Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger

	Information sur les marchés des produits négligés et sous utilisés (NUS) au Niger. **----------** **Suivi et diffusion des prix des produits NUS au niveaux des radios communautaires des 8 marchés des localités de Dosso et Tillabéri**

Rédaction : Fanta Mady Cissé Safiétou (RECA) / Juillet 2025

Suivi des prix des produits NUS sur les marchés de Dosso et Tillabéri

Depuis novembre 2024, un dispositif de suivi et de diffusion des prix des produits NUS (non utilisés ou sous-utilisés) est mis en œuvre sur les marchés de Dosso et Tillabéri. Cette note présente les résultats collectés entre la ***semaine 9 (début mars)*** *et la* ***semaine 28 (mi-juillet 2025)****.*

Les données de prix sont recueillies par des ***enquêteurs de terrain****, eux-mêmes producteurs ou professionnels de la commercialisation de ces produits. Les relevés concernent exclusivement les* ***prix de vente en gros*** *pratiqués sur les marchés ciblés.*

En complément, cette note décrit le ***mécanisme de diffusion des prix*** *à travers les* ***radios communautaires****, ainsi que l'****évolution des prix observée sur une période de quatre mois****.*

En octobre 2024, le RECA, en partenariat avec SUSTLIVES, a lancé un **système d'information sur les marchés** visant à améliorer la connaissance et la visibilité des **produits NUS** (négligés ou sous-utilisés) au Niger.

Ce dispositif repose sur deux volets principaux :

- Le suivi régulier des prix de ces produits sur les marchés locaux
- La diffusion hebdomadaire des prix via les radios communautaires, afin d'informer les producteurs, commerçants et consommateurs

Marchés concernés : le suivi couvre huit marchés locaux, répartis comme suit :

- Région de Dosso : Birni N'Gaoré, Harikanassou, N'Gonga, Kiota, Fawel et Kankandi
- Région de Tillabéri : Liboré et Sadoré

Six produits NUS font l'objet de ce suivi :

- Manioc
- Patate douce
- Moringa
- Gombo (sec et frais)
- Oseille de Guinée
- Voandzou

Le suivi des prix sur ces marchés a démarré en **novembre 2024**, avec des données collectées par des **enquêteurs locaux**, eux-mêmes producteurs ou professionnels de la commercialisation. Ce système vise à renforcer la transparence des marchés, valoriser les produits NUS et soutenir les acteurs ruraux dans la prise de décision.

I. Diffusion des prix des produits NUS via les radios communautaires des 8 localités de Dosso et Tillabéri et les groupes WhatsApp.

Débat avec les producteurs sur l'importance des produits NUS : radio Tapoa (Sadoré).	Boite aux questions radio Tapoa : échanges avec les auditeurs par appel.

Au Niger, dans les zones rurales éloignées des centres urbains, les **radios communautaires** jouent un rôle essentiel dans l'accès à l'information. Elles constituent le principal canal par lequel les producteurs agricoles s'informent sur les politiques publiques, les mesures nationales et les dynamiques du marché.
Dans ce contexte, le **projet SUSTLIVES**, en collaboration avec le **RECA**, a mis en place un dispositif de **diffusion des prix des produits NUS et des produits frais** sur les marchés de **Niamey**, ainsi que sur ceux des régions de **Dosso** et **Tillabéri**, via les radios communautaires.

Deux modes de diffusion des prix

1. **Information immédiate**
   - Réalisation de **vocaux en haoussa et zarma**
   - Partage dans les **groupes WhatsApp des producteurs**
   - Diffusion dans les **émissions radiophoniques populaires** ➤ Permet aux producteurs de prendre des décisions rapides : récolte, négociation, vente, choix du marché.
2. **Information historique**
   - Production de **notes périodiques** sur l'évolution des prix ➤ Utile pour les promoteurs agricoles : planification culturale, diversification, cultures de contre -saison, identification des opportunités de marché.

Valorisation des émissions communautaires

- Les vocaux sont diffusés pendant les **émissions préférées des producteurs** (ex. : Boîte aux questions)
- Organisation de **jeux interactifs** autour des produits NUS avec **récompenses pour les gagnants**
- **Débats radiophoniques** animés par les représentants des producteurs sur l'importance et la saisonnalité des prix des produits NUS

Impact

- Les producteurs et consommateurs ont accès aux **prix des marchés locaux et de Niamey**
- Meilleure **prise de décision commerciale**
- Renforcement de la **visibilité et de la valeur des produits NUS ;**
- **La demande des NUS s**ur les marchés et de plus en plus accrue

Groupes WhatsApp

- Au total**, 53** groupes sont animés dont le centre d'Appels est soit administrateur ou membre. Un total de **134 272** producteurs sont touchés à travers les groupes WhatsApp dont **103 516 producteurs** sont atteints par les messages dont les thèmes en agriculture issus des émissions radios sur les bonnes pratiques de l'installation des pépinières, les précautions à prendre contre les attaques des chenilles sur les cultures maraichères et des messages vocaux sur les prix des produits NUS et des produits frais de Niamey avec **407** retours.

Quelques remontées d'informations sur l'écoute des messages vocaux sur le prix des produits NUS par les Producteurs via les radios communautaires et les groupes WhatsApp.

L'intérêt des émissions sur les prix des produits NUS et les produits frais de Niamey a été confirmé par les producteurs et les animateurs de radio via leurs témoignages donnés lors de nos missions terrains.

La radio communautaire de Harikanassou : chaque producteur dispose d'un poste radio ou d'un téléphone leur permettant de capter les ondes des stations des radios surtout la nôtre.

Les heures de passage des émissions sont connues des producteurs et ils ne les ratent pas. Ils gardent à côté la radio et ont l'oreille attentive sur tout ce qui concerne le prix des produits. Certains producteurs viennent spécialement nous féliciter pour les efforts à diffuser les émissions sur le prix.

Cela a permis aussi l'augmentation du nombre d'auditeurs qui appelle pour l'émission boite aux questions au niveau de toutes les radios communautaires qui passe de **50 à plus de 100** auditeurs qui appellent, et la durée aussi de l'émission qui passe de 45 mn à 1h15mn

Lors des missions terrains, les producteurs ont affirmé que la diffusion des prix des produits NUS et les autres produits frais de Niamey a permis aussi aux producteurs de la localité de Harikanassou de reprendre la culture de la patate douce qu'ils avaient abandonnés au profil de la canne à sucre suite à l'écoute que le sac de 120 kg avait atteint jusqu'à 40.000 F.

Radio communautaire de Kiota : à travers la diffusion du prix à la radio, un producteur a entendu le prix de l'oignon qui était à 100.000 F sur le marché de Niamey, il a pris son stock pour l'acheminer à Niamey (distance d'environ 120 km) et les a vendus en raison de 70.000 F par sac alors que dans sa localité le sac de 100 kg était vendu à seulement 25.000 F sur le marché local.

Radio communautaire de Liboré: les productrices de la localité de Liboré témoignent que leurs revenus ont fortement augmenté grâce à la diffusion des prix, elles amènent leurs productions (gombo) à Niamey (16 km distance entre Niamey et Liboré) et gagnent plus de revenus.

Radio communautaire de Tapoa a affirmé que même sans conventions, ils continuent d'animer les débats et la boite aux questions sur les produits NUS car cela leur a permis d'avoir plus d'auditeurs et surtout c'est l'intérêt général.

Témoignage des Producteurs sur l'écoute des messages vocaux WhatsApp : suite aux messages vocaux des prix envoyés dans les différents groupes WhatsApp, cela a suscité beaucoup d'intervention en Inbox des producteurs qui demandent le prix d'un produit sur le marché de Niamey avant de faire la récolte. Ils font écouter les vocaux même aux autres producteurs qui n'ont pas des téléphones.

Lors des missions terrains, une productrice de Kankandi témoigne qu'elle était dans la production du moringa et gombo en irriguée qu'elle avait abandonné mais grâce aux émissions radios sur les prix des produits NUS, elle a repris la production de ces cultures maintenant et conseille également ces proches à cultiver plus d'avantage les produits NUS.

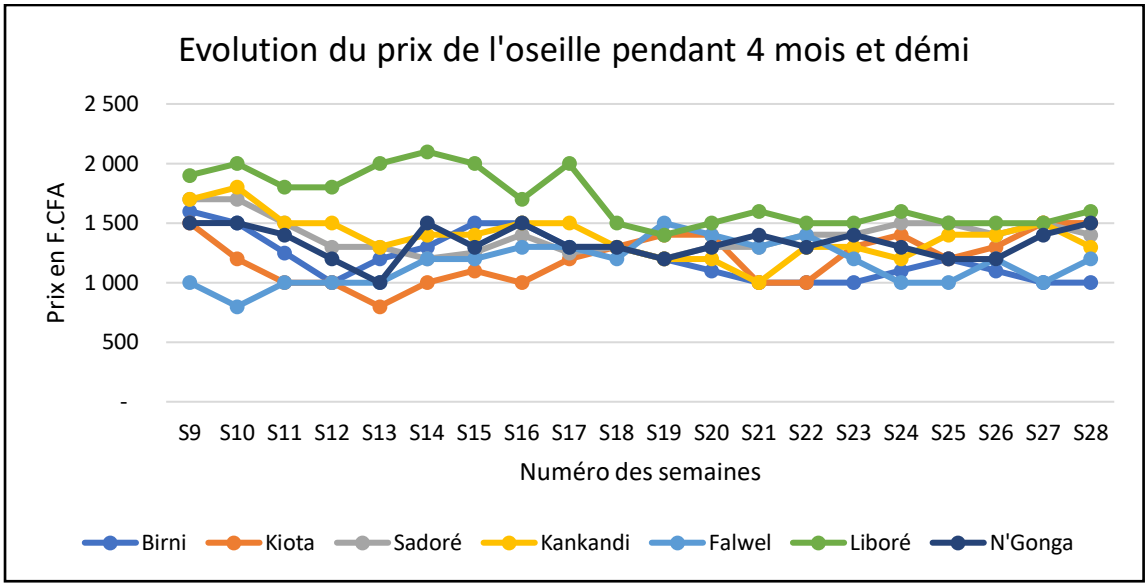
Invitation à la radio Kalangou de Niamey pour un débat sur l'importance des produits NUS	Rencontre avec les producteurs de la localité de Liboré, sensibilisation des producteurs sur la culture des produits NUS

Boite aux questions radio Kiota : échanges avec les auditeurs par appel	Boite aux questions radio Harikanassou : échanges avec les auditeurs par appel

II. Evolution des prix des produits NUS pendant 4 mois

1. Oseille de Guinée

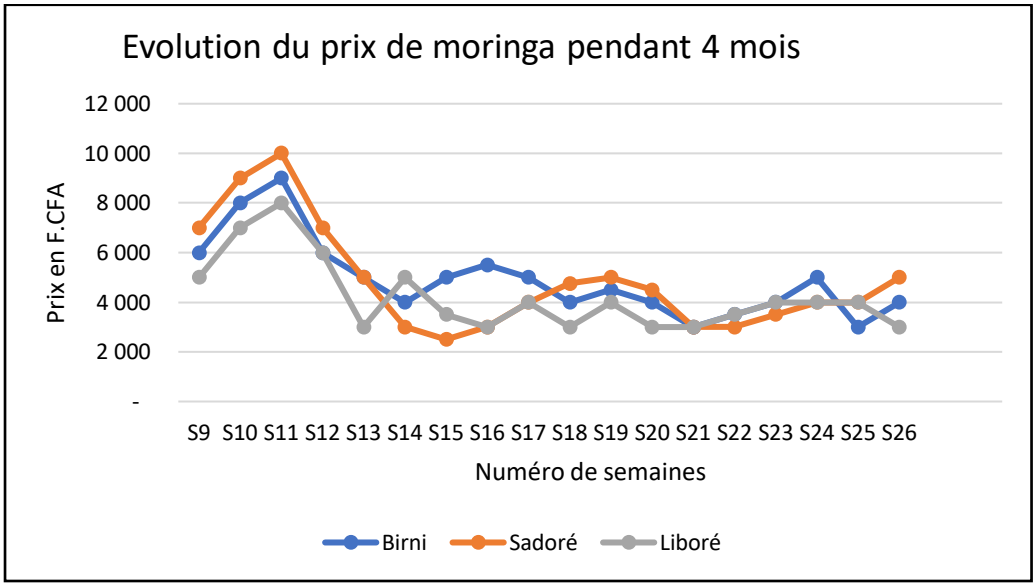
L'oseille de Guinée se présente sous deux formes aux marchés, l'oseille blanc et rouge mais les grossistes préfèrent l'oseille rouge car elle est plus utilisée dans la transformation agroalimentaire en faisant des jus naturels. Il y a aussi les feuilles de l'oseille qui sont utilisées dans les sauces. La tasse de 4 kg est l'unité de mesure pour la vente en gros dans les marchés ruraux, 6 tasses remplissent le sac de taille 100 kg.



On observe sur le graphe de la semaine 9 à la semaine 15 le prix de la tasse de 4 kg des calices de l'oseille de Guinée est élevé au niveau toutes les localités car c'est une période qui correspond à la période de Ramadan donc une demande importante de ce produit pour la préparation du jus. Le prix de la tasse de 4 kg varie de 1.000 F à 2.000 F selon la localité mais à Liboré le prix est plus élevé que dans les autres localités car elle est proche de la capitale Niamey (15 km). Les commerçants de Niamey se ravitaillent à Liboré car le prix est inférieur par rapport au marché de Niamey.

2. Moringa

Pendant toute la période de suivi, le moringa n'est pas vendu sur tous les marchés régulièrement. Par contre sur les marchés de Birni, Sadoré et Liboré, le moringa est commercialisé chaque semaine. Pour les autres marchés, le moringa n'est pas présent chaque semaine et il est vendu en petit tas d'un ou 2 kg de 100 à 250 F.



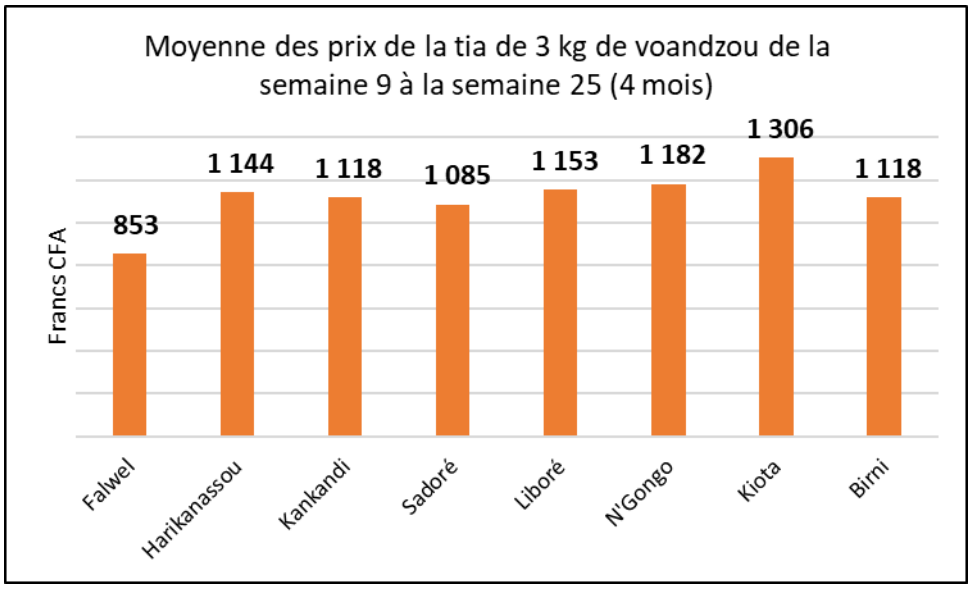
Le graphe ci-dessus présente le prix du sac du moringa à Liboré, Sodoré ainsi que le prix du fagot à Birni ramené au même poids. Ce sont les trois marchés où le moringa est commercialisé chaque semaine et en abondance.

Dans la localité de Sadoré, les feuilles de moringa sont le plus souvent conditionnées dans des sacs de « taille 50 kg » (type farine) et la majorité de la production est vendue directement au champ, sans passer au marché, pour être acheminées à Niamey car les producteurs peuvent obtenir un meilleur prix.
Dès le début du mois de mars, la production de moringa à Liboré a diminué, le marché est approvisionné par le moringa de la localité de Sadoré. Donc les sacs utilisés sont les même que ceux de Sadoré (sac de farine de taille 50 kg).
Le graphe montre deux tendances du prix à savoir de la semaine 9 à 12 le prix du sac est élevé et varie entre 5.000 F à 10.000 F selon la localité, cela correspond à une forte demande car c'est la période de Ramadan donc un aliment prisé pour les jeuneurs. Le prix sur le marché de Sadoré est plus élevé car c'est une localité porche de la capitale (30 km) et connue pour la production du moringa durant toute l'année, et une période où le prix du sac est bas de la semaine 13 à 26 le sac se vend entre 3.000 à 4.000 F ce qui correspond à la pleine production en irriguée.

Fagot de moringa 15 kg au marché de Birni	Parcelle de moringa à Kankandi

3. Le voandzou

La culture du voandzou se fait exclusivement pendant la saison des pluies. C'est une culture très importante pour les femmes.
Après la récolte, une partie de la production est destinée à la vente et l'autre pour la conservation car au mois de mars-avril le prix de la tia augmente. Les femmes n'amènent pas toute production au marché mais commercialise petit à petit.
L'activité de transformation de voandzou est conduite essentiellement par des femmes (93%). Les graines sont cuites ou grillées qu'on appelle pop-corn de voandzou.

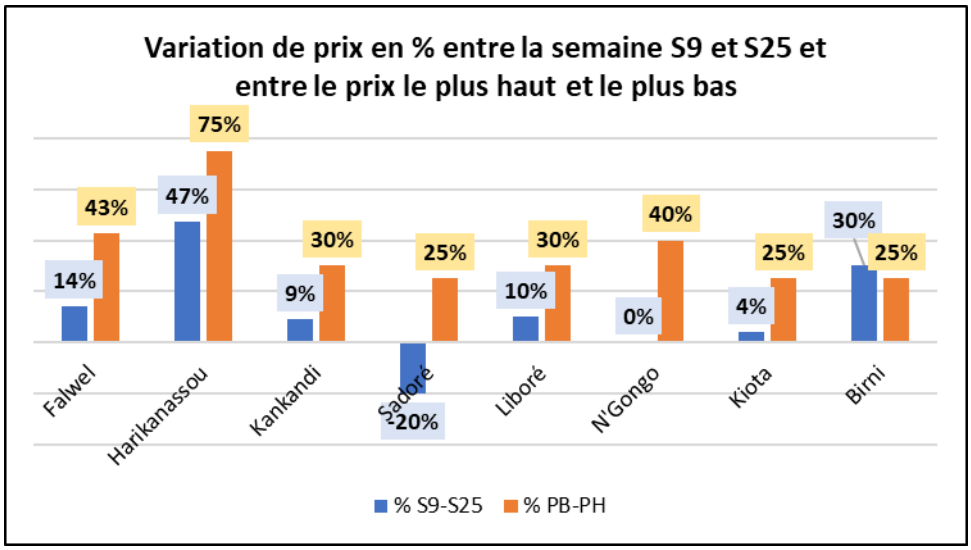


Le marché de Kiota qui est un marché de regroupement important avec un prix de la tia les plus élevés des marchés suivis car la localité ne produit pas de voandzou. La localité de Falwel présente les prix les plus bas pendant toute la durée du suivi, cela s'explique par le fait que la localité est approvisionnée en voandzou en grande quantité par le Département de Doutchi (distance entre Falwel et Doutchi 50 km) qui est la principale zone de production de voandzou.

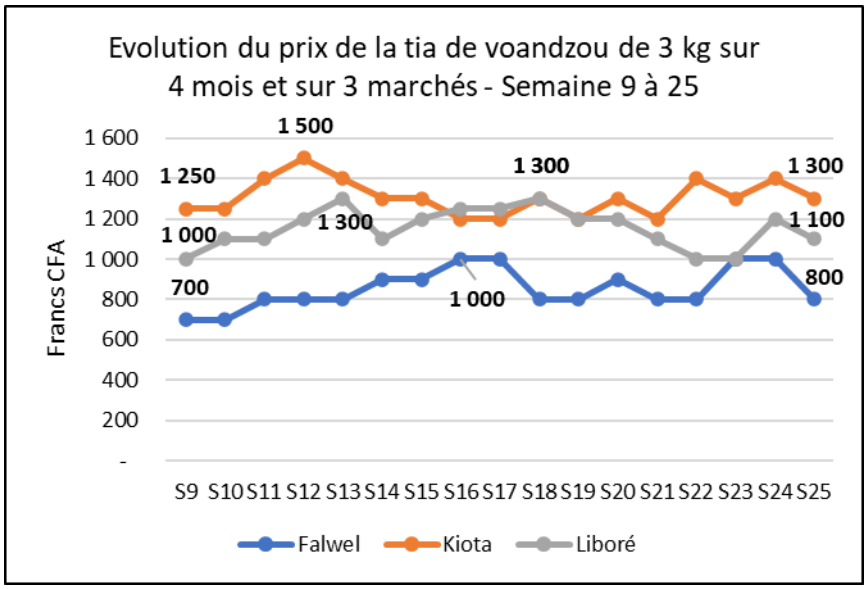
Falwel est un marché situé à côté de la zone de production, donc il est logique que le prix soit le plus bas

Semaines 2025	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24	S25
Falwel	700	700	800	800	800	900	900	1 000	1 000	800	800	900	800	800	1 000	1 000	800
Harikanassou	950	900	1 000	1 000	800	900	1 000	1 100	1 300	1 200	1 300	1 300	1 300	1 400	1 300	1 300	1 400
Kankandi	1 100	1 000	1 000	1 100	1 000	1 000	1 100	1 200	1 200	1 000	1 000	1 200	1 200	1 300	1 200	1 200	1 200
Sadoré	1 250	1 000	1 100	1 100	1 000	1 200	1 100	1 000	1 000	1 200	1 100	1 200	1 100	1 000	1 100	1 000	1 000
Liboré	1 000	1 100	1 100	1 200	1 300	1 100	1 200	1 250	1250	1 300	1 200	1 200	1 100	1 000	1 000	1 200	1 100
N'Gongo	1 300	1 100	1 000	1 000	1 000	1 100	1 200	1 250	1 250	1 200	1 200	1 100	1 100	1 300	1 300	1 400	1 300
Kiota	1 250	1 250	1 400	1 500	1 400	1 300	1 300	1 200	1 200	1 300	1 200	1 300	1 200	1 400	1 300	1 400	1 300
Birni	1 000	1 000	1 000	1 100	1 100	1 150	1 000	1 100	1 000	1 200	1 150	1 200	1 250	1 250	1 200	1 000	1 300
Moyenne	1 069	1 006	1 050	1 100	1 050	1 081	1 100	1 138	1 150	1 150	1 119	1 175	1 131	1 181	1 175	1 188	1 175

Pour Birni, N'Gongo, Kankandi et Harikanassou c'est en mai et juin que les prix sont les plus élevés, pour Falwel il y a deux périodes (avril et juin) pour Sadoré c'est en février et pour Liboré en mars et mai.

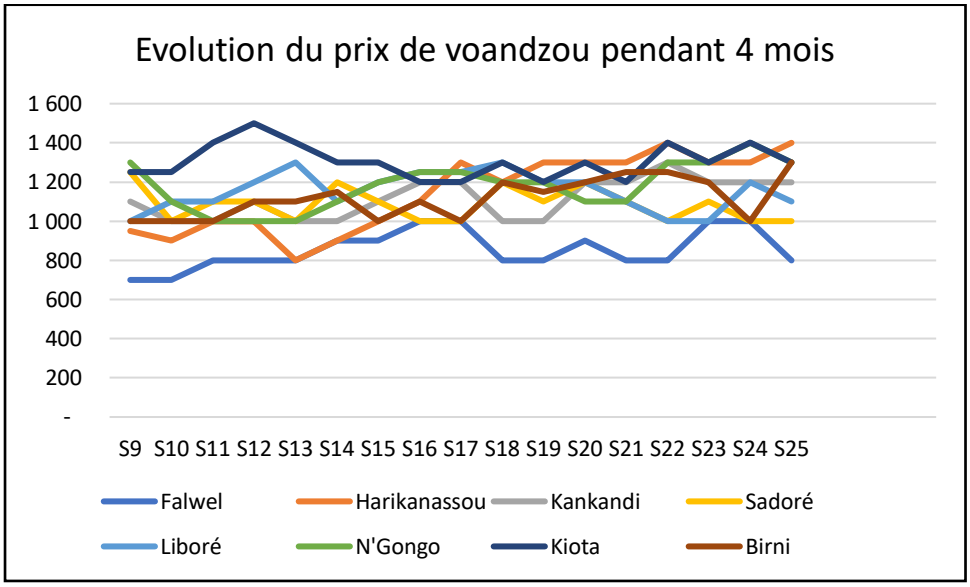


La semaine 9 est plus proche de la récolte qui a lieu aux mois de septembre-octobre. La semaine 25 est théoriquement dans la période de soudure où les stocks sont au plus bas et où les prix augmentent.
La différence de prix traduit une augmentation assez faible entre ces deux périodes de 0 à 30% en fonction des marchés, à l'exception de Harikanassou.
Si l'on compare le prix le plus bas et le prix le plus haut pour estimer l'augmentation en %, les variations vont de 25% à 43%, la également à l'exception de Harikanassou dont la variation est de 75%.



Trois marchés : production, regroupement, consommation ou proche de Niamey
Ce n'est pas la peine de mettre tous les graphes c'est trop chargé et non interprétable
Les pics ne sont pas au même moment / pas d'augmentation régulière du prix au fur et à mesure que l'on s'éloigne de la période de récolte.

Tia de voandzou sec de 3 kg



On constate que du début mars à fin avril le prix de la tia de 3kg varie de 700 à 1.300 F selon les localités, La variation du prix hebdomadaire de la tia suit les mêmes tendances avec une différence de prix allant de 100 F à 300 F pour tous les marchés de la semaine 18 (début mai) à la semaine 28 (mi-juillet). Le marché de Kiota qui est un marché de regroupement important avec un prix de la tia les plus élevés des marchés suivis car la localité ne produit pas de voandzou. La localité de Falwel présente les prix les plus bas pendant toute la durée du suivi, cela s'explique par le fait que la localité est approvisionnée en voandzou en grande quantité par le Département de Doutchi (distance entre Falwel et Doutchi 50 km) qui est la principale zone de production de voandzou.

4. Patate douce

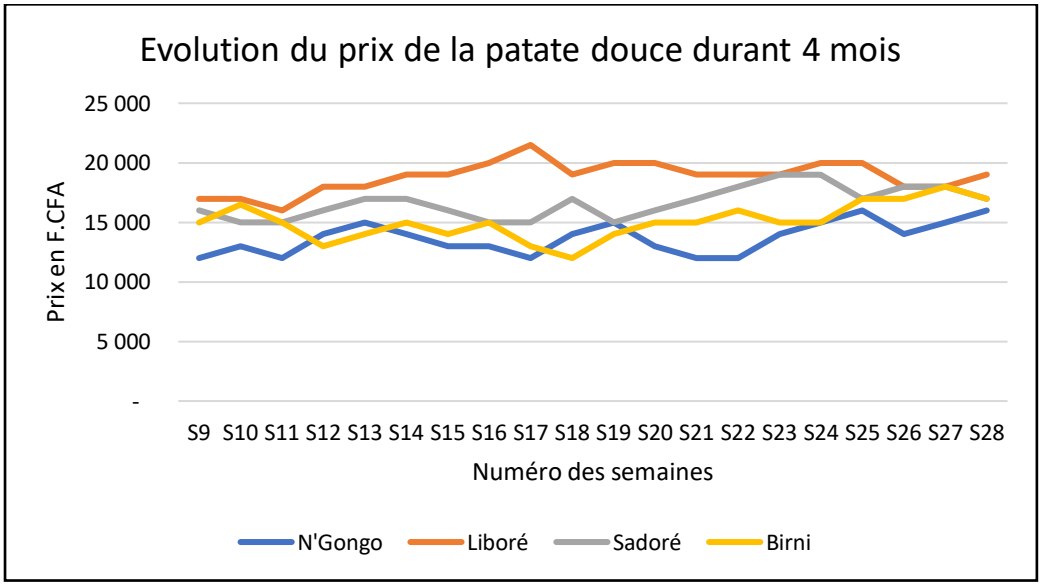
La zone du Dallol Maori est la principale zone de production par excellence de la patate douce mais beaucoup de producteurs l'ont abandonné au profit d'autres cultures. La plus grande quantité qu'on trouve sur le marché provient du Nigeria car la production locale ne suffise pas à satisfaire la demande qui est croissante et des prix variables. Au marché de Niamey la patate douce est très promoteur car la population s'intéresse beaucoup à sa consommation.

Depuis 2022, sur le marché de Niamey le prix est élevé dès que la production locale disparait du marché et cède la place à la production du Nigeria, puis baisse avec l'arrivée de la production locale. Avant 2022, il n'y avait quasiment pas de différence de prix entre les deux périodes, production locale et importée. Selon les commerçants nigériens, la hausse du prix est due à une demande très forte des consommateurs car la population s'intéresse maintenant de plus en plus à la patate douce pour l'alimentation.

Patate	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24	S25
N'Gong	12 000	13 000	12 000	14 000	15 000	14 000	13 000	13 000	12 000	14 000	15 000	13 000	12 000	12 000	14 000	15 000	16 000
Liboré	17 000	17 000	16 000	18 000	18 000	19 000	19 000	20 000	21 500	19 000	20 000	20 000	19 000	19 000	19 000	20 000	20 000
Sadoré	16 000	15 000	15 000	16 000	17 000	17 000	16 000	15 000	15 000	17 000	15 000	16 000	17 000	18 000	19 000	19 000	17 000
Birni	15 000	16 500	15 000	13 000	14 000	15 000	14 000	15 000	13 000	12 000	14 000	15 000	15 000	16 000	15 000	15 000	17 000
Niamey	18 000	16 000	15 000	17 000	16 000	17 000	18 000	19 000	20 000	20 000	17 000	17 500	17 000	19 000	18 000	18 000	18 000

Sac 120 kg de patate douce marché de Birni

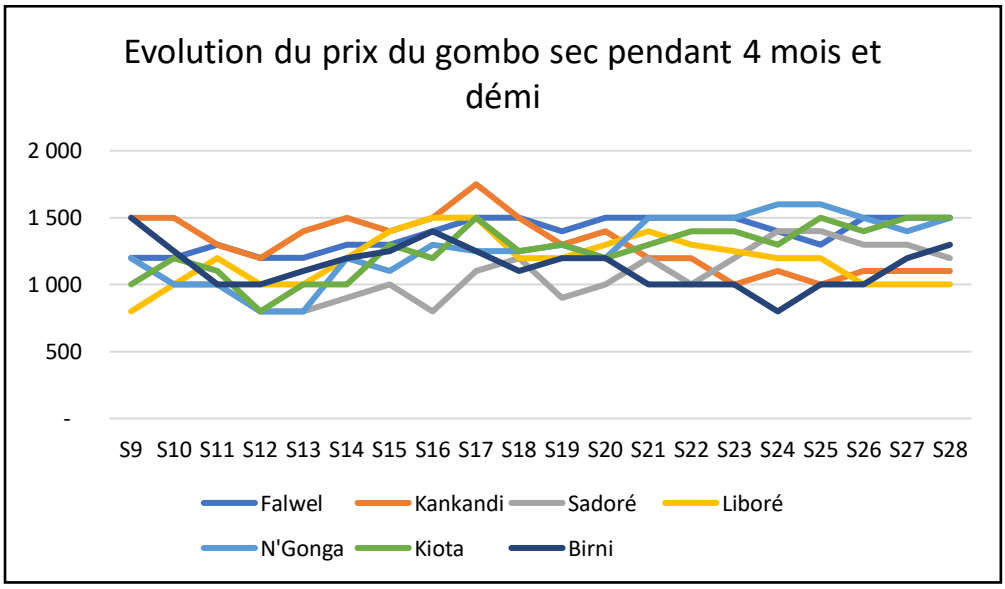
Cuisson de la patate douce au marché de Liboré



5. Le gombo

La production du gombo se pratique toute l'année (pluviale et irriguée) avec une dominance en saison de pluie. Les localités de Sadoré et Liboré produisent le gombo frais en irriguée qui est directement destiné au marché de Niamey pour la vente car la demande est énorme depuis la fermeture de la frontière de Bénin. Les producteurs gagnent mieux à Niamey par rapport à leurs marchés locaux. La vente se fait par une tasse d'environ 10 kg.
Dans les autres localités on en trouve du gombo sec vendu par tia.

Tasse de 10 kg de gombo frais marché de Liboré	Tia de 0,5 kg de gombo sec



Gombo	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24	S25
Falwel	1 200	1 200	1 300	1 200	1 200	1 300	1 300	1 400	1 500	1 500	1 400	1 500	1 500	1 500	1 500	1 400	1 300
Kankanc	1 500	1 500	1 300	1 200	1 400	1 500	1 400	1 500	1 750	1 500	1 300	1 400	1 200	1 200	1 000	1 100	1 000
Sadoré	1 200	1 000	1 000	800	800	900	1 000	800	1 100	1 200	900	1 000	1 200	1 000	1 200	1 400	1 400
Liboré	800	1 000	1 200	1 000	1 000	1 200	1 400	1 500	1 500	1 200	1 200	1 300	1 400	1 300	1 250	1 200	1 200
N'Gonga	1 200	1 000	1 000	800	800	1 200	1 100	1 300	1 250	1 250	1 300	1 200	1 500	1 500	1 500	1 600	1 600
Kiota	1 000	1 200	1 100	800	1 000	1 000	1 300	1 200	1 500	1 250	1 300	1 200	1 300	1 400	1 400	1 300	1 500
Birni	1 500	1 250	1 000	1 000	1 100	1 200	1 250	1 400	1 250	1 100	1 200	1 200	1 000	1 000	1 000	800	1 000

On constate sur le tableau que le prix de la tia de 500 g varie entre 800 et 1.750 F selon les localités. Du mois de mars à avril c'est la période où le stock de la saison de pluie est réduit d'où le prix est légèrement élevé dans les différentes localités sauf Liboré et Sadoré où ils produisent le gombo en irriguée.

6. Manioc

Le manioc est produit dans toutes les localités faisant l'objet de suivi du projet SUSTLIVES, mais en petite quantité surtout pour la consommation familiale. Dans la localité de Sadoré, la majorité des producteurs ont diminué les cultures pluviales au profit de la culture du manioc toute l'année car ils disent avoir gagné plus dans le manioc que dans la culture des céréales. La ville de Niamey est ravitaillée en manioc de Sadoré durant toute l'année et la localité de Liboré aussi est approvisionnée en manioc à partir du mois de mars par la localité de Sadoré. Les producteurs de la localité de Birni

Manioc	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24	S25
Liboré	16 000	17 000	16 000	17 000	19 000	18 000	20 000	19 000	18 000	18 000	17 000	20 000	20 000	19 000	19 000	18 000	20 000
Sadoré	14 000	16 000	15 000	16 000	15 000	16 000	16 000	17 000	18 000	20 000	19 000	19 000	20 000	18 000	19 000	18 000	19 000

Sac de manioc de 50 kg marché de Sadoré

Manioc cuite sur le marché Liboré

Le RECA bénéficie de l'appui du projet SUSTLIVES financé par l'Union Européenne dans le cadre de l'initiative DeSIRA. L'Agence italienne pour la coopération au développement (AICS) est le coordinateur du projet, le Centre international de hautes études agronomiques méditerranéennes – Institut agronomique Méditerranéen de Bari (CIHEAM-Bari) est responsable de la gestion technico-scientifique du projet.