REPUBLIQUE DU NIGER COOPERATION DANOISE

ONG Karkara

Projet d'Appui aux Producteurs Agricoles de la Komadougou

RAPPORT DEFINITIF

Etude sur les filières et les systèmes de production de la Komadougou

Dominique Hérault

Avril 2004

• **iram Paris** (siège social)

49, rue de la Glacière 75013 Paris France

Tél. : 33 (0)1 44 08 67 67 • Fax : 33 (0)1 43 31 66 31

iram@iram-fr.org • www.iram-fr.org

• **iram Montpellier**

Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3 •

34980 Montferrier le Lez France

Tél. : 33 (0)4 99 23 24 67 • Fax : 33 (0)4 99 23 24 68

iram34@iram-fr.org

SOMMAIRE **3**

ABREVIATIONS ET ACRONYMES **5**

ADDR II 5

1. INTRODUCTION **6**

1.1. CADRE DE LA MISSION 6
1.2. DEROULEMENT DE LA MISSION 6
1.3. PRESENTATION DU RAPPORT 7

2. LES FILIERES DE COMMERCIALISATION ET D'APPROVISIONNEMENT. **9**

2.1. METHODOLOGIE DE L'ETUDE DES FILIERES. 9
2.1.1. Choix de l'échantillonnage *9*
2.1.2. Exécution des entretiens et enquêtes *12*
2.2. DESCRIPTION DES FILIERES DE COMMERCIALISATION 13
2.2.1. Les circuits de commercialisation, transactions et opérateurs *13*
2.2.2. Le cours du poivron et les flux de commercialisation *20*
2.3. ANALYSE DES FILIERES DE COMMERCIALISATION 23
2.3.1. Structuration de la filière poivron *23*
2.3.2. Valorisation de la production *25*
2.4. DESCRIPTION DES FILIERES D'APPROVISIONNEMENT 33
2.4.1. Les lieux d'approvisionnement en intrants *33*
2.4.2. Les engrais *33*
2.4.3. Les produits phytosanitaires *36*
2.5. ANALYSE DES FILIERES D'APPROVISIONNEMENT 38
2.5.1. L'efficacité de la filière *38*
2.5.2. La qualité des produits et les coûts *39*
2.5.3. Les organisations de producteurs *40*
2.6. PROPOSITIONS POUR LE PAPAK 40
2.6.1. La stratégie du PAPAK et ses hypothèses, rappel *40*
2.6.2. Problématique d'action sur les filières de commercialisation *41*
2.6.3. Problématique d'actions sur les filières d'approvisionnement *43*
2.6.4. Les étapes de la démarche *44*

3. LES SYSTEMES DE PRODUCTION DE LA KOMADOUGOU **51**

3.1. METHODOLOGIE 51
3.1.1. La démarche de la mission *51*
3.1.2. L'enquête pour une approche qualitative de la structure des exploitations *52*
3.2. RESULTATS DE L'APPROCHE DES SYSTEMES D'EXPLOITATION 53

3.2.1. La structure des exploitations selon l'enquête *53*
3.2.2. L'exploitation du poivron selon l'enquête *58*
3.3. L'APPUI CONSEIL AUX EXPLOITANTS, PROPOSITIONS 62
3.3.1. Le cadre de l'appui conseil technico-économique *62*
3.3.2. La démarche d'appui conseil *62*
3.3.3. Les outils *63*

4. CONCLUSION 68

5. ANNEXES 70

5.1. ANNEXE 1. FICHE D'ENQUETE STRUCTURE DES EXPLOITATIONS 71
5.2. ANNEXE 2. TERMES DE L'ECONOMIE DE L'EXPLOITATION AGRICOLE 73
5.3. ANNEXE 3. OPERATEURS ECONOMIQUES INTERVIEWES 75
5.4. ANNEXE 4. CALENDRIER DE LA MISISION 75
5.5. ANNEXE 5. BIBLIOGRAPHIE CONSULTEE. 79

Abréviations et Acronymes

ADDR II	Appui Danois au Développement Rural II
AAP	African Agro Product
CA	Centrale d'Approvisionnement
CILSS	Comité Inter-états de Lutte contre la Sécheresse au Sahel
DRDA	Direction Régionale du Développement Agricole
DRDC	Direction Régionale du Développement Communautaire
GF	Groupement Féminin
GMPA	Groupement Mutualiste de Producteurs Agricoles
MDA	Ministère du Développement Agricole
PADADD	Projet d'Appui au Développement Agricole du Département de Diffa
PAPAK	Projet d'Appui aux Producteurs Agricoles de la Komadougou
PASFR	Projet d'Appui aux Systèmes Financiers Ruraux
PCLCP	Programme Cadre de Lutte contre la Pauvreté
PIP II	Projet de Promotion de l'Irrigation Privée II
PSN FIDA	Programme Spécial National FIDA / Niger
SRPV	Service régional de la protection des végétaux

Mise en forme : Puces et numéros

1. Introduction

1.1. Cadre de la mission

Le cadre de cette mission se situe en début d'exécution du Projet d'Appui aux Producteurs de la Komadougou (PAPAK), défini comme sous projet du Projet d'Appui Danois au développement Rural dans les régions de Zinder et de Diffa (ADDR, phase II, 2003-2007), financé par la Coopération Danoise. La présente étude est essentiellement à finalité d'appui méthodologique à l'équipe du PAPAK, en conformité aux termes de référence :

> *L'objectif principal du volet de l'étude relatif aux filières de commercialisation et d'approvisionnement est recentré sur l'appui méthodologique que la mission apportera à l'équipe projet. Il a été reformulé dans les termes suivant : Avoir créé toutes les conditions (démarche et outils) de la maîtrise par l'équipe du projet, sur la base d'une pratique de l'analyse économique et organisationnelle concertée avec les acteurs, appliquée à un nombre limité de filières.*
>
> *L'objectif du volet de l'étude des systèmes de production a été reformulé dans les termes suivants : Avoir défini avec l'équipe du projet une approche méthodologique centrée sur l'analyse et le conseil en gestion des exploitations.*

1.2. Déroulement de la mission

Après une première phase préparatoire de deux jours en France par le consultant IRAM, le déroulement de la mission au Niger s'est décomposé en plusieurs étapes distinctes.

Une journée à Niamey a été consacrée à la prise de contact avec Karkara, la préparation du voyage et de la mission à Diffa avec le représentant de l'IRAM au Niger et la collecte de documents sur le Projet Danois ADDR II ainsi que sur la filière poivron dans la vallée de la Komadougou.

Après rencontre des responsables de l'ONG Karkara, la mission à Diffa s'est déroulée en trois phases.

La première phase a été consacrée à des séances de travail avec l'équipe du PAPAK, du PASFR, des responsables de la Mutuelle N'Gada, et à des contacts avec différents services techniques régionaux (DRDC, DRDA) partenaires des projets. Un travail de recherche et de capitalisation documentaire a été effectué dans le même temps. Les deux agents enquêteurs ont été recrutés.

Sur cette base, d'une part, un échantillonnage des opérateurs économiques intervenant sur les filières de commercialisation et d'approvisionnement a été arrêté en référence à des axes géographiques de transactions économiques significatifs répartis

sur l'ensemble de la zone ; d'autre part, des villages ont été choisis sur des critères permettant de recouvrir les différentes situations de production, commercialisation et interventions de projets ou non.

Enfin, l'ensemble des outils de recueil des informations (guides d'entretien avec les différents opérateurs des filières, les producteurs, les femmes, guide d'enquête qualitative sur les systèmes d'exploitation) a été élaboré et finalisé avec l'équipe du Projet PAPAK et les enquêteurs de la mission.

La deuxième phase a été consacrée à la réalisation des entretiens et enquêtes dans les villages ainsi qu'à Diffa auprès des différents opérateurs économiques des filières, des exploitants producteurs de poivron et de groupes de femmes. Les responsables et animateurs du PAPAK ont été particulièrement impliqués dans les enquêtes sur les systèmes d'exploitation et de groupes. Des rencontres avec les responsables des projets intervenants dans la région sur les domaines qui touchent les thèmes de l'étude ont eu lieu afin de prendre connaissance de leur démarche , en particulier en ce qui concerne l'analyse de la filière poivron.

La troisième phase a été centrée, d'une part, sur le travail d'exploitation des données, de caractérisation et d'analyse des filières et systèmes d'exploitation de l'échantillon et, d'autre part, sur la formulation d'hypothèses d'intervention ou d'orientation par rapport à la démarche du PAPAK quant au rôle des organisations coopératives dans les filières. Sur la base de l'expérience acquise au cours de la mission, des propositions de méthodologie et d'outils pour la maîtrise de l'étude des filières et d'une démarche d'appui à la gestion des exploitations par l'équipe du PAPAK ont été formulées. Ces propositions ont fait l'objet d'une séance de travail avec l'équipe du PAPAK. Un compte-rendu de mission a été fait au siège de Karkara.

Les facteurs limitants à l'atteinte des résultats de la mission ont été de trois ordres :

- Une disponibilité limitée des membres de l'équipe du PAPAK, au regard de leur programme d'activités. Ceci a eu un impact direct sur la possibilité de leur implication dans une démarche d'appropriation méthodologique approfondie.
- La difficulté à rencontrer les exploitants, et en particulier les femmes, compte tenu de leur charge de travail pour la récolte du poivron.
- La très grande mobilité des opérateurs de la filière commercialisation au moment le plus intense de la vente du poivron.

Au retour vers Niamey, un débriefing a eu lieu à Zinder avec le chargé du Projet ADDR II de la Coopération Danoise et l'équipe d'appui de son bureau d'étude.

Une restitution du déroulement et des résultats de la mission a été faite à Niamey auprès du représentant de l'IRAM et du bureau de Karkara. La dernière étape de la mission au Niger a été la rédaction du rapport provisoire par le consultant.

1.3. Présentation du rapport

Conformément aux termes de références de la mission, le présent rapport est articulé autour des deux grandes questions de l'étude et de l'objectif d'appui méthodologique à l'équipe PAPAK :

- Les filières de commercialisation et d'approvisionnement : description, analyse et orientations quant au rôle des organisations paysannes.
- Les systèmes de production : approches, analyse économique et orientation quant à l'appui conseil aux exploitants.

2. Les filières de commercialisation et d'approvisionnement.

2.1. Méthodologie de l'étude des filières.

Les choix méthodologiques pour l'étude des filières de commercialisation et d'approvisionnement ont été dictés par le double objectif de :

- description et analyse de filières importantes, au moins celle du poivron pour la commercialisation et celle de l'engrais et des produits phytosanitaires pour l'approvisionnement en intrants,
- mise au point de la démarche et des outils d'étude des filières par l'équipe du PAPAK, sur la base de l'expérience capitalisée au cours de la mission, afin qu'elle puisse entreprendre les études de filières elle-même.

Les choix méthodologiques ont été fait en cohérence avec l'approche organisationnelle et économique des systèmes de production.

En fonction de ces objectifs qualitatifs la mission a procédé en cinq étapes :

- détermination d'un échantillon de pôles géographiques de commercialisation et d'un échantillon d'opérateurs économiques des filières,
- conception des outils et recueil des informations,
- exploitation des informations en termes de description et analyse des filières,
- réflexion et orientations pour des actions quant au rôle des organisations paysannes,
- proposition de la démarche et des outils.

La mission a fait le point avec l'équipe du PAPAK à chaque étape des travaux.

2.1.1. Choix de l'échantillonnage

La réalisation de l'étude ne pouvait être menée à bien que selon une méthode par échantillon et par sondage, compte tenu de l'extension de la zone géographique de la Komadougou, du grand nombre d'opérateurs intervenants sur la commercialisation du poivron en particulier et du temps imparti à la mission. De plus, cette méthode s'accorde avec l'objectif d'appui méthodologique à l'équipe du projet.

2.1.1.1. Pôles géographiques de commercialisation et villages

A partir des études précédentes[1] et d'entretiens sur la structuration des sous filières de commercialisation du poivron dans la zone de la Komadougou, un échantillon de pôles géographiques de commercialisation et de villages a été déterminé pour l'étude.

Un pôle géographique de commercialisation est caractérisé par un ensemble de villages (aire de collecte) dont la commercialisation est orientée vers des centres de groupages au niveau de la route nationale et/ou de marchés côté Niger et sur l'autre rive de la Komadougou côté Nigéria. Ces pôles structurent la commercialisation tout au long de la Komadougou. Ils constituent des axes à des distances géographiques les uns des autres qui correspondent le plus souvent aux capacités des moyens de transport villageois (charrettes) et sont définis aussi par l'accessibilité des véhicules de transport (Pick-up Toyota, Camions de 10T).

Des pôles de commercialisation ont été choisis sur un critère de proximité directe d'un marché du Nigéria important et de façon à toucher l'ensemble de la zone, à l'ouest et à l'est de Diffa.

Les pôles retenus sont :

- Tam, à l'extrême ouest de la zone de la Komadougou (Canton de Mainé-Soroa), en liaison avec le marché de Kanama au Nigéria, orienté vers Gaïdam,
- Zaourararm (ou Zarwaram) , à 27 km à l'ouest de Diffa (Canton de Chétimari), face au marché de Damassak au Nigéria et orienté vers les centres de groupages de Gagamari sur la route nationale,
- Diffa en tant que pôle avec un marché urbain (Commune de Diffa),
- Gueskérou comme marché local,
- Assaga, à l'est de Diffa (Canton de Gueskérou), face au marché de Assaga au Nigéria orienté vers Maïduguri et vers Diffa,
- les centres de groupage de Gagamari à l'ouest de Diffa et de Djalori à l'est sur la route nationale.

Il a aussi été décidé de travailler au niveau d'un village de moindre importance et qui n'est pas à proximité d'un marché important du Nigéria, Gumnao (Canton de Gueskérou).

Les villages ont été choisis aussi en fonction d'un critère d'intervention ou non du PAPAK et d'un critère d'aménagement agricole avec intervention de projet ou non afin de répondre à des situations différentes pour les aspects d'étude des systèmes d'exploitation.

2.1.1.2. Opérateurs économiques

Une des caractéristiques des filières de commercialisation, celle du poivron en particulier, est que les opérateurs économiques intervenants ne peuvent pas être caractérisés par une seule activité, un seul type d'opération ou transaction sur la filière. Les opérateurs sont multi activités. Cependant, toutes les opérations aux différentes étapes de la commercialisation et ceux qui y interviennent sont bien identifiables.

---

[1] Étude de la filière du poivron de Diffa. KORE H., HAMIT A. Projet FIDA Diffa. 1992, Étude PADADD. 1995.

Les exploitants producteurs de poivrons sont considérés comme les premiers opérateurs économiques sur la filière de commercialisation car ils mettent leurs produits sur le marché en tant que marchandises et, de ce fait, ils déterminent l'offre. Ils recherchent la meilleure valorisation de leur production sur le marché par le prix de vente à travers des mécanismes de négociation qui seront décrits.

Les commerçants considérés dans l'étude sont des opérateurs économiques indépendants, ayant leur propre capital, qui effectuent des transactions :

- d'achat de produits agricoles à partir des villages, des lieux de groupage (villageois, centres de groupage sur la route nationale, sur des marchés locaux) ou des marchés urbains régionaux (Diffa),
- et de revente sur les marchés urbains de gros intermédiaires (de transit) ou finaux du Niger (Zinder, Maradi, Niamey) et du Nigéria (Maïduguri, Gaïdam, Kano).

Les *dil'alé* sont des opérateurs économiques intermédiaires entre les producteurs et les commerçants (ou acheteurs particuliers pour stockage) à chaque niveau possible de transaction, villages et marchés principalement.

Les intermédiaires des commerçants (de Diffa ou d'autres localités) sont des opérateurs économiques qui se déplacent, souvent à moto, au niveau des villages d'un pôle géographique de commercialisation pour acheter et rassembler dans un lieu de groupage à une date prévue une quantité de sacs correspondant à la commande d'un commerçant qui leur a remis la somme d'argent correspondante.

Les transporteurs sont les opérateurs économiques propriétaires de véhicules (Toyota pick-up, camion 10 T ou TLM remorque) qui assurent les transports, pour le compte des producteurs ou des commerçants, des produits des villages aux marchés régionaux, des points de groupage aux marchés de revente des grands centres urbains de gros intermédiaires et finaux.

Les *sarkin tacha* sont des opérateurs qui gèrent les points de groupage principalement en rapport avec les transporteurs qui viennent charger les camions pour le compte des commerçants.

Quant aux filières d'approvisionnement en intrants, les opérateurs économiques ont été catégorisés selon leur statut :

- Vendeurs privés agréés par le Ministère du Développement Agricole.
- Revendeurs du secteur informel.
- Gérants de sociétés commerciales (Agrimex, Centrale d'Approvisionnement).

Mise en forme : Puces et numéros

2.1.1.3. Outils de recueil des informations.

Chaque entretien est structuré sous forme d'un guide thématique ouvert dans lequel les informations recherchées ne font pas l'objet de questions directes.

Ils ont été préparés à l'intention des commerçants du poivron, des intermédiaires *dil'alé* et autres intermédiaires, des transporteurs et adaptés aux *sarkin tacha*.

Selon la méthodologie proposée dans l'offre technique de l'Iram, le contenu des guides d'entretien vise à recueillir les informations nécessaires à une analyse organisationnelle et économique des filières.

L'analyse organisationnelle s'intéresse à la structuration des filières en termes de circuits et d'opérateurs, y compris les producteurs, et l'analyse économique à l'aspect des éléments constitutifs des coûts (charges) et revenus de la filière.

Plus précisément, l'aspect structuration des filières a été appréhendé par une description précise de son activité par l'opérateur interviewé. Les aspects essentiels sont :

- les lieux d'achat des produits agricoles, les circuits de groupage, transport, acheminement, les lieux de destination et vente,
- les transactions à chaque étape et les opérateurs impliqués (par exemple négociation sur les prix du sac le jour du marché de Diffa entre commerçants, *dil'alé* et producteurs).

Les aspects économiques ont été abordés sous l'angle de la structure des coûts sur la filière, du produit de la vente et des revenus de la commercialisation mais aussi des quantités et flux sur les différentes sous filières, ceci sur la base des :

- Prix d'achat aux producteurs,
- Charges de manutention et transport (au départ et à l'arrivée),
- Charges liées aux différentes taxes,
- Prix de vente sur les marchés de destination,
- Quantités commercialisées et répartition dans le temps.

Comment sont pris en compte les producteurs en tant qu'opérateurs économiques ?

La fiche d'enquête qualitative sur les systèmes de production, qui a servi de guide aux entretiens avec les exploitants individuels, contient un chapitre rapports au marché qui a pour objet la commercialisation des produits agricoles et l'approvisionnement en intrants par les exploitants avec les informations sur les lieux de vente et d'achat, les produits, les quantités, les coûts et prix. Les questions relatives aux formes du crédit d'intrants en particulier sont aussi abordées.

Le but est de comprendre leur positionnement pour la commercialisation, l'approvisionnement et d'analyser les facteurs qui déterminent, selon leur situation économique, des marges de manœuvre pour l'amélioration de leurs revenus (objectif du PAPAK).

Les critères de choix des exploitants sont l'âge (moins de 35 ans ou plus) et l'exploitation ou non de parcelles sur un périmètre aménagé.

En dehors des entretiens avec les opérateurs économiques et les exploitants et afin d'avoir une vision plus globale de la commercialisation du poivron, les informations suivantes ont été recherchées, avec difficulté, et structurées par la mission :

- Le cours du sac de poivron sur l'année 2003 et début 2004 sur les marchés du Nigéria (Maïduguri et Gaïdam), du Niger (Diffa,… *Zinder, Maradi et Niamey sont prévus*…).
- Le cours de la naira sur la même période.
- Le flux de camion de dix tonnes et TLM quittant Diffa chaque semaine vers les marchés nigériens de Zinder, Maradi et Niamey.

Mise en forme : Puces et numéros

2.1.2. Exécution des entretiens et enquêtes

Les deux enquêteurs de la mission ont été chargés des entretiens avec les opérateurs économiques des filières de commercialisation et d'approvisionnement sur chaque pôle géographique échantillon.

NDLR : Par convention avec les personnes interviewées leur nom n'est pas mentionné intégralement dans ce rapport.

Les agents du PAPAK ont réalisé les entretiens auprès des exploitants individuels dans les quatre villages échantillon. Il était prévu d'interviewer dix huit (18) exploitants par village. Au total il y a eu 10 exploitants à Gumnao, 17 à Assaga, 6 à Zarwaram et 15 à Tam, soit 48 entretiens individuels.

La grande difficulté a été celle de la disponibilité à la fois des commerçants et des exploitants en pleine activité de récolte et vente entraînant de nombreux déplacements sur les marchés.

De ce fait, l'entretien de groupe avec les exploitants, prévu pour les quatre villages, a été mené à bien seulement à Gumnao.

2.2. Description des filières de commercialisation

Ce qui caractérise en premier lieu les filières (ou sous filières) de commercialisation du poivron, c'est qu'elles sont très structurées géographiquement à partir des villages et sur des circuits bien établis avec des opérateurs économiques en réseau jusqu'au lieu de destination.

2.2.1. Les circuits de commercialisation, transactions et opérateurs

Les circuits de commercialisation sont organisés sur deux axes, l'axe national nigérien à destination de Zinder, Maradi et Niamey et l'axe Nigéria à destination de Maïduguri et Gaïdam.

La destination est définie ici comme le lieu de la transaction de revente du poivron acheté dans la région de Diffa. Ce n'est pas la destination finale de la marchandise. En effet, le poivron revendu à Zinder est acheminé vers les grandes villes du Nigéria, celui revendu à Maradi en partie vers le Niger (Tahoua), aussi vers le Nigéria et vers le Bénin, celui revendu à Niamey vers des marchés intérieurs de l'ouest. Zinder est ainsi sur l'axe de commercialisation vers le Nigéria.

Le poivron *Capsicum annuum*, rouge à maturité, est commercialisé (quelles que soient les variétés cultivées localement : Tattasseye principalement) en frais ou séché. Une nouvelle variété de poivron vert (plus petit et arrondi), Capsicum chinense, commence à être cultivée et commercialisée.

Le poivron séché est conditionné en sacs de jute dont le poids varie de 17 à 20 kilos. C'est l'unité de référence pour les cours du poivron. Il peut aussi être conditionné en double sac, un sac de jute recouvert d'un sac de type plastifié.

Les lieux clés des circuits de commercialisation sont les villages, les centres de groupage, les marchés locaux, les marchés régionaux et de destination.

2.2.1.1. Les villages, transactions et opérateurs.

Les villages sont les lieux où la plus grande partie des transactions de vente du poivron par les exploitants producteurs est réalisée. La transaction est le plus souvent faite au niveau du champ au vu de la récolte avant ensachage. Il y a régulièrement une avance en argent sur la vente au producteur.

Ceci signifie que la majorité des sacs qui quittent les villages sont déjà la propriété des commerçants du poivron. Ils en portent la marque spécifique qui va garantir la traçabilité des sacs jusqu'à la destination de revente et leur propriété jusqu'à la vente, compte tenu du rôle des intermédiaires *dil'alé*.

Les opérateurs qui viennent acheter aux villages sont soient des commerçants (et producteurs) du village même, soit des commerçants de toute la région et du Nigéria représentés par des intermédiaires à qui ils ont confié des sommes d'argent pour réaliser les achats.

Des commerçants de l'ouest de Diffa achètent du poivron jusque dans le canton de Bosso, à Dagaya en particulier, par des représentants qu'ils envoient sur place.

La négociation est soit directe entre le commerçant ou son représentant et l'exploitant, soit se réalise par l'intermédiaire d'un *dil'ali*. Le Dila'li percevra pour les transactions locales 50 naira de la part du commerçant ou de son représentant.

Il y a donc un démarchage, assez concurrentiel, direct ou indirect auprès des producteurs dans les villages. La négociation sur les prix sera traitée en détail au titre **2.3.2.1**. Elle dépend principalement de la qualité du poivron et des cours aux marchés de destination.

Le poivron qui n'est pas vendu au champ et au village l'est sur les marchés. Il suit deux voies possibles. Soit, il est confié par l'exploitant à un *dil'ali* du village qui supervise le transport et la vente au marché (Diffa, Maïduguri…), soit, il est expédié par l'exploitant à un *dil'ali* du marché via un transporteur.

Producteurs et *dil'alé* ont des relations de confiance dans le temps, relations qui constituent des réseaux et une vraie garantie sur les opérations.

Pour illustrer ce point, la situation est la suivante à Assaga. Les producteurs vendent d'une part directement au village à des commerçants locaux ou à leurs représentants, d'autre part aux marchés de Diffa et Maïduguri par des intermédiaires *dil'alé*. M.G., *dil'ali* d'Assaga, a commercialisé dans la semaine 40 sacs au village même et 70 au marché de Diffa le 17.02.04.

Mise en forme : Puces et numéros

2.2.1.2. Les centres de groupage, activités et opérateurs

Les centres de groupage sont les lieux où les sacs achetés dans les villages sont rassemblés pour être chargés à bord des camions qui assurent le transport jusqu'à destination. Ils sont répartis régulièrement le long de la route nationale à l'est et à l'ouest de Diffa (Djalori, Gagamari,…) et au niveau de marchés situés le long de la Komadougou côté Nigéria . Certains villages sont aussi des centres de groupage (Dagaya, Yuwa,… à l'est de Diffa).

Ces centres de groupage ne sont pas des lieux de transaction, sauf cas rare de producteurs qui viennent un peu en urgence côté route nationale et s'il s'agit aussi de marchés côté Nigéria.

Des *sarkin tacha* en assurent la gestion. Ils réceptionnent les sacs tout au long de la semaine et les stockent au nom des commerçants. Ils sont les interlocuteurs des transporteurs, avec qui les commerçants ont contractualisé, pour le chargement des sacs. Ce sont eux qui peuvent servir de témoin pour les transporteurs en cas de litige avec les commerçants, lesquels ne sont pas présents aux centres de groupage car c'est le jour du marché de Diffa que les camions sont chargés.

Ce sont les commerçants qui ont acheté dans les villages qui paient le transport jusqu'au point de groupage (de 20 à 50 naira par sac selon la distance)

Les collecteurs sont présents aux centres de groupage le jour du chargement des camions pour prélever les taxes par sac (l0 naira à Djalori).

Djalori, sur la route nationale à l'est de Diffa, regroupe les sacs achetés à Zienam Kellouri, Fiégo, Ngarwa, Fougouri, Garadi et Garwa Karimboura, Fiégo Baloré côté Nigéria. Ont été chargés à Djalori, depuis le début de la commercialisation, sept (7) camions de dix tonnes à destination de Zinder et quatre (4) TLM à destination de Niamey. Les TLM ne sont pas chargés à 100% à Djalori et complètent à Diffa. Ainsi le 17.02, 372 sacs ont été chargés sur un dix tonnes et 400 sacs sur un TLM.

Djalori.

Gagamari, à l'ouest de Diffa, a été un centre de groupage important (deux à trois camions de dix tonnes par semaine). Mais cette année, il sert plus à compléter les camions qui chargent à l'est et à Diffa. La production a d'une part été moins bonne (attaque de pucerons) et d'autre part est orientée vers le Nigéria en poivron frais.

Le *sarkin tacha* de Gagamari est rémunéré par les transporteurs à raison de 7 000 à 10 000 Fcfa par camion selon le tonnage.

Mise en forme : Puces et numéros

2.2.1.3. Les marchés, transactions et opérateurs

Les marchés auxquels il est fait référence dans la région sont.

Les marchés locaux :

- Au Niger : Gueskérou le dimanche, (hors zone de Bosso),
- Au Nigéria : Damassak le lundi et Kanama le……. (à l'ouest par rapport à Diffa), Assaga le vendredi, Gashagar le jeudi et Djaboulam le lundi (à l'est).

Le marché régional de Diffa au Niger le mardi.

Les marchés de destination (selon la définition au titre **2.2.1.**) :

- Au Nigéria : Maïduguri le samedi et Gaïdam,
- Au Niger : Zinder le jeudi, Maradi le vendredi et lundi, Niamey.

Bien que ce soit difficile à apprécier sans enquêtes spécifiques, les marchés locaux ne peuvent pas être considérés comme de grands marchés de transactions, c'est-à-dire de vente achat de poivron. Pour ceux qui bordent la Komadougou côté Nigéria, ce sont tout autant sinon plus des lieux de regroupement et chargement du poivron acheté dans les villages que des marchés du poivron.

Les grands marchés du poivron sont Maïduguri et Gaïdam au Nigéria , car c'est au niveau de ces marchés intermédiaires que d'importants volumes font l'objet des transactions et que les cours du poivron se déterminent pour la zone.

La mission n'était pas en mesure de faire une observation de ces marchés. Les cours du poivron sur 2003 et début 2004 ont pu être capitalisés et exploités.

Diffa est le seul marché nigérien de la région où les volumes commercialisés font l'objet d'une négociation globale qui détermine un cours unique du poivron.

Le marché de Diffa

La mission a pu nouer des relations avec l'Association des *dil'alé* de la Commune de Diffa, qui sont quatorze à exercer cette fonction. C'est grâce à eux que les informations ont été recueillies.

Ils sont à l'interface des vendeurs (producteurs principalement mais aussi particuliers qui ont stocké du poivron) et des commerçants qui achètent sur le marché de Diffa quelle que soit leur origine (ainsi que tout autre acheteur comme les particuliers qui veulent stocker).

Les *dil'alé* sont dans des réseaux fidélisés, c'est-à-dire ont des producteurs qui leur font confiance chaque année et ont aussi des commerçants privilégiés comme acheteurs. Ils garantissent aux seconds la qualité du poivron et aux premiers une force dans les négociations.

Les *dil'alé* de Diffa ne reçoivent pas d'argent des commerçants pour acheter du poivron pour le compte de ces derniers. Ce cas peut par contre se présenter pour des *dil'alé* des villages, qui de ce fait deviennent des intermédiaires.

Au cours de la semaine, les *dil'alé* réceptionnent les sacs de poivron que les producteurs leur envoient des villages par des transporteurs et les stockent. Ils peuvent aussi réceptionner des sacs des particuliers qui ont stocké. Ils jouent un certains rôle de conseil auprès des vendeurs car ils connaissent bien les prix.

En cette période, les acheteurs à Diffa sont des commerçants qui veulent soit compléter leur chargement pour expédier, soit stocker et des particuliers qui veulent stocker.

Le mardi 17.02.04, 2.320 sacs ont été mis sur le marché et 2.000 vendus. Le cours a été fixé à 2.800 naira le sac. En effectuant le calcul à partir du comptages des camions au péage à la sortie de la villa, ce sont 7.200 sacs environ qui ont quitté Diffa la nuit et le lendemain du marché. Ainsi, Diffa représente pour ce marché 27% des transactions (2.000 sacs sur 7.200) de la région dans la semaine (non compris les ventes vers le Nigéria).

Le mardi 24.02.04, 1.820 sacs ont été mis sur le marché et vendus. Le cours a été fixé à 2.600 naira. Ceci représente 20% des transactions de la région dans la semaine, 9.000 sacs (non compris les ventes vers le Nigéria).

Camions de 10T, à Diffa.

Les marchés de destination.

Ces marchés (Zinder, Maradi, Maïduguri, Gaïdam) sont caractérisés par l'importance des volumes qui transitent et font l'objet de transactions qui déterminent le cours du poivron. Dans le cadre de la mission les principales informations ont été recueillies auprès des commerçants qui y acheminent et vendent le poivron.

Les commerçants qui achètent à Maïduguri et Gaïdam réexpédient vers les grands centres urbains du Nigéria. A Zinder c'est aussi le cas, ce sont principalement des commerçants du Nigéria (Daoura) qui achètent.

A Maradi, viennent des commerçants du Niger, Nigéria, du Bénin (certains des commerçants sont basés à Konni, à Malanville). Une petite part du poivron est commercialisée vers Tahoua.

Niamey est un marché plus destiné à la revente aux semi-grossistes pour les revendeurs finaux aux clients à Niamey et dans la région du fleuve (Tillabéry).

Sur ces marchés, les commerçants confient leur marchandise à des intermédiaires *dil'alé* qui négocient les prix avec les acheteurs jusqu'à la fixation du cours du jour. Les commerçants minimisent les risques en répartissant leurs marchandises entre plusieurs intermédiaires.

Les conditions de règlement en argent sont difficiles. La cession de la marchandise est souvent faite à crédit, avec règlement en argent la semaine suivante. Au marché du 19 février à Zinder les conditions de vente cash étaient à 10 000 Fcfa le sac et à échéance d'une semaine à 11 500 Fcfa le sac. Dans ces conditions, le commerçant vend juste la quantité de poivron nécessaire pour payer le transport.

A Niamey en particulier, le poivron n'est réglé qu'après la revente par le commerçant acheteur. Il y a une estimation de la valeur de la marchandise et parfois même le commerçant de Diffa prend l'équivalent dans une autre marchandise (qu'il va commercialiser à Diffa) chez un autre fournisseur et le règlement se fait en argent entre les deux commerçants de Niamey.

La filière fonctionne beaucoup à crédit sur la vente, c'est un constat dont les conséquences seront analysées.

2.2.1.4. Le positionnement des commerçants

Ce point se réfère aux entretiens avec les commerçants pour illustrer, à travers cinq cas, leur positionnement sur les circuits de commercialisation. Les aspects économiques en termes de chiffre d'affaire, de charges et revenus seront traités au titre analyse de la filière de commercialisation du poivron.

M.M. est commerçant villageois à Gumnao. Son activité consiste à acheter dans son village et dans les villages environnants directement aux producteurs pour vendre à Maïduguri et à Zinder. Il a commercialisé depuis le début de cette campagne 300 sacs sur Zinder et 150 sacs sur Maïduguri. Il calcule son prix d'achat en suivant le cours du poivron sur les marchés et en calculant ses charges. Il sert aussi d'intermédiaires pour un commerçant de Diffa. On notera qu'il a vendu en 2003 aux producteurs, à crédit sur les récoltes en cours, pour 1 680 000 Fcfa d'engrais.

K.R. est commerçant à Diffa. Il achète par des intermédiaires, auxquels il donne une somme d'argent pour un nombre de sacs, dans les villages des aires géographiques des centres de regroupement de Dagaya, Yuwa et Gueskérou. Il fixe son prix en s'informant des cours à Kano, du taux de change de la naira à Zinder et Konni et des prix à Niamey. Il contacte le transporteur pour le jour du rendez-vous de chargement.

Il a commercialisé 600 sacs à Zinder et 345 à Niamey depuis les récoltes de cette campagne. Pour Niamey il a effectué la vente en deux opérations, 180 et 165 sacs. Pour Zinder c'est autour de cent (100) sacs à chaque fois.

E.M.B. est commerçant à Zarwaram. Il achète au niveau des villages et vend à Maradi et Zinder. Il achète actuellement par un intermédiaire à Dagaya (canton de Bosso, à l'est de Diffa) pour expédier directement vers Maradi. Il achète aussi dans les villages proches de Zarwaram pour stocker. Il a vendu 480 sacs et stocké 1.000 sacs. On notera qu'il a vendu en 2003 aux producteurs, à crédit sur les récoltes actuelles, près de 2 000 000 Fcfa en engrais et carburant.

F.M.N. est commerçant à Gagamari (à l'ouest de Diffa). Compte tenu de la vente du poivron de la zone en frais vers le Nigéria, il achète à l'est dans la zone de Dagaya. Il revend à Maradi à des commerçants du Nigéria et du Bénin. Sa dernière opération a porté sur 165 sacs et il a commercialisé 800 sacs depuis les récoltes en cours. On notera qu'il a vendu aux producteurs en 2003, à crédit sur les récoltes en cours, pour 600 000 Fcfa d'engrais.

B.I. est commerçant à Tam (Canton de Mainé Soroa). Il commercialise du poivron séché vers Gaïdam chaque semaine depuis les récoltes et 600 sacs au total. Il se tient informé des prix à Kano et se concerte avec les autres commerçants à Kanama pour arrêter le prix auquel ils vont acheter aux producteurs. Il commercialise aussi le poivron en frais, 200 sacs cette année.

Ce point sur le positionnement des commerçants permet de confirmer que la majorité des transactions d'achat du poivron aux producteurs est faite au village directement par les commerçants où par leurs intermédiaires quand ils sont d'une autre zone de la région et donc la grande importance des intermédiaires dans le système.

Il permet de confirmer la vente sur les circuits du Nigéria vers Maïduguri et Gaïdam et au Niger vers Zinder (relais vers le Nigéria), Maradi (relais vers le Nigéria et lieu d'achat pour des commerçants du Bénin) et Niamey.

Il permet de préciser que le poivron séché expédié vers Zinder, Maradi et Niamey est acheté à l'est de Diffa et que le poivron produit à l'ouest de Diffa est fortement commercialisé en frais vers le Nigéria (voir titre **2.3.1.**).

Il permet de pressentir la pression qui s'exerce sur les producteurs au moment des récoltes du fait que les commerçants vendent des intrants à crédit (engrais et carburant) pendant la campagne et récupèrent en sacs de poivrons.

Il introduit, parmi les stratégies de valorisation du poivron, la pratique du stockage par les commerçants.

Il permet d'appréhender deux faits significatifs. D'une part, les commerçants sont nombreux mais très organisés pour fixer en commun les prix d'achats aux producteurs. D'autre part, ils mènent individuellement des opérations qui s'élèvent à chaque fois à un nombre de sacs compris entre 50 à 150. L'analyse permettra de voir comment cette dispersion du capital est aussi une forme de gestion des risques sur une filière où la commercialisation est faite à crédit sur la vente et où les cours sont fluctuants.

2.2.1.5. Les transports

L'acheminement des sacs de poivrons sur les circuits de commercialisation est simplement caractérisé par les moyens de transport utilisés à chaque étape.

Ainsi du village aux centres de groupage, ou aux marchés si la distance le permet, le transport est effectué par des charretiers. Les coûts sont liés à la distance et pris en charge par le commerçant qui a acheté au village ou par le producteur qui veut confier ses sacs à un transporteur.

Des villages accessibles et importants (vers Bosso et le lac Tchad) le transport peut être fait par les Toyota pick up jusqu'aux marchés de Diffa. Les Toyota transportent aussi entre les marchés de Damassak, Assaga, Gashagar et Maïduguri.. C'est souvent le moyen utilisé par des exploitants qui envoient leurs sacs aux *dil'alé*.

Pick-up Toyota

A partir des centres de groupage sur la route nationale à destination de Zinder et Maradi et à partir des marchés locaux de Dammassak, Assaga, Gaschagar et Kanama à destination de Maïduguri et Gaïdam, la plus grande quantité de sacs est transportée par des camions de dix tonnes de différentes marques.

Des camions remorque TLM chargent aux points de groupages sur la nationale et à Diffa pour Maradi et Niamey.

Il y a sur les circuits de commercialisation (du village à destination) côté Niger au maximum deux ruptures de charge : au centre ou village de groupage, ou au marché local puis au marché de Diffa pour ce qui vient de l'extrême Est. Sinon, c'est une seule rupture de charge au centre de groupage. Côté Nigéria, il y a deux ruptures de charge, une de chaque côté de la Komadougou (villages de regroupement côté Niger, villages marchés d'expédition côté Nigéria).

Ce sont les commerçants et les producteurs qui passent contrat avec les transporteurs pour la quantité de sacs à acheminer chaque semaine ou quinzaine. Sur chaque tronçon et pour chaque type de moyen de transport, les prix sont connus et s'appliquent à tous.

2.2.2. Le cours du poivron et les flux de commercialisation

Ce point rend compte des données qui ont pu être collectées à Diffa, à savoir :

- Le cours du sac de poivron sur l'année 2003 et début 2004 sur les marchés du Nigéria (Maïduguri, Gaïdam), du Niger (Diffa).
- Le cours de la naira sur la même période afin d'avoir la valeur en Franc cfa.
- Le flux de camion de dix tonnes et TLM quittant Diffa chaque semaine vers les marchés nigériens de Zinder, Maradi et Niamey.

NDLR : Malgré les dispositions qui ont été prises pour avoir le cours du poivron au moins à Zinder, sinon Maradi, informations indispensables au calcul économique des revenus des commerçants en particulier, les chiffres n'étaient pas disponibles au moment de la rédaction du rapport.

Ces données ont été recueillies, non sans difficultés, au cours de l'étude des filières pour tenter d'avoir une vision plus globale de l'économie du poivron et de son importance pour la région de Diffa et le pays. Cette approche globale se fonde sur l'évolution des cours du poivron et sur une estimation de la valeur annuelle des quantités commercialisées.

2.2.2.1. Le cours du poivron.

Les cours du poivron ont été enregistrés systématiquement jusqu'en 1996 dans le cadre du PADADD sur les marchés de la zone de la Komadougou (Djabulam, Gashagar, Assaga, Diffa, Damassak, Kanama) et de destination intermédiaire (Maïduguri, Gaïdam).

Depuis, c'est un des agents de la Mutuelle N'Gada qui continue à noter chaque semaine les cours du poivron sur ces marchés grâce à ses informateurs. Par contre, ces données ne sont pas enregistrées ni traitées dans une base informatique. Il a donc été nécessaire de faire ce travail et ceci a été possible pour l'année 2003.

Des propositions seront faites dans ce rapport pour mettre en place un système de suivi des cours du poivron sur base informatique.

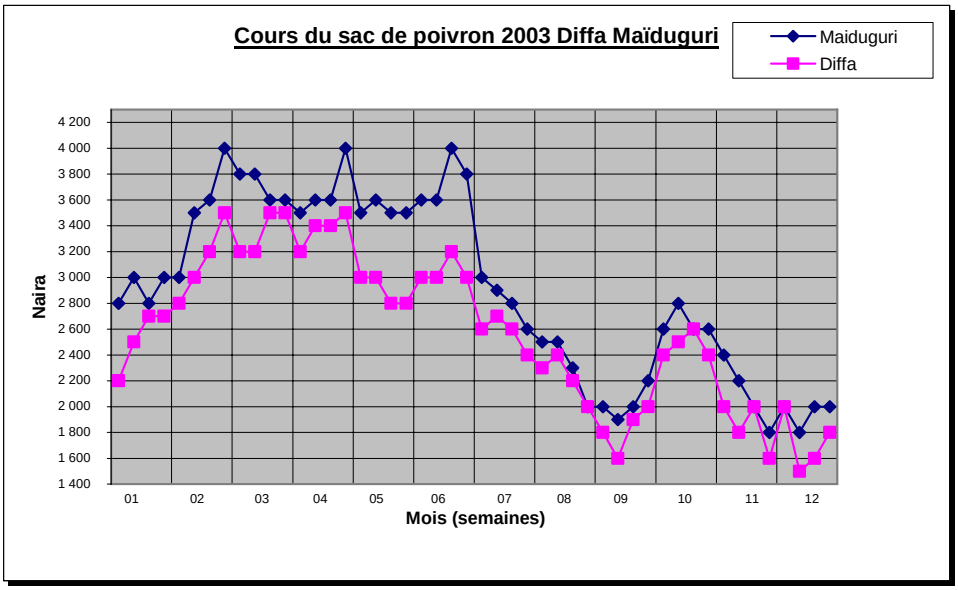
Le cours du poivron varie chaque semaine et sur chaque marché où il est déterminé. Dans la région de Diffa, ce sont les marchés de Maïduguri et Gaïdam (eux-mêmes déterminés par Kano et les autres grandes villes du Nigéria) qui déterminent le cours du poivron à Diffa.

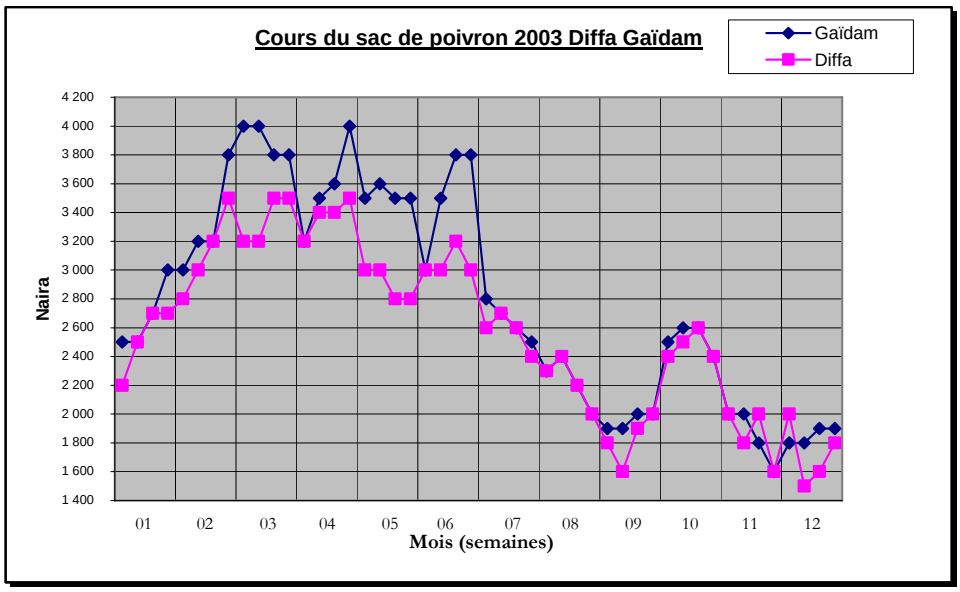
Le cours du poivron à Zinder ne contribue pas directement à la détermination de celui du cours du poivron à Diffa. Par contre, il est pris en compte par les commerçants pour faire un prix aux producteurs au village garantissant une marge par rapport à leurs charges de commercialisation.

C'est l'écart des cours entre ces marchés du Nigéria (et de Zinder) et ceux de Diffa qui permet, au regard des charges (transport, manutention, taxes), de calculer la valeur ajoutée et les marges des commerçants sur les opérations.

Le graphique à suivre présente l'évolution comparée des cours du poivron en 2003 à Diffa et Maïduguri et à Diffa et Gaïdam (*en attendant d'intégrer Zinder*). Le cours du poivron (séché en sac) est enregistré en naira car il est établi dans cette monnaie.

Il est à noter que la fluctuation des cours dans l'année, qui semble en contradiction avec la logique économique puisque les meilleurs prix de vente coïncident avec les récoltes et la mise sur le marché de grandes quantités, devrait être resituée dans le temps avec les caractéristiques du cours du poivron sur les dix dernières années. La conjoncture actuelle semble récente, trois ou quatre ans, et n'a pas pu être spécifiquement analysée pendant la mission.





Le premier constat est que les prix sur l'ensemble des marchés (Diffa, Maïduguri et Gaïdam) sont supérieurs en 2003 à la barre des 2.800 naira le sac de février à juin, chutent pendant la saison des pluies, reprennent en octobre jusqu'au dessus de 2 500 naira et redescendent en novembre décembre sous 2 000 naira, jusqu'à remonter progressivement selon la date des nouvelles récoltes en janvier 2004.

Le second constat porte sur la variation de l'écart des cours entre Diffa et Maïduguri, Gaïdam. Ces cours suivent pratiquement des courbes parallèles dans l'année. Maïduguri offre toujours de meilleurs prix. Les écarts et les variations de prix sont plus importants de mi-février à juin en 2003, pendant et après la récolte.

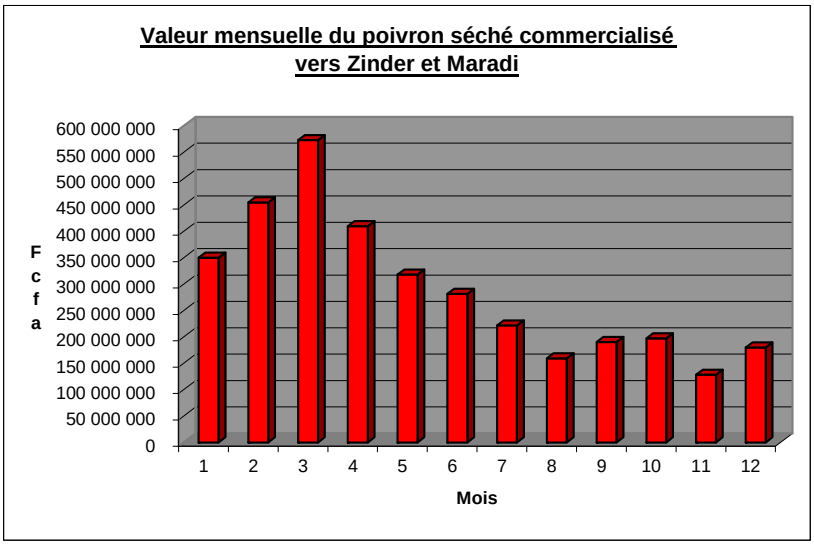
Les variations de prix et les variations des écarts de prix, entre Diffa et Zinder ou Maïduguri et Kano principalement, constituent des indicateurs d'analyse de la répartition de la plus value de la vente du poivron entre producteurs et commerçants dans les conditions du marché sur les circuits du Niger et du Nigéria.

2.2.2.2. Les flux dans l'année sur l'axe route nationale du Niger.

Ils ont été appréhendés en exploitant les cahiers d'enregistrement du passage des camions de poivron au péage à la sortie de Diffa sur 2003 et 2004.

Le graphique ci-dessous est basé sur le nombre de camions par mois, les quantités de sacs qu'ils transportent et le cours moyen mensuel du sac à Diffa. Le taux de change de la naira du mois est intégré afin d'avoir la valeur en Fcfa.

Un camion de dix tonnes transporte de 450 à 500 sacs et un TLM de 900 à 1000 sacs.



Janvier, février mars et avril représentent 51,6% des ventes annuelles 2003. En mai et juin la quantité commercialisée reste assez importante. Ainsi 69% des ventes ont eu lieu au premier semestre. De juillet à décembre la commercialisation reste équilibrée chaque mois mais ne représentent que 31% des ventes de l'année.

Un facteur important à prendre en compte n'a pas pu être approfondi au cours de la mission. Il s'agit du stockage. En effet des commerçants et des particuliers (catégories sociales urbaines salariées de l'administration et des projets) achètent et stockent du poivron en quantité assez importante.

Certains stocks ne sont recyclés qu'au cours de la commercialisation de la campagne suivante. Tout un travail reste à faire pour évaluer et analyser les pratiques de stockage. La question du stockage par les producteurs sera abordée dans l'approche des systèmes d'exploitation.

2.3. Analyse des filières de commercialisation

Les termes de référence de l'étude, repris dans la proposition méthodologique, ont défini comme dimension de l'étude et de l'analyse des filières de commercialisation la problématique organisationnelle et économique de ces filières (celle du poivron dans le cadre de la mission).

La question qui sous tend l'étude et l'analyse est finalement celle de la pertinence pour le projet PAPAK d'entreprendre avec les exploitants une démarche d'organisation sur la filière de commercialisation du poivron leur permettant de dégager de meilleurs revenus que dans les conditions actuelles.

La structuration actuelle de la filière de commercialisation du poivron permet-elle aux exploitants de valoriser au mieux leur production ?

2.3.1. Structuration de la filière poivron

En synthèse, ce qui caractérise la filière de commercialisation du poivron c'est qu'elle est très structurée à partir des villages, sur des circuits bien établis, jusqu'aux marchés de destination avec des opérateurs économiques en réseau.

Les axes de commercialisation sont orientés :

- au Nigéria vers Maïduguri et Gaïdam (relais vers les grandes villes, Kano,…),
- au Niger vers Zinder (relais vers le Nigéria), Maradi (relais vers le Nigéria et lieu d'achat pour des commerçants du Bénin) et Niamey.

Il y a une répartition sous régionale des flux de commercialisation entre la production de la vallée de la Komadougou à l'est de Diffa et celle à l'ouest de Diffa :

- Le poivron des premières récoltes produit à l'est de Diffa est destiné à la commercialisation vers Zinder, Maradi et Niamey et vers Maïduguri au Nigéria,
- Le poivron produit à l'ouest de Diffa est fortement commercialisé en frais vers Maïduguri (et Gaïdam) au Nigéria et acheté en séché pour le stockage et la vente ultérieure sur les axes Niger et Nigéria.

La majorité des transactions d'achat du poivron aux producteurs est effectuée au village ou même aux champs directement par les commerçants ou par leurs intermédiaires. Les mardi 17 et 24 février, jour du marché de Diffa et de chargement des camions au niveau des centres de groupage en brousse, les transactions sur le marché de Diffa représentent 37,7 et 20,2% des transactions totales sur l'axe Zinder, Maradi et Niamey.

Deux catégories d'opérateurs ont un rôle clé dans la commercialisation : i) les intermédiaires acheteurs pour les commerçants au niveau des villages, ii) les intermédiaires *dil'alé* au niveau des villages et des marchés.

Les intermédiaires des commerçants se déplacent dans les villages pour opérer les achats de sacs de poivron auprès des producteurs avec un prix fixé par les commerçants et de l'argent pour faire des avances aux producteurs sur la vente. Ils jouent sur les prix pour réaliser leur propre marge.

Les intermédiaires *dil'alé* interviennent au niveau des villages dans les transactions à la demande des producteurs ou commerçants et représentant de ces derniers (en dehors des transaction directes). Ils vont ainsi commercialiser à partir des villages, pour le compte des producteurs, vers les marchés (Gashagar, Maïduguri, Gaïdam, Diffa,…). Au niveau des

marchés, toute transaction de vente passe par un *dil'alé.* Toute transaction signifie que tout vendeur (producteurs, particulier qui a stocké, commerçant) confie sa marchandise à un *dil'al,* tant au niveau des marchés de destination que des marchés locaux ou régionaux.

Les intermédiaires *dil'alé* ont un rôle déterminant dans la fixation des cours du poivron par conséquent dans la valorisation économique du produit pour les producteurs et opérateurs de la filière (voir analyse économique).

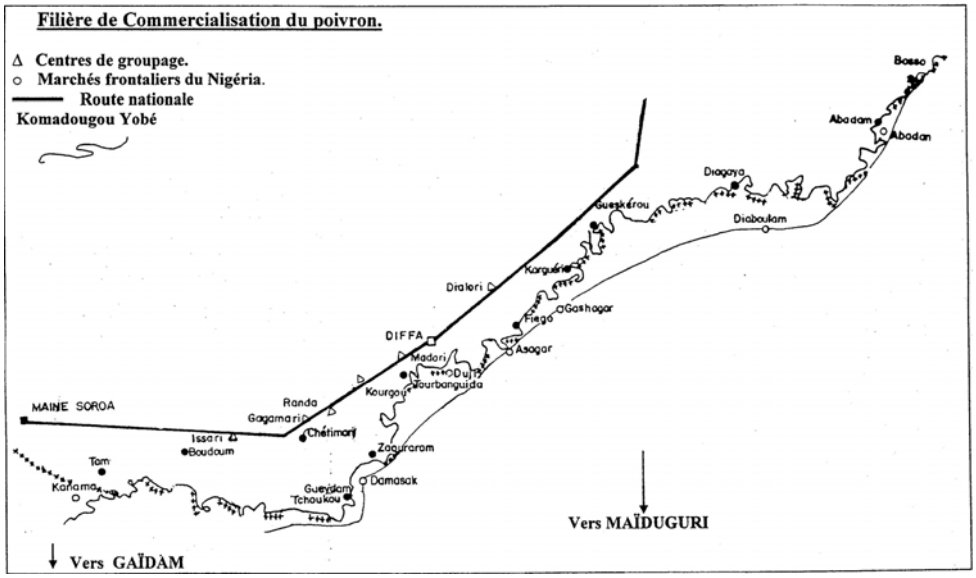
Il y a finalement un assez grand nombre de *commerçants du poivron* sur la filière et ils sont dans la majorité des cas aussi des producteurs. Les commerçants villageois sont très organisés pour se concerter au niveau des marchés sur la détermination des prix à proposer aux producteurs de leur zone géographique, mais il existe aussi une concurrence entre eux et les commerçants des autres localités qui envoient des intermédiaires pour l'achat au niveau des villages. Des commerçants de Zarwaram, Gagamari et Tam achètent jusqu'à Dagaya où exercent des commerçants locaux et du Nigéria.

Les transporteurs sont partout présents sur la filière et leurs prix sont les mêmes en fonction des types de véhicules et des distances entre lieux de chargement et de destination. Les centres de groupages, sur la route nationale ou dans des village au Niger, au niveau de marchés riverains de la Komadougou côté Nigéria, sont bien organisés. Les jours de chargement sont connus. Les *sarkin tacha* gèrent ces centres sur la route nationale côté Niger.

La filière de commercialisation du poivron apparaît ainsi fonctionnelle dans son organisation à l'échelle de la région. Elle permet à tout exploitant de vendre sa production et offre des alternatives pour la commercialisation tant en termes d'opérateurs que de marchés.

Carte filières de commercialisation page suivante

Une filière structurée est un atout mais la question n'en est pas moins posée des rapports économiques entre opérateurs sur la filière car ces rapports déterminent les revenus de chacun, des producteurs, des intermédiaires et des commerçants.



2.3.2. Valorisation de la production

L'analyse économique de la filière de commercialisation du poivron sera centrée sur la formation ou détermination des prix et cours du poivron tant au niveau de villages que des marchés car elle détermine les résultats, en termes de revenus, pour les différents opérateurs.

Elle s'appuiera sur les données de fluctuation des prix et cours du poivron dans l'année 2003 et début 2004 (transactions aux villages, sur les marchés, à destination) et données relatives aux coûts de la commercialisation (charges des opérateurs, producteurs, intermédiaires, commerçants).

2.3.2.1. La formation des prix, information et négociations

Il y a deux niveaux de fixation des prix d'achat du poivron dans la région de la Komadougou, au niveau des villages où ont lieu 70 à 80% des transactions et au niveau des marchés, Diffa, Maïduguri et Gaïdam en particulier où le prix du sac s'exprime comme son cours sur le marché.

Les prix de référence pour la région sont ceux des marchés de Maïduguri au Nigéria, Zinder et Maradi au Niger, pour toute la vallée de la Komadougou à l'est de Diffa ; Maïduguri, Gaïdam au Nigéria, Maradi et Zinder dans une moindre mesure, pour la vallée de la Komadougou à l'ouest de Diffa. Les cours à Maïduguri et Gaïdam (Zinder et Maradi aussi en partie) sont eux-mêmes déterminés par les prix à Kano et autres grands centres urbains du Nigéria de destination finale du poivron.

Les prix d'achat aux producteurs au village sont fixés plus directement par les commerçants. Ceux-ci se concertent et fixent un prix qu'ils indiquent à leurs intermédiaires ou directement aux producteurs quand ils achètent eux-mêmes.

La concertation entre commerçants sur les prix a lieu sur les marchés de la rive nigériane de la Komadougou où ils se retrouvent et échangent les informations. Les commerçants calculent leurs frais et marges pour proposer un prix commun aux producteurs au champ ou au village.

Les producteurs s'informent aussi entre eux des prix sur les mêmes marchés, et auprès des *dil'alé* et des transporteurs. Ils ont le retour sur les prix le jour même ou le lendemain du marché.

Ainsi pour les uns et les autres le circuit d'information suit les marchés dans la semaine à partir du marché de Maïduguri le samedi (Gueskérou le dimanche, Damassak et Djabulam le lundi, Diffa le mardi, Gashagar le jeudi, Assaga le vendredi, Kanama …).

Il y a toutefois une concurrence au niveau des villages entre commerçants locaux et autres commerçants (Nigéria ou ouest de Diffa) qui envoient des intermédiaires avec des sommes d'argent importantes pour acheter dans les villages. De ce fait les prix offerts peuvent varier et la qualité du poivron est un critère déterminant.

Les commerçants qui expédient vers Zinder et Maradi se tiennent informés du cours du poivron en Fcfa dans ces villes et du taux de change de la naira. Pour Niamey c'est le prix en Fcfa. Les commerçants plus importants s'informent des cours à Kano par téléphone.

Sur les marchés (Diffa en particulier) même s'ils sont présents, les producteurs et propriétaires des sacs n'interviennent pas directement dans les négociations. Le cours du poivron se joue entre les *dil'alé* et les commerçants. Les *dil'alé*, en groupe et en concertation, jouent le rôle de courtiers.

Les commerçants proposent un prix d'achat et les négociations commencent. Les *dil'alé* rendent compte aux producteurs et autres vendeurs et les informent régulièrement. En général les commerçants font durer la négociation jusqu'à tard dans la soirée. A Diffa, les cours de référence sont ceux de Maïduguri, ajustés en fonction du prix à Damassak le lundi.

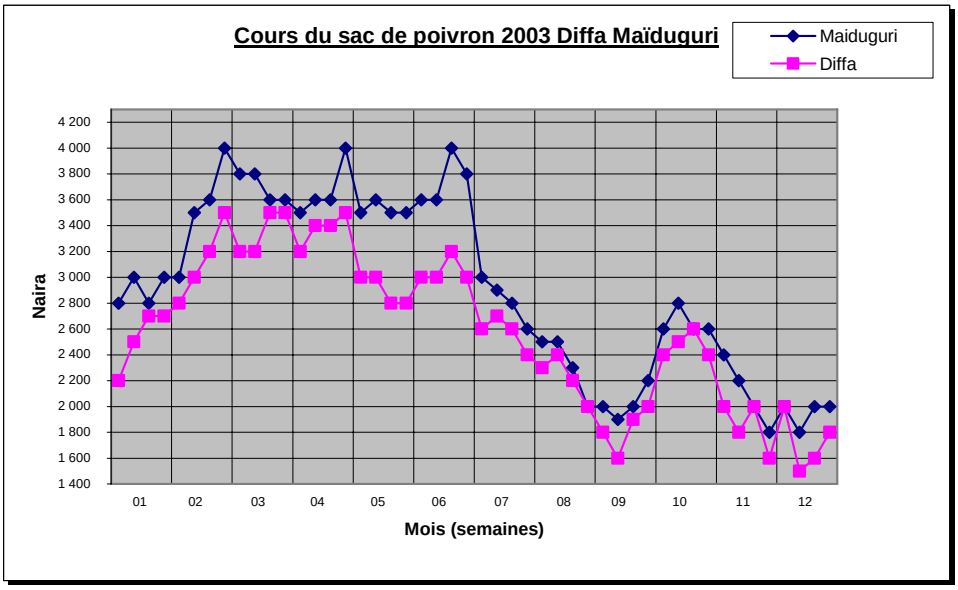
Les commerçants qui expédient vers Zinder, Maradi et Niamey ne se positionnent sur le marché de Diffa que pour compléter leurs marchandises. Ils n'ont pas la même maîtrise des prix à Diffa que dans les villages.

Ainsi, les producteurs sont sollicités par les commerçants et intermédiaires dès les champs ou aux villages pour vendre le poivron qui vient d'être récolté. En première analyse, ils peuvent jouer sur une certaine concurrence entre commerçants mais un autre facteur entre en ligne de compte, leur dépendance vis-à-vis des commerçants pour l'achat d'intrants à crédit.

La force des producteurs qui font transporter leur poivron sur les marchés et en confie la vente aux *dil'alé* réside dans la force même de l'organisation des *dil'alé*. Les *dil'alé* défendent les intérêts des producteurs et jouent un rôle majeur dans la garantie de leurs revenus sur les marchés. Ce fait a été vérifié à Diffa en particulier au cours d'un marché où les négociations avec les commerçants ont été assez tendues.

2.3.2.2. La fluctuation des cours

En référence au titre **2.2.2.1.**, comment interpréter les fluctuations annuelles ?



Pendant la période des récoltes et jusqu'en juin les prix sont nettement plus avantageux sur le marché de Maïduguri (et Gaïdam) que sur celui de Diffa. *Il importerait donc de mettre en relation ces prix à ceux de Kano, des grandes villes du Nigéria et de Zinder.*

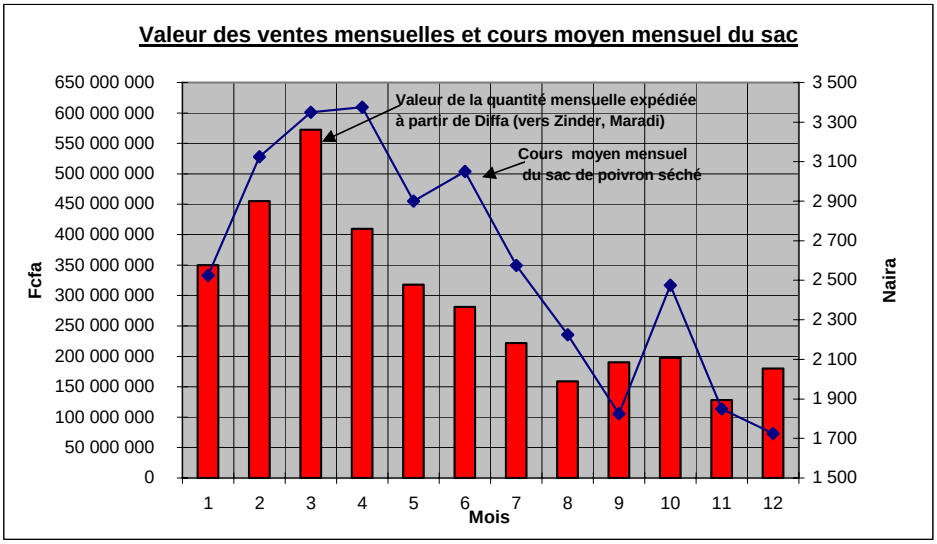
De février à juin, à Maïduguri ces prix varient de 3 500, 3 600 naira (13 marchés), 3 800 naira (3 marchés), à 4 000 naira (3 marchés) ; soit des écarts de 200 à 400 naira d'un marché à l'autre. Les marchés qui correspondent à des grandes fêtes religieuses voient les cours monter. A Diffa ces écarts sont plus importants, de 300 à 700 naira. Les prix ont été de : 2 800

naira (3 marchés), 3 000 naira (6 marchés), 3 200 naira (5 marchés), 3.500 et 3 600 naira (2 et 4 marchés). Les prix chutent en dessous de 3 000 naira dès le mois de mai.

Selon les déclarations des producteurs et des commerçants, ces variations de cours dans le temps s'expliquent ainsi. La période de plus forte demande et commercialisation correspond aux mois des récoltes du poivron, en particulier aux deuxièmes et troisièmes récoltes où la qualité des fruits est la meilleure (mi-février, mars) et pendant le mois qui suit les récoltes.

En mai et juin, il y a encore une quantité commercialisée importante car les exploitants mettent sur le marché des sacs stockés pour couvrir les dépenses de cérémonies sociales (mariages en particulier) et les frais des travaux de préparation des champs (labour, confection des canaux et planches) pour la culture du poivron. Les cours baissent car les producteurs sont en position de faiblesse sur le marché face à leurs obligations sociales et de production. La saison des pluies n'est pas une période de forte demande et commercialisation. En période de transition après la saison des pluies, mi-octobre, mi-novembre, les cours redeviennent plus favorables.

Les courbes du cours du poivron et celle des volumes commercialisés sont pratiquement parallèles. Les plus grandes quantités sont commercialisées aux meilleurs prix et quand la qualité est bonne (et, sous réserve de vérification, quand la demande est forte).



Pour la cohérence du graphique, c'est le cours moyen mensuel du sac de poivron à Diffa qui a été retenu. Les variations des cours ont lieu d'un marché à l'autre, soit chaque semaine.

La valeur totale de la production commercialisée en 2003 vers Zinder, Maradi et Niamey, est de 3 307 416 000 Fcfa.

NDLR : La quantité de sacs a été calculée avec une marge de 12% par rapport au nombre de sacs maximum potentiel qui est de 450 à 500 sacs par camion de 10 tonnes et 950 à 1000 sacs par TLM.

En nombre de sacs la quantité totale commercialisée est de l'ordre de 260 000 à 300 000 sacs. Or ceci représente pratiquement de 2600 à 3000 hectares à 1,7 tonne/ha en poivron séché. Ces chiffres sont possibles au regard de l'étendue

géographique de la vallée de la Komadougou. Ils traduisent un accroissement des surfaces depuis 1995 (2 700 ha), car ces chiffres ne comptabilisent pas les ventes au Nigéria et le stockage.

2.3.2.3. Le produit brut du poivron pour les producteurs

C'est le prix d'achat du poivron au sac au village et sur les marchés, où un cours du sac est fixé, qui détermine le produit brut d'exploitation du poivron pour les producteurs sachant qu'une grande majorité d'entre eux vendent à la fois au village et sur les marchés.

A Assaga, les prix aux producteurs (en naira) et les quantités vendues à chaque prix sur 711 sacs pour une valeur de 1 927 000 naira (7 708 000 Fcfa), indiqués par les dix sept (17) exploitants enquêtés, se présentent ainsi :

Prix unitaire	2 000	2 200	2 300	2 400	2 500	2 600
N sacs	34	233	9	12	12	26
Valeur totale	68 000	512 600	20 700	28 800	30 000	67 600
Prix unitaire	2 700	2 800	3 000	3 300	3 400	4 000
N sacs	30	47	218	33	7	50
Valeur totale	81 000	131 600	654 000	108 900	23 800	200 000

Vu la proximité de Diffa, une partie du poivron est commercialisée sur ce marché. Toutefois les meilleurs prix, 2 200 naira en décembre et supérieurs à 3 000 naira le sac en mi-janvier et février, ont été obtenus à Maïduguri. Aux mêmes périodes les prix étaient inférieurs à 1 800 naira et à 3 000 naira à Diffa (se référer aux graphiques des courbes du cours du poivron).

A Gumnao, 408 sacs des dix (10) enquêtés, vendus principalement aux commerçants du village qui expédient leur marchandise vers Zinder, ont une valeur de 1 031 200 naira (4 124 800 Fcfa), ont été ainsi réparties :

Prix unitaire	2 000	2 200	2 600	2 700	2 800	3 000
N sacs	131	9	95	10	68	95
Valeur totale	262 000	19 800	247 000	27 000	190 400	285 000

Un seul des exploitants a vendu vingt sacs à Maiduguri à 3 000 naira le sac. Gumnao est un village de petite taille (70 exploitants) et assez isolé.

A Zarwaram toute une partie de la production des six (6) enquêtés est commercialisée en frais vers Maïduguri via Damassak, 1610 sacs pour une valeur de 886 000 naira (3 544 000 Fcfa).

Prix unitaire	400	450	550	600	650	700	800
N sacs	300	160	300	600	150	85	15
Valeur totale	120 000	72 000	165 000	360 000	97 500	59 500	12 000

Les 206 sacs de poivrons séchés représentent 587 000 naira (2 348 000 Fcfa).

Prix unitaire	2 500	2 800	3 000
N sacs	46	40	120
Valeur totale	115 000	112 000	360 000

Quant à Tam, c'est Gaïdam qui sert de référence pour les prix. Les quinze (15) producteurs enquêtés ont peu vendu en frais, 18 sacs. Les 241 sacs de poivron séché vendus représentent 784 800 naira (3 139 200 Fcfa).

Prix unitaire	3 000	3 100	3 200	3 300	3 400	3 500	4 000
N sacs	75	5	42	40	46	21	12
Valeur totale	225 000	15 500	134 400	132 000	156 400	73 500	48 000

Seulement cinq sacs ont été vendus à moins de 3 000 naira. La vente se fait à Gaïdam par les *dil'alé*, ce qui explique que tous les sacs ont été vendus à plus de 3 000 naira. Les coûts de transport sont à charge des exploitants (120 ou 150 naira par sac de Tam à Gaïdam).

Le tableau confirme que les meilleurs prix sont obtenus sur les marchés quand les exploitants confient la vente aux *dil'alé*, et sur les marchés du Nigéria. Il s'agit du produit brut et il importe de déduire les charges de transport et manutention pour la vente sur les marchés afin de la comparer à la vente au village.

Le constat renvoie cependant à la question de la capacité des producteurs à commercialiser au niveau des marchés. Rappelons qu'à Diffa, les sacs commercialisés le jour des deux marchés observés par la mission ne représentaient que 27% et 21% du total des sacs qui ont quitté Diffa par camion.

Les prix sont-ils rémunérateurs pour les exploitants ? Cette question est traitée au titre comptes d'exploitation de l'analyse des systèmes de production.

2.3.2.4. La problématique économique des commerçants

La problématique économique des commerçants recouvre les questions relatives à leur fond de roulement, à leur chiffre d'affaire, à leurs charges et finalement à la rentabilité de leur activité commerciale dans les conditions où ils l'exercent.

Les données recueillies au cours des entretiens, mêmes imparfaites, peuvent permettre une première approche de cette problématique.

En conclusion au titre **2.2.1.2.,** sur le positionnement des commerçants dans la filière, il était observé que ces derniers mènent individuellement des opérations qui s'élèvent à chaque fois (par semaine ou par quinzaine) à un nombre de sacs de poivron compris entre 50 à 150. Ainsi *K.R.*, commerçant à Diffa, a commercialisé 110 sacs à Zinder le jeudi 12 février.

La même information est confirmée par le transporteur de Gueskérou qui a chargé le mardi 17 février, pour Zinder, 440 sacs appartenants à six commerçants différents. C'est aussi l'ordre de grandeur donné par le *sarkin tacha* de Djalori.

Les mardi 10 et mercredi 11 février 2004, treize (13) camions de dix tonne ont quitté Diffa pour Zinder et Maradi. Il est possible qu'ils transportent la marchandise de plus de cinquante (50) commerçants.

Quels sont les coûts de la commercialisation sur une opération de vente à Zinder et Maradi, à Maïduguri et Gaïdam?

B.A., commerçant à Gagamari, a expédié dans la semaine du mardi 17 février (jour de chargement) 152 sacs à Maradi qu'il a achetés à 2 800 naira l'unité à Dagaya (2 800 x 152 = 425 600 naira ou 1 702 400 Fcfa).

Ces charges sont de 1 903 040 Fcfa (achat des sacs : 1 702 400 F ; transport des sacs des villages à Dagaya : 18 240 F ; chargement : 6 080 F ; transport de Dagaya à Maradi : 152 000 F; dil'ali : 24 320 F). Il a vendu les 152 sacs à 13 000 Fcfa l'unité, *à crédit sur la vente jusqu'à la semaine suivante*. Le montant total de la vente s'élève à 1 976 000 Fcfa. Sa marge est de 72 960 Fcfa, si on ne compte pas d'autres frais. Dans la semaine du mardi 24, il a expédié 99 sacs achetés à 2 600 naira, soit une valeur de 1 029 600 FCfa. L'opération précédente n'a une rentabilité que de 3,6%.

Comment comprendre cette situation ? Il doit disposer d'un capital fonds de roulement de plus de 3 500 000 Fcfa pour mener à bien ces opérations, car le poivron est cédé à crédit sur la vente à Maradi. Il a cependant commercialisé 1440 sacs depuis les récoltes actuelles, ce qui est important. Son cas n'est pas unique.

M.K.K., commerçant à Gueskérou a commercialisé 450 sacs de poivron sur Zinder depuis les récoltes. Sa dernière opération, comme les précédentes, a porté sur 50 sacs.

Il a acheté à 2 800 naira le sac soit 11 200 Fcfa. Ses frais sont de 560 000 F d'achat des sacs, de 4 000 F de manutention, de 30 000 F de transport et 5 000 F de taxes, soit un total de 599 000 Fcfa.

Arrivé à Zinder le prix était en cash à 10 000 Fcfa le sac et à crédit sur la vente à 11 500 Fcfa le sac. Son prix de revient de la commercialisation du sac s'élève à 11 980 Fcfa. Ses pertes sont de 24 000 Fcfa sur l'opération.

On notera par ailleurs qu'il a vendu, à crédit aux producteurs, 40 sacs d'engrais acheté à 9 500 Fcfa (soit 380 000 Fcfa) à 10 800 Fcfa l'unité (soit 432 000 Fcfa), . Ceci représente un taux d'intérêt de 13,6% sur 7 ou 8 mois.

B.I., commerçant à Tam vend à Gaïdam au Nigéria. Il calcule le prix d'achat aux producteurs en déduisant du cours du poivron à Gaïdam 240 naira pour ses frais (transport : 120 naira par sac, manutention : 10 naira par sac ; taxe : 10 naira par sac ; dil'ali : 100 naira par sac) et 260 naira pour sa marge.

Sa dernière opération a porté sur 55 sacs. Il les a achetés à 161 100 naira (2 sacs à 1 800 naira l'unité, 3 sacs à 2 500 naira et 50 à 3000 naira). Ses frais se sont élevés à 13 200 naira. Il a pu vendre 42 sacs à 3 500 naira l'unité soit 147 000 naira et les autres à 2 500 naira l'unité soit 32 500 naira. Il a donc vendu à 179 500 naira. Sa marge est de 5 300 naira. Il a gagné 21 200 Fcfa pour un chiffre d'affaire de 718 000 Fcfa, soit à peine 3% de rentabilité.

Ces éléments sont confirmés dans les vingt entretiens réalisés auprès de commerçants. Ils sont trop fragmentaires pour prétendre en tirer une analyse. Toutefois certains éléments d'analyse sont bien confirmés.

Il y a une logique de minimisation des risques de la part des commerçants du poivron.

Les risques sont importants pour au moins deux raisons : la fluctuation des prix au niveau des marchés de destination sur lesquels les commerçants n'ont pas réellement prise et le fait que la cession de la marchandise se fait très souvent à crédit sur la vente. La filière fonctionne grandement à crédit sur la vente. Le paiement du transporteur oblige même à vendre au moins une partie en cash à moindre prix.

La multiplicité des opérateurs et l'échelle des opérations de vente avec un nombre limité de sacs, de 50 à 150 sacs, font partie de cette stratégie de maîtrise des risques.

Dans ces conditions il faut aussi un fonds de roulement important, c'est-à-dire de deux et demi à trois fois le montant d'une opération, pour être présent régulièrement sur le marché et faire « tourner le capital », face à une rentabilité aléatoire. Ces fonds de roulement représentent des sommes importantes. Commercialiser 80 sacs chaque semaine, quand les prix d'achat aux producteurs sont de 2 500 naira, suppose un fonds de pratiquement 2 000 000 de Fcfa pour couvrir les frais et amortir les ventes à crédit à Zinder ou Maradi. Des commerçants ont fait des opérations qui tournent entre 800 à 1500 sacs depuis deux mois et demi.

Les producteurs sont, surtout après la première récolte, en situation assez forte vis-à-vis des commerçants. Le poivron est de qualité et ils sont tout autant informés sur les cours du poivron que les commerçants. Mais par exemple en mai, juin, juillet ils sont plus en situation faible du fait des besoins monétaires pour les dépenses sociales et les travaux préparatoires des champs de poivron. Les opérations des commerçants à la période actuelle peuvent donc être à la marge sinon déficitaires en termes de rentabilité, comme ils l'ont exprimé.

La rentabilité de la commercialisation du poivron pour un opérateur économique sur cette filière ne peut être appréhendée qu'en suivant ses opérations à moyen terme sur au moins une année, sinon plusieurs années, en intégrant aussi les stratégies de stockage (*E.M.B.*, commerçant de Zarwaram, a stocké 1000 sacs et commercialisé 480 sacs). Il y a des périodes de l'année où les marges peuvent être importantes.

Enfin la rentabilité de la commercialisation s'inscrit aussi pour les commerçants dans la fourniture d'intrants, engrais en premier lieu, à crédit aux producteurs. En pré finançant la production, les commerçants financent clairement leur commercialisation. Les achats aux villages sont dominants et traduisent bien la pression sur les producteurs.

Quinze des vingt commerçants interviewés ont vendu en 2003 à crédit (sur les récoltes en cours) aux producteurs 1075 sacs d'engrais d'une valeur de près de 12 000 000 Fcfa. L'intérêt est en majorité de 500 à 600 Fcfa par sac mais peur aller jusqu'à 1 250 Fcfa par sac.

2.3.2.5. Les *dil'alé*, courtiers du poivron et garants des transactions

Les *dil'alé* occupent une position déterminante dans la commercialisation du poivron (et des autres productions agricoles). Ils interviennent aux trois niveaux de transactions de la filière, les villages, les marchés locaux et régionaux, les marchés de destination.

Au niveau de villages ils assument une fonction de négociation sur les prix et de garant pour les transactions entre les producteurs et les commerçants acheteurs ou leurs intermédiaires. Ils peuvent témoigner en cas de litiges sur la vente et les prix. Ils garantissent aussi la qualité du poivron dans les sacs. Ils sont aussi mandatés par les producteurs villageois pour aller vendre le poivron sur les marchés. Ils partent avec les sacs et négocient la vente sur les marchés au nom des exploitants. Le transport est à la charge du producteur.

Dans les deux cas c'est l'acheteur, au village ou au marché, qui rétribue l'intervention du *dil'ali*. Le *dil'ali* reçoit 50 naira par sac au village et 100 naira par sac au marché.

Sur le marché de Diffa, ils sont à l'interface des vendeurs (producteurs principalement mais aussi particuliers qui ont stocké du poivron) et des commerçants qui achètent. Le déroulement des négociations sur le cours du poivron à Diffa le jour du marché montre assez clairement que les *dil'alé* négocient pour les producteurs face aux commerçants et d'autant plus qu'ils garantissent la qualité de la marchandise et sont très informés sur les prix.

Leur rémunération est fixe, 100 naira au sac. C'est l'acheteur qui paie la rémunération du *dil'ali*. Suivant les marchés le cours du poivron est fixé y compris la rémunération du *dil'ali* ou non compris cette rémunération.

A titre d'exemple *A.K.A.B.* a joué son rôle de *dil'ali* pour 1000 sacs depuis cette période de commercialisation. *G.B.* a joué son rôle de *dil'ali* pour 950 sacs sur les trois derniers marchés de Diffa. Ces transactions représentent une valeur de 2 450 000 naira (9 800 000 Fcfa). Il a reçu 100 naira par sac mais à payer la taxe communale de 100 Fcfa (25 naira) et la manutention pour 5 naira par sac. Il lui reste donc 70 naira par sac ou 280 Fcfa. Sur 9 800 000 Fcfa de transaction il a reçu 266 000 Fcfa, soit 2,7%.

On notera que des *dil'alé* sont impliqués comme intermédiaires pour des commerçants qui leur confient de l'argent pour l'achat dans les villages, que certains sont aussi intermédiaires pour l'achat d'engrais à crédit par des exploitants auprès de commerçants. Ils jouent aussi le rôle de garant dans ces opérations. Quelques-uns uns ont une activité commerciale de revente des sacs de jute pour des commerçants dans les villages avec une marge de 10 naira par sac.

Au niveau des marchés de destination les commerçants confient toujours leur marchandise à des intermédiaires *dil'alé* pour la vente. A ce stade il s'agit de transactions de commerçants à commerçants. La rémunération des *dil'alé* est faite par l'acheteur.

Les *dil'alé* sont bien des courtiers en produits agricoles et des garants sur les transactions au niveau des villages, des marchés intermédiaires où des quantités importantes de marchandises s'échangent et au niveau des marchés de destination. Leur rôle est déterminant dans la formation des prix et la fixation des cours.

Pour les producteurs, c'est par eux que passe l'accès direct aux marchés pour échapper en partie à la pression exercée aux villages par les commerçants et leurs intermédiaires.

2.3.2.6. Les organisations de producteurs

Selon les informations de la mission, dans les faits il n'y a pas d'organisations de producteurs, tant au niveau de la Fédération Régionale des Coopératives, que des Unions et Coopératives, qui assurent des services dans la commercialisation, bien qu'elles existent formellement et aient des programmes d'activités.

Il a seulement été mentionné des producteurs qui se regroupent ponctuellement pour charger un camion et aller vendre leur poivron par l'intermédiaire d'un *dil'ali* au Nigéria. La mission n'a pas eu la possibilité de les rencontrer.

En synthèse

La filière de commercialisation du poivron est très structurée sur chaque zone géographique de la vallée de la Komadougou, des villages en passant par les centres de groupages, ou par le marché de Diffa, jusqu'aux marchés de destination, au Niger (Zinder, Maradi, Niamey) et au Nigéria (Maïduguri, Gaïdam).

Les producteurs peuvent vendre au niveau des villages aux commerçants ou au niveau des marchés par l'intermédiaire des *dil'alé*. La majorité des ventes s'effectuent aux villages (70% ?). La pression est forte sur les producteurs qui ont acheté des intrants à crédit sur les récoltes.

Les prix sont cependant rémunérateurs car les producteurs s'informent des cours tout au long de la semaine suivant les marchés en bordure de la Komadougou côté Nigéria et à Diffa. Sur le marché de Diffa les cours sont fixés par la négociation des *dil'alé* avec les commerçants. C'est en mai et juin que les producteurs sont en situation de faiblesse sur les marchés car ils ont les cérémonies sociales et les travaux culturaux.

Les commerçants réalisent leurs bénéfices en faisant tourner leur capital chaque semaine capital qui correspond à 2,5 ou 3 fois au volume d'une transaction) compte tenu de la cession à crédit à destination. Les opérations sont de 50 à 150 sacs pour limiter les risques. Le crédit d'intrants sur les récoltes par les commerçants est très important et constitue la base de la main mise sur la commercialisation.

Les *dil'alé* sont des opérateurs intermédiaires qui peuvent garantir la valorisation du poivron pour les producteurs en faisant bloc sur les marchés et en commercialisant pour les producteurs à partir des villages.

A cette période de récoltes, la production de la partie est de Diffa est commercialisée vers Zinder, Maradi, Niamey et au Nigéria. La production à l'est de Diffa est de plus en plus commercialisée en frais et le poivron séché stocké par des commerçants.

Les flux les plus importants et les meilleurs prix correspondent aux mois de février à avril. Toutefois les fluctuations de prix de marché à marché peuvent être importantes. Ce sont les marchés du Nigéria qui déterminent les cours. Le second semestre est une période de prix bas et de moindre commercialisation (saison des pluies).

Les stratégies de stockage n'ont pas pu être étudiées dans le cadre de la mission et les ventes au Nigéria n'ont pas pu être quantifiées.

2.4. Description des filières d'approvisionnement

En rappel au titre 2.1 Méthodologie de l'étude des filières, la démarche appliquée pour l'étude de la filière d'approvisionnement en intrants a été la suivante.

La fiche d'enquête qualitative sur les systèmes de production, qui a servi de guide pour les entretiens avec les exploitants (48), comporte un point spécifique qui a pour objet l'achat d'intrants (engrais et produits phytosanitaires) avec les informations sur les lieux d'achat, les types d'intrants, les quantités et les prix.

Les opérateurs économiques interviewés sont les vendeurs de produits phytosanitaires agréés, les revendeurs du secteur informel et les gérants de sociétés privées ou para étatique. Les informations portent sur les produits, les prix et les quantités commercialisées.

La question de la vente ou fourniture d'intrants à crédit sur les récoltes pendant la campagne de culture du poivron a été abordée à la fois avec les exploitants et les commerçants du poivron.

2.4.1. Les lieux d'approvisionnement en intrants

Il ressort des entretiens que les producteurs effectuent leur approvisionnement en intrants à trois niveaux.

Une majorité de producteurs achètent les engrais et les produits de traitement des cultures d'abord sur les marchés de proximité frontaliers du Nigéria (Gashagar, Assagar, Ngam, Damassak, Kanama…) et dans une nettement moindre mesure sur les marchés locaux du Niger (Gueskérou, Mainé Soroa). Leurs fournisseurs sont des commerçants installés sur ces marchés ou des revendeurs ambulants pour les produits phytosanitaires.

Certains producteurs s'approvisionnent directement à Maïduguri, Gaïdam au Nigéria et à Diffa au Niger. Cette catégorie correspond plus à ceux qui commercialisent leur poivron directement sur ces marchés par l'intermédiaire de *dil'alé*.

Les autres s'adressent directement aux commerçants villageois comme fournisseurs pour l'engrais plus spécifiquement (et le carburant des motopompes), car ces commerçants n'interviennent pas dans la fourniture de produits phytosanitaires (sauf un cas).

Enfin quelques producteurs ont mentionné s'être approvisionnés par la voie de la Centrale d'Approvisionnement en suivant les procédures complexes qui caractérisent son fonctionnement.

2.4.2. Les engrais

Ce point sera traité par produit (type d'engrais) du point de vue des prix d'achat et du crédit.

2.4.2.1. Les engrais et leur prix d'achat

Les engrais qui sont achetés par les producteurs sont les engrais composés à faible dosage NPK 15-15-15, NPK 20-10-10 et l'Urée (engrais ammoniacal).

Les prix indiqués en naira par les exploitants enquêtés à Assaga et à Tam sont les suivants.

Achats d'engrais composé NPK par quatorze (14) producteurs à Assaga :

Prix unitaire	1800	2200	2400	2 700	2 800	3 000	3 600
N sacs	8	7	22	23	7	53	3
Valeur totale	14 400	15 400	52 800	62 100	19 600	150 000	10 800

Achats d'urée par les mêmes producteurs :

Prix unitaire	1 800	2 000	2 200	2 300	2 500	3 000
N sacs	5	10	2	5	10	43
Valeur totale	9 000	20 000	4 400	11 500	25 000	129 000

Les producteurs ont donc acheté 123 sacs de NPK pour une valeur de 325 000 naira, soit 1 300 400 Fcfa. 45,5% de ces sacs ont été achetés à 3 000 naira (12 000 Fcfa) et au-dessus. Les prix supérieurs à 2 800 naira ont été indiqués par les producteurs comme les prix d'achat à crédit auprès des commerçants tant sur les marchés qu'au village.

Pour l'urée les achats de 75 sacs s'élèvent à 198 900 naira, soit 795 600 Fcfa. Plus de 50% sont payés au prix fort de 3 000 naira (12 000 Fcfa). Les prix à 3 000 naira correspondent à des achats à crédit.

Achats d'engrais composé NPK par onze (11) producteurs à Tam :

Prix unitaire	2 250	2 400	2 500	2 600	2 700	3 000	3 500
N sacs	15	4	18	18	17	20	6
Valeur totale	33 750	9 600	45 000	46 800	45 900	60 000	21 000

Achats d'urée par les mêmes producteurs :

Prix unitaire	2 400	2 500	2 600	2 700	3 000
N sacs	7	5	2	1	1
Valeur totale	16 800	5 000	5 200	2 700	3 000

Les producteurs ont acheté 81 sacs de NPK dont 32% à un prix supérieur à 3 000 naira (12 000 Fcfa). Ces achats s'élèvent à 262 050 naira, soit 1 048 000 Fcfa. Peu de sacs d'urée ont été achetés, sans explications particulières (à voir le type de sols de la zone de Tam).

L'interprétation de ces chiffres appelle deux observations préalables.

D'une part les informations sur les lieux d'achat ne sont pas suffisamment précises pour mettre en relation les prix avec ceux-ci.

D'autre part, il y a sur les marchés locaux frontaliers du Nigéria (cités plus haut) une offre d'engrais spécifiés par des catégories nommément désignées en langue locale. Le NPK standard correspond à un composé 20-10-10 (en sacs Golden Fertilizer).

Les autres catégories ont des prix inférieurs qui correspondent à leur composition. La qualité de l'engrais acheté par les exploitants est connue en référence à ces catégories. Ceci peut amener à considérer que les producteurs qui achètent ces engrais ne sont pas trompés sur la marchandise mais font plutôt un mauvais calcul technico-économique.

Sous réserve de vérification plus approfondie dans les prochaines enquêtes, il est possible de considérer comme fidèle à la réalité les constats suivants. D'une part, les prix d'achat de ces engrais de seconde catégorie sont les plus bas dans les tableaux, inférieurs à 2 400 naira. Il sera très important pour le projet PAPAK d'inventorier les catégories d'engrais commercialisées sur la rive nigériane de la Komadougou.

D'autre part, le prix du NPK 15-15-15 n'est pas inférieur à 2 600 et 2 700 naira, il peut aller jusqu'à 2 800 naira. Le prix du 20-10-10 peut être légèrement inférieur, soit autour de 2 500 naira. Les sacs d'urée de qualité coûtent entre 2 600 et 2 700 naira.

La centrale d'approvisionnement de Diffa a mis sur le marché en 2003 : 306 tonnes de 15-15-15 à 190 000 Fcfa la tonne (soit 9500 Fcfa le sac ou 2 375 naira), 10 tonnes de 15-15-15 à 160 000 Fcfa la tonne et 103 tonnes d'urée à 170 000 Fcfa la tonne (soit 8 500 Fcfa le sac ou 2 125 naira). La CA de Diffa dispose de 170 tonnes de stock (NPK Golden Fertilizer du Nigéria).

2.4.2.2. Le crédit d'engrais

Au regard des chiffres concernant les prix d'achat des engrais par les producteurs (chiffres présentés au titre précédent), il est possible d'avoir une première approche du crédit engrais et de ses coûts.

Le crédit dont il est question ici est celui de la fourniture d'engrais aux producteurs à crédit sur les récoltes à venir par des commerçants villageois ou locaux. Les commerçants fixent un prix pour les sacs et sont remboursés à la récolte en sacs de poivron en calculant le nombre de sacs au cours du jour correspondant à la valeur du crédit. Le crédit est en valeur et c'est sur les marges qu'ils réalisent que les commerçants perçoivent un intérêt.

Selon les déclarations des producteurs les écarts de prix sont au moins de 300 naira pour un sac de NPK et peuvent aller jusqu'à 800 naira. A Assaga et Tam 82 sacs de NPK sur 204 (soit 35,5%) ont été achetés à des prix qui correspondent à cette situation de crédit sur les récoltes, dont 73 avec un écart de 300 naira au moins.

Dans l'hypothèse réaliste du prix de revient du sac au village pour le commerçant à 2 700 naira, la vente à crédit à 3 000 naira se traduit par un taux d'intérêt de 11% sur 7 à 8 mois. Un commerçant de Tam a cédé ainsi à crédit à des producteurs 30 sacs d'engrais acheté 2 400 naira pour 3 000 naira le sac, soit un taux d'intérêt de 25%.

De plus, au moment de la récupération du crédit, les commerçants ont une marge de manœuvre spéculative en choisissant le poivron récolté au champ et en fixant une date de référence de marché pour le cours du sac qui sert de base au calcul du nombre de sacs pour rembourser la valeur du crédit.

Parmi les commerçants enquêtés, une dizaine ont donné le nombre de sacs d'engrais qu'ils ont fourni à crédit sur les récoltes, soit au total 963 sacs. En hypothèse basse, la valeur peut être estimée entre 10 et 11 500 000 Fcfa. L'opération se traduit par un bénéfice de 1 500 000 Fcfa à 1 735 000 Fcfa pour un taux d'intérêt moyen de 15 %.

Ce point confirme la pression qui s'exerce sur les producteurs de la part des commerçants du poivron qui en finançant les engrais à crédit sur les récoltes captent une part de la production à commercialiser et rentabilisent leur activité commerciale en amont et en aval de la production. Toutefois les producteurs ont aussi recours à d'autres formes de crédit moins pénalisantes.

Le crédit de campagne de la Mutuelle N'Gada a été mentionné par très peu de producteurs enquêtés. Les contraintes sont l'apport de 30%, le stockage de sacs en équivalent du crédit, l'octroi trop tard dans la campagne (septembre 2003) et l'échéance de remboursement fixe.

2.4.3. Les produits phytosanitaires

Pour étudier cette filière des entretiens ont été réalisés auprès du gérant de la société Agrimex, du gérant de la Centrale d'Approvisionnement, de trois fournisseurs agréés et de trois revendeurs ambulants du secteur informel. La question a été traitée dans les entretiens individuels avec les exploitants.

Il est à noter que la campagne de culture du poivron 2003-2004 a été marquée par d'importantes attaques de pucerons et il apparaît que la maîtrise sanitaire globale de la culture n'est pas satisfaisante sur un plan technique et agronomique.

La filière d'approvisionnement en produits phytosanitaires est caractérisée par :

- une offre de la part de sociétés commerciales, de fournisseurs privés agréés et de revendeurs ambulants du secteur informel. La Centrale d'Approvisionnement et la Direction de la Protection des Végétaux font aussi partie du système,
- une répartition géographique de l'offre qui couvre la vallée de la Komadougou dans son ensemble.

2.4.3.1. La structuration de la filière

Du côté du Niger on trouve sept fournisseurs agréés par la MDA pour exercer dans la région de Diffa. Un seul a le statut de société, Agrimex. Les autres sont des opérateurs privés. Parmi les trois interviewés, deux sont des agents des services techniques de l'Etat à la retraite et un est un commerçant de Diffa de quarante ans.

Agrimex et l'un des fournisseurs tiennent seulement un magasin à Diffa. Un à des relais dans les villages pour des dépôts et le commerçant travaille avec trois revendeurs qui se déplacent sur les marchés. Sont touchés par les dépôts, Dabaga, Logo, Assaga, Gumnao, et un village vers Bosso et par les revendeurs les villages et marchés de Gueskérou, Boulangougaskou au Niger et Fiégo Baloré, Gashagar au Nigéria.

Quant aux revendeurs ambulants du secteur informel, ils opèrent sur les marchés de Gueskérou, Diffa et Damassak pour l'un et Gagamari, N'Guel Kolo, Waragou, Gueskérou pour l'autre.

Revendeur à Gueskérou

Parmi les fournisseurs agréés non interviewés, l'un est basé sur la zone de Bosso et l'autre vers Mainé Soroa. Il y a donc une certaine couverture de la zone en offre de produits phytosanitaires.

La mission n'a pas été en mesure de directement étudier la structuration de la filière côté Nigéria de la Komadougou. Toutefois il ressort clairement des entretiens avec les exploitants que des revendeurs sont présents sur tous les marchés locaux d'Abadan à l'est jusqu'à Kanama à l'ouest en passant par Ngam, Gashagar, Damassak et les autres.

Ces vendeurs agréés, privés et commerçants, et revendeurs locaux ou/et ambulants ont leurs propres fournisseurs.

Au Niger c'est la Centrale d'Approvisionnement à Niamey (et à Diffa), le siège de la société Agrimex, un commerçant nigérien agréé basé à Birni N'Konni. La DPV ne joue plus de rôle de fournisseur.

Au Nigéria deux sociétés commerciales basées à Maïduguri, TR Agro (Elhadji Adamou Djajiri) et surtout African Agro Product (Elhadji Garba Gaïdam) sont les fournisseurs les plus importants. African Agro Product travaille avec des intermédiaires semi-grossistes qui renouvellent les stocks des vendeurs sur les marchés de la rive nigériane de la Komadougou. Le commerçant de Diffa s'approvisionne auprès d'AAP à Maïduguri.

La Centrale d'Approvisionnement fonctionne en partie sur fonds propres mais est d'abord un organisme paraétatique de gestion des subventions de l'aide bilatérale à la production agricole. Depuis la fin du projet d'aide Nigéro Japonais les stocks ne sont pas renouvelés. Par le même fait la DPV n'a plus de stocks.

2.4.3.2. Les aspects économiques

Les informations concernent les produits, les prix et les quantités commercialisées déclarées par les différents opérateurs économiques interviewés.

Sans entrer dans la formulation moléculaire des produits commercialisés, au-delà de leur dénomination commerciale, on notera qu'il s'agit principalement d'insecticides de contact ou systémiques de lutte contre les pucerons en particulier. Les herbicides sont de plus en plus demandés pour lutter contre une cypéracée qui envahit les champs.

Bien que ce tableau ne concernent que trois cas de fournisseurs de produits phytosanitaires, dont deux fournisseurs agréés et un revendeur ambulant de secteur informel, il illustre bien à notre sens les enjeux financiers au regard des quantités qui sont commercialisées et des marges brutes réalisées.

Les données de chaque fournisseur sont séparées par une double bordure.

Produit	Unité	Prix d'achat	Prix de vente	Quantité v	Chiffre d'affaire	Marge brute
Reldan	litre	6 750	8 000	1 300	10 400 000	1 625 000
Reldan	(Fût) litre	2 500	4 000	200	800 000	300 000
Dursban	250cc	1 000	1 500	500 litres	750 000	250 000
Cyalon	litre	3 000	4 000	300	1 200 000	300 000
Diazinon	litre	3 050	4 000	700	2 800 000	665 000
					15 950 000	**3 140 000**
Reldan	litre	6 750	10 000	200	2 000 000	650 000
Simithion	litre	3 500	5 000	100	500 000	150 000
Cyalon	litre	3 500	5 000	20	100 000	45 000
					2 600 000	**845 000**
Bacathoate	litre	4 000	6 400	2 250	14 400 000	5 400 000
Craocrown	litre	2 400	3 800	250	950 000	350 000
					15 350 000	**5 750 000**

Les chiffres d'affaires montrent qu'un opérateur revendeur du secteur informel peut avoir un volume commercialisé et un chiffre d'affaire aussi élevé qu'un commerçant agréé. Dans le cas présent les deux sont organisés pour vendre sur plusieurs marchés. Quant au chiffre d'affaire de 2 600 000 Fcfa, il correspond à une boutique dans la ville de Diffa.

Les écarts de prix peuvent être importants. A l'achat, le même produit, le Reldan, conditionné en fûts de deux cent litres coûte 2 500 Fcfa le litre et conditionné au litre 6 750 Fcfa le litre. L'acheter en fût suppose de développer une capacité de reconditionnement dans des conditions de sécurité.

Quant aux marges brutes sur ce produit elles sont de 1 250 à 3 250 Fcfa, alors que les frais de transport et vente sur les marchés sont les mêmes pour les opérateurs concernés.

A l'échelle de l'enquête réalisée au cour de la mission, quarante quatre des producteurs enquêtés ont déclaré des charges d'achat de produits de traitement des cultures pour un montant total de 2 019 800 Fcfa, soit en moyenne une somme de 45 905 Fcfa par exploitant. Au regard du nombre de producteur de poivron, la fourniture de produits de protection des cultures représente un marché important.

2.5. Analyse des filières d'approvisionnement

Trois points seront retenus : l'efficacité de la filière en termes de services, la qualité et les coûts des intrants, le rôle des organisations de producteurs.

2.5.1. L'efficacité de la filière

La filière d'approvisionnement en intrants est structurée de manière à pouvoir offrir aux producteurs des engrais et des produits de traitements des cultures jusque sur les marchés locaux et sur l'ensemble de la vallée de la Komadougou.

Les opérateurs économiques qui assurent cette offre locale sont soit des revendeurs ambulants qui se déplacent de marchés en marchés (produits phyto) ou des vendeurs installés sur les marchés locaux avec des boutiques (engrais et produits phyto).

Côté Nigeria l'organisation de la filière s'appuie sur deux sociétés (African Agro Product et TR Agro) basées à Maïduguri qui approvisionnent des semi-grossistes lesquels sont fournisseurs pour les revendeurs ambulants et boutiquiers sur les marchés tout au long de la Komadougou.

Côté Niger, ils n'y pas de société capable d'assurer le même service à Diffa que celui assuré à Maïduguri. La société Agrimex gère dans la ville de Diffa l'équivalent d'une boutique de vente de produits phytosanitaire aux producteurs et à quelques revendeurs, mais n'a pas développé de capacités d'envergure ou de réseau.

Les retraités commerçants privés utilisent en fait la filière CA qu'ils connaissent de part leur vie professionnelle au sein des services de l'Etat. Quant au commerçant le plus dynamique il s'approvisionne soit au Nigéria, soit là où l'opportunité existe, Konni et Niamey. Les revendeurs ambulants s'approvisionnent au Nigéria.

Cette filière est très structurée à partir de Maïduguri, ce n'est pas forcément un désavantage. Par contre, il n'y a pas de fournisseurs de même envergure à Diffa.

Dans le contexte frontalier de la Komadougou, il est à noter qu'il n'y a pas de contrainte entre Etats pour l'importation d'intrants, sauf déclaration quand il s'agit de quantité importantes. Il y a une exigence de commercialisation de produits phytosanitaires dont les molécules sont celles agréées par le comité de contrôle du CILSS.

2.5.2. La qualité des produits et les coûts

L'offre d'engrais et de produits phytosanitaires est-elle de qualité ?

Les engrais sur le marché sont le NPK (engrais composé à faible dosage, 15-15-15 et 20-10-10) et l'urée. Sous réserve de vérification, le 20-10-10 est la formule la plus répandue sous l'emballage Golden Fertilizer. C'est d'ailleurs ce type d'engrais qui constitue les stocks de la CA de Diffa.

Il a été noté au cours de l'étude et cela a été précisé par les producteurs que l'engrais offert sur les marchés du Nigéria est de différente qualité. Chaque qualité est connue par une dénomination en langue locale et le prix est fonction de la qualité proposée. Il n'y aurait donc pas de tromperie sur la marchandise. La question renvoie aux choix techniques des producteurs et au calcul des charges dans les conditions économiques du marché (voir étude des systèmes de production).

Les produits phytosanitaires du marché sont jugés par les exploitants d'abord sur un critère d'efficacité. Ainsi le Reldan a été très apprécié pour son efficacité contre les pucerons. Ils prennent en compte le conditionnement des produits (boîtes de 250 ml fermées, flacons plastiques avec bouchon scellé). Par contre les dates de péremption des produits ne sont en général pas suffisamment lisibles. Globalement la qualité des produits n'est pas mise en cause.

La qualité des engrais pourrait être mise en cause, mais elle est connue dès le lieu d'achat et les produits phytosanitaires semblent pouvoir être suffisamment vérifiés (au moins au niveau du conditionnement).

La mission a pu vérifier les emballages ou le conditionnement des produits des revendeurs et ambulants sur les marchés de Diffa et Gueskérou ainsi que les emballages vides au village et aux champs à Gumnao. Les observations concordent. Il y a une capitalisation de la part des paysans sur la connaissance des produits de traitement qui résulte probablement de l'intervention du PADADD.

Au-delà des problèmes de maîtrise de l'utilisation des produits phytosanitaires, en fait ce sont les conditions agro écologiques de la monoculture du poivron qui apparaissent très dégradées. A la dégradation des sols, à leur infestation par

des nématodes, à l'envahissement par les cypéracées, les producteurs répondent en ne cultivant le même champ que trois ans puis s e déplacent sur de nouveau terrains. Les herbicides sont aussi de plus en plus demandés.

Sur les coûts, l'analyse les chiffres d'achat et de revente des intrants (engrais et produits phytosanitaires) a démontré que les opérateurs économiques de la filière réalisent des marges conséquentes. La situation la plus pénalisante pour les producteurs est celle du crédit d'intrants sur les récoltes par les commerçants du poivron. D'où la question du rôle des organisations de producteurs.

2.5.3. Les organisations de producteurs

Dans les faits, il n'y a pas d'organisations de producteurs autonomes qui ont pour objet des services d'approvisionnement en engrais et produits phytosanitaires à leurs adhérents.

Les Unions de Coopératives, membres de la Fédération Régionale des Coopératives sont formelles et n'ont pas d'activités de services malgré le souhait de leurs adhérents.

Les coopératives (ex GMPA et GF) adhérentes à la Mutuelle N'Gada jouent leur rôle pour l'accès au crédit de campagne. Le PSN FIDA est intervenu selon la même procédure de crédit via la Mutuelle N'Gada. Quant au Projet PIP II, sa stratégie n'est pas encore bien définie mais il pourrait procéder à des appels d'offres pour l'approvisionnement en intrants des coopératives dont les projets seraient financés.

La Mutuelle N'Gada a octroyé 131 560 800 Fcfa de crédit de campagne en 2003. Le nombre des bénéficiaires serait de 651 producteurs. Il n'y a pas de possibilités d'avoir les données sur le montant individuel des crédits. Le recours à N'Gada est fait en complément avec d'autres formes de crédit. A Gumnao, les exploitants du périmètre ont eu un crédit de 1 000 000 Fcfa et dans la même zone trois des commerçants du village ont cédé à crédit des intrants pour une valeur de 3 050 000 Fcfa.

2.6. Propositions pour le PAPAK

La question principale pour le PAPAK est celle du rôle des organisations de producteurs et productrices agricoles, au niveau de la commercialisation et de l'approvisionnement en intrants en vue de l'amélioration de leurs revenus par rapport aux conditions économiques de leurs systèmes de production.

Les propositions attendues de la mission ont donc pour objet la stratégie d'appui du projet au « renforcement des capacités des organisations de producteurs » au regard des conclusions de l'analyse des filières de commercialisation et d'approvisionnement.

2.6.1. La stratégie du PAPAK et ses hypothèses, rappel[2]

Le PAPAK (en collaboration étroite avec le PASFR) travaille avec les organisations Coopératives (ex GMPA et GF) sociétaires de la Mutuelle N'Gada, soit 122 organisations qui ont leur agrément.

[2] Projet d'Appui Danois au Développement Rural dans les Régions de Zinder et Diffa. ADDR Niger. Volume 2. Annexe 10. Projet d'Appui aux Producteurs Agricoles de la Komadougou. PAPAK, de Karkara-DED.

La démarche du projet devait s'appuyer sur une analyse préalable des organisations, qu'il était prévu que le PASFR réalise. Activité 2.1.1 du résultat 1 de l'objectif intermédiaire 2 : « Une analyse approfondie des structures existantes sera réalisée par le PASFR ».

Un processus devait suivre d'identification « d'un noyau d'une structure formelle…pour entreprendre la démarche » (Activité 2.1.2.). « Le projet accompagnera les producteurs et les productrices dans l'émergence de structures faîtières à l'échelle de l'ensemble de la zone du projet ».

Les réflexions thématiques sur la commercialisation des produits agricoles et l'approvisionnement en intrants (sur la base de la présente étude) devaient permettre aux mutualistes d'entreprendre des actions appropriées dans ces domaines avec l'appui du projet (2.1.4).

Enfin il est précisé en 2.1.5 : *« Le PAPAK n'incitera pas les mutualistes à regrouper leur GMPA en structures faîtières »*. Toutefois, il est probable que cette dynamique viendra spontanément, surtout s'il faut organiser l'achat d'intrants de qualité et faciliter la commercialisation. Dans ces conditions, le projet accompagnera ces organisations à se fédérer. ».

Les actions prévues par la suite sont l'appui aux organisations pour les actions d'approvisionnement en intrants par commandes groupées, la mise en relation avec les fournisseurs et pour les actions de valorisation de la production au niveau de la commercialisation (warrantage, stocks de garantie, ventes groupées,…).

La cohérence de cette démarche d'appui aux organisations tient dans le fait que toute une phase d'analyse précède les choix d'actions et les options d'organisations adaptées à la problématique de l'approvisionnement en intrants et de la commercialisation.

Le PAPAK est déjà engagé dans un processus d'appui à la création d'Unions de Coopératives sur la base d'un zonage géographique au niveau de la vallée de la Komadougou. Les neuf Unions prévues, regroupant les 122 coopératives de la Mutuelle N'Gada, ont tenu leurs assemblées générales constitutives.

Ceci s'inscrit dans la problématique de structuration des organisations de producteurs autour de l'approvisionnement et de la commercialisation comme première « identification d'un noyau de structures formelles… ». La rapidité de la démarche soulève toutefois la question de la pertinence sociale et géographique des structures formelles mises en place par rapport aux enjeux économiques sur les filières.

Après avoir tiré les principales conclusions de l'étude des filières en termes d'opportunités d'actions à entreprendre par des organisations de producteurs, la mission proposera à l'équipe du PAPAK une reformulation des étapes de sa démarche pour tenir compte de cette interrogation de fond sur le processus d'émergence des Unions de Coopératives.

2.6.2. Problématique d'action sur les filières de commercialisation

L'analyse de la filière de commercialisation du poivron incite à penser que ce n'est pas à ce niveau qu'il est prioritaire que des activités de services soient entreprises par les exploitants.

L'analyse démontre en effet que la structuration de la filière de commercialisation du poivron n'est pas défavorable aux producteurs qui peuvent avoir une certaine force sur les marchés où se fixent les cours par l'intermédiaire des *dil'alé*. Les cours du poivron fixés sur les marchés déterminent en effet les prix jusqu'au niveau des villages et constituent un atout pour les producteurs car ils sont très informés de ces prix.

Il y a une meilleure valorisation sur les marchés de Maïduguri et Gaïdam au Nigéria. Là encore ce sont les *dil'alé* qui ont en charge la vente au nom des producteurs. Cette opportunité existe donc pour les producteurs.

La difficulté principale est dans l'anticipation sur les cours, mais ceci est vrai aussi pour les commerçants, car c'est en dernier ressort dans les grandes villes du Nigéria que se fixent les cours. Zinder, Maïduguri, Gaïdam sont des marchés de destination pour Diffa mais des marchés de transit vers Kano et les autres grandes villes.

Le facteur critique principal pour la valorisation du poivron est dans le lien entre fourniture d'intrants à crédit et commercialisation par les mêmes commerçants. Au niveau des villages, et même des champs, où la majorité des sacs sont vendus, le fait est flagrant (Titre **2.4.2.2.**). La question centrale est donc plus celle du financement des charges de production du poivron (travaux et intrants) par les exploitants que de la commercialisation elle-même.

Trois hypothèses de services sont formulées par le projet : ventes groupées, warrantage, stocks de garantie. Sont-elles possibles dans les conditions de la commercialisation du poivron ?

Les *ventes groupées* sont classiquement définies comme la mise en commun sur le marché de quantités de marchandises importantes, appartenant individuellement à plusieurs producteurs, afin de négocier de meilleurs prix de vente.

La structuration des filières de commercialisation et les mécanismes de fixation des cours du poivron rendent cette hypothèse peu pertinente à l'échelle régionale. En effet c'est déjà le mécanisme des ventes sur les marchés comme Diffa, Maïduguri et Gaïdam. Les sacs de poivrons sont bien appropriés individuellement mais les cours sont négociés par les *dil'alé* face aux commerçants pour l'ensemble de la marchandise.

Face aux rapides fluctuations des cours et au fonctionnement de la filière à crédit sur les ventes, la logique de commercialisation des opérateurs est de minimiser les risques par la multiplicité des acteurs, le recours aux intermédiaires et un volume de marchandise limité à chaque opération.

L'hypothèse de ventes groupées au sens strict du terme ne peut être formulée que s'il s'agit de commandes fermes passées directement par des commerçants grossistes de poivron, au niveau des centres urbains de destination finale, auprès de coopératives de producteurs. Les conditions à réunir ne sont pas évidentes quand on sait de plus que le poivron commercialisé par les commerçants de Diffa à Niamey par exemple n'est pratiquement jamais payé en cash et seulement après la vente. L'avantage comparatif n'est probablement pas suffisant pour s'engager dans de telles opérations qui par ailleurs seraient toujours limitées.

La mission considère cette hypothèse comme trop aléatoire et non prioritaire par rapport au point critique identifié de la pression sur la commercialisation par le crédit d'intrants sur les récoltes.

Le warrantage et le stock de garantie fonctionnent sur le même principe. Dans le warrantage le stock bloqué permet d'accéder au crédit auprès d'un système financier rural. Le stock est libéré à l'échéance de remboursement du crédit. L'accès au crédit auprès de la Mutuelle N'Gada est déjà conditionné par la constitution d'un stock de garantie en sacs de poivron par les membres du groupe équivalent au montant du crédit. C'est donc une pratique habituelle.

Les difficultés mentionnées par les producteurs sont d'une part le fait que le crédit arrive après les grandes dépenses de début de campagne (septembre 2003) et d'autre part que l'échéance de remboursement est fixée pour une date unique. La conséquence en est double. Il faut déjà s'endetter avant que le crédit N'Gada arrive et les producteurs n'ont pas la possibilité de vendre le poivron au meilleur moment sur le marché, d'où des expériences négatives par le passé.

Le warrantage conçu comme un stock collectif n'apporte pas d'avantage supplémentaire dans le cas du poivron parce que le produit ne gagne pas en valeur sur le marché vu la courbe annuelle des cours depuis quelques années.

La question prioritaire du point de vue des exploitants est celle des modalités d'octroi du crédit afin qu'il soit effectif à temps et celle des modalités de remboursement à réviser dans le sens d'un système à plusieurs échéances pendant les récoltes avec une date limite, pour garder le choix de la date des ventes du poivron et ne pas perdre sur celles-ci.

L'enjeu est donc au niveau du crédit et de l'approvisionnement en intrants. C'est sur ces points que la PAPAK et la PASFR ont à s'investir avant d'envisager des actions sur la commercialisation.

2.6.3. Problématique d'actions sur les filières d'approvisionnement

L'analyse a montré qu'il y a une offre locale, jusque sur les marchés riverains de la Komadougou, à la fois d'engrais et de produits phytosanitaires. La qualité des engrais mis sur le marché est connue au moment de l'achat et des éléments comme le conditionnement d'origine offre une certaine garantie sur les produits de traitement.

L'offre est très structurée du côté Nigéria à partir de deux sociétés à Maïduguri, de vendeurs sur les marchés et de revendeurs ambulants. Il n'y a pas l'équivalent à Diffa. La Centrale d'Approvisionnement a un fonctionnement assez lourd et en l'absence de projet d'aide bilatérale, elle n'a pas de capacités durables. A Diffa, un fournisseur de produits phytosanitaires a de véritables capacités commerciales.

Les prix auxquels les engrais sont mis sur le marché varient en fonction de la qualité d'abord, mais sont surtout pénalisants quand l'engrais est fourni par les commerçants à crédit sur les récoltes.

L'hypothèse d'achats groupés d'engrais et de produits phytosanitaires est réaliste. Dans cette hypothèse d'achats groupés c'est l'analyse comparative des coûts d'approvisionnement pour la livraison de la marchandise au lieu choisi (toutes charges comprises, prix d'achat, transport, taxes, frais de déplacement de producteurs pour la commande, intérêts sur le crédit…) qui est déterminante.

Une commande groupée permet-elle d'obtenir un meilleur prix ou non ? La mission a pu avoir les informations sur les prix auprès des producteurs mais n'a pas pu les recueillir auprès des fournisseurs qui approvisionnent les revendeurs à Maïduguri en particulier et auprès d'autres fournisseurs au Niger. Ces informations seront nécessaires.

Contacter les fournisseurs en gros à Maïduguri, Gaïdam, Zinder est une première étape avant d'entreprendre de prospecter plus en amont des filières. Il n'y a en effet pas de difficultés particulières à organiser les transports depuis ces villes jusqu'aux marchés locaux. La démarche est que les producteurs fassent cette prospection auprès des fournisseurs sans substitution du projet même si ce dernier leur donne un appui.

Quant aux produits phytosanitaires, les possibilités sont plus évidentes puisque des sociétés sont présentes à Maiduguri et qu'un fournisseur de Diffa a les capacités commerciales de répondre à des commandes groupées.

Dans les deux cas c'est aux producteurs de faire la démarche d'information et d'analyse des coûts comparatifs (opportunité des achats groupés) avec l'appui du projet.

La question du financement et du crédit reste le facteur clé de ces opérations. De ce point de vue, les sociétaires de la Mutuelle N'Gada auront certainement à analyser leur politique de crédit de campagne.

2.6.4. Les étapes de la démarche

La mission propose au PAPAK de conduire le processus d'appui aux organisations de producteurs en deux étapes. La première, de vérification, permettra de répondre à la question de l'adéquation des structures mises en place, les Unions, à la maîtrise des enjeux économiques des filières par les producteurs et la seconde permettra aux exploitants de décider des actions à entreprendre, c'est l'analyse paysanne des filières.

2.6.4.1. Vérification de l'adéquation des Unions à la réalité socio économique

Il y a pour le PAPAK une question stratégique sous jacente qui n'est pas levée et que la mission considère comme essentielle.

La démarche d'intervention du projet telle qu'elle est mise en œuvre :

- aboutira-t-elle à ce que les actions soient appropriées par les Unions et Coopératives mutualistes de N'Gada uniquement comme une opportunité pour leurs propres membres ?
- contribuera t-elle à l'émergence de structures de services gérées par les producteurs de la zone ?

La démarche d'intervention actuelle apparaît plutôt inscrite dans la logique de la première situation. Le projet courre le risque de ne pas avoir d'impact structurel sur les filières. L'analyse de la pertinence des Unions aux enjeux économiques sur les filières devrait permettre d'articuler sinon de réorienter la stratégie du projet vers une émergence de structures de services opérationnelles.

L'analyse de la pertinence des Unions aux enjeux économiques sur les filières peut être formulées en ces termes :

- L'espace géographique des villages d'une Union (l'échelle spatiale de l'organisation) est-il cohérent avec la structuration spatiale des filières (centres de groupages, marchés) ?
- La base et la représentation sociale des producteurs au sein des Coopératives mutualistes et de leurs Unions sont-elles en adéquation à la réalité socio économique des producteurs ?

Cohérence des échelles spatiales d'organisation des Unions et de structuration des filières

Toute l'analyse a démontré que les filières sont structurées d'un point de vue organisationnel (opérateurs, type de transactions) et géographique (villages, centres de groupage, marchés). Par conséquent il apparaît clairement que toute organisation de producteurs qui entend agir sur les filières ne pourrait être opérationnelle que si sa propre structuration s'articule à celle des filières.

L'outil de vérification de la cohérence entre l'échelle spatiale de l'organisation des Unions et la structuration spatiale des filières peut être une base cartographique.

Cette base cartographique superpose deux informations : d'une part, les villages d'une même Union (par pôles selon le découpage qui a été fait en neuf Unions) et, d'autre part, les axes de commercialisation et d'approvisionnement des villages par rapport aux centres de groupages et aux marchés.

La base cartographique permet de répondre au double questionnement pour chaque Union. Par exemple, quels sont les axes et marchés d'approvisionnement en intrants des villages des coopératives de l'Union de Zeinam Kélouri ? Les villages de l'Union de Zeinam Kélouri sont-ils sur le même pôle de commercialisation et d'approvisionnement ?

L'analyse des structures existantes, telles qu'elle était prévue dans la démarche conjointe du PAPAK et du PASFR reste d'actualité.

Cette analyse pourrait s'intéresser à deux questions :

- quelle est la position socio économique des membres des Unions et Coopératives Mutualistes (qui sont les membres des Coopératives et des Unions ?)
- quelles sont les capacités des responsables des Unions à jouer socialement un rôle face aux défis de l'approvisionnement ?

C'est un constat de la mission qu'il n'y a pas une connaissance approfondie des Coopératives mutualistes de N'Gada (ex GMPA et GF) au niveau du projet. Les organisations sont considérées aujourd'hui a priori comme les interlocuteurs pertinents parce que membres de N'Gada.

Le projet travaille avec les responsables de ces structures, lesquels ont participé aux assemblées générales constitutives des Unions. Mais qu'en est-il de la constitution de ces organisations d'un point de vue social ? Aucune base de données ne permet même de dire le nombre de membres de ces Coopératives, encore moins ce qu'ils représentent dans la population d'un village. Tout au plus les responsables (N'Gada, PASFR et PAPAK) peuvent-ils dire le nombre de personnes qui ont eu un crédit en 2003.

La mission pense qu'il est nécessaire à l'équipe du projet PAPAK (et du PASFR) d'avoir une meilleure connaissance des organisations avec lesquelles elle a entrepris le processus de structuration pour des actions dans les domaines de l'approvisionnement et de la commercialisation en lien avec le crédit N'Gada.

Il s'agit en premier lieu de retourner à la base au niveau des villages pour faire le point sur les Coopératives, afin d'en connaître les membres et le fonctionnement interne. Il ne s'agit pas d'une analyse organisationnelle lourde mais de comprendre qui finalement sont les membres de ces organisations, comment ces membres sont réellement ou non impliqués dans leurs organisations (simple client du crédit ?), comment fonctionnent ces organisations du point de vue de la prise de décision et de l'information, de la prise de responsabilité par leurs élus.

La mission propose que l'équipe du projet (sur la base du travail précédent de vérification de la cohérence des Unions à la structuration des filières) choisisse d'abord deux Unions où entreprendre ce travail de connaissance des Coopératives à la base. Cette connaissance est un préalable indispensable pour appuyer celles–ci afin qu'elles entreprennent l'analyse de leur propre fonctionnement par rapport aux enjeux des filières (approvisionnement et crédit).

De plus, il est recommandé à l'équipe de bien prendre en compte le positionnement sociologique des membres des Coopératives au sein des villages et de ne pas se limiter au travail en interne avec ces derniers mais d'ouvrir leur démarche aux autres exploitants.

C'est aussi dans cette démarche de connaissance et d'analyse que se joue au départ la question stratégique de l'intervention du projet à savoir une appropriation opportune liée au projet des opérations d'achats groupés par les membres des Coopératives ou la contribution à travers ces opérations à une auto structuration de services par les producteurs sur les filières.

2.6.4.2. Analyse paysanne des filières

Le principe qui fonde cette étape de l'intervention est le suivant : ce sont les producteurs qui font avec l'appui du projet l'analyse de leurs filières d'approvisionnement, la prospection et l'analyse des coûts des opérations d'achat groupé, la prise de décision sur l'organisation pratique et les négociations avec les fournisseurs.

De plus l'analyse des filières d'approvisionnement intègre l'analyse des systèmes de crédit auxquels les producteurs ont recours.

La démarche d'analyse peut se décomposer en trois étapes :

1. Auto-analyse des filières par les producteurs approvisionnement actuel et systèmes de crédit (informations pour les agents du projet à partir d'une enquête rapide achat d'intrants et crédit auprès des exploitants).
2. Prospection sur les filières (déplacements chez les fournisseurs, information sur les prix, contacts avec les transporteurs, coût des transports, à suivre).
3. Analyse comparative des coûts dans le cas de commandes groupées, prise de décision sur l'organisation appropriée.

L'auto analyse des filières d'approvisionnement

C'est la première étape du processus et son contenu est déterminant. Il s'agit de faire un bilan de l'approvisionnement en engrais et en produits phytosanitaires par les exploitants d'un point de vue économique. Le bilan économique intègre le coût du crédit. L'intérêt de la démarche est que les producteurs, ceux qui sont membres de N'Gada et les autres, puissent analyser ensemble les coûts de leur approvisionnement en intrants en comparant les différentes modalités de cet approvisionnement.

L'enquête « Approvisionnement en intrants et crédit » est un outil pour l'équipe afin de disposer des informations nécessaires à l'appui des producteurs dans l'analyse. Il est proposé que cette enquête soit individuelle et qu'elle soit faite de façon systématique auprès de chaque exploitant d'un échantillon de villages de chaque Union. Traiter en effet la question directement en entretiens de groupe et avec exclusivement les membres des Coopératives peut biaiser les débats.

Le guide d'enquête approvisionnement en intrants contiendra les informations suivantes :

1. Le type d'engrais : (dénomination précise : « 20-10-10, Golden Fertilizer en sac de 50kg » ; nom en langue locale « Dan…… » et son conditionnement… ; Urée…).
2. Le type de produits de traitement des cultures (dénomination exacte et conditionnement, au litre, en boîte de 250 ml…)
3. Le lieu d'achat : (village même, marché : en indiquant le nom, marché d'Ashagar, de N'Gam…).
4. Le fournisseur : (commerçant du village, commerçant qui a une boutique sur le marché, autre fournisseur, CA, revendeur ambulant…).
5. Les modalités d'achat : (cash, à crédit).
6. Le prix d'achat : (à l'unité précisée pour le type d'engrais).
7. Les quantités et les prix unitaires dans le cas d'achat à différents moments de la campagne (variation des prix).

8. Le prix du transport du lieu d'achat au village : (s'il est à charge du producteur, et de façon générale s'il est fixe et connu).

Toutes ces informations serviront de base à l'analyse des facteurs qui déterminent le coût final d'approvisionnement en intrants pour les producteurs.

Par rapport au crédit, l'enquête recherchera les informations sur les systèmes exacts de crédit. En effet, les modalités du crédit ne sont pas clairement explicitées (hors crédit N'Gada).

Il ressort de l'étude dans le cadre de la mission que la vente à crédit par un commerçant serait à un prix fixé (le sac d'engrais à 3 000 naira par exemple) et que c'est le montant en valeur de ce crédit qui sert à déterminer le nombre de sacs à la récolte pour le remboursement. Quant aux formes de crédits en sacs, « sac contre sac », la question n'est pas clarifiée.

La mission pense qu'il est nécessaire de rechercher ces informations et que ceci ne peut être fait que dans des entretiens individuels où les producteurs expliquent leur propre expérience. Les agents du projet qui ont conduit les entretiens individuels au cours de la mission s'en sont trop tenus à des explications générales « Le remboursement est soit en argent, soit en sacs… ».

C'est à partir d'informations précises que l'analyse comparée des coûts liés au crédit auprès des commerçants, auprès des villageois et auprès de la Mutuelle N'Gada, pourra être faite en groupe. Elles permettront de mesurer le degré de dépendance des producteurs vis-à-vis des commerçants, d'appréhender leurs besoins en crédit à une échelle plus large et de poser la problématique du crédit par la Mutuelle N'Gada à cette échelle.

La prospection sur les filières d'approvisionnement

L'objectif est que les producteurs organisés réalisent une étude de faisabilité des commandes groupées avec l'appui du projet.

En considérant que les deux étapes précédentes (analyse des structures, analyse des filières d'approvisionnement et de l'accès au crédit) auront permis de faire émerger au sein des Unions les responsables les mieux placés pour atteindre les objectifs et auront créé la dynamique d'organisation, il s'agit d'aller recueillir toutes les informations et prendre tous les contacts pour les opérations d'achat groupés.

La mission pense qu'il n'est pas pertinent de partir de la centralisation des besoins des producteurs qui n'est qu'une phase ultérieure après analyse et prise de décision. En effet il s'agit ici d'une analyse préalable de la possibilité d'organiser des achats groupés et d'une analyse de leurs coûts.

Le processus est donc que des producteurs mandatés par les Unions, en association avec d'autres paysans bien informés, contactent les fournisseurs potentiels en gros en amont de la filière des vendeurs et revendeurs locaux. Il est possible de procéder aux prises de contact à Maïduguri, où sont installées des sociétés importantes, à Kano et à Zinder en premier lieu.

Comme cela sera développé au titre suivant la mission recommande au projet et à Karkara d'inscrire sa démarche d'appui aux organisations dans le réseau du projet FAO, Promotion de l'Utilisation des Intrants Agricoles par les Organisations de Producteurs.

Les informations recherchées par les délégués des producteurs concernent deux aspects fondamentaux à savoir les produits (type d'engrais et produits phytosanitaires), les garanties offertes sur ces produits et les prix de vente. Toutes les modalités de commandes groupées en termes de délais, de règlement d'avance sur commandes et autres sont aussi à explicitées.

Les contacts seront aussi établis avec les transporteurs. Ce point ne devrait pas présenter de difficultés car les transporteurs potentiels sont aussi ceux qui assurent le transport du poivron commercialisé. Il s'agit tout autant d'être informés sur les prix que sur l'organisation des transports. C'est aussi important que les responsables des Unions soient en mesure de négocier les possibilités de lieux de déchargement des camions à l'arrivée dans la région de la Komadougou.

L'analyse des coûts

Suite aux prises de contact et recueil des informations, l'analyse des coûts (achat, manutention au chargement et au déchargement, taxes, transport à la destination choisie, transport au village, déplacement des responsables chargés de l'opération, stockage si c'est le cas…) devraient permettre une prise de décision quant à l'avantage comparatif des opérations d'achat groupées.

Ces coûts pourront en effet être comparés à ceux qui auront été calculés à partir des données de l'enquête analyse des filières d'approvisionnement telles qu'elles fonctionnent actuellement.

A cette étape de la démarche c'est la question de l'organisation qui est posée, elle renvoie au point suivant.

2.6.4.3. Choix stratégique : appui à l'émergence de centres de services

La mission propose à l'équipe du projet PAPAK d'inscrire son intervention dans une perspective de structuration des Unions mutualistes de N'Gada de la vallée de la Komadougou sous une forme plus durable de Centres de services gérés par ces Unions et au niveau de leur Fédération.

Pour mémoire, dans le cadre de l'exécution du PADADD, toute une stratégie d'approvisionnement en intrants avait été mises en place, en particulier des dépôts de produits phytosanitaires avec aussi une politique de formation de responsables de ces dépôts et formation à l'utilisation des produits. La mission a pu consulter les données sur des villages comme Zarwaram, Assaga et connaître aussi l'importance des montants investis et crédits octroyés. Or il n'y a pas eu d'impact structurel sur les filières en termes d'organisation des producteurs puisque rien n'a survécu au projet, hors un savoir-faire de certains producteurs.

Ces expériences méritent d'être analysées aujourd'hui par le PAPAK avec les responsables des Coopératives et les producteurs pour contribuer à développer une démarche structurante et pas seulement opportuniste liée au projet.

Le fait que les Unions soient constituées de Coopératives mutualistes de N'Gada est un atout important car la fonction crédit, qui est déterminante, existe et est maîtrisée même si les analyses démontrent la nécessité de revoir les modalités d'octroi du crédit de campagne.

C'est ici que la démarche du PAPAK aurait tout intérêt à s'inscrire dans le réseau des organisations de producteurs (en particulier des Fédérations, MOORIBEN, NIYA, FUMA) qui entreprennent très précisément les mêmes actions d'organisation au niveau des filières d'intrants en particulier, avec l'appui du Projet Intrants FAO (Promotion de l'Utilisation des Intrants agricoles par les Organisations de Producteurs)[3].

Le Projet va dans sa nouvelle phase étendre son intervention à la Région de Diffa. Il a déjà organisé des ateliers de formation sur le warrantage à Bosso dans le cadre du PCLP de N'Guigmi (Programme Cadre de Lutte contre la Pauvreté).

[3] Entretien avec M. Sani BOUBACAR, Expert Suivi-Evaluation du Projet Intrants FAO.

Le projet Intrants FAO maîtrise toute la problématique du warrantage, des commandes groupées, des centres de services. Il peut mettre en relation les organisations de producteurs de Diffa avec les autres Fédérations pour partager les expériences et les informations.

Ainsi sont déjà identifiés au Nigéria, à Kano, les sociétés qui sont capables de fournir des engrais de qualité contrôlée, comme HydroChem auprès de qui des commandes groupées ont été déjà faites. Les circuits et commerçants intermédiaires potentiels sont connus.

Quant au concept de Centre de services il s'élabore progressivement et peut être matérialisé par une infrastructure, située au niveau de pôle géographique importants sur les filières, infrastructure qui regroupe les services suivants : de crédit (bureau de proximité de la mutuelle ou caisse de crédit ou un agent peut faire les opérations) ; les SAI, Systèmes d'Approvisionnement en Intrants pour la demande structurée (engrais, produits phyto, semences); d'une boutique d'intrants pour la demande diffuse (celle qui n'est pas dans les commandes structurées groupées des membres) ; de conseil technico-économique (utilisation des engrais, des produits) ; éventuellement de location de petit matériel (appareil de traitement phytosanitaires) et service de stockage au niveau d'un magasin.

Là où des Radios rurales sont mises en place, tout un système d'information sur les prix des intrants et de vente des produits agricoles, en particulier sur les cours du poivron dans les grandes villes du Nigéria, est progressivement rendu opérationnel.

Inscrire son intervention dans ce réseau c'est pour le PAPAK se donner les moyens d'un appui aux Organisations de Producteurs dans le sens d'une structuration durable des services dans la vallée de la Komadougou.

2.6.4.4. Structuration d'une base de données commercialisation du poivron

Face au manque d'informations structurées au niveau de Diffa, la mission pense qu'il est nécessaire que le projet PAPAK, avec le PASFR et la Mutuelle N'Gada, mette en place une base de données informatique sur la commercialisation du poivron.

Cette base de données devrait comporter les informations suivantes :

- Cours du poivron sur les marchés hebdomadaires régionaux, intermédiaires et de destination (Maïduguri, Gaïdam, Kano ; Diffa, Zinder, Maradi, Niamey) et sur les marchés locaux et frontaliers (de Djabulam à Kanama ; Gueskérou,…).
- Taux de change de la Naira.
- Transactions hebdomadaires sur le marché de Diffa (*dil'alè*).
- Quantités commercialisées chaque semaine (nombre de camions chargés de poivron quittant Diffa ; Chambre de Commerce, péage).
- Quantités commercialisées vers Maïduguri et Gaïdam (identifier une source d'information).

La base de données sous Excel devrait permettre de fournir des graphiques tels ceux présentés dans ce rapport.

Il serait aussi important de faire une étude sur le stockage et les stratégies de stockage de différents opérateurs, des producteurs aux commerçants en passant par les particuliers. Ce point n'a pas pu être traité pendant la mission.

Toutes ces informations, capitalisées et exploitées dans une base de données, ont une grande importance pour comprendre l'économie du poivron à l'échelle régionale.

3. Les systèmes de production de la Komadougou

3.1. Méthodologie

Le PAPAK apporte spécifiquement un appui aux exploitants (membres de coopératives adhérentes ou adhérents individuels à N'Gada) dans le domaine des cultures irriguées destinées à la vente.

Il inscrit ses actions dans un objectif d'amélioration des revenus des exploitants. Il met donc en place des outils d'enregistrement des charges de production des différentes cultures irriguées et du produit d'exploitation afin de connaître les marges et revenus avant et après l'appui technique selon les différents systèmes d'exploitation.

Il était attendu spécifiquement de la mission de contribuer à :

- L'appropriation d'un cadre d'analyse économique des exploitations par l'équipe du projet.
- La conception des outils d'appui à l'analyse de la gestion des exploitations appropriés à cette démarche.

Une vraie limite à l'atteinte des objectifs de la mission a été dans l'impossibilité d'analyser avec l'équipe les résultats de l'enquête faute de disponibilité de celle-ci et de temps. Le compte d'exploitation n'a pas pu être resitué dans l'analyse économique des systèmes en termes de calcul des marges ou des revenus.

3.1.1. La démarche de la mission

Le chef de mission Iram a d'une part pris connaissance des outils du projet, en particulier le compte d'exploitation 2003/2004, et inventorié les outils utilisés par les autres projets étant intervenus ou intervenants dans la région avec la même problématique. Ces outils n'avaient pas été capitalisés par le PAPAK.

Compte tenu du manque de disponibilité de l'équipe au regard de ses engagements dans l'exécution des actions programmées, la démarche proposée a été de faire une enquête pour une approche qualitative des systèmes d'exploitation auprès de 18 producteurs par village.

Les agents du projet PAPAK ont pu eux-mêmes réaliser l'enquête auprès des exploitants (48 enquêtés) des villages de l'échantillon retenu pour l'étude des filières de commercialisation afin d'articuler les deux analyses (filières et systèmes d'exploitation) dans une même problématique.

Les entretiens de groupes avec des exploitants ont été finalement laissés de côté vu la difficulté à les réunir et du fait que les résultats du premier entretien de groupe sont apparus biaisés par rapport aux résultats de l'enquête individuelle dans le premier village.

Des entretiens ont été réalisés avec des groupes de femmes sur leur position dans l'économie familiale et locale paysanne. Ces entretiens n'ont pas pu être approfondis car les femmes ont été interviewées au travail dans les champs de poivron. Elles travaillent du matin jusqu'à 17 heures dans les champs pour les récoltes et font leurs tâches ménagères dans le reste de la journée. Les entretiens donnent des informations qui devraient être vérifiées pour réellement contribuer à l'analyse de la position des femmes dans les systèmes d'exploitation familiaux. Il ne s'agit que d'une ébauche et ceci est lié au fait de la période des récoltes.

Femmes à Gumnao

3.1.2. L'enquête pour une approche qualitative de la structure des exploitations

Le contenu de l'enquête qualitative réalisée par les agents du PAPAK auprès de quarante huit exploitants a, en termes d'informations, un double contenu conçu pour permettre à l'équipe du PAPAK de s'approprier un cadre d'analyse économique des exploitations adapté à leurs actions d'appui aux producteurs :

- Une approche de la structure des exploitations.
- Une approche des comptes d'exploitation types de la culture du poivron.

La « Fiche d'enquête pour une approche qualitative de la structure des exploitations » a fait l'objet d'amélioration en commun par étape après la réalisation dans chaque village.

Les points sont les suivants :

1) La main d'œuvre, familiale, extra familiale, (l'exode temporaire annuel).
2) Les champs en propriété et location (à défaut des surfaces).
3) Le matériel et les équipements.
4) Les productions, leur classement par ordre dans les revenus.
5) Le bétail.
6) Les activités non agricoles des hommes et des femmes.
7) Les rapports au marché, approvisionnement en intrants, commercialisation.
8) Le recours au crédit.

Le point 7 a été formulé pour permettre le recoupement des informations sur les circuits de commercialisation, d'approvisionnement et sur les prix indiqués par les commerçants au cours des entretiens avec ces derniers.

Le point 8 est essentiel du fait que d'une part l'analyse des filières a démontré la forte dépendance des producteurs vis-à-vis des commerçants par l'achat d'intrants à crédit sur les récoltes et d'autre part de l'articulation du PAPAK à la Mutuelle N'Gada dans la mesure où son groupe cible est les Coopératives adhérentes à la Mutuelle.

Le but recherché est dans la compréhension structurelle de l'exploitation paysanne comme unité économique de production qui par ses échanges avec le marché contribue à l'économie locale (Komadougou) et dépend aussi de facteurs de cette économie à l'échelle régionale (Nigéria, Zinder, Niamey) comme les cours du poivron.

De plus cette unité économique de production ne se réduit pas d'une part aux cultures irriguées dans les productions agricoles, ni d'autre part aux activités agricoles elles-mêmes pour la formation de ses revenus.

L'enquête devait permettre d'appréhender cet aspect organisation propre de l'exploitation paysanne et son intégration au marché, y compris celui de l'argent par les systèmes de crédit.

Du point vue de la dimension monétaire de l'exploitation, l'enquête a été ciblée sur le compte d'exploitation type de la culture du poivron comme un des éléments du compte de résultat de l'exploitation, lequel intègre toutes les productions de l'exploitation.

Les comptes d'exploitation ont été établis sur la base des déclarations des exploitants et pour les aspects monétaires de la campagne actuelle. Les charges ne sont pas toujours précisées mais ont été de plus en plus précises au fur et à mesure des entretiens.

Il importe donc de bien situer l'approche par rapport à son objectif de formaliser l'outil compte d'exploitation pour l'équipe PAPAK et non pas de faire des comptes d'exploitation complets et exacts, ce qui par ailleurs n'est pas évident à reconstituer en fin de campagne sans outils d'enregistrement.

La présentation du compte d'exploitation type du poivron est faite, selon la méthode habituelle, sous forme d'un tableau à deux colonnes : i) à gauche, les charges d'exploitation ; ii) à droite, les produits de l'exploitation. Il permet le calcul du résultat d'exploitation en positif ou négatif.

3.2. Résultats de l'approche des systèmes d'exploitation

Les résultats sont présentés sous forme de trois tableaux et de deux graphiques pour l'ensemble des exploitants enquêtés par village, Gumnao, Assaga, Zarwaram et Tam.

Les critères de l'échantillon ont été :

- L'âge, moins et plus de trente cinq ans.
- L'exploitation ou non sur un périmètre aménagé.

L'hypothèse est que la structure de l'exploitation est aussi fonction de l'âge de l'exploitant et que du point de vue du compte d'exploitation la culture du poivron sur un champ personnel ou sur un périmètre est un facteur déterminant.

Toute la démarche s'appuie sur la considération que l'exploitation paysanne (ou l'entreprise agricole) peut être définie comme une unité économique dans laquelle le paysan met en œuvre un système de production (ou d'exploitation) caractérisé par une combinaison de productions et de facteurs de production (terre, travail et capital).

Un premier tableau présente les données structurelles de l'exploitation. Il caractérise la force de travail de l'exploitation (de la famille et extra familiale, son emploi pour la culture du poivron), l'emploi à l'extérieur par l'exode comme contribution au revenu familial. Il caractérise la terre mise en valeur à la fois en termes de champs en propriété ou loués, ou mis en location, ou encore exploités sous forme de prêt (statut foncier). Il caractérise le capital de l'exploitation en termes d'équipement (matériel) et de bétail.

Le deuxième tableau donne les bases du compte d'exploitation du poivron hors dépenses de main d'œuvre et à la date de l'enquête, donc avant la fin des récoltes. Il a surtout une finalité d'exercice pour intégrer à un compte d'exploitation type toutes les données nécessaires.

Ces tableaux sont accompagnés de deux graphiques permettant de voir le taux de couverture des charges d'exploitation du poivron (à la date de l'enquête) et la répartition des charges par catégories.

Le troisième tableau rend compte du rapport entre possession de bétail, activité non agricoles et commerciales et recours au crédit au regard des revenus et charges du poivron. La question est celle du financement de la campagne de culture du poivron et de l'endettement en fonction des ressources de l'exploitation.

3.2.1. La structure des exploitations selon l'enquête

Les tableaux présentés et commentés concernent le village de Tam. Les tableaux de Gumnao, Assaga et Zarwaram sont en annexe au rapport sous forme de fichiers informatiques.

Sur la structure des exploitations de Tam on observera que douze (12) producteurs sur quinze (15) ont des activités extra agricoles à finalité commerciale. Il s'agit de boutique de produits de première nécessité, de petit commerce du poivron au détail, réparation de motos, mais principalement de la pêche (7 exploitants). Cette activité de pêche rapporte pour l'un des exploitants jusqu'à 100 000 naira (soit 400 000 Fcfa). Il n'a qu'une faible production de poivron.

Parmi eux quatre (4) n'ont pas de motopompes en propre et deux n'ont pas non plus de bétail. Il s'agit de jeunes de 25 et 27 ans. Ils entrent dans la catégorie des exploitants qui louent les motopompes pour cultiver le poivron.

Parmi ceux qui partent en exode temporaire, la majorité fait un travail de salarié agricole au Nigéria et deux vont cultiver au lac Tchad. C'est une des composantes des systèmes de production observée dans les quatre villages. Les hommes partent juste après les récoltes du poivron pour cultiver des champs en location au bord du lac Tchad, en particulier le maïs.

Le recours au crédit auprès des commerçants est pratiqué par onze (11) exploitants sur les quinze enquêtés. Deux ont aussi du crédit au village. Celui qui n'a pas recours au crédit est l'exploitant dont l'activité de pêche est principale dans ses revenus

par rapport à la culture du poivron. Sur cet échantillon, le crédit déclaré représente 27% du montant des charges de production du poivron.

Il ne s'agit pas de tirer trop vite des conclusions générales de l'enquête mais se dessine une certaine typologie en fonction de l'importance des revenus des activités non agricoles, de la possession de matériel et d'animaux, facteurs qui influent les charges d'exploitation et sur le crédit. Les commentaires sur les comptes d'exploitation sont à suivre après les tableaux.

Données enquête rapide Systèmes d'exploitation TAM (Canton de Mainé-Soroa)

		Famille			Champs					Matériel propriété		Bétail		Recours au crédit		
Explt	Age	T Fam	Actifs	Exode	Prop	En loc	Prêt	Loué	Hors terr	Charrette	GMPompe	Ov Cap	Bovins	Comçt	Village	N'Gada
1°	21	5	3		3					1(2bt)	1	10		oui		
2	23	10	5		5	1		1		1(2bt)	2	30	10	oui		
3	24	8	2		2		1	1			1	15		oui		
4°	25	7	4	1	2			1			1			oui		
5°	25	2	2		1									oui		
6°	27	7	5		3	1						5				
7°	27	3	2	1	5									oui		
8	27	4	2	1	4					1(2bt)	1			oui		
9	30	25	11		4					1(2bt)	2	4	2	oui		
10°°	35	8	3		1		1			1	1			oui		
11°	40	10	4		2		2					10	5	oui		
12	43	8	4		4					1(2bt)	3	10	5		oui	
13	50	9	6		4	1				1 (2bt)	1	6		oui	oui	
14°	55	10	5		5						1	10				
15	55	12	8	3	4		2				1				oui	

T Fam : Total des personnes
Prop : propriété
En loc : champ de l'exploitant en location à un autre
Hors terr : champ hors terroir
Ov : ovins
Comçt : commerçant
GMPompe : groupe motopompe

bt : bœufs de trait

Données Enquête rapide Systèmes d'exploitation TAM (Canton de Mainé Soroa). Prix en Naira.

			CHARGES culture poivron (au jour de l'enquête)						PRODUIT (au jour de l'enquête)		
N°	Age	Actifs	Main œuvre	Engrais	Phyto	Carburant	Loc tracteur	TOTAL C	R sacs	V sacs	PRODUIT V
1°	21	3		35 000	10 000	20 200		65 200	50	23	77 600
2	23	5	33 350	75 800	10 000	23 000	6 000	148 150	70	40	132 000
3	24	2	4 900	10 500	7 200	9 360	3 000	34 960	15	10	35 200
4°	25	4		21 600	6 000	20 200		47 800	10	2	6 000
5°	25	2		4 700	2 000	6 300		13 000	10	6	18 300
6°	27	5		30 000	2 400	18 400		50 800	26	6	18 000
7°	27	2		27 000	6 000	14 000		47 000	38	20	65 000
8	27	2	4 000	30 000	15 000	26 000		75 000	100	59	170 000
9	30	11	24 300	32 700	15 000	36 000		108 000	30	30	90 000
10°°	35	3						0			
11°	40	4		27 600	3 000	28 000	4 000	62 600	30	6	19 000
12	43	4	28 000	109 000	12 000	51 600		200 600	110	29	87 000
13	50	6		20 400	6 000	24 000		50 400	80	20	59 600
14°	55	5		15 000	8 000	16 000		39 000	12	12	36 000
15	55	8	12 000	43 650	5 000	24 500	7 000	92 150	25	10	37 000
				482 950	107 600	317 560	20 000	928 110	606	273	850 700
							Fcfa	3 712 440		Fcfa	3 402 800
							Prix moyen de vente du sac			Naira	3 116
										Fcfa	12 464
							Valeur de la production au prix moyen du sac N				1 888 367
										Fcfa	7 553 468

N Naira — MO Main d'œuvre

C Charges — R Récolte

P Produit — V Vente

Enquête TAM. Bétail, Commerce et Crédit (en Naira).

		Bétail				Charges	Vente poivron	Valeur de la production
N Explt	Age	Ov Cap	Bovins	Activité commerciale	Crédit			
1°	21	10			15 000	65 200	77 600	155 800
2	23	30	10	boutique (couvre besoins fam)	17 000	148 150	132 000	218 120
3	24	15		fait du pain (petites dépenses)	10 800	34 960	35 200	46 740
4°	25			pêche (peu de revenus)	20 000	47 800	6 000	31 160
5°	25			pêche (8 000 naira)	0	13 000	18 300	31 160
6°	27	5		pêche (petites dépenses)	0	50 800	18 000	81 016
7°	27			petit commerce poivron	18 900	47 000	65 000	118 408
8	27			salariat agri + pêche 27 000 n	15 000	75 000	170 000	311 600
9	30	4	2	réparation moto	90 000	108 000	90 000	93 480
10°°	35			pêche	34 000			
11°	40	10	5		2 000	62 600	19 000	93 480
12	43	10	5		30 000	200 600	87 000	342 760
13	50	6		pêche 5 000 n	10 000	50 400	59 600	249 280
14°	55	10		pêche 100 000 n	0	39 000	36 000	37 392
15	55			pêche 30 000 n	14 000	92 150	37 000	77 900
					276 700	**1 034 660**	**850 700**	**1 888 296**

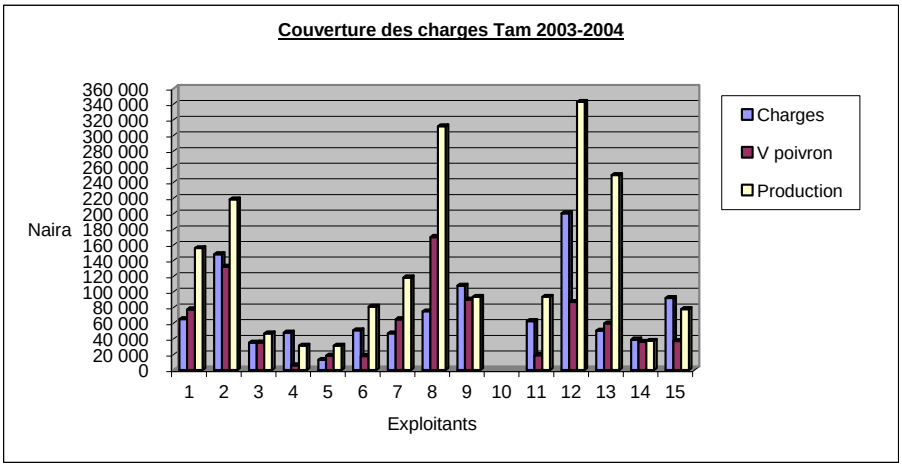
Comparer montant du crédit et des charges déclarées

Comparer le produit de la vente et les charges

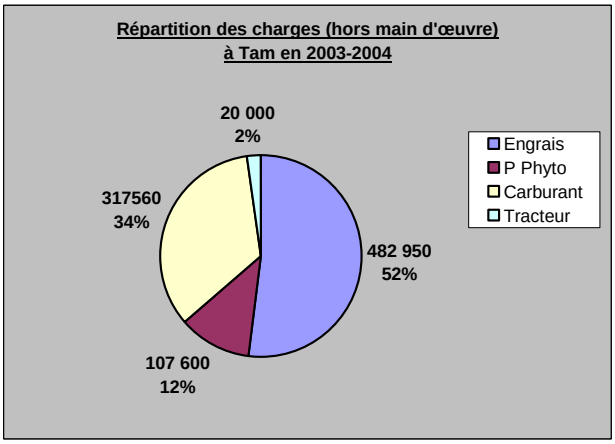
Comparer les charges et le produit déjà récolté

3.2.2. L'exploitation du poivron selon l'enquête

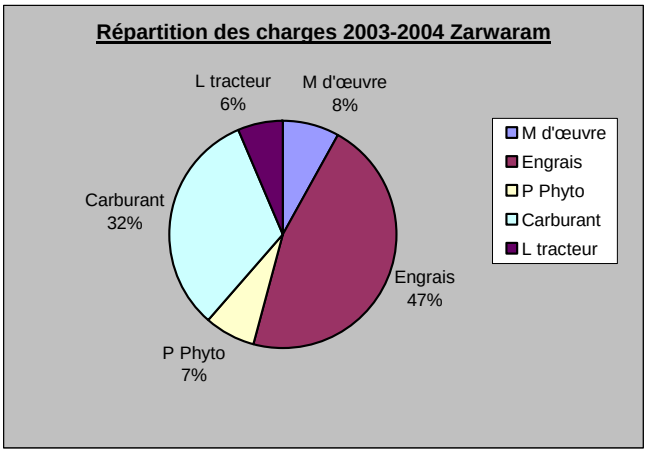
L'analyse des résultats s'est intéressée à la couverture des charges par la vente de poivron (en prenant le montant total des ventes à la période de la mission, où les récoltes ne sont pas terminées : V poivron) et en introduisant la valeur de la production (vente et stockage) pour la même période. Le graphique démontre qu'à Tam tous les exploitants couvrent leurs charges au regard de la valeur de la production (Production) et pour 50% d'entre eux par les ventes déjà réalisées. Il est cependant important de noter que toutes les charges de production ne sont pas prises en compte (main d'œuvre pour les travaux de confection des planches et canaux,…).



L'analyse s'est aussi intéressée à la répartition des charges par poste d'intrants. Les informations concernent les engrais, les produits de traitement, le carburant et la location de tracteur pour le labour (donc hors main d'œuvre). Les engrais et le carburant sont les deux postes les plus importants. Ceci est vérifié pour tous les exploitants.



L'enquête à Zarwaram a permis d'intégrer les coûts de main d'œuvre.



Les comptes d'exploitation (page suivante) pour le poivron, suivant les données de l'enquête, de deux producteurs d'Assaga permettent de mieux cerner les charges de cette culture.

Il est important de noter que ces comptes d'exploitation ne prétendent pas être complets. D'une part des données sur certaines rubriques de charges n'ont pas été indiquées par les exploitants et d'autre part les récoltes et ventes n'étaient pas terminées au moment de l'enquête. Il s'agissait principalement pour l'équipe de faire l'exercice afin de s'approprier cet outil d'analyse économique nécessaire à l'appui aux producteurs.

L'exercice est à ce titre très parlant. En effet, il permet déjà de lister toutes les charges qui peuvent entrer dans le compte d'exploitation type du poivron et les variables entre producteurs.

Quelques exemples de variables pour les travaux. Le labour est ici fait avec location de tracteur, mais il est aussi dans certains cas réalisé avec des bœufs en location ou directement par le propriétaire. Les travaux de préparation des planches et canaux, de repiquage, de sarclo-binage et d'irrigation aussi font appel à de la main d'œuvre extra familiale dans des proportions variables. A noter que deux exploitants du même village paie la main d'œuvre l'un 400 naira h/j et l'autre 500 naira h/j.

Les coûts pour l'achat d'engrais sont aussi une variable importante : 3 000 naira le sac de NPK pour l'un et 3 600 naira pour l'autre. Le sac d'urée est à 2 500 naira pour l'un et 3 800 naira pour l'autre. Autant de question pour l'analyse des coûts d'approvisionnement en intrants.

L'exploitant *O.K.A.* a bien précisé par type de produits phytosanitaires les coûts unitaires et les quantités. Ces données n'ont pas été fournies par *A.K.B.M.*.

La même précision devrait être donnée pour les engrais composés de type NPK car l'offre est diversifiée et les coûts unitaires différents.

Comptes d'exploitation type du poivron, de producteurs à Assaga, en naira.

Charges d'exploitation de O.K.A., 40 ans, exploitants à Assaga.				Charges d'exploitation de A.K.B.M., 33 ans, exploitant à Assaga.			
Type de charges	**Coût unitaire**	**Quantité**	**Total**	**Type de charges**	**Coût unitaire**	**Quantité**	**Total**
Loc Tracteur	11 000 n/jour	2 jours	22 000	Loc tracteur		½ journée	7 500
Plants poivron			9 000	Plants poivron			20 000
Confec planches	400 n h/jour	10 h/j	4 000	Confec planches	500 n h/jour	18 h/j	9 000
Repiquage	400 n h/jour	4 h/j	1 600				
Sarclo binage	400 n h/jour	10 h/j	4 000	Sarclo binage	500 n h/j	32 h/j	16 000
Urée	2 500 n/sac	4 sacs	10 000	Urée	3 800 n/sac	6 sacs	22 800
NPK	3 000 n/sac	26 sacs	78 000	NPK	3 600 n/sac	3	10 800
Produit phyto	3 000 n/litre	3 litres	9 000				
Produit phyto	1 000 n/litre	1 litre	1 000				
Produit phyto	1 000 n/kg	1 kg	1 000				
Essence	16 000 n (fût)	4 fûts + 40 l	35 200	Essence	15 250 fût 200 l	1,5 fût	22 900
Huile	500 n/bidon	8 bidons	4 000	Huile	700 n/bidon	6 bidons	4 200
Sacs vides en jute	180 n/sac	150 sacs	27 000	Sacs vides en jute	180 n/sac	120 sacs	22 800
				Transport au marché	120 n/sac	100 sacs	12 000
		Total	**205 800**			**Total**	**148 000**
Produit d'exploitation (récoltes non terminées)				**Produit d'exploitation (récoltes non terminées)**			
	Sacs vendus	**110 sacs**	**258 400**		**Sacs vendus**	**100 sacs**	**341 000**
	Sacs en stocks	**49 sacs**	**137 200**		**Sacs en stocks**	**20 sacs**	**56 000**
Marge brute monétaire au jour de l'enquête			**189 800**	**Marge brute monétaire au jour de l'enquête ***			**249 000***

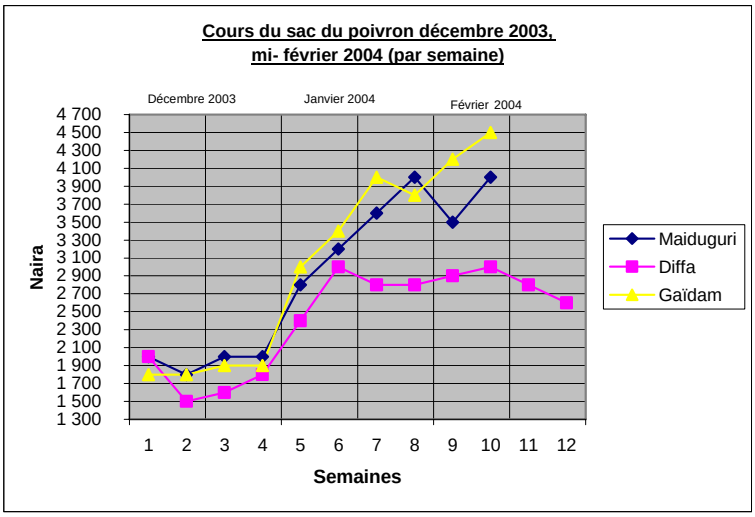
* Sous réserve : des charges n'ont pas été enregistrées (produits phyto, …).

O.K.A. a commercialisé son poivron au village principalement soit 100 sacs sur 110. Quant à *A.K.B.M.*, il a vendu son poivron à Diffa et Maïduguri par l'intermédiaire d'un *dil'ali.* C'est pourquoi il a des charges de transport de 12 000 naira.

L'analyse de la valorisation du poivron par ces deux exploitants selon leur stratégie de vente au village ou sur les marchés est possible à partir du compte d'exploitation si chaque vente en quantité de sacs et au prix du sac est enregistrée.

O.K.A, vente au village			**A.K.M.B., vente à Diffa et Maïduguri**		
Quantité sacs	Prix unitaire	Total	Quantité	Prix unitaire	Total
7	3 400	23 800	20	3000	60 000
35	2 200	77 000	30	2 700	81 000
10	3 000	30 000	50	4 000	200 000
58	2 200	127 600			
Total 110		**258 400 naira**	**Total 100**		**341 000 naira**
		1 033 600 Fcfa			**1 364 000 Fcfa**

Ces éléments confirment les résultats de l'analyse des filières à savoir une meilleure valorisation du poivron sur le marché de Maïduguri au Nigéria que la vente au village ou à Diffa.



Pour compléter les informations, notons que *O.K.A.* a pris 300 000 Fcfa de crédit auprès de la mutuelle N'Gada et 140 000 Fcfa de crédit au village, plus huit sacs de poivron auprès de ses épouses. Quant à *A.K.B.M.*, il a pris 320 000 Fcfa de crédit dont 50% au Nigéria et 50% à Diffa. Pour l'un et l'autre le montant du crédit de campagne est de 53% du montant des charges de production.

La *superficie des champs* de poivron cultivée pendant la campagne 2003-2004 par ces deux exploitants est une donnée nécessaire à l'analyse de la production d'un point de vue technico-économique. En effet les charges sont à rapporter à ces superficies et aux facteurs techniques de la production (on constate par exemple un grand écart dans l'usage d'urée en quantité entre les deux exploitants). La superficie permettra aussi de connaître les rendements.

Ainsi, progressivement au fur et à mesure de la réalisation des enquêtes, ce sont toutes les composantes structurelles des exploitations et les variables de chacun des systèmes individuels qui ont pu être appréhendées par l'équipe du projet. Cette approche peut constituer la base de la démarche et des outils d'appui conseil technico-économique aux producteurs de poivron de la vallée de la Komadougou.

3.3. L'appui conseil aux exploitants, propositions

Le principe qui fonde l'appui conseil technico-économique aux exploitants est de placer ces derniers au centre de l'analyse de la gestion de leur entreprise agricole familiale par une démarche d'analyse comparative de leur systèmes d'exploitation sur la base du calcul économique appliqué à l'ensemble des productions (charges et produits).

3.3.1. Le cadre de l'appui conseil technico-économique

La gestion de leur exploitation par les paysans se traduit par des prises de décision d'affectation des ressources (le travail, la terre, le capital et les ressources monétaires) à des productions agricoles (cultures vivrières, de rente, élevage) et activités non agricoles en fonction d'objectifs de couverture de l'ensemble des besoins (y compris monétaires) de la famille dans les conditions agro écologiques de la production et conditions économiques (marché) de la région.

L'analyse porte ainsi sur l'emploi des facteurs de productions (décision d'affectation) et sur les rapports au marché (approvisionnement en intrants, valorisation de la production, accès au crédit), puisque l'une et l'autre déterminent en dernier ressort les revenus de l'exploitation. L'analyse repose sur le calcul économique en termes de charges et produits en fonction des prises de décisions et des marges de manœuvre de l'exploitant.

Pour mémoire la maîtrise technique de la production (itinéraire technique de la culture du poivron, utilisation des engrais,…) est aussi une des composantes de l'appui conseil au exploitants. L'utilisation d'engrais de moindre qualité à moindre coût constitue par exemple un mauvais choix technico-économique. L'appui conseil est de permettre aux exploitants de lever les contraintes qui les bloquent dans cette pratique.

C'est ce cadre d'analyse qui a été appliqué au cours de la mission tant dans l'étude des filières de commercialisation et d'approvisionnement que dans l'enquête sur les systèmes d'exploitation des producteurs de poivron.

3.3.2. La démarche d'appui conseil

Le projet a déjà entrepris l'appui technique auprès de paysans relais (40 producteurs) dans dix villages (dont deux grappes de cinq villages, une à l'est de Diffa, l'autre à l'ouest). Sur la durée du projet vingt villages seront concernés. Cet appui peut être caractérisé comme un système de vulgarisation agricole sur des thèmes techniques concernant à la fois la culture du poivron mais aussi des démonstrations sur d'autres cultures dans la mesure où il y a un objectif de diversification des cultures (oignon, ail, patate douce, manioc et pomme de terre). L'appui s'adresse aussi aux groupements de femmes qui pratiquent les cultures maraîchères.

Les aspects économiques sont, grâce à l'enregistrement des dépenses de production et des recettes de la commercialisation, capitalisés sous forme d'un compte d'exploitation (dont la forme n'apparaît pas appropriée à une analyse approfondie et les termes économiques imprécis). C'est pourquoi la mission propose un compte d'exploitation type.

Le projet n'a pas formulé une démarche d'appui conseil technico-économique aux producteurs. Les comptes d'exploitation sont surtout un outil du système de suivi évaluation pour démontrer les résultats de l'intervention en termes d'accroissement des revenus par l'application des techniques et la diversification des productions.

L'approche de la structure des exploitations et l'élaboration de comptes d'exploitation du poivron pendant la mission ont démontré qu'elles permettent une analyse des variables (Titres **3.2.1.** et **3.2.2.**) qui déterminent les revenus des paysans tant

au niveau de la production (emploi des facteurs de production) que par rapport au marché dans l'approvisionnement en intrants et la commercialisation (filières).

La mission propose à l'équipe d'utiliser cette approche et ces outils pour mettre en œuvre une démarche d'appui conseil fondée sur une analyse comparative des systèmes d'exploitations avec différents groupes de paysans. L'analyse porte sur les choix techniques et économiques du chef d'exploitation et sur les résultats qui en découlent dans ses revenus.

Le choix de vendre au village ou à Diffa, ou encore à Maïduguri a un impact direct sur le produit de la vente dans le cas des deux producteurs dont nous avons pris en exemple les comptes d'exploitation. Derrière les choix il y a aussi les logiques des producteurs et les contraintes qui leur sont propres.

L'hypothèse est donc de développer avec les exploitants, par comparaison de leurs systèmes de production, un raisonnement économique à partir des coûts et des résultats pour expliciter les facteurs (techniques, de connaissance, d'information, d'organisation,…) qui limitent leurs revenus et identifier le potentiel d'amélioration de leurs systèmes à chaque niveau (technique, économique, organisation) et les moyens à mettre en oeuvre.

Ainsi, en groupe, l'analyse comparative des systèmes s'intéresse aux trois questions fondamentales des producteurs : la maîtrise et l'amélioration des techniques de production, la gestion économique de l'exploitation (affectation des ressources, choix des productions, maîtrise des coûts, maîtrise des rapports au marché) et la problématique des organisations de producteurs (services de crédit, d'approvisionnement, de conseil, …).

Cette analyse ne peut se fonder que sur des données chiffrées précises amenées par les exploitants eux-mêmes (structure des exploitations et données économiques), maîtrisées par les agents du projet et présentées comme informations dans un cadre d'analyse grâce à l'outil compte d'exploitation.

Le compte d'exploitation peut progressivement dans cette démarche être approprié par les paysans comme outil de gestion et de décision en étant utilisé avec eux comme outil d'analyse dans l'appui conseil du projet. C'est une autre perspective que de « faire des comptes d'exploitation » dans le cadre strict d'un système de suivi évaluation.

Les groupes d'exploitants seront constitués, autour des paysans relais, en fonction de leur intérêt personnel et de leur cohésion sociale car faire l'analyse des systèmes en groupe suppose une acceptation mutuelle du partage des informations sur sa propre exploitation. Il n'apparaît pas nécessaire de vouloir constituer des groupes sur la base d'une typologie des exploitations. L'analyse des facteurs techniques et économiques de la production concerne tout type d'exploitation.

3.3.3. Les outils

C'était un des résultats attendus de la mission de contribuer à la conception d'outils d'appui conseil aux exploitants appropriés par l'équipe du projet. L'enquête qualitative auprès de quarante huit exploitants a été conçue dans ce but.

Il en ressort comme nécessaire à l'appui conseil de disposer de données d'une part sur la structure des exploitations et d'autre part sur l'économie (charges et produits) des cultures irriguées de rente en particulier puisque c'est le type de production qui sont l'objet de l'appui du PAPAK aux producteurs, données indispensables à l'analyse.

Les outils qui peuvent être appropriés sont une fiche sur les caractéristiques structurelles des exploitations et les comptes d'exploitation type par production.

La mission estime qu'il n'est pas réaliste d'engager l'équipe sur un approche globale des systèmes d'exploitation avec des outils plus approfondis comme le compte d'exploitation général, le compte des pertes et profit, le bilan et le compte de résultat[4]. Un lexique des termes de l'économie et de la gestion de l'exploitation paysanne est joint en annexe.

3.3.3.1. La structure de l'exploitation

La proposition de la mission est une modification de la fiche d'enquête (comme base de travail à l'équipe pour finaliser cet outil à son propre niveau) sur les points suivants.

Au titre 1 : Main d'œuvre. Les données maintenues sont 1.1., 1.3. et 1.4. Le titre 1.2., Main d'œuvre temporaire extra familiale, sera intégré aux charges de main d'œuvre des comptes d'exploitation type (poivron et autres cultures irriguées).

Au titre 2 : Champs. Ce point s'appliquera aux champs des cultures irriguées. Les deux sous titres, Terroir et hors terroir, sont maintenus. Par contre les données importantes sont : Le statut foncier, les productions (spéculations) et la superficie.

Au titre 3 : Matériel. Il s'agit du matériel en propriété. Une colonne précisera par oui ou par non s'il y a un crédit d'équipement en cours pour tel ou tel matériel.

Le titre 4 : Productions agricoles. Au sous-titre productions végétales seront citées les cinq cultures principales de l'exploitation hors irrigation. Au sous-titre productions animales, le tableau reste inchangé.

Le titre 5 : Activités non agricoles. Le tableau est maintenu. Le point important serait d'avoir une estimation chiffrée des revenus de ces activités.

Ce qui est essentiel c'est d'introduire les superficies cultivées, puisqu'elles sont nécessaires au calcul des rendements (indicateurs qui entrent dans l'analyse des facteurs techniques de la production).

Nouvelle fiche en annexe (et fichier informatique).

3.3.3.2. Le compte d'exploitation type

La proposition de la mission est que l'équipe du projet adopte la présentation des comptes d'exploitation sous la forme de référence à deux colonnes (charges et produits) de façon à ce que le mode de calcul du résultat d'exploitation soit explicite.

Puisque le compte d'exploitation intègre uniquement des données monétaires correspondant à des dépenses et à des recettes en argent, la colonne « charges » peut être sous titrée « dépenses » et la colonne « produits » sous titrée « recettes ».

Quant au « résultat » de ce compte d'exploitation type, il importe de le définir clairement. Si les charges sont exclusivement les charges monétaires proportionnelles et si les produits sont les recettes des ventes, alors le résultat est défini comme « la marge brute monétaire » de l'exploitation de la culture considérée (pour la superficie cultivée par l'exploitant).

Ce compte d'exploitation type est suffisamment pertinent pour un appui en gestion ayant pour objet les cultures irriguées au sein de l'exploitation paysanne. Le calcul des « marges » est un indicateur clé de la gestion en permettant la comparaison entres les différentes productions. Il permet en effet une analyse de tous les facteurs de production et de valorisation de la production sur le marché dans une économie paysanne fortement monétarisée.

---

[4] Ceux qui souhaitent approfondir ces questions peuvent se référer aux chapitres XVIII et XIX du Mémento de l'Agronome

Le calcul des marges est ensuite reporté à l'unité de production de référence, l'hectare ou une autre unité de surface plus en adéquation avec la perception locale.

Enfin, un compte d'exploitation type prévisionnel à l'hectare peut être calculé en fonction d'une utilisation optimale des intrants (engrais et produits de traitement) pour comparaison avec les pratiques paysannes.

Il sera toujours possible à l'équipe de progresser ensuite vers une approche en termes de revenu agricole, c'est-à-dire d'intégrer les charges de structure (entretien de matériel, bâtiments, échéances d'emprunt…) au compte de résultat et les charges calculées, à savoir celles qui ne font pas l'objet de dépenses directes en argent (main d'œuvre familiale).

L'essentiel est dans la qualité des données qui sont recueillies auprès des exploitants. L'enquête au cours de la mission a démontré cette exigence.

Ainsi pour les achats d'engrais, chaque type d'engrais doit être spécifié et par type d'engrais, la quantité et le prix unitaire (s'il s'agit de NPK, 3 sacs à 2 600 naira/sac, puis 5 sacs à 3 000 naira/sacs…). Il en est de même pour les produits phytosanitaires, type (nom et conditionnement), quantité et prix unitaire.

La main d'œuvre sera aussi spécifiée à son coût journalier et en nombre de jours par type de travaux effectués (préparation des champs, repiquage, sarclo-binage, récolte…).

La location de tout type de matériel (tracteur, UCA, motopompe, pulvérisateur…) est à enregistrer.

L'intérêt du crédit de campagne entre dans les charges du compte d'exploitation type. Ceci est applicable en particulier dans le cas du crédit de la Mutuelle N'Gada.

La même rigueur est à appliquer dans les données de la commercialisation. Il s'agit de préciser le nombre de sacs vendus à chaque fois et le prix de vente de ces sacs. On a noté que l'achat des sacs de jute fait partie des charges du producteur. De même, il est nécessaire d'enregistrer les charges de transport vers le marché quand ils sont payés par le producteur. Ce ne sont pas directement des charges de production mais des charges pour la valorisation du produit qui représentent un coût réel.

L'analyse de la valorisation des productions suppose de connaître les modalités de vente, en particulier les lieux de vente et les prix correspondant (voir comptes d'exploitation des deux producteurs d'Assaga au titre **3.2.2**.).

Il est essentiel de suivre et enregistrer les ventes des sacs de poivrons stockés à la récolte (ou des autres spéculations). Les recettes de ces ventes entrent en effet dans le compte au titre des produits d'exploitation. Le compte d'exploitation ne peut donc être arrêté et clôturé qu'à la fin des ventes de l'ensemble des sacs de poivron récoltés, plusieurs mois éventuellement après les récoltes.

Tout un travail de fond est à faire par l'équipe pour une explicitation en langue locale du compte d'exploitation et de son contenu (au même titre que pour la fiche d'enquête sur la structure des exploitations). C'est la condition pour son appropriation comme outil d'analyse par les producteurs.

L'équipe du projet pourrait à titre d'exercice de formation pour la maîtrise de cet outil reprendre et formaliser en détail les comptes d'exploitation des paysans enquêtés à Assaga et Tam dont les noms suivent et aller mesurer la surface des champs de poivron qu'ils ont cultivé cette campagne (connaissance des rendements). Leurs comptes d'exploitation sont intéressants à analyser.

Assaga : Karéma Ari, Mamadou ligari Boukar Daonami, Aboukar Kaoui Boukar Mani, Ousmane Karoumi Aïssami.

Tam : Idi Djoudji, Malam Lawan, Boukar Ari Kaou.

Pour les relevés de surfaces des champs et parcelles cultivées, la mission a mis à disposition du projet les informations nécessaires à l'acquisition d'un équipement GPS et logiciel informatique. Il s'agit du système ArpentGis qui comprend le logiciel pour le PC de bureau, le PDA avec son logiciel couplé au GPS. Il suffit de se déplacer sur la périphérie du champ pour enregistrer directement les points GPS. Le périmètre et la surface sont calculés et le plan peut être importé dans le PC de bureau. Cette technologie libère de toutes les contraintes de mesures de type arpentage ou au nombre de pas. L'investissement est de 2 000 euros soit 1 350 000 Fcfa.

COMPTE d'EXPLOITATION TYPE

CHARGES (dépenses)				PRODUITS (recettes)			
Type	**Coût/unité**	**Quantité**	**Total**	**Type**	**Quantité**	**Prix/unité**	**Total**
	S/TOTAL des CHARGES				**S/TOTAL des PRODUITS**		
MARGE BRUTE MONÉTAIRE (Bénéficiaire P – C)				**MARGE BRUTE MONÉTAIRE (Déficitaire C – P)**			
	TOTAL				**TOTAL**		

Le compte d'exploitation est en dernière ligne équilibré en charges et produits.

Mise en forme : Puces et numéros

4. Conclusion

Quelles sont les perspectives et les enjeux de l'appui du projet PAPAK aux exploitants de la Komadougou qui ressortent de la mission d' « Étude des filières de commercialisation et d'approvisionnement et des systèmes de production de la Komadougou » ?

Les hypothèses qui fondent l'intervention du projet, en synergie avec le PASFR et la Mutuelle N'Gada, sont confirmées.

En synthèse, l'analyse de la filière de commercialisation du poivron a démontré qu'elle est très structurée, des villages aux marchés locaux, régionaux et de destination, et que les producteurs ne sont pas en situation défavorable sur les marchés où ils peuvent avoir une certaine force dans la fixation des cours par l'intermédiaire des *dil'alé*. Il y a des alternatives entre la commercialisation sur les circuits du Nigéria et ceux du Niger. Les prix de vente peuvent être rémunérateurs, mais sont aussi très fluctuants.

L'analyse de la filière d'approvisionnement en intrants a démontré qu'il y a des possibilités d'accès aux engrais et produits phytosanitaires au niveau de tous les marchés frontaliers du Nigéria, à partir de deux sociétés importantes basées à Maïduguri. A Diffa, il y a principalement un fournisseur agréé qui a développé de vraies capacités commerciales. Une certaine garantie sur la qualité des intrants peut être assurée. Les prix sont aussi très variables et défavorables compte tenu des marges de certains fournisseurs.

Par contre le facteur critique principal pour la valorisation du poivron (et probablement d'autres cultures de rente) est dans le lien entre la fourniture d'intrants à crédit sur les récoltes par les commerçants et la commercialisation. La majorité des sacs de poivron séchés sont vendus au niveau des villages, ou même des champs, aux commerçants qui ont vendu des intrants à crédit sur la récolte. En pré finançant la production, les commerçants financent leur propre activité économique de commercialisation du poivron.

La question centrale est donc plus celle du financement des charges de production du poivron (travaux et intrants) à crédit que celle de la commercialisation.

La vente des intrants à crédit aux producteurs par les commerçants peut aussi être analysée comme un service qui a un coût. L'analyse de ce coût en termes de taux d'intérêt permettrait de la comparer à l'accès au crédit de la Mutuelle N'Gada. Ce point n'a pas pu être vraiment approfondi pendant la mission, toutefois il apparaît majoritairement que ce crédit est fait en valeur (en référence à un prix pour les engrais).

Les chiffres dont nous avons pu disposer donnent un taux d'intérêt de 15% (Titre 2.4.2.2.) sur huit mois ; à comparer au taux du crédit de la Mutuelle de 18% l'an, soit 12% sur huit mois mais avec les contraintes ci-dessous notées par les producteurs. C'est l'enregistrement des prix de l'engrais acheté sur les marchés directement par les producteurs et les prix de vente à crédit au village ou au marché qui permettrait d'analyser le coût du crédit d'intrants par les commerçants.

Des exploitants enquêtés ont formulé des réserves quant aux modalités d'octroi et de remboursement (délai, stockage des sacs, échéance unique) du crédit de campagne par la Mutuelle N'Gada.

Ceci renvoie aux enjeux de la Mutuelle N'Gada en tant qu'organisation des producteurs pour définir une politique de crédit de campagne qui puissent offrir des conditions optimales de financement de la production. Les sociétaires de la Mutuelle N'Gada auront certainement à faire l'analyse de leur politique actuelle de crédit de campagne.

L'appui technique à la production, l'organisation des producteurs pour l'approvisionnement en intrant (éventuellement la commercialisation) sont des domaines d'intervention du PAPAK qui, en lien avec le PASFER et la Mutuelle N'Gada pour le crédit, correspondent aux enjeux réels des producteurs de la Komadougou.

Si les hypothèses qui fondent l'intervention du projet PAPAK sont confirmées par l'étude, il est cependant important de considérer que les propositions qui sont faites par la mission attirent l'attention sur la stratégie de mise en œuvre de ce dernier.

Compte tenu des conclusions de l'analyse des filières, la mission pense que la priorité, en termes de structuration de services rendus par les organisations de producteurs, se situe au niveau de l'approvisionnement en intrants, en premier lieu en engrais puis des produits phytosanitaires.

La démarche proposée tient compte d'un enjeu, finalement stratégique, dont il est apparu que l'équipe du projet n'a pas vraiment analysé. Cet enjeu a été formulé ainsi par la mission.

La démarche d'intervention du projet telle qu'elle est conçue :

- aboutira-t-elle à ce que les actions soient appropriées par les Unions et Coopératives mutualistes de N'Gada uniquement comme une opportunité pour leurs propres membres ?
- contribuera t-elle à l'émergence de structures de services gérées par les producteurs de la zone ?

La mission pense que l'intervention du projet n'aura d'impact structurel sur les filières que s'il inscrit son appui aux producteurs dans l'émergence de Centres de services gérés par ceux-ci à travers leurs organisations.

C'est pourquoi il y a une étape préalable de vérification à double objectif, le premier de vérification de la cohérence des échelles spatiales d'organisation des Unions mises en place et de structuration géographique des filières, le second d'analyse des organisations coopératives. Il semble y avoir un manque de connaissance approfondie des organisations mutualistes de N'Gada.

Par la suite, l'équipe entreprendra avec les producteurs, l'analyse des filières d'approvisionnement, la prospection sur les filières, l'analyse des coûts (*étude* paysanne de faisabilité des commandes groupées d'engrais et produits phytosanitaires).

Pour comprendre et mettre en œuvre une stratégie cohérente de promotion de Centres de services gérés par les producteurs, la mission ne peut que recommander au PAPAK, à Karkara et son partenaire DED, de s'intégrer dans le réseau des Organisations de producteurs qui entreprennent déjà très précisément les mêmes actions au niveau des filières d'approvisionnement en intrants, avec l'appui du Projet Intrants F.A.O., d'autant que ce dernier va étendre son intervention à Diffa.

La mise en place d'une base de données informatique sur la commercialisation du poivron (et d'autres cultures) s'avère une nécessité pour la PAPAK, PASFR et N'Gada et tout autre acteur du développement à Diffa.

La mission propose au projet d'intégrer son appui technique aux producteurs à une vision plus large d'appui conseil technico-économique (qui pourrait devenir une prestation des Cntres de services).

La démarche qui se rapporte à l'appui conseil aux exploitants se fonde sur le principe de placer ces derniers au centre de l'analyse de la gestion de leur entreprise agricole familiale par une approche comparative de leurs systèmes d'exploitation en groupe. L'analyse porte sur les variables technico-économiques qui déterminent le résultat de l'exploitation et sur lesquelles les producteurs sont en mesure d'agir.

Le conseil technico-économique est l'outil du chef d'exploitation en tant que décideur à l'interface des organisations coopératives qui lui permettent une maîtrise accrue de ses rapports au marché. Il est donc en parfaite cohérence à la promotion des Organisations des producteurs. Les outils de ce travail de conseil technico-économique sont une fiche d'enquête « Structure des exploitations » et le « Compte d'exploitation type ».

Pour la mission l'enjeu principal est pour le projet PAPAK, en synergie avec le PASFR et N'Gada, d'inscrire son intervention dans une vision structurante pour l'avenir qui puisse contribuer à la promotion de structures de services (au même titre que N'Gada pour le crédit) gérées par les producteurs organisés dans les domaines de l'approvisionnement (et de la commercialisation) mais aussi du conseil technico-économique, de la formation et de l'information.

Deux points méritent de faire l'objet d'études complémentaires pour lesquelles le projet peut mobiliser des ressources externes. Il s'agit d'une part des stratégies de stockage au niveau des exploitants, des femmes, des commerçants et des particuliers et d'autre part du crédit sous ses formes locales (crédit par les commerçants, par les femmes au niveau des villages).

5. Annexes

1. Guide d'enquête sur la structure des exploitations
2. Termes de l'économie et de la gestion de l'exploitation
3. Liste des opérateurs économiques enquêtés
4. Calendrier de la mission
5. Bibliographie consultée

Les tableaux et graphiques d'exploitation des données des enquêtes ainsi que des cours du poivron sont joints sous forme de fichier excel.

5.1. ANNEXE 1. Fiche d'enquête structure des exploitations

Fiche d'enquête pour une approche de la structure des exploitations.

Village : _____ Canton : _____ *Enquêteur :* _____
Nom : _____ Age : _____ *Date :* _____
Nombre d'épouses : _____

1. MAIN D'ŒUVRE (le travail).

1.1. Actifs familiaux (+ de 15 ans) et personnes à charges.

		Travailleurs actifs	Non travailleurs à charge	total
Hommes garçons	Mariés			
	Non mariés			
Femmes filles	Mariées			
	Non mariées			
	Total			

1.2. Main d'œuvre familiale exodante.

Personne	Période	Lieu	Activité	2000	2001	2002	2003	2004
Lui-même								

1.3. Éducation.

	Hommes n	Garçons n	Femmes n	Filles n	Total adultes (H+F)
Ecole coranique					
Alphabétisation					
Scolarisation					
Total					

2. CHAMPS exploités en irrigation (la terre).

2.1 Sur le terroir villageois : type de champs, localisation et statut foncier.

	Localisation	Statut foncier	Superficie	Mise en valeur (spéculation)
1				
2				
3				
4				

2.2 Sur d'autres terroirs villageois.

	Localisation	Statut foncier	Superficie	Mise en valeur (spéculation)
1				
2				
3				
4				

Propriété : c'est mon champ. Prêt : le champ n'est pas à moi, on me l'a prêté pour cultiver sans contrepartie. Location : le champ n'est pas à moi, je le cultive avec une contrepartie au propriétaire. En location : le champ est à moi, quelqu'un verse une contrepartie pour le cultiver. Prêté : le champ est à moi, je le laisse cultiver sans contrepartie.

Localisation : préciser proche de mares, berges de la Komadougou, bas-fonds, plateaux, lac Tchad…

3. MATÉRIEL (le capital).

Matériel (en état)	*En langue*	Nbre en propriété	Crédit d'achat en cours
charrue	Kalé		
cultivateur canadien			
charrette	Amalanké		
motopompe			
pulvérisateur			

4. PRODUCTIONS agricoles.

4.1 Productions végétales. Citer les cinq cultures principales de l'exploitation hors cultures irriguées.

Spéculations	Annotations utiles

4.2 Productions animales (capital cheptel).

Espèces	Ovins	Caprins	Bovins	Camelins	Anes	Chevaux
N Têtes						
Animaux de trait						
Animaux de bât						
Nombre vendu depuis un an.						

5. ACTIVITÉS non agricoles.

Toute activité de type artisanal, commerce, pêche…

Activités Hommes	Importance/revenus	Activités Femmes	Importance/revenus

5.2. ANNEXE 2. Termes de l'économie de l'exploitation agricole

LES TERMES PRINCIPAUX DE L'ECONOMIE ET DE LA GESTION DE L'EXPLOITATION PAYSANNE.

L'entreprise agricole

L'exploitation ou l'entreprise agricole peut être définie comme une unité économique dans laquelle l'agriculteur pratique un système de production (plan d'organisation de l'exploitation) caractérisé par une combinaison de productions et de facteurs de production.

Les productions agricoles.

Les productions agricoles sont des productions végétales (différentes cultures, céréalières, légumineuses, maraîchères…) et productions animales (différentes espèces animales, bovins, ovins, volailles…).

Les facteurs de productions.

Les facteurs de production sont la terre, le travail et le capital.

La terre est définie par la superficie agricole de l'exploitation, superficie qui peut être précisée en termes de superficie agricole totale de l'exploitation (y compris jachères, ...) et superficie cultivée dans l'année. Quand plusieurs cultures ont été faites successivement sur un même champ, il importe de multiplier la surface par x cultures.

Le travail est défini par le nombre d'actifs agricoles, de la famille et extra familiaux (salariés ou journaliers), permanents ou temporaires de l'exploitation.

Le capital d'exploitation est caractérisé par :

- Le cheptel (ensemble du bétail),
- Les équipements (ensemble du matériel d'exploitation et installations),
- Les stocks de produits achetés (engrais, autres),
- Les stocks de produits récoltés,
- (voir aussi : avances aux cultures, disponibilités monétaires, créances et frais payés d'avance).

Les termes de l'économie de l'exploitation agricole

Le produit brut.

On distingue le produit brut d'exploitation et le produit brut monétaire.

- **Le produit brut d'exploitation.**

C'est la valeur de la production agricole totale au cours de l'exercice annuel estimée au prix du marché. Il comprend le produit végétal et le produit animal.

Le produit brut végétal comprend : la valeur des stocks, la valeur des produits autoconsommés, la valeur de la production commercialisée.

Le produit brut animal comprend la valeur des produits autoconsommés et la valeur de la production commercialisée diminuée des achats de bétail. S'il y a des changements importants dans la composition du troupeau, il peut être nécessaire de corriger en prenant en compte la valeur de la variation d'inventaire du bétail.

La même définition s'applique au produit brut par unité de production (hectare de telle culture).

- **Le produit brut monétaire**

Il comprend : la valeur de la production (végétale et animale) commercialisée, la valeur des stocks à commercialiser et, le cas échéant, la valeur de la variation d'inventaire du bétail.

Les charges

On distingue les charges proportionnelles et les charges de structure.

- **Charges proportionnelles**

Les charges proportionnelles sont les charges variables affectées à une production et dont la valeur s'accroît proportionnellement avec le nombre d'unités techniques de chaque production (hectare, tête de bétail). Les éléments de coût affectable à une production dont la somme représente les charges proportionnelles peuvent être pour les cultures : les semences, les engrais, les produits de traitement, le carburant et les lubrifiants, la main d'œuvre temporaire, les prestations de travaux ; et pour les animaux : l'alimentation, les soins vétérinaires…

- **Charges de structures.**

Les charges de structures sont relatives aux coûts affectables à l'exploitation dans son ensemble. Les principales composantes en sont : l'entretien des bâtiments, le coût des travailleurs permanents, les charges financières (intérêt des emprunts), l'entretien du matériel, les amortissements…

Les revenus.

- **Le revenu agricole.**

Le revenu agricole est égal au produit brut d'exploitation moins les charges réelles (charges proportionnelles + charges de structures).

- **Le revenu monétaire agricole.**

Le revenu monétaire agricole est égal au produit brut monétaire moins les charges réelles et les annuités de remboursement des emprunts relatifs à l'exploitation.

- **Les revenus extérieurs.**

Ce sont les ressources monétaires qui proviennent des activités non agricoles de l'exploitation paysanne.

- **Revenu monétaire total.**

Il correspond à la somme du revenu monétaire agricole et des revenus non agricoles de l'exploitation paysanne.

Les marges.

Les marges, qui s'appliquent par unité de production, sont à considérer comme des indicateurs essentiels à la gestion des exploitations car elles permettent la comparaison entre différentes productions. On distingue la marge brute, la marge nette et la marge brute monétaire.

- **Marge brute par unité de production.**

C'est la différence entre le produit brut et les charges proportionnelles correspondant à une unité de production (hectare, tête de bétail).

- **Marge nette par unité de production.**

C'est la différence entre le produit brut et les coûts de production (charges proportionnelles + charges de structure par unité de production).

- **Marge brute monétaire par unité de production.**

C'est la différence entre le produit brut monétaire (en référence à la valeur de la production commercialisée) et les charges proportionnelles effectives.

Le compte d'exploitation type.

Se référer au rapport lui-même.

5.3. ANNEXE 3. Opérateurs économiques interviewés

VILLAGE	NOM	ACTIVITÉ
GUMNAO		
	MODOU Mélémi	Commerçant
	ABBA Kourou Boulama Moussa	Commerçant
	AWARI Koura Yaganami	Commerçant
	BOULAM Madami	Dil'ali
ASSAGA		
	ZOUGOULOUMA Malam Ousseini	Commerçant
	MOUSTAPHA Oumara	Commerçant
	OUSSEINI Elhadji Maina	Dil'ali
	MODOU Cradjé	Dil'ali
	OUSSEINI Mahamadou N'Goui	Dil'ali
GUESKEROU		
	MAMADOU Kiari Kaka	Commerçant et transporteur
DJALORI		
	ARI Faya	Sarkin Tacha
DIFFA		
	KOULOU Elhadji Harouna	Commerçant
	KARI Boukar	Commerçant (Président Cts)
	ABBA Kellou Abba Gana	Dil'ali + Commerçant
	YAYA Goni Boulama	Dil'ali
	ISSA Mamadou	Dil'ali (Président Coop)
ZAOURARAM		
	ELHADJI Modou Bintoumi	Commerçant
	FIDAOUMA Moussa	Commerçant
	DROH Malam Boulou	Dil'ali
TAM		
	BAGANA Inoussa	Commerçant
	MOUSTAPHA Abba Gana	Commerçant
	BILAL Bakura	Commerçant
	AWA Dawa	Dil'ali
GAGAMARI		
	CHETIMA Lawan	Commerçant
	BOUDOU Aji	Commerçant
	FAMAMI Magari Moktar	Commerçant
	ABACHA Elhadji ….	Commerçant
	ADJI Hama Boulama	Sarkin Tacha
DIFFA	**Fournisseurs d'intrants**	
	ABOUCAR Abba Yaganami	Agréé. Produits Phyto
	ABBA Kaka Mamadou (retraité administr)	Agrée. Produits Phyto
	LAWAN Bagalé (retraité administartion)	Agréé. Produits Phyto
	SEYNI Hassane	Gérant AGRIMEX
	MAHAMANE Lawali Issaka	Gérant C. A. Diffa
	H…….. E…….. I……	Itinérant.

5.4. ANNEXE 4. Calendrier de la mission

- **Mercredi et jeudi 04/05/02** : Préparation de la mission (France).
- **Vendredi 06** : Voyage Paris, Niamey.
- **Samedi 07** : Niamey. IRAM et Karkara.

- **Dimanche et lundi 08/09** : Voyage Niamey, Diffa.
  - Présentation au siège de Karkara, rencontre du SE.
- **Mardi 10** :
- PAPAK , travail avec le Coordonnateur du PAPAK, présentation des membres de l'équipe.
- Mutuelle N'GADA : présentation au Président, travail avec les animateurs/trices et le comptable.
- Fédération Régionale des Coopératives.
- Centrale d'approvisionnement, présentation au directeur.
- Documentation.
- **Mercredi 11** :
- PAPAK, approche de la filière commercialisation du poivron.
- PASFR, Mutuelle N'GADA, données statistiques crédits agricoles.
- Entretien de recrutement des enquêteurs.
- Recherche documents méthodologiques « Enquête exploitants des cuvettes » et « Enquête, surfaces, rendements, revenus » du projet MEVCO II.
- Rencontre Direction Régionale du Développement Communautaire.
- Préparation mission IRAM, PASFR et Mutuelle N'GADA.
- Documentation.
- **Jeudi 12** :
- Recherche sur support informatique fiches MEVCO, enquête exploitants.
- Contact et documentation DRDC.
- Contact et documentation DRPA.
- Contact société Agrimex.
- Réunion avec l'équipe du PAPAK sur les objectifs, résultats attendus, démarche et méthodologie de la mission (après-midi).
- **Vendredi 13** :
- Rédaction des guides d'entretien commerçants, transporteurs, dilali, vendeurs d'intrants.
- Documentation (et cartographie).
- Point avec N'Gada sur les informations d'octroi de crédit agricole.
- **Samedi 14** :
- Suite rédaction des guides d'entretien.
- Préparation du terrain avec les enquêteurs.
- **Dimanche 15** :
- Prise de contact villages, marchés, points de groupage du poivron, points de passage Nigéria, périmètres et zones de cultures sur l'axe est de Diffa.
- Finalisation guides d'entretien avec les enquêteurs.
- Prise de rendez-vous avec commerçants et dil'ali de Diffa.
- **Lundi 16** :
- Mission de terrain, Djalori (groupage).
- Réunions avec équipe PAPAK, finalisation fiche enquête exploitants et entretien femmes, répartition du travail et planification des sorties.
- Diffa, dil'lalé, vendeurs produits phyto, commerçants.
- Rencontre SGA Préfecture.
- **Mardi 17**:
- Entretien à Diffa, commerçants et dil'ali.
- Observation du marché de Diffa.
- **Mercredi 18** :
- Entretien à Gumnao (commerçants, producteurs, femmes).
- Enquête exploitants à Gumnao.
- Prise de contact et RV à Assaga.
- **Jeudi 19** :
- Bilan des entretiens de Gumnao avec l'équipe PAPAK.
- Entretiens à Assaga (commerçants, dil'alé, producteurs, femmes).
- Enquête exploitants à Assaga.
- Entretiens à Diffa (Agrimex, Centrale d'approvisionnement, Projet PIP II).
- **Vendredi 20** :
- Bilan des entretiens d'Assaga avec l'équipe PAPAK.
- Entretiens et enquête à Zarouaram (ouest de Diffa).
- Entretiens à Diffa, fournisseur d'intrants.
- Exploitation des résultats des entretiens et enquêtes.

- **Samedi 21** :
- Contact Chambre de commerce, statistiques péage (nombre de camions de poivron).
- Données cours du poivron 2003, marchés du Nigéria et Diffa.
- Commerçants de produits phytosanitaires de Diffa.
- **Dimanche 22** :
- Entretien à Gueskérou, commerçant.
- Entretiens à Djalori, sarkin tacha.
- Rencontre dil'alé et commerçants à Assaga.
- **Lundi 23** :
- Prise de rendez-vous à Tam et Gagamari.
- Enregistrement et exploitation des fiches d'entretien, traitement des données chiffrées.
- **Mardi 24** :
- Entretiens à Tam, commerçants, dil'ale.
- Enquête exploitants à Tam.
- Suivi du marché de Diffa.
- Entretien Direction de la Protection des Végétaux.
- **Mercredi 25 :**
- Entretien PSN Fida.
- Entretien Douanes.
- Complément d'information DPV.
- Compte rendu du marché de Diffa avec les dil'alé.
- Suivi données péage de Diffa et cours du poivron.

- **Jeudi 26 :**
- Préparation de la réunion de travail avec l'équipe du PAPAK.
- Rédaction de l'aide mémoire de mission Diffa.
- Complément d'information cours de la naira.
- **Vendredi 27 :**
- Séance de travail avec l'équipe PAPAK (présentation des résultats, analyses et propositions).
- Débriefing au siège de Karkara.
- **Samedi 28, dimanche 29 :** retour Niamey.
- Restitution à Karkara Niamey et rédaction du rapport provisoire.

5.5. ANNEXE 5. Bibliographie consultée.

BEAUDOUX E., NIEUWKERK M.,
Groupements Paysans d'Afrique, dossier pour l'action,
L'Harmattan, Paris, 243p, 1985.

DIALLO B.,
Étude analytique de la littérature sur les filières agropastorales (Rapport partiel et provisoire),
PASPE, 16p, 1995.

IDRISSA M.,
Amélioration des techniques culturales du poivron dans le département de Diffa, contraintes et perspectives.
Mémoire de fin de cycle IPR/IFRA Katibougou, 53p+annexes, 2001.

KORE H., HAMIT A.,
Étude de la filière poivron de Diffa,
Projet FIDA, Diffa, 137p+annexes, 1992.

Mutuelle d'épargne et de crédit N'Gada,
Rapport annuel d'activité 2001,
N'Gada, 15p, 2002.

Mutuelle d'épargne et de crédit N'Gada,
Rapport annuel d'activités et financier, exercice 2002,
N'Gada, 19p + annexes, 2003.

PAPAK,
Rapport d'activités et financier annuel 2003,
Karkara-DED, 25p + annexes, 2004.

PAPAK,
Annexe 10 au document de projet ADDR II, PAPAK,
ADDR, Karkara-DED, 49p, 2003.

PAPAK,
Rapport d'activités de la phase de bridging (du 1er janvier au 31 mai 2003),
Karkara-DED, 25p, 2003.

PAPAK,
Plan d'action 2003, version révisée en août 2003,
Karkara-DED, 6p, 2003.

PAPAK,
Plan d'action 2004,
Karkara-DED, 15p, 2003.

PAPAK,
Stratégie de restructuration des organisations paysannes,
Karkara-DED, 5p, 2003.

PAPAK,
Méthodologie d'identification des villages et groupements coopératifs,
Karkara-DED, 3p, 2003.

PAPAK,
Guide méthodologique général,
Karkara-DED, 5p, 2003.

PASA, préparation du Plan d'Ajustement Sectoriel Agricole,
Étude filières cultures irriguées, Filière poivron,
MAG/EL, Mission Française de Coopération et d'Action Culturelle, 26p,1995.

Projet d'appui à la Mutuelle d'épargne et de crédit N'Gada,
Rapport d'activité du premier semestre 2000,
Karkara-DED, 42p, 2001.

Projet de mise en valeur des cuvettes oasiennes de Goudoumaria,
Base de données « Exploitants des cuvettes » 1998, document de présentation,
AFVP-Karkara, Coopération Française AFD, 65p, 1999.

Projet MEVCO,
Rapport d'enquête productions/revenus,
Karkara-AFVP, Coopération Française AFD, 15p+annexes, 2001.

Projet d'appui à la Mutuelle d'épargne et de crédit N'Gada de Diffa,
Rapport annuel d'activités de 2000,
Karkara-DED, 54p, 2001.

Projet d'appui à la Mutuelle d'épargne et de crédit N'Gada de Diffa, Rapport final,
Karkara-DED, 50p, 2003.

PROMEX,
Fiche de synthèse du poivron,
SNV, 7p, 1999.

TCHAYANOV A,
L'organisation de l'économie paysanne,
Librairie du regard, Paris, 341p, 1990.

THOMPSON J.,
Étude des réseaux d'approvisionnement en intrants agricoles de la filière poivron.
PADADD, Coopération Canadienne, 65p, 1995.

TOUDOU A, IBRAHIM L., RAYMOND O.,
Étude sur la facilitation du commerce couvrant les filières agricoles, titre 4 du rapport final,
PPEAP, Projet Promotion des Exportations Agro-Pastorales, 15p, non daté.