

RÉPUBLIQUE DU NIGER  
Fraternité-Travail-Progrès

CABINET DU PREMIER MINISTRE



CELLULE D'ANALYSE DES POLITIQUES  
PUBLIQUES ET D'ÉVALUATION DE L'ACTION GOUVERNEMENTALE

*SECRETARIAT PERMANENT*

**ÉTUDE SUR LA COMPÉTITIVITÉ  
DE L'ÉCONOMIE NIGÉRIENNE :**

**LE SECTEUR  
AGRO-PASTORAL**

Juillet 2021





RÉPUBLIQUE DU NIGER

Fraternité-Travail-Progrès

CABINET DU PREMIER MINISTRE



CELLULE D'ANALYSE DES POLITIQUES  
PUBLIQUES ET D'ÉVALUATION DE L'ACTION GOUVERNEMENTALE

*SECRETARIAT PERMANENT*

**ÉTUDE SUR LA COMPÉTITIVITÉ  
DE L'ÉCONOMIE NIGÉRIENNE :**

# **LE SECTEUR AGRO-PASTORAL**

Juillet 2021





## REMERCIEMENTS

La Cellule d'Analyse des Politiques publiques et d'Evaluation de l'action Gouvernementale (CAPEG) s'investit dans la valorisation des productions statistiques, en renforçant la dimension recherche dans ses programmes d'activités. Il s'agit principalement de la conduite des études approfondies sur certaines thématiques majeures, en vue d'éclairer les débats socio-économiques en cours au Niger et fournir au Gouvernement des éléments d'orientation et d'aide à la prise de décision dans l'élaboration, la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des politiques et programmes de développement.

Cette étude est le fruit d'un processus conduit par le secrétariat permanent de la CAPEG à travers son Unité Études, Recherche et Prospective. Sous la supervision de Mr Abdoulahi GARBA, Coordonnateur de la CAPEG, la rédaction du rapport de l'étude a été réalisée par une équipe pluridisciplinaire dirigée par Dr DAOUDA Saadatou SANGARE (Chef de l'Unité Études, Recherche et Prospective). L'équipe des chercheurs comprend :

Dr Abdoul karim MOUSSA (Macroéconomiste), Aissata ABDOU GADO (Agroéconomiste), Ali ABDOULKADRI ABDOULAYE (Agronome), Nafissa HAMIDOU (Economiste), Mamane Manzo MAMAN MANZO (Macroéconomiste), Ibrahim GARDA MADI (Agroéconomiste), Abiboulahi ALI ISSAKA (Macroéconomiste), Rahi Tédélé GARBA ABDOU (Spécialiste en Mines-Pétrole-Energie) et Abdoul MAGID LABO (Spécialiste en Suivi-Evaluation).

La réalisation de la présente étude a bénéficié des appuis du Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux risques Climatiques (PASEC) et du Projet d'Appui à la Compétitivité et à la Croissance (PRACC).

C'est le lieu également de remercier Madame ZIBO Maïmouna (Spécialiste en communication), MAMOUDOU Moumouni (Responsable administratif et financier) et ZEINAB Mahamoudou (Assistante financière).

Comité scientifique :

Mahamane Ousmane (Président), Madame Takoubakoye Aminata Boureima, Zeinabou Maidah, Ali Woba, Hamid Ahmed, Maman Sani et Zeinabou Maikorema.



II



## Avant-propos

Dans un monde marqué par une concurrence exacerbée, la compétitivité des économies et par conséquent celle des entreprises s'impose. S'agissant de l'économie nigérienne et en dépit des évolutions positives qu'elle a enregistré ces dernières années, notamment dans les secteurs secondaire et tertiaire, elle accuse, malheureusement, un retard considérable en matière de compétitivité par rapport aux économies émergentes. En effet, l'analyse des indicateurs relatifs au commerce extérieur du Niger révèle un net manque de compétitivité des secteurs agropastoral et manufacturier comme corollaire de la faiblesse de la valeur ajoutée des produits destinés à l'échange international.

Par ailleurs, il convient de noter que de multiples dispositifs et mesures ont été mis en place afin de renforcer la compétitivité des entreprises exportatrices sur les marchés internationaux. Toutefois, en dépit des efforts fournis jusqu'à maintenant, plusieurs contraintes continuent d'affecter les entreprises dans le processus d'exportation de leurs biens. En plus, le constat, aujourd'hui en est que les secteurs agropastoral et manufacturier demeurent globalement peu performants, en panne d'innovation et incapables de s'adapter aux mutations de l'économie mondiale et de l'environnement international. Ce qui appelle à la nécessité

de réviser et de renforcer ce dispositif de compétitivité à travers d'autres mesures et programmes capables de les accompagner lors de toutes les étapes de réflexion et action internationale.

Ainsi, l'étude sur la compétitivité des secteurs agropastoral et manufacturier nigériens initiée par la Cellule d'Analyse des Politiques publiques et d'Evaluation de l'action Gouvernementale (CAPEG) fait ressortir la prise de conscience par les pouvoirs publics nigériens de la nécessité de diversifier la structure des exportations qui demeurent largement dominées par les biens primaires et développer davantage les deux secteurs surtout dans ce contexte de Zone de Libre-Echange Continentale Africaine (ZLECAf) qui vise essentiellement à stimuler le commerce intra-africain en établissant un accord commercial complet et mutuellement avantageux entre les États membres, dans les domaines du commerce des biens et des services, de l'investissement, des droits de propriété intellectuelle et de la politique de la concurrence.

*Niamey le 04/ 08/ 2021*

**Le Coordonnateur**





## Table des matières

<b>REMERCIEMENTS</b>	<b>I</b>
<b>AVANT-PROPOS</b>	<b>III</b>
<b>LISTE DES ABRÉVIATIONS</b>	<b>VII</b>
<b>LISTE DES GRAPHIQUES</b>	<b>VIII</b>
<b>RÉSUMÉ</b>	<b>XI</b>
<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE</b>	<b>1</b>
<b>CHAPITRE 1 : CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ETUDE</b>	<b>5</b>
1. CONTEXTE DE L'ÉTUDE	5
2. OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	6
<b>CHAPITRE 2 : METHODOLOGIE D'ANALYSE</b>	<b>7</b>
1. NOTION DE COMPÉTITIVITÉ	7
2. REVUE DE LA LITTÉRATURE SUR LA MESURE DE LA COMPÉTITIVITÉ	8
2.1 REVUE DE LA LITTÉRATURE THÉORIQUE	8
2.1.1. MESSURE DE LA COMPÉTITIVITÉ EX-ANTE	8
2.1.2 MESSURE DE LA COMPÉTITIVITÉ EX-POST	10
2.2 REVUE DE LA LITTÉRATURE EMPIRIQUE	14
2.3 ANALYSE CRITIQUE DE LA REVUE DE LA LITTÉRATURE	16
3. PRINCIPALES CONCLUSIONS TIRÉES DE LA REVUE DE LA LITTÉRATURE	17
4. MÉTHODE, SOURCE DE DONNÉES ET OUTILS DE COLLECTE	19
<b>CHAPITRE 3 : ANALYSE MACROECONOMIQUE DE LA COMPETITIVITE ET LES CONTRAINTES TRANSVERSALES DES FILIERES</b>	<b>23</b>
1. ANALYSE DE COMPÉTITIVITÉ GLOBALE DU SECTEUR AGROPASTORAL NIGÉRIEN	23
1.1. ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ INTERNE DU SECTEUR AGROPASTORAL NIGÉRIEN : LE MARCHÉ INTÉRIEUR	23
1.2. ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ EXTÉRIEURE GLOBALE DU SECTEUR AGROPASTORAL NIGÉRIEN : LE MARCHÉ EXTÉRIEUR	24
2. LES PRINCIPALES CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR AGROPASTORAL	26
2.1 L'ENCADREMENT TECHNIQUE DES PRODUCTEURS	26
2.2 L'ACCÈS AU CRÉDIT	27
2.3 L'ACCÈS AUX SEMENCES AMÉLIORÉES	27
2.4 L'OFFRE EN ENGRAIS	28
2.5 PROBLÈME DE LA MÉCANISATION	29
2.6 INTERPROFESSIONS AGRICOLES	30
2.7 COMMERCIALISATION	30
<b>CHAPITRE 4 : RESULTATS DE L'ANALYSE DE LA COMPETITIVITE PAR PRODUIT</b>	<b>31</b>
1. ARACHIDE	31
1.1 GÉNÉRALITÉS	31
3.2 ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ	31
3.3 ANALYSE DES CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ.	34
3.3.1 AU NIVEAU DE LA PRODUCTION	34
3.3.2 AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION	36

<b>2. NIÉBÉ</b>	<b>37</b>
2.1 GÉNÉRALITÉS	37
2.2 ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ	39
2.3 ANALYSE DES CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ	40
2.3.1 AU NIVEAU DE LA PRODUCTION	40
2.3.2 AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION	41
<b>3. SÉSAME</b>	<b>43</b>
3.1 GÉNÉRALITÉS	43
3.2 ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ	43
3.3 ANALYSE DES CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ	45
3.3.1 AU NIVEAU DE LA PRODUCTION	45
3.3.2 AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION	47
<b>4. MORINGA</b>	<b>48</b>
4.1 GÉNÉRALITÉS	48
4.2 ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE	49
4.3 ANALYSE DES CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE	51
4.3.1 AU NIVEAU DE LA PRODUCTION	51
4.3.2 AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION	51
<b>5. SOUCHET</b>	<b>52</b>
5.1 GÉNÉRALITÉS	52
5.2 ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE	53
5.3 ANALYSE DES CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ	54
5.3.1 AU NIVEAU DE LA PRODUCTION	54
5.3.2 AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION	54
<b>6. POMME DE TERRE</b>	<b>55</b>
6.1 GÉNÉRALITÉS	55
6.2 ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ	56
6.3 ANALYSE DES CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ	59
6.3.1 AU NIVEAU DE LA PRODUCTION	59
6.3.2 AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION	59
<b>7. MANIOC</b>	<b>60</b>
7.1 GÉNÉRALITÉS	60
7.2 ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ	62
7.3 ANALYSE DES CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ	64
7.3.1 AU NIVEAU DE LA PRODUCTION	64
7.3.2 AU NIVEAU DE LA COMMERCIALISATION	64
<b>8. OIGNON</b>	<b>65</b>
8.1. GÉNÉRALITÉS	65
8.2. ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ DE L'OIGNON	66
8.3. RÉSULTATS DU SUIVI DE LA MISE EN ŒUVRE DES RECOMMANDATIONS	67
<b>9. BÉTAIL VIANDE CUIRS ET PEAUX</b>	<b>68</b>
9.1 GÉNÉRALITÉS	68
9.2 ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR DU BÉTAIL AU NIGER	69
9.3 RÉSULTATS DU SUIVI DE LA MISE EN ŒUVRE DES RECOMMANDATIONS	69
<b>CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS</b>	<b>73</b>
<b>RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES</b>	<b>79</b>
<b>ANNEXES</b>	<b>83</b>

## Liste des sigles et abréviations

IDR	Institut de Développement Rural
JEKAFO	Union des Producteurs de Pois Sucré de Farakala
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PPEAP	Projet de Promotion des Exportation Agro-Pastorales
SDDEL	Stratégie de Développement Durable DE L'Elevage
UNB	Université Nazi Boni
ACR	le Coefficient de Spécialisation
ACREMA	Atelier de Construction et Reparitions de Matériel Agricole
ACRM	Avantage Comparatif Révélé sur les Importation
ACRX	Avantage comparatif Révélé sur les Exportations
AFMA	Atelier de Fabrication du Matériel Agricole
ANIPEX	Agence Nigérienne de Promotion des Exportation
AVCN	Agence Nigérienne de Normalisation de Métrologie et de Certification
BCEAO	Banque Centrale des Etat de l'Afrique de l'Ouest
C/DERMA	Centre de développement de l'artisanat rural et du machinisme agricole
CAIMA	La Centrale d'Approvisionnement en Intrants et Matériels Agricoles
CAPED	Cellule d'Analyse et de Prospection En Développement
CAPEG	Cellule d'Analyse des Politiques Publiques et d'Evaluation de l'Action Gouvernementale
CCNI	Compagnie Commerciale du Niger
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CRA	Chambre Régionale d'Agriculture
CRD	Ratio des Coûts des Ressources Domestiques
CSX	Indicateur de contribution au solde
CTA	Centre de Traitement d'Air
CUMO	Coûts Unitaires de Main-d'œuvre
DSA	Direction de la Statistique Agricole
FAO	Food and Agriculture Organisation
FCFA	Franc des Colonies Française d'Afrique
FISAN	Fonds d'Investissement pour La Sécurité Alimentaire
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
ha	Hectare
i3N	Initiative les Nigériens Nourrissent les Nigériens
ICRISAT	Institut International de Recherche sur les Cultures des Zones Tropicales
Semi-Arides	
IFDC	International Fertilizer Development Center
IGS	Indicateur Global de Spécialisation
INRAN	Institut National de la Recherche Agronomique du Niger
INS	Institut Nationale de Statistique
ITC	International Trade Center
kg	Kilogrammes
M	Importations
MAP	la Matrice d'Analyse de Politique
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OGM	Organisme Génétiquement modifié
OMC	Organisation Mondiale du Commerce

ONU	Organisation des Nations Unies
OP	Organisation Paysanne
OPVN	Office des Produits Vivriers du Niger
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PIB	Produit Intérieur Brut
PMX	La Part de marché à l'exportation
PN	Le Prix des Biens non Echangeables
PPEA	Projet de Promotion des Exportations Agricoles
PRODEX	Projet de Développement des Exportations
PROMAP	Programme Nigéro-Allemand de Promotion de l'Agriculture Productive
RECA	Réseau National des Chambres d'Agriculture
RESIMAO	Réseau de Système d'Information des Marchés en Afrique de l'Ouest
STA	Société de Transformation Alimentaire
T	Tonnes
TCER	Taux de Change Effectif Réel
TCER	Taux de Change Nominal Naira/FCFA
TCRT	Taux de change Réel
TPM	Taux de Pénétration de l'Importation
TXM	Taux de couverture des importations par les exportations
UCOMA	Unité de Construction des Matériel Agricole
UEMOA	Union des Economique et Monétaire Ouest Africaine
USA	United States of America
USDA	Département de l'Agriculture des Etats Unies
ZLE	Zone de Libre Echange
ZLECAf	Zone de Libre Echange Continentale Africaine

## Liste des graphiques

	<b>Pages</b>
<b>Graphique 1 :</b> Evolution du solde de la balance commerciale du secteur agricole (en milliards de F CFA)	24
<b>Graphique 2 :</b> Evolution du taux de pénétration des importations (en %)	24
<b>Graphique 3 :</b> Evolution de l'indicateur de contribution au solde en pourcentage du PIB	25
<b>Graphique 4 :</b> Evolution de la part du marché à l'exportation en Afrique	25
<b>Graphique 5 :</b> Répartition de la production moyenne arachide dans les différentes régions du Niger.	31
<b>Graphique 6 :</b> Evolution de la production d'arachide du Niger 2005-2019	32
<b>Graphique 7 :</b> Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière arachide 2006-2019.	34
<b>Graphique 8 :</b> Comparaison de rendement entre les principaux pays producteurs de l'arachide de la zone CEDEAO de 2014 à 2018 (en kg/ha).	34
<b>Graphique 9 :</b> Production annuelle moyenne d'arachide par région du Niger.	38
<b>Graphique 10 :</b> Evolution de la production annuelle moyenne de niébé du Niger 2005-2019.	38
<b>Graphique 11 :</b> Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière niébé de 2006 à 2019	40
<b>Graphique 12 :</b> Rendements moyens des principaux producteurs du Niébé dans la zone CEDEAO de 2014 à 2018 (en kg/ha).	40
<b>Graphique 13 :</b> Répartition de la production annuelle moyenne de sésame au Niger par région.	43
<b>Graphique 14 :</b> Evolution de la production annuelle de sésame du Niger 2005-2019.	44
<b>Graphique 15 :</b> Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière sésame 2006-2019.	45
<b>Graphique 16 :</b> Comparaison des rendements de sésame des principaux pays producteurs de la zone CEDEAO (en kg/ha) 2014-2018.	46
<b>Graphique 17 :</b> Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière souchet de 2007 à 2019.	53
<b>Graphique 18 :</b> Evolution de la production de pomme de terre au Niger de 2006-2018.	56
<b>Graphique 19 :</b> Evolution du taux de pénétration des importations de la pomme de terre au Niger (2006-2019).	57
<b>Graphique 20 :</b> Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière pomme de terre de (2006-2018).	57



<b>Graphique 21 :</b>	Comparaison des rendements de pomme de terre du Niger, du Nigéria, du Burkina Faso et du Maroc.	58
<b>Graphique 22 :</b>	Evolution production de manioc du Niger 2006-2018.	61
<b>Graphique 23 :</b>	Part de marché du Niger à l'exportation du manioc en Afrique de l'Ouest.	62
<b>Graphique 24 :</b>	Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière manioc de 2005-2017.	63
<b>Graphique 25 :</b>	Comparaison des rendements de manioc entre les principaux pays producteurs de la zone CEDEAO de 2014 à 2018 (en kg/ha).	63
<b>Graphique 26 :</b>	Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière oignon (2006-2019).	66
<b>Graphique 27 :</b>	Comparaison des réserves d'espèce bovine, caprine et ovine du Niger, Mali et Nigeria.	68
<b>Graphique 28 :</b>	Evolution des parts de marché « bétail » du Niger et du Mali 2005-2017.	69



## Résumé

Le secteur agropastoral, composante principale de l'économie nigérienne, représente environ 42% du PIB et emploie presque 80 % de la population active. En dépit d'énormes efforts fournis en matière de politiques de développement agricole, ce secteur peine encore à trouver un équilibre qui lui permette d'être compétitif sur les marchés national et international. Pour cause, l'Agriculture nigérienne se heurte à des graves insuffisances qui l'empêchent d'atteindre un niveau comparable à celui de plusieurs pays de la sous-région. Or, le développement de la capacité productive du secteur agropastoral constitue un élément fondamental dans la promotion de la croissance économique. Ainsi, dans ce contexte de création d'un marché commun, il s'avère impératif d'identifier les causes profondes qui sous-tendent les difficultés du secteur à fournir des produits compétitifs sur les marchés national et international.

La présente étude a permis d'analyser la compétitivité du secteur agropastoral nigérien. Elle a pour objectif d'apprécier l'avantage comparatif et la compétitivité des produits agro-pastoraux nigériens pour fournir aux décideurs politiques des éléments d'aide à la décision surtout dans ce contexte de Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf). Les produits qui ont été ciblés par l'étude sont : le niébé, l'arachide, le sésame, le souchet, la pomme de terre, le manioc, le moringa, l'oignon et la filière bétail/cuir/peaux. La démarche méthodologique consiste à faire une analyse des indicateurs macroéconomiques et une analyse filière (ou microéconomique).

L'analyse des indicateurs macroéconomiques a permis d'identifier les produits disposant soit d'une compétitivité globale, soit d'une compétitivité partielle. Ainsi, les produits disposant de la compétitivité globale sont : le niébé, l'oignon et le bétail-cuir et peaux. Concernant ceux présentant une compétitivité partielle (sur le marché national), il s'agit de : l'arachide, le sésame, le moringa, le souchet, la pomme de terre et le manioc. Il convient de noter que le moringa, la pomme de terre et le sésame présentent d'énormes potentialités que si elles sont pleinement exploitées pourraient leur permettre de conquérir le marché extérieur. Cependant, globalement, l'analyse a montré que la compétitivité du secteur agricole s'est progressivement érodée au cours des 15 dernières années dû en grande partie par des contraintes aussi bien traversables que spécifiques des filières.

Quant à l'analyse filière, elle a révélé les principales contraintes à la compétitivité du secteur agropastoral. Ces contraintes sont d'ordre transversales ou spécifiques et touchent tous les maillons. En ce qui concerne les contraintes transversales, il s'agit : de l'accès limité aux crédits, aux semences et aux engrais, du faible encadrement technique, du sous équipement en matériel agricole et le problème de la commercialisation. S'agissant des contraintes spécifiques, elles se résument notamment : (i) à la faible mécanisation et manque d'utilisation des techniques et technologies innovantes, (ii) aux problèmes phytosanitaires, (iii) à la périssabilité des récoltes liées au manque de moyens de stockage, (iv) à la faible diversification de débouchés et (v) à la transformation encore peu développée.





## Introduction

**L'amélioration de la compétitivité d'une économie doit être au centre de toute stratégie de développement à moyen et à long termes.** Cette compétitivité se définit comme l'aptitude des opérateurs économiques nationaux à produire des biens de meilleure qualité et à des coûts moindres que ceux des producteurs étrangers. Elle se détermine en termes de conquête des parts de marchés non seulement intérieurs, mais aussi internationaux. Elle peut s'apprécier de façon globale, en considérant l'économie dans son ensemble, mais aussi aux niveaux méso et microéconomique, en mettant l'accent sur la compétitivité des secteurs, des filières et des entreprises nationales.

**La plupart des études sur la compétitivité pour les pays en développement ont porté principalement sur la définition d'indicateurs globaux de compétitivité.** Toutefois, cette approche a l'inconvénient de ne présenter qu'une vue d'ensemble de la position concurrentielle de l'économie nationale sur le marché mondial. Elle peut également masquer des situations de détresse importante dans certains secteurs-clés, car il n'existe guère d'économie compétitive dans l'absolu, mais plutôt des secteurs, des filières ou des entreprises plus compétitives que d'autres dans un pays donné. Par conséquent, pour disposer d'une étude sur la compétitivité de l'économie nigérienne qui soit à la fois intéressante, novatrice et complète, il convient de mettre l'accent sur l'approche sectorielle et filière.

**Pays sahélien, le Niger présente une économie dominée par le secteur agropastoral, dont le poids en pourcentage du PIB est en moyenne de 41% sur la période 2005-2019.** De ce fait, l'analyse de la compétitivité des principales filières agropastorales revêt un caractère stratégique. En effet, le développement du secteur agricole conditionne le succès de la lutte contre la pauvreté au Niger. L'initiative 3N (les Nigériens Nourrissent les Nigériens), implique également le développement des secteurs productifs pour leur permettre de contribuer à la création d'emplois et à l'augmentation du revenu national. Cette initiative retient le secteur agricole comme moteur de la croissance, en raison de son importance dans l'économie nigérienne, en termes à la fois de production et d'emplois.

La présente étude est subdivisée en deux parties. Le contexte et la justification (chapitre 1) et la revue de littérature (chapitre 2) sont exposés dans la première partie. La deuxième partie est consacrée aux contraintes transversales des filières (chapitre 3) et aux résultats de l'analyse de la compétitivité par filière (chapitre 4).





PREMIERE PARTIE :



# APPROCHE METHODOLOGIQUE





# I - CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ETUDE

## 1. Contexte de l'étude

**Bien que l'agriculture constitue un levier pour le développement économique du Niger, elle ne contribue pas suffisamment au bien-être des acteurs qui y travaillent.** En effet, sur la période 2011-2019, le secteur primaire représentait 38,1% du Produit Intérieur Brut (PIB) du Niger. Les ressources animales, à elles seules, représentent 21%<sup>1</sup> des recettes de l'ensemble des produits exportés. Le secteur agricole constitue la principale source de revenus pour plus de 80% de la population qui vit en milieu rural. Toutefois, les résultats de l'Enquête sur les Conditions de Vie des Ménages et l'Agriculture (ECVMA) montrent que la pauvreté affecte plus les ménages dont les moyens d'existence sont basés sur l'agriculture. En effet, l'incidence de la pauvreté dans les ménages où le chef travaille dans l'agriculture est de 45,6% contre 40,3% au niveau national.

**Dans le but de réduire la pauvreté en milieu rural, d'importants programmes de développement ont été mis en œuvre notamment dans le cadre de l'i3N.** Cette stratégie a consacré des réalisations dans plusieurs domaines. Il s'agit notamment de la mobilisation des eaux, de l'accroissement des productions animales et agricoles, de l'amélioration de la commercialisation et de la transformation des produits agricoles.

**Les politiques agricoles du Niger ne ciblent pas particulièrement les filières agricoles compétitives notamment du fait de l'absence d'arguments solides pour faciliter l'aide à la décision.** En effet, une étude réalisée en 2005 sur la compétitivité du secteur agro-pastoral nigérien a montré que l'avantage comparatif dont dispose l'économie nigérienne dans certaines filières agricoles

n'est pas suffisamment exploité. Toutefois, cette étude qui s'est appuyée sur l'analyse des indicateurs macroéconomiques de la compétitivité n'a pas mis en exergue les facteurs microéconomiques expliquant les résultats obtenus, ce qui ne permet pas d'orienter la prise de décision vers des filières spécifiques.

**Les études filières qui ont traité des facteurs qui entravent l'essor des filières agricoles au Niger n'ont pas démontré la compétitivité des filières étudiées.** Plusieurs études filières ont été réalisées sur les filières reconnues porteuses dans le contexte nigérien et offrent des informations intéressantes sur celles-ci. Leur principale limite est que ces études considèrent la variable compétitivité comme une donnée exogène sans intérêt. Autrement dit, elles partent de l'hypothèse selon laquelle la filière choisie est compétitive tant sur le marché extérieur que local. Ces études ont mis l'accent sur le diagnostic général de la filière sans se focaliser sur les entraves à la compétitivité de manière spécifique.

**Au Niger, la recherche de la compétitivité des filières agropastorales se pose davantage au regard des ambitions d'intégration économique des pays africains notamment avec l'avènement de la Zone de Libre Echange Continentale Africaine (ZLECAf).** La zone de libre-échange est un espace au sein duquel les marchandises originaires de la zone circulent librement, c'est-à-dire qu'il y a absence de barrières tarifaires et non tarifaires. Du fait de la suppression des tarifs douaniers dans le cadre de la ZLECAf, le Niger va faire face à la compétition qu'engendrera l'ouverture des frontières sur l'ensemble des secteurs de l'économie en particulier sur celui de

<sup>1</sup> STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DURABLE DE L'ELEVAGE (SDEL 2013-2035).

l'agriculture. Il se pose, dès lors, la problématique de choix de filières agropastorales compétitives susceptibles de permettre au Niger de tirer des profits comparativement aux autres pays qui sont dans la même dynamique de production agricole.

**Les enjeux de l'ouverture internationale, dans le secteur agricole, dépassent le cadre strict de l'économie puisqu'il revêt des enjeux de santé publique, culturels et environnementaux.** On peut citer à titre illustratif la restriction Halal et la restriction « sans OGM » dans certains pays, le refus du fromage au lait cru aux États-Unis versus refus de la viande de bœuf aux hormones de croissance en Europe. De même, en Afrique de l'Ouest, il y a un besoin de carnet international de vaccination pour l'exportation du bétail sur pied pour garantir l'innocuité des animaux importés et protéger le cheptel national. Ces considérations ont pris de plus en plus d'ampleur avec les crises sanitaires de grippe aviaire et de vache folle. En plus, de ces considérations, les politiques publiques assignent au secteur agricole d'autres fonctions spécifiques notamment la sécurité alimentaire et nutritionnelle (disponibilité, accessibilité, stabilité et qualité) et l'aménagement du territoire.

**Il y a une interaction forte entre la production agricole et la politique commerciale.** En effet, les instruments de la politique commerciale d'un pays peuvent influencer la production agricole tout comme les caractéristiques de la production agricole peuvent induire des choix spécifiques en matière de politique commerciale. C'est pourquoi, il est indispensable, dans toute élaboration de politique agricole, de prendre en compte également les aspects liés à la politique commerciale du pays et aux différents accords internationaux ou régionaux, dans lesquels le pays est engagé<sup>2</sup>. C'est d'ailleurs pour cette raison que ces pratiques sont encadrées par les règles établies par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

**C'est dans cette optique, que la CAPEG à**

<sup>2</sup>Amel Benkahla 2010, « INSTRUMENTS DE POLITIQUE AGRICOLE Quels choix en Afrique de l'Ouest », Initiative Prospective Agricole et Rurale (IPAR).

**travers cette étude s'est donnée pour objectif de contribuer à l'identification des contraintes à la compétitivité des filières agropastorales afin de mieux orienter la prise de décision.** Il s'agit de répondre aux questions suivantes : quels sont les principaux produits agropastoraux pour lesquels le Niger est compétitif? Quels sont les principaux facteurs qui expliquent le constat observé ? Quelles sont les actions à prendre dans le cadre de la politique agricole et de la politique commerciale pour améliorer la position concurrentielle du secteur agro-pastoral nigérien en Afrique ?

## 2. Objectifs de l'étude

L'objectif principal de cette étude est de mieux éclairer les décideurs publics sur les contraintes à la compétitivité des filières agropastorales et de proposer les recommandations adéquates afin de mieux préparer ces filières porteuses au Niger à la mise en œuvre de la ZLECAf. De manière spécifique, il s'agit: (i) d'apprécier la compétitivité des filières agropastorales à l'aide de l'analyse des indicateurs macroéconomiques de la compétitivité, (ii) de déterminer les contraintes à la compétitivité des filières agropastorales en analysant les données microéconomiques sur les filières et (iii) de proposer des recommandations pour la mise en place de futurs plans d'actions filière en capitalisant les expériences de la mise en œuvre des recommandations formulées dans les études précédentes. Les résultats attendus de la présente étude sont les suivants :

- Les filières agropastorales compétitives sont identifiées ;
- Les contraintes à la compétitivité des filières agropastorales sont identifiées ;
- L'état de mise en œuvre des recommandations formulées dans les études précédentes est connu ;
- Les recommandations pour améliorer la compétitivité des filières agropastorales dans le contexte de la ZLECAf sont formulées.

## II - METHODOLOGIE D'ANALYSE

**La méthodologie de cette étude s'est fondée sur une revue de la littérature<sup>3</sup> qui a permis d'orienter l'étude autour de deux axes: une analyse macroéconomique de la compétitivité et une analyse des contraintes à la compétitivité en suivant les maillons (i) production, (ii) commercialisation et (iii) transformation.** La réalisation de ces analyses a été possible grâce à une collecte de données/échanges avec les acteurs clés aux niveaux local et central. L'analyse macroéconomique avait pour objectif d'orienter le choix des filières potentiellement compétitives et d'apporter des informations générales sur leur compétitivité tant sur le marché national que sur les marchés extérieurs. Quant à l'analyse des contraintes, elle a été effectuée sur la base des données collectées auprès des acteurs de tous les maillons des filières dans toutes les régions à l'exception de Diffa. L'analyse des contraintes à la compétitivité a été enrichie par d'autres échanges notamment avec les organisations paysannes, les services déconcentrés et les entreprises agroalimentaires.

**Le chapitre méthodologie de cette étude comporte quatre sections.** Une définition succincte des notions de compétitivité et de rentabilité, une revue de la littérature sur l'analyse de la compétitivité, une analyse critique de la revue de la littérature, suivi d'une présentation des principales conclusions tirées de la revue de la littérature, une présentation des sources de données, une présentation des types d'intégration économique et des outils de politiques économiques.

### 1. Notion de compétitivité

**La notion de « compétitivité » est définie de différentes manières suivant la littérature et le domaine d'application dans lequel elle est**

**utilisée.** Dans le sens microéconomique la notion de compétitivité se rapporte à un avantage que détiennent des industries vis-à-vis de leurs concurrents sur les marchés national et international. Certains auteurs ont étendu la signification à des économies entières (par exemple le world Economic forum en 1995, Markusen en 1992 et Porter en 1990) et ainsi, compétitivité devient synonyme de la solide performance des économies par rapport à d'autres pays ou une solide performance peut signifier croissance économique, réussite au niveau des exportations et une amélioration du bien-être social. Selon Tyson, 1992 « la compétitivité est la capacité d'un pays à produire des biens et services qui satisfont aux conditions de la concurrence internationale, tout en permettant à ses citoyens de bénéficier d'un niveau de vie à la fois croissant et soutenable».

**Globalement on distingue deux types de compétitivité : la compétitivité-prix et la compétitivité hors prix.** Selon la théorie économique, la *compétitivité-prix* est la capacité à produire des biens et services à des prix inférieurs à ceux des concurrents pour une qualité équivalente. Plusieurs facteurs permettent de caractériser la compétitivité-prix, notamment les coûts, les marges et les taux de change qui sont des éléments qui entrent dans la composition des prix<sup>4</sup>. Quant à la *compétitivité hors prix* ou compétitivité structurelle, elle se définit par la capacité à imposer ses produits sur un marché non pas du fait de leur prix, mais en raison de leur qualité supposée, de leur innovation ou encore des services qui y sont attachés.

**La compétitivité est le résultat d'un ensemble de facteurs aussi bien nationaux qu'internationaux.** A l'échelle nationale, il s'agit des dotations en ressources, de la technologie, de la productivité, des

<sup>3</sup>Voir Annexe.

<sup>4</sup>Michel Husson 2015, les risques du « tout-compétitivité ».

caractéristiques du produit, de la régulation fiscale/monétaire et enfin de la politique des échanges. A l'échelle internationale, il s'agit du taux de change, des conditions du marché international, du coût de transport international et enfin des préférences et des conventions entre les différents pays.

## 2. Revue de la littérature sur la mesure de la compétitivité

### 2.1 Revue de la littérature théorique

On retrouve dans la revue de la littérature théorique deux types d'indicateurs qui permettent de mesurer la compétitivité au niveau micro, méso et macroéconomique.

#### 2.1.1 Mesure de la compétitivité ex-ante : Indicateurs de compétitivité prix et coût

Ces indicateurs comparent d'une part les prix de vente sur les marchés, à travers, le taux de change réel et, d'autre part, les coûts de production des unités nationales par rapport à leurs concurrentes étrangères.

##### a) Taux de change réel : indicateur de compétitivité-prix

Les indicateurs de taux de change réels sont généralement perçus comme des indicateurs macroéconomiques. Ils peuvent toutefois être calculés par secteur de production, en l'occurrence l'Agriculture. Il existe deux façons d'aborder l'analyse du taux de change réel dont la première, la plus utilisée dans la littérature théorique, repose sur la structure interne des prix mesurée par le ratio suivant (Cf. S. Guillaumont (1993) :

$$TCRT = \frac{\varepsilon \cdot PT}{PN}$$

où  $\varepsilon$  représente le taux de change nominal, PT le prix des biens échangeables (importables et exportables) et PN, celui des biens non échangeables (prix des services et taux de salaire) qui sont déterminés par la loi de l'offre et de la demande sur le marché intérieur. Une hausse de PT/PN, c'est-à-dire, une amélioration du TCRT, rentabilise la production des biens internationaux en même temps qu'elle améliore, toutes choses égales par ailleurs, la compétitivité de ce secteur dont les coûts se trouvent ainsi réduits. Cependant, sous sa forme théorique, le taux de change réel n'est pas directement mesurable car les comptes nationaux ne distinguent guère les biens échangeables des non échangeables, d'où la nécessité d'avoir une définition plus opérationnelle.

Lorsque la compétitivité est évaluée par rapport à plusieurs pays de référence, on parle de taux de change effectif réel (TCER) et sa formulation est donnée par :

$$TCER = \frac{E \cdot P_w}{P}$$

Dans ce cas  $P_w$  représente la moyenne arithmétique ou géométrique des prix des principaux pays partenaires pondérés par leurs poids respectifs dans les échanges du pays considéré. La variable E, appelée taux de change effectif nominal, est également une moyenne pondérée des taux de change nominaux bilatéraux entre la monnaie du pays et celles de ces mêmes partenaires. Les pondérations sont déterminées en fonction des poids respectifs de différents concurrents dans les importations ou dans les échanges totaux (importations + exportations) du pays considéré.



## b) Coûts des facteurs, rentabilité et compétitivité : coûts des ressources domestiques

Les indicateurs de coûts de production sont par essence des indicateurs microéconomiques. Le principe qui guide ces indicateurs repose sur la comparaison des coûts de production engagés pour produire un bien avec les revenus générés ; l'objectif étant que les rendements de l'activité soient supérieurs aux coûts moyens des facteurs utilisés.

Le ratio des coûts des ressources domestiques (CRD) compare les coûts d'opportunité des facteurs de production locaux non échangeables avec la valeur ajoutée que leur utilisation génère. Il est souvent utilisé pour évaluer la compétitivité du secteur agricole, en partant du principe qu'une forte rentabilité est le reflet d'une compétitivité accrue pour les activités de production destinées aux marchés extérieurs (Cf. Gorton et Davidova (2001), Gorton et al. (2001), et Salinger (2001)). Ainsi, ce ratio est calculé suivant la formule ci-après :

$$CRD = \frac{\sum_{n=1} a_{in} * P_n}{P_i - \sum_{t=1} b_{it} * P_t}$$

où ( $b_{it}$ ) et ( $a_{in}$ ) représentent les coefficients techniques de production c'est-à-dire respectivement les proportions des facteurs de production échangeables et non échangeables nécessaires pour produire une unité de production du bien (i). Les variables  $P_i$ ,  $P_n$  et  $P_t$  indiquent les prix respectifs du bien (i), des ressources domestiques (facteurs non échangeables) et des ressources échangeables. Il s'agit des prix de référence (ou prix implicites), c'est-à-dire observés en l'absence de toutes distorsions.

Si  $CRD < 1$ , on dit que la production du bien (i) est rentable et internationalement compétitive car les coûts d'opportunité de l'utilisation des ressources domestiques sont plus faibles que les revenus qui en découlent ou inférieurs aux économies imputables à la substitution à l'importation qu'ils permettent de réaliser.

$CRD > 1$  correspond au cas inverse où le pays ne dispose d'aucun avantage comparatif dans la branche étudiée.

Cependant, il convient de souligner que l'utilisation des prix implicites constitue la principale limite de cet indicateur dans la mesure où les estimations de ces prix font souvent appel à des hypothèses critiquables et variables d'un auteur à un autre, ce qui pourrait avoir des répercussions sur la validité et la comparabilité des résultats obtenus.

## c) Coûts unitaires de main-d'œuvre

Il est possible d'effectuer certaines comparaisons de la productivité et des coûts au niveau de la branche d'activité. Il s'agit dans ce cas de comparaisons internationales du coût unitaire de main d'œuvre (CUMO) ou de la productivité de la main-d'œuvre. Il est donc possible de définir un indice de la compétitivité du coût de la main-d'œuvre pour la branche d'activité i dans le pays j au cours de la période t par l'équation suivante:

$$CUMO_{ijt} = (W_{ijt} * XR_{ijt}) / (Q_{jt} / L_{ijt})$$

où  $W_{ijt}$  représente le taux du salaire horaire dans la branche i du pays j au cours de la période t,  $XR_{ijt}$  représente le taux de change de la monnaie locale, et  $(Q_{jt} / L_{ijt})$  représente la production horaire dans la branche d'activité i du pays j au cours de la période t. Il est de ce fait possible d'exprimer, par le biais de l'équation suivante, les coûts unitaires de main-d'œuvre relatifs (CUMOR) de la branche i du pays j relativement au pays k pendant la période t :

$$CUMOR_{ijkt} = CUMO_{ijt} / CUMO_{ikt}$$

Le CUMO du pays j peut augmenter par rapport à celui des pays étrangers pour trois raisons principales : soit parce que les taux de salaire augmentent plus rapidement à l'intérieure du secteur national qu'à l'étranger; soit la productivité de la main-d'œuvre progresse moins rapidement au niveau local qu'à l'étranger ou encore la devise locale s'apprécie par rapport à celle des autres pays. L'indicateur du coût unitaire de la main d'œuvre suit une évolution qui semble généralement croissante. Après une période où son niveau se fluctuait et se situait autour de valeurs plus ou moins faibles, le niveau du CUMO suit une tendance beaucoup plus haussière par après pour retrouver une valeur maximale en 2009.

### 2.1.2. Mesure de la compétitivité ex-post :

#### Indicateurs de résultats

Ces indicateurs peuvent être regroupés en trois principales catégories :

- les indicateurs de mesure de la compétitivité sur les marchés extérieurs ;
- les indicateurs de mesure de la compétitivité face aux importations sur les marchés intérieurs ;
- les indicateurs du solde extérieur, mesurant le résultat ultime de la compétitivité.

#### a) La compétitivité sur les marchés extérieurs: Indicateurs de part de marché à l'exportation et d'avantage comparatif révélé

Ces indicateurs sont de deux ordres et mesurent le gain ou la perte de part de marché international.

#### • Part de marché à l'exportation

La part du marché à l'exportation ou sa croissance est utilisée comme indicateur de performance dans de nombreux travaux pour évaluer la compétitivité des économies. Elle se mesure, pour un pays (k) et un produit (i) donnés, par la formule ci-après :

$$PmX = \frac{X_{ik}}{X_{iw}} \cdot 100$$

où  $X_{ik}$  représente les exportations du bien (i) par le pays k et  $X_{iw}$  les exportations mondiales du produit (i). Cet indicateur peut aussi être calculé de manière bilatérale par rapport à un pays donné, ou en considérant un groupe restreint de partenaires. Dans ces deux cas, les exportations mondiales ( $X_{iw}$ ) sont remplacées respectivement par celles du pays concurrent j ( $X_{ij}$ ) et celles des principaux pays de référence ( $\sum_j X_{ij}$ ). Reflétant le résultat final de la compétitivité, l'indicateur des parts de marché à l'exportation permet d'apprécier aussi bien l'évolution de la compétitivité hors prix que celle de la compétitivité prix<sup>5</sup>.

#### • Cas du modèle INTERLINK

Dans le modèle INTERLINK, les variations d'exportation sont expliquées par deux facteurs : d'une part, la croissance des marchés à l'exportation, et d'autre part, les variations de ces parts de marchés, liées aux changements de compétitivité-prix des différents pays. Ainsi, les spécifications des équations d'INTERLINK conduisent à une définition des indicateurs de compétitivité à l'exportation dont la logique sous-jacente est la suivante : on suppose que, sur chaque marché, le partage de l'offre entre producteurs nationaux et étrangers est affecté dans une première étape par la

<sup>5</sup> Cependant, en dépit de son utilisation répandue, il comporte une insuffisance majeure qui repose sur le fait qu'il ne permet pas de distinguer le gain de part du marché attribuable à la performance intrinsèque de l'économie, de ce qui est imputable à une subvention des exportations ou toute autre mesure de protection prise par les autorités nationales.

détermination des importations. Ces dernières sont ensuite réparties entre les différents exportateurs sur le marché. Il en résulte pour les exportateurs que la concurrence ne s'exerce plus avec les producteurs nationaux, mais seulement entre eux. Il s'agit alors d'une concurrence à l'exportation stricto sensu, alors que l'approche précédente de la compétitivité à l'exportation consiste à considérer qu'il n'y a pas de prédétermination du partage de l'offre permet donc de calculer une concurrence globale à l'exportation. Ainsi, les équations d'exportations du modèle INTERLINK font apparaître un terme de compétitivité où le prix des concurrents d'un pays donné sur chaque marché est déterminé uniquement par la structure des importations sur ces marchés :

$$PCX_{ik} = \sum_{l \neq i, k} \frac{m_{ik}}{1 - m_{ik}} PX_l$$

Le prix des concurrents sur l'ensemble des marchés restant déterminé de la même façon selon la structure des exportations du pays considéré, c'est à dire :

$$PCX_i = \sum_{k \neq i} X_{ik} \cdot PCX_{ik}$$

Si la compétitivité ainsi définie par  $PX_i - PX_j$  ; donne une mesure de compétitivité à l'exportation stricto sensu, il convient toutefois de noter que cette mesure ne détermine pas l'effet global des variations de prix sur la performance à l'exportation dans le modèle INTERLINK. C'est parce que les prix d'exportation de chaque pays influencent la compétitivité à la fois directement et indirectement : directement en affectant la capacité des pays à concurrencer les autres exportateurs et indirectement, en faisant varier le rapport entre les prix domestiques et

les prix étrangers sur chaque marché, de telle sorte que cela affecte la croissance de l'ensemble des marchés à l'exportation.

• **Avantage comparatif révélé de Balassa (1965)**

Bella Balassa a proposé, au milieu des années 1960, un indicateur permettant de "révéler" si un pays peut être considéré comme disposant d'un avantage comparatif dans un secteur ou une branche de son économie.

Cet indicateur d'avantage comparatif révélé, défini sur la base des parts de marché à l'exportation, permet d'apprécier de manière indirecte la spécialisation et la compétitivité d'un pays sur un produit donné. Il compare la structure des exportations du pays à celle d'une zone de référence. Cette zone de référence pourrait être soit l'ensemble des pays concurrents directs de ce même pays soit le marché mondial. L'approche consiste à rapporter l'évolution de l'indicateur des parts de marché à l'exportation (PMX) défini dans l'équation (1) au ratio des exportations totales du pays k dans les exportations mondiales, suivant la formule ci-après :

$$ACRX = 100 * \frac{X_{ik}/X_k}{X_{iw}/X_w} = 100 * \frac{X_{ik}/X_{kiw}}{X_k/X_w}$$

où  $X_w$  et  $X_k$  représentent respectivement les exportations mondiales et celles du pays k tous produits confondus. L'objectif recherché est de voir dans quelle mesure la part des exportations du produit (i) par le pays (k) dans les exportations totales du pays ( $X_k$ ) est supérieure à la moyenne observée, pour le même ratio, dans les principaux pays concurrents ou dans le monde. Une valeur ACRX supérieure à 100 traduit l'existence d'un avantage comparatif révélé dans l'exportation du produit i <sup>4</sup>.

**b. La compétitivité sur les marchés intérieurs : le taux de pénétration des importations (TPM)**

<sup>4</sup> Il convient de noter que cet indicateur ne donne guère d'indication sur les causes de l'avantage identifié. En particulier, il ne permet pas de savoir si cet avantage découle d'une politique industrielle ou commerciale volontariste ou plutôt de la dotation naturelle en facteurs du pays considéré.

Le taux de pénétration des importations sur le marché intérieur est l'indicateur approprié pour mesurer l'intensité de la concurrence que les entreprises étrangères livrent aux entreprises nationales sur le marché intérieur. Cet indicateur se calcule de la manière suivante :

$$TPM = 100 \bullet \frac{Mi}{Yi + Mi - Xi}$$

où X, M et Y représentent respectivement les exportations, les importations et la production du bien i.

Un niveau de cet indicateur proche de zéro traduit une totale substitution à l'importation pour le produit étudié, une valeur proche de 100 reflétant une situation où le marché national est totalement inondé par les produits importés, plus compétitifs.

### c. Mesure de la compétitivité sur les marchés intérieurs et extérieurs : l'indicateur global de spécialisation (IGS)

Dans la mesure où la compétitivité est appréciée à la fois sur le marché international et national, l'avantage comparatif pourrait être analysé sous le double angle des exportations et des importations. L'appréciation de cette double performance en un indicateur unique se fait en comparant l'indicateur de l'avantage comparatif révélé sur les exportations (ACRX) à un ratio de structure de même nature calculé pour les importations (ACRM), calculé suivant le même principe, sous la forme suivante :

$$ACRM = \frac{M_{ik}/M_{kiw}}{M_k/M_w}$$

où Miw et Mik représentent respectivement les importations mondiales et nationales du produit (i), tandis que Mw et Mk indiquent les importations mondiales et celles du pays k tous produits confondus.

L'indicateur global de spécialisation est alors mesuré par la différence entre le ratio ACRX (équation 5) et ACRM (équation 7), soit :

$$IGS = ACRX - ACRM$$

Ainsi, si IGS > 0, on peut considérer que le pays est spécialisé ou présente un avantage comparatif révélé dans le produit (i). Dans le cas contraire, on conclut à l'existence d'un désavantage comparatif dans le secteur considéré.

### d. Evaluation de la performance extérieure nette

Pour rendre compte de l'évolution du degré de spécialisation internationale et de l'avantage comparatif d'un pays sur un produit donné, on utilise également des indicateurs de performance plus directs basés sur le solde des échanges extérieurs.

#### • Le coefficient de spécialisation

Cet indicateur est également considéré comme une mesure de l'avantage comparatif révélé portant, cette fois-ci sur les exportations nettes. Pour chaque produit ou catégorie de produits, il correspond au ratio entre le solde commercial spécifique à ce produit (i) et les échanges totaux effectués sur le même produit, suivant la formule ci-après :

$$ACR = \frac{Xi - Mi}{Xi + Mi}$$

où Xi et Mi représentent respectivement les exportations et les importations du produit i.

Ce coefficient est compris entre -1 et 1, la spécialisation étant d'autant plus forte que le coefficient ACR est proche de 1. Un ratio proche de -1 correspond à une situation où le pays est un importateur net du produit concerné. Une valeur assez proche de zéro traduirait une spécialisation plus fine (intra-branche). Cependant, la norme définie par la Balassa est de 0,33 en partant du principe que la spécialisation devrait correspondre au cas où le niveau des exportations du bien (i) est au moins le double des importations, le désavantage comparatif correspondant à la

situation opposée (avec des importations représentant le double des exportations)<sup>7</sup>.

Sur cette base, Balassa a établi les critères suivants :

- $ACR > 0,33$  implique que  $X_i > 2M_i$  et permet de conclure à une spécialisation dans la production du bien (i) ;
- $ACR < -0,33$  suppose que  $M_i > 2 X_i$  et reflète une situation de désavantage comparatif dans l'exportation du bien (i) ;
- $ACR$  compris entre  $-0,33$  et  $0,33$ , correspond à une spécialisation plus fine (intra-branche).
- L'indice des exportations nettes de Balassa et Bauwen

Pour un produit i donné, la mesure de cet indicateur est donnée par :

$$Xn = 100 \cdot \frac{X_i - M_i}{Y_i}$$

où  $M_i$  et  $Y_i$  indiquent respectivement les importations et la production nationales du bien (i). Cet indice peut prendre des valeurs positives ou négatives selon que le pays soit compétitif ou non dans la branche considérée.

#### • Taux de couverture des importations par les exportations (X/M)

Pour un produit (i) donné, cet indicateur est défini comme suit:

$$TXM_i = \frac{X_i}{M_i} \cdot 100$$

Il permet de déterminer si le pays est exportateur net du bien (i) afin de conclure à l'existence ou non d'un avantage comparatif et compétitif sur ce produit<sup>8</sup>.  
Ainsi:

<sup>7</sup>En effet, lorsque les exportations sont le double des importations ( $X_i = 2 M_i$ ), l'indicateur  $ACR$  est borné à  $0,33$ , car  $ACR = (2M_i - M_i) / (2M_i + M_i) = (M_i/3M_i) = 1/3 = 0,33$ .

<sup>8</sup>Il convient de préciser que le taux de couverture ne peut permettre à lui seul de juger valablement de la compétitivité d'une économie sur un produit donné. Un pays peut avoir un ratio traduisant une relative spécialisation alors même que les exportations ne représentent qu'une

- un rapport supérieur à 100% indique que le pays dispose d'un avantage comparatif sur ce produit qui permet de conclure à l'existence d'un avantage compétitif dans la branche considérée;

- un rapport inférieur à 100% reflète une position déficitaire par rapport au produit considéré et implique un désavantage comparatif. Le pays n'est donc pas compétitif dans le secteur étudié ;

- un rapport égal à 100% correspond à une balance commerciale équilibrée sur le produit.

#### • Le solde commercial

Il calcule la différence entre les exportations et les importations au cours d'une période déterminée qui est le plus souvent un mois, un trimestre ou une année. Pour un produit (i) donné, cet indicateur est défini comme suit :

$$SC_{it} = X_{it} - M_{it}$$

Avec :  $SC_{it}$  : solde commercial

$X_{it}$  : Exportation du bien i au cours de la période t,

$M_{it}$  : Importation du bien i au cours de la période t.

Il permet de vérifier si le pays est exportateur net du bien (i) afin de conclure à l'existence ou non d'un avantage comparatif et compétitif sur ce produit. Ainsi :

Si  $SC_{it} > 0$  : indique que le pays dispose d'un avantage comparatif sur ce produit qui permet de conclure à l'existence d'un avantage compétitif dans la branche considérée ;

Si  $SC_{it} < 0$  : reflète une position déficitaire par rapport au produit considéré et implique un désavantage comparatif.

très faible proportion de la production du bien (i). Dans ce cas, on se trouve en situation de surplus exportable plutôt qu'en présence d'une véritable spécialisation et donc d'une position compétitive "naturelle" ; Le pays peut présenter un taux de couverture inférieur à 100% avec cependant des importations qui ne représentent qu'une très faible proportion de la demande interne du produit. Un tel cas traduit l'inadaptation de l'offre de ce produit à la demande plutôt qu'un problème de spécialisation et de compétitivité.

Si  $SC_{it} = 0$  : correspond à une balance commerciale équilibrée pour le produit  $i$ .

#### • L'indicateur de contribution au solde

Le principe sur lequel repose la construction de cet indicateur est simple : on compare la balance commerciale effectivement observée pour un produit ( $i$ ) donné (par exemple le secteur manufacturier) avec le solde commercial qu'on devrait théoriquement obtenir, pour ce produit, si l'on devait prendre le déficit (ou l'excédent) commercial national et le répartir entre les différentes branches au prorata de leurs poids respectifs dans les échanges extérieurs totaux du pays. Il s'agit donc d'un indicateur qui permet de voir si la performance extérieure du secteur est supérieure ou non à la performance moyenne mesurée au niveau national.

Pour avoir une base comparable d'une période à l'autre, cet indicateur est également déterminé sous forme de ratio. Cependant le dénominateur varie suivant les études. Certains auteurs prennent comme base les échanges totaux, c'est-à-dire la moyenne des exportations et des importations (auquel cas le ratio est exprimé en pourcentage). Ainsi, pour un produit ( $i$ ) donné, l'indicateur sera mesuré suivant la formule ci-après :

$$CSX(\%) = \left[ (Xi - Mi) - (X - M) * \left( \frac{Xi - Mi}{Xi + Mi} \right) \right] * \frac{100}{(X + M) / 2}$$

D'autres études prennent comme base le PIB, auquel cas le ratio est exprimé en 1000ème, suivant la formule ci-après :

$$CSX(\% / oo) = \left[ (Xi - Mi) - (X - M) * \left( \frac{Xi - Mi}{Xi + Mi} \right) \right] * \frac{1000}{Y}$$

où  $Xi$  et  $Mi$  représentent respectivement les exportations et les importations du bien  $i$ . Les variables  $X$  et  $M$  indiquent les exportations et les importations totales du pays tandis qu' $Y$

représente le PIB. Lorsque le solde effectif est supérieur au solde théorique (c'est-à-dire si  $CSX > 0$ ), on peut conclure à l'existence d'un avantage comparatif révélé et donc à la compétitivité du pays dans la branche ( $i$ ). Dans le cas contraire (si  $CSX < 0$ ) on parlera d'un désavantage comparatif et, donc, d'absence de compétitivité.

## 2.2 Revue de la littérature empirique

### Au niveau sectoriel, de nombreux travaux empiriques se sont intéressés à l'analyse de la compétitivité en utilisant des méthodologies diverses.

Les travaux de recherche réalisés au niveau sectoriel ont utilisé des indicateurs relatifs aux coûts de production, à la productivité des facteurs et des indicateurs relatifs aux échanges commerciaux.

En effet, Adama DIEYE (1994) a utilisé l'indice de Balassa, l'indice de Balassa corrigé et le taux de change effectif réel pour analyser la compétitivité de l'économie sénégalaise. Ces deux indicateurs ont permis de conclure que les filières arachide et tourteaux ainsi que celle des produits halieutiques et leurs dérivés étaient les principaux produits pour lesquels le Sénégal avait un avantage comparatif. Cette étude a également utilisé le taux de Change effectif réel et des indicateurs sectoriels se référant notamment aux aspects coûts des facteurs techniques de production et autres coûts immatériels pour appréhender l'évolution des avantages compétitifs de l'économie sénégalaise. Il ressort de cette analyse une évolution en dents de scie du niveau d'inflation tantôt relativement élevé par rapport au niveau moyen des partenaires commerciaux tantôt relativement maîtrisé. Si certains aspects de coûts ont été abordés, l'étude n'a pas réalisé une analyse des chaînes de valeur des filières compétitives identifiées afin d'en dégager les forces et les faiblesses.

Une étude sur la compétitivité des filières haricots verts, mangues, tomates, cerises et melons, a été réalisée conjointement par le PPEA (Projet de Promotion des Exportations Agricoles) et GEOMAR International en 2003 au Sénégal. La méthodologie utilisée consistait en une analyse comparative des coûts de production au Sénégal et dans certains pays concurrents sur le marché international. Il ressort de cette analyse que pour la mangue, le Sénégal est plus compétitif que le Brésil mais moins compétitif que la Côte d'Ivoire. La structure détaillée des coûts de la mangue destinée à l'exportation montre la cherté du Sénégal par rapport à la Côte d'Ivoire pour les éléments suivants : les intrants agricoles, le terrain, l'eau, l'énergie, l'emballage et le fret. Le financement et le matériel agricole constituent les seules composantes de coûts en faveur du Sénégal. Pour la tomate, le Sénégal est moins compétitif qu'Israël et plus compétitif que le Maroc. Pour les autres produits, les tests de comparaisons ne sont pas significatifs.

C'est le cas d'une étude en 2006 portant sur la compétitivité des filières agricoles dans l'espace UEMOA qui a fait ressortir les facteurs explicatifs du manque de compétitivité du riz local sénégalais comparé au riz malien. La méthodologie consiste en l'utilisation de l'indice synthétique de compétitivité fondée sur l'approche de Henner (1996). L'étude révèle que la faiblesse des coûts d'irrigation, l'utilisation intensive de la main-d'œuvre et l'enclavement qui réduit les importations de riz constituent autant de facteurs de compétitivité prix pour le Mali. Le Sénégal ayant un débouché sur la mer ne bénéficie pas de cette protection naturelle et a en plus des coûts d'irrigation et de mécanisation élevés. S'agissant de la compétitivité hors prix, on note la préférence du riz brisure qui est importé par rapport au riz local dont la consommation reste limitée aux zones de production. Cette étude illustre l'importance des facteurs de compétitivité hors prix dans le cadre d'une comparaison de filières.

**Au niveau microéconomique, ce sont des analyses filières qui combinent les mesures relatives au profit, à la part de marché qui sont utilisées. D'autres auteurs analysent également la question de la sécurité alimentaire Versus compétitivité.**

Aquillas et al. en 2013 ont utilisé la Matrice d'Analyse de Politique (MAP) pour déterminer le marché le plus compétitif pour la filière crevette béninoise et les actions politiques nécessaires à l'amélioration des avantages comparatifs sur deux marchés : le marché européen et le marché régional. La méthodologie utilisée a permis de montrer que les différents maillons sont rentables et que les deux chaînes de valeurs sont compétitives. Mais la chaîne de valeurs de la crevette fumée vers le marché régional est plus rentable que celle de la crevette fraîche vers le marché européen. Cependant, elle est moins compétitive que celle de crevette fraîche pour le même marché. L'étude illustre parfaitement la nuance qui existe entre le profit et la compétitivité.

En 2014, dans son étude intitulée « Quel équilibre entre sécurité alimentaire et compétitivité pour le système agricole sénégalais : cas de la chaîne de valeur des fruits et légumes ? », Pemba MAKOSSO utilise comme méthodologie l'approche par les capacités d'Amartya Sen et l'approche des chaînes de valeurs mondiale selon la conception de Gary Gereffi. L'auteur parvient à démontrer que les politiques de développement agricole mises en œuvre entre 1960 et 2000 ont appauvri les petits producteurs. Selon Pemba, l'Etat sénégalais a appauvri les petits producteurs en réduisant leurs opportunités et capacités à jouir de leurs activités ce qui a mené le pays dans une insécurité alimentaire alarmante qui ne parvient pas à être enrayerée puisque l'Etat, dans ses interventions, favorise davantage l'agriculture d'entreprise et la promotion des exportations de fruits et légumes. Cette étude montre ainsi qu'il est nécessaire de faire attention pour ne pas compromettre la sécurité alimentaire en visant uniquement la compétitivité.

**Au Niger, la plupart des travaux portent sur l'analyse filière et les études de marché sans recours à une méthodologie précise pour le choix des produits. Dans le cadre de ces études, les analyses partent du postulat que les produits sont compétitifs et ce sont les questions d'accroissement de parts de marché qui sont étudiées.**

En 2008, un groupe de travail sur l'oignon mis en place dans le cadre du projet de développement des exportations (PRODEX) a réalisé un diagnostic qui a permis de déterminer les principales contraintes de la filière oignon du Niger. La méthodologie utilisée par l'étude est une analyse systémique descriptive portant sur les systèmes d'approvisionnement, de production, de stockage/conservation, de transformation, de transport et de commercialisation. Cette analyse a été accompagnée d'une étude de marché, d'une analyse organisationnelle des acteurs de la filière ainsi qu'une analyse des sources de financement. Cela a permis d'élaborer un plan d'action sur 5 ans autour de 9 axes d'intervention dont l'approvisionnement, la production, le stockage/conservation, le conditionnement, le transport, la commercialisation, la structuration de la filière, le financement et l'irrigation.

En 2016, une autre étude du PRODEX sur la filière oignon du Niger et sa place en Afrique de l'ouest et du centre a montré que le violet de Galmi constitue le principal produit pour lequel le Niger possède un réel avantage comparatif par rapport aux pays de la sous-région sur la base de critères qualitatifs. La méthodologie utilisée pour cette étude consiste en la collecte de données économiques et commerciales dans les différents pays concernés en Afrique Centrale et en Afrique de l'Ouest. Il ressort de ce diagnostic l'existence d'une demande forte de l'oignon dans la sous-région et en Afrique centrale. L'étude a montré qu'il existe une forte concurrence extra africaine et africaine avec la présence de l'oignon hollandais et le boom spectaculaire des productions nationales de certains pays comme le Bénin et le Burkina expliquant un rétrécissement des

parts de marché de l'oignon nigérien en Côte d'Ivoire. Selon les auteurs, les insuffisances de l'oignon nigérien sont liées essentiellement à la dégradation progressive de la qualité du produit, aux prix peu compétitifs comparés à ceux de la concurrence extra africaine et à la non-disponibilité du produit sur le marché toute l'année. L'étude a également suggéré des stratégies pour pénétrer les marchés d'Afrique centrale où la demande d'oignon est importante et les productions nationales insignifiantes.

Toujours en 2016, dans le cadre d'une étude de marché, la filière bétail du Niger a été analysée par le PRODEX sur le marché du Nigeria, de la Côte d'Ivoire et du Ghana. La méthodologie utilisée est une analyse de chaîne de valeur réalisée grâce à des enquêtes menées au Niger et dans les trois pays d'exportation. L'étude a révélé que le Niger dispose d'un avantage comparatif indéniable dans cette filière dans les espaces CEDEAO et UEMOA puisque le pays possède le 1er cheptel de la zone UEMOA et le 6ème cheptel de la zone Afrique. Egalement, les résultats montrent que le Nigeria représente le principal partenaire commercial bien qu'il existe d'autres marchés potentiels. En effet, plus de 90% du bétail exporté va en direction du Nigeria. Les exportations en direction de la Côte d'Ivoire et du Ghana portent sur quelques centaines d'animaux de boucherie. Cependant, des gains de marché sont possibles dans ces deux pays où les acteurs de la filière Ghanéenne affirment que certains animaux importés du Burkina Faso sont originaires du Niger. En Côte d'Ivoire par exemple les animaux de race sont des produits de niche qu'il importe de considérer. Cette étude a permis de faire ressortir les contraintes auxquelles la filière fait face pour chacun des 3 pays de débouché.

### **2.3 Analyse critique de la revue de la littérature**

**Globalement, les indicateurs de compétitivité fondés sur la théorie de l'avantage comparatif présentent deux insuffisances majeures.** D'abord, ils s'intéressent aux coûts de production et font abstraction des autres



coûts, notamment le coût de la recherche et le développement du produit, le coût de sa commercialisation. Ensuite le concept s'applique à un monde dépourvu de distorsions. Ainsi, les déterminants de la compétitivité hors prix, notamment la qualité, les caractéristiques organoleptiques, les tracasseries routières, sont négligés bien que ceux-ci jouent un rôle très important pour le maillon de la commercialisation des produits agricoles.

**De plus, dans le cas du Niger, où l'économie informelle représente 30 à 40% du PIB, les indicateurs macroéconomiques d'analyse de l'avantage comparatif ne suffisent pas pour apprécier la compétitivité du secteur agropastoral.** En effet, les principaux indicateurs macroéconomiques qui mettent en évidence les avantages comparatifs d'un pays pour un produit donné se basent pour la plupart sur les données des exportations et des importations. Compte tenu de l'informalité du commerce, une grande partie des exportations ne sont pas comptabilisées dans les statistiques nationales et celles qui le sont sous déclarées.

**Au Niger, il existe très peu d'études combinant à la fois l'utilisation d'indicateurs macroéconomiques et l'analyse microéconomiques au niveau de la chaîne de valeur.** L'étude de la CAPED<sup>9</sup> (2005), est la seule utilisant les indicateurs standards macroéconomiques. Cependant, cette étude n'analyse pas les facteurs microéconomiques de la chaîne de valeurs. Par contre, des études réalisées par le PRODEX, le PPEAP, l'ANIPEX et la banque mondiale ont utilisé une approche d'analyse des chaînes de valeur pour des filières précises sans que le choix des produits ne se base sur des indicateurs macroéconomiques précisés.

**Les indicateurs de la compétitivité relatifs à la productivité des facteurs présentent quant à eux deux contraintes majeures.** La première est que cet indicateur ne capte que les différences dues à la technologie et aux

écarts des efficacités techniques. Les différences de compétitivité dues aux différences des prix des facteurs sont négligées. La deuxième est que cet instrument, à l'instar des coûts de production, ne contient aucune information quant aux déterminants de la compétitivité hors prix qui sont importants dans le cas de la commercialisation des produits agricoles.

**Aussi, les indicateurs relatifs aux parts des marchés présentent en dépit de leur utilisation répandue, une insuffisance.** En effet, cet indicateur ne distingue pas un accroissement de la part du marché dû à une performance supérieure de celui dû à une subvention des exportations, ni entre une diminution de la part due à une faible performance de celle due à un quota. Une telle insuffisance peut s'avérer très importante pour certains produits étant donné la diversité des mesures de politique en place et les distorsions qu'elles peuvent causer. C'est le cas de la filière riz du Niger comparé aux riz importés des pays asiatiques.

**La prise en compte uniquement des indicateurs macroéconomiques, ne permet pas de tenir compte de la compétitivité sur les marchés locaux.** La plupart des indicateurs macroéconomiques se basent sur les performances des exportations et des importations ce qui ne permet pas de voir la compétitivité sur les marchés locaux. Par contre, le taux de pénétration des importations sur le marché intérieur est un indicateur approprié pour mesurer l'intensité de la concurrence que les produits agricoles importés livrent aux produits locaux sur le marché intérieur qui sera utilisé dans le cadre de cette étude.

### 3. Principales conclusions tirées de la revue de la littérature

**Malgré leurs limites, les indicateurs de compétitivité fondés sur la théorie de l'avantage comparatif sont appropriés pour les pays comme le Niger.** D'abord, compte tenu de données disponibles, ils font recours

<sup>9</sup>Compétitivité des filières agro-pastorales du Niger, CAPED,2005.

à des agrégats macroéconomiques facilement calculables<sup>10</sup> et simple à utiliser. Ensuite, ils permettent une appréciation globale de la compétitivité aussi bien sur le marché national qu'international. En plus, ces indicateurs donnent une approximation acceptable de la compétitivité dans une économie dominée par l'informel et où une grande partie des exportations ne sont pas déclarées ou sont sous déclarées.

**Quant aux indicateurs relatifs aux parts de marché, en dépit de leur utilisation répandue, présentent une insuffisance.** En effet, ces indicateurs ne permettent pas de distinguer un accroissement de la part du marché dû à une performance supérieure de celui dû à une subvention des exportations, ni entre une diminution de la part due à une faible performance de celle due à un quota (Lachaal L., 2001). Une telle insuffisance peut s'avérer très importante pour certains produits étant donné la diversité de mesures de politique mises en place et les distorsions qu'elles peuvent causer. C'est le cas de la filière riz du Niger comparé au riz importé des pays asiatiques. C'est également le cas de la filière oignon du Niger qui a perdu une part importante de son marché en Côte d'Ivoire au profit de l'oignon hollandais avec la fermeture des frontières terrestres en 2010-2011 tandis que les frontières maritimes étaient restées ouvertes.

**Dans le contexte nigérien, il existe très peu d'études utilisant les indicateurs théoriques d'analyse de la compétitivité.** Les recherches sont centrées sur des analyses filières dont le choix ne repose pas sur des indicateurs de mesure de la compétitivité. Une étude de la Cellule d'Analyse et de Prospective en Développement (CAPED)<sup>11</sup> en 2005 a utilisé les indicateurs ex-ante et ex-post pour analyser la compétitivité des secteurs manufacturier et agropastoral. Cependant, cette étude, qui date de près de 15 ans, n'analyse pas les facteurs microéconomiques de la compétitivité. Des études réalisées par

le PRODEX, le PPEAP, l'ANIPEX et la banque mondiale ont utilisé une approche d'analyse des chaînes de valeur pour des filières agricoles précises.

**Toujours au niveau national, les études filières réalisées ont permis de faire ressortir l'importance de la prise en compte des facteurs de compétitivité hors prix.** En effet, les études réalisées sur l'oignon et le bétail sur pied ont montré que les principales entraves à la compétitivité de ces produits sont la qualité de la production, les tracasseries routières (nombreux faux frais), les habitudes commerciales dans les pays de destination, la convertibilité des monnaies (pour le cas du Ghana) et les abus de confiance. Ce constat montre toute l'importance de ne pas limiter les analyses de compétitivité au calcul d'indicateurs classiques et la nécessité de jumeler cette analyse aux investigations auprès des acteurs de la filière pour mieux commenter les indicateurs calculés.

**De même, il ressort également de la revue de la littérature que l'analyse de la compétitivité dans le sens purement économique ne permet pas de prendre en compte la question de la sécurité alimentaire essentielle pour un pays comme le Niger.**

Il est nécessaire de rechercher un équilibre entre la compétitivité des filières et les objectifs de sécurité alimentaire et nutritionnelle qui ne sont pas forcément pris en compte par l'utilisation des indicateurs macroéconomiques. Selon Husson (2005) le choix du «tout-compétitivité» peut être une menace, ce qui est illustré dans les travaux de PEMBA qui a démontré qu'en recherchant la compétitivité de la filière fruits et légumes, les politiques agricoles du Sénégal ont «compromis la sécurité alimentaire des producteurs». Ainsi, l'analyse de la compétitivité doit prendre en compte les aspects de sécurité alimentaire surtout pour un pays comme le Niger affecté par des crises alimentaires récurrentes. De même, comme le rapporte Porter<sup>12</sup>, chercher à

<sup>10</sup>Michel Husson, 2015.

<sup>11</sup>Compétitivité des filières agro-pastorales du Niger, CAPED 2005.

<sup>12</sup>Porter, 1990

expliquer la "compétitivité" est incorrecte, ce qu'on doit comprendre, ce sont les déterminants de la productivité (Porter, 1990).

**Pour l'analyse macroéconomique de la compétitivité quatre indicateurs ont été retenus sur la base de la revue de la littérature réalisée.** En effet, l'application de ces indicateurs permettra d'apprécier la compétitivité des filières retenues sur les marchés extérieurs et intérieurs. Ces indicateurs sont les suivants :

- La part de marché CEDEAO (Indicateurs de part de marché à l'exportation et d'avantage comparatif révélé) ;
- La part de marché Afrique ;
- Le coefficient de spécialisation de Balassa ;
- Le taux de pénétration des importations.

Dans le cadre de cette étude, l'analyse des forces et faiblesses au niveau de la production et au niveau de la commercialisation permettra de combler les insuffisances des indicateurs macroéconomiques, de prendre en compte les aspects de compétitivité hors prix, les avantages comparatifs et de tenir compte des questions de sécurité alimentaire.

#### **4. Méthode, source de données et outils de collecte**

L'étude couvre la période 2005-2019 d'abord dans le but d'assurer la continuité par rapport à la précédente étude, sur la compétitivité réalisée par la CAPED en 2005. En ce qui concerne les sources de données, les statistiques de la FAO et de l'INS sont utilisées pour l'analyse macroéconomique. En plus, la collecte de données de terrain a été effectuée pour disposer d'éléments microéconomiques sur la compétitivité.

**La collecte de données de terrain s'est appuyée sur deux outils : un questionnaire adressé à chaque catégorie d'acteurs et un guide d'entretien qui a été utilisé pour les autres acteurs clés.** En effet, trois questionnaires différents ont été élaborés pour chaque catégorie d'acteurs : producteurs, transformateurs et commerçants. S'agissant du guide d'entretien, il a été utilisé pour les échanges avec d'autres catégories d'acteurs notamment les chambres d'agriculture, les chambres de commerce, les ONG et associations de producteurs, les Directions Régionales de l'Agriculture et les services communaux. Pour chaque produit, ce sont les grands bassins de production qui ont été enquêtés.

**Les outils de collecte de données ont été testés à Niamey avec la filière moringa.** Avant le déploiement dans les régions d'Agadez, Dosso, Tahoua, Maradi, Zinder et Tillabéry, les trois questionnaires et le guide d'entretien ont été testés auprès des acteurs de la filière moringa dans la région de Niamey. Cette étape a permis d'améliorer les outils de collecte de données et d'élaborer un draft d'analyse pour le Moringa à Niamey. La collecte de données sur le terrain a été menée par une équipe composée de jeunes chercheurs sous la supervision d'un expert de la CAPEG.





DEUXIEME PARTIE :



# RESULTATS DE L'ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DU SECTEUR AGRO-PASTORAL





### III - ANALYSE MACROECONOMIQUE DE LA COMPETITIVITE ET LES CONTRAINTES TRANSVERSALES DES FILIERES

L'objectif de ce troisième chapitre est d'évaluer la compétitivité de l'agriculture nigérienne à partir des différents indicateurs ex ante et ex post. Les données ont été recueillies principalement dans les annuaires de l'INS et dans la base de données de la FAO et couvrent la période 2007-2019, ce qui a l'avantage de fournir des informations internationales et nationales comparables. De même, dans le cadre de cette étude, dans l'objectif d'étayer les résultats obtenus, une mission de terrain a été effectuée par une équipe de la CAPEG, en vue de s'entretenir avec les opérateurs des filières exerçant dans les régions de Zinder, Maradi, Agadez, Tahoua, Tillabéry Dosso et Niamey.

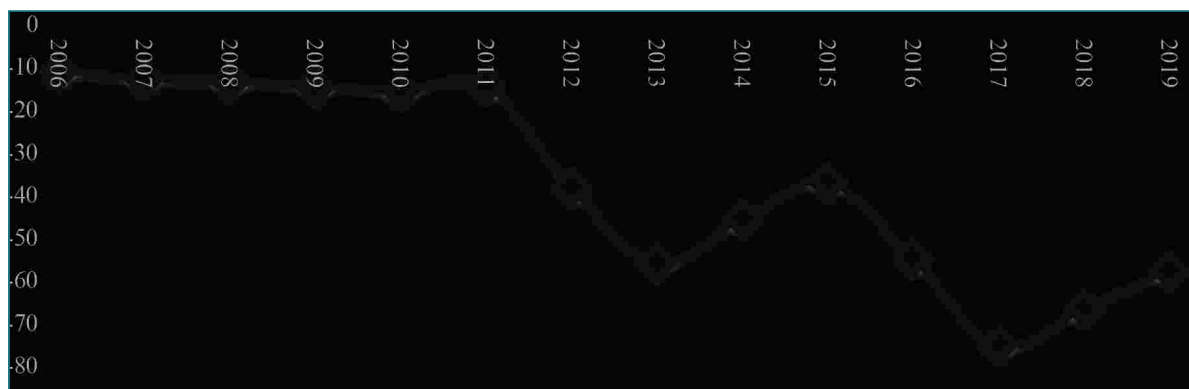
#### 1. Analyse de compétitivité globale du secteur agropastoral nigérien

Cette première section traite de la compétitivité globale du secteur agropastoral. Elle s'articule en deux points : analyse de la compétitivité interne du secteur agricole nigérien et analyse de la compétitivité externe du secteur agricole nigérien.

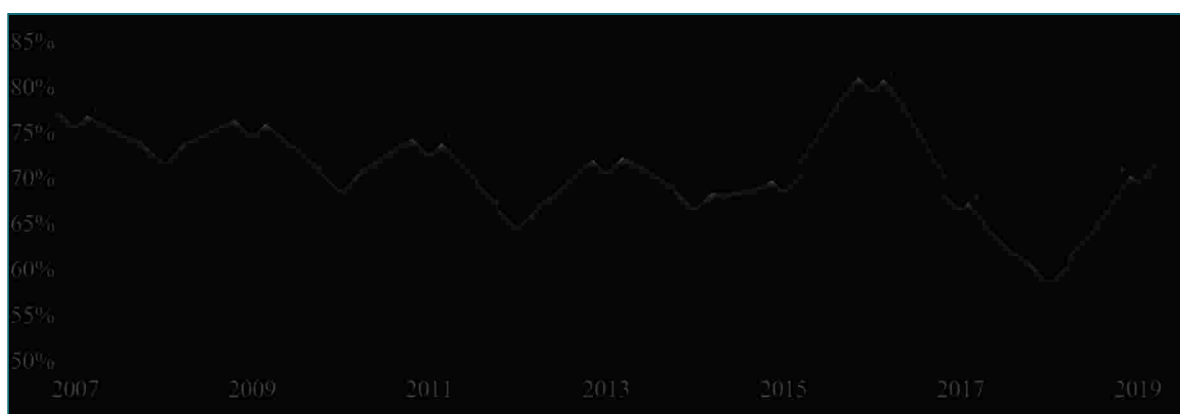
##### 1.1. Analyse de la compétitivité interne du secteur agropastoral nigérien : le marché intérieur

**La compétitivité du secteur agropastoral s'est complètement érodée au cours de la période 2007-2019.** En effet, l'évolution du solde de la balance commerciale du secteur agricole (Cf graphique 1) révèle clairement que les importations nigériennes en produits agricoles ont suivi une tendance à la hausse tandis que les exportations sont restées relativement stables au cours de la période 2007-2019. Par conséquent, la balance commerciale du secteur agropastoral est demeurée structurellement déficitaire, ce qui traduit un véritable problème de compétitivité pour ce secteur. En plus, au niveau des marchés nationaux, au regard de l'évolution du taux de pénétration des importations, le secteur agricole nigérien souffre fortement de la menace des produits étrangers (Cf. graphique 2). En moyenne, 72% des produits agricoles qui circulent sur les marchés locaux proviennent de l'extérieur. Ce phénomène résulte des rigidités de la demande d'importation des produits agricoles au Niger dans la mesure où la hausse des coûts des produits importés n'engendre pas une baisse de la demande d'importation. Ces rigidités des produits agricoles importés peuvent s'expliquer soit par le caractère inélastique de la demande de ces biens, soit par l'absence ou l'insuffisance des capacités nationales de production de ces produits.

**Graphique 1 :** Evolution du solde de la balance commerciale du secteur agricole (en milliards de FCFA)



**Graphique 2 :** Evolution du taux de pénétration des importations (en %)



Source : CAPEG à partir de données de l'INS et de la FAO

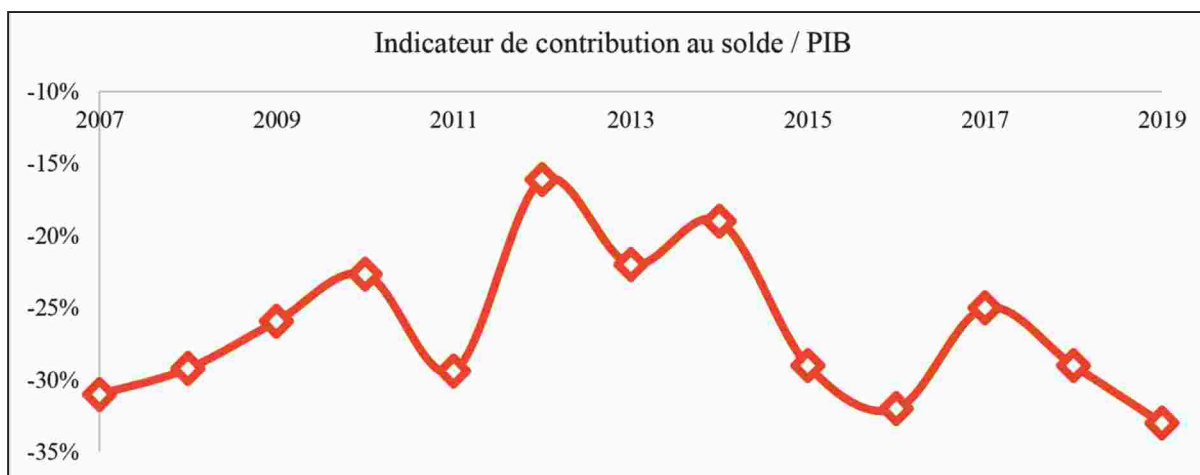
## 1.2. Analyse de la compétitivité extérieure du secteur agropastoral nigérien : le marché extérieur

**Sur le marché extérieur également, le secteur agropastoral nigérien n'est pas compétitif.** En effet, l'indicateur de contribution de l'agriculture au solde commercial de l'économie nigérienne a été, pratiquement chaque année, négatif au cours de la période considérée (Cf. graphique 3). Rapporté au total des échanges globaux (exportations + importations), le niveau de cet indicateur affiche une moyenne de -26%. Cette évolution met en évidence le rôle joué

par le secteur agricole dans l'explication de la faible performance extérieure globale de l'économie nigérienne. Cette faible performance par rapport à l'extérieur est illustrée également par l'évolution de l'indicateur de part de marché à l'exportation en Afrique. En effet, la part du Niger dans le marché africain des produits agricoles s'élève en moyenne de 0,39% sur la période 2007-2019 (Cf graphique 4). Cette part reste insuffisante, voire insignifiante par rapport à celles enregistrées par certains pays de la sous-région notamment le Sénégal (4%), le Nigéria (9%) et la Côte d'Ivoire (5,1%).



**Graphique 3 :** Evolution de l'indicateur de contribution au solde en pourcentage du PIB



**Graphique 4 :** Evolution de la part de marché à l'exportation en Afrique



Source : CAPEG à partir de données de l'INS

**Le secteur agropastoral est globalement non compétitif, mais certaines filières spécifiques font exception.** En effet, les résultats obtenus à partir des indicateurs montrent que les filières compétitives sont : oignon, niébé, bétails et viande et cuirs et peaux. L'existence des potentialités du Niger dans la culture de certains produits appelés filières porteuses nous conduit à retenir dans le cadre de cette étude les filières suivantes : arachide, pomme

de terre, niébé, moringa, sésame, manioc et souchet (Cf. Tableau 1). Ainsi, une analyse rigoureuse de ces filières permettra d'apprécier leur compétitivité en étudiant tous les maillons de la chaîne à savoir : la production, la transformation et la commercialisation. L'objectif est d'analyser les différentes contraintes liées à l'essor de ces filières ainsi que leurs compétitivités.

**Tableau 1 : Compétitivité des filières agropastorales**

	<i>AV. comparatif révélé à l'interne</i>	<i>AV. comparatif révélé à l'externe</i>	<i>Compétitive/non compétitive globale</i>
<i>Bétail viande cuirs et peaux</i>	+	+	Compétitive
<i>Bétail et viande</i>	+	+	Compétitive
<i>Nièbé</i>	+	+	Compétitive
<i>Sorgho</i>			Non Compétitive
<i>Oignons</i>	+	+	Compétitive
<i>Poivre</i>	-	-	Non compétitive
<i>Arachides</i>	+	-	Non Compétitive
<i>Tomates</i>	-	-	Non Compétitive
<i>Pommes de terre</i>	+	-	Non Compétitive
<i>Riz</i>	-	-	Non Compétitive
<i>Souchet</i>	+	-	Non Compétitive
<i>Manioc</i>	+	-	Non Compétitive
<i>Sésame</i>	+	-	Non Compétitive
<i>Moringa</i>	+	-	Non Compétitive

Sources de données : CAPEG à partir des données de la production (2003-2014), INS

## 2. Les principales contraintes à la compétitivité du secteur agropastoral

**Les informations tirées de la revue de la littérature et le traitement de données collectées ont permis d'identifier des contraintes traversables pour les filières agricoles étudiées.** Il s'agit principalement de: l'accès limité au crédit, le faible encadrement technique, l'accès limité aux semences améliorées, l'accès limité à l'engrais, le sous équipement en matériel agricole et le problème de commercialisation.

### 2.1 L'encadrement technique des producteurs

**Le faible encadrement technique constitue une entrave à la compétitivité des filières**

**agricoles.** Les producteurs du secteur, notamment en milieu rural, sont insuffisamment encadrés dans un contexte où la science et les connaissances en matière de pratique agricole évoluent. Le faible accompagnement technique des producteurs ne permet pas une pratique efficiente en matière d'utilisation d'intrants et matériels en vue d'obtenir les meilleurs rendements dans le respect des différentes normes et réglementations.

**L'encadrement technique des producteurs du secteur agropastoral est contraint par le nombre limité des agents et le faible maillage territorial.** Les cadres qui assurent l'accompagnement au niveau des communes représentent 24% des cadres du secteur pour plus de 12.000 villages agricoles au Niger, soit un taux de couverture théorique

d'un agent pour 35 villages. La norme recommandée par la FAO est de 1 agent d'encadrement pour 10 villages. En plus, la faible qualité des ressources humaines et l'insuffisance des moyens logistiques (véhicule de déplacement, carburant, ordinateur, connexion internet etc.) sont également considérées comme des obstacles à l'efficacité de l'encadrement des producteurs.

**Le renforcement d'encadrement technique des producteurs suppose un meilleur maillage et ressources humaines de qualité.**

S'agissant de l'amélioration du maillage des agents techniques, il est nécessaire de procéder à un redéploiement des cadres des administrations centrales vers le terrain et de procéder à un recrutement pour combler le gap en matière de ressources humaines. Il s'agira également d'assurer la formation continue des agents d'encadrements et de mettre à leur disposition les moyens logistiques suffisants pour leur fonctionnement. A ce niveau, l'Etat doit mettre en place des mesures incitatives pour encourager une présence permanente des agents d'encadrement auprès des producteurs et stimuler l'utilisation de ces services par les agriculteurs.

## 2.2 L'accès au crédit

**Le caractère peu développé du dispositif des financements et sa faible exploitation constituent une entrave à la compétitivité du secteur agricole.** Les institutions de financements surtout celles de micro-finance sont quasi inexistantes dans certaines zones de production et ce, malgré la création de la Banque Agricole en 2011. En plus, la non-opérationnalisation des différents mécanismes prévus par l'Etat dont entre autres : (i) le Fonds de garantie pour les productions végétales et animales, (ii) le Fonds de prévoyance et d'atténuation des calamités agro-sylvo-pastorales et (iii) le Fonds de bonification des intérêts sur les crédits accordés aux producteurs agro-sylvo-pastoraux, limite de plus l'accès au crédit.

Ensuite, la non effectivité de la mise en place du Fonds pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnel (FISAN), pour faciliter l'accès des producteurs au financement agricole, constitue un obstacle supplémentaire. En outre, les pesanteurs socio-culturels freinent les opérateurs de faire recours aux opportunités offertes en termes de financement. En effet, beaucoup d'acteurs sont réticents aux crédits bancaires à cause de l'intérêt usurier.

**La finance islamique et le warrantage peuvent constituer des alternatives pour accroître l'accès aux financements des opérateurs du secteur agropastoral.**

La finance islamique est perçue comme un moyen pour pallier à la réticence des producteurs à contracter des crédits bancaires. S'agissant du warrantage, il offre une autre possibilité au producteur d'avoir accès au crédit bancaire en contrepartie de sa production comme garantie. En ce sens l'OPVN qui effectue des achats locaux, pour faciliter l'accès au financement en ce qui concerne les cultures irriguées et pluviales, pourrait être mis à contribution pour développer la pratique du warrantage.

## 2.3 L'accès aux semences améliorées

**Le problème de disponibilité et d'accessibilité aux semences améliorées est un handicap à la compétitivité du secteur agropastoral.**

Les statistiques montrent que la disponibilité des semences améliorées certifiées ne permet de couvrir qu'environ 2% des superficies emblavées pour la plupart des cultures sauf pour la pomme de terre où le taux de couverture est de 35%. En plus de la disponibilité, le problème d'accessibilité est un autre facteur qui entrave le recours aux semences améliorées. En effet, du fait de leur coût de production élevé, le prix des semences est supérieur au prix des grains vendus sur le marché. D'ailleurs, la plupart des multiplicateurs de semences ne comptent pas sur les ventes directes pour écouler leur production, mais plutôt sur des partenariats comme l'Etat ou certaines ONG pour mettre

les semences à la disposition des agriculteurs. A titre illustratif, selon les informations collectées auprès des grands producteurs de semences améliorées de Niébé à Zinder, seulement 25% des achats ont été effectués au comptant, plus de 47% ont été acquises à crédit et 27% sous forme de dons à travers les chefs coutumiers ou les autorités administratives.

**Dans un pays comme le Niger, marqué par des pluviométries insuffisantes et irrégulières, des sols de plus en plus pauvres et une demande croissante en produits agricoles, les semences améliorées pourraient constituer un palliatif.** En effet, il convient de rappeler que les semences améliorées ont joué un rôle important dans la révolution verte avec l'introduction de variétés de riz et de blé à haut potentiel de rendement<sup>13</sup>. C'est dans ce sens que les grandes institutions comme la FAO préconisent l'utilisation des semences améliorées du fait que ces dernières offrent plus d'avantage comparativement aux semences traditionnelles. Parmi ces avantages, on peut citer notamment le potentiel de rendement élevé, la résistance aux rigueurs environnementales et climatiques.

**L'amélioration de l'accessibilité aux semences améliorées passe par des mesures visant à réduire leurs coûts de production et à promouvoir leur utilisation par les agriculteurs.** En effet, les tentatives d'achat et de mise à disposition par l'Etat et les ONG ont montré leur limite. Il est alors nécessaire de penser à mettre un dispositif permettant de réduire les coûts de production des semences améliorées par la subvention des produits phytosanitaires et des engrais utilisés par les semenciers, ce qui entraînera une baisse des prix de vente. L'achat et la revente des semences améliorées à prix modérés sont une autre alternative moins coûteuse pour l'Etat qu'il est possible d'explorer. D'autre part, il est impératif de stimuler la demande en semences améliorées en la reliant aux subventions d'engrais. En effet, la subvention d'un engrais utilisé sur des champs emblavés

en semences non améliorées est un manque à gagner qu'il faudrait corriger. L'utilisation d'engrais avec des semences traditionnelles ne donne pas de rendements conséquents puisque les capacités productives du sol sont inhibées par le faible potentiel de la semence. Cela stimulerait les achats des semences améliorées par les producteurs dans l'escompte de bénéficier de la subvention pour l'engrais.

## 2.4 L'offre en engrais

**L'offre d'engrais, en termes de qualité, du prix et d'utilisation adéquate, est insatisfaisante.** S'agissant du prix<sup>14</sup> de l'engrais jusqu'en 2018, il est relativement plus élevé au Niger comparativement aux autres pays de la sous-région. En effet, le prix de la tonne d'engrais au Niger était de 270.000, contre 240.000 francs au Burkina Faso et au Nigeria. Au niveau des producteurs, l'engrais était subventionné à 50% par l'Etat et les prix du sac de 50 kg étaient théoriquement de 13.500 francs au niveau des boutiques de la CAIMA, mais varient jusqu'à 15.000 voire 16.000 francs au niveau des boutiques privées dans certaines localités. Ce prix restait encore élevé pour les producteurs qui de plus, ne trouvent pas l'engrais en tout lieu et au moment opportun. Quant à la qualité de l'engrais commercialisé, il n'est garanti que pour l'engrais de la CAIMA. Selon une étude IFDC sur la qualité de l'engrais dans la zone CEDEAO, les engrais NPK présentent des niveaux de déficiences en éléments nutritifs non conformes aux limites de tolérance adoptées par la CEDEAO. D'ailleurs, les agriculteurs eux-mêmes ont relevé ce problème de qualité surtout pour les engrais qui viennent du Nigéria et qui sont très présents dans les localités frontalières avec le Nigéria. S'agissant de l'utilisation adéquate, il faut savoir que seulement 3 types d'engrais sont disponibles au Niger : l'urée (46 : 0 : 0), le DAP (18 : 18 : 10) et le NPK (15 : 15 : 15). En l'absence d'une carte de fertilité des sols pour le pays, ces engrais sont utilisés partout et pour toutes les cultures.

<sup>13</sup>Michael Turner, les semences, Éditions Quœ, CTA, Presses agronomiques de Gembloux.

<sup>14</sup> Il s'agit du prix de l'Urée.

**Du fait de l'offre d'engrais très limitée, son utilisation est faible au Niger.** En effet, la moyenne en termes d'utilisation d'engrais est de 3kg/ha contre 12kg/ha en Afrique<sup>15</sup>. Cependant, pour les cultures comme le souchet, le sésame et la pomme de terre l'utilisation de l'engrais est très répandue, parfois excessive : 100kg/ha pour le souchet et le sésame et 150 kg/ha pour la pomme de terre. Le Niger est loin des objectifs fixés par la déclaration d'Abuja sur les engrais qui « prévoyait d'augmenter le taux d'utilisation des engrais en Afrique d'une moyenne de 8 kg/ha à une moyenne d'au moins 50 kg/ha d'ici 2015 ».

## 2.5 Problème de la mécanisation

### **Le problème de la mécanisation du secteur agricole freine le développement des filières.**

Le secteur agricole est dominé par des petites exploitations utilisant peu des matériels et équipements modernes. Cette faible mécanisation ne facilite pas le travail dans une optique de compenser le déficit en main d'œuvre, ne permet pas d'intensifier et de diversifier les activités agricoles et de réduire les effets néfastes des aléas climatiques. Cela explique en partie la faible productivité du secteur agricole.

### **Le problème de la disponibilité et de l'accessibilité aux matériels et équipements explique la faible mécanisation des exploitations agricoles.**

S'agissant de la disponibilité, l'offre en matériels agricoles est insuffisante à cause des difficultés que rencontrent les unités de fabrication des matériels agricoles. Cette situation s'explique par la faiblesse de la demande qui oblige ces unités à ne produire que sur commande. Le retrait de l'Etat en termes des soutiens ou de commande envers ces unités a considérablement contribué au ralentissement des activités de celles-ci. En ce

qui concerne l'accès aux matériels agricoles, il est entravé notamment par la faiblesse des marges bénéficiaires des exploitations qui ne permet pas de constituer une épargne en vue d'investir dans l'acquisition des matériels et d'équipement agricoles. De plus, la majeure partie des matériels agricoles sont importés à des coûts jugés élevés par les producteurs. En outre, l'absence des grands producteurs dans le secteur agricole constitue une limite à la mécanisation. Par ailleurs, Il convient de souligner le faible niveau des producteurs qui ne leur permet pas un usage efficient de matériel et équipement modernes.

### **L'exploitation des potentiels locaux pourrait contribuer à développer l'offre en matériels et équipements agricoles.**

En effet, le Niger dispose de potentialité de fabrication de matériel agricoles qui datent de 1979 avec notamment des ateliers semi-étatiques qui sont l'AFMA, la C/DERMA, l'UCOMAS, l'ACREMA. A cela s'ajoutent les ateliers de fabrication privés de matériels aratoires notamment au marché de Katako à Niamey et de Kaadro à Maradi. Nos visites dans ces ateliers de fabrication ont montré la disponibilité de matériels adaptés à la configuration des exploitations agricoles au Niger notamment les motoculteurs, les broyeurs, les charrues, les semoirs etc.

### **L'amélioration de l'accessibilité aux matériels agricoles produits par les unités de fabrication locale passe par l'allègement des coûts de leur fonctionnement.**

Il s'agit entre autres de faciliter l'importation des matières premières qui entrent dans la fabrication du matériel agricole. De plus, l'octroi d'une part de marché public en matériel et équipement agricoles aux unités de fabrication locale pourrait contribuer à développer leurs activités tout en bénéficiant de l'avantage de la production de masse.

<sup>15</sup> Plan de réforme du secteur des engrais au Niger, adopté par le Conseil de Cabinet du Gouvernement du Niger tenu le 10 Janvier 2018.

## 2.6 Interprofessions agricoles

**La faible structuration des filières contribue aux problèmes de compétitivité du secteur agricole.** En effet, la structuration des filières agricoles est peu développée au Niger, seulement 3 filières sont organisées en interprofessions. Il s'agit des filières oignon, bétail viande cuirs et peaux et niébé. Ces dernières sont organisées en collèges par profession depuis le niveau communal jusqu'au niveau central, mais leur fonctionnement reste encore défaillant. Le dysfonctionnement est expliqué par l'irrégularité de réunions des instances et le problème de représentativité (pour certaines filières des acteurs clés sont exclus). La faible organisation des filières en interprofession ne permet pas entre autres de : (i) créer une synergie entre les acteurs ; (ii) une meilleure connaissance du marché ; (iii) adapter l'offre agricole à la demande.

**L'intervention de l'Etat est nécessaire pour faciliter l'organisation des filières agricoles en vue d'améliorer leur compétitivité.** Les interprofessions existantes notamment celles de l'oignon, du niébé et du bétail viande cuir et peaux doivent être redynamisées. Quant aux filières non encore organisées en interprofession, l'Etat doit créer un cadre incitateur qui poussera les acteurs à s'organiser. L'accent doit être mis sur la sensibilisation des différents acteurs sur les avantages qu'offre l'inter-professionnalisation. En effet, plusieurs acteurs rencontrés sur le terrain ne sont pas avisés de l'importance capitale des interprofessions.

## 2.7 Commercialisation

**La commercialisation des produits agricoles est entravée en partie par un nombre limité des comptoirs commerciaux, une faible segmentation de marché et une mauvaise présentation.** En effet, il existe peu des centres de collecte et des pistes de dessertes peu développées dans les zones des productions. Ceci ne permet pas une facilitation à l'écoulement des produits agricoles. Aussi, l'insuffisance des comptoirs commerciaux dans les grands bassins des productions ne permet pas au producteur de tirer le maximum de bénéfice de sa production mais aussi d'éviter des pertes dues à la mévente et à la périssabilité. Malgré, l'existence de quelques conventions d'achat aux producteurs pour des produits comme l'arachide (STA, certains groupements féminins à Maradi) et le souchet (CCNI). La commercialisation des produits agricoles reste encore à améliorer du fait du caractère éparpillé de la production et des circuits de collecte inappropriée. En effet, l'offre réelle n'est pas facile à déterminer, il en est de même pour la demande. Ce qui constitue des contraintes sur le bon fonctionnement du marché. En outre, le problème de tri, de traçabilité et de la présentation des produits agricoles constituent une entrave à la commercialisation. Cela explique en partie la faible compétitivité des produits sur le marché international.

## IV - RESULTATS DE L'ANALYSE DE LA COMPETITIVITE PAR PRODUIT

### 1. Arachide

#### 1.1 Généralités

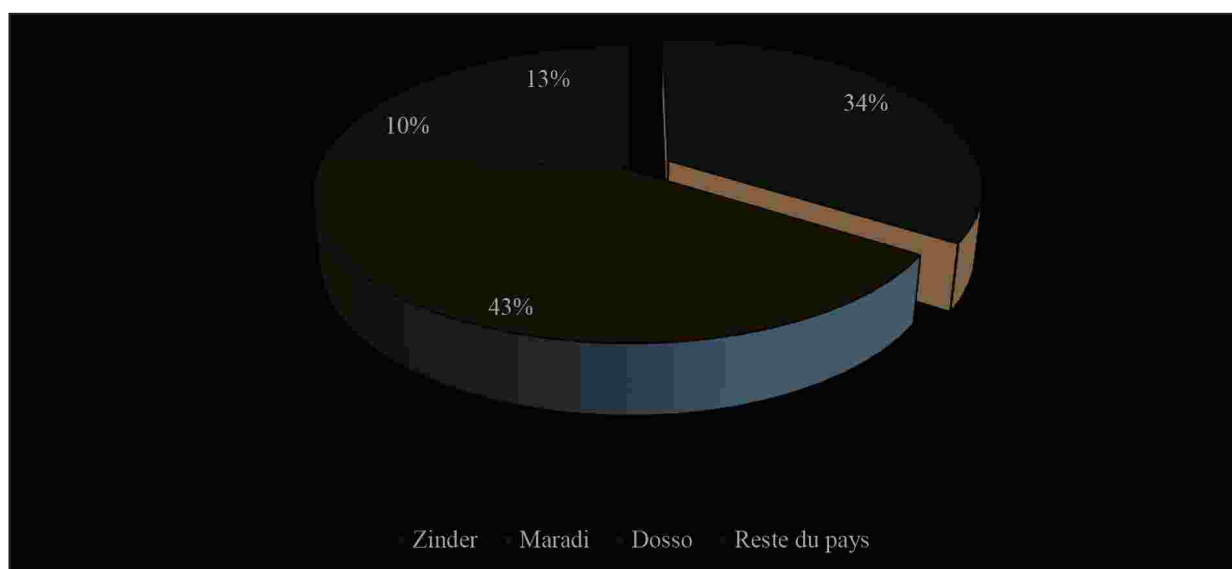
**L'arachide « *Arachis hypogaea* » est une légumineuse tropicale consommée en Afrique, en Asie et en Amérique.** Sa culture est largement répandue en Afrique avec comme grands producteurs le Nigeria, le Soudan et le Sénégal. C'est un produit riche en lipides, en glucides et en protéines. Cette culture est produite préférentiellement sur des sols bien drainés du type sablo-limoneux. Elle ne tolère pas des sols peu profonds et exposés à l'érosion et est sensible à la salinité, peu sensible aux sols alcalins, mais préfère les sols avec un pH voisin de la neutralité.

**L'arachide est produite partout au Niger avec Maradi comme région phare de production.** Elle est principalement produite dans 3 régions qui représentent plus de 87% de la production nationale entre 2005 et 2019 (Cf.

Graphique 5). Il s'agit de Maradi, Zinder et Dosso avec respectivement des productions annuelles moyennes<sup>16</sup> de 135 328 tonnes, 107 214 tonnes et 33 870 tonnes.



**Graphique 5 :** Répartition de la production moyenne d'arachide dans les différentes régions du Niger.

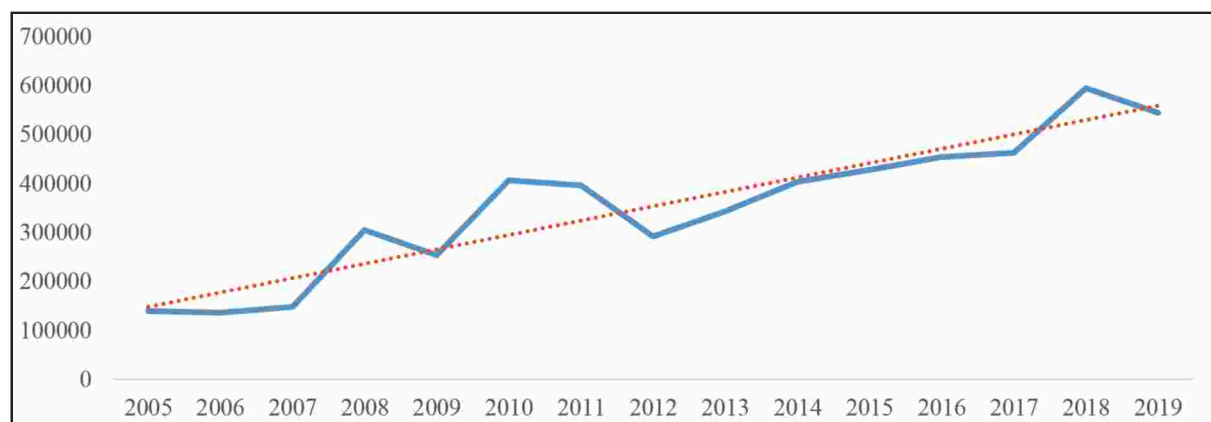


Source de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

<sup>16</sup>CAPEG à partir des données de la production (2003-2014), INS

**La production d'arachide s'est accrue sur les 15 dernières années.** En effet, la production d'arachide a triplé au cours des 15 dernières années (Cf. Graphique 6), passant de 139 100 tonnes en 2010 à 543 949 tonnes en 2019.

**Graphique 6 :** Evolution de la production d'arachide du Niger 2005-2019



Source de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

**Les principaux acteurs de la filière sont les producteurs, les commerçants et les transformateurs.** En effet, dans les régions de Maradi et Zinder, la filière arachide fait intervenir : les producteurs, les collecteurs appelés «Dillali ou In Katcharé», les semi-grossistes, les grossistes, les grossistes exportateurs, les transformateurs et les détaillants. Le segment production est porté essentiellement par de petits producteurs ayant de petites superficies. Il existe plusieurs schémas d'approvisionnement. Les collecteurs sont situés généralement dans les villages. Ils collectent l'arachide aux champs ou dans les marchés ruraux et l'acheminent vers les marchés au niveau des départements ou des chefs-lieux des régions. La collecte est destinée soit aux semi-grossistes soit aux grossistes. Les semi-grossistes et grossistes achètent de grandes quantités en période de récolte qu'ils stockent dans des magasins et les écoulent progressivement tout au long de l'année sur le marché local ou au Nigeria où ils exportent leur production. Le circuit de commercialisation est différent à Dosso. Particulièrement à Tanda, ce sont les commerçants grossistes eux-mêmes qui viennent acheter l'arachide directement auprès des

producteurs sans passer par les intermédiaires. Le segment transformation est essentiellement constitué d'unités de transformation artisanales (essentiellement des femmes) et de deux unités de transformation industrielles à savoir la STA et OLGA Oil.

**Le Niger dispose des variétés d'arachides améliorées productives et adaptées aux différents usages.** Il s'agit notamment des variétés améliorées EL Dakar, la 55-437, SAMNUT-24, ICIAR et JL24 avec des rendements pouvant atteindre 800 kg/ha. La production d'arachide s'effectue sur des sols sableux pendant la saison d'hivernage généralement en association avec d'autres cultures céréalières et légumineuses. L'arachide produite est destinée à la consommation locale (arachide de bouche et transformation) et à l'exportation. S'agissant de la transformation, les principaux produits sont l'huile, la pâte d'arachide et le tourteau.

**Selon les informations collectées, au niveau de la transformation artisanale et semi-artisanale, la pâte d'arachide serait le produit**



**le plus rentable avec l'obtention d'un bénéfice de 1,7 francs pour 1 franc CFA investit.** L'huile issue de la transformation artisanale serait le produit le moins rentable avec un bénéfice net de 0,07 franc pour chaque franc investit. C'est le tourteau, sous-produit dérivé, qui permet de rentabiliser la production d'huile en permettant de dégager un bénéfice net de 0,6 francs pour chaque franc investit soit une contribution à hauteur de 87% dans la marge.

### 3.2 Analyse de la compétitivité

#### • Sur le marché national

**L'arachide est compétitive sur le marché national.** En effet, le taux de pénétration des importations (TPM=0) est quasi nul, révélant que la demande nationale est essentiellement couverte par l'offre domestique. La compétitivité sur le marché national constitue un atout pour organiser la conquête du marché extérieur.

**La compétitivité de l'arachide sur le marché national repose essentiellement sur la qualité perçue par rapport aux besoins de la demande.** En effet, les transformateurs rencontrés préfèrent l'arachide locale comme matière première et c'est également le cas des unités industrielles notamment la STA. Cette préférence serait liée selon certains acteurs à la teneur en l'huile élevée et à la bonne saveur de l'arachide produite localement.

**Toutefois, le mélange de plusieurs variétés à la collecte affecte la qualité du produit.** En

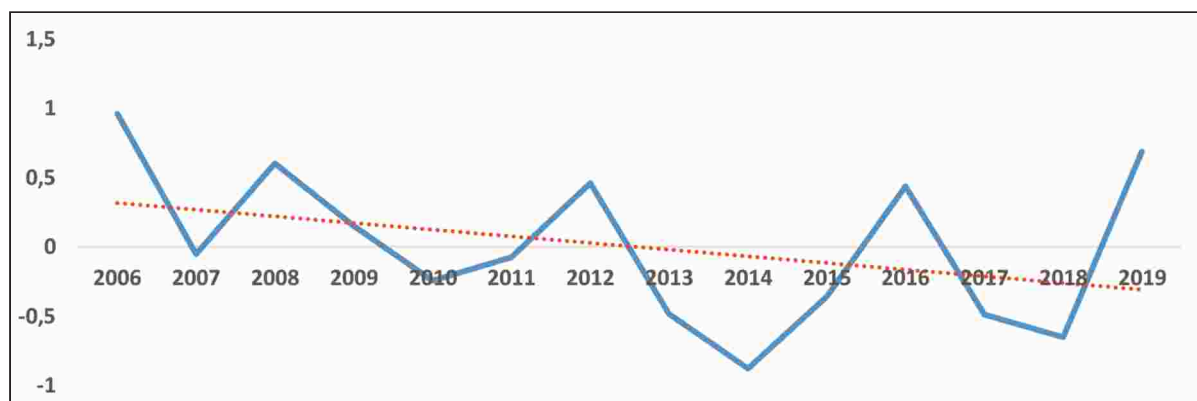
effet, la production est collectée par petite quantité auprès de plusieurs producteurs, ce qui explique l'arrivée sur le marché d'un produit hétérogène. Le produit vendu n'est pas trié selon une variété précise, pour un usage spécifique. Les transformateurs exigeants en matière de qualité sont contraints de mettre en place leur propre réseau d'approvisionnement de variétés. Cela pourrait entraîner une préférence pour le produit importé qui est déjà présent sur le marché national.

#### • La compétitivité sur le marché extérieur

**L'arachide n'est pas compétitive à l'échelle régionale et continentale.** Au plan régional, le marché est dominé par les grands producteurs tels que le Sénégal et le Nigeria qui offrent des quantités importantes grâce à des rendements élevés. Le Niger ne représente qu'environ 0,35% de parts de marché à l'exportation de l'Afrique de l'Ouest et 0,59% des exportations du leader du marché (Sénégal).

**De même, le pays est peu spécialisé dans la production de l'arachide.** Le Niger a un coefficient de spécialisation 0,18 proche de 0 impliquant une faible spécialisation (plus fine ou spécialisation intra branche), comparativement au Sénégal qui a un coefficient de spécialisation proche de 1 traduisant une forte spécialisation. Le graphique ci-dessous montre une tendance baissière des coefficients de spécialisation sur les 14 dernières années. Cette situation peut être expliquée par l'accroissement des importations d'arachide.

**Graphique 7** : Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière arachide 2006-2019.



Source de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

### 3.3 Analyse des contraintes à la compétitivité.

#### 3.3.1 Au niveau de la production

##### **Des rendements faibles comparativement aux pays compétiteurs**

**Bien que les rendements aient connu un accroissement sur les quinze dernières années, leurs niveaux sont non seulement inférieurs au rendement potentiel et aussi en deçà de ceux des principaux pays producteurs de la sous-région.** Les rendements moyens ont varié de 450,4 kg/ha en 2005 à 604,72 kg/ha en 2019. Cependant,

ces rendements restent très bas par rapport au rendement potentiel de l'arachide qui est de 2 tonnes/ha<sup>17</sup>. La comparaison avec les principaux pays producteurs de l'Afrique de l'Ouest montre que le Niger présente un rendement relativement faible (Cf. Graphique 8). Cette faiblesse des rendements implique une faible productivité des facteurs de production et donc des coûts de production élevés. Les faibles rendements entravent l'accroissement des quantités produites et mises sur le marché, ce qui affecte la compétitivité. La faiblesse de la production ne permet pas de réaliser des économies d'échelles.

**Graphique 8** : Comparaison de rendement entre les principaux pays producteurs de l'arachide de la zone CEDEAO de 2014 à 2018 (en kg/ha).



Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO

<sup>17</sup> INRAN, 2020

### **Une production affectée par son caractère traditionnel**

**Plusieurs contraintes peuvent expliquer le faible niveau de rendement de l'arachide au Niger.** Il s'agit entre autres de : i) la baisse progressive de la fertilité des sols, ii) L'utilisation des variétés tardives locales dans le contexte de variabilité climatique et la recrudescence des maladies (causées par *Aspergillus niger*, *Sclerotium rolfsii*, *Macrophomina phaseolina*) et ravageurs (pucerons, cicadelles et acariens), iii) la faible capacité d'investissement, iv) l'absence de diversification des débouchés, et v) la faible rentabilité pour les producteurs.

**La baisse progressive de la fertilité des sols constitue l'un des principaux facteurs de la faiblesse de rendement de l'arachide au Niger.** En effet, la pression démographique entraîne une forte occupation des terres de culture ayant comme conséquences l'absence de jachère. A cela s'ajoute un manque d'amendement organique, notamment en biomasse. L'érosion hydrique et éolienne conjuguée à ces contraintes précitées provoque une destruction de la structure des sols, les rendant improductifs au fil des années.

**L'utilisation des variétés tardives locales dans le contexte de variabilité climatique et l'apparition de certaines maladies ont des conséquences majeures sur les rendements de l'arachide.** En effet, la réticence des producteurs et les coûts d'acquisition des semences améliorées sont les principales causes de la faible utilisation de ces variétés. L'utilisation des variétés tardives locales dans le contexte de variabilité climatique (saison pluvieuse courte ou étalée avec des poches de sécheresse) constitue le véritable échec de la production de l'arachide. Certaines variétés améliorées sont résistantes aux maladies cryptogamiques tandis que les variétés locales peinent beaucoup à produire en présence de ces pathologies. Ainsi, la recrudescence des maladies (causées par *Aspergillus niger*, *Sclerotium rolfsii*,

*Macrophomina phaseolina*) et celle des ravageurs (pucerons, cicadelles et acariens) provoquent des pertes de rendement inestimables.

**La faible utilisation des semences améliorées est due à l'inaccessibilité et aux coûts élevés des semences.** En effet, le segment de production de semences améliorées est dépendant de l'Etat et des ONG qui achètent et mettent les semences à la disposition des agriculteurs. Dès que l'appui de ces deux institutions s'arrête, le circuit s'effondre. Ayant un revenu faible, les producteurs, préfèrent utiliser les semences autoproduites puisque les semences améliorées coûtent relativement plus chères, 2.000francs CFA le kilogramme. D'après nos échanges avec les acteurs du segment de production de semences, ils ont de la peine à se maintenir sur le marché sans l'intervention de l'Etat ou des ONG.

### **Une production à petite échelle faiblement axée vers les marchés**

**La production à petite échelle et la faiblesse des relations entre le segment de la production et celui de la commercialisation pourraient expliquer la faiblesse des rendements.** Les acteurs de la production sont pour la plupart pauvres et les revenus tirés de la production sont utilisés pour la subsistance de leur ménage ce qui rend difficile les investissements pour l'achat d'intrants de qualité visant à améliorer les rendements (semences améliorées, les produits phytosanitaires...). S'agissant de relations stratégiques, il existe très peu de système de contrat entre les producteurs et les commerçants d'une part et les transformateurs d'autre part ce qui ne favorise pas une production de masse. A titre illustratif, OLGA Oil, la plus grande usine de transformation d'arachide est à l'arrêt pour insuffisance de matières premières pendant que dans d'autres localités comme Tanda, les producteurs ont du mal à écouler leur production.

### 3.3.2 Au niveau de la commercialisation

#### **Une faible diversification des débouchés et une faible rentabilité**

**Les difficultés d'écoulement ont un effet rétroactif négatif sur la production.** En effet, l'absence des débouchés autres que le Nigeria et les difficultés d'écoulement de l'arachide ne favorisent pas la production. L'arachide produite à Maradi et à Zinder est essentiellement exportée vers le Nigeria. Dans la région de Dosso, particulièrement à Tanda, les difficultés d'écoulement sont nombreuses.

**Egalement, la faible rentabilité de la culture de l'arachide<sup>18</sup> n'encourage pas sa production qui tend à être délaissée.** Pour 1 franc CFA dépensé dans la production, il se dégage un bénéfice net compris entre 0,016<sup>19</sup> et 0,42<sup>20</sup> francs CFA selon que l'arachide soit vendue en post-récolte ou en période de soudure et cela y compris la vente de résidus. Dans la pratique, pour faire face aux dépenses familiales et charges de production la majorité des producteurs vendent leur production à la récolte, ce qui entraîne une baisse des prix due à l'abondance de l'arachide sur le marché expliquant le faible bénéfice net (0,016). Une partie de la production est stockée et vendue pendant la période de soudure où le prix du sac peut aller jusqu'à 14.000 voire 18.000 francs expliquant le bénéfice net (0,42). Cela pourrait expliquer le constat de son délaissement au profit d'autres cultures comme le sésame surtout dans la région de Maradi.

**Le mode de collecte affecte la qualité de l'offre d'arachide et compromet l'accès à d'autres marchés rigoureux sur les normes.** La collecte est réalisée tout venant sans tenir compte des différentes variétés. En effet, dans les régions de Maradi et Zinder, la filière arachide fait intervenir : les producteurs, les collecteurs appelés « Dillali ou In Katcharé », les semi-grossistes, les grossistes, les grossistes exportateurs, les transformateurs et les détaillants. Il existe plusieurs schémas d'approvisionnement. Les collecteurs sont situés généralement dans les villages. Ils

collectent l'arachide aux champs ou dans les marchés ruraux sans tenir compte des variétés et l'acheminement vers les marchés au niveau des départements ou des chefs-lieux des régions sans aucun tri. Le produit obtenu n'est pas homogène en termes de variétés et sa traçabilité n'est pas connue, il n'est pas exportable en l'état vers des marchés où ses normes de qualité sont exigées.

#### **Des exportations affectées par le manque de capitaux et les fluctuations du taux de change**

**La faible capacité financière des commerçants et leur aversion pour le crédit bancaire constituent des contraintes pour l'accroissement des exportations.** Les grossistes sont confrontés à un problème de capital c'est pourquoi ils ne vendent pas directement sur le marché nigérian. C'est une catégorie d'acteurs qui pourraient avoir accès au crédit bancaire mais qui a une aversion pour celui-ci à cause de l'intérêt usurier. Les commerçants se contentent de fonds propre ou de prêts auprès de tiers. L'absence de recours à d'autres sources de financement notamment celle des prêts bancaires dans le circuit de commercialisation entrave son élargissement et le maintien essentiellement orienté vers le Nigeria. Cela favorise l'ingérence des importateurs du Nigeria, qui s'accaparent du segment en préfinançant la collecte de l'arachide et influencent ainsi les prix.

**Les exportateurs ont développé des stratégies pour faire face à la dépréciation du naira.** En effet, la dépréciation du naira pourrait entraîner une baisse des quantités exportées. Cependant, dans les localités de Zinder et Maradi, les opérateurs ont développé des stratégies pour anticiper les risques liés à ces fluctuations : beaucoup, disposent déjà de réserves de devises pour leurs activités d'exportation. De plus, lorsque l'arachide se retrouve déjà sur le marché nigérian au moment de la dépréciation, certains exportateurs achètent d'autres produits à bas prix au Nigeria pour compenser la perte du taux de change.

<sup>18</sup>Culture respectant l'itinéraire technique CRA de Zinder.

<sup>19</sup>Cf Annexe, Compte d'exploitation de l'arachide.

<sup>20</sup>Cf Annexe, Compte d'exploitation de l'arachide.

### **Des unités de transformations rentables mais peu compétitives**

**Selon les informations collectées, au niveau de la transformation artisanale et semi-artisanale, la pâte d'arachide serait le produit le plus rentable avec l'obtention d'un bénéfice de 1,7 francs pour franc CFA investit.**

L'huile issue de la transformation artisanale serait le produit le moins rentable avec un bénéfice net de 0,07 francs pour chaque franc investit. C'est le tourteau, sous-produit dérivé, qui permet de rentabiliser la production d'huile en permettant de dégager un bénéfice net de 0,6 francs pour chaque franc investit soit une contribution à hauteur de 87% dans la marge.

### **Plusieurs contraintes entravent la compétitivité des produits des unités de transformation artisanale de l'arachide.**

La transformation artisanale s'apparente à un moyen de subsistance pour les femmes qui l'exercent. En fait, les marges bénéficiaires dégagées ne permettent pas de couvrir les besoins de consommation du ménage et de réinvestir dans l'accroissement des capacités de production. Par ailleurs, ces unités de transformation artisanale ont des difficultés d'accès aux financements auprès des institutions de crédit. Aux contraintes de financement, s'ajoute le défi lié à la conformité des emballages aux normes. Il s'agit notamment de l'absence des indications sur la composition chimique du produit, la date de péremption. En plus, les productrices rencontrées estiment que le coût des emballages attractifs est relativement élevé.

### **De même, les unités industrielles font face à des contraintes qui limitent leur compétitivité.**

En effet, les deux principales usines de transformation (OLGA Oil et STA Niger) étaient à l'arrêt au moment de la collecte des données du fait notamment des coûts des facteurs de production, des contraintes d'approvisionnement en matières premières, de la qualité de l'offre énergétique, de la forte concurrence des huiles de substitution

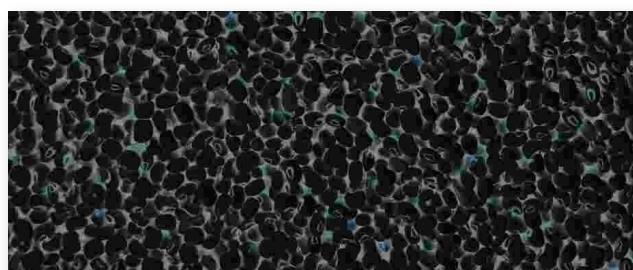
importées qui coûtent moins chères et de la fiscalité<sup>21</sup>. La concurrence joue en faveur de ces huiles importées grâce à leur prix nettement inférieur au prix de l'huile d'arachide (1500 FCFA pour un litre d'huile d'arachide contre 900 francs CFA pour les huiles importées).

## **2. Niébé**

### **2.1 Généralités**

**Le Niébé (*Vigna unguiculata* (L.) Walp.) est une légumineuse consommée surtout en Afrique, en Asie et en Amérique.**

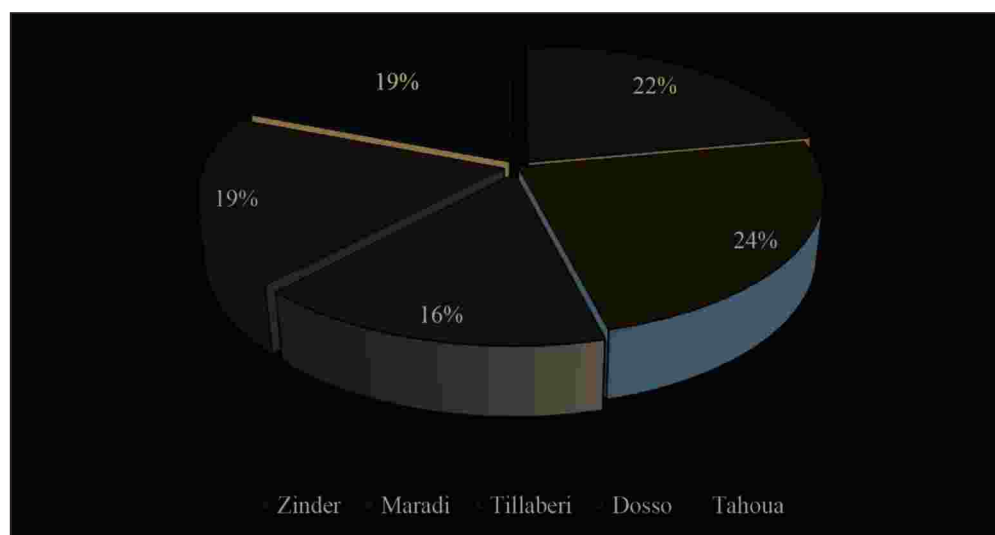
En Afrique occidentale elle est produite principalement dans le golfe de Guinée. Le Niger est le 2ème producteur en Afrique occidentale derrière le Nigeria. Le niébé est une culture de rente riche en protéine et largement répandue au Niger. Il est cultivé sur des sols sableux pauvres en matière organique, le plus souvent en association avec d'autres cultures (mil, sorgho, sésame, arachide). Ses besoins en eau, et son cycle de végétation court, en font une plante bien adaptée au climat aride des régions sahéniennes. Le niébé possède d'autres atouts notamment sa capacité à satisfaire ses besoins azotés à partir de l'azote de l'air et à enrichir les sols et la fourniture d'un fourrage de qualité à partir des fanes.



**Au Niger, le niébé est produit essentiellement dans 5 régions : Zinder, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Dosso.** Ces régions représentent plus de 98% de la production nationale (Cf. Graphique 9). Cette production moyenne en tonnes est répartie comme suit : Maradi (356714), Zinder (331097), Tahoua (292801), Dosso (292306) et Tillabéry (244975)<sup>22</sup>.

<sup>21</sup>Contraintes évoquées par les acteurs rencontrés sur le terrain.  
<sup>22</sup>2005-2019

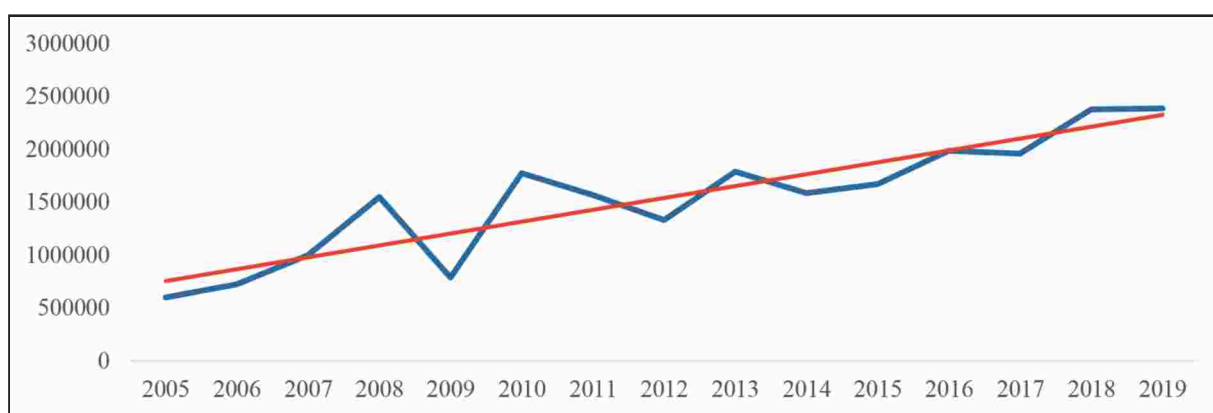
**Graphique 9** : Production annuelle moyenne du niébé par région du Niger.



Sources de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

**La production de niébé a triplé sur les quinze dernières années du fait de l'amélioration des rendements et de l'expansion des superficies cultivées.** En effet, cette production est passée de 600 500 tonnes en 2005 à 2 386 733 tonnes en 2019<sup>23</sup> (Cf. Graphique 10). Quant aux superficies emblavées, elles ont évolué de 3 449 504 ha en 2005 à 5 725 433 ha en 2019, soit une progression de 66% sur la même période.

**Graphique 10** : Evolution de la production annuelle moyenne de niébé du Niger 2005-2019..



Sources de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

<sup>23</sup>MAG/EL, Direction de Statistiques Agricoles

**La filière niébé est organisée en interprofession qui regroupe les différents collèges d'acteurs.** Elle fait intervenir : les producteurs, les collecteurs, les grossistes, les détaillants, les exportateurs et les transformateurs. De plus, le circuit de commercialisation fait intervenir les commerçants importateurs du Nigeria, appelés « Oga », qui font des commandes de quantités importantes de Niébé qu'ils préfinancent.

**Le Niger dispose de variétés améliorées qui répondent aux différents usages notamment la consommation et la transformation.** En effet, deux grands groupes de niébé sont produits au Niger : le niébé blanc et le niébé rouge. En 2017, 11 variétés améliorées de niébé étaient certifiées. Les variétés améliorées répandues sont notamment IT-90, KVX, TN5-78, TN3-78, TN121-80, IT-89 et Dan Hajia. Toutes ces variétés sont consommées localement et font l'objet de transformation et d'exportation. Les principaux produits issus de la transformation sont : la farine de danwaké, le couscous de niébé, le bérroua et les pâtes alimentaires. Parmi tous ces produits transformés, seule la farine de Dan Waké est certifiée par l'AVCN.

## 2.2 Analyse de la compétitivité

### • Sur le marché national

**Le niébé est compétitif sur le marché national.** En effet, la balance commerciale est excédentaire et le taux de pénétration des importations (TPM=0,23%) est proche de zéro, ce qui implique que la demande domestique est essentiellement couverte par la production nationale. Sur 100 kg de niébé vendu sur le marché, seulement 0,23 kg est importé.

**La compétitivité du niébé sur le marché national repose sur la qualité du produit.** En effet, selon les commerçants rencontrés les consommateurs ont une préférence pour le niébé local du fait de ses caractéristiques organoleptiques, nutritionnelles et esthétiques. Avec les quantités importantes récoltées, la production nationale de niébé est disponible toute l'année sur l'étendue du territoire.

### • La compétitivité sur le marché extérieur

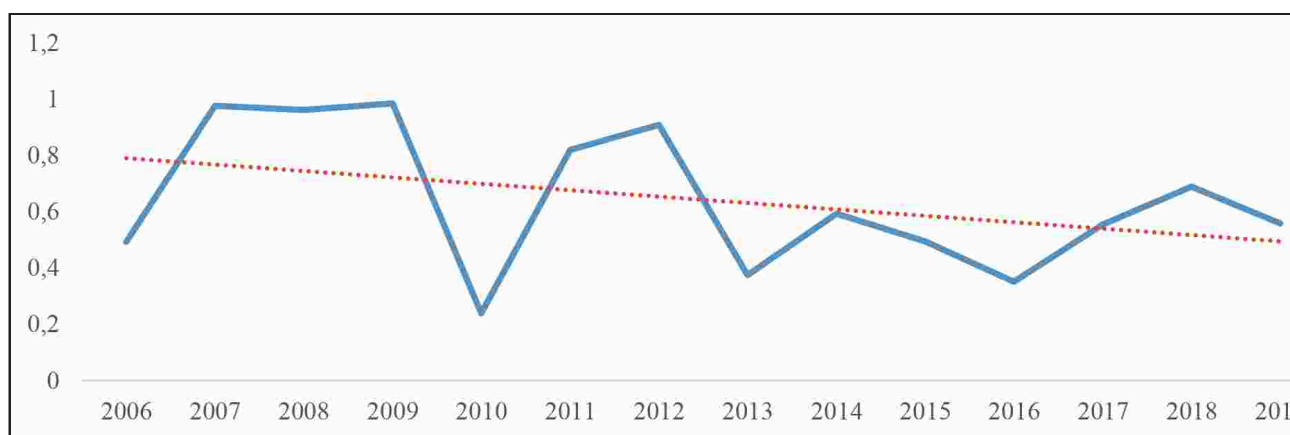
**La part du marché à l'exportation de niébé montre qu'il est compétitif sur le marché extérieur.** En effet, les exportations de niébé du Niger représentent 52 %<sup>24</sup> des exportations totales du produit en Afrique de l'Ouest. De plus, 60 %<sup>25</sup> de la demande à l'exportation proviennent du Nigeria.

**De même, le Niger s'est fortement spécialisé dans la production de niébé.** En effet, le coefficient de spécialisation (0,65) est proche de 1 (Cf. Graphique 11). Ce qui constitue un avantage comparatif pour la production de niébé. Toutefois, la tendance baissière du coefficient de spécialisation traduit un accroissement progressif des importations par rapport aux exportations. Il convient de rappeler le caractère informel des échanges commerciaux avec le principal pays destinataire (Nigeria) des exportations du Niébé nigérien. En effet, une partie importante des importations du niébé échappe au cordon douanier.

<sup>24</sup>FAOSTAT.

<sup>25</sup>FAOSTAT.

**Graphique 11** : Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière niébé de 2006 à 2019



Sources de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

## 2.3 Analyse des contraintes à la compétitivité

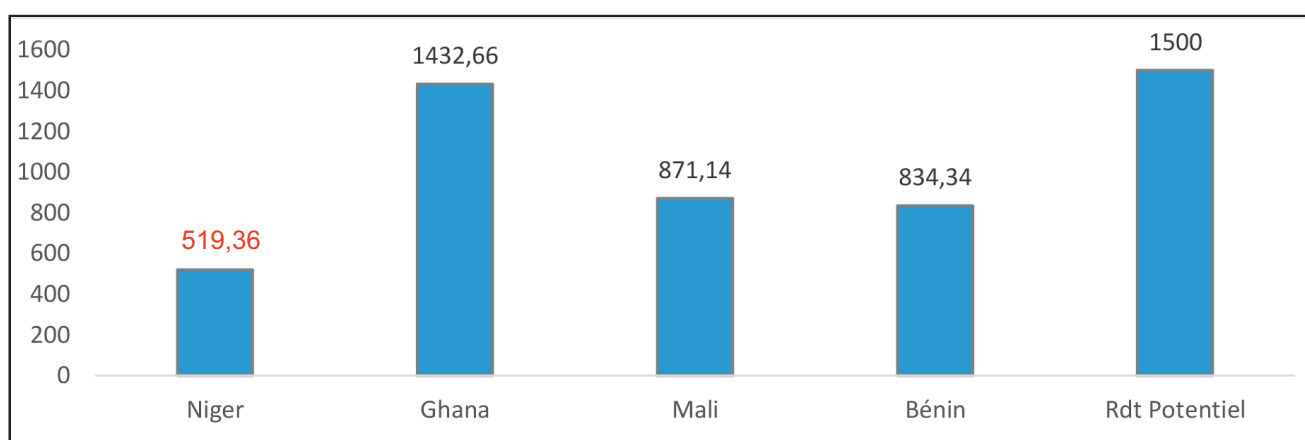
### 2.3.1 Au niveau de la production

#### **Des rendements faibles comparativement aux pays compétiteurs**

**Bien que les rendements affichent une tendance haussière sur les quinze dernières années, leur niveau est inférieur au rendement potentiel mais aussi à ceux des principaux pays producteurs de la sous-région.** En effet, le rendement connaît une amélioration progressive de 2005 à 2019, passant respectivement de 174 kg/ha à 416

kg/ha, soit une progression de 139,46% sur la période. Cependant, le rendement du niébé au Niger reste très loin de celui potentiel qui se chiffre à hauteur de 1,5 tonnes/ha. En outre, le Niger comparé aux principaux pays producteurs de la sous-région (CEDEAO), affiche un rendement relativement faible. Le graphique 12 présente la comparaison de rendements entre les principaux pays producteurs du niébé dans la zone CEDEAO. Cette faiblesse de rendement implique la faible productivité du niébé qui handicape la compétitivité du produit du fait de sa menace sur l'avantage comparatif.

**Graphique 12** : Rendements moyens des principaux producteurs du Niébé dans la zone CEDEAO de 2014 à 2018 (en kg/ha).



Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO



### **Une production affectée par son caractère traditionnel**

**La culture du niébé est réalisée de manière traditionnelle sur des petites superficies généralement en association avec d'autres cultures.** En effet, le niébé est généralement cultivé en période de pluie en association avec les céréales. L'utilisation des semences améliorées et des engrais n'est pas rependue. La culture est affectée par de nombreux ennemis<sup>26</sup> de cultures qui sont notamment les plantes parasitaires (*Striga gesneroides*), les pucerons, les punaises et les champignons. Certaines variétés améliorées sont résistantes aux maladies cryptogamiques mais leur utilisation est faible.

**La faible utilisation des semences améliorées et des engrais, du fait notamment de leur cherté, ne permet pas d'obtenir des rendements importants.** S'agissant des engrais, leur prix est élevé pour les petits producteurs qui (à défaut d'engrais) associent le niébé aux céréales pour obtenir des rendements plus élevés de céréales. De plus, les échanges avec les producteurs ont révélé que les engrais ne sont parfois pas disponibles au moment où ils sont censés être appliqués. Concernant les semences améliorées, leur faible utilisation serait due à l'inaccessibilité et aux coûts élevés. Ayant un revenu faible, les producteurs, préfèrent utiliser les semences autoproduites puisque les semences améliorées coûtent relativement plus chères. D'ailleurs, le segment de production de semences améliorées est dépendant de l'Etat et des ONG qui les achètent et mettent à la disposition des agriculteurs. D'après nos échanges avec les acteurs du segment de production de semences, ils ont de la peine à se maintenir sur le marché sans l'intervention de l'Etat ou des ONG. Dès que l'appui de ces deux institutions s'arrête, le circuit s'effondre.

### **Répartition très inéquitable des marges de profit**

**Les producteurs de niébé obtiennent très peu de profit de la commercialisation de leur niébé.** En effet, la culture du niébé est plus rentable lorsque le producteur a la capacité de le stocker pour le revendre en période de soudure puisque les prix du niébé sont très bas en période post-récolte du fait de l'abondance du produit sur le marché. En pratique, les paysans vendent une partie de la production juste en post récolte pour subvenir à leurs besoins puis stockent l'autre partie de la production qui est vendue pendant la période de soudure. La marge de profit la plus importante est détenue par les commerçants grossistes qui ont la capacité de stocker de grandes quantités de niébé pour le revendre en période de soudure où les prix peuvent doubler voire tripler.

**La faible rentabilité du niébé pour les producteurs ne leur permet pas de dégager suffisamment de marges de profit pour réinvestir et améliorer leur production.** En effet, pour 1 franc dépensé il se dégage un bénéfice de 0,77<sup>27</sup> francs lorsque le produit est vendu en post récolte y compris valorisation des résidus. Cette faible rentabilité ne permet pas aux producteurs de réaliser de marge bénéficiaire assez importante pour pouvoir réinvestir et accroître ses capacités de production. Le producteur aurait gagné 2,73 francs pour chaque franc dépensé si le niébé avait été stocké et revendu en période de soudure. La différence de profit est accaparée par les commerçants.

### **2.3.2 Au niveau de la commercialisation**

#### **Une filière confrontée à des difficultés d'écoulement**

**La faible diversification de débouchés pour le niébé entrave la compétitivité de la filière qui aujourd'hui connaît des difficultés d'écoulement.** En effet, 60% des exportations de niébé vont vers le Nigeria. Depuis 2018, ce

<sup>26</sup>Informations collectées auprès des agriculteurs dans les régions de production phare.

<sup>27</sup>Voir compte d'exploitation.

marché n'offre plus de prix rémunérateurs pour les exportateurs d'où la mévente du produit. Plusieurs grossistes exportateurs ont déclaré avoir du niébé stocké depuis 2018. A cela s'ajoute l'arrêt des achats par les organismes internationaux notamment le Programme Alimentaire Mondial (PAM). La filière connaît aujourd'hui d'énormes difficultés d'écoulement qui serait liées à la politique d'accroissement de la production de niébé au Nigeria et à l'arrêt des achats importants réalisés par les organismes internationaux notamment le PAM.

**Le faible accès des exportateurs aux financements et fluctuation de taux de change**

**La faible capacité financière des commerçants constitue une contrainte pour l'accroissement des exportations et leur diversification.** La plupart des grossistes sont confrontés à des capacités financières limitées ; c'est pourquoi ils ne vendent pas directement sur le marché nigérian. C'est une catégorie d'acteurs qui pourraient avoir accès au crédit bancaire mais qui ont une aversion pour celui-ci à cause de l'intérêt usurier et l'exigence des garanties par les institutions bancaires. Les commerçants se contentent de fonds propre ou de prêts auprès de tiers. L'absence de recours à d'autres sources de financement notamment celle des prêts bancaires dans le circuit de commercialisation entrave son élargissement et le maintien essentiellement orienté vers le Nigeria. Cela favorise l'ingérence des importateurs du Nigeria, qui s'accaparent du segment en préfinançant la collecte du niébé et influencent ainsi les prix.

**Les exportateurs ont développé des stratégies pour faire face à la dépréciation du naira.** En effet, la dépréciation du naira pourrait entraîner une baisse des quantités exportées. Cependant, dans les localités de Zinder et Maradi les exportateurs ont développé des stratégies pour anticiper les risques liés à ces fluctuations. Ces stratégies sont surtout basées sur la recherche permanente

d'information afin de prendre une décision d'exporter au bon moment. De plus, lorsque le niébé se retrouve déjà sur le marché nigérian au moment de la dépréciation, certains exportateurs achètent d'autres produits à bas prix au Nigeria pour compenser la perte du taux de change et d'autres attendent l'appréciation de la monnaie pour écouler leurs marchandises.

**Une transformation rentable mais peu compétitive**

**La transformation du niébé est une activité rentable en dépit du problème de mévente.**

A titre illustratif, une Tia de Niébé achetée à 1.000 FCFA permet d'obtenir 7 à 8 kg de pâte vendue à 1.000 FCFA l'unité à l'issue d'un processus de transformation ayant un coût de 2850 francs soit une marge brute de 4.150 francs hors main-d'œuvre. Bien que la demande en produits transformés de niébé soit importante, on note que cette dernière n'est pas satisfaite par les unités de transformations du fait notamment du mode de production (artisanal) à petite échelle.

**Le développement des produits issus de la transformation de niébé est entravé par le caractère artisanal ou semi-artisanal des unités.**

En effet, le maillon de transformation de niébé est dominé par des femmes organisées généralement en groupement et utilisant des techniques quasi traditionnelles. Les différentes étapes de transformation permettant d'obtenir la farine de Dan waké sont entre autres le tri, le désoufflage, le lavage, le séchage, le moulinage, tamisage et le conditionnement. Les produits se vendent généralement sur le marché local par le canal des foires, des boutiques et des alimentations. Quelques rares groupements possèdent leurs propres boutiques d'expositions. De même, les femmes participent souvent à des foires internationales leur permettant à ces occasions de vendre leurs produits. Pour l'instant les produits issus de la transformation ne sont pas directement concurrencés par les importations.

**Le mode de transformation de type artisanal ou semi-artisanal qui est dominant limite la compétitivité des produits.** Ce segment est particulièrement occupé par les femmes généralement organisées en groupements. Les différentes étapes de transformation sont entre autres le tri, le séchage, le pilage dans le mortier, le lavage, le moulinage, tamisage et le conditionnement. Les produits se vendent généralement sur le marché local par le canal des foires, des boutiques et des alimentations. Quelques rares groupements possèdent leurs propres boutiques d'expositions. Les produits issus des transformations sont rarement exportés. Ainsi, les femmes participent souvent à des foires internationales leur permettant à ces occasions de vendre leurs produits.

**La transformation du niébé est une activité rentable en dépit du problème de mévente.** A titre illustratif, une Tia de Niébé achetée à 1.000 FCFA permet d'obtenir 7 à 8 kg de pâte vendue à 1.000 FCFA l'unité à l'issue d'un processus de transformation ayant un coût de 2850 francs soit une marge brute de 4.150 francs hors main-d'œuvre. Bien que la demande en produits transformés de niébé soit importante, on note que cette dernière n'est pas satisfaite pour les unités de transformations. Les commerçantes de beignets de niébé préparent elles-mêmes leur farine au lieu d'acheter la farine prête à l'emploi. Cette mévente ainsi que la concurrence des produits de substitution notamment le couscous et le spaghetti

importés sont des contraintes pour le segment de transformation du niébé.

### 3. Sésame

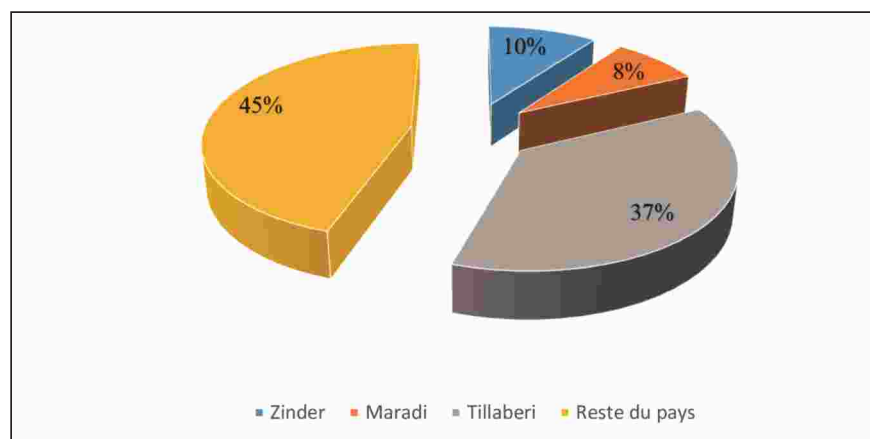
#### 3.1 Généralités

**Le sésame (Sesamun indicum L), est une plante oléagineuse de la famille des Pédialacées produite un peu partout dans le monde.** La production mondiale de sésame a connu une augmentation de plus de 50% depuis 2000. En Afrique, c'est le Nigeria qui est le plus grand producteur avec 550.000 tonnes en 2017. Les sols limoneux acides sont ceux qui conviennent le mieux à la culture du sésame, néanmoins les sols sableux ou sablo-limoneux et le sablo-argileux lui sont également favorables.



**Le sésame est produit un peu partout au Niger avec Zinder et Maradi comme zones phares de la production.** Ces deux régions représentaient 82% de la production

**Graphique 13 :** Répartition de la production annuelle moyenne de sésame au Niger par région.)

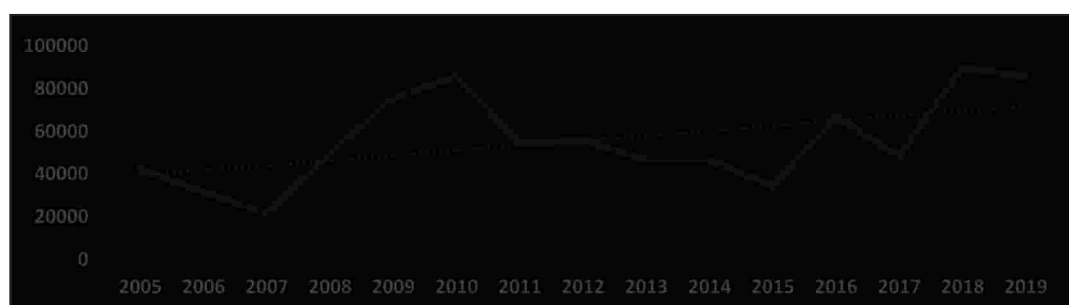


Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO

nationale entre 2005 et 2019 (Cf. Graphique 13). La production moyenne annuelle de Zinder est de 25 271 tonnes et celle de Maradi est de 20 683 tonnes sur la même période. Au Niger, le sésame est la deuxième culture oléagineuse en termes de superficies emblavées et de tonnage produit après l'arachide.

**La production de sésame a connu un accroissement de 131% sur les quinze dernières années du fait notamment de l'augmentation des superficies cultivées.** En effet, la production de sésame est passée de 42 198 tonnes en 2005 à 97 699 tonnes en 2019 (Cf. Graphique 14). Cet accroissement est essentiellement lié à l'augmentation des superficies emblavées qui ont triplé sur la même période passant de 62 335 hectares en 2005 à 209 234 hectares en 2019.

**Graphique 14 :** Evolution de la production annuelle de sésame au Niger 2005-2019).



Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO

**Les principaux acteurs de la filière sont : les producteurs, les intermédiaires, les semi-grossistes, les grossistes exportateurs, les courtiers et les commerçants importateurs (du Nigeria).** Les intermédiaires collectent la production directement auprès des producteurs ou sur les marchés ruraux. Ils cèdent les produits collectés aux semi-grossistes et grossistes qui vendent sur le marché national et exportent une partie dans la sous-région notamment vers le Nigeria et à l'international, vers l'Europe. Le circuit d'exportation est tiré par le système de commande extérieure préfinancée notamment du Nigeria, du Burkina Faso et de l'Espagne. A partir du Nigeria et du Burkina Faso le sésame nigérien serait réexporté sur d'autres marchés internationaux.

**Bien que le sésame blanc soit le plus apprécié, le sésame rouge est également produit au Niger.** En effet, le sésame blanc est le plus répandu puisqu'il est le plus recherché à cause de sa forte teneur en huile. Les variétés blanches sont utilisées dans les industries tandis que les variétés rouges sont

généralement préférées pour usage culinaire. Les producteurs rencontrés préfèrent deux variétés, le blanc du Soudan et la S42. Les variétés améliorées de sésame disponible selon l'annuaire national 2019 des semences certifiées sont au nombre de quatre : SN-103, SN-203, SN-303 et SN-403.

### 3.2 Analyse de la compétitivité

#### • Sur le marché national

**Le taux de pénétration des importations montre que le sésame est compétitif sur le marché intérieur.** En effet, il est de 1,48%, indiquant une faible importation du produit. Autrement dit, sur 100 kg de sésame vendu sur le marché, seulement 1,48 kg proviennent de l'extérieur. Ce qui montre que la demande locale est essentiellement couverte par la production domestique. De même, le sésame est une matière première industrielle qui fait l'objet d'une faible importation à cause de sa transformation très limitée au niveau national.

### La compétitivité du sésame sur le marché intérieur pourrait s'expliquer par la préférence des consommateurs pour les variétés locales.

Les acteurs rencontrés affirment leur préférence pour le sésame local à la fois pour la consommation et la transformation. Pour la cuisson, c'est le sésame rouge qui est le plus demandé pour sa faible teneur en huile et son goût. S'agissant de la transformation, c'est le sésame blanc qui est le plus recherché.

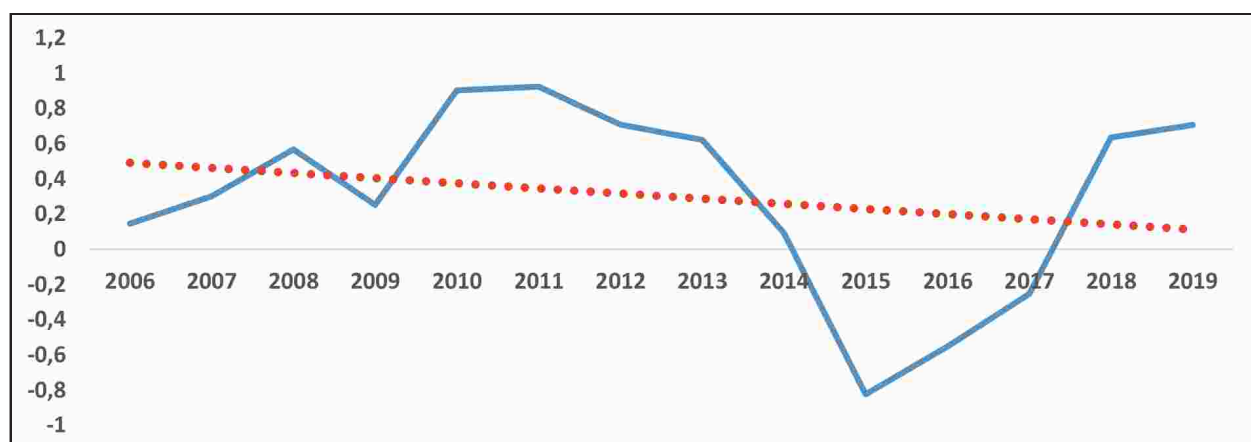
#### • Sur les marchés extérieurs

**La part de marché du Niger à l'exportation est faible.** Le Niger ne représente que 0,26% de parts de marché à l'exportation en Afrique

de l'Ouest. Les principales destinations des exportations de sésame sont le Nigeria et l'Espagne représentant respectivement 40% et 37%. En Afrique de l'Ouest, le marché est tiré par le Nigeria qui est le plus grand producteur et exportateur, représentant 52% des exportations totales de la zone.

**De plus, le coefficient de spécialisation montre que le pays est peu spécialisé dans la production du sésame.** Ce coefficient est en moyenne de 0,32 sur la période 2006-2019 (Cf. Graphique 15). De plus, le graphique ci-dessous montre une fluctuation du coefficient sur cette même période, ce qui s'explique par une instabilité des exportations.

**Graphique 15 :** Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière sésame 2006-2019.



Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO

### 3.3 Analyse des contraintes à la compétitivité

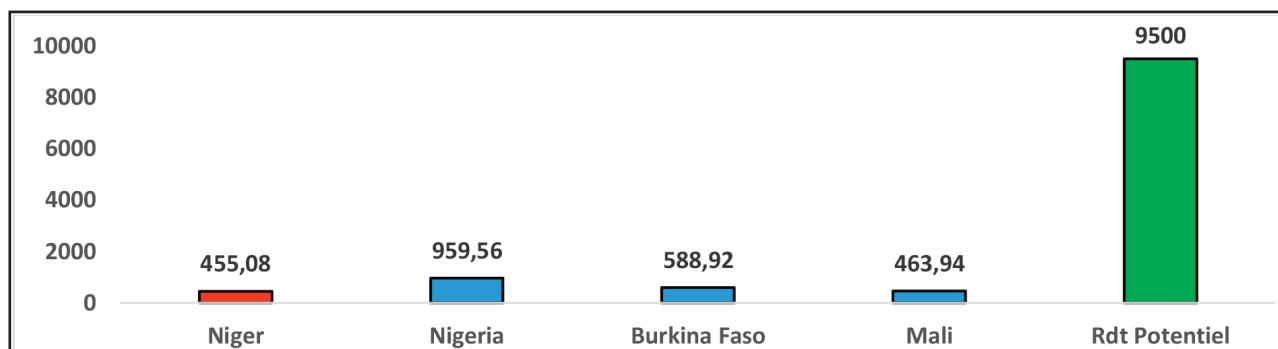
#### 3.3.1 Au niveau de la production

##### **Des rendements faibles par rapport aux pays compétiteurs**

**Les rendements de sésame sur les quinze dernières années n'ont pas beaucoup évolué et leurs niveaux sont inférieurs au rendement potentiel et à ceux des principaux pays producteurs de la sous-région.** En effet, les rendements ont connu un léger accroissement moyen annuel de 3,6% sur la

période 2005-2019. Le rendement du Niger reste toujours très inférieur au rendement potentiel qui est de 9,5 tonnes/ha. Egalement, le Niger affiche des rendements en sésame relativement faible par rapport à ceux des principaux pays producteurs de l'Afrique de l'Ouest. Le graphique ci-dessous présente la comparaison des rendements entre les principaux pays producteurs du sésame en Afrique de l'Ouest.

**Graphique 16** : la comparaison des rendements entre les principaux pays producteurs du sésame en Afrique de l'Ouest..



Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO

**Une production affectée par son caractère traditionnel**

**La culture du sésame est réalisée sur des petites exploitations et généralement en association avec d'autres cultures, ce qui ne permet pas de produire des quantités importantes.** En effet, la majeure partie des producteurs cultive le sésame sur des petites superficies en association avec des céréales ce qui ne permet pas de faire une production de masse. Les acteurs de la production sont pour la plupart pauvres et les revenus tirés de la production sont utilisés à d'autres fins notamment les cérémonies, les fonds de commerce et la subsistance du ménage. Cette situation rend difficile les investissements pour l'achat d'intrants de qualité visant à améliorer les rendements pour les prochaines saisons. Cependant, le constat fait sur le terrain montre que les producteurs ont tendance à se spécialiser dans la production de sésame du fait de sa rentabilité. En effet, le sésame serait le seul produit rentable même en période de post-récolte où il est abondant.

**Au-delà de l'étroitesse des superficies cultivées, la production de sésame est affectée par la faible utilisation de variétés améliorées et des fertilisants.** Cela s'explique par la cherté des semences améliorées et parfois la réticence des producteurs vis-à-vis des nouvelles variétés. Cette faible utilisation des semences améliorées ne permet pas

d'obtenir des rendements importants. Par ailleurs, la faible utilisation de fertilisant sur les parcelles de production du sésame aurait également des conséquences négatives sur les rendements.

**Le caractère traditionnel de la production ne permet pas de satisfaire la demande croissante de sésame.** En effet, la demande mondiale du sésame s'est accrue<sup>28</sup> passant de 650 000 tonnes à plus de 1 800 000 tonnes entre 2000 et 2015. La variété de sésame blanc du Niger est très appréciée et demandée sur le marché international. Cependant, les acteurs de la filière à Tillabéry et Maradi rapportent qu'ils reçoivent des demandes de sésame de la part des importateurs Européens sans pouvoir les satisfaire du fait de la faiblesse de la production.

**Une production rentable et de bonne qualité**

**Malgré les contraintes qui entravent l'essor de la filière sésame, c'est une culture rentable dont la qualité est reconnue.** En effet, les faibles coûts de production qui expliquent la rentabilité du sésame constituent des forces pour la filière. Les calculs établis dans le compte d'exploitation montrent que pour chaque franc dépensé, il se dégage un bénéfice de 1,95 francs CFA. Les échanges avec les producteurs dans les bassins de production, Maradi et Tillabéry, confirment que les dépenses en fertilisant et semences

<sup>28</sup>Selon le rapport de l'Étude sur les normes et standards dans la filière sésame, de l'USDA.

sont moindres : environ 2 sacs d'engrais et 3 kg de semence suffisent pour un hectare. En ce qui concerne les attaques, le sésame est moins exposé aux attaques d'insectes nuisibles, et ce du semis au stockage. De plus, le coût de la main d'œuvre est un peu élevé et les prix de vente sont élevés : 70.000 francs CFA le sac de 100 kg. De plus, la qualité du sésame d'origine nigérienne est reconnue dû fait de sa bonne capacité de conservation, de sa teneur en huile, de plus de 50%, et de son acidité inférieure à 2%<sup>29</sup>.

### 3.3.2 Au niveau de la commercialisation

#### ***La faible diversification des débouchés et le faible offensif commercial des acteurs***

**L'absence des exportateurs nigériens sur le marché international et leur méconnaissance des fluctuations de la demande internationale du sésame constituent des handicaps.** Depuis 2013, le Niger n'est plus sur le marché international du sésame avec l'arrêt des exportations vers l'Espagne. En effet, c'est à partir du Nigeria et du Burkina Faso que le sésame du Niger serait réexporté vers les marchés internationaux<sup>30</sup>. De plus, les acteurs de la commercialisation ne maîtrisent pas le cycle de la demande du sésame au niveau international. La demande internationale de sésame est forte en Octobre-Novembre en prélude aux fêtes de fin d'année où il entre dans la préparation des confiseries. Cette période correspondant à la post-récolte durant laquelle les producteurs stockent le sésame en attendant la soudure. Le faible offensif commercial des acteurs justifie qu'ils ne développent pas des relations stratégiques durables pour négocier et écouler leurs produits aux meilleurs prix durant cette période.

#### ***Le faible accès des exportateurs aux financements et fluctuation du taux de change***

**La faible capacité financière des commerçants constitue une contrainte pour l'essor des exportations du sésame.** La plupart

des grossistes sont confrontés à des capacités financières limitées ; c'est pourquoi ils ne vendent pas directement sur le marché nigérian. C'est une catégorie d'acteurs qui pourraient avoir accès au crédit bancaire mais qui ont une aversion pour celui-ci à cause de l'intérêt usurier et l'exigence des garanties des institutions bancaires. Les commerçants se contentent de fonds propre ou de prêts auprès de tiers. L'absence de recours à d'autres sources de financement notamment celle des prêts bancaires dans le circuit de commercialisation entrave son élargissement et le maintien essentiellement orienté vers le marché du Nigeria. Cela favorise l'ingérence des importateurs du Nigeria, qui s'accaparent du segment en préfinançant la collecte du sésame et influencent ainsi les prix.

**Pour s'adapter à la dépréciation du naira, les exportateurs ont développé des stratégies.** En effet, la dépréciation du naira pourrait entraîner une baisse des quantités exportées. Cependant, dans les localités de Zinder et Maradi les exportateurs ont développé des stratégies pour anticiper les risques liés à ces fluctuations. D'abord, il s'agit de la veille commerciale qui permet de connaître à tout moment le cours du naira et de prendre la décision d'exporter ou non. Si la marchandise se trouve déjà sur le marché Nigérian au moment d'une dépréciation du naira, soit le commerçant stocke le produit et attend que la monnaie s'apprécie pour écouler soit il l'écoule à perte et achète en retour des produits bon marché qu'il importe au Niger. D'autres commerçants réalisent des opérations de change pour gagner sur le taux de change et pallier les éventuelles hausses de taux.

#### ***Un maillon de transformation rentable mais artisanal***

**La promotion des produits issus de la transformation du sésame est entravée par le caractère artisanal des unités.** En effet, la transformation est de type artisanal ou semi-artisanal, réalisée généralement par les

<sup>29</sup>SOFRECO, diagnostic stratégique de filières agro industrielles - rapport Niger, Juillet 2002

<sup>30</sup>Informations collectées auprès des acteurs de la filière sur le terrain

femmes. Le processus de transformation se fait à la main. Les produits phares issus de la transformation du sésame sont le sésame sucré, le sésame salé et l'huile du sésame. Le maillon transformation est constitué de femmes qui sont généralement organisées en groupements, associations et Groupements d'Intérêts Economiques (GIE). Les produits se vendent généralement sur le marché local et aussi par le canal des foires nationales et internationales et des boutiques. Seule l'huile de sésame est exportée par des intermédiaires.

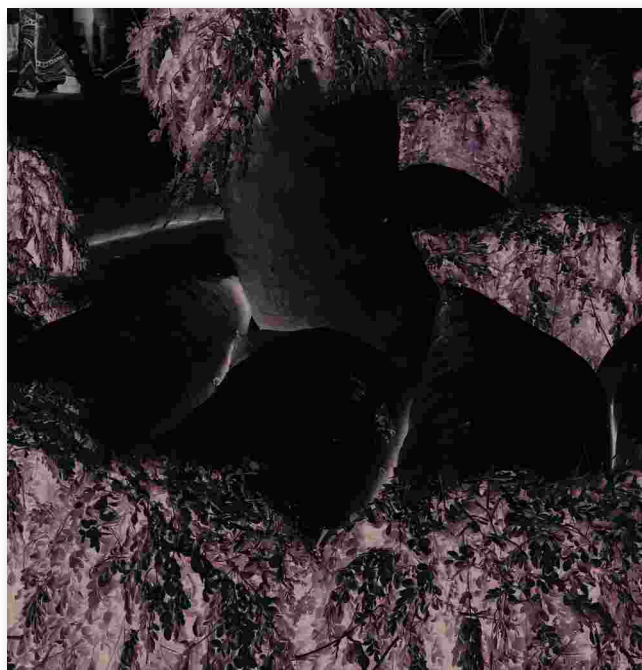
**La transformation du sésame est une activité très rentable et peu développée.**

A titre illustratif, une mesure (tia) de sésame achetée à 1500 FCFA permet d'obtenir 25 sachets du sésame sucré vendu à 200 francs CFA l'unité à l'issue d'un processus de transformation ayant un coût de 900 soit une marge brute nette de 2600 francs hors main-d'œuvre. Il faut noter que l'huile du sésame à une forte valeur marchande dont le prix du litre varie sur le marché entre 4000 à 5000 francs. Toutefois, la transformation est peu développée du fait de la faible demande. A titre illustratif, la demande pour l'huile est faible c'est pourquoi les transformatrices rencontrées ne produisent l'huile que sur commande. Le faible offensif commercial des acteurs justifie qu'ils ne développent pas des relations stratégiques durables pour négocier et écouler les produits transformés sur des marchés extérieurs.

## 4. Moringa

### 4.1 Généralités

**Le moringa est une plante de la famille des Moringaceae, cultivée un peu partout dans le monde et originaire d'Inde.** La production mondiale de moringa est estimée à 1,3 millions de tonnes par an avec l'Inde comme premier producteur mondial. Dans la sous-région le moringa est produit dans plusieurs pays notamment le Nigeria, le Burkina Faso, le Ghana, le Bénin, le Sénégal et le Cameroun.



**Au Niger, le moringa est cultivé partout avec Maradi et Niamey comme régions de production phares.**

En effet, les deux grands bassins de production sont Maradi (le long du Goulbi de Maradi) et Niamey (dans la vallée du fleuve Niger) où il est cultivé principalement en association avec les cultures maraîchères. Il n'existe pas de statistiques annuelles sur la production de moringa au Niger, cependant, on estime la superficie emblavée à 4.927 ha<sup>31</sup> et la production annuelle est estimée à 92.144,5<sup>32</sup> tonnes. Les variétés les plus répandues sont la variété locale, la PKM1 (hybride naturel) introduite par l'ICRISAT dans les années 2000.

**La chaîne de valeur du moringa est diversifiée et elle fait intervenir de nombreux acteurs.**

La chaîne de valeur du moringa commence par des feuilles fraîches jusqu'aux produits transformés notamment le moringa séché, le moringa précuit et séché, la poudre de moringa, les tisanes, l'huile, le savon, les gélules et les farines infantiles. Les principaux acteurs de la filière sont : les producteurs, les grossistes, les détaillants et les transformateurs. La filière est peu structurée puisque les acteurs ne sont pas spécialisés, un producteur peut être également commerçant et transformateur.

<sup>32</sup>Etude pour l'estimation de la production et de la commercialisation des feuilles de Moringa oleifera (INS, 2015).



## 4.2 Analyse de la compétitivité de la filière

Les données macroéconomiques, notamment celles sur les importations et les exportations de moringa, ne permettent pas d'apprécier la compétitivité de cette filière sur les marchés extérieurs. Toutefois, l'analyse des données microéconomiques sur la filière montre qu'elle est compétitive sur le marché national et qu'elle a des atouts qui pourraient lui permettre de concurrencer sur le marché régional et international.

### • La compétitivité hors prix du moringa sur le marché national

**Le moringa importé n'est pas en concurrence avec la production locale.** Bien qu'il n'y ait pas de statistiques consolidées sur les importations de moringa, certaines études<sup>33</sup> ont rapporté que le Niger importerait du moringa du Nigéria. Cependant, les échanges avec les acteurs de la filière dans les deux grands bassins de production ont montré que c'est la production locale qui couvre les besoins et que les importations viennent en second lieu. Les commerçants qui revendent ce moringa importé à Katakou ont rapporté qu'ils étaient confrontés à des méventes.

**La filière moringa « feuilles » présente une compétitivité hors prix sur le marché national.** On peut classer la demande nationale de moringa en deux types : la demande en feuilles fraîches dans les régions de Niamey, Tillabéry et Dosso et la demande en moringa précuit et séché dans les régions de Maradi, Tahoua et Zinder. En effet, pour les restaurateurs, les cérémonies et même pour la consommation domestique des ménages, c'est le moringa frais qui est demandé et la consommation de moringa séché vient en second plan. Du fait de la proximité des zones de production des centres de consommation de moringa frais, les producteurs arrivent à satisfaire la demande de moringa en feuilles fraîches. En effet, la cueillette est directement

acheminée vers les marchés urbains. La périssabilité du produit, fait que c'est essentiellement du moringa séché qui est importé du Nigeria or celui-ci ne répond pas à la demande sur le marché. De même, dans les régions de Tahoua et Maradi le moringa provenant de Jiratawa est perçu par les consommateurs comme de meilleure qualité. La production nationale orientée vers plusieurs variétés de moringa, permet de satisfaire la demande en termes de variété puisse que selon les usages, les consommateurs ont des demandes spécifiques. Par exemple, la *Stenopetala* est préférée lorsqu'il s'agit de la production de produits thérapeutiques tandis que le PKM-1 est préféré pour la consommation domestique à cause de ses feuilles larges faciles à effeuiller et de son goût relativement moins amer.

### • Les facteurs favorables à la compétitivité du moringa sur les marchés extérieurs

#### **Une production rentable et adaptée aux sols du pays**

**Le moringa est une culture rentable ce qui encourage sa production.** En effet, en saison de pluie, période la moins rentable pour le moringa, il se dégage un bénéfice de 2,79<sup>34</sup> francs pour chaque franc investit. En saison froide, période de rentabilité moyenne, il se dégage un bénéfice de 3,74<sup>35</sup> francs pour chaque franc investit. En saison sèche, période de rentabilité élevée, il se dégage 5,43<sup>36</sup> francs pour chaque franc investit. Cette rentabilité pousse les agriculteurs à s'engager dans la production de moringa. Selon le Président de la Chambre Régionale d'Agriculture de Niamey, « tout celui qui possède un lopin de terre à Niamey, voudra y mettre du moringa ».

**Adapté à la plupart des sols du Niger, le moringa se cultive toute l'année avec de bons rendements ce qui contribue à accroître la production.** En effet, au Niger, le moringa

<sup>33</sup>Bulletin RECA Info N°9 Septembre 2010

<sup>34</sup>Voir annexe, compte d'exploitation du moringa.

<sup>35</sup>Voir annexe, compte d'exploitation du moringa.

<sup>36</sup>Voir annexe, compte d'exploitation du moringa.

<sup>37</sup>Fiche technico-économique sur les conditions de production et commercialisation de feuilles de moringa au Niger (INRAN)

est produit sur presque tous les types de sol car il tolère un large éventail de conditions édaphiques. Toutefois, il est majoritairement cultivé sur des sols argileux dans des bas-fonds. Sa production se fait sur toute l'année avec des rendements très variables selon les saisons. Le rendement à l'hectare varie de 1,65 tonne en saison pluvieuse à 1,2 tonne en saison sèche froide et 1,42 tonne en saison sèche chaude<sup>37</sup>.

**Un segment de commercialisation dynamique et rentable.**

**Le segment de transformation est dynamique et offre une multitude de produits très appréciés pour leurs vertus thérapeutiques.** Il s'agit entre autres : du moringa précuit et séché, du moringa séché, de la poudre de moringa, des tisanes, des jus, des yaourts enrichis au moringa, des produits cosmétiques tels que les savons et les pommades fabriqués à partir des essences de feuilles de moringa et de l'huile issue du pressage des grains (très prisée sur le marché international). Le moringa est prisé pour sa

richesse en protéines qui constituent un quart de son poids en poudre pure. De plus, les protéines de moringa contiennent tous les acides aminés essentiels<sup>38</sup> et il est également riche en calcium<sup>39</sup>. Selon les acteurs rencontrés, le moringa aurait des effets anti-inflammatoires, hypoglycémiant, anticancéreux et hypocholestérolémiant.

**La commercialisation du moringa brut ou transformé offre des marges bénéficiaires très intéressantes ce qui favorise le développement de ce maillon surtout en ce qui concerne les produits transformés.** En effet, avec un sac de moringa séché, un transformateur peut réaliser 400 paquets de tisanes vendues à 2.000 francs le paquet soit un chiffre d'affaires de 800.000 francs créer à partir d'un sac acheté entre 8.000 et 13.000 francs. Plus le moringa est transformé plus la marge bénéficiaire est importante. Le tableau suivant donne une estimation du chiffre d'affaires autour du moringa en fonction du produit final de la transformation.

**Tableau 2 :** Chiffres d'affaires pour quelques produits transformés de moringa.

Produit Final	Éléments processus de transformation	Chiffre d'affaires
1 sac feuilles de moringa séchées	4 Sacs Moringa frais + Séchage	-52.000 Francs
1 sac de Moringa frais	1 Sac Moringa frais + Transport vers marché de gros	4.550 Francs
4000 Tisanes de Moringa	4 Sacs Moringa frais + Séchage + Plantes aromatiques+ Confection stick + emballage	732.000 Francs
½ Sac de Poudre de Moringa	4 Sacs Moringa frais + Séchage + Moulin	500.000 Francs

Source de données : Transformateurs de moringa rencontrés.

<sup>38</sup><https://www.moringaandco.com/>

<sup>39</sup><https://www.nutrimea.com/>

**Cette forte variation du chiffre d'affaires pourrait expliquer le fait que la filière soit très peu segmentée.** En effet, dans la filière moringa il est fréquent<sup>40</sup> qu'un acteur se retrouve au niveau de plusieurs maillons de la filière. A titre illustratif, nous avons rencontré des producteurs/grossistes, des producteurs/transformateurs, des grossistes/détaillants et des détaillants/Restaurateurs. Comme décrit plus haut, certains producteurs sont eux-mêmes grossistes, transformateurs et distributeurs.

### 4.3 Analyse des contraintes à la compétitivité

#### 4.3.1 Au niveau de la production

##### ***Une production faible affectée par les problèmes d'irrigation et phytosanitaires***

**La production de moringa est faible du fait de son caractère traditionnel.** En effet, le segment production est porté essentiellement par de petits producteurs ayant de petites exploitations ne permettant pas de produire à grande échelle. A titre illustratif, le grand bassin de Jiratawa, fait 534 ha pour 1 734 producteurs soit environ 0,3 ha /producteur. Les producteurs se contentent de la vente régulière de petites quantités de produit pour subvenir à leurs besoins quotidiens sans penser à réinvestir pour accroître leur capacité de production.

**La faiblesse de la production est également imputable aux problèmes d'irrigations et phytosanitaires qui génèrent des coûts élevés pour les producteurs.** En effet, l'absence d'eau et les attaques parasitaires sont les principales causes des pertes de rendements de moringa. S'agissant de l'irrigation, c'est le coût du matériel et les charges liées à son entretien qui constituent le nœud du problème. Il faut également ajouter le fait que certaines zones de production sont confrontées au tarissement des sources d'eau ce qui crée des difficultés pour l'irrigation. Ces

deux contraintes combinées font que la production est plus abondante pendant la saison des pluies. Il faut également noter que les producteurs du moringa enregistrent parfois des pertes énormes liées à des maladies et attaques des bios agresseurs. A cela s'ajoute l'envahissement des mauvaises herbes que les producteurs peinent à combattre. Les problèmes phytosanitaires, sont liés au faible encadrement des producteurs qui expliquent leur prise en charge inappropriée et source de dégâts importants sur les productions.

#### 4.3.2 Au niveau de la commercialisation

##### ***Des produits transformés peu compétitifs sur le marché national***

**Les produits issus de la transformation du moringa sont non compétitifs sur le marché national mais pourraient être compétitif sur les potentiels marchés d'exportation.** En effet, les thés et tisanes importés sont beaucoup moins chers que ceux issus du moringa, entravant ainsi leur compétitivité. A titre illustratif, un thé importé coûte en moyenne 25 francs l'unité alors qu'un sachet de tisane à base de moringa coûte 200 francs. La consommation du moringa étant une habitude alimentaire liée à la culture, il est donc très difficile de penser à l'exportation de moringa frais surtout compte tenu de la logistique nécessaire pour exporter le produit à l'état frais. De ce fait, les produits transformés sont ceux qui sont susceptibles d'être exportés. Ces produits présentent une compétitivité prix à l'échelle internationale. A titre illustratif, 100g de moringa sont vendus à 0,04 Euros au Niger contre 10 Euros sur le marché international (Tableau 3). Ces différences de prix sont assez grandes et laissent des marges intéressantes qui peuvent permettre de supporter les coûts liés à la mise aux normes des produits et garantir un bénéfice pour les transformateurs nationaux.

<sup>40</sup>Sur la base des échanges avec acteurs de la filière.

**Tableau 3 :** Comparaison des prix des produits dérivés du moringa sur le marché nigérien et sur le marché européen.

Produits	Prix Niger	Prix sur le marché européen
<b>Moringa séché</b>	20 Euros le sac de 50kg	10 Euros les 100g
<b>Poudre de Moringa</b>	1.5-3.05 Euro les 100g	6.5 à 15 Euros les 100g
<b>Thé/infusion Moringa</b>	1.5 Euro les 100g	20 à 25 Euros les 100g

Source de données : Espace agro.com et transformateurs rencontrés

### **L'instabilité de la demande locale en produits transformés entrave l'essor du segment de transformation.**

En effet, les transformateurs rencontrés ont rapporté que les ventes de leurs produits sont ponctuelles et réalisées lors des foires et expositions. Cela s'explique d'une part par les prix élevés des produits transformés comparativement aux produits de substitution importés, par l'absence de marketing adéquat qui limite la connaissance ou la vulgarisation des produits et par la méconnaissance des vertus du moringa par une frange importante de la population. D'ailleurs, selon les acteurs de la filière, une grande partie des personnes qui consomment le moringa ne connaît pas ses vertus.

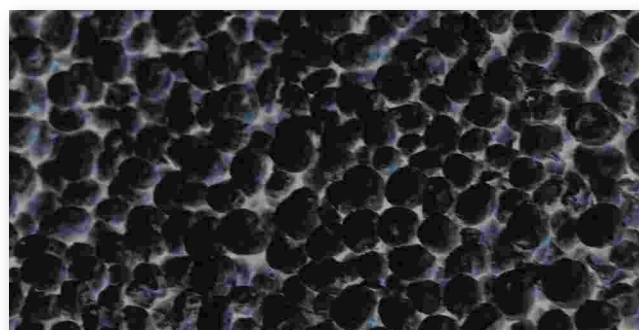
### **L'absence de certification et le caractère artisanal de la transformation limitent la compétitivité des produits issus de la transformation du moringa sur le marché régional et international.**

En effet, la plupart des produits issus de la transformation ne sont pas certifiés et les emballages ne répondent pas aux normes. De même, le mode de transformation artisanal ne permet pas de transformer des quantités importantes. De plus, avec ce mode de transformation, le séchage des feuilles qui constitue une étape clé de la transformation est entravé en période de pluies qui correspond à la période d'abondance du moringa à bon marché.

## 5. Souchet

### 5.1 Généralités

**Le souchet (*Cyperus esculenta*) appartenant à la famille des Cyperaceae est une plante alimentaire à tubercule, présente sur le continent africain, dans le sud de l'Europe, en Asie<sup>41</sup> et dans le nord-est des USA et au Canada.** Le souchet est utilisé dans de nombreux pays comme l'Espagne où il est consommé sous forme de boisson laiteuse. Le souchet est un produit alimentaire riche en minéraux, en protéines, en graisses insaturées, en enzymes et en vitamines notamment C et E.



**Au Niger, les principales zones de production du souchet sont Maradi et Dosso avec respectivement des productions annuelles moyennes de 36 964 tonnes et 3 172 tonnes<sup>42</sup>.**

La production ainsi que l'exportation de souchet sont aujourd'hui en baisse. Cependant, dans les années 2000, le souchet était la troisième culture d'exportation en termes de la valeur pour l'entrée des devises après l'oignon et le niébé<sup>43</sup>. Deux types de

<sup>41</sup>De Castro et al, a molecular survey concerning the origin of *Cyperus esculentus* (Cyperaceae, Poales): two sides of the same coin (weed vs. crop). *Annals of Botany* 115: 733-745.

<sup>42</sup>MAG/EL.

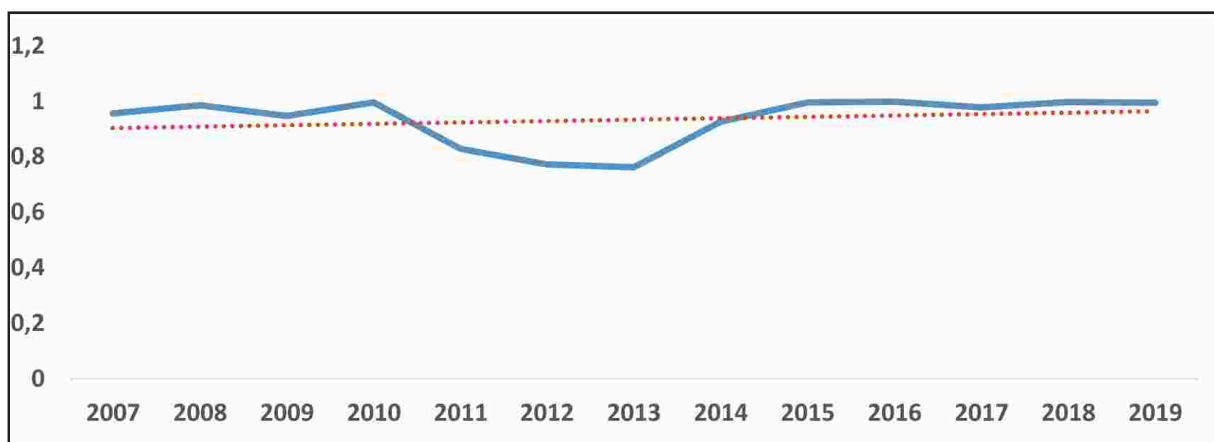
souchet sont cultivés au Niger : le souchet à petite graine et le souchet à grosse graine.

**Le circuit de commercialisation du souchet est composé de grossistes exportateurs, de détaillants et d'intermédiaires.** Les détaillants et certains grossistes s'approvisionnent directement auprès des producteurs qui vendent le souchet généralement sur les différents marchés ruraux. Certains grossistes achètent le souchet eux-mêmes auprès des producteurs tandis que d'autres donnent des sommes d'argent aux intermédiaires qui leur collectent le souchet auprès des producteurs. Une partie du souchet collecté par les commerçants est vendue sur le marché national. L'autre partie est exportée vers le Nigeria (Jibiya) et à l'international notamment vers l'Espagne avec des sociétés comme la Compagnie Commerciale du Niger (CCNI).

## 5.2 Analyse de la compétitivité de la filière

### • Sur le marché intérieur

**Graphique 17 :** Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière souchet de 2007 à 2019.



Source de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

### • Sur les marchés extérieurs

**L'absence de données statistiques ne permet pas d'analyser la compétitivité sur les marchés extérieurs à travers les indicateurs macroéconomiques, cependant le Niger possède des avantages comparatifs.** Les statistiques du commerce extérieur du souchet ne sont pas exhaustives pour permettre des comparaisons. Toutefois, le Niger possède des avantages comparatifs au

<sup>43</sup>Gambo S : 2005. Importance de la production du souchet dans le développement agricole de la zone d'Aguié au Niger, Université de Gembloux.

**Le souchet est compétitif sur le marché national.** En effet, le taux de pénétration des importations est très faible : TPM=0,6%. Cela signifie que sur 100 kg de souchet consommé au Niger seulement 0,6 kg proviennent de l'extérieur. La demande locale est essentiellement couverte par la production domestique.

**De même, le Niger est fortement spécialisé dans la production du souchet.** En effet, le coefficient de spécialisation est de 0,94 sensiblement égal à 1, indiquant une très forte spécialisation du pays. Cela montre que la production du souchet est fortement exportée. L'analyse de l'évolution du coefficient de spécialisation, dans le graphique ci-après, montre que le niveau de spécialisation est stable sur la période 2007-2019. Autrement dit, la structure des exportations et des importations n'a pas beaucoup fluctué sur la période.

niveau de la production avec notamment des rendements élevés.

**En effet, les rendements et les quantités de souchet produits au Niger sont supérieurs à ceux des principaux pays concurrents notamment le Burkina-Faso et le Mali.** En effet, les rendements moyens au Niger sont compris entre 5 et 7 tonnes à l'hectare contre 2,5 et 4 tonnes<sup>44</sup> à l'hectare au Burkina Faso et 2,5 tonnes<sup>45</sup> par hectare au Mali. De même, le

<sup>44</sup>Assetou Zeba, amélioration de la productivité du souchet (*Cyperus esculentus* var *sativus*) dans la zone ouest du Burkina Faso : mise au point d'un itinéraire technique adapté, mémoire de fin de cycle, université nazi boni (UNB).

<sup>45</sup>JEKAFO (Union des Producteurs de Pois Sucré de Farakala).

Niger a une production supérieure à celle du Burkina Faso. La production Nigérienne est évaluée à 68.160 tonnes<sup>46</sup> contre, 15.000 tonnes<sup>47</sup> au Burkina. Cela pourrait s'expliquer par le fait que contrairement aux cultures de rente comme l'arachide et niébé, la production du souchet est réalisée en monoculture durant la saison pluvieuse, sur de grandes superficies. Les superficies exploitées par la plupart des producteurs rencontrés avoisinaient 1ha.

**Ces rendements importants pourraient expliquer, la rentabilité élevée du souchet.** En effet, le souchet est une culture très rentable à cause de son rendement et de son prix de vente qui est compris entre 11 000 FCFA et 25 000 FCFA selon le type de souchet et selon la période. Pour chaque franc investi, il se dégage un bénéfice net de 1,37 francs<sup>48</sup> pour le souchet à petite graine et 2,67 francs pour le souchet à petite graine. C'est cette rentabilité qui maintient les producteurs dans la filière.

**L'avantage comparatif en termes de rendement et de rentabilité est perdu du fait de la non-diversification des débouchés.** En effet, l'avantage comparatif du Niger est mal exploité puisque le souchet est essentiellement exporté vers le Nigeria où les prix ne sont pas très rémunérateurs. De ce fait, la rentabilité du souchet pour les producteurs du Niger est faible comparativement à celle des pays comme la Mali et le Burkina Faso qui exportent leur souchet principalement vers l'international. A titre illustratif, pour chaque franc dépensé un producteur de souchet au Niger gagne en moyenne 2,02 francs<sup>49</sup> contre 4,80 francs<sup>50</sup> au Mali. Une petite partie de la production de souchet est exportée vers l'Espagne par des opérateurs économiques privés et des sociétés comme la Compagnie Commerciale du Niger.

## 5.3 Analyse des contraintes à la compétitivité

### 5.3.1 Au niveau de la production

#### **Une production affectée par la faible mécanisation et les problèmes phytosanitaires**

**La faible mécanisation affecte la qualité du souchet.** En effet, la récolte du souchet est une activité pénible, onéreuse et constitue une étape qui peut affecter la qualité du produit. De plus, lorsque la récolte n'est pas mécanisée, le souchet est récolté avec de nombreuses impuretés. Il faut encore supporter un coût pour le nettoyage et le tri du souchet avant son exportation. Dans le bassin de production du souchet, la récolte n'est pas mécanisée. En dehors des exportateurs de souchet à l'international, cette étape de tri et de nettoyage est mal réalisée. Le souchet de faible qualité, mal trié, est accepté par le marché nigérian où il serait trié et réexporté<sup>51</sup>.

**La qualité du souchet est également affectée par les problèmes phytosanitaires et le surdosage de l'engrais.** En effet, les attaques des parasites altèrent la qualité des grains récoltés. Le problème est d'autant plus accentué par le faible accès aux produits de traitement phytosanitaires qui sont chers. De plus, le surdosage d'engrais pourrait affecter la qualité du produit et pourrait être un frein à l'utilisation du souchet du Niger surtout sur le plan international. En effet, les agriculteurs rencontrés ont affirmé utiliser une dose de 100 kg/ha bien que les services de l'agriculture recommandent une dose de 50 kg/ha.

### 5.3.2 Au niveau de la commercialisation

#### **Une commercialisation affectée par la faible diversification des débouchés**

**L'absence de diversification des débouchés affecte la commercialisation du souchet en réduisant les marges brutes pour les exportateurs et pour les producteurs.** La diversification des débouchés est une

<sup>46</sup>Bori Haoua et Al., Journal of Animal and sciences, 2018 volume 37, issue 1,5097-60 07.

<sup>47</sup>www.sidwaya.bf

<sup>48</sup>Moyenne de la rentabilité dégagée par la culture du souchet grosses graines et du souchet à petite graines.

<sup>49</sup>Voir annexe compte d'exploitation du souchet.

<sup>50</sup>Nicolas gergely, étude sur la compétitivité des filières agricoles au mali, FAO Centre D'investissement 2002.

<sup>51</sup>Information collectée auprès de certains exportateurs de souchet à Maradi.

véritable contrainte d'autant plus que la demande nationale est faible aussi bien pour la consommation brute (souchet de bouche) que pour la transformation. En effet, les acteurs de la commercialisation font face à un véritable problème de diversification de débouchés avec une production commercialisée essentiellement à Jibiya (Nigeria).

### **Un maillon de transformation traditionnel et peu développé**

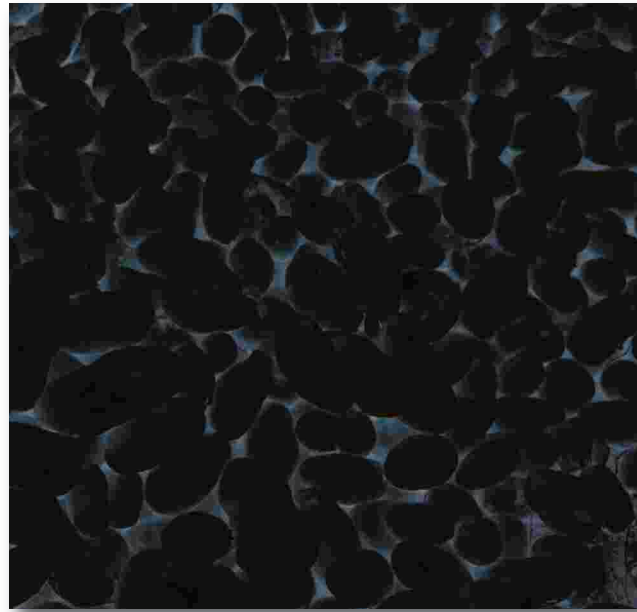
**Le souchet est peu transformé au Niger ce qui réduit la rentabilité pour les acteurs de la commercialisation et également pour les producteurs.** Les principaux produits issus de la transformation du souchet sont la poudre de souchet, le souchet grillé et le souchet sucré. Quelques tentatives de transformation industrielle du souchet en lait notamment celle du lait « Taya » ont échoué. Pourtant, il y a un véritable engouement pour la transformation du souchet à l'échelle mondiale. D'ailleurs, selon « Transparency Market » la demande du souchet devrait s'accroître avec la recrudescence des besoins de consommation de produits sains d'origine végétale notamment le lait de souchet.

## **6. Pomme de Terre**

### **6.1 Généralités**

**La pomme de terre « Solanum Tuberosum » est un légume tubercule de la famille des solanacées, cultivée et commercialisée au niveau mondial.** Elle est la troisième culture la plus consommée après le riz et le blé. Elle est recommandée par l'ONU pour atteindre la sécurité alimentaire. La pomme de terre est aujourd'hui la quatrième culture vivrière des pays en développement où l'accroissement des superficies qui lui sont consacrées a dépassé celui de toutes les autres denrées vivrières. La Chine (premier producteur mondial), l'Inde et la Russie représentent 40% du marché mondial. En Afrique de l'ouest, le

Niger se classe 3ème après le Nigeria et le Mali.



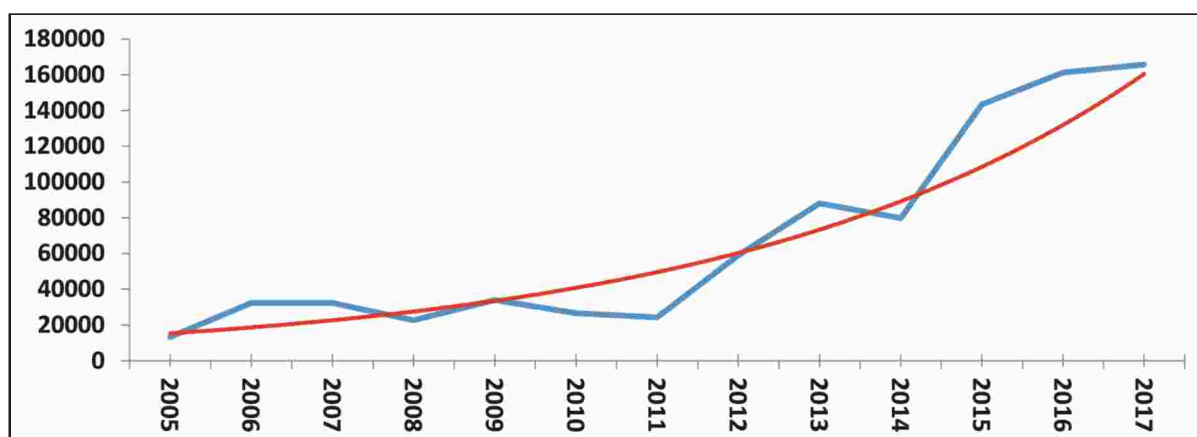
**La culture de la pomme de terre se fait principalement dans le dallol Bosso<sup>52</sup> et la vallée de l'Irhazer<sup>53</sup> qui regorgent de fortes potentialités en eaux et en terres fertiles.** En effet, la région de Tillabéry se trouve sur la bande passante du dallol Bosso qui se trouve à moins de 2 mètres de la nappe phréatique et regorge de fortes potentialités climatique et environnementale<sup>54</sup>. Selon la Direction Régionale de l'Agriculture d'Agadez, plus de 276 sites de production de cultures irriguées sont répartis dans 15 communes avec plus de 13 000 producteurs qui exploitent 7 000 ha des terres irriguées. L'importante partie de ces terres irriguées se trouve dans la plaine de l'Irhazer (Vallée de l'Irhazer). De plus, le mont Bagzam peut offrir un microclimat, qui permettrait de produire et de conserver les semences en période de forte chaleur.

**La production de pomme de terre au Niger s'est considérablement accrue entre 2011 et 2019.** En effet, entre 2011 et 2019, la production de pomme de terre a connu un accroissement moyen annuel de 28%. Elle est passée de 26 416 tonnes en 2011 à 198 392 tonnes en 2019 (Cf. Graphique 18), soit 6 fois sa valeur de 2011.

<sup>52</sup>Chambre Régionale d'Agriculture de Tillabéry.

<sup>53</sup>Direction Départementale de l'Agriculture d'Agadez.

<sup>54</sup>Chambre Régionale d'Agriculture de Tillabéry

**Graphique 18** : Evolution de la production de pomme de terre au Niger de 2006-2018.

Sources de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

**On distingue deux circuits de commercialisation de la pomme de terre selon la zone de production.** Le circuit de commercialisation de la pomme de terre venant d'Agadez est bien organisé, avec un comptoir de commercialisation où les producteurs acheminent leur récolte. Le comptoir de commercialisation fixe les prix de vente et régule les quantités mises sur le marché. Les grossistes intéressés négocient les prix et les quantités directement au niveau du comptoir pour leur approvisionnement. Quant au circuit de commercialisation de la pomme de terre du Sud (Baléyara et Bonkougou), il est moins organisé. La commercialisation à ce niveau est assurée par les producteurs eux-mêmes qui sont à la merci des commerçants grossistes qui fixent les prix de vente. Le producteur est moins connecté au marché, et par manque de moyens de conservation brade parfois son produit pour éviter les pertes liées à la pourriture. Egalement, les commerçants grossistes essuient de nombreuses pertes du fait du stockage inadéquat de la pomme de terre.

## 6.2 Analyse de la compétitivité

### • Sur le marché national

**La pomme de terre est compétitive sur le marché national.** En effet, le taux de

pénétration des importations est de 3,6%<sup>55</sup> (Cf. Graphique 19). Ceci implique que sur 100 kg demandés par les consommateurs nigériens, seulement 3,6 kg proviennent de l'extérieur. Ainsi, une faible partie de la demande locale est satisfaite par la pomme de terre importée. Toutefois, le graphique ci-après montre que les importations de pomme terre ont une tendance haussière, ce qui pourrait entraver la compétitivité sur le marché national.

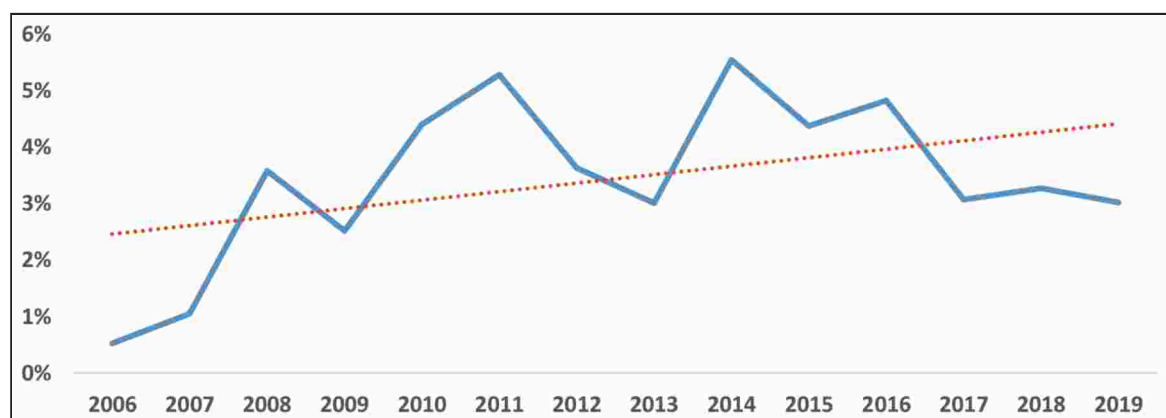
**La compétitivité de la pomme de terre sur le marché national repose sur la qualité et le prix du produit.** En effet, la pomme de terre produite localement est perçue comme de bonne qualité et elle est mieux appréciée par les consommateurs locaux. Elle aurait un degré de pourriture faible comparativement à la pomme de terre importée ce qui permet de la conserver plus longtemps<sup>56</sup>. De plus, selon les transformatrices, la pomme de terre importée noircirait à la transformation contrairement à celle produite à Tabelot. Les transformatrices rencontrées ont rapportées qu'elles arrêtent la transformation lorsque la pomme de terre produite à Agadez n'est plus disponible. De plus, la pomme de terre produit au Niger présente une compétitivité prix sur le marché national. En effet, le prix du kilogramme de la pomme de terre locale est compris entre 250 et 300 francs CFA contre 600 francs CFA pour la pomme de terre importée.

<sup>55</sup>Moyenne des taux de pénétration (entre 2006-2019).

<sup>56</sup>Informations collectées auprès des acteurs de la filière à Agadez.



**Graphique 19** : Evolution du taux de pénétration des importations de la pomme de terre au Niger (2006-2019).



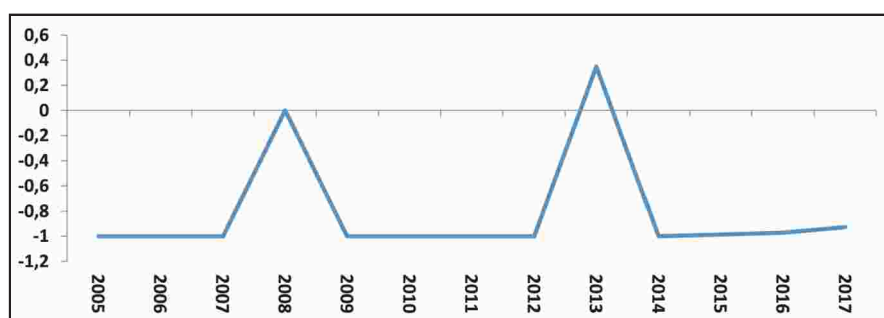
Sources de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

**L'existence de deux grands bassins de production complémentaires renforce la compétitivité de la pomme de terre sur le marché national.** En effet, le Niger dispose de deux grands bassins de production : celui du nord (Agadez) et celui de sud (Bonkougou et Baléyara). La production d'Agadez est mise sur le marché à partir des mois d'Octobre et Novembre, ce qui correspond à la période de semis dans le bassin de production du Sud. Cette production d'Agadez se raréfie du marché vers les mois d'Avril et Mai. Quant à la production du sud, elle est mise sur le marché à partir des mois de Février et Mars. Théoriquement, le pays peut compter sur sa production locale pour couvrir la demande de pomme de terre d'Octobre à Mai soit 8 mois sur 12. Selon une autre étude réalisée par le RECA en 2017, la production nationale couvre la demande 6 mois sur 12.

• **Compétitivité sur le marché extérieur**

**L'analyse des indicateurs macroéconomiques montre que la pomme de terre n'est pas compétitive sur le marché extérieur.** En effet, le Niger dispose d'une faible part de marché à l'exportation. Les exportations du Niger ne représentent que 1% des exportations totales de pomme de terre de l'Afrique de l'Ouest. Cela implique que sur 100 kg de pomme de terre exportée par les pays de la sous-région, seulement 1 kg provient du Niger. Au plan régional, le marché est dominé par le Nigeria qui offre des quantités importantes à l'exportation avec une part de marché de 43,2%.

**De plus, le coefficient de spécialisation montre que le Niger n'est pas spécialisé dans la production de pomme de terre.** En effet, la valeur du coefficient de spécialisation (-0,99) (Cf. Graphique 20), montre que le Niger n'exporte quasiment pas de pomme de terre. La production domestique est essentiellement destinée à la consommation locale.

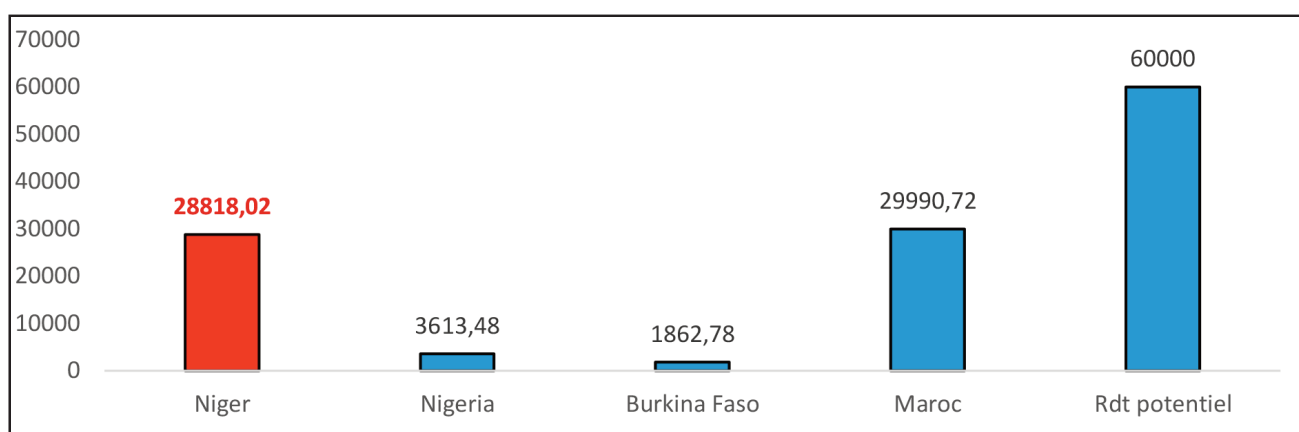


Sources de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

**Graphique 20** : Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière pomme de terre de (2006-2018).).

**Bien que le Niger ne soit pas compétitif sur le marché extérieur, le pays présente un avantage comparatif notamment dans la production.** En effet, au Niger, la pomme de terre est produite sur des sols fertiles, meubles où l'eau est abondante notamment les dallols Bosso<sup>57</sup> et la vallée de l'Irhazer<sup>58</sup>. Cette fertilité des sols permet d'obtenir de très bon rendement. En effet, le rendement moyen de pomme de terre au Niger est de 28,8 tonnes/ha sur la période 2015-2019, loin devant celui du Nigéria premier producteur et exportateur de pomme de terre de l'Afrique de l'Ouest dont le rendement est de 3,6 tonnes/ha. Le graphique ci-après montre que les rendements du Niger sont quasi égaux à ceux du Maroc (29,9 tonnes/ha) à partir duquel le Niger importe une partie de la pomme de terre pour satisfaire sa demande locale. Le Niger pourrait davantage améliorer sa productivité puisque les rendements sont inférieurs au rendement potentiel qui est de 60 tonnes/ha.

**Graphique 21** : Comparaison des rendements de pomme de terre du Niger, du Nigéria, du Burkina Faso et du Maroc.



Sources de données : CAPEG à partir de données FAO

<sup>57</sup>Chambre Régionale d'Agriculture de Tillabéry.  
<sup>58</sup>Direction Départementale de l'Agriculture d'Agadez.

## 6.3 Analyse des contraintes à la compétitivité

### 6.3.1 Au niveau de la production

#### *Une production rentable mais faible*

**La pomme de terre est une culture rentable.** En effet, sur 1 hectare, un producteur peut réaliser un chiffre d'affaires de 3 750 000 francs. Les calculs réalisés dans le compte d'exploitation montrent que pour 1 franc investi, il se dégage un bénéfice de 1,9 franc CFA<sup>59</sup>.

**Bien que la production ait évolué ces dernières années, elle est inférieure à celle des principaux concurrents dans la sous-région.** En effet, la production de la pomme de terre du Niger représente seulement 5%<sup>60</sup> de la production de l'Afrique de l'Ouest. Entre 2007 et 2017, la production moyenne annuelle du Niger était de 76 093 tonnes contre 1 032 284 tonnes au Nigeria<sup>61</sup>. Cette faiblesse de la production ne permet pas de pénétrer le marché régional et sous-régional. La production est destinée à la consommation locale. Toutefois, il faut noter des quantités importantes de pomme de terre sont perdues du fait du stockage inadéquat.

#### *Une production affectée par des contraintes d'accès aux intrants*

**L'étroitesse des superficies cultivées et les faibles capacités financières des producteurs entravent la compétitivité de la pomme de terre.** En effet, la culture s'effectue généralement sur des petites superficies et en association avec d'autres cultures maraichères. De plus, les faibles capacités financières des producteurs font que les bénéfices dégagés de la culture sont utilisés pour subvenir aux besoins du ménage au lieu d'être réinvesti pour accroître les capacités de production. Ce constat a été fait surtout au niveau des exploitations dirigées par des femmes.

<sup>59</sup>Cependant le calcul n'intègre pas le coût des amortissements du matériel et considère un écoulement de production au champ (159 francs par Kg).

<sup>60</sup>FAOSTAT (Moyenne entre 2007-2017).

<sup>61</sup>FAOSTAT.

**Le faible accès aux intrants et le non-respect des techniques culturales, liés notamment au caractère coûteux de la production de pomme de terre, constituent des entraves à la compétitivité de la filière.** En effet, nos échanges avec les producteurs dans les deux bassins de production ont relevé des contraintes liées l'accès aux semences de pomme de terre qui coûtent cher (1 000 francs CFA /kg). En respectant les normes recommandées, il faudrait dépenser 1 millions de francs CFA en semences pour emblaver 1 ha de pomme de terre. Du fait de ce prix élevé, dans la pratique, certains agriculteurs rencontrés utilisent environ 300 kg de semence à l'hectare. De plus, il se pose un véritable problème de conservation de ces semences qui nécessite des températures basses. S'agissant de l'engrais, son utilisation est relativement faible à Baléyara et Téra tandis qu'à Agadez, il a été constaté une tendance au surdosage.

**La production de la pomme de terre est affectée par les problèmes phytosanitaires.** Il s'agit de *Ralstonia solanocaryum* qui est une maladie vasculaire, qui bloque les vaisseaux de la plante, provoque son brunissement puis sa mort. Elle est présente à Agadez et Bonkougou. Il y a le ver gris rencontré à Agadez, la teigne présente à dans les deux bassins de production et la chenille mineuse (*Tuta absoluta*) rencontrée à Agadez et à Bonkougou. A cela s'ajoutent, les nématodes à Agadez et Bonkougou, les acariens rouges à Agadez et Bonkougou, les termites présentent dans les deux bassins de production et l'orobanche qui est une herbe parasite très redoutable rencontrée dans la région d'Agadez.

### 6.3.2 Au niveau de la commercialisation

**Une commercialisation affectée par l'absence d'infrastructures de stockages adéquats**

**L'absence d'infrastructures de stockages adéquats constitue une contrainte majeure pour la commercialisation de la pomme de**

**terre.** L'absence d'infrastructures de stockages affecte le pouvoir de négociation des producteurs. En effet, du fait du caractère périssable de la pomme de terre, le producteur est parfois obligé de brader son produit en période de récolte pour limiter les pertes. Les autres acteurs du circuit de commercialisation, notamment les commerçants sont confrontés aux mêmes difficultés malgré les précautions de n'acheter que les quantités qu'ils estiment pouvoir écouler.

**L'absence de réseaux de distribution efficaces entre les différentes parties du pays est un frein à la commercialisation de la pomme de terre.** En effet, le véritable marché urbain de la pomme de terre reste Niamey. Au moment où les marchés de la capitale sont inondés en pomme de terre, ceux des autres grandes villes du pays notamment Maradi et Zinder sont confrontés à la rareté du produit. La faible connectivité entre les zones de production et les marchés nationaux pourrait être expliquée par le mauvais état des routes qui ne facilite pas l'acheminement de la production.

**Un segment de transformation artisanale et peu compétitif.**

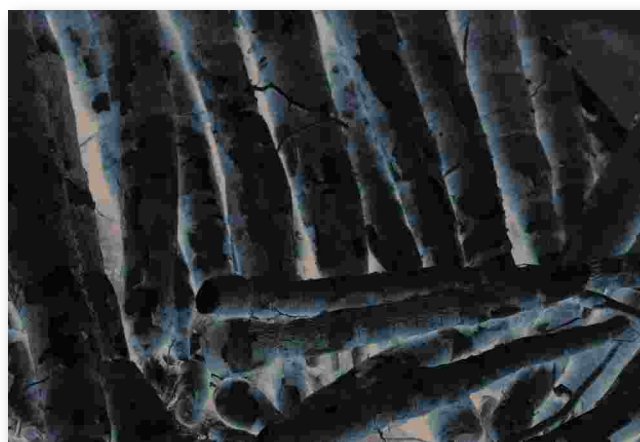
**Le segment de transformation est peu développé avec des unités de type artisanal et des produits non compétitifs.** Les unités de transformation sont constituées de femmes qui opèrent de manière individuelle ou en coopératives. La transformation est saisonnière et coïncide avec la période de disponibilité de la production locale. Ces unités sont affectées par des moyens financiers limités, ce qui ne leur permet pas d'acquérir du matériel moderne pour une production en quantité et en qualité. Ce faible niveau de transformation ne permet pas d'absorber une partie importante de l'offre domestique qui est perdue lors du stockage. De même, en termes de prix et de qualité les produits locaux issus de la transformation de la pomme de terre ne sont pas compétitifs comparativement aux

produits importés. A titre illustratif, un paquet de 100 g de chips importés est vendu à 350 francs CFA contre 1 000 francs le paquet de chips produit localement. De plus, du point de vue organoleptique, les produits importés sont plus appréciés que les produits locaux.

## 7. Manioc

### 7.1 Généralités

**Le manioc, *Manihot esculenta*, est une plante tubercule cultivée principalement en Afrique et en Asie.** La culture du manioc s'est vite répandue à l'échelle mondiale et ce tubercule représente une importante source de calories dans les régions tropicales<sup>64</sup>. La production du manioc en Afrique subsaharienne est estimée à plus de 156 millions de tonnes<sup>65</sup> et représente plus de la moitié de la production mondiale. Le Nigeria est le premier producteur mondial avec 50 millions<sup>66</sup> de tonnes produites suivi par la Thaïlande avec 25 millions de tonnes.



**La production du manioc est répandue au Niger du fait de sa capacité à s'adapter aux environnements marginaux et à supporter des périodes de sécheresse.** Au Niger, la culture occupe principalement les bandes sud et centre du pays. Bien qu'il soit produit partout au Niger, les régions de Zinder et de Dosso représentent les zones phares de production. La production nationale est essentiellement consommée localement sous forme de manioc de bouche et fait l'objet d'une faible transformation.

<sup>64</sup>FAO, Guide pour une intensification durable de la production, 2013.

<sup>65</sup>FAO, Guide pour une intensification durable de la production, 2013.

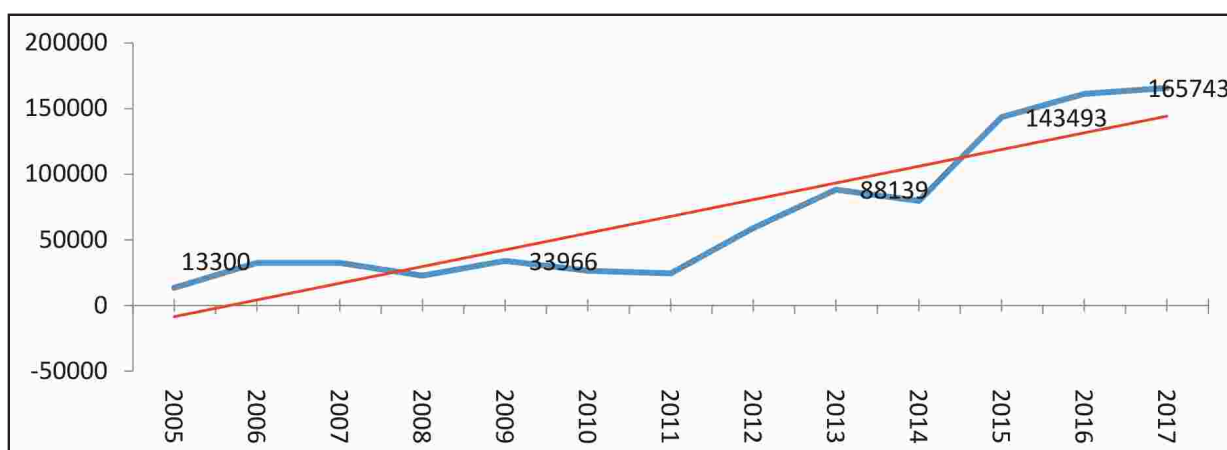
<sup>66</sup>FAOSTAT

**La production du manioc a connu une croissance significative sur les 14 dernières années notamment du fait de l'opération bouture de manioc lancée dans le cadre de l'i3N.** La production du manioc s'est accrue en moyenne annuelle de 14% sur la période de 2006 à 2019 passant de 138 000 tonnes en 2006 à 513 670,8 tonnes en 2019 (Cf. Graphique 22). Avec la mise en œuvre de l'opération bouture de manioc avec l'i3N, la culture du manioc a été promue avec la distribution de boutures de manioc pour contrecarrer les faibles résultats des campagnes d'hivernage ce qui pourrait expliquer le pic de production constaté sur le graphique ci-après à partir de 2015.

**Deux types de circuit de commercialisation existent selon les zones de production.** Dans

les régions de Zinder et Tahoua le circuit le plus courant est celui qui passe par les marchés hebdomadaires avant d'arriver aux chefs-lieux des régions. Ce circuit fait intervenir des intermédiaires qui collectent la production auprès des producteurs et la cèdent aux grossistes. Toutefois, certains grossistes et transformateurs se ravitaillent directement chez les producteurs directement aux champs. Par ailleurs à Dosso, un autre circuit de commercialisation fait intervenir des producteurs et des correspondants. Les producteurs envoient par petites quantités des sacs de manioc vers les centres urbains à travers les transports en commun et supportent les frais de transport. Le correspondant reçoit le produit, l'écoule et renvoie l'argent au producteur.

**Graphique 22 :** Evolution de la production de manioc au Niger 2006-2018..



Source de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

**Le Niger dispose des variétés améliorées et locale productives qui sont adaptées aux différents usages.**

Selon la version 2012 du catalogue, 6 variétés de semences de manioc sont disponibles : 4 (2) 1425, 91/02324, 92/0067, 98/0583, M85/01887. Ses semences ont un cycle de plantation à la maturité de 10 à 12 mois avec une faible teneur en acide cyanhydrique. Par ailleurs, il existe une autre variété appelée WATA OUKOU avec un cycle de plantation évoluant de 3 mois. Cette dernière est adaptée pour la consommation directe, elle est cultivée en contre-saison souvent en association avec des légumes. Parmi ses différentes variétés, la blanche (faari) ou la variété 4 (2) 1425 est plus demandée dans les régions de Maradi et de Zinder. Il existe aussi une autre variété améliorée offerte par les projets mais elle fait l'objet de résistance au niveau des producteurs puisque les gros tubercules obtenus ne sont pas appréciés par les consommateurs.

**La transformation du manioc est de type artisanal ou semi-artisanal.** Les produits issus de la transformation du manioc sont : le tapioca, la farine de manioc, le spaghetti, le gari, amidon, gomme et manioc séché. Les produits obtenus se vendent généralement

sur le marché local dans les boutiques, les alimentations et les foires. Les produits transformés ne sont pas exportés et leur offre est trop faible pour couvrir la demande.

## 7.2 Analyse de la compétitivité

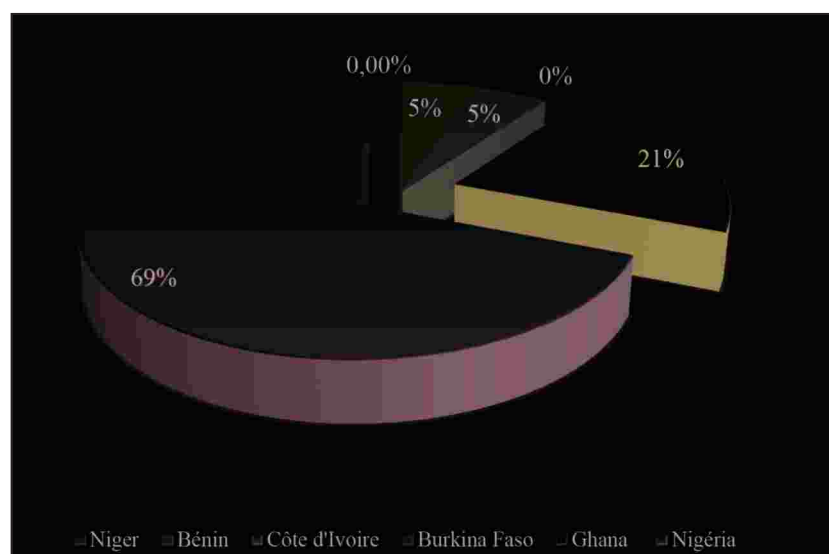
### • Sur le marché national

**Le manioc présente une compétitivité au niveau national.** En effet le taux de pénétration à l'importation (TPM=0,19%) est faible, révélant que le marché national n'est pas inondé par le manioc importé. Sur 100 kg de manioc consommé au Niger, seulement 0,19 kg est importé.

### • Sur le marché extérieur

**La faiblesse de la part de marché du manioc du Niger, montre que le manioc n'est pas compétitif sur les marchés extérieurs.** En effet, à l'échelle régionale, la part de marché du Niger en manioc est de 0,0003% (Cf. Graphique 23). Cela implique que sur 100 kg de manioc exporté par les pays de la sous-région, seulement 0,0003 kg provient du Niger.

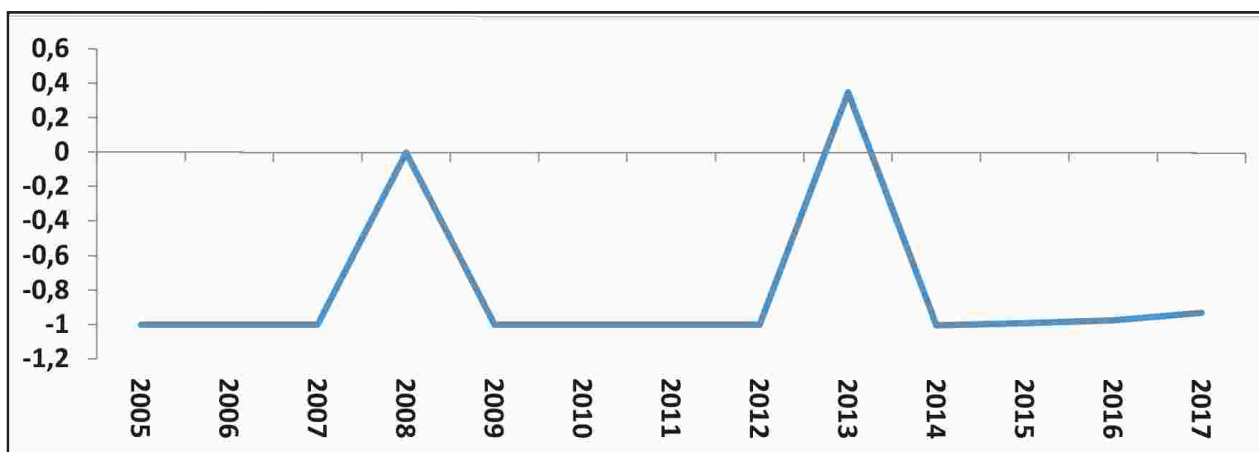
**Graphique 23 :** Part de marché du Niger à l'exportation du manioc en Afrique de l'Ouest.



Source de données : INS.

**De même, le coefficient de spécialisation montre que le Niger n'est pas spécialisé dans la production du manioc.** En effet, le coefficient de spécialisation négatif (-1) (Cf. Graphique 24), montre que la production de manioc n'est pas exportée. Elle est essentiellement destinée à la satisfaction de la demande locale.

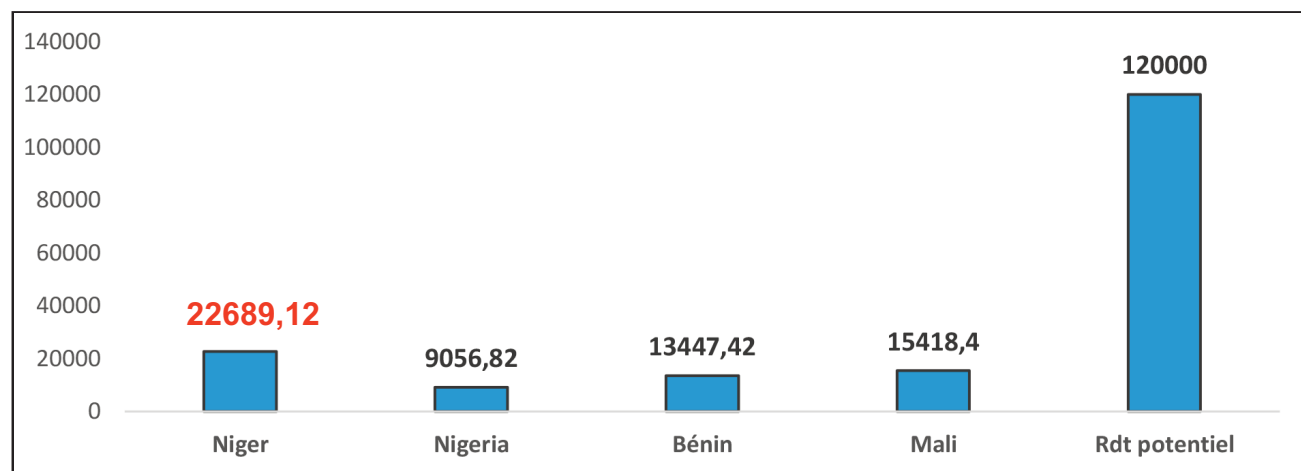
**Graphique 24 :** Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière manioc de 2005-2017.



Sources de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

**Bien que le Niger ne soit pas compétitif sur le marché extérieur, le pays présente un avantage comparatif dans la production de manioc.** En effet, les statistiques montrent que Niger possède le meilleur rendement de manioc dans la sous-région (Cf. Graphique 25) avec un rendement moyen de 22 689 kg/ha contre 9 401 kg/ha pour le Nigeria qui est le premier producteur Mondial<sup>67</sup>. Ces bons rendements pourraient s'expliquer par le fait que la culture est pratiquée sur des sols très fertiles de manière intensive en contre-saison sur de petites superficies. De plus, les échanges avec certains producteurs dans la région de Zinder et de Tahoua ont montré que ces rendements pourraient encore être améliorés à travers l'amélioration des techniques culturales.

**Graphique 25 :** Comparaison des rendements de manioc entre les principaux pays producteurs de la zone CEDEAO de 2014 à 2018 (en kg/ha).



Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO

<sup>67</sup> Auteurs à partir des données FAOSTAT.

## 7.3 Analyse des contraintes à la compétitivité

### 7.3.1 Au niveau de la production

#### *Une production rentable mais faible*

**La compétitivité de la filière manioc sur les marchés extérieurs est limitée par la faiblesse des quantités produites liée notamment aux petites superficies exploitées.** En effet, la production de manioc du Niger est faible comparativement aux pays compétiteurs. Sur la période 2007-2018, la production moyenne annuelle du Niger est estimée à environ 168.000 tonnes loin derrière le Nigeria premier producteur mondial avec 50 438 207 tonnes. Cette faible production est liée notamment à l'étroitesse des superficies cultivées. En effet, contrairement aux pays comme le Nigeria où le manioc est cultivé au champ, la production au Niger réalisée aux abords de koris sur de petites superficies en association avec d'autres cultures comme la canne à sucre ou d'autres cultures maraichères. La faible production pourrait expliquer la faiblesse des exportations. Toutefois, la production du manioc est rentable pour les producteurs qui dégagent 2,72 francs pour chaque 1 franc dépensé.

#### *Une production affectée par les contraintes d'irrigation et les problèmes phytosanitaires*

**Les contraintes d'irrigation, ainsi que les problèmes phytosanitaires entravent l'accroissement de la production.** La contrainte en matière d'irrigation est due avec des difficultés d'accès à l'eau dans certaines zones et des inondations sur d'autres sites de production. Sur certains sites de production à Tahoua, la nappe phréatique d'eau est profonde. A Tabalak, les champs sont situés sur les lits majeurs de la mare alors qu'il faut tirer l'eau depuis le lit mineur en période de décrue ce qui ne permet pas de satisfaire convenablement les besoins en eau de la plante. Dans la région de Zinder, ce sont les inondations qui causent de nombreux dégâts pour les producteurs.

S'agissant des problèmes phytosanitaires, comme l'ont montré des recherches<sup>68</sup> précédentes, la production est affectée par les attaques parasitaires notamment l'acarien vert du manioc et la mosaïque africaine.

**Un segment de production déconnecté de celui de la transformation ce qui contraint le pays à importer des quantités importantes de manioc transformé notamment Gari et Tapioca.** En effet, au Niger, il y a une déconnexion entre le segment de production et celui de la transformation. Le manioc est une production de subsistance en association avec d'autres cultures maraichères. Dans le cadre de l'initiative les Nigériens Nourrissent les Nigériens (i3N), la culture du manioc a été promue avec la distribution de boutures de manioc à travers les « opérations boutures de manioc » pour contrecarrer les faibles résultats des campagnes d'hivernage. Cependant, le manioc promu est un manioc de bouche faiblement transformé, vendu généralement cru, bouilli ou séché « alloobo ». Il existe d'autres variétés transformables produites au Niger mais elles sont moins répandues. Dans la région de Zinder, les producteurs préfèrent le manioc de bouche pour des préoccupations de sécurité alimentaire. En effet, ce manioc a un cycle de production court de 3 à 4 mois contre 6 à 7 mois voire 1 an pour le manioc de transformation. De plus, du point de vue organoleptique c'est le manioc de bouche à tubercule fin et sucré qui est préféré au manioc transformable à gros tubercules considérés amers.

### 7.3.2 Au niveau de la commercialisation

#### *Une commercialisation affectée par le marketing déloyal des exportateurs du Nigeria*

**Grâce à un système de marketing déloyal les exportateurs du Nigeria imposent leur manioc sur le marché local.** En effet, la présence du manioc importé du Nigeria entraîne une

<sup>68</sup>Haougui Adamou et al, l'acarien vert du Manioc : une autre menace pour la production du manioc au Niger, Note INRAN/RECA Octobre 2018. Haougui Adamou et al : la mosaïque africaine du manioc, une maladie ignorée des producteurs au Niger, Note INRAN/RECA/PROMAP Octobre 2017. Mana Koudoussou Ibrahim, le manioc, une culture de résilience au changement climatique, CRA Zinder Décembre 2019.



baisse du prix de vente du manioc local qui est préféré au manioc importé. C'est par un système de marketing déloyal que les grossistes nigériens fidélisent les détaillants de Tabalak. En effet, les nigériens donnent à crédit le manioc qu'ils remboursent après la vente. Le système est tel qu'au fil du temps n'arrive plus à rembourser la totalité de ce qu'il doit au grossiste du Nigéria soit parce qu'il a détourné l'argent pour d'autres fins soit par mévente si bien qu'il est désormais contraint de s'approvisionner au niveau du grossiste sous peine de voir sa marchandise prise en gage. A Tahoua par exemple, avant que le manioc du Nigéria n'inonde le marché le sac de 100 kg se vend à 15.000 francs. Avec l'inondation du manioc du Nigeria le sac se vend à 12.000 francs malgré cette légère chute du prix les producteurs se disent être satisfaits puisqu'ils s'imposent sur le marché local car tant que le manioc local est disponible les clients n'achètent pas celui du Nigéria sauf pour ceux qui ont un faible pouvoir d'achat.

### ***Un segment transformation semi-artisanal et des produits transformés peu compétitif***

**Les produits importés sont moins chers et de meilleure qualité que les produits locaux issus de la transformation du manioc.** En effet, la tía de Gari importé est vendue à 900 francs CFA tandis que celle fabriquée localement est vendue à 1 500 francs. Des tentatives de transformation appuyées par des projets dans la région de Magaria ont été abandonnées parce que les produits obtenus sont plus chers que ceux importés<sup>69</sup>. De plus, les transformateurs rencontrés ont eux-mêmes rapporté que les produits importés avaient meilleurs goûts.

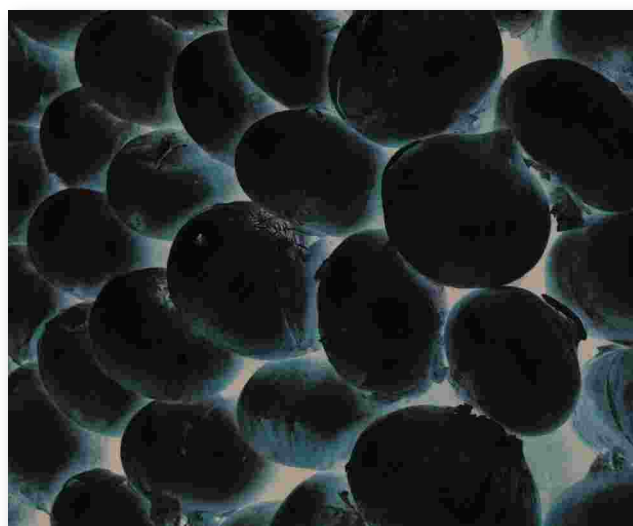
**L'essor du secteur de transformation du manioc est confronté à compétition des produits importés du Nigeria et du Bénin qui sont moins chers et de meilleure qualité.** Le Nigeria, où la filière manioc est très développée, est très avancé notamment avec des variétés adaptées aux différents usages du manioc, de vastes superficies emblavées, des unités de transformation semi-industrielles et industrielles et des acteurs

de la transformation très dynamiques. Les statistiques montrent que le Niger importe un tonnage important de produits à base de manioc notamment le gari et le tapioca surtout.

## **8. Oignon**

### **8.1. Généralités**

**L'oignon *Allium cepa* L., une espèce de la famille des Amaryllidaceae, est la deuxième spéculation horticole produite au monde après la tomate<sup>70</sup>.** La culture de l'oignon est pratiquée dans plus de 175 pays dont notamment le Niger. Ce dernier est le deuxième producteur et principal exportateur d'oignon en Afrique de l'Ouest.



**Au Niger la production de l'oignon est d'une grande importance.** La filière oignon au Niger génère un chiffre d'affaires d'environ 47 milliards de francs CFA<sup>71</sup> par an d'où il tire son nom de l'or violet. Bien que les chiffres varient selon les documents, la production de cette spéculation a connu une croissance très significative au cours de ces dernières décennies. En effet, la production d'oignon a été évaluée par l'observatoire régional de l'oignon à 447 000 tonnes en 2008.

**L'oignon est cultivé partout au Niger bien que 80% de la production nationale vient de la région de Tahoua, bassin de production du Violet de Galmi, située au centre Sud du pays.**

<sup>69</sup>Direction Départementale de l'Agriculture de Magaria.

<sup>70</sup>Évaluation sous régionale de la chaîne de valeurs oignon/échalote en Afrique de l'Ouest, Bethesda, MD : projet ATP, Abt Associates Inc. D'Alessandro, S. & Soumah A., décembre 2008. <sup>71</sup>RECA, 2011.

En effet, l'oignon est cultivé dans toutes les régions du pays, à des proportions diverses. Les bassins de production sont les plateaux de l'Ader-Doutchi, les vallées de la Maggia, et de la Tarka dans la région de Tahoua ; les vallées de Goulbi (Maradi) ; les vallées de l'Aïr (Agadez) ; la vallée de la Komadougou (Diffa) ; les Dallols Maouri et Bosso (Dosso), la Koroma (Zinder), la vallée du fleuve Niger et ses affluents (Tillabéry et Dosso).

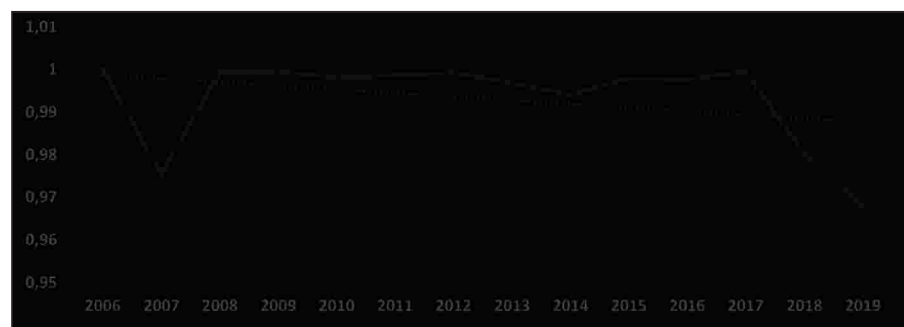
**Il existe trois types de systèmes de production d'oignon au Niger.** Il s'agit notamment de : l'irrigation à la calebasse, l'irrigation à la motopompe et l'irrigation à partir des retenues collinaires des périmètres hydro-agricoles. Le système de production varie d'une région à une autre en fonction de la source d'eau d'irrigation, de l'exhaure, de la distribution, mais aussi du calendrier cultural dans les zones de production.

## 8.2. Analyse de la compétitivité de l'oignon

### • Sur le marché intérieur

**La filière oignon est compétitive sur le marché intérieur.** En effet, le taux de pénétration des importations affiche une valeur très faible (TPM=0,02%). Ceci révèle que le marché intérieur n'est pas inondé par le produit importé, la demande locale est essentiellement couverte par la production domestique bien que le Niger importe beaucoup d'oignon du Nigéria et même du Maroc.

**Graphique 26 :** Evolution du coefficient de spécialisation du Niger dans la filière oignon (2006-2019).



Sources de données : CAPEG à partir de données de l'INS (2005-2019)

<sup>71</sup>FAOSTAT (2005-2017)

<sup>72</sup>INS (2006-2019)

### 8.3. Résultats du suivi de la mise en œuvre des recommandations

**Les échanges avec les acteurs de la filière oignon dans le cadre du suivi des recommandations ont montré que les interventions pour l'essor de la filière ont essentiellement visé l'accroissement de la production et l'amélioration de l'écoulement du produit.** En effet, les acteurs de la filière apprécient la mise en place d'un Bon Enlèvement Commercial (BEC) qui a permis de réduire les tracasseries routières surtout sur le territoire national. Les mesures prises afin d'améliorer l'accès à l'eau à travers la réalisation de seuils d'épandages et l'appui en équipement des sites maraîchers dans les régions de Tahoua, Agadez et Dosso ont permis d'accroître les productions. De plus, un appui matière en matière production locale de semence a permis de faciliter l'accès aux semences améliorées. La mise en place des comptoirs d'oignon a contribué à la facilitation de l'écoulement de l'oignon surtout dans la région de Tahoua et d'Agadez.

**Les interventions en matière de mobilisation des eaux, sont en deçà des attentes des producteurs.** Ainsi, dans la région d'Agadez, les producteurs notamment ceux de Tabelot (le grand centre de production maraîchère de la région), se plaignent des inondations récurrentes de leurs sites de culture que du tarissement de leurs nappes pendant la saison sèche. Pour ce qui est de la région de Tahoua dans son ensemble, on dénombre 24 seuils d'épandage qui seraient mal repartis. Certains seuils sont sur le point de céder et nécessitent des travaux de réhabilitation. Il faut noter à ce niveau que, l'objectif est de récupérer les eaux de ruissellement pour favoriser l'infiltration et la recharge des nappes phréatiques et éviter l'envasement des lits des vallées afin de permettre

l'emblavement des terres de culture. Aujourd'hui les ouvrages d'Ibouhamane et ceux de Mozagué sont confrontés à l'envasement. A cela s'ajoute la contrainte d'entretien du bassin versant du périmètre irrigué de Birnin Konni. Des producteurs dans le Sud des départements d'Abalak- Bouza- Keita-Tamaské- Bambey et Tahoua affirment avoir besoin des seuils d'épandage.

**Les échanges avec les acteurs de la filière dans le cadre du suivi des recommandations ont montré que les préoccupations actuelles évoquées sont essentiellement d'ordre commercial.** Malgré les efforts pour faciliter l'écoulement de l'oignon, les acteurs de la filière sont toujours confrontés aux méventes. Il semblerait que les marchés traditionnels de l'oignon au Ghana et en Côte d'Ivoire soient saturés et que des pays comme le Sénégal et le Burkina-Faso ont accru leurs productions et leurs exportations d'oignon s'accaparant ainsi une certaine part du marché du Niger.

**Bien que les acteurs de la filière préconisent une diversification des débouchés pour l'oignon notamment vers l'Afrique centrale, les exportateurs restent figés sur leurs marchés d'exportation traditionnels.** Selon les informations collectées sur le terrain, en exportant l'oignon vers les marchés traditionnels (Côte d'Ivoire et Ghana), les opérateurs sont sur des marchés qu'ils maîtrisent. Ils ont du mal à quitter ces marchés vers d'autres marchés incertains.

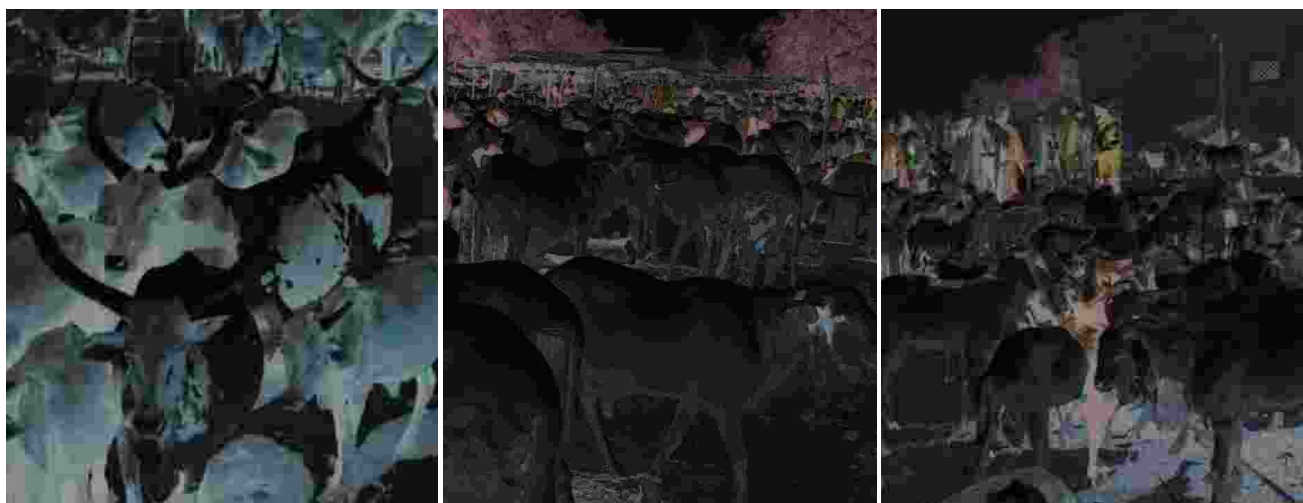
**Les acteurs de la filière préconisent le développement du maillon de transformation de l'oignon comme alternative au problème de débouchés.** Certains acteurs rencontrés ont décrié l'arrêt des projets de transformation de l'oignon qui auraient pallié la mévente et auraient amélioré les revenus tirés de cette culture.

## 9. Bétail viande cuirs et peaux

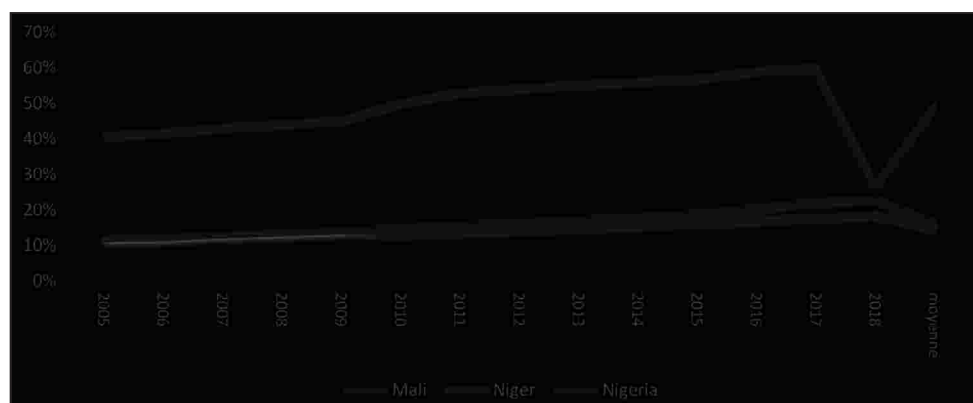
### 9.1 Généralités

L'élevage joue un rôle central dans l'économie des pays ouest-africains. En effet la contribution au PIB agricole peut aller de fois jusqu'à 44 %<sup>74</sup>. Le Sahel et l'Afrique de l'Ouest s'illustrent comme une région d'élevage par excellence. En termes d'effectifs par rapport à l'effectif total en Afrique subsaharienne, cette région compte pour 25 % de bovins, 33 % d'ovins et 40 % de caprins. D'autres herbivores (camélidés), des animaux à cycle court (porcs, volailles) et plusieurs autres espèces utilisées comme animaux de trait ou de bat (chevaux, ânes, chameaux) complètent le stock animal de la région.

En Afrique de l'Ouest, le Niger constitue la 3<sup>ème</sup> réserve derrière le Nigeria et le Mali. En référence à la zone Ouest Africaine, le niveau de réserve du Niger a passé de 12% en 2005 à 19% en 2018. Quant au Mali ses réserves sont passées de 12% en 2005 à 23% en 2019 soit une augmentation de 4% de points de pourcentage par rapport au Niger. Le Nigeria constitue la réserve la plus importante en espèce bovine, caprine et ovine de l'Afrique de l'Ouest avec 49%<sup>75</sup> suivi du Mali 17% et le Niger avec 15% de part. Le graphique ci-après montre la comparaison des réserves d'espèce bovine, caprine et ovine du Niger, Mali et Nigeria.



**Graphique 27** : Comparaison des réserves d'espèce bovine, caprine et ovine du Niger, Mali et Nigeria).



Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO

<sup>74</sup>Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest/OCDE Edition 2008

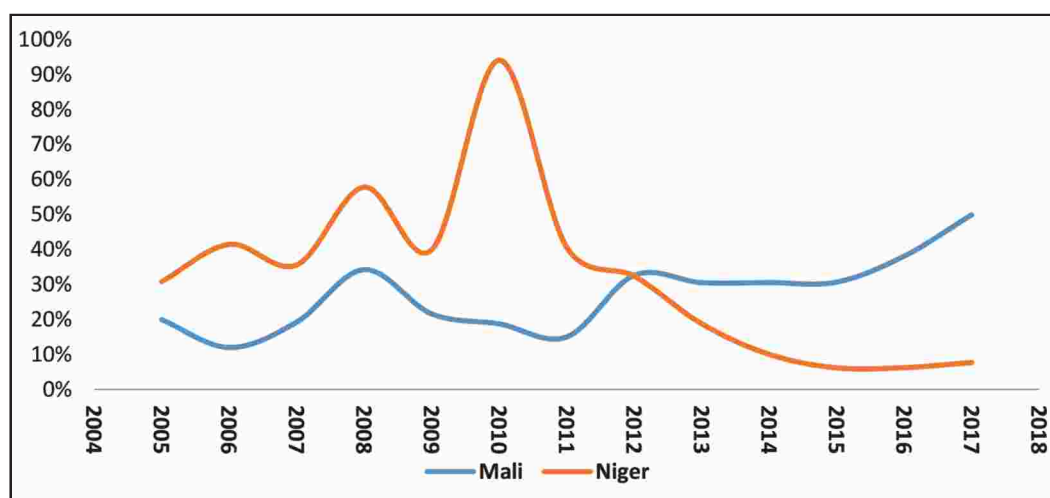
<sup>75</sup>Moyenne de 2005 à 2017

## 9.2 Analyse de la compétitivité du secteur du bétail au Niger

**L'analyse des parts de marché montre une baisse de compétitivité du Niger dans le commerce de l'espèce bovine, ovine et caprine de la sous-région.** En effet la part de marché du Niger a baissé de 31% en 2005 à 8% en 2017 soit une baisse de 23 points de pourcentage par rapport à l'année de référence (Cf. Graphique 28). En moyenne la part de marché pour le Niger représente

27%<sup>76</sup> sur la période 2005-2017. Globalement le pays perd en part de marché dans le commerce de bétail. Par contre, les parts de marché ont augmenté pour le Mali passant de 20% en 2005 pour se fixer à 50% en 2017 soit une étendue de 30%. En moyenne le Mali représente 32% de parts de marché de l'Afrique de l'Ouest. Cependant le Nigeria qui constitue la grande réserve de bétail est importateur net du bétail en provenance de ses pays frontaliers dont le Niger.

**Graphique 28 :** Evolution des parts de marché « bétail » du Niger et du Mali 2005-2017.



Sources de données : CAPEG à partir de données de FAO

**Par ailleurs, le coefficient de spécialisation du bétail indique que le pays reste spécialisé dans le commerce du bétail.** En effet, le coefficient de spécialisation est stable autour de 1 sur environ 2 décennies dans le commerce du bétail notamment les espèces ovines, bovines et caprines. Ce coefficient montre globalement que le Niger est fortement spécialisé dans le commerce de ces espèces animales. Ce qui implique également que le pays peut satisfaire la demande locale et continue d'exporter une partie de ces espèces vers les pays partenaires malgré une baisse de la part de marché au profit du Mali et du Nigeria.

## 9.3 Résultats du suivi de la mise en œuvre des recommandations

**Les échanges avec les acteurs de la filière dans le cadre du suivi des recommandations pour le bétail ont montré que des actions en faveur de la commercialisation ont été entreprises.** En effet, on note : la construction des marchés à bétail avec toutes les infrastructures de première nécessité, l'instauration de la vente au poids dans certains marchés à bétail (très appréciée par les producteurs). De même, des efforts en matière d'amélioration de la santé animale et de l'alimentation animale ont été réalisés.

<sup>76</sup>Moyenne de 2005 à 2017

Il s'agit des vaccinations, de la réalisation de puits pastoraux, de la mise en place d'aliments bétail dans les zones déficitaires et la promotion des cultures fourragères.

**Toutefois, les acteurs rencontrés estiment que les actions réalisées ne sont pas suffisantes surtout comparativement aux besoins et ont rapporté certaines préoccupations.** D'abord, la vente des animaux au poids, qui est une mesure forte qui améliore la rentabilité pour les producteurs n'est pas généralisée sur tous les marchés de bétail. Cette situation laisse les producteurs à la merci des spéculations des intermédiaires. Cette situation n'encourage pas l'embouche puisque les prix de vente ne permettent pas de supporter les coûts liés à cette activité. D'ailleurs, les emboucheurs rencontrés ont relevé des difficultés d'écoulement. Ensuite, la gestion des puits pastoraux construits par les partenaires techniques et financiers est souvent sujette aux spéculations par le comité de gestion. Les éleveurs sont contraints de payer des sommes importantes pour abreuver leur bétail. A titre illustratif, certains éleveurs ont rapporté payer 40.000 francs CFA pour abreuver 10 vaches, renouvelable plusieurs fois à la place d'une redevance forfaitaire destinée à l'entretien des ouvrages. De plus, les petits éleveurs restent confrontés au manque d'eau en période sèche. Avec l'apparition de grands ranchs privés (vastes domaines pastoraux clôturés par une seule personne) ces petits éleveurs ont des difficultés d'accès aux pâturages. Le collègue (des acteurs de la filière bétail) rencontré à Zinder a rapporté un problème d'accaparement des terres pastorales qui consiste en un détournement de celles-ci, en violation aux textes du code rural, pour des fins agricoles ou pour l'urbanisation.

**Malgré les efforts énormes consentis par le gouvernement pour renforcer la surveillance du territoire, les producteurs sont confrontés aux problèmes d'insécurité qui entravent la production et le bon fonctionnement des marchés.** Il s'agit (i) du pillage des campements nomades par des individus à

bord de motos qui profitent de l'absence des chefs des familles, et des vols à main armée. Ces phénomènes concernent les zones agropastorales notamment le nord Tahoua et Agadez et la région de Tillabéry. L'insécurité au Nigeria a entraîné une baisse des exportations vers certains Etats nigériens. En effet, la recrudescence du vol à main armée dans l'Etat de Zamfara (Nigeria) suivi des agressions à main armée ont mis fin aux exportations des animaux convoyés à pied sur l'axe madaoua-chinkahi (Zamfara).

**Les acteurs de la commercialisation sont toujours confrontés à certaines contraintes qui entravent la commercialisation des animaux aussi bien sur le territoire national qu'à l'exportation.** Il s'agit d'abord du problème du transport des animaux des zones de production vers les marchés locaux ou extérieurs avec l'absence de bétailière pour le transport des animaux et les problèmes de lourdeur administrative au niveau des postes douaniers. Ces deux facteurs combinés fatiguent les animaux qui perdent leur poids et leur valeur marchande, ce qui occasionne des pertes.

**L'absence d'abattoir moderne et de certification, ne permettent pas l'exportation de la viande.** Les abattoirs actuels y compris l'abattoir frigorifique de Niamey ne répondent pas aux normes d'hygiène, ce qui ne permet pas de penser à une quelconque transformation de la viande. Il existe un abattoir moderne notamment celui de la SONIPEV qui aujourd'hui n'est pas exploité. Selon les acteurs rencontrés, le Niger serait capable de ravitailler les marchés d'Afrique centrale et d'Afrique du Sud en viande à des prix compétitifs. La seule entrave serait l'inexistence de certification de la viande.

**La filière cuirs et peaux est marquée par l'arrêt des deux tanneries modernes du pays: la tannerie Malam Yaro à Zinder et la Sahélienne des cuirs et peaux à Maradi.** Selon les promoteurs des deux tanneries que nous avons rencontrées à Maradi et à Zinder, la principale raison serait la chute de la filière

cuir à l'échelle mondiale au profit du synthétique et la crise économique en Italie. Cela expliquerait la baisse des prix de la peau. A Maradi les acteurs ont rapporté des contraintes fiscales et aussi le manque ou la faible diversité de débouchés. De même, la qualité de la peau est une contrainte avec des peaux abimées lors du dépouillement. Actuellement, le secteur est surtout

caractérisé par l'exportation de peaux brutes vers le Nigéria. L'exportation est réalisée sur commande des importateurs nigériens qui fixent le prix auquel ils souhaitent acquérir la peau. En l'absence de centres de collecte de peau opérationnels, la peau est cédée à moindre prix.







# **CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS**





**Cette étude avait pour objectif principal d'éclairer les décideurs politiques sur les contraintes à la compétitivité des filières agropastorales et de proposer les recommandations adéquates afin de mieux préparer ces filières porteuses du Niger à la mise en œuvre de la ZLECAf.** A l'issue de la phase de diagnostic, il ressort que le Niger possède une compétitivité sur le marché national dans les filières agropastorales étudiées (l'arachide ; le sésame ; le moringa ; le souchet ; la pomme de terre ; le bétail viande, les cuirs et peaux ; l'oignon et le niébé). S'agissant du marché international, le Niger est compétitif seulement dans les filières suivantes : oignon, niébé et bétail viande cuirs et peaux. Cette situation s'explique par les potentialités peu exploitées en raison notamment de la faiblesse des capacités de production et des insuffisances observées dans les stratégies marketing et de suivi de la qualité des produits par les opérateurs nigériens.

**Face à cette situation, trois catégories de recommandations peuvent être formulées dans les domaines de la production, la promotion des exportations (commercialisation) et le financement des activités agro-pastorales :**

**1. Afin d'assurer un niveau de production suffisant pour faire face à la demande internationale, les mesures suivantes peuvent être envisagées :**

- la protection des revenus des producteurs des filières, à travers des prix aux producteurs incitatifs afin d'éviter que ceux-ci ne délaissent la production des cultures de rente au profit des seules cultures vivrières ;
- le développement des systèmes de culture irriguée de manière à avoir une production étalée sur toute l'année et peu sujette aux aléas climatiques. L'objectif recherché étant de mettre au point des techniques d'irrigation adaptées à chaque filière ;
- la promotion de la recherche agronomique notamment par le

développement des semences améliorées en vue d'accroître les rendements et de réduire la vulnérabilité des cultures aux aléas climatiques. A cet égard, les paysans devraient également être incités à recourir aux engrais de bonne qualité pour mettre en valeur leurs terres et accroître ainsi le rendement des cultures ;

- la vulgarisation des résultats des recherches et des techniques nouvelles à travers la formation des producteurs et éleveurs, de manière à moderniser les systèmes de production. A cet égard, des facilités pourraient être accordées aux paysans pour leur permettre d'acquérir des matériels et intrants dont on veut promouvoir l'adoption ;
- la mise en place d'un cadre favorable au regroupement des producteurs et à la création de grandes fermes et des ranchs, afin d'encourager la modernisation des processus de production, de développer les économies d'échelles et d'accroître la capacité d'exportation et de négociation de prix des produits agropastoraux.

**2. Le développement des capacités de production doit aller de pair avec la mise en œuvre de mesures susceptibles d'assurer la promotion des exportations. A cet égard, les actions ci-après pourraient être envisagées :**

- le développement et l'adoption des normes de qualité pour les produits agro-pastoraux du Niger. Ces normes devraient être imposées aux opérateurs des filières de manière à créer des labels propres aux produits nigériens destinés à l'exportation. Dans ce cadre, les actions en cours au niveau du Ministère du Commerce devraient être poursuivies et intensifiées ;
- l'amélioration des techniques de conditionnement des produits agricoles ;
- la diversification des débouchés à travers l'encouragement des opérateurs

des filières à participer aux foires internationales et par des actions ciblées de marketing en direction de certains pays qui constituent le marché potentiel ;

- le maintien des coûts de production inférieurs à ceux des principaux concurrents grâce notamment au développement de la recherche agronomique, à la promotion d'un environnement institutionnel et juridique favorable à la création des grandes fermes et des ranchs susceptibles de générer des économies d'échelles et à une politique macroéconomique compatible avec une progression modérée du niveau général des prix ;
- la création des conditions favorables au développement des grandes sociétés de commercialisation et d'exportation des produits agro-pastoraux, à travers des mesures fiscales souples et un cadre institutionnel incitatif.
- L'exploitation des opportunités que peuvent offrir les accords de partenariat économique.

### **3. Pour renforcer la compétitivité des filières il est important d'envisager, à terme, la transformation industrielle des produits agro-pastoraux. Dans ce cadre, il peut être envisagé de :**

- encourager l'accroissement du nombre des tanneries modernes pour favoriser l'exploitation des cuirs et peaux transformés;
- encourager la création des unités de transformation industrielle de certains produits tels que l'huile d'arachide, le couscous de niébé (le bérroua) et la confiture d'oignon ;
- étendre les travaux de normalisation aux produits issus de la transformation industrielle.

Par ailleurs, pour être efficaces et décisives, les actions de renforcement des capacités de production, d'encouragement de la création des unités de transformation et de

promotion des exportations des produits agro-pastoraux ci-dessus proposées doivent être renforcées par la mise en place d'un système de financement adéquat. En effet, le développement des activités productives au Niger est souvent entravé par l'insuffisance des moyens financiers et la réticence des banques à octroyer des crédits en raison de l'incertitude qui caractérise l'environnement macroéconomique. C'est pourquoi il est nécessaire de :

- ✓ mettre en place un système de garantie des crédits en faveur des opérateurs des filières agricoles de manière à leur faciliter l'accès au financement bancaire. Ce système pourrait prendre la forme d'un fonds spécial dédié à cet effet ;
- ✓ créer un Fonds de soutien et d'appui-conseil aux opérateurs des filières agricoles en vue de promouvoir la production, la transformation et la promotion des exportations agro-pastorales.

### **4. Protection de la marge bénéficiaire des producteurs**

La protection de la marge bénéficiaire de producteurs agropastoraux passerait par le renforcement des infrastructures routières, la promotion des industries de transformation et des plateformes technologiques de commercialisations des produits agricoles. Pour ce qui est du renforcement du réseau routier, il est nécessaire de mettre l'accent sur la construction des pistes rurales secondaires et de promouvoir la mise en place des comptoirs de commercialisation de relais au niveau des communes rurales à forte productions agricoles. En effet, l'enclavement des différentes zones de productions ne facilite pas la fluidité des échanges et les rares comptoirs de commercialisations opérationnels sont assez distancés des potentiels centres de production ce qui contraint le plus souvent les producteurs à céder leurs produits à un prix non assez rémunérateur aux acheteurs qui

bravent les énormes difficultés pour s'y rendre. En ce qui concerne la promotion des plateformes numériques de commercialisations des produits agropastoraux, l'action est de soutenir la création de ces plateformes qui permettent d'identifier les difficultés et d'accompagner les producteurs dans le circuit de commercialisation et faciliter la circulation d'information sur l'offre et la demande des produits agropastoraux sur toute l'étendue du territoire national et sur les marchés internationaux. Ce qui aurait l'avantage de réduire la distorsion créée par les intermédiaires commerciaux et permettre au producteur de tirer la plus-value de son produit mais aussi d'améliorer la performance de la balance commerciale. Au plan de la transformation, il est ressorti un faible niveau d'entrepreneuriat des produits de base si ce n'est l'étroitesse et le sous-équipement des unités naissantes, c'est pourquoi, il est recommandé à l'Etat de jouer le rôle de premier moteur dans la création des industries de transformations à travers le partenariat public-privé (PP).

Au regard de ce qui précède, le Gouvernement devrait mettre en place une politique qui promeut le développement du secteur agropastoral et qui consolide sa performance, afin de faire face à ce contexte de Zone de Libre-Echange Continentale Africaine (ZLECAf), qui vise essentiellement à stimuler le commerce intra-africain en établissant un accord commercial complet et mutuellement. Par conséquent, des actions immédiates doivent être entreprises. Il s'agit :

- i.** organiser un séminaire gouvernemental pour promouvoir les produits " made in Niger" tout en restant en phase avec les dispositifs communautaires ;
- ii.** élaborer une feuille de route d'actions majeures pour améliorer la compétitivité

des entreprises nigériennes ;

- iii.** mettre en place un dispositif interministériel présidé par le Président pour suivre la mise en œuvre de la feuille de route ;
- iv.** accroître et promouvoir la production agricole avec une utilisation optimale ainsi qu'une gestion durable des ressources et des infrastructures ;
- v.** améliorer la capacité des acteurs à la pratique de l'exportation des produits agricoles et de l'élevage à travers le renforcement des capacités des exportateurs agricoles et des organisations paysannes de chaque filière (entrepreneuriat, qualité, normes, procédures, packaging, négociations, contrat, etc.) ;
- vi.** attirer les investissements dans le domaine agricole et de l'élevage en révisant les lois et réglementations relatives aux investissements et en lançant un programme de promotion des investissements dans le domaine agricole et de l'élevage en mettant un accent sur les filières porteuses/stratégiques ;
- vii.** ouvrir les opportunités de marchés et de partenariats aux acteurs dans le domaine agricole en développant de partenariat économique et commercial à travers les chambres consulaires commerciales.





# RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES







- **Adekunle Ahmed et Oluwatosin Ariyo** : Document de référence Mécanisation agricole, Commission Economique pour l'Afrique (CEA), Octobre 2015.
- **ICAAAE, Aquilas F., Adégbola Y. P., Samey N., Clohounto J., Soglo Y.Y.** : Analyse de la compétitivité de la chaîne de valeur ajoutée crevette fraîche et crevette fumée du Bénin. Septembre 2013.
- **Mamadou Kara MBOUP** : Analyse de la compétitivité de la filière arachidière sénégalaise. FASEG, Mémoire 2002-2004.
- **FASEG, Khady Diegane FAYE.** : Analyse des déterminants de la compétitivité internationale sénégalaise. Mémoire 2003-2004.
- **Antoine Bouët, Jean-Christophe** : Bureau.Agriculture et commerce international. CAIRN.INFO 2001/3 N°87.
- **Assétou ZEBA** : Amélioration de la productivité du souchet (*Cyperus esculentus* var *sativus*) dans la zone ouest du Burkina Faso : mise au point d'un itinéraire technique adapte, mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur de développement rural option : vulgarisation agricole, Université Nazi Boni (UNB).
- **Balassa B.** : [1966], « Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries », *American Economic Review*, vol. 56, no 3, p. 466-473.
- **Balassa B** : *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School of Economic and Social Studies, no 33, May 1965.
- **Balassa, B.** : *Trade liberalization Among Industrial Countries: Objectives and Alternatives* (New York: McGraw Hill for the Council on Foreign Relations, 1967).
- **BORI Haoua et al.** : la culture de souchet (*Cyperus esculentus*) au Niger : Origine, atouts et contraintes *Journal of Animal & Plant Sciences*, 2018. Vol.37.
- **Chambre Régionale d'Agriculture de Zinder** : Fiche technico-économique pour la culture du Niébé. Décembre 2016.
- **CHEIK AMADOU Bello et al.** : Fiche technico-économique pour la culture pure de l'arachide Version 1 - Février 2019, Chambre Régionale d'Agriculture de Zinder.
- **Dr DIARRA Ibrahim, DIZOE Dally Fabrice, SARKA Coulibaly Gninafolo Laurent, N'DA Léon:** Etude des opportunités de marchés des cultures vivrières. CIRES rapport final, . Décembre 2017.
- **PRODEX** : Etude du marché régional de l'oignon du Niger en Afrique de l'Ouest et du Centre. , Cabinet Maina Boukar. Bénin-Togo Février 2016.
- **PRODEX** : Etude du marché régional de l'oignon du Niger en Afrique de l'Ouest et du Centre. , Cabinet Maina Boukar. Gabon Février 2016.
- **PRODEX** : Etude du marché régional de l'oignon du Niger en Afrique de l'Ouest et du Centre. , Cabinet Maina Boukar. Côte d'Ivoire Février 2016.
- **PRODEX** : Etude du marché régional de l'oignon du Niger en Afrique de l'Ouest et du Centre. , Cabinet Maina Boukar. Ghana Février 2016.
- **PRODEX** : Etude du marché régional de l'oignon du Niger en Afrique de l'Ouest et du Centre. , Cabinet Maina Boukar. Congo Brazzaville Janvier 2016.
- **PRODEX** : Etude du marché régional de l'oignon du Niger en Afrique de l'Ouest et du Centre. , Cabinet Maina Boukar. RDC Décembre 2015.
- **PRODEX** rapport de synthèse final : Etude du marché sous régional du bétail du Niger. , Badamsi JARIRI, Idi MAMAN, Dr Abdou SALLA, Aminou TASSIOU. Avril 2016.
- **PRODEX** : Etude du marché sous régional du bétail du Niger. , Ali SALE & Aminou TASSIOU. Juillet 2016.
- **Etude sur la compétitivité de l'industrie manufacturière ivoirienne.** Juillet 2014.
- **Etude sur la compétitivité de la filière riz à l'office du Niger (Mali).** PRESAO, Bréma Moussa KONE. Décembre 2011.

- **NICOLAS GERGELY** : Etude sur la compétitivité des filières agricoles au mali, Juillet/ septembre 2002.
- **IRAM** : Etude sur la compétitivité des secteurs agricoles dans l'espace UEMOA. Mars 2016.
- **RONGEAD**: Rapport de Etude sur les normes et standards dans la filière sésame, Projet sésame-Burkina Faso. Mai 2018.
- **CRA Dosso** : Fiche technico-économique pour l'oignon rouge. Janvier 2018.
- **Moussa Abdou Korodji Dalla, RECA Zakey Yayé** : Fiche technico-économique Sésame. CRA Diffa, Juin 2018.
- **Vieni Tarchiani, Giorgia Robiati, Mohamad Rafiou Salifou** : Filières oignon en Afrique de l'Ouest : étude comparée des filières nigérienne et béninoise. IBIMET-CNR, . Mars-Avril 2013.
- **Florence Bron-Saïdatou et Seyni Souley Yankori**, accès au crédit et foncier, Note d'information du 22 Mai 2015, Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger.
- **Inter-Réseau développement rural, Initiative Prospective Développement Rural (IPAR) : Instruments de politique agricole**, quels choix en Afrique de l'Ouest ?
- **L. REDANI et al**, Analyse économique de la filière sucrière Au Maroc. Rev. Mar. Sci. Agron. Vét. (2015) 3(1):37-44.
- **Dr ASSANE Dagna Moumouni** : La démarche liée à l'origine du violet de Galmi, Niger. FAO étude de cas, . 2012.
- **Elena Temneanu** : La filière oignon du Niger. CSA Mémoire, Septembre 2011.
- **CRA Tillabéry** : La production du sésame dans la zone de Gotheye : de la culture de la consommation à celle commerciale. Note Août 2012.
- **Lachaal L.** La compétitivité : Concepts, définitions et applications. Cahiers Options Méditerranéennes; n. 57.
- **FARM, Audrey Brulé Françoise et al.** Le crédit à l'Agriculture, un outil clé du développement agricole. Note N°9 Juillet 2016.
- **Mac Millan Education**, the seeds, division de Macmillan Publishers Limited et CTA 2010.
- **MANA KOUDOSSOU Ibrahim**, le manioc : une culture de résilience au changement climatique chambre régionale d'agriculture de Zinder, Décembre 2019.
- **ONG PEAMURU**, RAPPORT D'ENQUETE SUR LE SOUCHET, Septembre 2013.
- **Pierrick FRAVAL**, ÉLÉMENTS POUR l'analyse économique des filières agricoles en Afrique sub-saharienne, Bureau des politiques agricoles et de la sécurité alimentaire DCT/EPS.
- **PRODEX, Dr Boubacar N'Diaye, Doka I. Assoumane, Hadi Ali Maazou** : Plan d'actions opérationnel de la filière oignon du Niger. Avril 2009.
- **FAO** : Guide à l'intention des décideurs sur l'intensification durable de l'agriculture paysanne Produire plus avec moins, 2011.
- **Roger Blein et Al**, Les potentialités agricoles de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), IRAM Février 2008.
- **Déclaration d'Abuja sur les engrais au cadre de gestion durable des sols pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle en Afrique à l'horizon 2030, FAO** : Stimuler les sols africains
- **Thierry Pouch**. Le commerce international de produits agricoles et ses rivalités permanentes. CAIRN.INFO 2015/1 n° 156.



# ANNEXES





## Annexes

### Annexe 1 : Compte d'exploitation pour la culture d'un hectare d'arachide

	Eléments	Montant(en FCFA)
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente avant stockage de 13,07 sacs de 40 tia d'arachide, l'unité à 10 000	130 700
	Vente des fanes ou feuilles d'arachide de 50 sacs de 100 kg, l'unité à 2000	100 000
	<b>(a) Total I</b>	<b>230 700</b>
	Vente après stockage de 13,07 sacs de 40 tia d'arachide, l'unité à 14 000	182 980
	<b>(b) Total</b>	<b>282 980</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Semences décortiquées	55 000
	Engrais organique	23 000
	Engrais chimique	27 000
	Pesticide	4 600
	Main d'œuvre hors récolte	39 750
	Main d'œuvre récolte	45 500
	Transport et emballage	4 200
	<b>Total II</b>	<b>199 050</b>
<b>III</b>	<b>Marge brute</b>	
	Marge brute(a) <sup>78</sup>	<b>31 650</b>
	Marge brute(b) <sup>79</sup>	<b>83 930</b>

*Source de donnée : Fiche technique CRA et données collectées auprès des producteurs.*

<sup>77</sup>Marge brute (a)= (a) Total I – Total II

<sup>78</sup>Marge brute (b)= (b) Total – Total II

**Annexe 2 : Compte d'exploitation de la commercialisation d'un sac d'arachide décortiquée.**

	<b>Elément</b>	<b>Montant(en FCFA)</b>
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Revente d'un sac de 40 tia d'arachide	31 500
	<b>TOTAL I</b>	<b>31 500</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Achat au producteur + frais de collecteur	28 950
	Emballage	300
	Manutention pour emballer, charger et décharger	250
	Transport jusqu'au marché final	500
	<b>Total II</b>	<b>30 000</b>
<b>III</b>	<b>Marge brute</b>	<b>1 500</b>

*Source de donnée : commerçants rencontrés sur le terrain.*

**Annexe 3 : Compte d'exploitation pour la production d'un hectare de niébé.**

	<b>Eléments</b>	<b>Montant (en FCFA)</b>
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente de 9,8 sacs de niébé si avant stockage à 1 5918 FCFA/sac	156 000
	Vente de fane de niébé	15 000
	Vente 20 sacs de coques à raison de 2 000 FCFA/sac	40 000
	<b>Total I (a)</b>	<b>211 800</b>
	Vente de 9,8 sacs de niébé si après stockage à 4 0000 FCFA/sac	392 000
	Vente de fanes de niébé	15 000
	Vente 20 sacs de coques à raison de 2 000 FCFA/sac	40 000
	<b>Total I (b)</b>	<b>447 000</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Fumure organique	15 000
	Semence	25 000
	Engrais	23 884
	Pesticide	6 138
	Main d'œuvre hors récolte	27 000

	Achat des sacs pics	9 800
	Main d'œuvre récolte et décortilage	12 000
	<b>Total II</b>	<b>118 822</b>
	<b>Marge Brute (a)</b>	<b>92 978</b>
	<b>Marge Brute (b)</b>	<b>328 178</b>

*Source de donnée :* Fiche technique et données collectées auprès des producteurs.

#### Annexe 4: Compte d'exploitation pour la culture d'un hectare du sésame

	Elément	Montant(en FCFA)
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente de 400 kg du sésame à 500 franc le kg	200 000
	<b>Total I</b>	<b>200 000</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	semence	3 000
	Engrais	27 000
	Main d'œuvre hors récolte	30 000
	Main d'œuvre récolte	10 000
	<b>Total II</b>	<b>70 000</b>
<b>III</b>	<b>Marge brute</b>	<b>130 000</b>

*Source de donnée :* Fiche technique et données collectées auprès des producteurs.

#### Annexe 5: Compte d'exploitation pour la production du Moringa par récolte sur une parcelle de 1 ha (Saison chaude irriguée, 95 sacs par récolte)

	Libellés	Montant (F CFA)
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente de 95 sacs de feuilles fraîches à raison de 8 100 FCFA/ sac	769 500
	<b>Total I</b>	<b>769 500</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Préparation du terrain	1 250
	Semences	625
	Frais d'irrigation	60 000

	Entretien des puits	6 660
	Engrais chimiques	5 000
	Pesticides	8 000
	Sarclage	37 500
	Récolte	4 750
	Achat sacs vides	5 950
	Transport jusqu'au lieu de vente	11 875
	<b>Total II</b>	<b>141 610</b>
	<b>Résultats (bénéfice)</b>	<b>627 890</b>

***Source de donnée :** Fiche technique et données collectées auprès des producteurs.*

**Annexe 6 : Compte d'exploitation pour la production du Moringa par récolte sur une parcelle de 1 ha (Saison pluvieuse, 110 sacs par récolte)**

	Libellés	Montant (F CFA)
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente de 110 sacs de feuilles fraîches à raison de 1 995 FCFA/ sac	219 450
	<b>Total I</b>	<b>219 450</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Préparation du terrain	1 250
	Semences	625
	Engrais chimiques	5 000
	Pesticides	8 000
	Sarclage	37 500
	Récolte	5 500
	Achat sacs vides	6 875
	Transport jusqu'au lieu de vente	13 750



	<b>Total II</b>	<b>78 500</b>
	<b>Résultat (bénéfice)</b>	<b>140 950</b>

***Source de donnée :** Fiche technique et données collectées auprès des producteurs.*

**Annexe 7: Compte d'exploitation pour la production du Moringa par récolte sur une parcelle de 1 ha (Saison froide irrigué, 80 sacs par récolte).**

	Libellés	Montant (F CFA)
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente de 80 sacs de feuilles fraîches à raison de 6 000 FCFA/ sac	480 000
	<b>Total I</b>	<b>480 000</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Préparation du terrain	1 250
	Semences	625
	Frais d'irrigation	50 000
	Entretien des puits/ forages	6 660
	Engrais chimiques	5 000
	Pesticides (insecticides)	8 000
	Sarclage	37 500
	Récolte	4 000
	Achat sacs vides	5 000
	Transport jusqu'au lieu de vente	10 000
	<b>Total II</b>	<b>128 035</b>
	<b>Résultats (bénéfice)</b>	<b>351 965</b>

***Source de donnée :** Fiche technique et données collectées auprès des producteurs.*

**Annexe 8 : Compte d'exploitation pour la commercialisation d'un sac de feuilles de moringa pendant la saison sèche chaude.**

	<b>Eléments</b>	<b>Montant (FCFA)</b>
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente d'un sac de feuilles de moringa locales ( <b>Sac de 50 kg en volume</b> ) à raison 22 500 FCFA	22 500
	<b>Total I</b>	22 500
<b>I</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Feuilles de moringa locales ( <b>Sacs de 50 kg</b> )	8 100
	Emballages	200
	Transport	500
	Tracasseries	250
	<b>Total II</b>	9 050
	<b>Résultat (bénéfice)</b>	13 450

*Source de donnée : données collectées auprès des commerçants.*

**Annexe 9 : Compte d'exploitation pour la commercialisation d'un sac de feuilles de moringa pendant la saison de pluies.**

	<b>Eléments</b>	<b>Montant (FCFA)</b>
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente d'un sac de feuilles de moringa locales ( <b>Sac de 50 kg en volume</b> ) à raison 4 000 FCFA	4 000
	<b>Total I</b>	4 000
<b>I</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Feuilles de moringa locales ( <b>Sacs de 50 kg</b> )	2 000
	Emballages	200
	Transport	500
	Tracasseries	250
	<b>Total II</b>	2 950
	<b>Résultat (bénéfice)</b>	1 050

*Source de donnée : données collectées auprès des commerçants.*

**Annexe 10 : Compte d'exploitation pour la commercialisation d'un sac de feuilles de moringa pendant la saison sèche froide**

	Eléments	Montant (FCFA)
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente d'un sac de feuilles de moringa locales ( <b>Sac de 50 kg en volume</b> ) à raison de 11 500 FCFA	11 500
	<b>Total I</b>	11 500
<b>I</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Feuilles de moringa locales ( <b>Sacs de 50 kg</b> )	6 000
	Emballages	200
	Transport	500
	Tracasseries	250
	<b>Total II</b>	6 950
	<b>Résultat (bénéfice)</b>	<b>4 550</b>

*Source de donnée : données collectées auprès des commerçants.*

**Annexe 11 : Compte d'exploitation du segment commercialisation feuilles précuites et feuilles séchées du moringa (pour sac de 50 tiyya).**

	Eléments	Montant(en FCFA)
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Revente feuilles précuites	25 500
	<b>Total I</b>	<b>25 500</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Achat au niveau des coopératives	23 000
	Emballage	250
	Manutention	100
	Transport	200
	Droit d'accès au marché	50
	<b>Total II</b>	23 600
	<b>Marge Brute</b>	<b>1 900</b>

*Source de donnée : données collectées auprès des commerçants.*

**Annexe 12 : Compte d'exploitation pour la commercialisation d'un sac feuilles séchées du moringa.**

	<b>Eléments</b>	<b>Montant(en FCFA)</b>
	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Revente feuilles séchées de moringa	6 375
	<b>Total I</b>	<b>6 375</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Achat au niveau des coopératives	5 000
	Emballage	250
	Manutention	100
	Transport	200
	Droit d'accès au marché	50
	<b>Total II</b>	<b>5 600</b>
	<b>Marge Brute</b>	<b>775</b>

*Source de donnée : données collectées auprès des commerçants.*

**Annexe 13 : Compte d'exploitation pour la culture d'un hectare du souchet.**

	<b>Elément</b>	<b>Montant(en FCFA)</b>
<b>I</b>	<b>Produits d'exploitation</b>	
	Vente avant stockage de 40 sacs de 100 kg de petit souchet, l'unité à 11 000	440 000
	<b>(a) Total I</b>	<b>440 000</b>
	Vente avant stockage de 40 sacs de 100 kg de souchet gros souchet, l'unité à 17 000	680 000
	<b>(b) Total I</b>	<b>680 000</b>
	Vente après stockage de 40 sacs de 100 kg de petit souchet, l'unité à 16 000	640 000
	<b>(c) Total I</b>	<b>640 000</b>
	Vente après stockage de 40 sacs de 100 kg de gros souchet, l'unité à 25 000	1 000 000
	<b>(d) Total I</b>	<b>1 000 000</b>
<b>II</b>	<b>Charges d'exploitation</b>	
	Main d'œuvre	140 000
	Pesticide	8 000
	Engrais chimique	27 000

	Matériels et équipements (location tracteur)	10 000
	Achat de Sac	250
	<b>Total II</b>	<b>185 250</b>
<b>III</b>	<b>Marge brute</b>	
	<b>Marge brute (a)</b>	<b>254 750</b>
	<b>Marge brute (b)</b>	<b>494 750</b>
	<b>Marge brute (c)</b>	<b>454 750</b>
	<b>Marge brute (d)</b>	<b>814 750</b>

*Source de donnée : fiche technique et données collectées auprès des producteurs.*

**Annexe 14 : Compte d'exploitation pour un niveau de production de la pomme de terre sur un terrain de 1 ha:**

	<b>Elément</b>	<b>Montant</b>
<b>I</b>	<b>produits d'exploitation</b>	
	Vente de 25 tonnes de pomme de terre au prix de 150F	3 750 000
	<b>Total I</b>	<b>3 750 000</b>
<b>II</b>	<b>charge d'exploitation</b>	
	Semences	1 000 000
	Engrais chimiques	67 500
	Fumier	44 000
	Pesticides	5 360
	Carburant et entretien motopompe	105 876
	Main d'œuvre	74 592
	<b>Total II</b>	<b>1 297 328</b>
	<b>Marge brute III</b>	<b>2 452 672</b>

*Source de donnée : fiche technique et données collectées auprès des producteurs.*

**Annexe 15 Compte d'exploitation pour la culture d'un hectare de manioc.**

Eléments	Montant (F CFA)
<b>I. Produit d'exploitation</b>	
Vente de 200 sacs de manioc à 6 000 l'unité	200
Total Produit pour 1 hectare(a)	1 200 000
<b>II charge d'exploitation</b>	
Carburant et entretien moto pompe	59 000
semence	50 000
engrais	70 000
Pesticide	0
Main d'œuvre hors récolte	85 000
Achat des sacs	50 000
Main d'œuvre récolte	8 000
<b>Total charges opérationnelles</b>	<b>322 000</b>
<b>Marge Brute (a)</b>	<b>878 000</b>

Source de donnée : Fiche technique et données collectées auprès des producteurs.





CAPEG  
Cabinet du Premier Ministre  
28 Avenue du Mounio  
B.P. 13568 Niamey - Niger

Tél. +227 20 75 55 26  
Fax. +227 20 35 01 79  
E-mail : [secretariatcapeg@gmail.com](mailto:secretariatcapeg@gmail.com)  
Site web : [www.capegniger.org](http://www.capegniger.org)

Mise en page : IDK.Com  
Crédit photos : Ado Issoufou

Impression  
Nouvelle Imprimerie du Niger  
Juillet 2021