais manque de moyens financiers pour mettre en œuvre son Plan d'Actions. Elle devrait pouvoir s'impliquer dans la mise en œuvre des interventions dans la CDV Riz ;
- **L'interprofession Niébé** nommée IPFN Inganci-Wake. Elle a été créée en 2013. Comme celle du riz, elle manque de moyens financiers pour mettre en œuvre son Plan d'Actions. Elle devrait également pouvoir s'impliquer dans la mise en œuvre des interventions proposées dans la CDV Niébé ;
- **L'interprofession Bétail-Viande** se nommait l'IP BVCP (Bétail-Viande, Cuirs et Peaux) initialement ; elle est maintenant devenue l'IP BV après le retrait de la CDV Cuirs et Peaux qui a créé sa propre interprofession (l'IPCP) ; l'IP BV est fonctionnelle et a déjà réalisé de nombreuses actions, mais a besoin d'appuis pour continuer la mise en œuvre de son Plan d'Action. Elle devrait également pouvoir s'impliquer dans la mise en œuvre des interventions proposées dans la CDV Bétail-Viande ;
- **L'interprofession Oignon** existe mais n'est pas fonctionnelle. Elle demande à être réactivée avant de pouvoir réellement s'impliquer dans la mise en œuvre des interventions proposées dans la CDV Oignon.

### 4.3 Les Organisations Non-Gouvernementales

Un grand nombre d'ONGs locales, nationales et internationales opèrent au Niger dans tous les domaines du développement ; beaucoup travaillent pour le développement des six CDVs étudiées. En voici quelques-unes :

#### Transformation du Niébé

- L'ONG internationale **Afrique Verte** avec son programme d'activités qui comporte une dotation des unités de transformation en équipements, un renforcement des capacités en termes de formation et un appui technique pour la qualité sanitaire des aliments ;
- L'ONG nationale **NIGETECH** qui forme les opératrices aux différentes techniques de transformation du niébé.

#### CDV Moringa

- L'ONG internationale allemande **Welthungerhilfe**, qui œuvre sur les aspects structuration, recherche et production pour la structuration organisationnelle de la filière Moringa » ;

- L'ONG internationale **CLUSA** (Ligue des Coopératives des Etats-Unis d'Amérique), qui s'est investie dans l'achat et la distribution de semences PKM-1 auprès des petits producteurs vulnérables.

#### CDV Oignon

- L'ONG internationale **SWISSAID** qui assiste les producteurs pour la vulgarisation et la commercialisation de l'oignon blanc de Soucoucoutane ;
- L'ONG internationale **CSA** (Collectif Stratégies Alimentaires), qui veut promouvoir l'agriculture durable et la sécurité alimentaire par le renforcement des organisations paysannes et la promotion de la souveraineté alimentaire dans les différentes régions du monde, et a étudié la CDV Oignon du Niger.

#### CDV Riz

- L'ONG nationale **Karkera**, Association Nigérienne pour la Dynamisation des Initiatives Locales, créée en 1992. Les interventions de Karkera touchent tous les départements du Niger, et plus particulièrement Diffa, Zinder, Tillabéry, Maradi et la CUN. Actuellement l'ONG compte 19 membres et environ 100 employés. Son siège social est basé à Niamey et dispose de coordinations régionales à Maradi et à Diffa ;
- L'ONG internationale **AFRICARICE**.

#### CDV Bétail Viande

- L'ONG internationale **SOS Sahel International** ;
- L'ONG nationale **ACOBES**, qui, selon la FAO, est la plus qualifiée pour la prise de conscience de la situation sanitaire du pays par les consommateurs ;
- L'ONG nationale **AREN** (Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger) ;
- L'ONG nationale **OJREA** (Organisation des Jeunes pour la Revalorisation de l'Élevage et de l'Agriculture), créée en 2014, qui œuvre pour le développement de l'agriculture et de l'élevage au Niger ;
- L'ONG internationale **ANA** (Aimons Notre Afrique) - Cinq coopératives ont reçu chacune un prêt de 5 millions de cette ONG et une assistance de vétérinaires agréés par ANA pour l'élevage des bétails destinés à la vente ;
- L'**APESS** (Association pour la Promotion de l'Élevage au Sahel et en Savane), qui travaille dans le domaine du Développement Rural en général et le secteur de l'élevage traditionnel en particulier. L'APESS offre ses services aux éleveurs et agriculteurs, mais aussi aux responsables et acteurs de différents projets de développement rural.

#### CDV Gomme Arabique

- L'ONG nationale **AJEDD** (Association de Jeunes Écologistes pour le Développement Durable), qui œuvre pour relancer la gomme arabique et encourager le développement de l'agroforesterie ;
- L'ONG internationale **ECODEL**.

## 4.4 Les Institutions financières

### 4.4.1 Les Banques Commerciales

Les principales banques du Niger sont :

- La BOA-Niger (Bank of Africa – Niger)
- La BAGRI (Banque Agricole du Niger)
- La Banque Atlantique Niger
- La BCN (Banque Commerciale du Niger)
- La BIA Niger (Banque internationale pour l'Afrique – Niger)
- La BIN (Banque Islamique du Niger)

La plus active dans le secteur agro-alimentaire est la BAGRI. En 2010, les établissements bancaires et financiers nigériens s'élèvent à 12 banques dont respectivement 10 pour les établissements bancaires et 2 pour les établissements financiers. Le réseau bancaire couvre surtout le secteur urbain (89 guichets) dont Niamey avec 51 guichets. Pour des raisons d'éloignement, très peu de guichets sont situés en milieu rural. Le taux de pénétration des banques en milieu rural est quasi nul étant donné le risque élevé de ce type d'opération et l'impossibilité des ménages ruraux à fournir les garanties exigées par les banques. Les crédits accordés au milieu rural se concentrent surtout sur les exploitations de grandes superficies et sont très limités. Seule la SONIBANK a établi des collaborations avec des ONG et des SFD (KOKARI) mais les risques sont très limités étant donné l'importance des fonds de garantie couvrant généralement 90% des impayés de crédit. Malgré l'importance de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche dans l'économie du Niger, l'utilisation des crédits déclarés à la centrale des risques concernant ce secteur ne dépasse pas les 1,5% du total de crédits octroyés au Niger.

### 4.4.2 Les Institutions de Microfinance (IMF)

Les IMF sont appelées Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) par l'UEMOA. En 2012, leur nombre était estimé à 110-115 SFD dont seulement 10 à 15 travaillant réellement dans le secteur rural.

Au Niger, une majorité des SFD est membre de l'Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de la Microfinance (ANIP-MF). Celle-ci a pour objectif de permettre l'accès des populations au financement rural, de réaliser un autocontrôle et de regrouper les différentes SFD afin de pouvoir représenter le secteur de la microfinance au Niger.

Il est souhaitable de les appuyer par un renforcement des structures à travers l'ANIP et par un soutien aux SFD pour la vulgarisation et l'accompagnement de leurs agents et de leurs clients.

## 4.5 Les Instituts de Recherche

### 4.5.1 L'INRAN

L'institut National de la Recherche Agronomique du Niger (INRAN) est un Etablissement Public à Caractère Scientifique, Culturel et Technique doté d'une personnalité morale et jouissant d'une autonomie financière. INRAN a pour missions générales de :

- concevoir et exécuter les programmes de recherches agronomiques dans tous les secteurs du Développement Rural ;
- coordonner et superviser toutes les recherches agronomiques entreprises au Niger ;
- contribuer à l'élaboration de la politique nationale dans le domaine de la recherche agronomique ;
- participer à la formation à la recherche et par la recherche ;
- contribuer au développement scientifique et technique et à la diffusion des résultats et produits de la recherche

L'INRAN est particulièrement actif dans la sélection et le maintien de variétés améliorées de plantes cultivées, ainsi que dans la production de semences G3 et G4 de riz, de niébé et d'oignon. Le Laboratoire de Technologie Alimentaire (LTA) est aussi très actif dans le contrôle et l'analyse des produits alimentaires.

#### **4.5.2 Le LABOCEL**

Le Laboratoire Central de l'Elevage (LABOCEL) est un établissement public à caractère administratif créé par ordonnance n°2009-20 du 3 novembre 2009. Il a pour missions de :

- assurer le diagnostic de laboratoire des maladies animales, en relation avec les services vétérinaires et les tiers ;
- concevoir et exécuter les programmes d'enquêtes épidémiologiques et de recherche, en relation avec la Direction de la Santé Animale et les tiers ;
- assurer la production, le contrôle et la distribution des produits biologiques, notamment les vaccins vétérinaires ;
- participer à l'élaboration et à la mise en œuvre des politiques et programmes de recherche vétérinaire, en relation avec les autres structures concernées ;
- assurer la mise en place et veiller à l'exécution d'un programme de formation continue du personnel ;
- élaborer et mettre en œuvre les programmes et projets relevant de son domaine de compétence ;
- entretenir des relations avec les institutions et organismes nationaux, régionaux et internationaux spécialisés dans son domaine de compétence ;
- veiller à l'élaboration et à l'application du programme qualité ;
- capitaliser les différents résultats de recherche en rapport avec les autres institutions de recherche.

#### **4.5.3 L'ICRISAT**

L'Institut International de Recherches sur les Cultures des Zones Tropicales et Semi-Arides (ICRISAT) possède son centre sahélien au Niger depuis 1989

Au Niger, le programme de l'Institut intervient sur plusieurs fronts, à savoir le programme sur les zones en marge du désert, l'éco-ferme sahélienne, le jardin africain, la conservation des ressources génétiques, la diversification des cultures (roselle, melon, mil, fourrages et Niébé) et la gestion des ressources naturelles (fertilité des sols, usage de microdoses d'engrais minéraux, etc.).

## 4.6 Le Secteur Privé

La contribution du secteur privé dans les initiatives de développement est essentielle dans le sens où elle apporte un facteur de durabilité lié au besoin intrinsèque de profitabilité de ce secteur. Donc tant que des profits peuvent être réalisés, le secteur privé appuiera ces initiatives et le pérennisera si nécessaire.

Dans ce cadre les acteurs du secteur privé peuvent apporter beaucoup d'éléments dans la mise en œuvre d'interventions et d'investissements pour le développement des Chaînes de Valeur : des biens (terrains, bâtiments, véhicules), des capitaux (par leurs moyens propres et par des prêts des banques), du personnel compétent (techniciens, spécialistes), de la capacité de gestion et de l'esprit d'initiative.

Les interventions proposées à ce niveau sont décrites en détail dans les Annexes de ce document ; elles sont généralement de divers ordres :

- Appui aux Opérateurs et Investisseurs privés (pour la construction de bâtiments, l'achat de machines et d'équipements de transformation, l'obtention de crédit de campagne et/ou de fonds de roulement, etc.) impliqués dans la transformation et la commercialisation des produits ;
- Appui aux coopératives-groupements de producteurs pour la formation des producteurs, l'achat d'équipements, la rénovation des magasins, le contrôle de qualité, l'obtention de crédit de campagne et/ou de fonds de roulement, etc.
- Appui au développement de petites rizeries et meuneries (3-10 personnes) et aux Associations d'étuveuses (kits d'étuvage) ;
- Soutien à la micro-transformation II<sup>e</sup> (semoule, farine, vermicelles, etc.) ;
- Appui aux éleveurs et groupements d'éleveurs - Soutien aux éleveurs s'impliquant dans la gestion pastorale (FEE) ;
- Amélioration de la Mobilité des Cueilleurs de Gomme et de leurs Groupements ;
- Appui à la transformation de la gomme (unité de concassage).

## 4.7 Les Partenaires Financiers et leurs Projets

#	Partenaire Financier	Programme / Projet	Période	Riz	Niébé	Oignon	Moringa	Bétail-Viande	Gomme
1	Banque Mondiale	PIMELAN (Projet intégré de modernisation élevage et agriculture au Niger)	2021-2027						
		PAPI 2 (Programme d'Appui à la Petite Irrigation) Phase II	2020-2023						
		PASEC (Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux risques Climatiques)	2016-2022						
		PECEA (Programme de Promotion de l'Emploi et de la Croissance Economique dans l'Agriculture) / Composante 2	2014-2021						
		PRODEX / PPEAP (Projet de Développement des Exportations de produits agrosylvopastoraux – Phase I et II)	2009-2017						
		PRAPS 2 (Projet Régional d'Appui au Pastoralisme au Sahel)	2015-2021						
		PRACC (Projet d'Appui à la Compétitivité et aux Sources de Croissance)	2013-2019						
		BioCF (Initiative Biocarbone / Bio Carbon Fund)	2006-2020						
2	BAD (Banque Africaine de Développement)	P2RS (Programme de Renforcement de la Résilience à l'Insécurité Alimentaire et nutritionnelle au Sahel)	2014-2023						
		PMERSA-MTZ (Projet de mobilisation des eaux pour le renforcement de la sécurité alimentaire)	2011-2019						
3	BOAD (Banque Ouest-Africaine de Dévt.)	PIPASA (Projet d'Intensification de la production agricole pour la Sécurité alimentaire)	2012-2022						
4	IsDB (Islamic Development Bank)	RRVCDP – Niger (Programme Régional de Développement des CDVs du Riz - Composante Niger)	2020- ??						
5	FAO (Food and Agriculture Organisation)	APRAO (Amélioration de la Production de Riz en Afrique de l'Ouest)	2010-2012						
		Projet de Relance de la Filière Niébé	2013- 2022						
		Projet d'amélioration de la sécurité alimentaire des ménages vulnérables par le renforcement de la production et de l'utilisation de semences améliorées	2010-2013						
7	PAM (Programme Alimentaire Mondial)	FOPATE (Projet de Fortification de produits alimentaires) - Ecoles	2017-2024						

#	Partenaire Financier	Programme / Projet	Période	Riz	Niébé	Oignon	Moringa	Bétail-Viande	Gomme
8	<b>FIDA (Fonds International de Développement Agricole)</b>	<b>ProDAF</b> (Programme de Développement de l'Agriculture Familiale - Maradi, Tahoua et Zinder)	2015-2023						
		<b>ProDAF-Diffa</b> (Programme de Développement de l'Agriculture Familiale)	2018-2025						
		<b>PASADEM</b> (Projet d'Appui à la Sécurité Alimentaire et au Développement dans la région de Maradi)	2012-2018						
		<b>PAMIRTA</b> Projet d'Accès aux Marchés et aux Infrastructures Rurales dans la région de Tahoua							
9	<b>PNUD (Programme des Nations Unis pour le Développement)</b>	Aménagement et mise en valeur d'un site de production de Moringa au profit du groupement Salma Harey (38 femmes de Téra)	2018						
10	<b>ONUFI</b>	Projet amélioration de la sécurité alimentaire et génération de revenus par la relance des filières viandes, niébé et lait	N/D						
11	<b>CEDEAO</b>	<b>PACBAO</b> (Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Eco-Kilichi du Niger</b> (Projet de Réalisation d'un Complexe autonome de Production Ecologique de la viande séchée du Niger : Kilichi)</li> <li>▪ Projet d'Appui à la Facilitation du Commerce du Bétail et de la Viande sur les principaux Corridors d'Exportation de Bétail</li> </ul>	2018-2023						
12	<b>MCC (Millenium Challenge Corporation)</b>	<b>Programme Compact du Niger</b> - Ensemble de projets dans l'irrigation, l'agriculture, l'élevage et la réhabilitation des routes	2018-2024						
13	<b>UE (Union Européenne)</b>	<b>INV-NIGER</b> (Innovations pour l'intensification durable des systèmes agricoles irrigués résilients face au changement climatique au Niger)	2020-2024						
		<b>GMV</b> (Grande Muraille Verte / Projet Fleuve)	2013-2018						
		<b>GESFORCOM</b> (Projet de Gestion forestière communale et communautaire)	2008-2012						
		<b>FOPAT</b> (Projet de Fortification des Produits Alimentaires)	2017-2021						
		<b>PAFAN</b> (Projet d'Appui à la Fortification Alimentaire au Niger)	2017-2021						

#	Partenaire Financier	Programme / Projet	Période	Riz	Niébé	Oignon	Moringa	Bétail-Viande	Gomme
14	<b>Aide bilatérale européenne</b>								
a	Coopération Française (AFD)	TAPSA (Transition vers une Agroécologie Paysanne au Service de la Souveraineté Alimentaire)	2018-2022						
		BOUNKASSA-KIWO (Développement durable de l'élevage pastoral à Zinder et Diffa)	2019-2025						
b	Coopération Espagnole (AECID)	APRAO (Amélioration de la Production de Riz en Afrique de l'Ouest)	2010-2012						
		INV-NIGER (Innovations pour l'intensification durable des systèmes agricoles irrigués résilients face au changement climatique au Niger)	2020-2024						
		PMERSA-MTZ (Projet de mobilisation des eaux pour le renforcement de la sécurité alimentaire)	2011-2019						
c	Coopération allemande (GIZ, KFW)	PISA 2 (Programme petite irrigation et sécurité alimentaire) Phase II	2021-2025						
		PROMAP III (Programme Promotion de l'Agriculture Productive)	2019-2021						
d	Coopération italienne (AICS)	PAMIRTA (Projet d'Accès aux Marchés et aux Infrastructures Rurales dans la région de Tahoua)	2017-2022						
e	Coopération Luxembourgeoise (LUX Développement)	PADAD (Programme d'appui au développement agricole durable dans la région de Dosso), Phase II (NIG/025)	2016-2022						
f	Coopération Suisse	PAOP (Appui aux organisations paysannes du Niger pour une meilleure sécurité alimentaire et nutritionnelle)	2017-2021						
		PAPI 2 (Programme d'appui à la petite irrigation)	2020-2023						
		PROMEL (Programme de promotion de l'entrepreneuriat local)	2020-2025						
		PECEA (Programme de Promotion de l'Emploi et de la Croissance Economique dans l'Agriculture) / Composante 1	2014-2021						
		PASEFA (Programme d'Appui à la Sécurisation des Exploitations Familiales Agro-pastorales)	2020-2024						
		PACBAO (Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest)	2018-2023						

#	Partenaire Financier	Programme / Projet	Période	Riz	Niébé	Oignon	Moringa	Bétail-Viande	Gomme
		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Eco-Kilichi du Niger</b> (Projet de Réalisation d' un Complexe autonome de Production Ecologique de la viande séchée du Niger : Kilichi)</li> <li>▪ Projet d'Appui à la Facilitation du Commerce du Bétail et de la Viande sur les principaux Corridors d'Exportation de Bétail</li> </ul>							
g	Coopération Néerlandaise (SNV)	Projet d'Amélioration de la Transformation du Niébé dans les régions de Zinder, Maradi, et Dosso	2009-2014						
		<b>PIDAN</b> (Projet Innovations Digitales pour les Agro-pasteurs du Niger)	2021-2023						
h	Coopération Belge (ENABEL)	<b>PRADEL Kiyo-Arziki</b> (Programme d'appui au développement de l'élevage)	2018-2023						
		<b>PAAPSSP</b> (Programme d'Appui à l'Aménagement Pastoral et à la Sécurisation des Systèmes Pastoraux)	2010-2015						
i	Coopération Danoise	<b>PECEA</b> (Programme de Promotion de l'Emploi et de la Croissance Economique dans l'Agriculture)	2014-2021						
j	Coopération Monégasque	<b>FOPATE</b> (Projet de Fortification de produits alimentaires) - Ecoles	2017-2024						
15	<b>USAID</b>	<b>YALWA</b> (Enhancing Markets and Nutrition in Niger)	2020-2025						
<b>16</b>	<b>ONGs</b>								
a	GRET	<b>FOPATE</b> (Projet de Fortification de produits alimentaires)	2017-2021						
		<b>PAFAN</b> (Projet d'Appui à la Fortification Alimentaire au Niger)	2017-2021						
b	CCFD	<b>TAPSA</b> (Transition vers une Agroécologie Paysanne au Service de la Souveraineté Alimentaire)	2018-2022						
c	EPER (Entraide Protestante Suisse)	<b>Programme Pays Niger /</b> Projet Culture de légumes et moringa à Mayahi, Maradi	2018-2022						
d	World Vision Niger	<b>Programme Subsistance et Sécurité Alimentaire</b> – Projet Transformation du Moringa (feuilles et graines)	2012-2016						

## 5 LES MODALITES D'INTERVENTION

---

La présente mission concernant les études approfondies des CDV sélectionnées peut servir de pistes à explorer pour définir et développer un programme de coopération mais ne peuvent pas pleinement être considérées comme des études d'identification ou de formulation.

Le programme d'interventions de la DUE pour le développement des six Chaînes de Valeurs sélectionnées pourra être appuyé par le biais de différentes modalités de mise en œuvre, qui sont passées en revue dans ce chapitre.

### 5.1 L'approche Programme/Projet

Pour une intervention plus ciblée, l'UE pourrait privilégier une approche Programme classique. Avant de monter un tel Programme, une ou des études de faisabilité ou de formulation spécifique aux CDV à appuyer en fonction des priorités stratégiques de l'UE et du Niger incluant l'étude approfondie des principaux groupes cibles à appuyer pour faire levier devraient être initiée(s).

Le montage classique pourrait être :

- Une assistance technique pour l'appui technique ou en matière de gestion aux groupes cibles (structuration des groupements, accompagnement à l'élaboration de business plans, renforcement de capacités des instituts de vulgarisation agricoles et d'appui/conseil, formations de formateurs, accompagnements agricoles etc., appui à la dynamisation de la commercialisation – marketing, promotion des produits, packaging etc.) ;
- Des marchés de fournitures ciblés sur des groupes cibles ou maillons spécifiques de certaines CDV que l'UE souhaiterait appuyer en priorité (Cf. les études approfondies détaillant le matériel, équipements et intrants spécifiques) ;
- Des subventions à certains groupements de professionnel(le)s, interprofessions, coopératives cibles que l'UE souhaiterait appuyer en fonction de ses priorités stratégiques.

## 5.2 L'instrument financier spécifique EFSD +

L'ESFD (European Fund for Sustainable Development)<sup>4</sup> + est un instrument financier de l'UE visant l'appui aux investissements. Il inclut :

- Des garanties, sous forme de prêt ;
- Des blending sous forme de mix entre dons et prêts ;
- Des facilités d'AT pour appuyer la qualité de la mise en œuvre des projets.

Dans le cadre de la garantie ESFD+, la Commission fournit des garanties partielles aux contreparties éligibles (European Development Finance Institutions ou International Development Finance Institutions), qui fournissent un soutien aux bénéficiaires en aval par le biais d'un large éventail d'instruments financiers, y compris des prêts, des garanties, des contre-garanties, des instruments du marché des capitaux et autres formes de rehaussement de crédit, assurance, fonds propres ou quasi-fonds propres, et participations.

La garantie ESFD+ couvre des portefeuilles d'investissements à mettre en œuvre par des contreparties éligibles dans des zones, appelées fenêtres d'investissement. Un premier ensemble de fenêtres d'investissement comprend : l'énergie durable et la connectivité ; le financement des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) ; l'agriculture durable, le développement rural et l'agro-industrie ; les agglomérations durables ; le numérique pour le développement.

Les investissements au titre de l'ESFD+ sont guidés par les politiques sectorielles de développement du bénéficiaire et contribuent à créer un environnement favorable (gouvernance, législation et réglementation) à travers les appuis apportés au titre des piliers 2 (Assistance technique) et 3 (faciliter l'environnement des affaires) de l'EIP (European Innovation Partnership).

Une Fenêtre Pays pourrait être explorée comme extension ou sur le même modèle que la Facilité d'investissement EDFI AgriFI<sup>5</sup>. Cette facilité d'investissement d'impact dispose actuellement de 120 millions d'euros financée par l'Union européenne. Son mandat est de fournir des financements à moyen et long terme aux entreprises du secteur privé actives dans la chaîne de valeur agroalimentaire, en mettant l'accent sur les petits exploitants agricoles. L'offre d'EDFI AgriFI combine capital d'investissement et assistance technique. EDFI AgriFI est gérée par la banque de développement FMO (Institution Financière de Développement néerlandaise), et la Société de gestion d'EDFI, une société établie par les 15 institutions européennes de financement du développement (IFD).

## 5.3 Team Europe Initiatives (TEI)

La Team Europe se compose de l'Union européenne, des États membres de l'UE – y compris leurs agences d'exécution et leurs banques publiques de développement – ainsi que de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) et de la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD).

Les Initiatives Team Europe (TEI) sont le fleuron de l'approche Team Europe. Ils produisent des résultats concrets pour les pays partenaires, conformément à leurs priorités stratégiques et nationales, et promeuvent la marque « Team Europe ».

<sup>4</sup> Fonds Européen pour le Développement Durable

<sup>5</sup> <https://www.agrifi.eu/>

L'analyse conjointe de l'UE et de ses EM menant à l'identification d'une TEI au niveau national devrait identifier une priorité critique (goulot d'étranglement) qui limite le développement et où un effort coordonné et cohérent de l'UE et de ses EM garantirait un **impact transformateur**. La conception, le financement et la mise en œuvre des TEI sont basés sur une approche inclusive, afin de tirer le meilleur parti de l'expertise et des ressources européennes. Les TEI doivent également rassembler la meilleure combinaison possible de modalités, d'outils et de partenaires (par exemple, les Organisations de la Société Civile et le secteur privé) pour produire l'impact escompté. Les TEI sont étayées par les priorités politiques et stratégiques de l'UE et guident la programmation des fonds de l'UE ; ils sont financés à la fois par le budget de l'UE et par les ressources financières correspondantes des États membres de l'UE participants. Les processus de programmation conjointe au niveau des pays devraient refléter et intégrer les initiatives Team Europe et, à leur tour, les TEI identifiées devraient alimenter les processus de programmation conjointe actuels et futurs. Ce processus est à initier et développer par le dialogue et la coordination entre l'UE et ses EM.

Une thématique possible pour une TEI au Niger pourrait être une agriculture intelligente face au climat (« climate smart agriculture »). Pour cela, la Délégation de l'UE pourrait proposer aux Etats-Membres de l'UE et aux banques européennes de développement (certaines TEI incluent également la Suisse et le Royaume-Uni de manière élargie) un programme permettant de mutualiser les appuis de chacun sous une même priorité convergeant vers les mêmes objectifs. Cette TEI pourrait inclure notamment certaines des CDV étudiées ou certains maillons de ces CDV.

## 5.4 Proposition des éléments du dialogue politique

Un certain nombre de préalables à la mise en œuvre des interventions et investissements proposés ont été évoqués précédemment et devraient faire l'objet d'un dialogue politique avec le gouvernement nigérien ; on peut citer :

- l'élaboration d'une Stratégie Nationale pour le Développement Inclusif des Chaînes de Valeur, du premier Maillon Approvisionnement en Intrants au dernier Maillon Commercialisation ;
- la création de Commissions interministérielles pour développer et la mise en œuvre des stratégies de Développement des six Chaînes de Valeur, en collaboration avec leurs interprofessions respectives ;
- la fixation d'objectifs et d'indicateurs de progrès quantifiés dans le temps avec des valeurs pouvant être raisonnablement atteintes pour le développement de ces Chaînes de Valeur, afin qu'elles soient crédibles pour tous les acteurs.
- la mise en place de négociations nécessaires avec le Nigeria pour relations commerciales

# ANNEXES

## Annexe 1 – Fiche de la CDV RIZ

### 1. Principaux défis et contraintes

<i>Maillon</i>	<i>Défis et Contraintes</i>
Approvisionnement en intrants	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Qualité des semences officielles fournies aux producteurs des Unions membres de de la FUCOPRI par les fermes semencières et les paysans multiplicateurs souvent médiocre ;</li> <li>▪ Producteurs non-AHA et non-membres des Unions sous la FUCOPRI laissés pour compte par le système et devant soit se faire aider par des projets d'ONG locales, soit se débrouiller seuls (autoproduction des semences) ;</li> <li>▪ Indisponibilité et/ou prix trop élevé des engrais minéraux à importer sur les marchés internationaux, sauf peut-être pour l'urée importée du Nigéria ;</li> <li>▪ Incapacité financière de la FUCOPRI d'approvisionner ses coopératives en engrais au niveau des besoins de leurs membres (taux de couverture de 66%) ;</li> <li>▪ Manque de contrôle des services de l'état sur l'importation, la distribution et l'utilisation des produits phytosanitaires, dont beaucoup sont interdits dans l'UE.</li> </ul>
Production primaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Peu d'accompagnement et de structuration des producteurs hors AHA ;</li> <li>▪ Problèmes fonciers (faible disponibilité et sécurisation) ;</li> <li>▪ Insuffisance d'entretien des infrastructures d'irrigation AHA ;</li> <li>▪ Délai important dans l'extension des infrastructures AHA ;</li> <li>▪ Mise en culture de variétés non homologuées ;</li> <li>▪ Insuffisant accès aux intrants (quantité et qualité,) et cherté ;</li> <li>▪ Faible mécanisation des opérations de production /post-récolte ;</li> <li>▪ Faible maîtrise des coûts de production du paddy, souvent excessifs, contribuant à réduire la compétitivité du riz local ;</li> <li>▪ Manque de percée du SRI (Système d'Intensification du Riz) ;</li> <li>▪ Accès au crédit entravé par des taux d'intérêt élevés, le manque de garantie des emprunteurs et les écarts entre calendriers de remboursement et de culture ;</li> <li>▪ Producteurs indépendants généralement endettés auprès des commerçants (dont Nigériens de plus en plus) pour financer leurs coûts de campagne.</li> </ul>

<b>Maillon</b>	<b>Défis et Contraintes</b>
Transformation Primaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sous-exploitation des unités industrielles et semi-industrielles (30% et 60% de leur capacité maximale respectivement), en deçà de leurs seuils de rentabilité (&gt;60% de la capacité), suite aux difficultés d'obtention du paddy des Coopératives ;</li> <li>▪ Prix d'achat insuffisant du paddy aux Coopératives par les unités industrielles et semi-industrielles, ne permettant pas de réduire la concurrence par les acheteurs Nigériens ;</li> <li>▪ Insuffisance des fonds de roulement des acteurs de la transformation et accès au crédit limité (taux d'intérêt élevé, autour de 15%) induisant des limitations financières dans l'achat du paddy aux coopératives ;</li> <li>▪ Riz blanc villageois et riz étuvé produits et consommés uniquement dans les zones de production rizicole ; la faible qualité de ces riz n'est pas un problème en zones rurales, mais pourrait gêner leur consommation en zones urbaines ;</li> <li>▪ Méconnaissance et indisponibilité du riz étuvé dans les centres urbains, qui consomment uniquement du riz blanc et ses produits dérivés, produit localement (préféré) ou importé (moins cher, mais de moindre qualité).</li> </ul>
Transformation Secondaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Demande encore très faible des produits secondaires du riz déjà existants au Niger (semoule, couscous, farine), de la part des ménages urbains, qui, pour la plupart d'entre eux, n'en sont pas familiers et restent d'utilisation méconnue.</li> </ul>
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Concurrence des négociants Nigériens pour l'achat du paddy ;</li> <li>▪ Concurrence du riz importé pour le riz blanc local ;</li> <li>▪ Peu d'image de marque (« branding ») des produits commercialisés au détail ;</li> <li>▪ Méconnaissance et indisponibilité du riz étuvé dans les centres urbains.</li> </ul>

## 2. Politiques d'accompagnement à promouvoir

<b>Type de politique</b>	<b>Description détaillée</b>
Politique de prix aux producteurs - Promotion de la qualité des produits	Semences de bonne qualité, suivi des itinéraires techniques de production, conservation/stockage, commercialisation.
Promotion de la mécanisation des agents (subvention)	Renforcement des capacités des agents, acquisition des équipements adaptés aux activités de production, transformation et commercialisation, mettre en relation les acteurs avec des structures de maintenance des équipements.
Crédit aux opérateurs	Organisation des acteurs, faciliter la présentation des Services offerts par les systèmes de financement aux opérateurs, mise en relation entre les opérateurs et les systèmes de financement, suivi de la mise en œuvre, évaluation.
Caisse de garantie des prêts	Garantie/caution solidaire, garantie matérielle, warrantage (garantie du prêt à travers dépôt du produit).
Reduction de la concurrence nigérienne en achat paddy et riz	Désengager les producteurs de leurs dettes envers les acheteurs nigériens ; Appui financier aux rizeries pour accroître leur production et acheter le paddy plus cher ; prime à la production pour le paddy fourni aux rizeries industrielles et semi-industrielles locales ; meilleur contrôle des importations en ligne avec les besoins réels du Niger, et suivi des produits importés au niveau des grossistes ; législation sur la revente du riz importé.

### 3. Zones ou régions d'interventions à privilégier

La riziculture se pratique dans toutes les régions hormis Agadez, mais surtout dans la vallée du fleuve Niger (Régions Tillabéry et Dosso) et le long de la Komadougou (Région de Diffa) et mobilise autour de 63 000 producteurs. 73% du riz est produit en riziculture irriguée et très largement en AHAs.

L'augmentation de la production de paddy à un taux annuel moyen de 4% (moyenne mobile) entre 2014 et 2019, traduit un phénomène d'émergence de la filière soutenu par la croissance de la demande en riz, qui demeure très en deçà des perspectives de croissance visées par le Gouvernement. Néanmoins en comparant les taux de croissances annuelles entre 2015 et 2019 des différentes productions céréalières, le riz reste le mieux placé avec 7,6% de croissance.

### 4. Description technique des interventions

En résumé il s'agit de réduire la contrainte foncière et de disponibilité en eau par un grand effort d'expansion des surfaces irrigués qui permettent aussi une réduction des coûts de l'irrigation. En même temps la réduction des contraintes rendement – semences – engrais passe par un soutien à la vulgarisation et à l'accès aux intrants. La réduction du principal coût de production, le travail, passe par un soutien élargi à la petite mécanisation des producteurs et leurs moyens de transport (mini tracteurs, véhicules 3-roues motorisés). Ces options d'équipement présentent plusieurs options pratiques : soutien à l'achat privé par un grand nombre de riziculteurs ou soutien à l'installation de prestataires de services couvrant l'activité mécanisée dans les parcelles.

Enfin la montée en puissance de la production de paddy nécessitera un soutien à la mise en place et l'équipement de nouveaux transformateurs à trois niveaux : (i) mini-rizeries ; (ii) étuvage du riz ; (iii) micro-transformation secondaire ; en sus d'actions pour la réduction de la concurrence nigérienne.

### 5. Partenaires

<i>Institution</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
Ministère de l'Agriculture	UE, USAID, BM, AFD, GIZ, Coopérations Suisse et Espagnole	Les 8 régions du pays
Réseau National des Chambres d'Agriculture	UE, USAID, BM, AFD, GIZ, Coopérations Suisse et Espagnole	Les 8 régions du pays
Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger	UE, USAID, BM, AFD, GIZ, Coopérations Suisse et Espagnole	Les 8 régions du pays
FUCOPRI	SOS Faim - VECO	Dosso, Niamey, Tillabéry

<i>Projet</i>	<i>Bailleur</i>	<i>Région couverte</i>
Programme Compact du Niger - Ensemble de projets en irrigation, agriculture, élevage et réhabilitation des routes	MCC (Millennium Challenge Corporation) - MCA (Millennium Challenge Account)	Dosso, Tahoua (Konni), Maradi et Tillabéry
INV-NIGER (Innovations pour l'intensification durable des systèmes agricoles irrigués résilients face au changement climatique au Niger)	UE et AECID (Coopération Espagnole)	Tahoua, Maradi et Tillabéry

<i>Projet</i>	<i>Bailleur</i>	<i>Région couverte</i>
PISA 2 (Programme petite irrigation et sécurité alimentaire) Phase II	KFW (Coopération Allemande)	Agadez, Tahoua, Tillabéry
PRODAF (Programme de Développement de l'agriculture familiale)	FIDA	Maradi, Tahoua, Diffa, Zinder
PAMIRTA (Projet d'Accès aux Marchés et aux Infrastructures Rurales Région de Tahoua)	AICS (Coopération Italienne)	Tahoua
PADAD (Programme d'appui au développement agricole durable), Phase II (NIG/025)	LUX Développement (Coopération Luxembourgeoise)	Dosso
PAPI 2 (Programme d'appui à la petite irrigation)	Coopération Suisse	Dosso, Maradi
PROMEL (Programme de promotion de l'entrepreneuriat local)	Coopération Suisse	Dosso

## 6. Investissements publics

<i>Intitulé</i>	<i>Détail</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Investissements structurants	Réhabilitation/ et création de surfaces irriguées AHA / non AHA Structuration du marché	FISAN 2
Mobilisation de prestataires de services publics	Production de semences G3 et G4 ; Introduction du système QDS Vulgarisation des BPA et du SRI (FUCOPRI, RECA, ONGs)	FISAN 3 Marché de Services

## 7. Appui aux investisseurs privés

<i>Intitulé</i>	<i>Détail</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appui aux Opérateurs privés (bâtiment, équipement de transformation, crédit de campagne, fonds de roulement)	Fonds de garantie risques de commercialisation	EFSD
Appuis aux coopératives-groupements	Réhabilitation et création de magasins de stockage Améliorer la compétitivité du riz nigérien	Marché travaux FISAN 3
Appui au développement de petites rizeries et meuneries (3-10 personnes)	Formation et équipement de petites entreprises	Appel à propositions
Appui aux Associations d'éleveuses	Provision Kits d'élevage	Appel à proposition Subvention
Soutien à la micro-transformation II <sup>re</sup> (semoule, farine, vermicelles, etc.)	Formation de groupes, équipement et marketing	Appel à proposition

## Annexe 2 – Fiche de la CDV MORINGA

### 1. Principaux défis et contraintes

<i>Maillon</i>	<i>Défis et Contraintes</i>
Approvisionnement en intrants	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Accroître la production et disponibilité en semences PKM-1 ;</li> <li>▪ Manque de développement d'alternatives locales aux intrants importés, dont la production de compost et de biopesticides, et l'utilisation de paillage ;</li> <li>▪ Manque de développement de l'utilisation des pompes solaires et des systèmes goutte-à-goutte, et donc de fournisseurs locaux de ces équipements.</li> </ul>
Production primaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Passer d'une production extensive en agroforesterie à une production plus intensive en monoculture permettant d'accroître la production de feuilles fraîches et sèches ;</li> <li>▪ Manque de développement de plantations forestières (2 x 3m) pour la production de graines et l'extraction de l'huile.</li> </ul>
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Petitesse des 11 000 unités de transformation, presque toutes artisanales, avec des insuffisances d'une part sur le plan hygiène/sanitaire et d'autre part sur celui de la productivité (bien plus faible que celle des pays voisins) ;</li> <li>▪ Faible disponibilité de matériels et équipements efficaces et efficaces au niveau des unités de transformation ;</li> <li>▪ Absence de système de contrôle qualité assorti de contrôles réguliers de la qualité des produits finis dans beaucoup d'unités, même si certaines entreprises de transformation ont réussi à faire certifier leurs produits par l'ANMC ;</li> <li>▪ Mauvaise qualité des conditionnements et emballages utilisés notamment dans les unités de transformation artisanale.</li> </ul>
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quasi-absence d'organisations paysannes locales et formelles en place pour appuyer et dynamiser la commercialisation des produits ;</li> <li>▪ Non maîtrise des activités de commercialisation dû à la non-professionnalisation des intervenants dans le domaine.</li> </ul>

### 2. Politiques d'accompagnement à promouvoir

<i>Type de politique</i>	<i>Description détaillée</i>
Politique de prix aux producteurs - promotion de la qualité des produits	Semences de bonne qualité, suivi des itinéraires techniques de production, conservation/stockage, commercialisation.
Promotion de la mécanisation des agents (subvention)	Renforcement des capacités des agents, acquisition des équipements adaptés aux activités de production, transformation et commercialisation, mettre en relation les acteurs avec des structures de maintenance des équipements.
Crédit aux opérateurs	Organisation des acteurs, faciliter la présentation des Services offerts par les systèmes de financement aux opérateurs, mise en relation entre les opérateurs et les systèmes de financement, suivi de la mise en œuvre, évaluation.
Caisse de garantie des prêts	Garantie/caution solidaire, garantie matérielle, warrantage (garantie du prêt à travers le dépôt du produit).
Environnement : Paiement de services environnementaux	Instaurer le paiement des services environnementaux en conformité à la Loi cadre Numéro 98-56 du 29 décembre 1998 relative à la gestion de l'environnement au Niger et les décrets d'application.

### 3. Zones ou régions d'interventions à privilégier

La culture de Moringa est faite en association avec des cultures maraîchères tant en saison sèche qu'en saison de pluie. La période de production de feuilles fraîches s'étale sur toute l'année (12 mois sur 12). Mais les quantités produites varient selon les saisons. Elles sont plus élevées en saison pluvieuse qu'en saison sèche. Les sites de production les plus importants sont situés à Maradi, Dosso, Tahoua et Tillabéry selon les statistiques agricoles de 2020.

### 4. Description technique des interventions proposées

<i>Intervention</i>	<i>Description technique</i>
Soutien aux petits producteurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Provision de motopompes et pompes manuelles pour l'irrigation du Moringa ;</li> <li>▪ Accès facilité aux engrais et produits phytosanitaires ainsi qu'à la fumure organique ;</li> <li>▪ Structuration du secteur par le soutien à la mise en place d'OP locales formelles en place pour appuyer / dynamiser la commercialisation du produit ;</li> <li>▪ Soutien au transfert rapide du Moringa frais ;</li> <li>▪ Instituer un système de contrôle qualité performant.</li> </ul>
Développement de ferme communautaire pour produire & exporter de la poudre de Moringa	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identification d'investisseur et étude de faisabilité ;</li> <li>▪ Création d'une Unité centrale (verger semences, parcelle production Moringa feuille, atelier de transformation, etc.) ;</li> <li>▪ Opération initiale pour bien maîtriser la production ;</li> <li>▪ Sélection et Intégration des producteurs contractualisés.</li> </ul>
Développement d'une Unité semi-industrielle pour produire & exporter de l'huile de Moringa	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identification d'investisseur et étude de faisabilité ;</li> <li>▪ Plantation du verger à graines et construction de l'ensemble atelier/ bureau/ labo/ magasin ;</li> <li>▪ Opération de l'atelier, initialement avec des lots de graines achetées ; Formation du personnel.</li> </ul>

### 5. Partenaires

<i>Institution</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
Ministère de l'Agriculture	Union Européenne, USAID, Banque Mondiale, AFD, Coopération Suisse, Coopération allemande, Coopération Espagnole...	Les 8 régions du pays
Réseau National des Chambres d'Agriculture	Union Européenne, USAID, Banque Mondiale, AFD, Coopération Suisse, Coopération allemande, Coopération Espagnole...	Les 8 régions du pays
Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger	Union Européenne, USAID, Banque Mondiale, AFD, Coopération Suisse, Coopération allemande, Coopération Espagnole...	Les 8 régions du pays

<i>Intitulé de projet</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
PIMELAN (Projet Intégré de Modernisation de l'Élevage et de l'Agriculture au Niger)	Banque Mondiale	Tahoua, Tillabéry, Diffa, Zinder, Agadez, Niamey

<i>Intitulé de projet</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
PAPI 2 (Programme d'Appui à la Petite Irrigation) Phase II	Coopération Suisse	Dozzo, Maradi
P2RS (Programme de Renforcement de la Résilience à l'Insécurité Alimentaire et nutritionnelle au Sahel)	Banque Africaine de Développement	Tillabéry, Tahoua, Diffa
Programme Compact 7 du Niger - Projets en irrigation, agriculture, élevage et réhabilitation des routes	Millenium Challenge Corporation	Toutes Régions
INV-NIGER (Innovations pour l'intensification durable des systèmes agricoles irrigués résilients face au changement climatique au Niger)	UE et AECID (Coopération Espagnole)	Tahoua, Maradi et Tillabéry
TAPSA (Transition vers une Agroécologie Paysanne au Service de la Souveraineté Alimentaire)	AFD et CCFD	Toutes Régions
Programme Pays Niger / Projet Culture de légumes et moringa à Mayahi	EPER	Maradi

## 6. Investissements publics

<i>Intitulé</i>	<i>Description</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Investissements structurants (pistes, réhabilitation-crédation surfaces irriguées, structure de marché)	SIM Agriculture Etude Marché Export Poudre et Huile	FISAN Facilité 2
Mobilisation de prestataires de services publics (vulgarisation, production de plants, travaux, structuration)	Soutien vulgarisation Soutien à la mise en place des OPs	FISAN 3 Marché de Services

## 7. Appui aux investisseurs privés

<i>Intitulé</i>	<i>Détail</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appui aux Opérateurs privés (bâtiment, équipement de transformation, crédit de campagne, fonds de roulement)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Co-financement de la création d'une ferme communautaire pour produire &amp; exporter de la poudre de Moringa</li> <li>▪ Co-financement de la création d'une Unité semi-industrielle pour produire &amp; exporter de l'huile de Moringa</li> </ul>	EFSD + et Appel à Proposition

<i>Intitulé</i>	<i>Détail</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appui coopératives et groupements de producteurs	Production et diffusion de semences PKM-1	FISAN 3
Appui micro-transformateurs	Provision d'équipement Formation à l'hygiène	Marchés de Services et de fournitures

## Annexe 3 – Fiche de la CDV NIEBE

### 1. Principaux défis et contraintes

Maillon	Défis et Contraintes
Approvisionnement en intrants	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disponibilité très limitée en semences améliorées, représentant seulement autour de 1% des semences utilisées ;</li> <li>▪ Indisponibilité et/ou prix trop élevé des engrais minéraux à importer sur les marchés internationaux ;</li> <li>▪ Manque de contrôle des services de l'état sur l'importation, la distribution et l'utilisation des produits phytosanitaires ;</li> <li>▪ Manque de développement des alternatives locales aux intrants importés, dont production de compost et biopesticides.</li> </ul>
Production primaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Manque d'accès aux intrants (semences, engrais, etc.) ;</li> <li>▪ Manque d'organisation et de formation des producteurs ;</li> <li>▪ Difficulté d'obtention de crédits de campagne ;</li> <li>▪ Insuffisance des structures de stockage adaptées ;</li> <li>▪ Utilisation de pesticides toxiques en production et pour le stockage par les producteurs et les commerçants grossistes ;</li> <li>▪ Manque d'utilisation du système PICS de triple ensachage.</li> </ul>
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contrainte de séchage des produits au soleil vs séchoir solaire ;</li> <li>▪ Courte durée de conservation des snacks et plats cuisinés ;</li> <li>▪ Unités de transformation artisanales de trop faible capacité et trop vétustes pour permettre leur développement ;</li> <li>▪ Matériels de transformation très rudimentaires et inadaptés à une production de qualité (propreté, hygiène, saveur, etc.) ;</li> <li>▪ Micro-transformation orientée vers le marché domestique, ayant besoin de modernisation ( finition, emballage, marque) et de nouveaux produits pour toucher les marchés export ;</li> <li>▪ Insuffisance d'appui technique et financier en matière de transformation et de commercialisation des produits ;</li> <li>▪ Insuffisance d'autofinancement et de financement externe ;</li> <li>▪ Absence de système de contrôle qualité assorti de contrôles réguliers de la qualité des produits finis ;</li> <li>▪ Mauvaise qualité des conditionnements et emballages utilisés notamment dans les unités de transformation artisanale.</li> </ul>
Commercialisation	<p><b>Produits bruts (grain, farine, fânes)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Absence d'organisation des producteurs et des meuniers (ruraux et urbains) pour la mise en marché des produits bruts traduite par une grande diversité des prix pratiqués ;</li> <li>▪ Offre très dispersée et circuits de commercialisation reposant sur un cadre informel et sans mesures standards ;</li> <li>▪ Non-maîtrise des marchés d'exportation du Niébé grain ;</li> <li>▪ Pertes au stockage très élevées ;</li> <li>▪ Absence de traçabilité des produits, et de normalisation.</li> </ul> <p><b>Produits finis secs (couscous, spaghetti, etc.)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Offre très limitée en dépit d'une demande croissante pour ce type de produits dans les marchés urbains ;</li> <li>▪ Faible capacité commerciale des groupements et connaissance limitée sur le marché ;</li> <li>▪ Faible visibilité des unités et des produits offerts par les unités de transformation ;</li> <li>▪ Manque de garantie assurance qualité pour les clients ;</li> <li>▪ Absence de traçabilité des produits.</li> </ul>

<i>Maillon</i>	<i>Défis et Contraintes</i>
	<p><b>Produits de restauration (Beignets, Beroua, etc.)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Manque de contrôle dans la qualité des ingrédients utilisés dans les recettes, en particulier concernant la farine de niébé ;</li> <li>▪ Manque d'hygiène dans la préparation des snacks et des plats cuisinés ;</li> <li>▪ Très peu d'opportunités de développement en raison de l'absence de chaîne du froid pour ces produits de restauration à faible durée de conservation.</li> </ul>

## **2. Politiques d'accompagnement à promouvoir**

<i>Type de politique</i>	<i>Description détaillée</i>
Politique de prix aux producteurs - promotion de la qualité des produits	Semences de bonne qualité, suivi des itinéraires techniques de production, conservation/stockage.
Promotion de la mécanisation des agents (subvention)	Renforcement des capacités des agents, acquisition des équipements adaptés aux activités de production, transformation et commercialisation, mise en relation avec des structures de maintenance des équipements.
Crédit aux opérateurs	Organisation des acteurs, faciliter la présentation des services offerts par les systèmes de financement aux opérateurs, mise en relation entre opérateurs et systèmes de financement, suivi de la mise en œuvre, évaluation.
Caisse de garantie des prêts	Garantie/caution solidaire, garantie matérielle, warrantage (garantie du prêt à travers le dépôt du produit).
Environnement : Paiement de services environnementaux	Instaurer le paiement des services environnementaux en conformité à la Loi cadre Numéro 98-56 du 29 décembre 1998 relative à la gestion de l'environnement au Niger et les décrets d'application.

## **3. Zones ou régions d'interventions à privilégier**

La culture du niébé est pratiquée sur la quasi-totalité des terres et par une large majorité des producteurs. Les producteurs sont estimés à 2 millions, installés sur une superficie évaluée à 5,7 millions ha. Même si ces producteurs s'inscrivent dans la diversification en pratiquant l'élevage et d'autres cultures, le niébé constitue pour la plupart d'entre eux la principale source de revenus compte tenu de son prix plus rémunérateur sur le marché que le mil et le sorgho. Les plus grandes Régions de production sont Maradi, Dosso, Zinder et Tillabéry.

## **4. Description technique des interventions**

Il s'agit de fournir des solutions adéquates pour réduire les pertes au stockage (triple ensachage), augmenter les rendements, soutenir une micro- transformation orienté d'abord vers le marché domestique, promouvoir de nouveaux produits transformés pour l'exportation, améliorer la maîtrise des marchés d'exportation de grain par les exportateurs nigériens (plateforme d'exportation, système de suivi des marchés régionaux).

## 5. Partenaires

<i>Intitulé de projet</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
Ministère de l'Agriculture	Union Européenne, Banque Mondiale, Coopération Danoise	Les 8 régions du pays
Réseau National des Chambres d'Agriculture	Union Européenne, Banque Mondiale, Coopération Danoise	Les 8 régions du pays
Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger	Union Européenne, Banque Mondiale, Coopération Danoise	Les 8 régions du pays
PIMELAN (Projet Intégré de Modernisation de l'Élevage et de l'Agriculture au Niger)	Banque Mondiale	Tahoua, Tillabéry, Diffa, Zinder, Agadez, Niamey
FOPATE (Projet de Fortification des produits alimentaires)	PAM / Coopération Monégasque	Toutes Régions
ProDAF	FIDA	Maradi, Tahoua, Zinder, Diffa
Projet YELWA	USAID	Tillabéry, Zinder, Maradi
PROMEL Appui à l'entreprenariat dans les régions de Dosso et Maradi	Coopération Suisse	Dosso et Maradi
PASEC (Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux risques Climatiques)	Banque Mondiale	Dosso, Maradi, Diffa, Zinder, Tillabéry, Tahoua, Agadez

## 6. Investissements publics

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Investissements structurants (pistes, réhabilitation-crétion surfaces irriguées, marché)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Création d'une plateforme d'exportation régionale ;</li> <li>▪ Etude de marché export.</li> </ul>	FISAN 2
Mobilisation de prestataires de services publics (vulgarisation, production de plants, travaux)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Soutien aux producteurs de biopesticides et biostimulants ;</li> <li>▪ Promotion des sacs PICS ;</li> <li>▪ Promotion engrais organiques pour production de niébé bio.</li> </ul>	FISAN 3 Marché de biens
Appui aux collectivités locales (capacité de stockage)		Marché de travaux / EFSD +

## 7. Appui aux investisseurs privés

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appuis aux coopératives - groupements de producteurs	Améliorer l'accès aux intrants (semences, engrais, insecticide) / crédit à travers les groupements ; Promotion des sacs PICS triple ensachage.	FISAN 1 Marché de fournitures
Appui aux micro-transformateurs	Provision de kits d'équipement ; Appui Recherche Développement nouveaux produits transformés.	Marché de fournitures FISAN 3

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appui aux Opérateurs privés (bâtiment, équipement de transformation, crédit de campagne, fonds de roulement)	Création de mini meuneries ; Création de petites entreprises de transformation du niébé en produits sec (couscous, spaghetti).	EFSD +

## Annexe 4 – Fiche de la CDV BÉTAIL VIANDE

### 1. Principaux défis et contraintes

<b>Maillon</b>	<b>Défis et Contraintes</b>
Approvisionnement en intrants	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Faible productivité et grandes variations interannuelles de la production naturelle de fourrages dans les parcours ;</li> <li>▪ Faible utilisation des résidus de récolte (chaumes, pailles et fanes) en rapport avec les grandes quantités disponibles ;</li> <li>▪ Développement trop lent et très insuffisant des cultures fourragères (bourgou, luzerne, sorgho fourrager, etc.) ;</li> <li>▪ Désorganisation du commerce des fourrages entraînant de la spéculation et de fortes dérives dans les prix ;</li> <li>▪ Faible utilisation des résidus agro-industriels produits localement et utilisé dans la fabrication de concentrés pour l'alimentation animale ;</li> <li>▪ Nombre très insuffisant de vétérinaires ruraux couvrant seulement 10 à 25% des besoins selon les normes UEMAO ;</li> <li>▪ Forte incidence des maladies sévères et mauvais état sanitaire du bétail (défaut de vaccination / traitement antiparasitaire).</li> </ul>
Production primaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Manque d'amélioration des races par insémination des meilleures femelles des troupeaux avec de la semence provenant de mâles sélectionnés ;</li> <li>▪ Occupation des aires de pâturage et des couloirs de passage par les cultures ;</li> <li>▪ Insuffisance en encadrement et appui-conseil des éleveurs pour un meilleur usage des pâturages, régler les conflits entre pasteurs et agriculteurs, augmenter les taux de vaccination et de traitement antiparasitaires, promouvoir l'embouche, et les informer sur les prix de marché ;</li> <li>▪ Connaissance insuffisante des éleveurs des besoins alimentaires du bétail en période de croissance et au stade adulte, pour leur croissance, leur entretien et leur production ;</li> <li>▪ Unités de fabrication des Aliments Bétail en nombre insuffisant ;</li> <li>▪ Insuffisant recours à l'embouche, lié au fait qu'une grosse part du cheptel exploité est vendu sur pied pour l'exportation, sans référence au poids, l'embouche étant réalisée à l'extérieur ;</li> <li>▪ Faible niveau de vaccination du bétail contre les maladies prévalentes et faible usage des traitements antiparasitaires entraînant des faiblesses, des retards de croissance et un manque de production des animaux ;</li> <li>▪ Insuffisance des points d'eaux pastoraux ;</li> <li>▪ Faible accès au financement des éleveurs pour couvrir les coûts des vaccinations et de soin des animaux, et l'achat des fourrages en cas d'insuffisance des pâtures ;</li> <li>▪ Faible accès au financement des emboucheurs pour l'achat des animaux et des aliments ;</li> <li>▪ Manque d'interaction entre producteurs et autres acteurs ;</li> <li>▪ Désorganisation des marchés au bétail existant favorisant la domination sur le prix par les acheteurs grossistes et bouchers.</li> </ul>
Transformation	<p><b>Abattage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les 4 abattoirs frigorifiques de Niamey, Zinder, Maradi et Tahoua en très mauvais état physique et sanitaire, y compris leurs entrepôts réfrigérés ;</li> <li>▪ Difficulté de contrôle et de maîtrise de l'abattage par les services publics et les institutions sanitaires ; persistance des abattages clandestins ;</li> </ul>

<b>Maillon</b>	<b>Défis et Contraintes</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Augmentation de saisies post mortem (après abattage), liées au mauvais état sanitaire des animaux ;</li> <li>▪ Non-respect des normes sanitaires de base par les opérateurs informels (abattages familiaux, villageois et clandestins) ;</li> <li>▪ Difficulté des opérateurs privés à s'installer (nouveaux abattoirs) au vu d'une approche PPP difficile à opérationnaliser ;</li> <li>▪ Aires d'abattage endommagées et insuffisantes ;</li> <li>▪ Non maîtrise des contaminations et multiplications bactériennes sur les carcasses après abattage ;</li> <li>▪ Insuffisance des volumes d'entreposage correctement réfrigéré pour le stockage des carcasses d'animaux abattus, aussi bien dans les abattoirs que chez les chevillards ;</li> <li>▪ Manque de véhicules de transport isothermes réfrigérés pour les carcasses et pour la viande fraîche.</li> </ul> <p><b>Boucherie / Découpe des carcasses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Très grande majorité des boucheries de type artisanal sans moyen de stockage réfrigéré, et devant vendre la viande très rapidement ;</li> <li>▪ Non maîtrise des contaminations / multiplications bactériennes sur les carcasses avant / en cours de découpe et sur la viande ;</li> <li>▪ Manque d'infrastructures appropriées pour la transformation de la viande ;</li> <li>▪ Inadaptation des étals de boucherie traditionnels et manque de boucheries modernes.</li> </ul> <p><b>Fabrication de Kilichi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Multiplicité des acteurs informels ;</li> <li>▪ Conditions de production peu hygiéniques, avec un système d'emballage non adapté qui handicape la croissance du marché et l'exportation ;</li> <li>▪ Cherté de la viande rouge à certaine période de l'année ;</li> <li>▪ Absence de normes de dosage des ingrédients ;</li> <li>▪ Difficultés d'accès au crédit pour le fonds de roulement ;</li> <li>▪ Faible modernisation du processus de production (coupe et découpe, laminage, séchage, grillage, enrobage, etc.) ;</li> <li>▪ Insuffisance de formation des apprentis (surtout en technique de coupe, hygiène, qualité, etc.) ;</li> <li>▪ Insuffisance de conditionnement.</li> </ul> <p><b>CDV Cuir et Peaux (sous-produits de la CDV Bétail-Viande)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Manque de soin des peaux du bétail sur pied ;</li> <li>▪ Abaissement de la qualité au niveau du dépeçage ;</li> <li>▪ Mauvaises conditions de stockage des peaux ;</li> <li>▪ Valeur ajoutée réalisée à l'extérieur du Niger du fait de l'exportation faite majoritairement en bétail sur pied ;</li> <li>▪ Grande désorganisation des opérateurs dans la filière ;</li> <li>▪ Contrôle sanitaire insuffisant à l'exportation.</li> </ul>
Commercialisation	<p><b>Général</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Insuffisance de fonds de roulement des acteurs et Difficulté d'accès aux crédits ;</li> <li>▪ Méconnaissance et inadaptation des textes législatifs et réglementaires ;</li> <li>▪ Incapacité des opérateurs à répondre aux cahiers des charges des marchés porteurs ;</li> <li>▪ Insuffisance de structuration des associations et d'organisation des professionnels de la CDV bétail-viande ;</li> </ul>

<b>Maillon</b>	<b>Défis et Contraintes</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Absence d'un Centre de Formation aux Métiers de la viande au Niger ;</li> <li>▪ Manque de synergie / coordination entre les différents acteurs (producteurs, transformateurs et exportateurs).</li> </ul> <p><b>Vente du Bétail par les éleveurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Difficultés d'accès et gestion inadaptée des marchés à bétail ;</li> <li>▪ Position de faiblesse des pasteurs dans les négociations de vente aux grossistes, exportateurs (marchandage) ;</li> <li>▪ Insécurité omniprésente dans la zone sahélienne ;</li> <li>▪ Faible accès à l'information des organisations de pasteurs ;</li> <li>▪ Inadaptation des moyens (véhicules) de transport du bétail ;</li> <li>▪ Nombre élevé d'intermédiaires de vente du bétail (Dilali) ;</li> <li>▪ Manque de systèmes de classement du bétail.</li> </ul> <p><b>Vente de la Viande</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inadaptation des véhicules de transport de la viande ;</li> <li>▪ Manque de systèmes de classement de la viande.</li> </ul> <p><b>Vente des Produits Finis (Kilichi, VDN, viande boucanée)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Insuffisance d'information commerciale et d'actions de promotion commerciale des produits.</li> </ul> <p><b>Exportation des Animaux sur pied</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tracasseries administratives (sanitaires, douanières, fiscales et policières), et corruption qui peut se greffer par-dessus ;</li> <li>▪ Difficultés liées aux taux de change et aux transferts d'argent ;</li> <li>▪ Insuffisant soutien des pouvoirs publics dans la transparence des procédures : démarches de vente, de passage de frontière, de certificat de vaccination ;</li> <li>▪ Manque d'aires aménagés et de disponibilité en eau sur les circuits – corridors utilisés pour exporter le bétail vif.</li> </ul> <p><b>Exportation de la Viande</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vétusté des abattoirs frigorifiques qui ne répondent pas aux normes d'hygiène internationales ;</li> <li>▪ Absence d'ateliers de découpe répondant aux normes internationales ;</li> <li>▪ Chaîne du froid insuffisamment maîtrisée ;</li> <li>▪ Non compétitivité de la viande nigérienne sur le marché des pays côtiers vis-à-vis des viandes extra-africaines à cause des coûts de transport et de réfrigération trop élevés ;</li> <li>▪ Obstacles posés par le Nigeria à l'importation de viande.</li> </ul>

## 2. Politiques d'accompagnement à promouvoir

<b>Type de politique</b>	<b>Description détaillée</b>
Politique de prix aux producteurs- promotion de la qualité des produits	Organisation des éleveurs, gouvernance des marchés à bétail, bonne alimentation des animaux assurée.
Promotion de la mécanisation des agents (subvention)	Renforcement des capacités des agents, acquisition des équipements adaptés pour la transformation de la viande en Kilichi, mise en relation avec des structures de maintenance des équipements.
Crédit aux opérateurs	Organisation des acteurs, faciliter la présentation des Services offerts par les systèmes de financement aux opérateurs, mise en relation entre les opérateurs et les systèmes de financement, suivi de la mise en œuvre, évaluation.

<i>Type de politique</i>	<i>Description détaillée</i>
Caisse de garantie des prêts	Garantie/caution solidaire, garantie matérielle.
Environnement : Paiement de services environnementaux	Instaurer le paiement des services environnementaux en conformité à la Loi cadre Numéro 98-56 du 29 décembre 1998 relative à la gestion de l'environnement au Niger et les décrets d'application.

### 3. Zones ou régions d'interventions à privilégier

Au Niger, pays sahélien à vocation essentiellement agropastorale, l'élevage est une activité traditionnelle pratiquée par plus de 87 % de la population soit en tant qu'activité principale soit comme activité secondaire.

Toutes les régions du pays pratiquent l'élevage avec le plus grand cheptel à Zinder, Maradi, Tillabéry et Tahoua.

### 4. Description technique des interventions

- Renforcement du dispositif de surveillance épidémiologique (carte pathologique, détection rapide et le suivi d'épizooties) ;
- Soutien à l'installation de prestataires de service privés : SVPPs, pharmaciens vétérinaires, fournisseurs de médicaments et autres intrants ;
- Promouvoir l'amélioration des zones de pâturage dans la zone pastorale (1,8 millions d'ha ou 3% des 60 M. ha de la zone pastorale) ;
- Soutien à l'opérationnalisation des schémas d'aménagements pastoraux validés au niveau local pour sécuriser les pâturages, réhabiliter les parcours dégradés et les points d'eau pastoraux ;
- Soutien direct aux éleveurs/groupements se mobilisant dans l'amélioration des pâturages et des parcours – promotion de la fonction environnementale de l'éleveur (FEE) ;
- Création d'un observatoire pastoral ;
- Renforcer les capacités d'appui d'AREN et du RBM ;
- Mettre en place un soutien aux microentreprises de transformation en privilégiant les micro-abattoirs, et la production de kilishi ;
- Créer un abattoir moderne pour faciliter l'exportation directe de viande du Niger labellisé low-carbon et bio ;
- Renforcer l'organisation des acteurs privés notamment la Confédération des Fédérations Nationales de la chaîne de valeur Bétail-viande.

### 5. Partenaires

<i>Intitulé de projet</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
Ministère de l'Elevage	Banque Mondiale, Union Européenne,	Les 8 régions du pays
Association pour la Redynamisation de l'Elevage au Niger (AREN)	Banque Mondiale, Union Européenne	Les 8 régions du pays
Réseau Bilital Maroobé (RBM)	Banque Mondiale, Union Européenne	Les 8 régions du pays
Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger	Banque Mondiale, Union Européenne	Les 8 régions du pays

<i>Intitulé de projet</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
PIMELAN (Projet Intégré de Modernisation de l'Élevage et de l'Agriculture au Niger)	Banque Mondiale	Tahoua, Tillabéry, Diffa, Zinder, Agadez, Niamey
PRODAF (Programme de Développement de l'agriculture familiale)	FIDA	Maradi, Tahoua, Diffa, Zinder
BOUNKASSA-KIWO (Développement durable de l'élevage pastoral à Zinder et Diffa)	AFD	Zinder et Diffa
PRADEL (Programme d'appui au développement de l'élevage)	Coopération Belge / ENABEL	Dosso, Tahoua
PIDAN (Projet Innovations Digitales pour les Agro-pasteurs du Niger)	SNV / Coopération Néerlandaise	Tillabéry, Tahoua
PASEFA (Programme d'Appui à la Sécurisation des Exploitations Familiales Agro-pastorales)	Coopération Suisse	Dosso et Maradi
PACBAO (Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest)	CEDEAO / Coopération Suisse	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eco-Kilichi du Niger</li> <li>▪ Facilitation du Commerce du Bétail sur les principaux Corridors d'Exportation de Bétail</li> </ul>

## 6. Investissements publics

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Investissements structurants (pistes, réhabilitation-crédation surfaces irriguées, structure de marché)	Schémas d'aménagement approuvés localement ; Partenariat avec Programme d'appui à la commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest (PACBAO) sur appui aux marchés Niger ; Création d'un abattoir équipé pour l'exportation (400 T/jour).	FISAN 2
Mobilisation de prestataires de services publics (vulgarisation, production de plants, travaux)	Renforcer les capacités d'appui des organisations d'éleveurs reconnues	FISAN 3
Appui aux collectivités locales	Règlement des conflits entre pasteurs et agriculteurs ; Appui à la gestion des abattoirs municipaux et aires d'abattage.	FISAN 3

## 7. Appui aux investisseurs privés

<i>Intitulé</i>	<i>Détails</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appuis aux éleveurs et groupements d'éleveurs	Soutien aux éleveurs s'impliquant dans la gestion pastorale (FEE).	Appel à Propositions
Appui aux Opérateurs privés (bâtiment, équipement de transformation, crédit de campagne, fonds de roulement)	Soutien à l'installation de prestataires de service privés aux éleveurs dont SVPP, pharmacies vétérinaires, centres de soins et autres.	Appel à Propositions

<i>Intitulé</i>	<i>Détails</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appui aux groupements de micro-transformateurs	Provision de séchoirs solaires Provision de Kits d'équipement Formation des producteurs et production de manuels.	Marchés de fournitures  FISAN 3

## Annexe 5 – Fiche de la CDV OIGNON

### 1. Principaux défis et contraintes

<i>Maillon</i>	<i>Défis et Contraintes</i>
Approvisionnement en intrants	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disponibilité limitée en semences d'oignons certifiées ;</li> <li>▪ Manque de contrôle des services de l'état sur l'importation, la distribution et l'utilisation des produits phytosanitaires ;</li> <li>▪ Manque de développement des alternatives locales aux intrants importés, dont compost et biopesticides ;</li> <li>▪ Indisponibilité et/ou prix trop élevé des engrais minéraux à importer sur les marchés internationaux ;</li> <li>▪ Manque de fournisseurs locaux de pompe solaire et systèmes goutte-à-goutte et donc de l'usage de ces équipements.</li> </ul>
Production primaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Approvisionnement inadéquat en intrants (semences, engrais) ;</li> <li>▪ Difficile accès à la terre et aux moyens d'irrigation ;</li> <li>▪ Utilisation croissante de pesticides de synthèse ;</li> <li>▪ Pertes importantes durant la production ;</li> <li>▪ Défaut / Insuffisance de gestion des magasins d'entreposage de l'oignon ;</li> <li>▪ Difficile accès des producteurs au crédit (banque, IMF) ;</li> <li>▪ Encadrement spécifique insuffisant pour une bonne maîtrise des techniques de production et de conservation ;</li> <li>▪ Organisation de commercialisation défavorisant les producteurs ;</li> <li>▪ Coût important de l'investissement en magasin de stockage ;</li> <li>▪ Mauvaise gestion des magasins de stockage : empilage excessif et trop compact, infiltrations d'eau, toitures/murs endommagées, manque de contrôle régulier des stocks, etc. ;</li> <li>▪ Défaut d'identification des lots d'oignons entrants et sortants des magasins empêchant la traçabilité des produits ;</li> <li>▪ Manque d'équipements : palettes, convoyeurs, etc. dans les magasins de stockage / conservation ;</li> <li>▪ Absence de contrôle de qualité des oignons entrants et sortants des magasins ;</li> <li>▪ Faible pratique du warrantage résultant dans le bradage du produit à la récolte.</li> </ul>
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Caractère artisanal de la transformation / équipement rudimentaire ;</li> <li>▪ Faibles quantités transformées par unité et à l'échelle national ;</li> <li>▪ Absence d'habitude alimentaire dans la consommation du produit Gabou ;</li> <li>▪ Insuffisance de ressources financières des entreprises pour pouvoir se développer et se professionnaliser ;</li> <li>▪ Absence de développement de la transformation industrielle malgré l'intérêt de plusieurs partenaires comme Nestlé ;</li> <li>▪ Retard pris dans la labellisation de l'oignon Niger ;</li> <li>▪ Problème d'emballage de l'oignon transformé.</li> </ul>
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Difficultés dans la formalisation des transactions commerciales ;</li> <li>▪ Mauvaise structuration des comptoirs ;</li> <li>▪ Faible valorisation de l'oignon du Niger sur les marchés d'exportation ;</li> <li>▪ Camions non adaptés au transport de l'oignon ;</li> <li>▪ Délais de route anormalement allongés (tracasseries routières, état dégradé des routes et camions en mauvais état).</li> </ul>

**2. Politiques d'accompagnement à promouvoir**

<i>Type de politique</i>	<i>Description détaillée</i>
Politique de prix aux producteurs - promotion de la qualité des produits	Semences de bonne qualité, suivi des itinéraires techniques de production, conservation/stockage.
Promotion de la mécanisation des agents (subvention)	Renforcement des capacités des agents, acquisition des équipements adaptés à l'activité, mettre en relation avec des structures de maintenance des équipements.
Crédit aux opérateurs	Organisation des acteurs, faciliter la présentation des Services offerts par les systèmes, mise en relation entre l'offre et la demande des produits, suivi de la mise en œuvre, évaluation.
Caisse de garantie des prêts	Garantie/caution solidaire, garantie matérielle, warrantage (garantie du prêt à travers le dépôt du produit).

**3. Zones ou régions d'interventions à privilégier**

- La région de Tahoua constitue la plus importante zone de production avec une superficie cultivée de 20 724 ha soit 61% de la superficie nationale et une production de 788 206 tonnes en 2020 soit 65% de la production nationale (statistiques agricoles 2020). La vallée de la Tarka et le nord Ader représentent des zones de forte production avec de réelles dynamiques dans les départements de Madaoua et Konni ;
- La région d'Agadez qui produit environ 5% de la production nationale se caractérise par son statut unique fournissant de l'oignon durant la période hivernale. Elle participe à la fois à la disponibilité de l'oignon et aussi à la régulation du marché ;
- En matière de transformation, la région de Tillabéry offre les variétés d'oignon les plus adaptés à la transformation, cette région produit 8% de la production nationale.

**4. Description technique des interventions proposées**

- Amélioration des capacités de stockage des bulbes à la ferme et au niveau des groupements ;
- Amélioration des capacités des transporteurs et des accès aux zones de production ;
- Stabilisation des prix des marchés pour les producteurs ;
- Soutien au développement de la transformation par les petites unités ;
- Création d'une unité semi-industrielle pour la production de poudre d'oignon et de Gabou cocktail (« cube Maggi ») ;
- Elargissement des marchés d'exportation (infrastructures d'exportation, plateformes d'exportation, équipements des transporteurs).

## 6. Partenaires

<i>Partenaires institutionnels nigériens</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
Ministère de l'Agriculture	UE, USAID, BM, AFD, Coopération Suisse, Coopération Allemande, Coopération Espagnole	Les 8 régions du pays
Réseau National des Chambres d'Agriculture	UE, USAID, BM, AFD, Coopération Suisse, Coopération Allemande, Coopération Espagnole	Les 8 régions du pays
Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger	UE, USAID, BM, AFD, Coopération Suisse, Coopération Allemande, Coopération Espagnole	Les 8 régions du pays
Agence Nigérienne de Promotion des Exportations	N/D	Les 8 régions du pays

<i>Intitulé de projet</i>	<i>Bailleur</i>	<i>Région couverte</i>
Projet Intégré de Modernisation de l'Élevage et de l'Agriculture au Niger (PIMELAN)	Banque Mondiale	Tahoua, Tillabéry, Diffa, Zinder, Agadez, Niamey
PASEC (Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux risques Climatiques)	Banque Mondiale	Dosso, Maradi, Diffa, Zinder, Tillabéry, Tahoua, Agadez
PRODAF (Programme de Développement de l'agriculture familiale)	FIDA	Maradi, Tahoua, Diffa, Zinder
PIDAN (Projet Innovations Digitales pour les Agro-pasteurs du Niger)	SNV / Coopération Néerlandaise	Tillabéry, Tahoua

## 7. Investissements publics

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Investissements structurants (pistes, réhabilitation-crédation surfaces irriguées, structure de marché)	Création de 4 plateformes d'exportation (comptoirs).	FISAN 2
Mobilisation de prestataires de services publics (vulgarisation, production de plants, travaux, structuration)	Avec RECA-FCMN NIYA, ANFO et les structures de l'Etat : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Structuration des producteurs par la DACPOR ;</li> <li>▪ Production des plants par l'INRAN, Vulgarisation par le Ministère de l'Agriculture.</li> </ul>	FISAN 3

## 8. Appui aux investisseurs privés

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appuis aux coopératives - groupements de producteurs	Améliorer l'accès aux intrants (semences, engrais, insecticide) / crédit à travers les groupements ; Structures de stockage paysan (innovation, crédit).	FISAN 1  Marché de travaux

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appui aux micro-transformateurs	Provision de kits d'équipement aux micro transformateurs.	Marché de fournitures
Appui aux Opérateurs privés (bâtiment, équipement de transformation, crédit de campagne, fonds de roulement)	Création d'une unité semi-industrielle de production de poudre d'oignon et de Gabou cocktail (cube Maggi).	EFSD +

## Annexe 6 – Fiche de la CDV GOMME ARABIQUE

### 1. Principaux défis et contraintes

<i>Maillon</i>	<i>Défis et Contraintes</i>
Production primaire	<p><b>Au niveau de la ressource</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Réduction globale du couvert végétal par la réduction de la régénération naturelle causée par des pressions humaines et animales ;</li> <li>▪ Prolifération des autres espèces envahissantes moins intéressantes dans la plupart des gomméraires ;</li> <li>▪ Tassement des sols dans les peuplements avec une influence directe sur le ruissellement et la réduction de l'infiltration ;</li> <li>▪ Dégradation des ressources en plantations forestières d'acacia suite aux feux de brousse et aux coupes abusives de bois.</li> </ul> <p><b>Au niveau des techniques de récolte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pratiques de récolte mélangée des gommères au niveau de certains bassins de production, représentant un facteur de dépréciation de la qualité et de perte de valeur marchande de la gomme au niveau international ;</li> <li>▪ Absence de séchage systématique des gommères récoltées, ce qui réduit le gain attendu qui est plus fonction de la qualité de la gomme que de son poids ;</li> <li>▪ Méconnaissance de la pratique de la saignée et de la récolte de la gomme avec les outils appropriés qui ne permettent pas d'optimiser la quantité et la qualité de la production de gomme ;</li> <li>▪ Absence de gradation des gommères, conformément aux besoins du marché international ;</li> <li>▪ Non maîtrise des techniques de conservation de la gomme ;</li> <li>▪ Insuffisance de connaissance du potentiel réel de production ;</li> <li>▪ Absence d'identification précise et d'organisation fonctionnelle des cueilleurs et collecteurs ;</li> <li>▪ Conflits liés à l'exploitation de la gomme et la gestion des gomméraires entre les agriculteurs et les éleveurs.</li> </ul>
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Transformation actuelle réduite au tri, nettoyage et séchage ;</li> <li>▪ Unité industrielle de concassage de la gomme à créer au Niger.</li> </ul>
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Faible quantité et mauvaise qualité de la gomme arabe produite dans les 10 dernières années ;</li> <li>▪ Manque d'accès, enclavement et forte dispersion des zones de production, induisant des problèmes de transport de la gomme ;</li> <li>▪ Manque d'infrastructures de commercialisation fonctionnelles (comptoirs de vente), ce qui limite lourdement la production de statistiques fiables sur la production et la commercialisation ;</li> <li>▪ Le produit Gomme Arabe du Niger est peu connu et nécessite d'être promu par l'entremise de foires, de voyages d'études, voir la création de plateformes d'échange et une labellisation du produit ;</li> <li>▪ Taux élevé des taxes qui favorisent les fraudes avec risques de confiscation de la marchandise par les autorités ;</li> <li>▪ Méconnaissance du marché extérieur (ventes limitées seulement aux marchés frontaliers du Nigeria et Burkina Faso) ;</li> </ul>

<i>Maillon</i>	<i>Défis et Contraintes</i>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Absence d'une structure de financement adaptée pour la campagne de commercialisation de la gomme arabique (17 à 18 % de taux d'intérêt pratiqués par les banques de la place) ;</li> <li>▪ Porosité des frontières : le Niger partage plus de 1.500 km de frontière avec le Nigeria où se situe en grande majorité les zones de production de la gomme arabique ;</li> <li>▪ Insuffisance des organisations professionnelles et faible capacité technique et commerciale des acteurs.</li> </ul>

## 2. Politiques d'accompagnement à promouvoir

<i>Type de politique</i>	<i>Description détaillée</i>
Politique de prix aux producteurs-promotion de la qualité des produits	Cueillir avec des types d'entonnoirs de collecte et des collectes dans des paniers.
Promotion de la mécanisation des agents (subvention)	Instruments de saignée, instruments pour la collecte, les instruments de séchage (à l'abri du soleil et de la pluie), la mise en sachet (nettoyage).
Crédit aux opérateurs	Le crédit imaginé avec les SFD est un crédit qui va rémunérer le travail de cueillette. Les autres niveaux potentiels de crédit (saignée, séchage) ne sont pas sollicités.
Caisse de garantie des prêts	Garantie/caution solidaire, garantie matérielle, warrantage (garantie du prêt à travers le dépôt du produit).
Environnement : Paiement de services environnementaux	Instaurer le paiement des services environnementaux en conformité à la Loi cadre Numéro 98-56 du 29 décembre 1998 relative à la gestion de l'environnement au Niger et les décrets d'application.

## 3. Zones ou régions d'interventions à privilégier

<i>Description détaillée</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La zone de production principale de la gomme arabique excrétée par l'acacia Sénégal est la Région de Diffa et le département de Gouré (Zinder). Des peuplements naturels qui existaient ont été renforcés par des plantations ;</li> <li>▪ Le bassin occidental et la zone de Gaya ; et peuplement de Combretum (Tillabéry et Dosso) ;</li> <li>▪ Au niveau bassin central (Tahoua et Maradi), on y rencontre des peuplements naturels de Combretum et des plantations d'acacia Sénégal.</li> </ul>

## 4. Description technique des interventions

### ***Entretien et développement de la ressource en acacia senegal***

- Plantation et réhabilitation de forêts d'acacia ;
- Promotion de l'agro foresterie avec acacia ;
- Restauration de zones dégradées avec de l'acacia.

### ***Appui à la Récolte et au Tri de la Gomme***

- Réhabilitation de pistes d'accès aux zones de production ;
- Appui à la création de groupements – associations de cueilleurs ;
- Promotion de l'achat de moyens cyclables pour collecte gomme ;
- Infrastructure de stockage et tri de la Gomme ;

- Mise à disposition de micro-crédit équipement ;
- Paiement de services environnementaux aux producteurs.

#### ***Appui à la transformation et à la commercialisation***

- Création d'une Unité Industrielle de Concassage de la Gomme ;
- Promotion de l'achat de véhicules de transport légers ;
- Mise en place de plateformes de commercialisation gomme ;
- Mise en place de systèmes d'info Gomme sur prix et disponibilités ;
- Développement d'un label Gomme Arabique du Niger.

#### **5. Partenaires**

<i>Partenaires institutionnels nigériens</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
Ministère de l'Environnement	Banque Mondiale, UICN, AFD, Fonds Mondial pour l'Environnement	Diffa, Zinder, Tahoua, Maradi, Dosso, Tillabéry
Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger	Banque Mondiale, UE, AFD	Diffa, Zinder, Tahoua, Maradi, Dosso, Tillabéry

<i>Intitulé de projet</i>	<i>Bailleurs</i>	<i>Régions couvertes</i>
Projet de plantation d'Acacia Sénégal « INITIATIVE BIOCARBONE » (2006-2020)	Banque mondiale et FMI	Diffa, Zinder, Tahoua, Maradi, Dosso, Tillabéry
Projet GESFORCOM (Gestion forestière communale et communautaire)	Union Européenne	Diffa, Zinder, Tahoua, Maradi, Dosso, Tillabéry
La Grande Muraille Verte (2005-2020)	Union Africaine	Diffa, Zinder, Tahoua, Maradi, Dosso, Tillabéry

#### **6. Investissements publics**

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Investissements structurants (pistes, réhabilitation-crédation surfaces irriguées, structure de marché)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plantation-réhabilitation de forêts acacia ;</li> <li>▪ Promotion agroforesterie ;</li> <li>▪ Restauration de zones dégradées.</li> </ul>	FISAN 2
Mobilisation de prestataires de services publics (vulgarisation, production de plants, travaux)	Appui à la vulgarisation des Bonnes Pratiques de Récolte de la gomme arabique.	FISAN 3
Appui aux collectivités locales (plantations, capacité de stockage)	Appui aux autorités communales / villageoises pour la gestion concertée des gomméraires.	FISAN 3

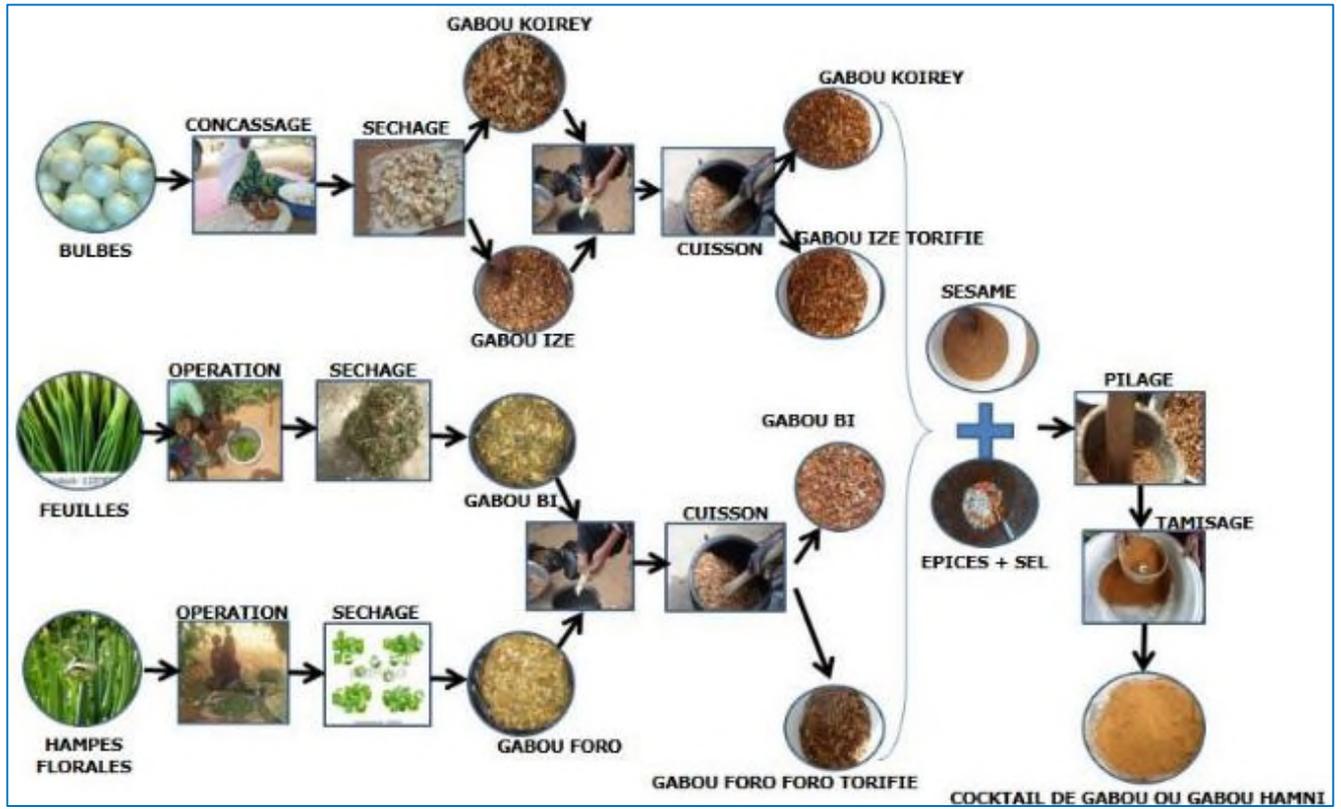
#### **7. Appui aux investisseurs privés**

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Amélioration de la Mobilité des Cueilleurs et Groupements	Provision de Moyens cyclables et de véhicules de transport légers.	Marché de fournitures

<i>Intitulé</i>	<i>Détail - quantité</i>	<i>Modalité de mise en œuvre</i>
Appui aux Opérateurs privés (bâtiment, équipement de transformation, crédit de campagne, fonds de roulement)	Appui à l'ANEGA pour le développement de la commercialisation de la gomme.	FISAN 1
Appui à la transformation de la gomme	Création d'une Unité de Nettoyage et Concassage de la Gomme Arabique.	Appel à Propositions

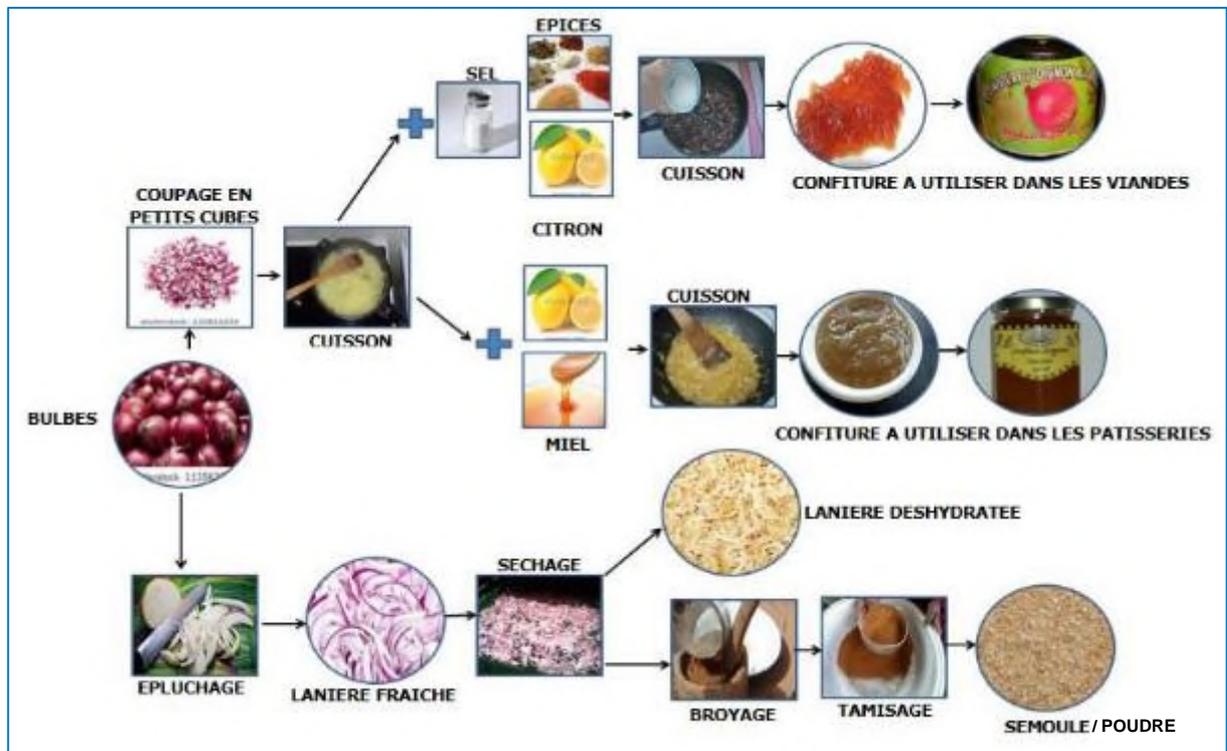
## Annexe 7 – Transformation de l’Oignon

Figure 1 : Chaîne de transformation de l’oignon en différents types de Gabou



Source : MoA/GIZ - Transformation et Conservation de l’Oignon en Petite Irrigation (2015)

Figure 2 : Chaîne de transformation de l’oignon en confiture, semoule et poudre



Source : MoA/GIZ - Transformation et Conservation de l’Oignon en Petite Irrigation (2015)



Ce projet est financé par l'Union européenne

