



**COMMISSION EUROPEENNE**

**OFFRE DE SERVICES DANS LE SECTEUR DE LA  
COOPERATION RELATIF AU:**

**Lot 1: Développement Rural et Sécurité Alimentaire**

**Contrat Cadre N°IB/AMS/451**

**Pays Bénéficiaire : Niger**

**Demande de Prestation de Services n° 2005/108663 – Version 1**

**« Etude de l'impact de la production et de la  
commercialisation du poivron dans la région de Diffa au  
Niger »**

**Rapport Final**

(M. Pierre-François Pret – M. Salifou Konaté)

**Décembre 2005**

**Consortium**



**AGRIFOR Consult**

Parc Crealys – 14 rue L. Genonceaux – 5032 Les Isnes – Belgique

Tél. + 32 – 81-71 51 00 / 10 / 20 – Fax + 32 – 81-40 02 55

Email : info@agrifor.be

**JVL (Belgique) – DARUDEC (Danemark) – DFS (Allemagne)  
JAAKKO PÖYRY (Suède) – PARDEVO (Belgique) – SNEDE (Portugal)**

Les points de vue exprimés dans ce document sont ceux du consultant et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union Européenne ou du Gouvernement du Niger

## 1 ABREVIATIONS ET ACRONYMES

<b>ADDR II</b>	Appui Danois au Développement Rural II
<b>ANPIP</b>	Agence Nationale Pour la Promotion de l'Irrigation Privée
<b>BI</b>	Boutique des Intrants
<b>BIA</b>	Banque Internationale pour l'Afrique
<b>CA</b>	Chiffre d'Affaires
<b>CCA</b>	Cellule Crises Alimentaires
<b>CCAIA</b>	Chambre de Commerce d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat
<b>CC/SAP</b>	Cellule de Coordination du Système d'Alerte Précoce
<b>CILSS</b>	Comité Inter Etats de Lutte contre la Sécheresse au Sahel
<b>DAC/POR</b>	Direction de l'Action Coopérative et de la Promotion des Organisations Rurales
<b>DCE</b>	Délégation de la Commission Européenne
<b>DRDA</b>	Direction Régionale du Développement Agricole
<b>DRDC</b>	Direction Régionale du Développement Communautaire
<b>DRDS</b>	Direction Régionale du Développement Social
<b>DRE</b>	Direction Régionale de l'Environnement
<b>DRH</b>	Direction Régionale de l'Hydraulique
<b>DRRA</b>	Direction Régionale des Ressources Animales
<b>DRT</b>	Direction Régionale des Transports
<b>DRTP</b>	Direction Régionale des Travaux Publics
<b>FCFA</b>	Franc de la Communauté Financière Africaine
<b>GF</b>	Groupement Féminin
<b>GMPA</b>	Groupement Mutualiste de Producteurs Agricoles
<b>INRAN</b>	Institut National de la Recherche Agronomique du Niger
<b>MDA</b>	Ministère du Développement Agricole
<b>ONG</b>	Organisation Non Gouvernementale
<b>PAC</b>	Programme d'Actions Communautaires
<b>PADADD</b>	Projet d'Appui au Développement Agricole du Département de Diffa
<b>PADL</b>	Programme d'Appui au Développement Local
<b>PAGRN</b>	Projet d'Appui à la Gestion des Ressources Naturelles
<b>PAPAK</b>	Projet d'Appui aux Producteurs Agricoles de la Komadougou
<b>PASFR</b>	Projet d'Appui aux Systèmes Financiers Ruraux
<b>PCLCP</b>	Programme Cadre de Lutte contre la Pauvreté
<b>PIB</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PIP II</b>	Projet de Promotion de l'Irrigation Privée II
<b>PPGCA</b>	Programme Pluriannuel de Prévention et de Gestion des Crises Alimentaires
<b>PROGRES</b>	Programme de gestion équitable des ressources naturelles et de renforcement de la société civile
<b>PSN FIDA</b>	Programme Spécial National FIDA / Niger
<b>PSPR</b>	Programme Spécial du Président de la République
<b>RBE</b>	Revenu Brut d'Exploitation
<b>RNE</b>	Revenu Net d'Exploitation
<b>SAP</b>	Système d'Alerte Précoce
<b>SIMA</b>	Système d'Information sur les Marchés Agricoles
<b>SRACPOR</b>	Service Régional d'Action Coopérative et de la Promotion des Organisations Rurales
<b>SRPV</b>	Service Régional de la Protection des Végétaux

---

<b>TR</b>	Taux de Rentabilité
<b>UE</b>	Union Européenne
<b>VA</b>	Valeur Ajoutée

## 2 RESUME

L'étude réalisée à la fin de l'année 2005 porte sur l'impact de la production et de la commercialisation du poivron sur les revenus des ménages de producteurs le long de la Komadougou Yobè (région de Diffa, Niger) et de son poids dans l'atteinte de la sécurité alimentaire locale. Le rapport décrit l'organisation de la filière poivron et son fonctionnement, présente la rentabilité de la culture du poivron et indique de quelle manière les revenus de la culture du poivron permettent aux producteurs d'assurer leur sécurité alimentaire. Le recueil des informations primaires a été effectué au moyen d'interviews des acteurs dont un échantillon représentatif n'a pu être constitué en l'absence de base de sondage disponible. Les données obtenues apparaissent cependant réalistes et cohérentes, notamment avec la documentation disponible.

Le poivron constitue la principale culture de rente de la région avec une production d'environ 10.000 tonnes de poivron sec par an, soit les 4/5èmes de la production nationale, représentant une valeur de 7 à 8 milliards de francs CFA (7 à 12 millions d'euros). Environ 80% de la production est absorbée par le marché nigérian. Le poivron est commercialisé à l'état sec, la vente en frais et la transformation en poudre restant marginales.

La zone de production est localisée dans une bande d'environ 150 km de long sur 5 km de large, sur la rive gauche de la Komadougou, rivière qui sert de frontière naturelle avec le Nigeria, à l'extrême sud-est du pays. La culture du poivron y représente une source de revenus monétaires appréciable pour quelques 5.000 producteurs et une population agricole de 25 à 30.000 personnes. Cette production est relativement récente puisqu'elle a véritablement démarré au début des années quatre-vingt avec la diffusion de petites motopompes adaptées à l'exploitation individuelle. Au cours de la dernière décennie, les superficies irriguées ont plus que doublé entraînant un accroissement considérable de la production.

### Filière, acteurs et fixation des prix

Les producteurs assurent l'offre en remboursant leurs dettes en poivron aux commerçants, et surtout en vendant leur récolte, que ce soit au bord du champ, sur les marchés ruraux, les marchés transfrontaliers ou à Diffa. Pour ce faire ils ont recours à des intermédiaires.

Diffa tient lieu de marché de regroupement du poivron où les commerçants locaux achètent auprès des intermédiaires. Les commerçants disposent également de collecteurs et s'approvisionnent aussi sur les marchés ruraux. Depuis une quinzaine d'années, les commerçants de Diffa ont pris progressivement le contrôle du transport et de l'approvisionnement en poivron des grands centres urbains de Zinder, Maradi et partiellement de Niamey. Dans le même temps, les grossistes de Zinder et Maradi ont vu leur nombre et leur activité se réduire et leur fonction évoluer vers l'intermédiation.

Les intermédiaires jouent un rôle spécifique dans la filière : ils garantissent la qualité du produit et sa traçabilité. Ils s'approvisionnent auprès de leur réseau de producteurs et peuvent employer des collecteurs. Certains disposent de capacités de stockage, de moyens de transport et sont de véritables commerçants ruraux qui pratiquent aussi le crédit informel. Ils assurent aussi le regroupement et l'expédition de commandes de grossistes ou de particuliers. Ils perçoivent une commission par sac vendu, toujours supportée par l'acheteur. Une particularité de cette filière réside dans le fait que le prix intérieur du poivron est fixé en fonction des prix observés sur les marchés des grandes villes du nord du Nigeria et apparaît comme le prix d'un marché frontalier nigérian diminué des coûts d'exportation. Le procédé de fixation du prix,

dont les producteurs sont exclus, est singulier : les sacs proposés à la vente sont exposés tout au long de la journée ; les acheteurs indiquent les sacs qu'ils veulent acheter et parfois procèdent à leur chargement, alors que le prix n'est pas encore fixé. Ce n'est qu'en fin de journée que commencent les négociations entre acheteurs et intermédiaires. Le prix sera fixé pour toute la semaine. Les intermédiaires sont reconnus comme défendant bien l'intérêt des producteurs, dont ils font partie le plus souvent.

Le Nigeria exerce sur la filière une influence considérable : la demande constante et importante du marché nigérian garantit l'existence d'un débouché commercial aux producteurs. Par ailleurs, les commerçants nigériens financent en grande partie la production en pratiquant le crédit de campagne informel, et rendent disponibles les intrants et les motopompes.

Les flux directs sur le Nigeria à partir des zones de production le long de la Komadougu représentent plus de 60% de l'offre commerciale des producteurs, soit environ 6.000 tonnes. Les flux vers les grands centres urbains de l'intérieur représentent environ 4.000 tonnes dont la moitié est redirigée vers le Nigeria à partir de Zinder et Maradi.

#### Rentabilité de la culture du poivron et impact sur la sécurité alimentaire

L'analyse des comptes d'exploitation montre que l'activité est rentable pour la grande majorité des producteurs (taux de rentabilité commerciale supérieur à 33% pour plus de la moitié). Avec un ratio de valeur ajoutée élevé, supérieur à 35%, l'activité contribue à la création de richesse nationale.

Trois catégories d'exploitants se dégagent en fonction du revenu net d'exploitation : plus de la moitié des enquêtés dégagent un revenu supérieur à 1.000.000 FCFA, un tiers dispose d'un revenu inférieur à 500.000 FCFA, tandis que les bénéficiaires de revenus intermédiaires sont peu nombreux. Les différences de résultat s'expliquent moins par la superficie exploitée que par les difficultés à maîtriser les charges, le rendement et les stratégies de vente. La capacité à pouvoir stocker afin de vendre quand les prix sont au plus haut quelques mois plus tard est déterminante dans le niveau du revenu d'exploitation.

Les charges d'exploitation sont élevées (autour de 955.000 FCFA/ha) et concernent les engrais et pesticides (22%), la main d'œuvre (19%), le carburant et les lubrifiants (15%). L'importance des charges met en évidence les difficultés de financement auxquelles doivent faire face les producteurs et qui les contraignent à recourir au crédit informel.

Les producteurs de poivron sont également des producteurs vivriers : riz, maïs, niébé, oignon sont cultivés sous irrigation, dans diverses proportions selon les exploitants, tandis que les cultures pluviales de mil et d'arachide sont peu importantes.

Pour assurer leur sécurité alimentaire, plus de 85% des ménages enquêtés ont recours à des achats de vivres et y consacrent des montants importants (265.000 FCFA en moyenne, plus de 300.000 FCFA pour un tiers des ménages). Ces dépenses sont financées grâce aux revenus tirés du poivron. La culture du poivron apparaît bien comme un choix stratégique d'affecter les ressources disponibles à une culture de rente irriguée, sécurisée, dans un contexte où la réussite des cultures pluviales est aléatoire.

Les achats de céréales interviennent principalement lors de la pleine récolte du poivron et lors de la soudure céréalière. Les termes de l'échange poivron/mil lors de la période des récoltes

(février) sont donc déterminants pour les producteurs de poivron dont le revenu est faible car ils font leurs achats de céréales à cette époque.

D'autres acteurs de la filière tirent des revenus de la production et de la commercialisation du poivron : commerçants, transporteurs, intermédiaires. Etant généralement aussi producteurs de poivron, ils dégagent généralement des revenus supérieurs à ceux des simples producteurs. Enfin, le poivron bénéficie également à d'autres métiers extérieurs à la filière (mécaniciens, maçons, etc.), aux collectivités locales et aux personnels socioreligieux.

#### Atouts, contraintes et axes stratégiques de développement

La filière possède plusieurs atouts dont le plus important est l'existence d'une demande constante et soutenue du marché nigérian pour un produit facile à conserver. La région possède un fort potentiel de terres irrigables dont seulement un tiers est mis en valeur et des conditions naturelles globalement favorables à la culture du poivron. Les systèmes de production, de transformation et de commercialisation présentent une marge importante d'amélioration de leurs performances.

La contrainte majeure est la difficulté d'accès au financement à laquelle font face tous les acteurs, et plus particulièrement les producteurs. La faiblesse de l'organisation des acteurs constitue un frein au développement de la filière. Des menaces importantes pèsent sur la durabilité et la rentabilité des systèmes de production en raison de pratiques culturales conduisant à un appauvrissement des sols, à une logique de baisse de la rentabilité et à des effets néfastes sur l'environnement. Enfin, l'absence de transformation réduit le pays au rôle de fournisseur de matières premières avec externalisation de la valeur ajoutée de la filière.

Le développement de la filière poivron dans la perspective d'améliorer la sécurité alimentaire des ménages de producteurs, nécessite des stratégies d'actions spécifiques axées autour de :

- L'amélioration du financement de la filière (particulièrement de la production)
- L'accroissement des performances des acteurs et de la compétitivité de la filière
- La structuration interprofessionnelle
- La préservation du capital naturel de production
- L'aide au développement de la transformation.

## Sommaire

<b><u>1</u></b>	<b><u>ABREVIATIONS ET ACRONYMES .....</u></b>	<b><u>2</u></b>
<b><u>2</u></b>	<b><u>RESUME .....</u></b>	<b><u>4</u></b>
<b><u>3</u></b>	<b><u>INTRODUCTION .....</u></b>	<b><u>9</u></b>
<b><u>4</u></b>	<b><u>METHODOLOGIE DE L'ETUDE.....</u></b>	<b><u>11</u></b>
<b>4.1</b>	<b>RELECTURE DES TERMES DE REFERENCE .....</b>	<b>11</b>
<b>4.2</b>	<b>REVUE DOCUMENTAIRE .....</b>	<b>11</b>
<b>4.3</b>	<b>INVESTIGATIONS AUPRES DES ACTEURS .....</b>	<b>12</b>
<b>4.4</b>	<b>ANALYSE DES DONNEES, ELABORATION DES COMPTES D'EXPLOITATION ET INTERPRETATION .....</b>	<b>13</b>
<b>4.5</b>	<b>QUELQUES LIMITES DE LA METHODOLOGIE ET DE L'ETUDE .....</b>	<b>13</b>
<b><u>5</u></b>	<b><u>PRESENTATION DE LA FILIERE POIVRON .....</u></b>	<b><u>14</u></b>
<b><u>6</u></b>	<b><u>ANALYSE DE L'ORGANISATION DE LA FILIERE COMMERCIALE.....</u></b>	<b><u>16</u></b>
<b>6.1</b>	<b>ACTEURS DE LA COMMERCIALISATION ET STRATEGIES .....</b>	<b>16</b>
6.1.1	PRODUCTEURS DE POIVRON.....	16
6.1.2	GRANDS COMMERÇANTS DE POIVRON DE DIFFA .....	17
6.1.3	COMMERÇANTS DES GRANDS CENTRES URBAINS .....	18
6.1.4	INTERMEDIAIRES.....	19
6.1.5	DETAILLANTS .....	19
6.1.6	TRANSFORMATRICES .....	19
6.1.7	CONSOMMATEURS .....	20
<b>6.2</b>	<b>FORMATION DES PRIX .....</b>	<b>20</b>
6.2.1	DECOMPOSITION DES PRIX.....	20
6.2.2	MECANISMES DE FIXATION DES PRIX DU POIVRON.....	22
<b>6.3</b>	<b>MARCHES, STATIONS DE GROUPEMENT, CIRCUITS ET FLUX COMMERCIAUX.....</b>	<b>22</b>
6.3.1	MARCHES.....	22
6.3.2	STATIONS DE GROUPEMENT .....	23
6.3.3	CIRCUITS COMMERCIAUX .....	23
6.3.4	FLUX COMMERCIAUX.....	23
<b><u>7</u></b>	<b><u>EFFETS DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DU POIVRON DANS LES REVENUS DES MENAGES PRODUCTEURS ET POIDS SUR LA SECURITE ALIMENTAIRE LOCALE.....</u></b>	<b><u>25</u></b>
<b>7.1</b>	<b>ANALYSE DE LA RENTABILITE DE L'ACTIVITE DES EXPLOITANTS.....</b>	<b>25</b>
7.1.1	HYPOTHESES ET BASES DE CALCUL DES COMPTES D'EXPLOITATION .....	25
7.1.2	ANALYSE ET INTERPRETATION DES COMPTES D'EXPLOITATION .....	26
<b>7.2</b>	<b>EFFETS SUR LES REVENUS DES MENAGES ET POIDS DANS L'ATTEINTE DE LA SECURITE ALIMENTAIRE LOCALE .....</b>	<b>30</b>
7.2.1	CONTRIBUTION AUX ACHATS DE VIVRES DES MENAGES D'EXPLOITANTS.....	30
7.2.2	EFFETS SUR L'UTILISATION DES PRODUCTIONS VIVRIERES .....	36
7.2.3	EFFETS DIRECTS SUR LES REVENUS D'AUTRES ACTEURS.....	37
7.2.4	EFFETS AU SECOND DEGRE SUR LA SECURITE ALIMENTAIRE A L'ECHELLE LOCALE .....	38
<b><u>8</u></b>	<b><u>ATOUPS, CONTRAINTES ET AXES STRATEGIQUES POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE .....</u></b>	<b><u>39</u></b>
<b>8.1</b>	<b>ATOUPS.....</b>	<b>39</b>
<b>8.2</b>	<b>CONTRAINTES .....</b>	<b>39</b>

<b>8.3 AXES STRATEGIQUES DE DEVELOPPEMENT</b> .....	<b>41</b>
8.3.1 L'AMELIORATION DU FINANCEMENT DE LA FILIERE .....	41
8.3.2 L'ACCROISSEMENT DES PERFORMANCES DES ACTEURS ET DE LA COMPETITIVITE .....	41
8.3.3 LA STRUCTURATION INTERPROFESSIONNELLE .....	42
8.3.4 LA PRESERVATION DU CAPITAL NATUREL DE PRODUCTION DU POIVRON .....	43
8.3.5 L'AIDE AU DEVELOPPEMENT DE LA TRANSFORMATION .....	43
<b>9 CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS</b> .....	<b>44</b>
<b>10 ANNEXES</b> .....	<b>46</b>
<b>10.1 ANNEXE 1 : TERMES DE REFERENCE</b> .....	<b>47</b>
<b>10.2 ANNEXE 2 : GUIDE D'ENTRETIEN COMMERÇANT (FOCUS)</b> .....	<b>48</b>
<b>10.3 ANNEXE 3 : GUIDE D'ENTRETIEN PRODUCTEUR</b> .....	<b>49</b>
<b>10.4 ANNEXE 4 : QUELQUES DONNEES SUR LA CULTURE DU POIVRON</b> .....	<b>50</b>
<b>10.5 ANNEXE 5 : ACTIVITE D'UN INTERMEDIAIRE DIL'ALI DU MARCHE DE DIFFA</b> .....	<b>52</b>
<b>10.6 ANNEXE 6 : BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>53</b>
<b>10.7 ANNEXE 7 : LISTES DES PERSONNES RENCONTREES</b> .....	<b>54</b>
<b>10.8 ANNEXE 7 : CARTE ET FLUX DE POIVRON</b> .....	<b>59</b>

#### LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Distribution du revenu net d'exploitation (FCFA) .....	26
Tableau 2 : Moyenne des comptes et compte pour un hectare .....	28
Tableau 3 : Suivi d'exploitants sur deux campagnes par le PAPAK.....	29
Tableau 4 : Distribution des achats vivriers en valeur (FCFA) .....	31
Tableau 5 : Distribution par type de productions et d'achats vivriers.....	31
Tableau 6 : Taux de change sur le marché parallèle de Damassak/Diffa .....	33

#### LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Evolution du prix du sac de poivron à Diffa, Maiduguri et Gaïdam en 2003 .....	21
Figure 2 : Distribution du revenu net d'exploitation .....	27
Figure 3 : Répartition de la moyenne des charges d'exploitation.....	29
Figure 4 : Distribution des achats vivriers en valeur .....	31
Figure 5 : Taux de change sur le marché parallèle de Damassak/Diffa .....	33
Figure 6 : Evolution des prix du sac de 100kg de mil et du sac de 17kg de poivron séché à Diffa.....	34
Figure 7 : Evolution des termes de l'échange du poivron et du mil à Diffa (fév. 2004 - fév. 2005) .....	35
Figure 8 : Evolution des termes de l'échange poivron – mil à Diffa en 2005 .....	35
Figure 9 : Distribution par type de production et achat vivrier .....	37

### 3 INTRODUCTION

---

Située dans la partie sud-est du Niger, la région de Diffa est limitée au nord et à l'ouest par les régions d'Agadez et de Zinder, à l'est par le Tchad et au sud par le Nigeria. Elle a une superficie de 58.200km<sup>2</sup> et est peuplée de 346.595 habitants. La région est très peu arrosée par les pluies en raison de son appartenance aux zones saharienne et sahélienne du pays. En outre, les données sur les précipitations révèlent une baisse des isohyètes. L'ensemble de ces facteurs conjugué à la nature des systèmes de production provoque une situation de déficit céréalier chronique. Afin de faire face à l'insécurité alimentaire, la population du sud de la région résidant auprès de la rivière Komadougou, a adopté une stratégie de diversification des revenus agricoles avec réussite pour ce qui concerne le poivron irrigué.

En vue de contribuer aux objectifs du Programme Pluriannuel de Prévention et de Gestion des Crises Alimentaires (PPGCA) et de la Stratégie de Développement Rural (SDR), le Dispositif National de Prévention et de Gestion des Crises Alimentaires, en concertation avec le Système d'information sur les marchés agricoles (SIMA), a initié la présente étude financée par la Commission européenne. Les objectifs de l'étude sont les suivants :

- L'objectif global est l'amélioration significative et durable de l'efficacité de la politique nationale de sécurité alimentaire.
- L'objectif spécifique consiste à déterminer les effets de la production et de la commercialisation du poivron dans le revenu des ménages de la région de Diffa et son poids dans l'atteinte de la sécurité alimentaire locale.

Les consultants ont pour mandat de réaliser l'objectif spécifique. Ce mandat comprend également, après avoir élaboré un plan de travail, effectué une revue documentaire et identifié les localités à visiter, des rencontres avec les acteurs de la filière afin d'analyser le système de commercialisation du poivron.

Il s'agit d'identifier :

- L'organisation des commerçants pour l'approvisionnement et la revente
- Les stratégies des différents acteurs de la filière
- Les mécanismes de fixation des prix à chaque stade
- L'analyse des flux commerciaux
- L'influence du Nigeria
- L'apport de la vente du poivron dans l'économie des ménages, en liaison avec la sécurité alimentaire
- Les problèmes rencontrés par les différents acteurs.

Les résultats attendus de l'étude sont :

1. Analyse de l'organisation de la filière commerciale du poivron, de ses atouts et de ses faiblesses
2. Mise en évidence des stratégies commerciales développées par les différents acteurs de la filière poivron
3. Analyse du compte d'exploitation des producteurs et détermination des marges

4. Influence de la zone nigériane voisine sur la filière
5. Détermination et analyse de l'apport financier de la vente du poivron dans les ménages de la zone de production et utilisation de ce revenu
6. Proposition d'axes de travail pour développer la filière dans la perspective de renforcer la sécurité alimentaire locale
7. Propositions d'amélioration des outils de suivi des données par le SIMA

L'équipe, composée de MM. Salifou Konaté et Pierre-François Pret, appuyés par M. Assoumana Samaïla représentant le SIMA, a séjourné dans la région de Diffa du 21 novembre au 11 décembre 2005. Une première restitution a été organisée à Diffa le 09 décembre sous l'égide du Comité Régional de Prévention et de Gestion des Crises Alimentaires, élargi à des personnes ressource et aux projets, sur la base d'un aide-mémoire. Conformément au planning de la mission, les données complémentaires recueillies sur le chemin retour à Zinder et Maradi ainsi que les observations, remarques et suggestions de la première restitution ont servi de fondement à l'élaboration d'un rapport provisoire présenté au cours de la restitution du 20 décembre à Niamey.

Outre l'introduction et les conclusions, le présent rapport final expose les résultats de l'étude à travers les chapitres ci-après : (i) méthodologie de l'étude, (ii) présentation générale de la filière, (iii) analyse de l'organisation commerciale et des stratégies des acteurs, (iv) effets de la production et de la commercialisation du poivron dans le revenu des ménages producteurs et poids sur la sécurité alimentaire locale, (v) atouts, contraintes et axes de développement de la filière. Il est complété par des annexes, faisant partie intégrante du présent rapport.

---

## 4 METHODOLOGIE DE L'ETUDE

---

La méthodologie appliquée comprend quatre étapes majeures : (i) la relecture des termes de référence, (ii) la recherche documentaire, (iii) les investigations auprès des acteurs de la filière et d'acteurs de l'environnement de la filière, (iv) l'analyse des données, l'élaboration des comptes d'exploitation et l'interprétation des résultats.

### 4.1 RELECTURE DES TERMES DE REFERENCE

Une relecture des termes de référence avec le représentant du SIMA a été réalisée à Diffa afin d'aboutir à une interprétation convergente de la mission d'étude. Il est ainsi apparu prioritaire et plus réaliste de centrer l'étude d'impact sur la part du poivron dans les revenus des ménages producteurs.

Considérant par ailleurs que la production de poivron dans les cuvettes de Goudoumaria et dans la zone de N'Guigmi était essentiellement destinée à l'autoconsommation, il a été retenu de circonscrire la zone d'étude à la rive nigérienne de la Komadougou. Ceci a conduit à clarifier les limites de l'objectif spécifique et à le préciser de la manière suivante :

Déterminer les effets de la production et de la commercialisation du poivron dans le revenu des ménages *de producteurs de poivron le long de la Komadougou Yobé* et son poids dans l'atteinte de la sécurité alimentaire locale.

Toutefois, la relecture des termes de référence n'a pas entraîné de modification des résultats attendus.

### 4.2 REVUE DOCUMENTAIRE

La recherche documentaire a permis de faire l'état des lieux et de préciser les problématiques à approfondir. En effet, l'intervention de plusieurs bailleurs de fonds à travers des programmes spécifiques depuis une vingtaine d'années, a donné lieu à plusieurs rapports d'études sur la région de Diffa.

La principale référence documentaire est constituée par l'étude de la filière poivron réalisée par Koré H. et Hamit A. en 1991. S'appuyant sur un dispositif d'enquête, elle fournit une description détaillée des aspects liés à la production et décrit les acteurs, le processus de la commercialisation et les difficultés de la filière. Elle réalise également une typologie des acteurs des deux principaux maillons de la filière : les producteurs sont regroupés en trois catégories et les acteurs de la commercialisation en sept sous-groupes. Elle examine en outre l'impact socio-économique pour les exploitants par le biais de l'utilisation des revenus tirés du poivron. Bien que datant de presque quinze ans et nécessitant une actualisation, elle reste l'étude la plus complète consacrée à la filière poivron de la région de Diffa.

Des données plus récentes, plus générales ou évoquant partiellement la filière, sont disponibles dans les rapports de BEROCAN (Etude de faisabilité d'un projet de développement agro-pastoral dans le Département de Diffa ; rapport de synthèse, rapport provisoire<sup>1</sup>), Hérault D. (Etude sur les filières et les systèmes de production de la

---

<sup>1</sup> La mission n'a pas pu disposer du rapport traitant de la production et de la commercialisation du poivron

Komadougou, PAPAK, coopération danoise, 2004) et Garba B. (Etude complémentaire sur les filières arachide, ail, poivron et datte, Projet promotion des exportations agro-pastorales, 2004).

Toutefois, les données relatives au nombre de producteurs, aux superficies cultivées en poivron, à la quantité totale produite et au volume commercialisé diffèrent sensiblement selon les documents consultés. En outre, plusieurs informations quantitatives sur la filière ne sont pas disponibles, notamment les effectifs des différents maillons de la filière, les revenus globaux des acteurs et particulièrement ceux des exploitants. Les statistiques sur les échanges et spécifiquement sur les exportations sont quasi inexistantes.

### 4.3 INVESTIGATIONS AUPRES DES ACTEURS

La collecte des données primaires a été réalisée au moyen d'interviews d'acteurs individuels et institutionnels et de focus de groupes. La première étape a consisté à rencontrer les services techniques, les projets de développement implantés à Diffa et concernés par l'objet de l'étude ainsi que la Chambre de Commerce, pour recueillir les informations essentielles sur la zone d'étude, identifier les personnes-ressources et localiser les sites de production à visiter. Sur la base des résultats de ces entretiens et de la recherche documentaire, des entretiens de groupes ont ensuite été programmés avec les commerçants, les intermédiaires et les producteurs de Diffa dans le but de mieux appréhender les problèmes et aspects liés à la production et à la commercialisation du poivron. Pour ce faire, deux guides d'entretien ont été élaborés et trois réunions de groupes ont ainsi été organisées.

Pour approfondir l'analyse sur la problématique de la production et de la commercialisation d'une part, et de l'autre permettre l'élaboration des comptes d'exploitation, des entretiens individuels ont été effectués auprès de 24 producteurs de poivron sur une douzaine de sites répartis d'ouest en est le long de la Komadougou afin d'assurer une couverture géographique suffisante. Mais le choix de l'échantillon a buté sur l'absence d'une base de sondage (recensement agricole, typologie des exploitations, etc.). Afin de surmonter cet obstacle, la mission s'est appuyée partiellement sur le fichier des producteurs suivis par le PAPAK pour identifier un nombre de producteurs complété par des exploitants hors dispositif PAPAK qui ont été sélectionnés dans les villages non encadrés par le PAPAK, après entretiens avec les responsables des organisations de producteurs et au hasard parmi les exploitants présents.

Le souci majeur de la démarche de la mission est la prise en compte le mieux possible de toutes les catégories d'exploitants. Pour coller davantage à l'objectif de la mission, et en tenant compte des contraintes de calendrier, il a été privilégié d'enquêter des petites (moins d'un ha) et moyennes exploitations (entre 1 et 2ha) car celles de grande superficie sont peu nombreuses, selon les divers entretiens, et appartiennent à une catégorie d'acteurs moins exposés à l'insécurité alimentaire (et employant de la main d'œuvre salariée).<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Dans le cadre d'investigations complémentaires pour une meilleure connaissance de la filière, il serait particulièrement intéressant d'examiner l'effet sur la sécurité alimentaire des ménages des bénéficiaires des emplois créés par les grandes exploitations existantes. La mission n'a pas abordé les promoteurs des grandes exploitations qui ne pratiquent pas eux-mêmes l'activité de production et appartiennent aux catégories les moins exposées à l'insécurité alimentaire en raison de la diversification de leurs sources de revenus.

Les entretiens ont été réalisés à l'aide d'un guide d'entretien suivant le mode d'administration à passage unique. Si la disponibilité des exploitants n'a pas fait défaut, il en va autrement pour ce qui concerne leur capacité d'estimation des superficies exploitées et le souvenir des informations quantitatives sur la campagne de production écoulée.

#### **4.4 ANALYSE DES DONNEES, ELABORATION DES COMPTES D'EXPLOITATION ET INTERPRETATION**

Les informations recueillies à travers les différents entretiens et les résultats de la recherche documentaire ont permis la constitution d'une base ayant servi de fondement à l'analyse des données et à l'élaboration des comptes d'exploitation. Les techniques d'analyse et des estimations reposent sur des calculs de moyennes, fréquences, proportions et divers ratios. Les comptes d'exploitation ont pu être dressés sur la base des données obtenues et les différents ratios d'analyse ont été calculés.

Les constats et réflexions ont été enrichis par les résultats des réunions de restitution réalisées à Diffa et Niamey. Les différentes analyses ont ainsi permis d'aboutir aux résultats attendus de la mission.

#### **4.5 QUELQUES LIMITES DE LA METHODOLOGIE ET DE L'ETUDE**

La méthodologie appliquée présente plusieurs limites : l'absence de base de sondage ne permet pas une classification des acteurs des différents maillons ni n'autorise le tirage d'un échantillon représentatif de l'ensemble des exploitants. Les résultats obtenus apparaissent cependant plausibles. Le mode de passage unique auprès des différents interlocuteurs ne favorise pas la vérification des informations collectées. Ce mode d'interview ne permet pas de recueillir des informations fiables sur la répartition du revenu par catégorie de dépenses.

En outre, la taille de l'échantillon, expliquée par l'absence d'un dispositif classique d'enquête, et les délais d'investigations, n'autorisent pas une extrapolation générale des résultats. Par ailleurs, d'autres acteurs de la filière poivron dont les ménages résident dans la région n'ont pas été entretenus individuellement, de sorte que la quantification des flux monétaires dont ils sont bénéficiaires apparaît peu réaliste.

Plus généralement, l'objectif spécifique de l'étude s'avère bien ambitieux compte tenu des moyens disponibles et des temps de mise en œuvre. En effet, pour pouvoir cerner correctement les revenus (de diverses sources) aussi bien des producteurs que des autres acteurs de la filière, une durée d'investigation bien supérieure est nécessaire. Les informations déclaratives renseignent mais doivent toujours être considérées avec circonspection.

## 5 PRESENTATION DE LA FILIERE POIVRON

---

Depuis plus d'une décennie, la production et la commercialisation du poivron de la région de Diffa représentent l'une des réussites économiques du pays. Estimée au cours des dernières années en moyenne entre 8.500 et 10.000 tonnes de poivron séché, la production est principalement localisée dans la région administrative de Diffa. Elle est située dans une bande d'environ 150 km de long (entre Bosso et Kanama) sur 5 km de large où elle constitue la principale culture de rente et occupe 60 à 65% des superficies irriguées. Elle est réalisée en culture pure bien qu'on note la présence d'autres cultures (notamment gombo et oseille) autour de certaines parcelles de poivron. Cette production réalisée le long de la Komadougou représenterait les 4/5<sup>èmes</sup> du volume produit dans le pays (Garba, 2004) et génère l'offre commerciale de poivron.

En termes de maillons, la filière poivron est peu développée : le produit est commercialisé à l'état frais ou, pour l'essentiel séché, car la transformation demeure artisanale et porte sur un volume marginal. Le produit est destiné au marché intérieur et principalement au marché nigérian qui absorberait 75 à 80% de la production. Les marchés frontaliers constituent les lieux d'écoulement des produits de nombreux exploitants. La valeur de la production se chiffre en milliards de FCFA mais reste difficile à évaluer. Néanmoins, on peut l'estimer comprise entre 7 et 8 milliards de FCFA<sup>3</sup>.

Malgré son apport à la croissance, la contribution de la filière au PIB du pays demeure vraisemblablement modeste. Toutefois, elle constitue une source de revenus monétaires appréciables pour quelques 5.000 exploitants et une population agricole d'environ 25.000 à 30.000 personnes dans une région où la grande exposition des cultures pluviales au risque climatique entraîne un déficit céréalier chronique.

Outre les producteurs, les autres acteurs économiques notables de la filière sont les commerçants qui renferment plusieurs sous-groupes, les actrices de la transformation artisanale et les transporteurs. La nature informelle de la commercialisation intérieure et de l'exportation ne permet pas une quantification fiable des flux. Les principaux acteurs de l'environnement de la filière poivron sont les services techniques des ministères (notamment la Direction Régionale du Développement Agricole), les projets et les ONG, les institutions de financement et les fournisseurs d'intrants. Les fournisseurs privés individuels jouent un rôle particulier dans la filière poivron par le biais du crédit informel.

La filière a bénéficié de l'appui de plusieurs projets et ONG durant la dernière décennie qui pour la plupart ont pris fin avant le début des années 2000. Le Programme Spécial National (PSN), le Programme d'Appui au Développement Agricole du Département de Diffa (PADADD), la Mutuelle d'épargne et de crédit N'gada, le Programme Spécial 2001 du Président de la République, le Projet Irrigation Privée II, le Projet d'Appui aux Producteurs Agricoles de la Komadougou (PAPAK) et d'autres, ont contribué notamment, à l'aménagement de périmètres, à l'équipement des exploitants, au renforcement des capacités et à l'accès au crédit pour financer la production, à la vulgarisation agricole et la structuration des exploitants. En particulier, la mise en place de la mutuelle de crédit facilite

---

<sup>3</sup> 8.000 ha irrigués, environ 65% en poivron = 5.000ha

100 sacs de poivron sec par ha = 500.000 sacs \* 14.000 FCFA le sac (prix moyen d'achat producteur) = 7,0 milliards FCFA correspondant à 1,7 T/ha \* 5.000 ha = 8.500 T

118 sacs par ha = 590.000 sacs \* 14.000 FCFA/sac = 8,26 milliards CFA correspondant à 2,0 T/ha = 10.000 T.

le financement de la campagne de production d'environ 2.000 sociétaires (personnes physiques et morales) d'une part, et de l'autre l'exécution du Projet Irrigation Privée II a entraîné l'acquisition et la livraison de 1.300 motopompes (3.000 prévues) pour la production irriguée dont principalement le poivron.

## **6 ANALYSE DE L'ORGANISATION DE LA FILIERE COMMERCIALE**

---

L'organisation de la filière commerciale du poivron est examinée à travers l'analyse des acteurs de la commercialisation, les mécanismes de formation des prix, l'identification des principaux lieux de commercialisation, les circuits et les flux commerciaux. Malgré de nombreuses études sur la filière, l'absence de données statistiques fiables constitue l'obstacle majeur de cet exercice.

### **6.1 ACTEURS DE LA COMMERCIALISATION ET STRATEGIES<sup>4</sup>**

Les principaux acteurs de la commercialisation du poivron sont les producteurs, les consommateurs et entre eux les commerçants, les intermédiaires et les détaillants<sup>5</sup>. Entre temps, une part modeste de la production est transformée en poudre pour la consommation intérieure.

#### **6.1.1 Producteurs de poivron**

Les producteurs assurent l'offre en vendant le poivron frais ou séché bord champ, à domicile, sur la place des marchés ruraux, des marchés frontaliers et/ou des centres urbains régionaux des zones de production. Le poivron est séché à même le sol au soleil ou à l'ombre (15 à 25 jours) par les producteurs dans des conditions ne favorisant pas l'obtention de produits de très haute valeur. Le produit est conditionné sans pratiques de pesage dans des sacs en jute doublés d'un sac de plastique en cas de stockage pour une meilleure conservation.

L'essentiel de la production de poivron est vendu à l'état sec, conditionné en sac de jute (100 kg de céréales) recouvert d'un morceau de sac de polyéthylène constituant un chapeau. Ainsi conditionné, le sac de poivron sec pèse environ 17 kg. A l'état frais, le poivron est conditionné en petit sac (50 kg de céréales) en polyéthylène également recouvert d'un chapeau. Il faut sécher le contenu de 5 de ces sacs de la première récolte ou de 4 sacs des récoltes suivantes pour constituer un sac de jute de poivron séché. Certains producteurs consacrent une partie du poivron frais au remboursement de leurs dettes.

La fructification du poivron s'échelonne sur une longue période permettant plusieurs récoltes. La première récolte intervient entre fin novembre (quand la pépinière a été réalisée précocement en début de saison des pluies) et mi-décembre, et si l'approvisionnement en eau dure suffisamment longtemps le producteur peut espérer jusqu'à huit récoltes (la dernière intervenant fin avril). La première récolte, peu abondante, donne des fruits de grosseur moyenne avec une forte teneur en eau. C'est pourquoi lorsqu'il existe une demande pour du poivron frais, le producteur vendra sa première récolte en frais. C'est notamment le cas dans la partie ouest de la rive de la Komadougou qui vend du poivron frais en direction de Damassak (Nigeria). Cette opportunité est appréciable car il s'agit d'un moyen d'obtenir des espèces à une période où les disponibilités monétaires sont réduites et de pouvoir ainsi commencer à régler des dettes. Sinon, le poivron est séché et vendu.

---

<sup>4</sup> Les acteurs extérieurs au Niger sont peu connus à travers la documentation existante.

<sup>5</sup> Il existe un effectif marginal d'acheteurs occasionnels dans les centres urbains régionaux des zones de production. Ce sont pour la plupart des salariés (administration, projets et Ong) qui réalisent des stockages spéculatifs pour tirer profit du doublement des prix qui intervient généralement quelques mois après les récoltes.

C'est au cours de la deuxième et de la troisième récolte (qui sont de meilleure qualité) que les commerçants réclament généralement le remboursement des prêts contractés par les producteurs. Une bonne partie de ces récoltes (parfois leur totalité voire une partie des suivantes) servira donc à rembourser les dettes. En effet, selon les informations disponibles, c'est la majorité des producteurs de poivron (80%<sup>6</sup>) le long de la Komadougou qui ont recours à des prêts pour financer leur campagne et/ou satisfaire d'autres besoins (notamment en céréales). Les sacs restants et ceux des récoltes suivantes vont faire l'objet d'une commercialisation par le producteur.

En dehors des remboursements de dettes et des événements occasionnels (cérémonies, obligations sociales), les ventes s'effectuent le plus souvent par petits lots (2 à 3 sacs) en fonction des besoins monétaires. Le recours aux intermédiaires par les producteurs pour la commercialisation du poivron est la pratique habituelle dans la filière et la commission versée aux intermédiaires est supportée par l'acheteur.

Dans la mesure du possible, en fonction des impératifs de remboursement, d'approvisionnement en vivres, d'obligations sociales, le producteur stocke des sacs (jusqu'à plusieurs dizaines) en vue d'en obtenir une meilleure rémunération quand les cours seront plus élevés qu'en période de pleine récolte et afin de pouvoir financer les premières dépenses de la campagne agricole prochaine. En général, les exploitants dans cette situation sont de gros producteurs de poivron ou réalisent des volumes appréciables de productions vivrières (maïs, mil, riz, etc.) et/ou exercent parallèlement d'autres activités générant des revenus monétaires appréciables (commerce, élevage, etc.).

Dans certains cas, des producteurs s'associent pour acheminer des sacs sur un même camion vers les grands centres urbains.

### **6.1.2 Grands commerçants de poivron de Diffa**

Les commerçants de Diffa s'approvisionnent d'une part auprès des intermédiaires sur le marché de Diffa et sur les gros marchés ruraux, et d'autre part directement auprès des producteurs par le biais de leur propre réseau de collecteurs auxquels ils remettent des fonds à cet effet.

Certains d'entre eux sont des fournisseurs d'intrants (engrais, carburant, lubrifiants, pesticides, sacherie), de vivres et de biens de première nécessité. Une part importante de leur activité s'exerce à travers la vente à crédit avec remboursement en sacs de poivron selon deux modalités principales : le remboursement par un nombre de sacs de poivron défini lors de la vente (par exemple un sac d'engrais contre un sac de poivron), ou le remboursement par un nombre de sacs de poivron défini en fonction du cours de marché du sac au moment du remboursement (période de récolte) et correspondant à la valeur monétaire du crédit. Le mode et la période de remboursement sont à l'avantage des fournisseurs qui, outre la marge additionnelle sur les prix des intrants, récupèrent en général du poivron de meilleure qualité (deuxième et troisième récolte) au moment où les cours sont bas. Pour faciliter l'acquisition du poivron, certains commerçants font des avances en espèces aux exploitants à l'approche des récoltes, pendant le séchage, et/ou fournissent des emballages destinés au conditionnement. Ainsi, en plus des volumes représentant le remboursement des dettes, ils acquièrent du poivron auprès de leurs anciens débiteurs.

---

<sup>6</sup> Résultats d'entretiens avec un groupe de commerçants de poivron à Diffa

Généralement, ils exploitent parallèlement des parcelles de poivron en ayant recours principalement à la main-d'œuvre salariée.

Depuis une quinzaine d'années, les commerçants de Diffa ont pris progressivement le contrôle de l'approvisionnement des grands centres urbains de Zinder et de Maradi, et partiellement de Niamey, à partir du marché de regroupement de Diffa. Aujourd'hui il n'y a plus de commerçants de Zinder et Maradi se déplaçant à Diffa pour acheter du poivron, et la quasi-totalité des acheminements de poivron sont effectués par des camions de Diffa.

Cette prise de contrôle peut s'expliquer d'une part par l'introduction d'une taxe départementale de 500 FCFA par sac (antérieurement fixée à 50 FCFA), qui même si elle a par la suite été abaissée à 250 puis 100 FCFA par sac, a conduit les commerçants des grands centres urbains à « attendre » sur place le poivron, et d'autre part par la volonté manifeste des acteurs des zones de production de « protéger » leurs aires de collecte.

Actuellement, une dizaine de commerçants de poivron sont propriétaires de camions de transport.

En fonction de leur capacité financière, les commerçants de Diffa réalisent le stockage spéculatif. Les volumes moyens échangés par campagne par chaque catégorie d'acteurs ne sont pas connus.

### **6.1.3 Commerçants des grands centres urbains**

On observe une nette évolution en ce qui concerne les grossistes et demi-grossistes des grands centres urbains, suite au développement de l'approvisionnement des grands centres par les commerçants de Diffa.

**A Zinder**, le nombre de grossistes est passé de sept à deux. Ces derniers jouent désormais davantage le rôle d'intermédiaire que de grossiste. Ils sont approvisionnés par des commerçants et des producteurs de Diffa pour fournir les détaillants et les commerçants nigériens venant à Zinder, et assurer la collecte pour le compte de commerçants de Niamey (300 à 400 sacs par commande) et de Tahoua. Mais ils doivent faire face à une rude concurrence de la part de certains acteurs de Diffa qui traitent directement avec les commerçants nigériens et approvisionnent maintenant des détaillants. La concurrence joue également sur les prix car des producteurs, pressés de vendre, peuvent céder leur marchandise en dessous du prix fixé entre commerçants de Zinder et importateurs du Nigeria.

Les acteurs de Diffa possèdent à Zinder un correspondant qui leur facilite le séjour et les contacts avec les détaillants et les commerçants nigériens. Il peut stocker chez lui jusqu'à 500 sacs invendus quand le magasin du marché (plus de 1.000 sacs) est plein et reçoit alors mandat de vendre les sacs en l'absence de leurs propriétaires. Il perçoit 75 à 100 FCFA par sac vendu.

**A Maradi**, la situation diffère dans la mesure où il n'existe pas d'intermédiaires, les transactions se font entre commerçants ou producteurs de Diffa et commerçants de Maradi qui approvisionnent les détaillants. Ils fournissent les commerçants de Tahoua et Niamey, du Nigeria et du Bénin. Les commerçants de Maradi louent sur le marché des magasins afin de stocker les sacs invendus et pour lesquels il peut leur être donné mandat de rechercher des acheteurs avec indication d'un intervalle de prix. En cas de vente, ils percevront une commission et se retrouvent de fait placés en situation d'intermédiation.

#### 6.1.4 Intermédiaires

Les intermédiaires ou *dilalé* constituent un groupe d'acteurs jouant un rôle spécifique dans la filière : ils garantissent la qualité du produit et surtout sa traçabilité pour l'acheteur qui peut ainsi retourner les produits de mauvaise qualité. Pour cette prestation, l'intermédiaire ou *dilali* perçoit une commission de 50 à 100 nairas par sac selon le lieu de la transaction.

Les intermédiaires résident tant dans les villages que dans les centres urbains. L'exploitation de parcelles de poivron fait des intermédiaires résidant le long de la Komadougou des intermédiaires producteurs. Le nombre des intermédiaires dans la filière n'est pas connu mais à Diffa on en dénombre une trentaine dont une dizaine de grande envergure<sup>7</sup>.

La capacité d'intervention d'un intermédiaire varie selon les moyens propres dont il dispose. En effet, en plus de fonds propres, certains ont en propriété des capacités de stockage et de transport qui leur confèrent en plus la qualité de véritables commerçants ruraux.

Les intermédiaires s'approvisionnent de plusieurs façons : (i) les producteurs leur apportent directement les volumes destinés à la vente, (ii) en cas de commandes émanant des autres sous-groupes de commerçants notamment les grossistes, les intermédiaires se déplacent et/ou envoient des collecteurs auprès des producteurs avec indication de prix d'achat, (iii) par le biais de crédits de campagne accordés aux producteurs.

En plus des collecteurs, les intermédiaires ont aussi recours les jours de marché au système de rabatteurs qui reçoivent une commission entre 50 et 100FCFA par sac de poivron. Quant aux collecteurs, leur commission est d'environ 200FCFA par sac.

Les quantités passant par un intermédiaire varient selon plusieurs facteurs entre 100 et 1.000 sacs par semaine avec une forte intensité des transactions les jours de marché en période de récoltes.

Certains intermédiaires assurent la distribution et le recouvrement des crédits d'intrants au profit des commerçants nigériens et engrangent à l'occasion une commission de 100 nairas par sac d'engrais. Par ailleurs, ce sont encore des intermédiaires qui jouent le rôle de prestataire pour les acheteurs occasionnels de poivron en assurant la collecte, le stockage et la vente de volumes de l'ordre d'une à plusieurs centaines de sacs.

#### 6.1.5 Détaillants

Le commerce de détail du poivron entre dans le circuit des condiments. Il est dominé par les femmes qui réalisent sur les marchés de légumes des ventes de produits (frais et en poudre) destinés à la consommation des ménages. Leur nombre ainsi que leurs modes d'approvisionnement ne sont pas bien connus mais il s'agit généralement de ventes au comptant.

#### 6.1.6 Transformatrices

La transformation du poivron est encore marginale et artisanale. Elle est surtout l'œuvre de femmes qui ont recours au mortier traditionnel ou au moulin de quartier pour moudre le

---

<sup>7</sup> Résultats d'entretiens avec les intermédiaires de Diffa.

poivron. Les quantités transformées par opération sont peu importantes et empruntent les circuits du commerce de détail en zones urbaines.

Le Projet Irrigation Privée soutient des groupements féminins de Diffa pour la fabrication de poudre (avec ou sans graines) vendue en sachets (subvention à 80% pour l'équipement en moulins, balance et ensacheuse, stock de fonds de roulement, publicité radio, appui à la gestion). Ces unités de transformation fabriquent également de la poudre de piment, gombo, tomate, épices.

L'expérience est cependant trop récente pour tirer des enseignements sur l'existence de marchés et la rentabilité de ces unités de transformation. En effet, l'essentiel de la vente de sachets de poudre de poivron est réalisé auprès de personnes en mission et/ou sur commandes de Niamey. Les suivis de comptes d'exploitation sur quelques mois, communiqués par le PIP, indiquent une activité bénéficiaire et une rémunération mensuelle par membre de groupement comprise entre 6.000 et 8.000 FCFA.

### **6.1.7 Consommateurs**

Le poivron est utilisé dans la préparation des sauces de repas des ménages ou dans l'assaisonnement de certains aliments prêts à être consommés notamment les beignets, la viande grillée, etc. les consommateurs de poivron appartiennent donc à l'ensemble des couches sociales du pays. Les données secondaires indiquent des normes de consommation intérieure de 0,2 kg par tête et par an en zones rurales et de 0,8 kg en milieu urbain.

## **6.2 FORMATION DES PRIX**

### **6.2.1 Décomposition des prix**

Les prix sur les marchés intérieurs<sup>8</sup> découlent des prix payés aux producteurs en intégrant les coûts de collecte et de commercialisation. En situation ordinaire, les prix sur les marchés extérieurs découlent des prix des marchés intérieurs d'exportation majorés des coûts d'exportation. Dans le cas du poivron, la situation semble inversée en raison de la proximité des marchés frontaliers du Nigeria et surtout de la pression de la demande de ce pays sur les prix dans la filière. Par ailleurs, la localisation particulière de la zone de production crée une certaine intégration des marchés intérieurs et extérieurs frontaliers favorisée par les pratiques informelles d'exportation. Ainsi, les conditions d'échanges font que les prix intérieurs sont postérieurs aux prix sur les marchés frontaliers du Nigeria et s'apparentent à ces derniers diminués du différentiel transport, de la commission d'intermédiation et de droits et taxes formels et non formels d'exportation.

L'observation des prix sur les marchés de Diffa au Niger, de Maiduguri et Gaïdam<sup>9</sup> au Nigeria montre que ce sont les prix des ces derniers (eux-mêmes influencés par les autres grandes villes nigérianes) qui déterminent ceux de Diffa.

En général, les coûts de collecte du poivron sont relatifs à la commission versée au collecteur, à la manutention, à l'entreposage réalisé (notamment dans les stations de groupage) et au transport effectué, le conditionnement (emballage) restant à la charge du producteur. Les coûts de commercialisation quant à eux comprennent surtout les dépenses

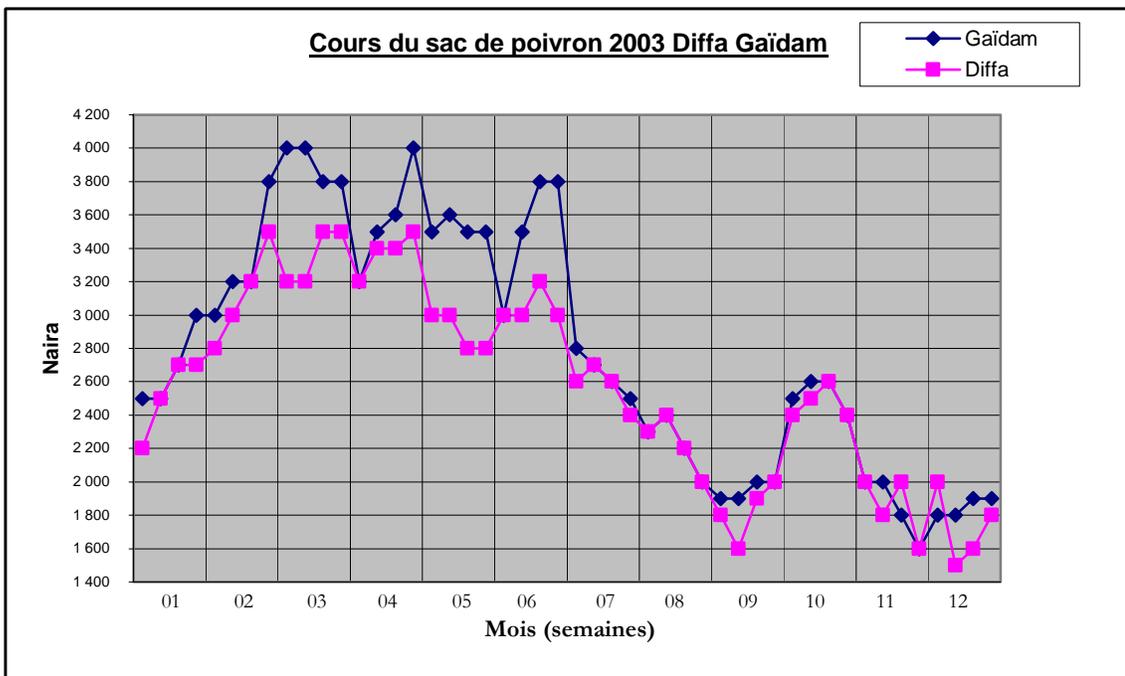
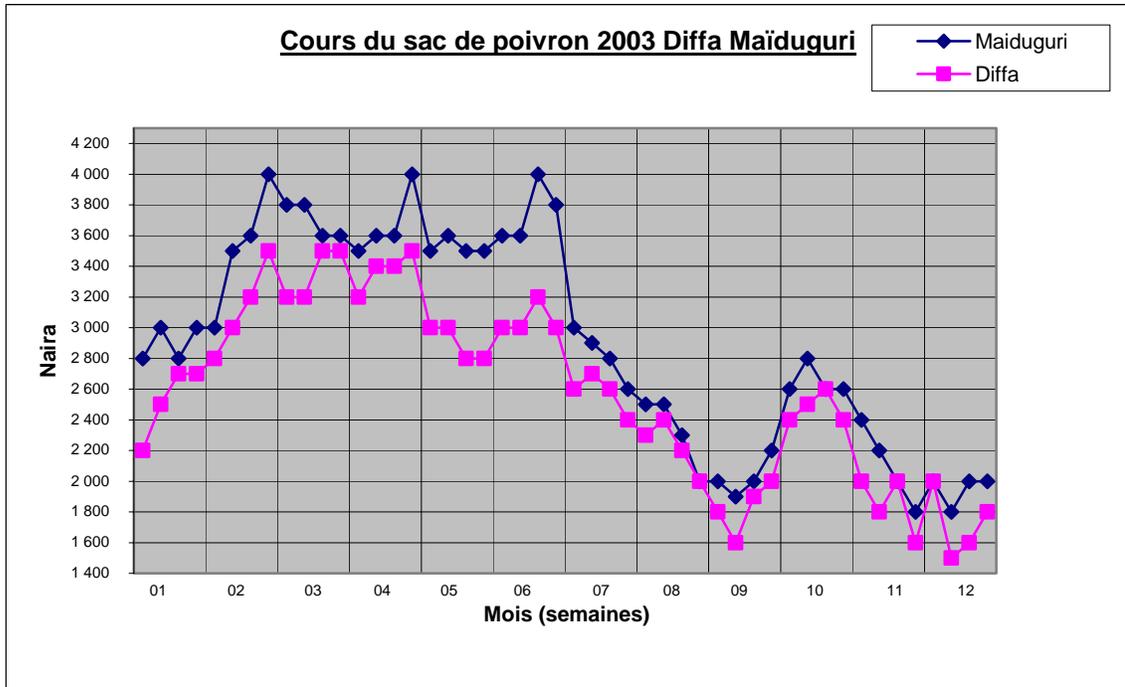
---

<sup>8</sup> Exception faite des marchés (primaires) villageois de collecte

<sup>9</sup> Hérault D. (2004) sur la base de données du PAPAK

liées au stockage, les charges de structure dues à l'emploi de personnel, aux impôts et taxes acquittés au titre de l'exercice de l'activité. Les données secondaires et les informations recueillies par la mission permettent de préciser certains de ces coûts.

**Figure 1 : Evolution du prix du sac de poivron à Diffa, Maiduguri et Gaïdam en 2003**



## **6.2.2 Mécanismes de fixation des prix du poivron**

Les prix sur les marchés intérieurs du poivron sont déterminés les jours de marchés en fonction de l'offre disponible, des prix sur les marchés frontaliers du Nigeria et surtout sur le marché de Maiduguri.

Les producteurs sont quasiment exclus des mécanismes de fixation des prix puisque la négociation intervient entre acheteurs et intermédiaires. Le procédé habituel est le suivant : au cours de la journée, les sacs proposés à la vente sont exposés pour permettre aux acheteurs d'évaluer le volume de l'offre disponible et la qualité proposée. Les acheteurs indiquent les sacs qu'ils vont acheter et parfois procèdent déjà à leur chargement, alors que le prix n'est pas encore fixé. En fin de journée débute, entre commerçants acheteurs et intermédiaires, les tractations qui peuvent parfois durer tard dans la soirée avant que le prix du jour de marché soit fixé et les transactions dénouées. Ce prix restera valide jusqu'au prochain marché.

Chaque partie dispose d'informations de dernière main sur les prix et tendances des principaux marchés de destination des produits par le biais de personnes rentrant de déplacement et/ou du téléphone. Les intermédiaires sont considérés comme défendant des niveaux de prix élevés, dans l'intérêt des producteurs dont ils font aussi partie le plus souvent.

## **6.3 MARCHES, STATIONS DE GROUPAGE, CIRCUITS ET FLUX COMMERCIAUX**

### **6.3.1 Marchés**

On distingue à l'échelle du pays quatre principaux types de marchés d'échange du poivron : les marchés de collecte, de regroupement, d'exportation, et de consommation.

- Les marchés villageois le long de la Komadougou sont des marchés de collecte du poivron. Suivant leur envergure et la proximité de la frontière, ils constituent également des marchés d'exportation en direction du Nigeria. Les marchés villageois importants sont ceux de Bosso, Abadam, Dagaya, Gueskerou.
- Les marchés de regroupement sont les lieux d'échange dont la fonction principale est le rassemblement des collectes pour approvisionner d'autres marchés. Diffa représente le principal marché de regroupement servant à approvisionner les grands centres urbains de l'intérieur (Zinder, Maradi et Niamey).
- Les marchés d'exportation. Outre les marchés villageois de collecte près de la frontière nigériane, les principaux marchés d'exportation du poivron sont Zinder et Maradi où s'approvisionnent des importateurs nigériens.
- Les marchés de consommation sont principalement localisés dans les grands centres urbains. A l'image de Zinder et Maradi, certains marchés urbains sont à la fois marché d'exportation et grand centre de consommation du poivron.

Du côté du Nigeria, les marchés frontaliers du Nord sont en général des lieux de collecte et de regroupement du poivron des deux rives de la Komadougou en direction des grandes agglomérations du nord, du centre et surtout du sud du pays. A ce titre, on peut souligner entre autres les rôles majeurs des marchés de Maiduguri et Kano, Damassak, Gaïdam.

### 6.3.2 Stations de groupage

Les stations ou centres de groupage appelés « *Tasha* » sont principalement localisés le long de la route bitumée appelée RN1 entre Niamey et l'extrême sud-est du pays. Les stations sont en réalité une dizaine de mini gares informelles qui contribuent au désenclavement des zones de production. Leurs responsables sont appelés « *serkin tasha* » et exercent le rôle d'intermédiaire entre transporteurs et commerçants et/ou producteurs désirant transférer des volumes de poivron vers l'intérieur du pays.

Les jours de passage des véhicules sont connus de sorte que les chefs de stations (*serkin tasha*) assurent la manutention et d'autres prestations telles l'hébergement des acteurs en transit, l'entreposage et la surveillance de leurs collectes de poivron. En plus, certains chefs de station participent activement à la collecte sur demande des commerçants. La manutention s'effectue sur la base d'une commission fixe de 50FCFA par sac à la différence des autres interventions qui font l'objet d'une rémunération forfaitaire.

Les stations fonctionnent pendant les quelques mois de la récolte. Les volumes en transit varient de 100 à 500 sacs par semaine et peuvent atteindre 1.000 sacs par semaine pendant le mois où l'activité est la plus intense. Les stations importantes seraient celles de Madori, Gagamari et Djalori.

### 6.3.3 Circuits commerciaux

Les circuits commerciaux décrivent le parcours du poivron entre les différentes catégories d'acteurs de la commercialisation. On distingue les circuits majeurs ci-après :

- Les circuits courts mettant en rapport les producteurs et les commerçants/fournisseurs lors des remboursements de dettes dans les zones de production
- Les circuits moyens entre producteurs et commerçants ruraux ou les importateurs nigériens via les intermédiaires (*dilalé*) ou directs entre producteurs et commerçants des grands centres urbains de Zinder, Maradi et Niamey.
- Les circuits longs entre producteurs et grossistes nigériens ou détaillants des marchés de l'intérieur hors zones de production via les intermédiaires et les commerçants des grands centres urbains.

### 6.3.4 Flux commerciaux

Les flux commerciaux sont répartis suivant deux axes majeurs : les flux directs sur le Nigeria à partir des zones de production le long de la Komadougou Yobé, et les flux orientés vers l'intérieur du pays qui ont pour destinations premières Zinder, Maradi et Niamey.

A partir de Zinder, où les commerçants nigériens viennent acheter, une grande partie du poivron est dirigée vers l'Etat de Katsina et vers le sud du Nigeria. Une part est acheminée sur Niamey.

A Maradi, les flux se ramifient en direction de Jibia au Nigeria et du Bénin mais aussi sur Tahoua et Niamey.

Les flux de produits à destination de Niamey atteignent par la suite des localités intérieures de l'Ouest du pays. La quantification des flux s'avère un exercice périlleux en raison de la nature informelle des échanges.

A travers les différents entretiens réalisés par la mission et les données secondaires, il ressort que les flux directs sur le Nigeria à partir des zones de production le long de la Komadougou représentent plus de 60% de l'offre commerciale des producteurs, soit environ 6.000 tonnes pour une production moyenne de 10.000 tonnes. Les flux majeurs vers les grands centres urbains de l'intérieur seraient d'environ 4.000 tonnes dont la moitié serait exportée vers le Nigeria.

## **7 EFFETS DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DU POIVRON DANS LES REVENUS DES MENAGES PRODUCTEURS ET POIDS SUR LA SECURITE ALIMENTAIRE LOCALE**

La détermination des effets de la production et de la commercialisation du poivron dans le revenu des ménages d'exploitants le long de la Komadougou et son poids dans l'atteinte de la sécurité alimentaire locale repose sur l'analyse de : (i) la rentabilité de l'activité de production et de commercialisation du poivron par les ménages, l'importance de la marge obtenue et son impact sur l'alimentation, (ii) l'impact financier sur les revenus d'autres acteurs, (iii) l'effet au second degré sur la sécurité alimentaire à l'échelle locale.

### **7.1 ANALYSE DE LA RENTABILITE DE L'ACTIVITE DES EXPLOITANTS**

La rentabilité de la production et de la commercialisation du poivron varie d'un exploitant à l'autre et surtout entre catégories d'acteurs. En l'absence d'une base de sondage fiable, le souci majeur qui a guidé la démarche de la mission est celui d'une bonne couverture géographique des zones de production en prenant en compte du mieux possible les catégories d'exploitants. Et pour coller davantage à l'objectif de la mission, il a été privilégié des exploitations de moins d'un ha ou entre 1 et 2 ha car les exploitations de grandes superficies sont peu nombreuses et appartiennent à une catégorie d'acteurs moins exposés à l'insécurité alimentaire qui emploient de la main d'œuvre salariée.

Au total, les entretiens individuels ont été réalisés avec 24 exploitants le long de la Komadougou à travers une douzaine de villages à l'effet de dresser les comptes d'exploitation de la campagne précédente (2004-2005). Malgré les limites d'une telle démarche liées au mode de passage unique qui ne permet pas de vérifier les déclarations, à la prise en compte d'une seule campagne et aux difficultés de souvenirs des données, les informations recueillies apparaissent globalement cohérentes, réelles et certaines, corroborées par la littérature disponible. Cette fiabilité globale des informations pourrait s'expliquer par l'ouverture d'esprit des différents interlocuteurs et par l'effet d'animation de certains projets dont particulièrement le PPAK. Toutefois, 3 exploitants ont fourni des informations partielles et/ou insuffisamment cohérentes de sorte que leurs comptes n'ont pu être élaborés.

#### **7.1.1 Hypothèses et bases de calcul des comptes d'exploitation**

Les comptes d'exploitation ont été élaborés selon les hypothèses et bases de calcul ci-après :

- Les achats et ventes effectués en nairas ont été convertis en FCFA sur la base de 1 naira pour 4 FCFA qui était le taux couramment pratiqué au cours de la période considérée.
- La main-d'œuvre familiale n'est pas valorisée dans le calcul des dépenses ; en revanche, l'autofourniture en semences et les repas des travaux collectifs sont valorisés.
- Les rémunérations en nature notamment lors des récoltes sont valorisées aux prix courants de la période d'affectation. Les cas d'absence d'informations, de sur ou sous-estimation de la rémunération de la main-d'œuvre employée durant les récoltes ont été corrigés sur la base de 1 sac rémunérant treize sacs récoltés. Ce ratio a été établi à partir des informations collectées auprès des autres exploitants.

- La pompe, la charrue et le pulvérisateur sont amortis sur 5 ans tandis que les tuyaux d'irrigation le sont sur 3 ans. Pour les équipements amortis, seules les charges d'entretien sont comptabilisées. De même, c'est l'entretien des bœufs de trait qui est considéré car ces derniers sont revendus avec bénéfice par les exploitants au bout de 5 ans.
- Les taxes et impôts liés aux achats et ventes n'ont pu être isolés de façon pertinente. Aucune imposition liée à l'activité de production n'a été signalée de sorte que les revenus bruts de l'exploitation sont identiques aux revenus nets.
- Par ailleurs, les frais financiers n'ont pas été saisis en dépit de la pratique répandue du crédit informel car la majorité des acteurs ont observé une certaine discrétion sur le différentiel prix à crédit et comptant. Toutefois, les volumes de poivron affectés aux remboursements de dettes ont été valorisés aux prix des périodes de remboursement.
- L'autoconsommation n'est pas valorisée parce que très marginale et basée généralement sur des écarts de tris rarement commercialisés.
- Enfin, les prix de valorisation du poivron commercialisé sont ceux auxquels le produit a été effectivement vendu car certains producteurs diffèrent la vente de parties de leurs récoltes.

### 7.1.2 Analyse et interprétation des comptes d'exploitation

Pour l'immense majorité, la rentabilité de l'exploitation est remarquable : le taux de rentabilité commerciale<sup>10</sup> atteint 74% dans le cas le plus favorable. Toutefois, pour trois exploitants, ce taux est inférieur ou égal à 30%. La situation la moins favorable correspond à un taux négatif de -25%. Ces quatre producteurs qui ne présentent pas des caractéristiques homogènes ont dû affronter plusieurs difficultés en particulier le retrait précoce des eaux et l'incapacité de disposer de quantités suffisantes d'engrais.

La production de poivron est une activité qui contribue significativement à la création de richesse nationale car le ratio de valeur ajoutée<sup>11</sup> est élevé, et supérieur dans plusieurs cas à 80% ; à l'exception d'un cas unique de ratio négatif de -6%, le ratio individuel est supérieur ou égal à 35%.

Les comptes permettent d'observer trois grandes catégories d'exploitants de poivron suivant la distribution du revenu net d'exploitation ou marge nette obtenue (tableau ci-dessous) :

**Tableau 1 : Distribution du revenu net d'exploitation (FCFA)**

Désignation	Revenus inférieurs à 500.000	Revenus compris entre 500.000 et 1.000.000	Revenus supérieurs à 1.000.000	Total
Effectif	7	3	11	21
Proportion	33%	14%	53%	100%

Source : Mission d'étude, novembre – décembre 2005

- les revenus supérieurs à 1.000.000 de francs CFA qui concernent la majorité des producteurs rencontrés (53%),

<sup>10</sup> Revenu Net d'Exploitation/Chiffre d'Affaire, en pourcentage

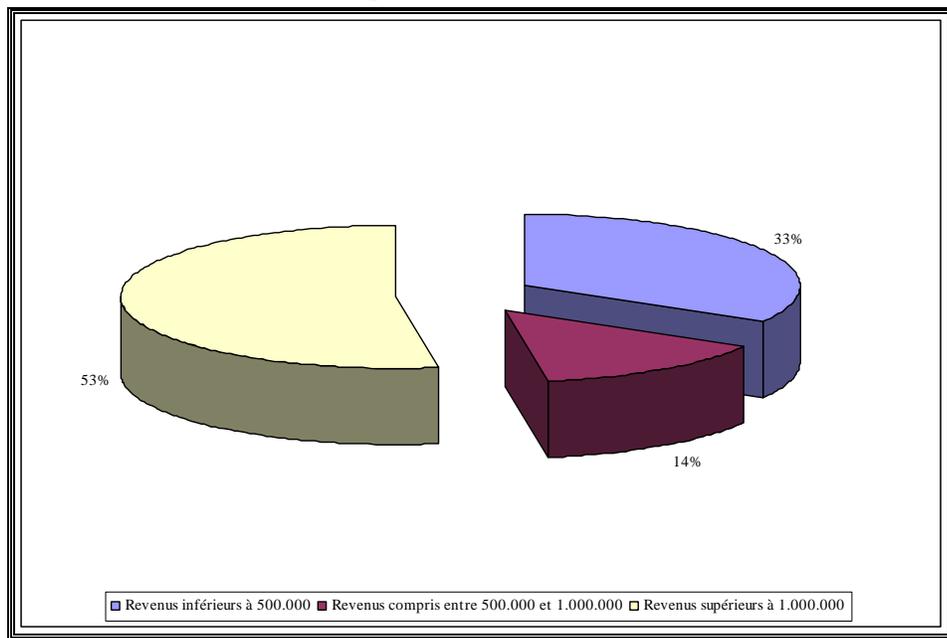
<sup>11</sup> Valeur Ajoutée/Produit total, en pourcentage

- les revenus compris entre 500.000 et 1.000.000 de francs CFA dont les bénéficiaires sont très peu nombreux,
- et un tiers des producteurs qui disposent d'un revenu net d'exploitation inférieur à 500.000 FCFA par an. Dans cette dernière catégorie, certains revenus ont à peine atteint 150.000 FCFA tandis qu'un exploitant a réalisé un résultat net d'exploitation négatif de 88.000 FCFA environ.

Cette première différenciation s'explique davantage par les difficultés d'exploitation rencontrées, le rendement et les stratégies de vente que par les superficies emblavées : en effet, des rendements élevés conjugués à une grande capacité de reporter les ventes dans l'attente de meilleurs prix permettent à certains exploitants de maximiser les revenus monétaires dus au poivron.

Globalement, les marges nettes supérieures à 500.000 FCFA pour deux tiers des producteurs rencontrés soulignent l'importance de la production et de la commercialisation du poivron comme source de revenus monétaires pour les exploitants dans la région de Diffa.

**Figure 2 : Distribution du revenu net d'exploitation**



Les revenus nets d'exploitation pourraient être plus élevés si les pratiques culturales favorisaient une meilleure maîtrise des charges d'exploitation. En effet, la moyenne des charges (tableau 2) qui s'établit à 986.307 FCFA pour 1,03ha<sup>12</sup> est très pesante et souligne les difficultés de financement auxquelles peuvent être confrontés de nombreux producteurs et qui sont à l'origine du recours fréquent au crédit informel. La charge d'exploitation est largement dominée par les dépenses d'intrants car l'amortissement et les services consommés représentent à peine le quart du coût d'exploitation comme l'illustre le graphique ci-après.

<sup>12</sup> Moyenne établie à partir des déclarations des exploitants qui n'ont pas forcément une mesure exacte de leurs parcelles.

Par ordre décroissant, les dépenses les plus significatives sont relatives à la main-d'œuvre (19%), aux engrais (17%), au carburant et lubrifiant (15%) et à l'amortissement (9%). Les autres charges/pertes qui constituent 10% du coût total sont hétérogènes (pertes de produits, location de tracteur et/ou de terre, etc.). Les dépenses d'engrais, de pesticides/herbicides, de carburant et lubrifiant cumulées représentent près de 40% environ de la charge d'exploitation. Les dépenses en semences et fumure organique sont marginales. La faiblesse des dépenses en fumure organique témoigne du faible recours à cette technique de fertilisation et de l'absence d'un véritable marché de fumure organique. Ces résultats corroborent ceux des différents entretiens de la mission soulignant l'emploi excessif de la fertilisation minérale dans les parcelles de poivron.

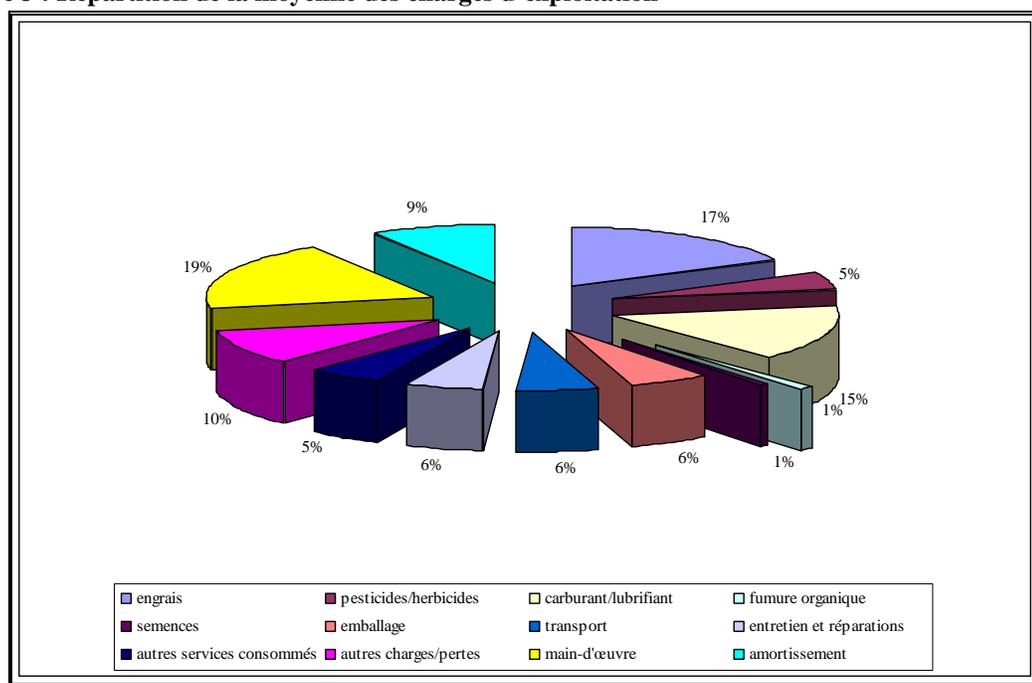
**Tableau 2 : Moyenne des comptes et compte pour un hectare**

<b>Superficie (ha)</b>	<b>1,03</b>	<b>1,00</b>
<b>1- Produits</b>		
Production (nombre de sacs)	106	103
Valeur	<b>1 730 343</b>	<b>1 678 392</b>
<b>2- Charges</b>		
<b>2.1- Matières et fournitures consommées</b>	<b>447 016</b>	<b>433 595</b>
engrais NPK	127 583	123 752
urée	47 525	46 098
herbicides	22 400	21 727
pesticides	24 465	23 730
carburant	132 723	128 738
lubrifiant	17 302	16 783
fumure organique	11 667	11 316
semences	5 100	4 947
emballage	58 251	56 502
<b>2.2- Transport consommé</b>	<b>56 317</b>	<b>54 626</b>
transport engrais	8 034	7 793
transport carburant	9 163	8 887
autres transports	39 120	37 945
<b>2.3- Autres services consommés</b>	<b>108 084</b>	<b>104 839</b>
entretien motopompe	22 147	21 482
entretien pulvérisateur	1 600	1 552
entretien paire de bœufs	26 740	25 937
entretien charrue	4 275	4 147
autres services consommés	53 322	51 721
<b>2.4- Autres charges et pertes</b>	<b>94 571</b>	<b>91 732</b>
coopérative	9 400	9 118
repas pour travaux d'entraide	4 071	3 949
prêt parcelle	18 400	17 848
perte poivron	62 700	60 818
<b>2.5- Main-d'œuvre</b>	<b>193 446</b>	<b>187 638</b>
planage	23 754	23 041
repiquage	18 300	17 751
sarclage	21 880	21 223
récolte	129 512	125 624
<b>2.8- Amortissement</b>	<b>86 874</b>	<b>84 266</b>
motopompe	59 927	58 128

système d'irrigation: tuyauterie	10 013	9 713
charrue	10 800	10 476
pulvérisateur	6 133	5 949
<b>Total Charges</b>	<b>986 307</b>	<b>956 695</b>
<b>Revenu Brut d'Exploitation</b>	<b>744 036</b>	<b>721 697</b>
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>830 909</b>	<b>805 963</b>
<b>Valeur Ajoutée</b>	<b>1 024 356</b>	<b>993 601</b>
<b>Taux de Rentabilité</b>	<b>43%</b>	<b>43%</b>
<b>Ratio de Valeur Ajoutée</b>	<b>59%</b>	<b>59%</b>

Source : Mission d'étude, novembre – décembre 2005

**Figure 3 : Répartition de la moyenne des charges d'exploitation**



Rapportée à l'hectare (tableau 2), la charge moyenne est de 956.695 FCFA, largement supérieure à celle de 844.000 FCFA estimée par Garba (2004) avec une différence importante de structure des dépenses. Elle est également supérieure à celle obtenue par le PAPAK à travers les résultats du suivi de la campagne 2003-04 de 74 producteurs. A l'opposé, elle est sensiblement identique à celle du suivi de 77 exploitants par le PAPAK pour la période 2004-05 comme le montre le tableau ci-dessous.

**Tableau 3 : Suivi d'exploitants sur deux campagnes par le PAPAK**

Désignation	2003-04	2004-05
charge engrais/ha	156 175	57 341
charge/ha	766 925	950 472
produit/ha	802 377	1 507 121
marge/ha	35 452	556 650
charge par sac	11 368	8 969
produit par sac	11 893	14 222

Source : PAPAK, 2005

Toutefois, la différence portant sur le produit ou sur la marge obtenue en 2004-05 pourrait s'expliquer par des superficies individuelles assez différentes ou par des approches

différentes en ce qui concerne la valorisation des rémunérations en nature et leur prise en compte dans le produit d'exploitation. Elle peut également s'expliquer par la valorisation systématique de la main d'œuvre familiale dans le cas du PAPAK.

Le nombre moyen de 103 sacs de poivron séché à l'hectare correspond à un rendement d'environ 1,750 tonnes en sec soit près de 7 tonnes/ha en poivron frais : ceci constitue un résultat plausible au vu des pratiques culturales dans la région et souligne le potentiel de marge d'amélioration de la productivité des exploitants.

## **7.2 EFFETS SUR LES REVENUS DES MENAGES ET POIDS DANS L'ATTEINTE DE LA SECURITE ALIMENTAIRE LOCALE**

A travers les résultats de la recherche documentaire et des entretiens, il apparaît que les producteurs de poivron ont généralement d'autres sources de revenus en plus de ceux du poivron qui demeure la principale culture de rente de la région. Ces revenus proviennent d'autres cultures maraîchères destinées à la vente voire de productions vivrières dont une partie est commercialisée. En outre, certains exercent le petit commerce, pratiquent l'élevage et/ou la pêche. Malheureusement, les données secondaires recueillies et le contexte de la mission n'autorisent pas une estimation fiable de l'ensemble des revenus monétaires de l'exploitant pour en apprécier le poids relatif des différentes sources de revenus. Ce constat est plus prononcé pour les autres acteurs touchés directement et/ou indirectement par la masse monétaire générée par la filière poivron.

En ce qui concerne la recherche de la sécurité alimentaire par les producteurs, l'analyse porte sur les achats des principaux produits vivriers à la base du régime alimentaire local. Cependant, l'impact indirect sur la sécurité alimentaire est analysé, entre autres, par le biais de l'utilisation des productions vivrières. Pour les autres ménages et la région, l'examen porte sur l'identification et la description des flux de revenus monétaires dus au poivron en l'absence de données permettant une analyse quantitative de leur impact sur la sécurité alimentaire locale.

### **7.2.1 Contribution aux achats de vivres des ménages d'exploitants**

Le concept de sécurité alimentaire intègre également celui de l'équilibre du régime alimentaire. Même si la faiblesse de la consommation de certains types d'aliments (fruits, œufs, etc.) a été reconnue par plusieurs interlocuteurs, une analyse approfondie de l'impact des revenus monétaires du poivron sur la sécurité alimentaire nécessite une enquête budget consommation auprès des ménages d'exploitants sur une période appréciable.

L'analyse des résultats des entretiens révèle une situation variable parmi les exploitants. Si les récoltes individuelles représentent des quantités marginales de sorgho, les productions maxima enregistrées sont de 10 sacs<sup>13</sup> pour le mil, 16 pour le niébé, 28 pour le maïs, 100 pour le riz paddy. Ces quantités apparaissent généralement insuffisantes pour couvrir les besoins alimentaires de ménages comptant en moyenne 10 personnes.

Face au déficit, les achats céréaliers financés par les revenus monétaires du poivron ont constitué des sommes considérables dont la moyenne est 265.000 FCFA environ. Mais cette moyenne masque de fortes disparités entre exploitations. En effet, les dépenses par

---

<sup>13</sup> Sac de 50kg

ménage ont fluctué de moins de 100.000 à près de 800.000 FCFA. Moins de 20% des exploitants rencontrés ont affecté des sommes inférieures à 100.000 FCFA aux achats de vivres tandis que la moitié a dépensé entre 100.000 et 300.000 FCFA, et le tiers (33%) plus de 300.000 FCFA pour acquérir des produits vivriers.

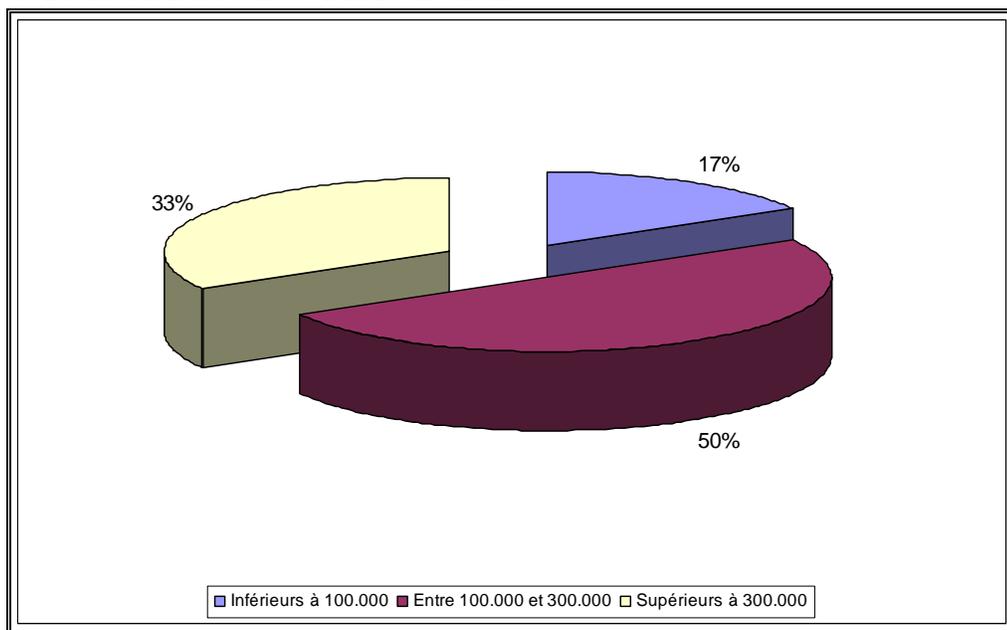
**Tableau 4 : Distribution des achats vivriers en valeur (FCFA)**

	Inférieurs à 100.000	Entre 100.000 et 300.000	Supérieurs à 300.000	Total
Nombre	3	9	6	18
%	17%	50%	33%	100%

Source : Mission d'étude, novembre – décembre 2005

L'importance des achats tend à indiquer que l'option de cultiver du poivron pour assurer l'approvisionnement total ou partiel du ménage en produits vivriers est une stratégie de sécurité alimentaire adoptée par les exploitants le long de la Komadougou. Dans le contexte local où la réussite des cultures pluviales reste aléatoire, cela s'explique en grande partie par l'intérêt d'affecter l'essentiel des ressources disponibles de l'exploitation à une production irriguée donc sécurisée et surtout rentable.

**Figure 4 : Distribution des achats vivriers en valeur**



**Tableau 5 : Distribution par type de productions et d'achats vivriers**

Désignation	Mil	Maïs	Sorgho	Riz	Niébé	Autres
Effectif des producteurs	14	7	2	16	4	2
Proportion	67%	33%	10%	76%	19%	10%
Effectif des acheteurs	9	9		13		4
Proportion	43%	43%		62%		19%

Source : Mission d'étude, novembre – décembre 2005

L'immense majorité des exploitants (plus de 85%) a recours aux achats céréaliers pour combler le gap entre productions vivrières et besoins alimentaires. Les principaux produits vivriers achetés sont le riz importé, le mil et le maïs. Le tableau ci-dessus confirme que de nombreux producteurs de poivron rencontrés sont producteurs de riz et de mil et tous ne sont pas acheteurs de produits vivriers.

L'analyse de la corrélation entre valeurs des achats vivriers et niveaux des revenus monétaires issus de la production et de la commercialisation du poivron suggère une tendance à la couverture des besoins alimentaires lorsque ces revenus s'élèvent. Ce constat est confirmé par les difficultés qu'ont rencontrées des exploitants disposant de revenus modestes (largement inférieurs à 500.000 FCFA) pour satisfaire la demande céréalière de leur ménage. En effet, pendant que les exploitants des autres catégories de revenus ont les volumes de productions vivrières les plus importants, complétés par des achats céréaliers pour couvrir leurs besoins<sup>14</sup>, la vente d'animaux, d'autres activités et/ou l'endettement sont des stratégies adoptées par les exploitants ayant réalisé des ventes modestes de poivron afin de faire face à leurs besoins alimentaires.

Ceci pose principalement la problématique majeure de l'amélioration des conditions de vie des petits exploitants intégrés dans les filières agricoles de rente : disponibilité très limitée des facteurs de production conjuguée à une forte compétition dans leur répartition, conditions de production peu favorables aux cultures vivrières et maximisation des revenus des ventes du produit de rente. Il en résulte une situation de déficit alimentaire chronique et d'endettement en raison des stratégies de recours au crédit informel pour financer la campagne et les achats de vivres complémentaires.

Comparativement aux résultats de l'étude sur la filière poivron (Koré et Hamit, 1991), le poids de la culture du poivron dans l'atteinte de la sécurité alimentaire des ménages d'exploitants semble avoir augmenté. En effet, selon cette étude, la part des achats céréaliers financée par les revenus tirés du poivron était respectivement de 70% pour les exploitants des aménagements hydro agricoles, 63% pour les jardiniers locataires de pompes et 47,2% pour les jardiniers propriétaires de pompes. Le constat actuel fait apparaître un financement plus important des achats céréaliers par les revenus du poivron, notamment pour les exploitants disposant de revenus moyens ou supérieurs. Cependant, les exploitants ayant des revenus modestes et ne pouvant acquérir qu'une petite part de leurs besoins céréaliers sont les plus exposés aux crises alimentaires.

Les stratégies d'achat des céréales sont variées mais il ressort des analyses que les achats « massifs » de céréales locales<sup>15</sup> interviennent généralement à deux moments (lors de la période de pleine récolte et vente, et en période de soudure) tandis que les autres produits (riz importé, farine de maïs, etc.) sont régulièrement achetés sur le marché en fonction des besoins.

L'exploitant disposant de poivron destiné à la vente pourra se mettre à l'abri des crises alimentaires selon les volumes disponibles et l'évolution des prix. En effet, une hausse des prix céréaliers, en l'absence d'une augmentation du prix du poivron, entraînerait une offre accrue de poivron et inversement. A l'opposé, pour le même niveau de prix céréaliers, la difficulté de répondre aux besoins alimentaires du ménage est inversement proportionnelle à la croissance du prix du poivron. Cependant, compte tenu de la prééminence du naira dans la commercialisation du poivron, l'évolution du taux de change FCFA/naira peut

---

<sup>14</sup> Les résultats des entretiens ont révélé quelques rares cas de vente de produits vivriers en raison de l'importance des volumes récoltés.

<sup>15</sup> Selon Koré et Hamit (1991), le taux de couverture des besoins céréaliers par l'auto production de mil et sorgho serait seulement d'un trimestre et les achats « massifs » interviendraient en janvier – février (période de pleine récolte du poivron) et juin – juillet (période de soudure céréalière). De nos jours, les récoltes commencent un peu plus tôt (fin novembre – décembre) et les premiers achats importants de céréales interviennent dès fin décembre.

influer négativement sur le pouvoir d'achat des producteurs qui achètent l'essentiel de leurs céréales au Niger en francs CFA.

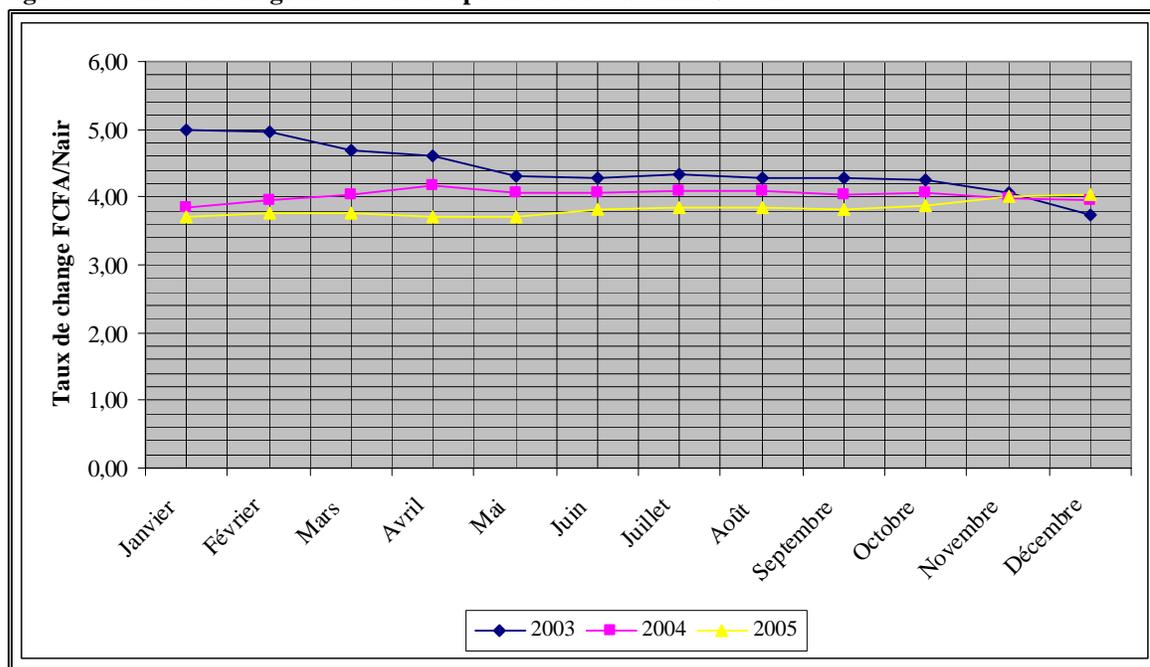
L'observation de l'évolution du taux de change sur le marché parallèle Damassak / Diffa par le SIMA (tableau 6 et figure 5) indique une dépréciation relative du naira par rapport au FCFA au cours des trois dernières années et par conséquent une baisse de pouvoir d'achat des producteurs de poivron dont le principal débouché est le marché nigérian.

**Tableau 6 : Taux de change sur le marché parallèle de Damassak/Diffa**

Désignation	2003	2004	2005
Janvier	5,00	3,85	3,72
Février	4,97	3,94	3,76
Mars	4,68	4,02	3,76
Avril	4,60	4,17	3,70
Mai	4,32	4,05	3,70
Juin	4,28	4,06	3,83
Juillet	4,35	4,08	3,85
Août	4,28	4,08	3,85
Septembre	4,28	4,05	3,83
Octobre	4,26	4,06	3,87
Novembre	4,06	3,98	4,00
Décembre	3,74	3,96	4,03

Source : SIMA

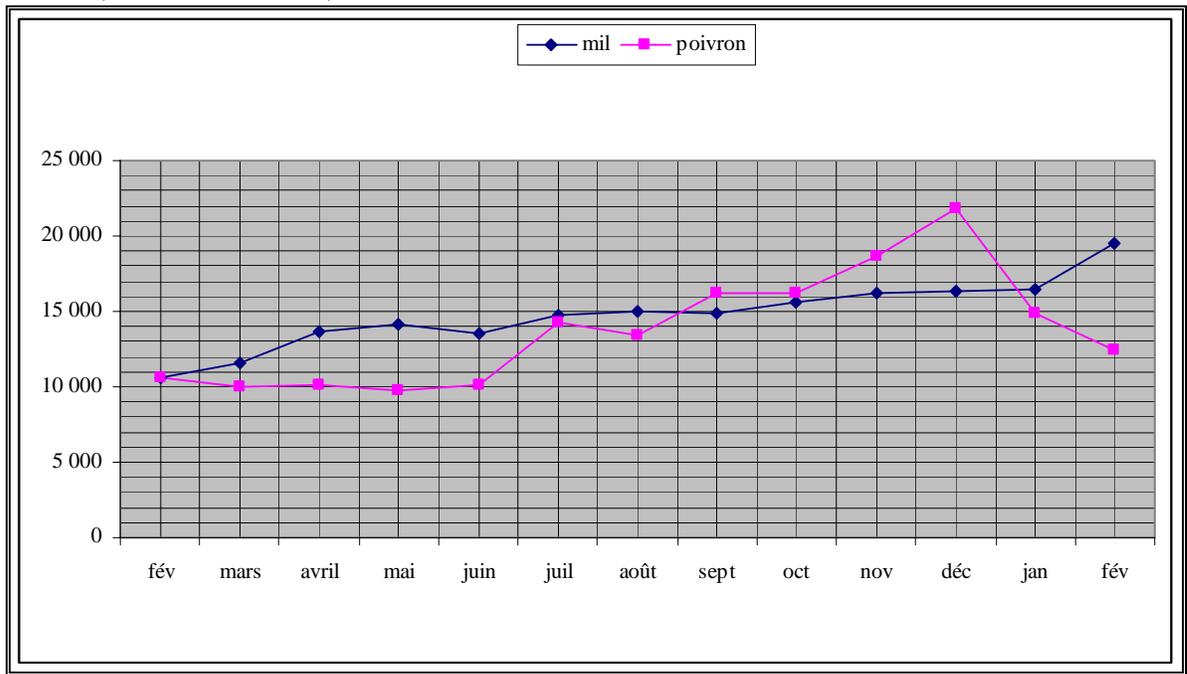
**Figure 5 : Taux de change sur le marché parallèle de Damassak/Diffa**



Ce constat est corroboré par les résultats de l’observation de l’évolution du taux de change sur le marché parallèle Jibia / Maradi sur la période 2002-2005. Globalement, le naira s’est déprécié de près 1,5 point en quatre ans et c’est durant le dernier semestre 2005 qu’on observe une tendance à la stabilisation voire une remontée : une dépréciation du naira signifie une baisse de pouvoir d’achat en FCFA, sa remontée améliore le pouvoir d’achat en FCFA des exploitants.

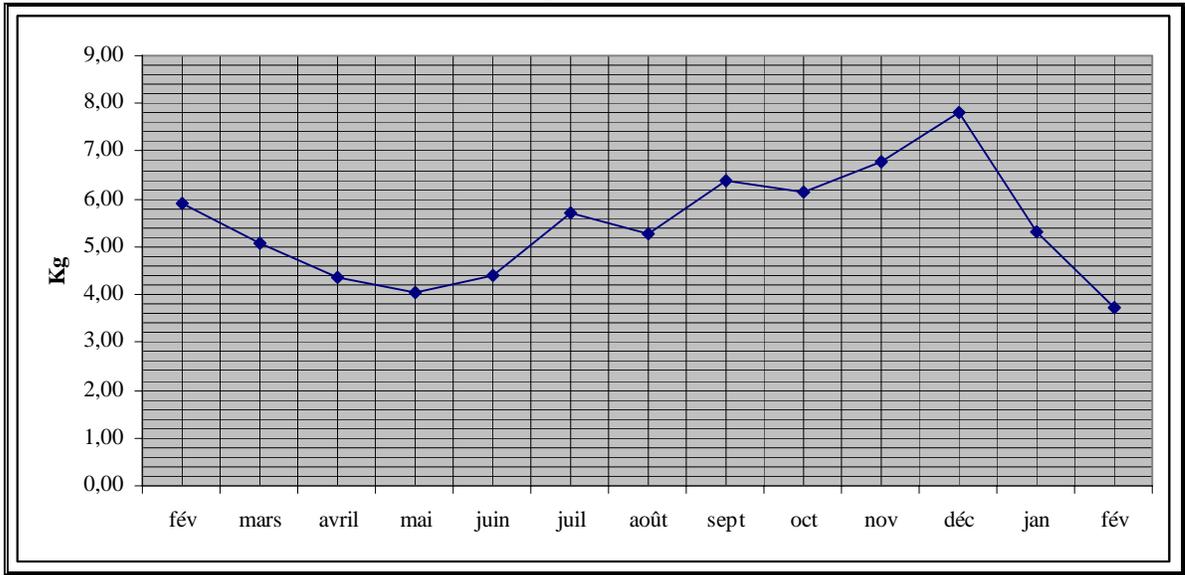
Pour les exploitants rencontrés, les moyennes des prix d’achat du mil, du riz et du maïs sont respectivement de 17.500, 18.000 et 16.000 FCFA le sac de 50kg. L’observation de l’évolution des prix du poivron et du mil au cours de la période de février 2004 à février 2005 sur le marché de Diffa (figure 6) montre qu’en début de période de récolte (décembre – février) où le prix est au plus haut à plus de 20.000 FCFA, la vente d’un sac de poivron permet d’acheter un sac de céréales sans difficultés. Mais par la suite, le prix du poivron a reculé vers 14.000 FCFA et la vente d’un sac ne permet plus d’acquérir un sac de mil, maïs ou riz.

**Figure 6 : Evolution des prix du sac de 100kg de mil et du sac de 17kg de poivron séché à Diffa (fév. 2004 - fév. 2005) en FCFA**



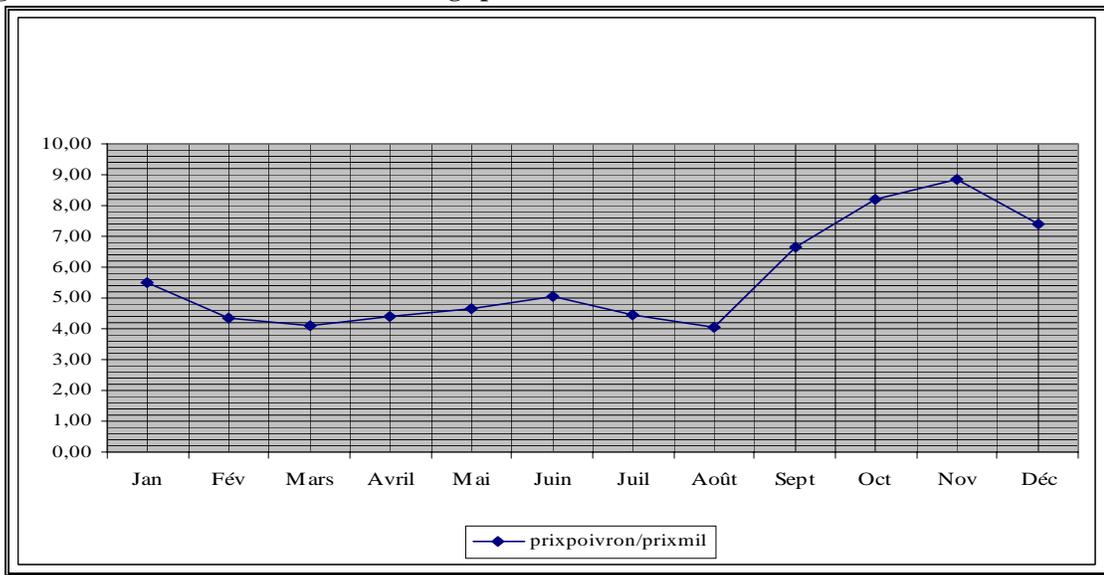
Plus généralement, l’évolution des termes de l’échange (figure 7) montre que la vente d’un kilogramme de poivron permet d’acquérir entre un peu plus de trois kilogrammes et demi à près de huit kilogrammes de mil au cours de la période considérée. Mais les achats « massifs » des producteurs ont été réalisés au moment des récoltes de poivron correspondant aux niveaux les plus élevés du prix du mil. L’évolution des termes de l’échange a donc été fortement défavorable aux producteurs en période de récolte du poivron.

**Figure 7 : Evolution des termes de l'échange du poivron et du mil à Diffa (fév. 2004 - fév. 2005)**



Cette fluctuation des termes de l'échange entre les périodes de récoltes et de soudure est mise en exergue par les résultats de l'observation directe des prix du poivron et du mil à Diffa en 2005 par le SIMA (figure 8) avec toutefois un rapport général des prix plus favorable au producteur de poivron : en effet, au cours de 2005 et malgré la crise céréalière traversée par le pays, la vente d'un kilogramme de poivron a permis d'acheter entre 4 et 9kg environ de mil.

**Figure 8 : Evolution des termes de l'échange poivron – mil à Diffa en 2005**



En considérant les remboursements de dettes et les achats céréalières de la période des récoltes, les exploitants appartenant à la catégorie des « revenus inférieurs » sont ceux qui présentent une capacité d'offre limitée voire inexistante en période de soudure. Sans recours au crédit ou à d'autres sources de revenus (ventes d'animaux par exemple), ces ménages sont exposés à des crises alimentaires.

Mais il s'avère particulièrement délicat de prévoir ces crises dans le cadre d'un simple dispositif de suivi du marché sans modifier la nature de ce dernier. Un tel dispositif, centré sur le recueil des données sur les prix, l'offre et la demande, serait confronté à la difficulté d'identifier un échantillon représentatif de cette catégorie de producteurs. En effet, la faiblesse des revenus n'est pas seulement expliquée par la superficie car les résultats des investigations indiquent des revenus allant du simple au triple pour des producteurs exploitant des parcelles similaires. Par contre, les pratiques culturales, les stratégies de financement de la campagne (fonds propres ou crédit) et de vente (réalisation de stockage spéculatif) influent considérablement sur le rendement et les revenus monétaires tirés de l'exploitation des parcelles.

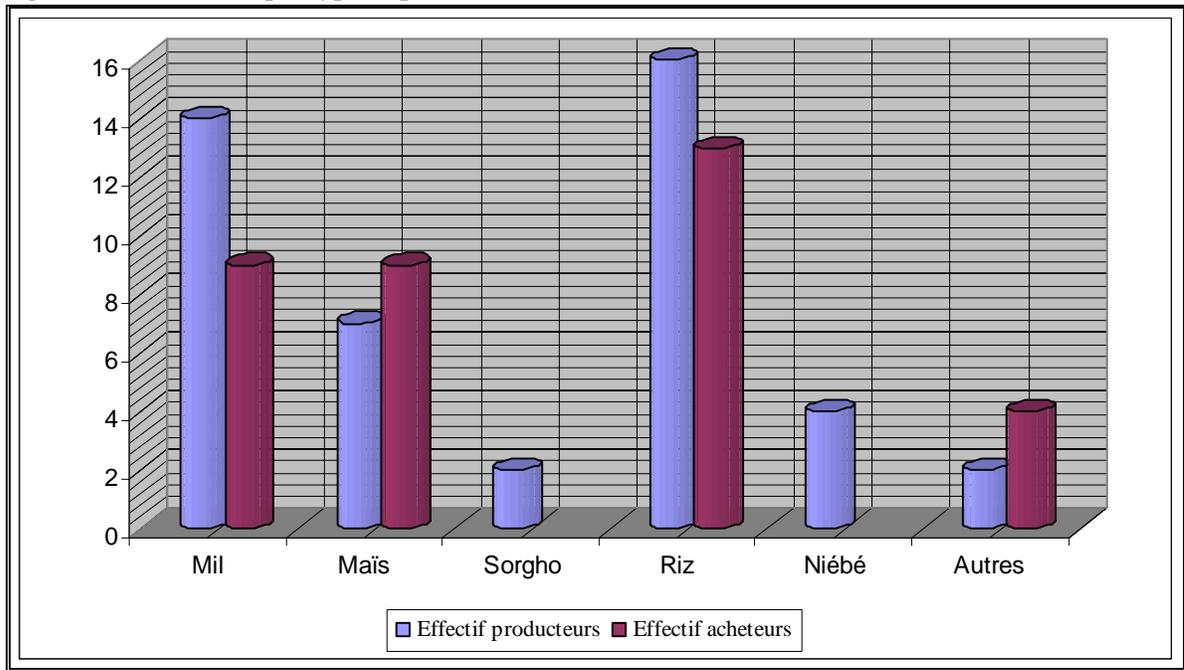
Cependant, à l'échelle régionale, une offre modeste de poivron en période de récoltes serait annonciatrice de déficits vivriers pour de nombreux ménages ; elle signifierait en effet, dans cette région qui ne couvre que partiellement ses besoins céréaliers, un manque attendu de ressources pour financer les achats alimentaires. Mais il faudrait également s'assurer du niveau de production des autres cultures irriguées qui concourent à la sécurité alimentaire des ménages de producteurs : niébé, riz (surtout dans la partie ouest), maïs (surtout dans la partie est où il est très cultivé près du lac Tchad) et oignon. Globalement, le volume de la production vivrière, l'offre de poivron, les prix des céréales et du poivron, sont les déterminants majeurs de la sécurité alimentaire le long de la Komadougou. Le suivi de l'offre de poivron des petits producteurs conjugué à l'observation des prix (des céréales et du poivron) sur les principaux marchés villageois de la région permettrait d'améliorer la prévision des crises alimentaires.

### **7.2.2 Effets sur l'utilisation des productions vivrières**

L'existence de revenus monétaires tirés des ventes de poivron a un impact indirect sur la sécurité alimentaire des ménages d'exploitants. Elle leur permet de ne pas vendre leur propre production vivrière et même parfois d'investir dans l'équipement (chaîne de culture attelée qui profite aux cultures vivrières).

Excepté quelques cas de vente liés à des récoltes abondantes par rapport à la taille du ménage, les résultats des entretiens soulignent que les productions vivrières sont quasi exclusivement destinées à l'alimentation des ménages. Dans le cas du maïs, certaines ventes ont plutôt financé le transport des récoltes (du lac Tchad notamment) vers les villages de résidence.

La culture irriguée du poivron entraîne la culture de produits maraîchers destinés à la consommation familiale (tomate, aubergine, salade, carotte, oignon). L'oignon est également une culture de rente pratiquée sur de petites superficies, dont les revenus sont appréciés bien qu'ils ne soient pas comparables avec ceux tirés du poivron.

**Figure 9 : Distribution par type de production et achat vivrier**

### 7.2.3 Effets directs sur les revenus d'autres acteurs

Parallèlement aux exploitants, d'autres intervenants dans la filière poivron tirent une partie de leur revenu des activités liées à la production et à la commercialisation du poivron. En particulier, les intermédiaires, les commerçants et les transporteurs. La plupart des premiers sont également producteurs de poivron dans la région de Diffa. Etant donné leur capacité à financer la campagne de production sur des ressources propres, il en découle que les revenus tirés du poivron (marges conjuguées production et commercialisation) par ces groupes d'acteurs sont largement supérieurs aux revenus des acteurs réalisant uniquement la production de poivron. Par exemple à Diffa, selon les résultats d'entretiens, des intermédiaires obtiennent 30.000 à 100.000 FCFA par semaine suivant l'intensité de la campagne de commercialisation.

En plus des revenus liés à la production de poivron et à l'activité de commercialisation, certains commerçants tirent une plus-value confortable des crédits informels accordés aux producteurs. A titre illustratif dans la zone de N'garwa Gana, les remboursements en espèces de crédits d'engrais procurent des marges de 4.000 FCFA voire plus par sac tandis que le litre de pesticide acheté à crédit à 4.000 FCFA est remboursé 6.000 FCFA.

Les transporteurs bénéficient des flux financiers de la filière tant à l'aval qu'à l'amont de la production : ils transportent les intrants et d'autres équipements puis réalisent le transfert des produits conformément aux circuits commerciaux. La filière n'est pas leur unique source de revenu mais l'importance des revenus générés par la commercialisation du poivron est à la base de l'acquisition de camions de transport par certains commerçants de poivron à Diffa.

En dépit du manque d'informations quantitatives, les groupes d'acteurs liés à la commercialisation du poivron (intermédiaires, commerçants) et à son transport en tirent des revenus appréciables qui contribuent à les mettre à l'abri de l'insécurité alimentaire.

La production et la commercialisation du poivron sont aussi à la base des flux financiers rémunérant le travail salarié dans la région : principalement les opérations culturales, la récolte et la manutention. La plupart des bénéficiaires de ces flux sont aussi des producteurs agricoles qui améliorent ainsi leur revenu avec un impact potentiel sur leur sécurité alimentaire. Le cas spécifique de la main-d'œuvre féminine employée pour la récolte mérite d'être relevé. En effet, un sac pour environ 13 récoltés signifie 8 sacs par ha soit un revenu monétaire potentiel de l'ordre de 80.000 FCFA<sup>16</sup> à l'hectare.

Le salariat agricole reste limité dans la région ; il constitue néanmoins une possibilité de revenu pour les individus qui ne peuvent pas pratiquer de culture irriguée par impossibilité de financer la campagne.

Les revenus des femmes transformant artisanalement le poivron en poudre immédiatement utilisable par le consommateur, sont directement liés à la production et à la commercialisation du poivron.

#### **7.2.4 Effets au second degré sur la sécurité alimentaire à l'échelle locale**

A un deuxième degré, la production et la commercialisation du poivron profitent à d'autres acteurs et les revenus générés sont susceptibles de contribuer à la sécurité alimentaire de leur ménage. On trouvera dans cette catégorie les commerçants d'autres produits (articles divers), les restauratrices, divers artisans du domaine de la construction ou de la réparation mécanique (maçons, mécaniciens, soudeurs, etc.) de la région de Diffa.

Par ailleurs, les taxes perçues par les collectivités locales contribuent au paiement d'agents dont les salaires soutiennent la sécurité alimentaire de leur ménage.

Une autre catégorie de bénéficiaires de la masse monétaire provenant des activités de la filière est celle des socioreligieux (religieux, griots, etc.). L'époque de la récolte du poivron est synonyme de circulation monétaire et coïncide avec la période des cérémonies sociales (mariages, baptêmes, etc.). Tout le monde s'accorde à dire que des sommes parfois considérables sont consacrées à ces événements qui sont le plus souvent financés grâce à des revenus tirés du poivron.

---

<sup>16</sup> Valorisés à 2.500 nairas par sac soit 10.000FCFA

## 8 ATOUTS, CONTRAINTES ET AXES STRATEGIQUES POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

---

### 8.1 ATOUTS

Le principal atout pour cette filière est l'existence d'**une demande forte du marché régional et principalement du Nigeria**. Les circuits commerciaux constitués au fil des années fonctionnent suffisamment bien pour écouler la production et la mévente du poivron reste un phénomène inconnu des producteurs. La constance de la demande permet de stocker le produit afin de le mettre sur le marché durant la période pendant laquelle l'offre est la plus faible et les prix plus rémunérateurs.

Il existe le long de la Komadougou **un important potentiel de terres irrigables** estimé entre 25.000 et 30.000ha dont moins d'un tiers est actuellement mis en valeur.

**Les conditions de production du poivron sont globalement favorables** : les conditions climatiques sont favorables et les sols aptes, avec l'existence d'une ressource en eau abondante bien que saisonnière et de durée d'utilisation variable, la Komadougou<sup>17</sup>. Les deux cultivars locaux<sup>18</sup> semblent bien adaptés au milieu et n'apparaissent pas frappés de dégénérescence. Les équipements de pompage et les pièces détachées sont facilement disponibles et les réparations peuvent être réalisées localement. Actuellement, grâce à l'intervention du PIP II, le parc de motopompes se renouvelle plus rapidement.

**La conservation du poivron est facile** : en effet, le poivron est un produit facile à sécher, pour un coût insignifiant, et à stocker. Bien séché, il peut être conservé plusieurs années sans pertes significatives.

**Les performances de la filière présentent une marge potentielle de croissance** en raison des caractéristiques des systèmes de production, de transformation et de commercialisation.

**L'existence de programmes et projets** : en particulier, le PIP II soutient le développement de l'irrigation, le PAPAK appuie la structuration des producteurs et les forme à la notion de compte d'exploitation, la mutuelle d'épargne et de crédit N'Gada permet aux membres des coopératives d'accéder à un crédit de campagne, couplé avec la fourniture d'engrais de qualité.

### 8.2 CONTRAINTES

De manière transversale, les différents acteurs de la filière enregistrent des **difficultés d'accès au financement**. Cette difficulté est accrue pour les producteurs (surtout en début de campagne) dont la grande majorité doit recourir au crédit informel, en partie assuré par les commerçants nigériens, pour financer la campagne de production.

La **faiblesse de l'organisation des acteurs** constitue un handicap très important à surmonter. Par exemple, les difficultés d'organisation limitent l'accès de nombreux producteurs au crédit octroyé par N'Gada sous le régime de la caution solidaire.

---

<sup>17</sup> Il convient néanmoins de souligner l'absence totale de maîtrise sur cette ressource exogène dont toute la filière est tributaire.

<sup>18</sup> Dont le nom en kanouri illustre la forme et dont la traduction est « corne du bélier » pour le cultivar rencontré surtout à l'ouest, et « crottin de l'âne » pour celui plus fréquemment cultivé dans l'est.

Les producteurs fonctionnent selon des stratégies individuelles tant pour l'approvisionnement en intrants que pour la vente de la production. Les coopératives, le plus souvent créées à l'initiative de projets, sont insuffisamment impliquées dans ces fonctions. Il ne semble pas exister d'organisation fonctionnelle, dynamique et capable de promouvoir véritablement les intérêts des producteurs. En particulier, les producteurs demeureront tributaires des intermédiaires aussi longtemps qu'ils n'auront pas des organisations professionnelles représentatives capables de participer aux discussions de fixation des prix de vente du poivron sur les différents marchés. A l'opposé, malgré un caractère parfois informel, les organisations de commerçants et d'intermédiaires, à l'image de celles de Diffa, apparaissent plus dynamiques quant à la structuration des échanges sur les marchés.

Compte tenu de la nature informelle des échanges, l'absence d'organisations professionnelles et d'interprofession constitue également un sérieux obstacle à la collecte d'informations fiables sur les flux et échanges commerciaux.

**Des menaces pèsent sur la durabilité et la rentabilité des systèmes de production :** la monoculture répétée et les pratiques culturales entraînent une baisse de la fertilité des sols et un développement des problèmes phytosanitaires. A terme, le risque existe de voir les doses d'engrais minéral et de produits phytosanitaires augmenter avec des rendements qui stagnent voire diminuent (situation qui semble déjà apparaître aux alentours de Diffa). A ceci s'ajoute une offre insuffisante en engrais et pesticides de bonne qualité. L'efficacité très moyenne (pertes importantes) des réseaux d'irrigation et l'absence d'une gestion concertée de la ressource eau entraînent à la fois un prélèvement élevé et une forte dépendance de la production vis-à-vis des eaux de la Komadougou dont le retrait annuel pèse sur le nombre de récoltes dans de nombreuses parcelles.

L'inflation des coûts liés au prix du pétrole (intrants, location de tracteur, transport) et l'éloignement des parcelles de la source d'eau contribuent à diminuer la rentabilité. Ceci est d'autant plus accentué quand l'intégration agriculture - élevage est très faible avec pour corollaires une utilisation minimale de la fumure organique et le recours au tracteur du Nigeria pour le labour.

Par ailleurs, il n'existe pas de dispositif de vulgarisation sur les techniques de gestion de l'eau et de la fertilité des sols.

**Les effets néfastes sur l'environnement de la région de Diffa :** l'utilisation importante de produits chimiques (engrais, pesticides, herbicides) pollue la nappe et vraisemblablement la rivière via l'irrigation, ce qui peut entraîner des problèmes de santé publique (eau de boisson, pêche). L'extension des superficies irriguées de 2.000 – 3.000 à 8.000 ha environ s'est le plus souvent réalisée au détriment de la forêt galerie avec pour conséquence l'ensablement progressif des bras morts de la Komadougou et des mares qu'elle alimente.

**L'absence de transformation** réduit le pays au rôle de fournisseur de matières premières avec externalisation de la valeur ajoutée de la filière.

Les programmes et projets se caractérisent par l'absence d'intervention spécifique au bénéfice de l'ensemble de la filière en dépit de son importance, des enjeux et des défis à relever.

### 8.3 AXES STRATEGIQUES DE DEVELOPPEMENT

Le développement de la filière poivron dans la perspective d'améliorer la sécurité alimentaire des ménages de producteurs, basé sur l'accroissement de la rentabilité de la production et de la valeur ajoutée locale, nécessite des stratégies d'actions spécifiques autour de : (i) l'amélioration du financement de la filière (particulièrement de la production), (ii) l'accroissement des performances des acteurs et de la compétitivité de la filière, (iii) la structuration interprofessionnelle, (iv) la préservation du capital naturel de production, (v) et l'aide au développement de la transformation.

#### 8.3.1 L'amélioration du financement de la filière

L'offre de crédit formel est largement insuffisante dans la région de Diffa. Elle se caractérise par un coût encore élevé et des conditions d'accès rigides (garanties et apports personnels) qui ne favorisent pas l'usage de cet instrument par la majorité des acteurs aux fins d'investir, de financer la campagne ou le fonds de roulement. Pour les producteurs, il existe une seule mutuelle d'épargne et de crédit, N'Gada, dont les capacités d'intervention sont assez limitées<sup>19</sup> et la viabilité menacée par son coût de fonctionnement. Une seule banque commerciale, la BIA, est présente à Diffa (et depuis peu).

Un système approprié de financement des besoins des acteurs de la filière poivron s'avère nécessaire et il apparaît évident qu'une seule institution de micro finance, de surcroît peu décentralisée, ne peut répondre durablement aux besoins de la majorité des producteurs (dont 80% a recours au crédit informel). La question est particulièrement cruciale pour les producteurs dégageant le moins de revenus, pris dans la spirale du surendettement.

Cependant, l'amélioration durable du financement de la filière doit passer par la mise en place d'une concertation entre des représentants de la filière et les institutions financières de la région, afin d'aboutir à l'adoption d'outils adaptés aux besoins des différentes catégories d'acteurs. Ces outils devront privilégier l'assouplissement des conditions d'éligibilité et la contribution des acteurs au financement de la filière. L'expérience de warrantage qui va débiter est à suivre avec intérêt mais son efficacité sera fonction de son accessibilité et surtout de la flexibilité de l'octroi des prêts.

#### 8.3.2 L'accroissement des performances des acteurs et de la compétitivité

Pour accroître les performances des acteurs et la compétitivité, il est indispensable de proposer une gamme de services tant stratégiques qu'opérationnels qui sont surtout relatifs :

- Au renforcement des capacités (formations et services endogènes). Les formations couvrent les domaines techniques, commerciaux, financiers et organisationnels. En particulier les producteurs et, dans une moindre mesure, les transformateurs visent la maîtrise des techniques appropriées de production ou d'utilisation de nouvelles technologies tandis que des commerçants ont besoin d'apprendre quelques outils élémentaires de gestion. Les exportateurs (au-delà des opérations informelles) doivent maîtriser les procédures d'exportation. Parallèlement pour l'interprofession qui verra le jour, la mise en place de services endogènes adaptés dans les domaines de la formation, de l'appui-conseil, du conseil de gestion, du conseil technologique, de la

---

<sup>19</sup> Pour les dernières campagnes, la mutuelle octroie seulement 300 millions de FCFA de crédit par an, ce qui est insuffisant pour couvrir les seuls besoins en engrais des exploitants estimés à 2.000 tonnes.

vulgarisation, de l'approvisionnement en intrants, entre autres, constitue l'une des voies de renforcement de la structuration et de l'autonomie financière.

- A l'appui à la recherche appliquée qui concernera la mise au point de technologies, de produits et de procédés ainsi que les essais de matériels pour promouvoir l'innovation et la recherche de gains de productivité dans des conditions socio-économiques supportables par les producteurs et les transformateurs. En particulier, cette recherche adaptative couvrira en réponse à la demande des acteurs, les domaines ci-après : (i) la mise au point, l'adaptation de paquets technologiques pour accroître la production de qualité, (ii) la mise au point, l'adaptation de procédés et technologies appropriés de transformation, (iii) l'élaboration de référentiels technico-économiques adaptés aux conditions des producteurs et des transformateurs pour répondre aux besoins de la filière. Ces référentiels intégreront les techniques de production les mieux adaptées avec les paquets technologiques les plus appropriés ainsi que les matériels les plus adéquats, (iv) l'élaboration de guides de bonnes pratiques environnementales et de transformation, (v) les essais pour déterminer la faisabilité technique et la rentabilité de l'utilisation d'équipements.
- Aux études notamment de marché. La situation actuelle révèle une connaissance approximative des marchés (intérieur et extérieur) et une trop forte concentration des exportations sur le Nigeria. Pour favoriser une diversification des destinations et une meilleure implantation, les études de marché auront pour objet d'approfondir la connaissance des marchés à travers (entre autres) : (i) des diagnostics permettant de quantifier les marchés et d'identifier les niches à exploiter (surtout pour la poudre de poivron), (ii) les conditions d'accès et de compétition, (iii) les caractéristiques des principaux acteurs et concurrents ainsi que leurs stratégies, (iv) les entraves formelles et informelles, (v) et l'analyse des perspectives d'évolution.
- A la diffusion technologique. La faiblesse de la productivité et la persistance de certaines contraintes de production sont en partie liées à l'ignorance des résultats de la recherche appliquée et/ou des acquis de précédents projets et/ou programmes dans les filières agricoles. L'activité devra consister : (i) à recenser, pour ce qui concerne les producteurs, l'ensemble des technologies et procédés testés et/ou appliqués précédemment avec succès dans des conditions de production similaires, (ii) à établir des fiches techniques en langues nationales, (iii) et à recourir à des supports appropriés de communication pour informer les acteurs.
- A l'appui-conseil et à l'accompagnement.

En outre, il importe d'appuyer la réalisation d'investissements structurants pour soutenir l'intensification de la production<sup>20</sup> et la commercialisation.

### **8.3.3 La structuration interprofessionnelle**

A la demande de la filière, l'appui à la structuration interprofessionnelle devra suivre plusieurs étapes et couvrir plusieurs actions : (i) informer, sensibiliser les acteurs et leurs organisations, (ii) former et animer les organes dirigeants pour renforcer leurs capacités,

---

<sup>20</sup> Plusieurs initiatives en cours soutiennent la mise en place de boutiques d'intrants pour faciliter l'approvisionnement des producteurs. Mais aucune boutique n'est encore fonctionnelle et il sera indispensable d'évaluer les premières expériences dans le contexte de la Komadougou avant d'envisager la multiplication des boutiques.

(iii) soutenir l'équipement et le fonctionnement du secrétariat de l'interprofession, (iv) appuyer la promotion du dialogue entre acteurs des différents maillons de la filière et avec les acteurs de l'environnement de la filière, (v) aider la mise en place de services endogènes adaptés.

#### **8.3.4 La préservation du capital naturel de production du poivron**

Il est nécessaire de préserver l'approvisionnement en eau en promouvant des actions concertées de gestion raisonnée de l'eau : protéger les berges de la Komadougou pour limiter l'érosion et l'ensablement, sur creuser les mares afin d'augmenter les réserves, limiter les pertes dans les réseaux par l'entretien des canaux, la diffusion des tuyaux à enterrer, etc.

Par ailleurs, il est essentiel de préciser quelles sont les possibilités techniques d'exploiter la nappe fossile artésienne pour l'irrigation (selon la direction régionale de l'hydraulique, forer ferait remonter le niveau de cette nappe de manière à ce qu'elle soit exploitable par des motopompes), les débits attendus, et les coûts d'opération.

Améliorer l'efficacité de l'irrigation et restaurer la fertilité des sols, par la diffusion de techniques culturelles spécifiques (travail du sol, compostage, apports de magnésie requis par le poivron, etc.), devrait constituer un chantier prioritaire dans la mesure où cela se traduirait par une augmentation des rendements et une baisse des charges.

#### **8.3.5 L'aide au développement de la transformation**

La transformation du poivron en poudre constitue une alternative susceptible d'internaliser davantage de valeur ajoutée de la filière au profit du pays, le poivron étant essentiellement consommé sous cette forme. Certaines études ont déjà évoqué cette possibilité ainsi que celle d'exportation de poivron séché de luxe vers le continent américain (BEROCAN, 2001). Toutefois, il convient d'avancer prudemment en appuyant l'émergence d'unités semi artisanales ou semi industrielles de fabrication à travers des actions spécifiques : (i) études (faisabilité, marché, plans d'investissement, d'affaires, de développement, etc.), (ii) appui aux tests commerciaux et logistiques, (iii) diffusion de technologies et procédés, (iv) essais d'équipements, (v) appui à la promotion commerciale et au marketing, (vi) appui à la gestion de la qualité du produit.

Le développement de la transformation locale augmenterait la contribution de la filière au PIB, créerait des emplois et des revenus au profit d'autres catégories d'acteurs, particulièrement pour les femmes car la transformation artisanale est, pour l'essentiel, l'œuvre des femmes.

## 9 CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS

---

La production et la commercialisation du poivron contribuent fortement à l'atteinte de la sécurité alimentaire des ménages des zones de production. L'activité est rentable et les revenus des ventes de poivron financent une grande part des achats de produits vivriers. La culture du poivron apparaît nettement comme une option stratégique permettant d'assurer la sécurité alimentaire du ménage dans un contexte où la réussite des cultures pluviales reste aléatoire.

Toutefois, les pratiques culturales actuelles entraînent l'appauvrissement des sols et menacent à terme la rentabilité de la filière et même sa pérennité. La restauration de la fertilité des sols devrait constituer une priorité dans la mesure où elle permettrait d'améliorer significativement le rendement et la rentabilité, tout en préservant l'avenir.

Il existe des débouchés réels et potentiels importants pour les produits de la filière mais celle-ci est trop extravertie<sup>21</sup> au profit des acteurs situés de l'autre côté de la Komadougou au Nigeria. Ceux-ci assurent en partie le financement de la production par des crédits informels et illégaux, fournissent des engrais et pesticides (souvent de qualité médiocre), du carburant et du lubrifiant, vendent des motopompes, louent des tracteurs, et par ailleurs, récupèrent plus de 70% de la production qui est transformée en poudre. Ainsi le Nigeria finance-t-il en grande partie la production, tout en rendant les intrants disponibles, avant de capter l'essentiel des revenus de la filière poivron du Niger.

Les superficies et la production ont plus que doublé au cours de la dernière décennie, ce qui a conduit la filière à évoluer, à s'adapter pour écouler le produit. Ce développement de la filière s'est opéré pour l'essentiel par les acteurs sans véritable appui externe. Malgré son ampleur et son importance pour l'économie de la région de Diffa, la filière reste peu documentée en matière de statistiques. De nombreuses informations sont à rassembler et des investigations complémentaires à mener pour pouvoir appuyer et structurer son développement, notamment (i) la typologie des producteurs de poivron et les effectifs respectifs des différentes catégories, (ii) la proportion des producteurs de poivron au sein des exploitants agricoles de la région de la Komadougou afin de mieux apprécier l'impact de cette filière sur la population rurale, (iii) les flux directs des zones de production vers le Nigeria en période de récolte et leur poids relatif dans les ventes annuelles des producteurs.

Afin d'accroître sa part de revenu et de développer durablement la filière poivron dans la perspective de la sécurité alimentaire, il importe que le Niger élabore et exécute des actions planifiées de promotion à travers un programme d'appui renfermant des volets qui reposent sur les axes stratégiques préconisés pour le développement de la filière. Ce programme devra être complémentaire des interventions en cours dans la filière.

Globalement, la filière présente un intérêt considérable pour la lutte contre la pauvreté et l'insécurité alimentaire des ménages ruraux de la région. En effet, elle constitue une importante source de revenus monétaires favorisant l'accès de nombreux ménages (producteurs, intermédiaires, commerçants et transformatrices) aux produits vivriers et la satisfaction de plusieurs besoins de base. A travers l'accroissement de la production, le développement de la commercialisation et la transformation, la filière poivron pourrait

---

<sup>21</sup> Extraversion renforcée par l'extension de la zone monétaire naira à la région située le long de la Komadougou.

contribuer davantage à l'augmentation rapide des revenus ruraux et à l'amélioration significative des conditions de vie des populations rurales.

Cependant, le poids considérable que représentent aujourd'hui les revenus du poivron dans l'atteinte de la sécurité alimentaire locale rend celle-ci dépendante des résultats de la campagne de production du poivron. Que celle-ci soit désastreuse serait synonyme de crises alimentaires à venir pour les producteurs ne disposant pas d'autres sources de revenus, surtout dans un contexte de faibles productions vivrières.

Il importe de connaître les termes de l'échange entre poivron et céréales en période de récolte, car l'essentiel des ventes de poivron des producteurs aux revenus les plus faibles intervient au moment des récoltes de poivron. Le relevé des termes de l'échange poivron/céréales par le SIMA peut donc constituer un indicateur à suivre pour la prévention des crises alimentaires dans la région de Diffa. Le suivi du taux de change naira/franc CFA sur le marché parallèle de la zone, pour l'évolution du pouvoir d'achat, et le relevé du prix du poivron sur les marchés de Maïduguri et/ou Gaïdam, pour une meilleure compréhension du marché, seraient utiles pour la prévention des crises alimentaires. Le Dispositif National de Prévention et de Gestion des Crises Alimentaires pourrait donc demander d'intégrer le poivron dans la liste des produits suivis par le SIMA en précisant les informations attendues, à l'occasion de l'atelier sur les besoins de utilisateurs que le SIMA prévoit d'organiser début 2006.

## **10 ANNEXES**

## **10.1 ANNEXE 1 : TERMES DE REFERENCE**

## **10.2 ANNEXE 2 : GUIDE D'ENTRETIEN COMMERÇANT (FOCUS)**

1. Identification
2. Principales activités
3. Types d'interventions et expériences dans le commerce du poivron
4. Importance du commerce de poivron dans les activités
5. Rayon d'intervention (achats et ventes)
6. Stratégies d'approvisionnement (réseau de collecteurs, préfinancement de la production, autres fournisseurs, périodes, modes de paiement, etc.)
7. Principaux marchés et zones d'approvisionnement en poivron
8. Opérations : modes et coûts de transport, types de traitement, modes de conditionnement, techniques de stockage/conservation
9. Logistique commerciale privée et collective (moyens de transport, d'entreposage et de stockage,)
10. Sources de financement de l'intervention dans le commerce de poivron (fonds propres, crédit institutionnel, crédit informel, appui/aide spécifique, etc.)
11. Stratégies de ventes (modes de vente, modes de paiement, etc.)
12. Principaux débouchés et clients, importance des flux à partir de Diffa
13. Difficultés majeures de l'intervention dans le commerce de poivron
14. Volumes moyens annuels traités au cours des dernières années
15. Estimation des CA et des revenus (marges bénéficiaires) annuels
16. Affectations courantes des revenus annuels (investissements, moyens de déplacement, dépenses sociales et religieuses, achats d'aliments – types et volumes)
17. Autres achats d'aliments non financés par les revenus de l'activité poivron
18. Importance des activités de production vivrière
19. Effectifs et catégories de commerçants à Diffa
20. Organisation des commerçants à Diffa
21. Relations avec les stations de groupage

**10.3 ANNEXE 3 : GUIDE D'ENTRETIEN PRODUCTEUR**

1. Identification : Nom et prénoms, âge, localisation
2. Appartenance coopérative
3. Nombre d'années de culture du poivron
4. Superficie exploitée en poivron durant la campagne 2004-05
5. Utilisation de la parcelle l'année précédente
6. Autres productions agricoles en 2004-05 : nombre de sacs récoltés en irrigué et ventes, nombre de sacs récoltés en pluvial et ventes
7. Autres activités (commerce, artisanat, pêche, travail salarié, etc.)
8. Nombre d'actifs agricoles
9. Nombre de personnes à charge
10. Propriété de la parcelle de poivron
11. Quantités d'engrais et prix
12. Quantités de pesticides, herbicides, et prix
13. Carburant et lubrifiant : quantités et prix
14. Modes d'acquisition des intrants (crédit, comptant) et modalités de remboursement dans les cas de crédit
15. Fertilisation organique : quantités et prix, coût de transport
16. Coûts du transport, droits et taxes acquittés (intrants)
17. Mode de travail du sol et dépenses effectuées (labour, planage, canaux d'irrigation, etc.)
18. Dépenses liées à la pépinière (clôture, semences, plants, carburant et huile, main d'œuvre salariée, etc.)
19. Dépenses liées à d'autres opérations culturales (repiquage, sarclo-binage, traitement phytosanitaire, récoltes, etc.)
20. Dépenses d'emballage
21. Cheptel agricole (motopompe, charrue, pulvérisateur, tuyaux d'irrigation, animaux de trait, etc.) : années et coûts d'acquisition, charges d'entretien/réparation, etc.
22. Nombre de récoltes et quantité de sacs par récolte
23. Nombre de sacs vendus durant la période de récolte et prix du sac
24. Quantité stockée par récolte et prix de vente par sac
25. Lieux de vente des sacs et coûts supportés (transport, taxes, etc.)
26. Autres charges et pertes (coopérative, pertes, autoconsommation)
27. Achats de vivres : types et nombre de sacs, prix, coûts de transport, parts financées par les revenus du poivron

#### 10.4 ANNEXE 4 : QUELQUES DONNEES SUR LA CULTURE DU POIVRON

Les parcelles de poivron sont irriguées à partir du lit ou de bras morts et de mares alimentées par la Komadougou. L'essentiel de la production est le fait de producteurs qui exploitent des parcelles individuelles grâce à de petites motopompes importées du Nigeria ; quelques parcelles individuelles sont situées sur des périmètres aménagés, alimentés en eau par des ouvrages de prise ou des groupes motopompes.

La Komadougou coulant d'ouest en est vers le lac Tchad, les zones de production situées à l'ouest ont un calendrier cultural un peu plus précoce que les zones plus orientales, l'eau arrivant et se retirant plus tôt.

La pépinière est installée à l'ombre d'un arbre dès que coule la rivière, en juillet généralement, parfois en juin. Le repiquage intervient environ 50 jours plus tard ; il peut durer plusieurs jours et est le plus souvent réalisé en travail collectif.

Le travail du sol est réalisé à la houe daba, à l'aide de la culture attelée (pseudo labour avec canadien) ou au moyen de tracteur loué au Nigeria.

Les apports de fumure organique sont très faibles, souvent inexistantes. Sur les sols légers, on apporte de la terre de termitière, du sable sur les sols plus lourds. En revanche, les apports d'engrais chimiques minéraux (urée et triple 15 NPK, ou composition variable en provenance du Nigeria, en sacs de 50 kg) sont importants et très souvent excessifs au regard de la dose préconisée par l'INRAN (800 kg de triple 15/ha).

Les densités observées sont fréquemment très importantes ; elles ne semblent pas favoriser le rendement mais plutôt un micro climat propice aux infestations parasitaires.

La culture du poivron sur la même parcelle durant des campagnes successives est le fait d'exploitants généralement situés autour de la ville de Diffa et autour du village de Gueskerou, où la pression foncière se fait sentir. Elle entraîne un épuisement des sols que le producteur tente de compenser en recourant à des doses massives d'engrais, et d'importants problèmes phytosanitaires qui obligent à des traitements répétés. Au bout de quelques années, se développent des mauvaises herbes (cypéracées) qui envahissent la parcelle et sont très difficiles à éliminer. Des herbicides en provenance du Nigeria commencent à apparaître... Traditionnellement, la jachère est pratiquée durant 3 à 4 ans lorsque les cypéracées apparaissent. Les problèmes de fertilité sont de plus en plus fréquemment gérés par la mobilité : l'augmentation du nombre des petites motopompes, subventionnées par le PIP2 ou acquises directement au Nigeria, permet de s'éloigner de plus en plus de la source d'eau pour mettre en valeur de nouveaux terrains. Il n'est pas rare de voir plusieurs motopompes se relayer au long d'un canal de plusieurs kilomètres pour irriguer une ou deux parcelles.

La fructification du poivron peut s'échelonner sur cinq mois quand l'alimentation en eau est suffisante. Elle autorise ainsi plusieurs récoltes sur un même pied, jusqu'à sept voire huit, mais en moyenne ce sont plutôt cinq à six récoltes qui sont observées. Elle débute à la fin du mois de novembre et peut se poursuivre jusque fin avril. La durée de séchage variant de 15 à 25 jours, la mise sur le marché du poivron sec commence fin décembre ; la

commercialisation la plus importante correspond aux deuxième et troisième récoltes qui sont mises sur le marché en février et mars. La récolte du poivron est une activité féminine.

Les rendements observés sont en moyenne compris entre 6,8 et 8 tonnes à l'hectare, ce qui donne entre 1,7 et 2,0 tonnes de poivron séché à l'hectare. Pour une culture de plein champ, la bibliographie indique des rendements attendus entre 5 et 20 tonnes à l'hectare (en frais). Il existe donc une marge de progression des rendements avec l'adoption de bonnes pratiques culturales. Il semble utile de rappeler ici que le poivron requiert des apports importants de matière organique (!) et de magnésie.

## 10.5 ANNEXE 5 : ACTIVITE D'UN INTERMEDIAIRE DIL'ALI DU MARCHE DE DIFFA

Agé de 39 ans, exerce cette activité depuis 7 ans. Auparavant, était producteur et allait vendre ses sacs plus ceux qu'on lui confiait à Maiduguri d'où il rapportait des intrants. Ce commerce lui a permis de tisser des liens avec des commerçants nigériens qui ont commencé à lui passer des commandes de plus en plus importantes et il a décidé de devenir intermédiaire pour satisfaire ces commandes.

**Intermédiation :** A la fin du mois de novembre 2005, il assure des transactions hebdomadaires d'environ 150 sacs. En période de récolte, ses transactions peuvent atteindre 1.000 sacs par semaine.

Les sacs proviennent de producteurs situés dans un rayon de 50km autour de Diffa, avec lesquels il travaille régulièrement. Il leur fournit des intrants à crédit et prend en charge leur repas le jour du marché de Diffa. Il emploie 3 collecteurs rémunérés 50 nairas par sac et reçoit pendant la récolte environ 500 sacs par semaine.

Le jour du marché, il emploie des rabatteurs payés 2.500 à 3.000 nairas pour 100 sacs rabattus. Il prend en charge la manutention de déchargement des sacs (10 nairas par sac) et acquitte la taxe communale de 100FCFA par sac.

Des grossistes ou des acheteurs occasionnels (de Diffa, Zinder, Maradi, Niamey, Nigeria) lui remettent de l'argent avec fourchette de prix d'achat, qu'il distribue à ses collecteurs. Des acheteurs (généralement des salariés) lui remettent de l'argent pour acheter, stocker et vendre sur leur instruction. Dans ce cas, il loue des capacités de stockage (environ 12.000FCFA par mois pour 450 à 500 sacs, payable à la libération du magasin). Il possède un magasin d'une capacité de 50 sacs.

Ces deux types de commandes sont généralement compris entre 100 et 500 sacs chacune. Il perçoit des acheteurs une commission de 100 nairas par sac.

**Placement d'intrants à crédit :** Des commerçants nigériens lui confient des sacs d'engrais qu'il place à crédit (2.600 nairas le sac) auprès de son réseau de producteurs. Le remboursement intervient 6 ou 7 mois plus tard en sacs de poivron. Il paie alors le fournisseur nigérien sur la base de 2.500 nairas le sac. Au 25 novembre 2005, il a placé environ 200 sacs, sur les 400 sacs qu'il place par campagne. Il place ainsi environ 4 millions de francs CFA par campagne et se porte garant d'autres crédits pour environ autant. Il fournit également d'autres intrants (pesticides, lubrifiants, sacherie), avec un souci de service, pour répondre aux demandes ponctuelles des producteurs.

**Production :** Possède des parcelles de poivron dans la commune de Gueskerou sur lesquelles il emploie de la main d'œuvre salariée. A récolté l'an passé 120 sacs à l'issue d'une campagne médiocre ; sa production moyenne est de 170 sacs par an mais atteint souvent 200 sacs. Il achète et stocke pour son compte 100 à 200 sacs par campagne. Son champ de mil lui a donné 18 sacs de 50kg (soit 4 mois de consommation) et a acheté 35 sacs.

Il fait partie des grands intermédiaires de Diffa. Il possède déjà sa maison et réinvestit ses bénéfices dans le bétail et le poivron.

**10.6 ANNEXE 6 : BIBLIOGRAPHIE**

Système d'alerte précoce / CILSS	Atelier de restitution du test du Niger sur la mise en œuvre du cadre harmonisé de suivi permanent de la vulnérabilité courante au Sahel. Monographie par département. Région de Diffa, 2005
Dominique Hérault	Etude sur les filières et les systèmes de production de la Komadougou, PAPAK, coopération danoise, 2004
Cabinet ERUFOR	Etude sur la sécurité des conditions de vie des ménages, rapport de la première phase, coopération danoise, 2004
Bohari Garba	Etude complémentaire sur les filières arachide, ail, poivron et datte, Projet promotion des exportations agro-pastorales, 2004
Brahim Mata	Amélioration des systèmes de production hydraulique le long de la rivière Komadougou Yobé au Niger : cas des producteurs familiaux et individuels de la zone Fiégo – N'Garwa, Faculté universitaire des sciences agronomiques de Gembloux, 2004
BEROCAN	Etude de faisabilité d'un projet de développement agro-pastoral dans le Département de Diffa ; rapport de synthèse, provisoire, 2001
Mamadou Abba Hadiza	Etude pour la mise en place d'un système d'approvisionnement en intrants agricoles et de commercialisation au niveau des groupements mutualistes des producteurs de poivron, Faculté d'agronomie, Karkara, 1999
Jean Thompson	Etude des réseaux d'approvisionnement en intrants agricoles de la filière poivron, PADDAD, 1995
Direction Départementale du Plan	Etude monographique de la zone 1B du schéma directeur de développement régional de Diffa, PADDAD, 1992
Service Promotion de la Femme	La femme dans la filière poivron, PADDAD, 1995
Koré Harouna & Hamit Abdoulhadi	Etude de la filière du poivron de la région de Diffa, projet FIDA Diffa, rapport provisoire, 1991
Brahim Mata	La contribution des aménagements hydro agricoles à l'autosuffisance alimentaire dans le département de Diffa. Cas du C.D.A., rapport de stage, 1991
Ministère de la Coopération et du Développement	Mémento de l'agronome, 4 <sup>ème</sup> édition, 1991
C.- M. Messiaen	Le potager tropical – 2 Cultures spéciales, collection Techniques vivantes, Presses Universitaires de France, 1979

**10.7 ANNEXE 7 : LISTES DES PERSONNES RENCONTREES****NIAMEY**

Paul Vossen	Chef de la Section Développement Rural et Sécurité Alimentaire DCE
Issaka Seïdou	Chargé de programme DCE
Olivier Lefay	Chargé de programme DCE
Sani Laouali Addoh	Coordonnateur du SIMA
Marco Garavini	Assistant technique UE auprès du SISA
Hamani Harouna	Coordonnateur de la CC/SAP
Salifou Ibrah	Responsable Cellule d'appui aux initiatives de base KARKARA
Dr Ali Mahamadou	Coordonnateur chargé du programme Développement institutionnel et renforcement des capacités CARE International
Koré Harouna	Faculté d'Agronomie Université Abdou Moumouni
Hassane Doulla	Directeur DAC/POR
Aboubacar Mamadou Korna	Directeur des Cultures de rente, MDA
M. Marchal	Projet Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs FAO

Participants à la réunion de restitution de l'étude

Hamani Harouna	Coordonnateur de la CC/SAP, président de séance
Yacouba Hawa Abdou	FEWS NET Niger
Olivier Lefay	Chargé de programme DCE
Sani Laouali Addoh	Coordonnateur du SIMA
Marco Garavini	Assistant technique UE auprès du SISA
Mahaman Sani Abdou	Projet Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs FAO
Maman Sani Ladan Harouna	Direction des Cultures de rente, MDA
Laoualy Moussa Ibrahim	DAC/POR
Elsa Delcombel	Assistante technique CCA
Minkeïla Hamidou	CCA
Saïdou Oua	CC/SAP
Maja Hild	Ambassade d'Allemagne
Alhousseini Iktam	Coopération Suisse
Biri Kassoum Boukari	Afrique Verte
Assoumana Samaïla	SIMA
Ali Moussa Dogo	

**DIFFA**Autorités et Services techniques

Oumarou Yacouba	Gouverneur de la Région
Malam Mamadou Malam	Secrétaire Général du Gouvernorat, Président du Comité Régional de Prévention et de Gestion des Crises Alimentaires
Malam Kimé Moustapha	Directeur Régional du Développement Agricole, Vice-président du Comité Régional de Prévention et de Gestion des Crises Alimentaires
Idé Dodo	Service Régional de la Protection des Végétaux, DRDA
Mamadé Ibrahim	Responsable Vulgarisation Agricole, DRDA
Laouali Mamane	Directeur Régional du Commerce de l'Industrie et de la Promotion du secteur privé
Hassimi Sidi	Directeur Régional du Développement Communautaire
Aboubakar Malam Mamane	Secrétaire administratif de l'Antenne Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat

Projets et programmes

M. Allachi	Coordonnateur PADL Diffa
Gao Kaza Mohamadou	Responsable Organisations Paysannes et Formation PADL
Jean-Christophe Pauget	Assistant Technique PADL
Mamane Ibrahim	Responsable Planification et Programmation PAC
Issa Saadou	Chef d'Antenne PIP2
M. Bagalé	Responsable Opérations Techniques PIP2
Dandakoye Illiassou	Responsable Suivi Evaluation PIP2
Malam Issa Boulama	Coordonnateur PAPAK
Boké Abdoukader	Projet Promotion de l'utilisation des intrants agricoles par les organisations de producteurs FAO
Sani Djibril	Chargé de Programme KARKARA
Soumaïla Ibrahim	Animateur PAPAK
Kahou Boureïma	Animateur PAPAK
Stefan Lienhard	Assistant technique PAPAK
Mamane Sani	Responsable composante Sécurité économique des ménages pastoraux PROGRES CARE
Moussa Assouma	Responsable Composante Renforcement des Capacités pour réussir la Décentralisation PROGRES CARE

Commerçants

Malam Bilal Boukar	Intermédiaire
Hassan Abagana	Intermédiaire
El Hadj Ado Gassar	Intermédiaire
Boulou Ari	Intermédiaire
Adji Gana Malam Kiari	Président coopérative Aram, président des commerçants de poivron de la commune
El Hadj Sanoussi	Commerçant
Malam Noufou Mamadou	Président des producteurs agricoles
Ellou Abagané	Vice-président des producteurs agricoles
Boukar Kiari	Président des commerçants de poivron de la région
Goni Moustapha	Commerçant
El Hadj Mahaman Malam Ali	Commerçant

Autres personnes

Yaya Bassama	Producteur de poivron
Bakoura Ari Toubou	Producteur de poivron
Mamadou Moustapha	Producteur de poivron
Moustapha Baloumi	Producteur de poivron
Idé Allo Moustapha	Chef d'agence BIA
Falamata Moustapha	Trésorière groupement de transformatrices Dadin Kanmou
Awa Moustapha	Membre groupement de transformatrices Dadine Kanmou
Mme Bagalé Amina	Secrétaire du Conseil d'Administration de la Mutuelle N'Gada
Kalagana Mamadou	Animateur à la mutuelle N'Gada
Bawa Keita Moussa	Animateur en épargne –crédit à N'Gada

Producteurs de poivron de la région de Diffa

Kiari Boulama Oumarou	Producteur à Ngarwa Gana président coopérative Biridiem
Abouka Tiari	Producteur à Ngarwa Gana
Amadou Moustapha	Producteur à Tam, président coopérative Waloumeram
Hassan Hardo Bamé	Producteur à Tam, président coopérative Tansouwa
Idi Oumarou	Producteur à Tam
Moustapha El Haji Oumar	Producteur à Bagara
Madou Mustapha	Producteur à Bagara
Salifou Guira	Producteur à Tourbanguida
Zaram Adam	Producteur à Tourbanguida
Moustapha Mata	Producteur à Zarwaram
Fannami Blama	Producteur à Zarwaram
Boulama Baïssa Moussa	Producteur à Bandi
Malam Tchougoun Ligari	Producteur à Bandi
Ibrahim Moustapha	Producteur à Lamana
Chetima Bra	Producteur à Lamana

Abba Gana Malam Gana	Producteur à Gueskerou
Mokinta N'guini	Producteur à Gueskerou
Ibrahim Issa	Producteur à Iguir Lawan Boukar
El Haji Oumarou Ligari	Producteur à Iguir Lawan Boukar
Madou Mamadou	Producteur à Dagaya
Ibrahim Issa	Producteur à Dagaya
Moustapha Boulama Andromi	Producteur à Boulayi
Hadj Ligari Oumarou	Producteur à Boulayi
Ari Mari Abba	Producteur à Tcharikari
Malam Abdou Grema	Producteur à Tcharikari
Ari Faya	Chef de station de groupage de Djalori

Participants à la réunion de restitution de l'aide-mémoire de fin de mission

Malam Kimé Moustapha	Directeur Régional du Développement Agricole, Vice-président du Comité Régional de Prévention et de Gestion des Crises Alimentaires, président de séance
Hassimi Sidi	Direction du Développement Communautaire
Mahamadou Oumarou	Direction de l'Environnement
Ousmane Yahaya	SRAERA
Malam Issa Boulama	PAPAK
Hamza Barmo	KARKARA
Djibrilla Malam Kalla	Maire de la commune de Chetimari
Zebada Mahaman Moustapha	PADL Diffa
Sourbadou Assoumane	Direction Régionale du Développement Social
Kallagana Mamadou	Mutuelle N'Gada
Mme Seydou Fanta	Service Régional d'Action Coopérative et de la Promotion des Organisations Rurales
Abdou Garba	Direction Régionale de l'Hydraulique
Moussa Issa	Direction Régionale des Ressources Animales
Zakari Djermakoye Djafarou	Direction Régionale des Transports
Lawan Bagalé	Représentant du Chef de Canton de Chetimari
Aliou Amine	Direction Régionale des Travaux Publics
Abdoulkader Boké	Correspondant du Projet Intrants
Assoumana Kallam	Direction du Développement Communautaire

**MAÏNE SOROA**

Abdou Moussa	Responsable des Opérations ; PAGRN
Arthur Perrin	Responsable Gestion Concertée des Ressources Naturelles ; PAGRN

**ZINDER**

El Hadj Wagani	Intermédiaire
El Hadj Ibrahim Mamane	Commerçant de poivron

**MARADI**

El Hadj Abderamane Souley	Commerçant de poivron
El Hadj Issoufou Faringuida	Commerçant de poivron basé à Jibia (Nigeria)

## 10.8 ANNEXE 7 : CARTE ET FLUX DE POIVRON

60% de la production traverse la Komadougou en direction du Nigeria.

40% de la production part vers Zinder, Maradi et Niamey dont la moitié va au Nigeria à partir de Zinder et de Maradi.

