

**SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE
SIMPLIFIÉE « DIAMWADI »**

Région de Tillabéri

Commune de Diagourou

Arrêté d'immatriculation N°07/CR/DIAG

Cel. : +227 98 50 40 04

E-mail : gajel01@yahoo.fr



Le commerce transfrontalier des petits ruminants : une stratégie de résilience des petites exploitations pastorales face au contexte sécuritaire dans la zone des 3 frontières (Mali, Niger, Burkina Faso)



Cette production a été facilité par le ROPPA à travers son approche de co-développement des productions de capitalisation. Il est construit sur les besoins et l'utilité définis par les porteurs eux-mêmes. Ce travail a été financé par un groupe de projets/programmes avec des bailleurs sensibles à la problématique.



TROIS FRONTIÈRES

iram



Organisations
Paysannes en
Afrique, Caraïbes
et Pacifiques
(OPenACP)



Projet d'Appui à
la Résilience des
Femmes en Afrique
de l'Ouest (PARFAO)



Austrian
Development
Agency

Facilitation Technique

- Ousseini Ouédraogo, Secrétaire Exécutif, ROPPA
- Sessi Akoha, Responsable Suivi Évaluation, ROPPA
- Mahamadou Ouédraogo, Chargé de programme, ROPPA
- Fatimata Koné, Chargée de Communication, ROPPA
- Paulin Amouan, Chargé de Programme, ROPPA
- Dramane Traoré, Chargé de Suivi Évaluation, CPF
- Garance Kafando, Assistante Technique, 3 Frontières
- Nadine Konseiga, Conseillère Communication, SNV
- Karim Ouédraogo, Personne Ressource
- Zakaria Kaboré, Personne Ressource, Innoprox Management

1.

MOT DU PRÉSIDENT DE L'ORGANISATION



Contribuer à renforcer la capacité de résilience des exploitations pastorales dans les zones transfrontalières constitue une initiative que nous avons souhaité capitaliser dans l'objectif d'encourager des alternatives d'amélioration de leurs conditions de vie dans le contexte d'insécurité qui prévaut.

Ce travail participatif et inclusif, porté par notre structure, a permis de mettre en évidence les éléments saillants pouvant contribuer à renforcer la dynamique de commercialisation des petits ruminants par les populations de la zone des « 3 frontières » confrontées à une insécurité grandissante. En effet, le maillon commerce de petits ruminants contribue efficacement dans l'économie des petites exploitations pastorales et leur permet de résister aux chocs et catastrophes naturelles.

Les objectifs poursuivis par notre groupement à travers cette capitalisation, sont de : (i) tirer les enseignements en vue d'améliorer l'activité ; (ii) accroître les niches d'opportunités ; (iii) être visible et faire un plaidoyer auprès des décideurs pour apporter un soutien conséquent à la filière des petits ruminants dans les zones vulnérables.

Cette initiative de capitalisation est une première pour notre structure. Nous osons espérer qu'elle sera une inspiration pour les autres acteurs afin que ce maillon de la filière bétail soit soutenu par les institutions politiques et administratives des pays des « trois frontières ».

C'est le lieu de remercier les Partenaires techniques et financiers (PTF) et tous les acteurs impliqués qui n'ont ménagé aucun effort pour nous faciliter la tâche à l'effet d'atteindre notre objectif qui est de produire cette note de capitalisation.

**Hamidou Moussa,
Le Président**

2.

PRÉSENTATION DE L'ASSOCIATION

Depuis l'avènement du multipartisme au Niger dans les années 1990, la société civile paysanne s'est organisée dans toutes les contrées du pays. Au départ, c'était des structures corporatives qui ne défendaient que le droit social de leurs membres. Au fil du temps, comme les autres, est né le groupement Diamwadi. Cette association d'agro éleveurs, femmes et hommes, visait à s'articuler sur l'accroissement de l'économie pour une autonomisation de ces membres afin de lutter contre la pauvreté et renforcer la chaîne de valeur élevage dans leur terroir.

Créé en 2006 en tant que groupement, Diamwadi est devenu, depuis le 15 février 2020, une Société coopérative simplifiée dénommée « Diamwadi » conformément aux nouvelles dispositions de la loi OHADA.

La coopérative est basée dans la commune rurale de Diagourou au Niger et reconnue officiellement par arrêté n°07/CR/DIAG du 06 décembre 2021. À sa création, elle comptait 37 membres, tous des hommes. De nos jours, la coopérative enregistre plus de 87 membres dont 11 femmes, répartis dans les villages de la commune de Diagourou et dispose d'un capital social de 215 000 FCFA.

Diamwadi intervient dans les domaines de l'élevage et du commerce de petits ruminants.

La coopérative Diamwadi est membre du Groupement d'action culturelle, de développement et de la Promotion des jeunes éleveurs (GAJEL SUDUBABA).

La vision de la coopérative s'inscrit dans la dynamique de développer des entreprises familiales dans le secteur de l'élevage dans le but de contribuer à renforcer la capacité de fourniture des produits de l'élevage aux populations. La coopérative est régie par les textes conformément à la loi OHADA qui définit clairement les statuts des coopératives dans son espace.

Les statuts et le règlement intérieur de la coopérative Diamwadi établissent trois (03) organes :

- **L'Assemblée générale** : c'est l'organe décisionnel qui réunit tous les membres de la coopérative. Elle se prononce sur les décisions de gestion courante et sur celles qui induisent une modification des statuts de la coopérative. L'assemblée générale a lieu deux fois dans l'année ;
- **Le Comité de gestion** : composé de trois (03) membres, à savoir le président, le secrétaire et le trésorier, il assure la coordination, le fonctionnement et la mise en œuvre des activités, la mise en place des commissions de travail, fait des propositions et des recommandations éclairées. Il se réunit périodiquement pour examiner le travail des différentes commissions ;
- **La Commission de surveillance** : elle supervise et contrôle les activités du Comité de gestion, de la direction. Trois (03) membres de la commission de surveillance assurent le contrôle de la gestion et le bon fonctionnement de la coopérative.

3.

PRÉSENTATION DE L'INITIATIVE

3.1. L'Origine de l'initiative

La présente initiative est née à la suite d'un voyage d'échanges des éleveurs, des commerçants de bétail et des élus des zones de Téra et de Torodi à Gogounou et Wera (au Bénin) sous la conduite de GAJEL SUDUBABA.

Les organisations d'éleveurs du Bénin présentes à cette rencontre ont développé des dispositifs relatifs à la structuration et à l'organisation de la filière bétail très intéressants. Émerveillés, nous avons décidé d'imiter cet exemple à notre retour.

En outre, le renforcement des capacités de certains de nos membres en commercialisation du bétail dans un contexte transfrontalier a conforté notre volonté de mieux nous organiser pour venir à bout des difficultés rencontrées par cette filière dans notre zone d'action.

Les difficultés étaient entre autres

- La tracasserie des commerçants de bétail qui se rendent aux marchés à bétail locaux et transfrontaliers ;
- Une mobilité peu aisée des animaux transhumants du sahel dans les communes de la zone de l'initiative ;
- La méconnaissance de certains textes qui régissent cette activité dans les pays de la zone des 3 frontières ;
- Les difficultés des animaux du commerce en provenance du Niger à accéder aux marchés transfrontaliers.
- De retour à Diagourou, les connaissances acquises au cours du voyage d'échanges ont été mises en œuvre à travers plusieurs étapes.

PHASE 2 :

Diversification des marchés de collecte dans la zone transfrontalière avec le Burkina Faso



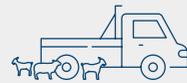
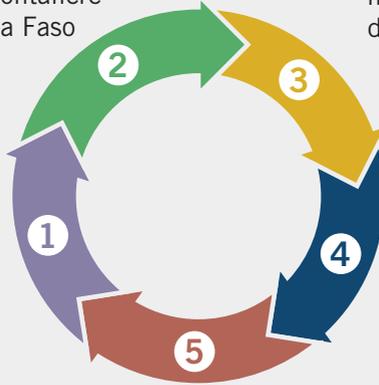
PHASE 3 :

Structuration des acteurs et mobilisation des fonds



PHASE 1 :

Restitution aux membres et définition de nouvelles perspectives



PHASE 4 :

Élargissement des marchés de regroupement et de distribution



PHASE 5 :

Gestion et suivi du processus



PHASE 1 : Restitution aux membres et définition de nouvelles perspectives

Conformément aux termes de référence du voyage d'étude, une séance de restitution du voyage d'échanges a été organisée. Suite à cela, nous avons initié d'autres rencontres pour mieux organiser la commercialisation du bétail et penser à une constellation d'acteurs au sein de la chaîne de valeur pour leur meilleur positionnement. Cette partie a été décisive pour la redynamisation de nos activités. C'est l'étape de relance de la coopérative qui a permis d'entamer les prochaines étapes.



PHASE 2 : Diversification des marchés de collecte dans la zone transfrontalière avec le Burkina Faso

Dans la perspective d'obtenir des animaux à des prix plus avantageux, alors que la collecte des petits ruminants se faisait seulement sur un seul marché local, l'option a été prise de diversifier les marchés à travers notamment les marchés de Bangaré, Taka, Doungouro, Goundey, Petel Kollé et Chatouman au Niger. La période d'animation de ces marchés est généralement hebdomadaire : *« Cette diversification a permis d'acquérir les petits ruminants à des prix abordables et d'accroître le nombre d'animaux à acheter sur les marchés de collecte et de les revendre aux grossistes qui les acheminent vers les marchés frontaliers. Par exemple, un animal acheté à 25 000 FCFA dans un marché de collecte peut être revendu avec une marge bénéficiaire allant de 4 000 FCFA à 7 500 FCFA ».*



PHASE 3 : Structuration des acteurs et mobilisation des fonds

L'organisation et la structuration des acteurs ont évolué avec la naissance de la coopérative, étant donné qu'au départ chacun évoluait individuellement. Cette étape de réorientation de la structure reste décisive pour ses membres. Elle a caractérisé l'amorce d'une nouvelle dynamique de refondation de Diamadi. Hormis l'adoption d'une gouvernance adaptée aux enjeux et défis auxquels elle fait face, la coopérative s'est forgée une forte cohésion de ses membres et s'est vu dotée d'une nouvelle stratégie afin d'atteindre ses objectifs.

D'autre part, les membres de la coopérative ont constitué une caisse solidaire pour réaliser des ventes groupées : *« des ventes groupées ont été déjà réalisées avec certains organismes humanitaires par le biais des collectivités. Cela a donné de la visibilité à la coopérative et a incité la création d'autres coopératives similaires dans les communes voisines ».*



PHASE 4 : Élargissement des marchés de regroupement et de distribution

Pour juguler les contraintes d'accès des grands commerçants aux marchés de la zone touchée par l'insécurité, les membres de la coopérative ont œuvré au rassemblement des groupes d'animaux collectés et à la constitution de lots destinés à être convoyés vers les marchés frontaliers avec le Burkina Faso : « *il s'agit notamment des marchés de Dori, Sebba, Boundoré, Titabé, Seytenga et Falagountou* ».

De même pour relever la faiblesse des fonds pour les achats et ventes groupés, une mutualisation a été faite : « *les acteurs se sont associés pour payer le convoyage et le transit des animaux vers les marchés de regroupement et des foires terminaux* ».

« *Certains membres empêchés confient à leurs camarades des fonds pour se faire acheter et ou vendre dans l'objectif de sécuriser leur fonds de roulement* ».

Les animaux sont numérotés, chaque bénéficiaire fait un tirage au sort correspondant au numéro de l'animal. Après la dotation chaque bénéficiaire signe sur les états de réception établi par l'ADG/K et cela met fin à la phase de dotation.



PHASE 5 : Gestion et suivi du processus

La phase de gestion et de suivi concerne :

- La formation des bénéficiaires : le renforcement de capacité des acteurs de la structure, le comité de gestion et les bénéficiaires sur les différentes thématiques (technique d'élevage naisseur et engraisseur, production de fourrage et alimentation, gestion organisationnelle et financière, développement des AGR). Le renforcement des capacités permet de maîtriser le mécanisme de gestion de l'approche habbaaayé.

- La tenue des outils de gestion qui sont : le journal de caisse, le cahier de rencontres, le cahier de stocks, les PV de rencontres etc.
- La tenue des rencontre et cadres de dialogue au sein du groupe : les rencontres bilans des acteurs et bénéficiaires et du comité de gestion sur la gestion des animaux et les outils. Ces rencontres sont organisées par le comité de gestion et l'animateur endogène appuyés par les acteurs de l'organisation. Les évaluations portent sur le respect des rencontres, la tenue des outils, le respect des rotations. Cela nous permet de mesurer le niveau d'évolution afin de connaître les difficultés, la réussite et les solutions à proposer pour que l'initiative soit pérenne.
- La dotation des bénéficiaires en matériel d'élevage (brouettes, pelles, râteaux).

Le tableau ci-dessous illustre la prédominance des petits ruminants dans les marchés locaux de la commune de Diagourou.

Il est à noter que le flux en termes de présentation des animaux varie d'une saison à une autre avec des particularités. Les marchés les plus proches des frontières contiguës aux zones de replis des éleveurs pendant l'hivernage observent un pic pendant ces périodes propices à la transhumance contrairement à ceux en zone agricole pendant les saisons sèches et les périodes des grandes fêtes religieuses.

Tableau 1 : Les différentes espèces présentes sur les marchés de la commune de Diagourou en %

Marchés Espèces	Diagourou	Doulgou	Bangaré	Boupo	Nabolé
Camelins	0	0	0	0	0
Bovins	12	22	22	16	5
Équins	0	0	0	0	0
Asins	3	5	2	1	1
Ovins	41	33	27	29	43
Caprins	44	40	49	54	51
Total en %	100	100	100	100	100

Source : Service communal de l'élevage de Diagourou

La coopérative Diamwadi, dans l'exécution de ces activités, interagit avec une multitude d'acteurs. Chacun à son niveau s'implique dans la réussite de l'initiative en jouant sa partition. Il s'agit notamment :

- **Des collectivités locales**

Dans le cadre de la mise en œuvre de l'initiative, les collectivités locales :

- facilitent les formalités administratives en allégeant les taxes ;
- modernisent les marchés à bétail en renforçant leur capacité d'accueil et de gouvernance ;
- assurent la sécurité des personnes et l'ouverture des comités de gestion de marché aux éleveurs et commerçants des petits ruminants.

- **Des services techniques aux niveaux local et national**

Les services techniques aux niveaux local et national ont pour missions de :

- soutenir techniquement la santé animale, le développement pastoral, la promotion des filières porteuses, novatrices et résilientes ;
- renforcer les capacités des acteurs sur les défis et enjeux de la chaîne de valeur de la filière petits ruminants ;
- rendre disponibles les produits zootechniques ;
- faciliter la formalisation des groupements d'éleveurs et des commerçants de petits ruminants en société coopérative conformément à la loi OHADA ;
- veiller au respect strict des calendriers sanitaires et du suivi des conduites d'élevage (hygiène des locaux, alimentation, soins primaires...). La fréquence de ces suivis est une fois par mois sauf en cas d'urgence. Il est entièrement à la charge de la coopérative et entre dans le cadre de leur promotion

- **Des institutions régionales (CEDEAO, UEMOA, LIPTAKO GOURMA, CILSS) :**

Elles ont pour rôle de :

- sensibiliser les producteurs sur les textes facilitant la libre circulation des biens et des personnes au sein des espaces d'intégration sous régionale ;
- soutenir la promotion de ces initiatives locales et louables.

- **Les réseaux d'OP, d'OSC et autres acteurs de chaînes de valeur :**

Cet ensemble d'acteurs a pour rôle de :

- élargir les cadres de concertation à tous les niveaux pour mieux opérationnaliser les interprofessions autour de la filière des petits ruminants ;
- accompagner la structuration des OP lancées dans la commercialisation des petits ruminants et orienter les petites exploitations d'éleveurs à la maîtrise de leur chaîne de valeur ;
- assurer une veille pour la mise en œuvre des politiques autour de la commercialisation des petits ruminants en particulier et le bétail sur pied en général ;
- faciliter l'accès au crédit et aux financements adaptés.

4.

LES CHANGEMENTS APPORTÉS PAR L'INITIATIVE

La mise en œuvre de l'initiative a opéré de nombreux changements dans la vie des acteurs et de leurs familles, voire de la communauté dont notamment :

- **Une initiative en plein essor ces cinq (05) dernières années**

La coopérative Diamwadia a fait de bons chiffres d'affaires annuels, ces cinq dernières années, qui avoisinent 578 000 000 de FCFA en moyenne et environ 463 000 000 de FCFA pour les années déficitaires. Ce cumul prend en compte les ventes des autres membres des exploitations familiales non enregistrés dans la coopérative, soit plus de 30% des chiffres d'affaires. Cela est pris en compte vu que cette frange participe aux dépenses des familles : « Nous estimons les chiffres d'affaires des cinq dernières années à hauteur d'au moins 2 602 500 000 FCFA selon les simulations après les échanges avec plus de 80% des membres adhérents et un nombre important de petits commerçants de petits ruminants de la commune d'implantation de la coopérative « Diamwadi ».

Les estimations ne sont pas exhaustives, mais reflètent la réalité de l'ensemble du bétail vendu relevé par les membres de la coopérative et leurs familles dans la commune de Diagourou et ses zones d'influence. Ces transactions ont eu lieu sur plusieurs marchés de collecte de la zone. Il faut garder l'esprit de mobilité de la plupart des familles.

- **2020** : 28 000 dont 16 800 caprins ;
- **2019** : 36 000 dont 21 600 caprins ;
- **2018** : 34 000 dont 20 400 caprins ;
- **2017** : 41 000 dont 24 600 caprins ;
- **2016** : 30 000 dont 18 000 caprins.

- **Une source de mobilisation de ressources financières pour les collectivités**

Les revenus tirés des infrastructures marchandes pastorales constituent une source sûre de mobilisation des ressources financières pour les collectivités locales : « *une part importante des recettes communales est mobilisée sur les marchés locaux* ».

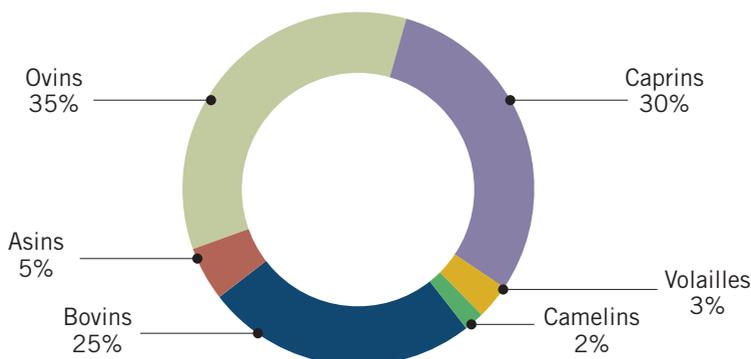
On note toutefois que la vente des petits ruminants domine par rapport aux autres spéculations. Que ce soit au niveau des ménages que des collectivités, la part des petits ruminants dépasse les 60% des recettes générées par les ventes d'animaux.

Tableau 2 : L'apport de la filière des petits ruminants aux exploitations familiales et aux collectivités locales

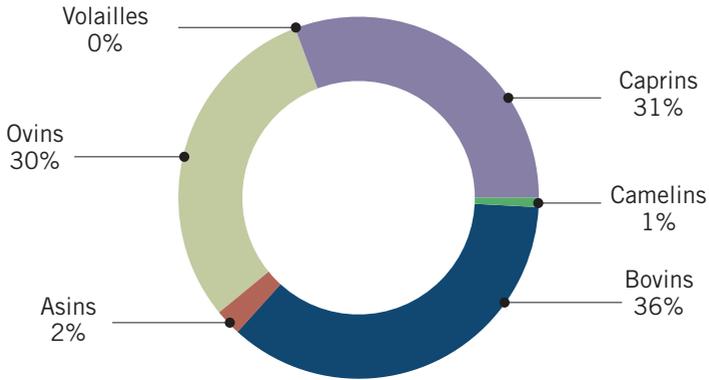
Bénéficiaires Espèces/Bétaïls	Exploitations familiales	Collectivités locales
Camelins	2%	1%
Bovins	25%	35%
Équins	0%	0%
Asins	5%	2%
Ovins	35%	30%
Caprins	30%	30%
Volailles	3%	2%

Source : receveur de la commune de Diagourou

Graphique 1 : Part des différentes espèces dans les revenus issus de la vente des animaux de l'EF



Graphique 2 : Part des différentes espèces dans les recettes générées par les marchés à bétail pour les CT



- **La création d'emplois et de richesses pour les populations**

L'initiative a permis de : « *soutenir directement plus de 600 individus issus des familles des petits commerçants membres de la coopérative Diamwadi* ».

Plus de 1 500 individus ont été accompagnés indirectement et recrutés pour des postes allant de la collecte à la vente des animaux : « *Cette activité reste une véritable alternative de création d'emplois pour les jeunes. De plus, les revenus tirés de cette activité permettent de compléter la production agricole de l'exploitation familiale. Les populations voient ainsi leur situation financière s'améliorer* ».

- **L'appui aux familles**

Grâce aux programmes des différents partenaires sur la reconstitution du cheptel, de nombreuses familles ayant perdu leur capital bétail ont été appuyées en kits de petits ruminants. Au fil du temps, ces animaux se sont reproduits et représentent aujourd'hui une importante partie des effectifs dans les zones bénéficiaires.

Témoignages des bénéficiaires



Asawé Boula, bénéficiaire kits élevage naisseur

« Ayant perdu mon troupeau depuis quelques années par le biais de la sécheresse, je me suis retransché à Diagourou, chef-lieu de la commune. Lors d'une enquête ciblant les familles vulnérables, j'ai passé une longue interview où j'ai répondu à plusieurs questions sur la situation de ma famille qui est composée de ma personne, de ma femme, de mes trois filles et quatre garçons. Certaines familles interviewées sont plus grandes que la mienne et elles sont composées de plusieurs ménages.

Quelques mois après j'étais surpris par une information venant du maire m'informant que ma famille est retenue comme vulnérable et sera soutenue par un kit de petits ruminants et nous étions une dizaine de familles !!!

J'avais eu de l'émotion et me voir reprendre mon activité qui était l'élevage. C'était un soulagement en bénéficiant d'un Kit de quatre chèvres et un bouc géniteur qui est venu s'ajouter à deux brebis que j'avais eu de mes parents qui voulaient me soutenir.

Après plus de deux ans mon petit troupeau s'est accru avec des mises-bas chaque six (6) mois. J'ai procédé à plusieurs reprises à des déstockages pour mise en marché afin de subvenir à des besoins de ma famille. Actuellement, pour mieux soutenir ma famille, je pratique le commerce des petits ruminants en fréquentant les marchés hebdomadaires de Diagourou, Téra. Je salue de passage tous ceux qui ont contribué à me sortir de la précarité. J'arrive à habiller, à nourrir et à payer sur mes propres frais la santé de ma famille

J'avoue que cette action d'introduction d'élevage naisseur a fait changer ma situation et celle de ma famille. Mes femmes s'occupent de l'embouche des sujets mâles que nous revendons à des prix rémunérateurs. Mes revenus mensuels peuvent atteindre 150 000 FCFA. »

- **Une initiative contribuant à freiner l'exode et améliorer les conditions de vie des membres de la coopérative**



Abdramane Boubacar, membre de Diamwadi

L'implantation de la coopérative Diamwadi a favorisé la sédentarisation des jeunes dans leur terroir, réduisant ainsi le phénomène d'exode et de recrutement par les groupes radicaux :

« L'élevage et la commercialisation de petits ruminants ont permis aux populations de notre zone d'intervention de rester dans leur terroir et d'accéder aux pâturages et aux marchés locaux transfrontaliers, malgré l'insécurité persistante car ce type d'élevage ne demande pas une forte mobilité comme celui des gros ruminants. »

« Notre réorganisation, s'articulant sur la commercialisation des petits ruminants à travers notre coopérative a contribué à l'augmentation des revenus de nos membres. »

« Un commerçant de petits ruminants peut gagner environ 50 000 FCFA par semaine. »

« En moyenne, certains peuvent tirer ce bénéfice sur la vente d'au moins 10 bêtes entre deux (2) marchés. »

« Dans la semaine, certains de nos membres peuvent fréquenter au minimum trois (3) marchés dans la semaine. Il se trouve que qu'il existe plusieurs marchés hebdomadaires qui se succèdent dans la zone. Ils sont entre autres des marchés de collecte, de regroupement et terminaux. »

« Il arrive des moments où nos marges sont supérieures à la moyenne/semaine. »



- Développement des activités d'embouche au profit des femmes



Roukeya Hamadou membre de Diamwadi

« La coopérative Diamwadi m'a soutenue financièrement et ainsi que d'autres membres pour emboucher des animaux afin de nous permettre de participer activement aux activités de la coopérative. Nous n'avons pas des moyens propres à nous et avec la situation, les projets qui nous finançaient étaient tous partis. Grâce à ce système nous gardons les sujets pendant trois mois et nous les revendons à notre coopérative avec des bénéfices. Des fois dans le besoin nous sommes libres de vendre où nous voulons. L'essentiel c'est de rembourser le prêt et il est sans intérêt. Dès remboursement nous renouvelons le contrat. C'est une première dans notre entité en ce qui concerne l'autofinancement pour l'embouche. Et n'oublions pas que nous contribuons à renflouer la caisse de la coopérative. Les bénéfices tirés nous permettent de subvenir à nos besoins et s'acquitter de nos petites dettes dans le village. »

- **Des populations plus résilientes face au terrorisme**

Malgré le contexte sécuritaire qui pourrait constituer un frein à la production efficace du bétail et à leur commercialisation, les communautés des zones touchées par l'insécurité ont trouvé une alternative pour développer leurs activités et subvenir ainsi à leurs besoins de base. Cette mobilisation des ressources financières renforce la résilience des communautés.



Abdoulaye Alzouma, commerçant de petits ruminants

« La stratégie de résilience que nous avons développée dans le contexte sécuritaire nous a permis d'adopter un changement de comportement vis à vis de nous-mêmes afin de sécuriser notre filière de commercialisation des petits ruminants pratiquée par des personnes issues des ménages vulnérables. Avec mes relations dans mon village et les villages environnants j'arrive à acheter des chèvres, des brebis sur place et à un coût abordable et ensuite les acheminer vers les marchés fréquentables. Nous sommes organisés en coopérative et nous nous informons sur la situation de l'insécurité pendant nos rencontres. Aujourd'hui, nous suivons bien l'actualité sur les mesures prises par les autorités concernant la mobilité des personnes dans la zone touchée par l'insécurité. Nos chiffres d'affaires se sont améliorés du fait du retrait des grands commerçants qui venaient de loin. Ils sont obligés d'attendre qu'on les ravitaille dans les marchés terminaux. Mais avant ils portaient au même titre que nous dans les marchés de collectes, ce qui nous rendait la vie difficile. Nous n'avons pas souhaité cette situation, mais il nous a permis de se positionner sur notre maillon de commerçants de petits ruminants. »

5.

LES ENSEIGNEMENTS À RETENIR

5.1. Les facteurs de réussite :

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces résultats parmi lesquels, on retient principalement :

- La pratique du commerce des petits ruminants est séculaire aux communautés ;
- L'existence d'un potentiel productif ;
- L'adaptation des espèces animales au contexte ;
- L'existence de marchés à bétail.

5.2. Difficultés rencontrées

La mise en œuvre de l'initiative a rencontré plusieurs difficultés parmi lesquelles on peut citer :

- Les tracasseries administratives (services de santé, douanes, impôts, police) ;
- La faible implication des éleveurs dans le circuit/la chaîne de valeur ;
- L'insécurité : l'initiative se déroulant dans l'espace sahélien marqué par l'insécurité et autour de la zone des trois frontières, on assiste à la dégradation de la cohésion sociale en raison des conflits armés et/ou communautaires, aux actes de vandalisme perpétrés sur les réseaux de téléphonie ;
- Le faible maillage des institutions de micro finance et de mobile transfert rend difficile les transferts d'argent ;
- Le faible soutien des pouvoirs publics : « les politiques actuelles ne prennent pas suffisamment en compte les difficultés liées à la commercialisation des petits ruminants qui occupe pourtant une place importante dans la mobilisation des ressources pour

les collectivités » ;

- Le faible accès des acteurs à l'information causé par défaillance des réseaux de communication dans la zone (fermeture des radios communautaires, vandalisation des réseaux téléphoniques).

5.3. Les leçons apprises :

Cette initiative nous a révélé que :

- Les petites exploitations familiales pour leur survie accordent un intérêt à la filière des petits ruminants et mis en lumière ses vraies caractéristiques spécifiques
- Le commerce de petits ruminants dans un contexte d'insécurité et de difficulté de mobilité pastorale contribue à l'autonomie financière des petites exploitations pastorales vulnérables.
- L'élevage de petits ruminants permet de faire obstacle au recrutement des groupes extrémistes, à l'exode et à la migration de façon générale.

Cette expérience nous a permis de :

- Faire la genèse des besoins en termes financiers et d'infrastructures, ce qui pourrait contribuer à booster cette filière négligée.
- Apercevoir la nécessité d'attirer l'attention des autorités politiques, des institutions financières afin de renforcer cette dynamique, puisqu'elle semble être un modèle d'affaires efficace pour l'épanouissement économique des petites exploitations familiales rurales.
- Comprendre qu'à l'approche de la Tabaski, il faut beaucoup investir pour rassembler le maximum de bêtes pour les ventes, parce qu'après, « les marchés observent des pauses d'au moins un mois, y compris les bouchers ».
- La coopérative tend vers une mutualisation de ses fonds pour mieux faire face à des appels de fournitures d'animaux, particulièrement lors des fêtes et des demandes des projets pour l'élevage naisseur. Pour atteindre son objectif, elle entend se doter d'outils de gestion et de procédures pour devenir une coopérative digne de son nom.
- L'idée de mettre ensemble leur capital et d'établir une clé de répartition des bénéfices et des pertes est en gestation. Pour

atteindre cet objectif, les membres songent à faire appel à une expertise.

- Cette initiative requiert une attention particulière, voire un suivi régulier en vue d'une contractualisation qui aboutira à un partenariat gagnant-gagnant.

La coopérative, après avoir tiré des leçons à travers cette expérience, s'engage à faire entendre la voix des commerçants de petits ruminants à travers une vulgarisation de cette initiative et développer un fort plaidoyer auprès des décideurs à soutenir cette filière qui contribue à l'amélioration des conditions de vie d'une marge importante de la population locale en particulier.



