PROMOTION DE L'UTILISATION DES INTRANTS AGRICOLES PAR LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS AU NIGER

PROJET FAO-NER-036-BEL

Rapport Mission Commercialisation et Approvisionnement

Du 24.11.97 au 17.12.98

Tome 1: Parties I et II

Francis Razakaboana
CIRAD – TERA n° 19.01
Mars 1998

PROMOTION DE L'UTILISATION DES

INTRANTS AGRICOLES

PAR LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS

AU NIGER

PROJET FAO-NER-036-BEL

Rapport Mission Commercialisation et Approvisionnement

Du 24.11.97 au 17.12.98

Tome 1: Parties I et II

Francis Razakaboana
CIRAD - TERA
Mars 1998.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION 1

PARTIE I: ANALYSE DE LA SITUATION

CHAPITRE 1: CADRE GENERAL 3
CHAPITRE 2: LES CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT
21. Le système étatique 6
211. Les Centres Semenciers 6
212. Les produits phytosanitaires: Protection des Végétaux et collectivités 7
213. Les engrais et les intrants agricoles 8
22. Les opérateurs privés 9
221. Un secteur formel 9
222. Un secteur informel 10
23. Les prix des intrants 12
231. Les engrais 12
232. Les insecticides, les fongicides et les produits pour le maraîchage 13
24. Conclusions 14
CHAPITRE 3: LA DEMANDE: les CONSOMMATEURS-PRODUCTEURS
31. Les semences 15
311. Les cultures pluviales 15
312. Les cultures intensives 16
32. Les engrais 17
33. Les pesticides 18
34. Conclusions 19
CHAPITRE 4: LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES
41. Les cultures pluviales 20
411. Le mil 20
412. Les cultures de rente: l'arachide et le niébé 21
413. Le souchet 21
42. Les cultures irriguées 21
421. Le riz 21
422. Le blé 22
423. L'oignon 22
43. Les perspectives de commercialisation 23
431. Les échanges frontaliers de cultures vivrières 23
432. La rémunération des producteurs et les prix de vente 23
44. Conclusions 25
CHAPITRE 5: LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE RURALE
51. La distribution et la commercialisation 26
52. La production 27
521. Les collecteurs-commerçants et les coopératives 27
522. Les services de financement décentralisé 27
523. Le crédit aux intrants du Projet Basse Vallée de la Tarka 28
53. Conclusions 29

PARTIE II: PROGRAMME-PILOTE D'APPROVISIONNEMENT

CHAPITRE 6: LES PREALABLES POUR UN SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT
61. L'analyse des opérateurs de distribution 30
611. La typologie des opérateurs privés 31
612. La caractérisation des coopératives 31
613. La structuration de l'offre 33
62. Les conditions de faisabilité du canal de distribution 34
621. Les valeurs économiques de la demande 34
622. Les sources d'approvisionnement et les coûts d'approche 35
623. L'offre en intrants et en services 35
63. Les politiques agricoles 36
631. Le financement du producteur 36
632. Le crédit commercial aux distributeurs 38
633. Les dons, les subventions et la fiscalité 39
64. L'appui aux organisations de producteurs 39
65. L'initiation à l'esprit d'entreprise des coopératives et des sociétés privées 40
66. L'institutionnalisation du Programme et le suivi-évaluation 41
CHAPITRE 7: PROPOSITIONS DE SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT
71. Quelques concepts de la distribution 43
711. La fonction de réduction des coûts 44
712. La fonction de création d'utilité 45
72. Le modèle Haoussa 45
73. Le modèle du Programme-pilote 47
731. La Charte des Opérateurs 47
732. Les bases de rentabilité du système de distribution 48
733. Le niveau importateur- grossiste 50
734. Le niveau détaillant 52
CHAPITRE 8: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS 55
81. Conclusions 55
82. Recommandations 56

RESUME

Les éléments abordés lors de cette mission sur l'approvisionnement en intrants et la commercialisation des produits de la phase préparatoire du projet Promotion de l'Utilisation des Intrants Agricoles par les Groupements de Producteurs au Niger concernent, dans une première partie un aperçu de la situation de l'ensemble des canaux de distribution et de commercialisation, dans une seconde partie les bases théoriques et pratiques qui permettent de développer les propositions d'un "Programme de Système-pilote d'Approvisionnement" à partir des anciennes structures et de ce qui existe.

Des informations complémentaires pour donner plus de fiabilité à la réussite de ces propositions ont été obtenus par des experts nationaux et concernent des données qualitatives et si quantitatives pour mieux apprécier les changements importants survenus dans l'approvisionnement en intrants avec la suppression des subventions sur les engrais au Nigéria. Cette source d'approvisionnement en engrais a constitué une opportunité pour les commerçants-collecteurs Haoussas du Niger et a permis l'existence d'un réseau "informel" d'approvisionnement assez efficace depuis plusieurs décennies.

Quelque soit les changements survenus au Nigéria, des conditions favorables demeurent encore avec en particulier des coûts de transport peu élevés grâce au pétrole national et avec la proximité du pays puisque les zones de cultures intensifiables du Niger sont frontalières sur plus de 1500 km. Par ailleurs la libéralisation de la distribution des engrais au Nigéria favorise l'entrée de sociétés étrangères capables de concurrencer les sociétés nationales et d'instaurer une meilleure fiabilité des services et des qualités d'intrants distribués. En effet, les quantités consommées en engrais au Nigéria avoisinent le million (1.000.000) de tonnes et constituent ainsi une économie d'échelle qui dépasse l'ensemble des consommations des pays de l'Afrique de l'Ouest francophone.

Le dépouillement des données recueillies par les experts nationaux ont servi à cerner les zones à couvrir par le Programme avec les éléments quantitatifs indispensables pour les objectifs à atteindre et les moyens à utiliser pour y parvenir. Cependant, la collaboration avec les projets et les institutions de financement et d'organisation du milieu rural a été recherchée pour décharger au maximum le Programme de ces activités et réserver la plus grande partie des ressources financières à la prise en main de l'approvisionnement en intrants des producteurs par la promotion d'opérateurs associatifs et privés.

MOTS CLES

Niger, Nigeria, engrais, désengagement, système informel de distribution d'engrais, groupements de producteurs, opérateurs privés, opérateurs associatifs, programme, système-pilote.

INTRODUCTION

Les éléments abordés lors de cette première mission sur l'approvisionnement en intrants et la commercialisation des produits de la phase préparatoire du projet Promotion de l'Utilisation des Intrants Agricoles par les Groupements de Producteurs au Niger concernent, dans une première partie un aperçu de la situation de l'ensemble des canaux de distribution et de commercialisation, dans une seconde partie les bases théoriques et pratiques qui permettent de développer les propositions d'un "**Programme de Système-pilote d'Approvisionnement**" à partir des anciennes structures et de ce qui existe.

Les informations complémentaires pour donner plus de fiabilité à la réussite de ces propositions font l'objet de consultations par des experts nationaux et concernent des données qualitatives et si possible quantitatives pour mieux apprécier les changements importants survenus dans l'approvisionnement en intrants avec la suppression des subventions sur les engrais au Nigéria. Cette source d'approvisionnement a constitué une opportunité pour les commerçants-collecteurs Haoussas du Niger et a permis l'existence d'un réseau "informel" d'approvisionnement depuis plusieurs décennies qu'on ne retrouve pas dans les autres pays de la sous-région.

Quelque soit ces changements, des conditions favorables demeurent encore au Nigéria avec en particulier des coûts de transport peu élevés grâce au pétrole national et avec la proximité du pays puisque les zones de culture intensifiables nigériennes sont frontalières sur plus de 1500 km. Par ailleurs la libéralisation de la distribution en intrants dans ce pays favorise l'entrée de sociétés étrangères capables de concurrencer les sociétés nationales et d'instaurer une meilleure fiabilité des services et des qualités d'intrants distribués. Enfin les quantités consommées en engrais au Nigéria avoisinent le million (1.000.000) de tonnes et constituent ainsi une économie d'échelle qui dépasse l'ensemble des consommations des pays de l'Afrique de l'Ouest francophone.

Le dépouillement des données recueillies par les experts nationaux serviront à cerner les zones à couvrir par le Programme avec les éléments quantitatifs indispensables des objectifs à atteindre et des moyens à utiliser pour y parvenir. Cependant, la collaboration avec les projets et les institutions de financement et de d'organisation du milieu rural a été recherchée pour décharger au maximum le Programme de ces activités et réserver la plus grande partie des ressources financières à la prise en main de l'approvisionnement en intrants des producteurs par les opérateurs associatifs et privés.

PARTIE I

ANALYSE DE LA SITUATION

CHAPITRE I

CADRE GENERAL

11. L'agriculture nigérienne est caractérisée par un objectif de subsistance fortement soumise à des contraintes naturelles, dépendante des stratégies paysannes et des tendances des facteurs extérieurs. Les aléas de la pluviométrie, le potentiel des terres cultivables très limité par rapport à une croissance démographique très élevée, et la détérioration des sois sont les contraintes naturelles majeures. Dans le contexte paysan, on observe que l'objectif de la majorité des agriculteurs n'est pas de maximiser le revenu global mais plutôt d'assurer dans un environnement économique et agro-climatique aléatoire, un revenu minimum pour couvrir les besoins essentiels de la famille et, en même temps, limiter les risques dûs à la mauvaise pluviométrie et aux prix tendanciellement stagnants ou en baisse des produits agricoles. Les agriculteurs ont donc adopté une stratégie de "défense" axée:

sur l'extension de la superficie cultivée aux dépens des périodes de jachères et des terrains de parcours,
sur les cultures associées (mil, sorgho, niébé),
et sur l'exploitation manuelle des unités de production et la limitation de l'utilisation d'intrants du commerce.

Malheureusement cette stratégie mine les ressources naturelles sans permettre un renouvellement suffisant de celles-ci et d'autant plus rapidement que la population s'accroît. Dans ces circonstances la tendance actuelle est à la diminution des rendements des cultures pluviales (d'environ 30% depuis 10 ans), insuffisamment compensée par l'extension des superficies cultivées vers les zones plus marginales et d'extension des cultures de contre-saison en recourant notamment à la petite irrigation.

12. Le secteur agricole qui comprend la production végétale, l'élevage, la foresterie et la pêche, représente l'activité économique la plus importante et le principal moyen de subsistance de la population. Il assure l'emploi de plus de 80% de la population active, participe pour près de 40% au PIB et entre 12% et 16% aux recettes d'exportation. On peut regrouper les diverses cultures en trois catégories :

les cultures céréalières vivrières (mil, sorgho, riz),
les cultures de rente (arachide, coton, niébé, légumes),
les cultures secondaires (manioc, patate douce, maïs, sésame, oseille...).

La culture la plus importante est le mil. Sa production représente à elle seule près de 50% de la valeur des productions agricoles totales. Le mil est cultivé:

soit en culture pure sur environ 1,4 million d'hectares,

soit en association:

- mil/sorgho/niébé (1,38 million ha) dans les zones de Maradi, Gaya, Konni,
- mil/niébé (1,15 million ha) dans tout le pays.

Le FCFA a perdu 50% de sa valeur en 1994 par rapport au franc française Cela a provoqué un bouleversement important des prix agricoles. Malgré l'importance de l'agriculture dans l'économie du pays, sa part dans le PIB a sensiblement diminué passant de 49% en 1975 à 37% en 1990, mais en terme relatif compte tenu du poids démographique, le PIB par habitant en francs constants a fortement chuté passant de 15 800 F en 1960 à II 600 F en 1990.

Suite à l'adhésion du Niger au programme d'ajustement structurel en 1983 le Gouvernement a libéralisé la commercialisation et supprimé toute subvention. Des difficultés de plus en plus importantes d'approvisionnement en intrants agricoles, notamment en semences et en engrais sont apparues, accompagnées d'une forte augmentation des prix liés également à la dévaluation du Franc CFA (par exemple augmentation de l'unité fertilisante de 98 FCFA en 1991 à 253 FCFA en 1996, soit environ + 150%).

13. Pour passer à une phase de la production agricole dans la perspective d'un développement durable, il est nécessaire que des actions structurantes soient entreprises pour rentabiliser et structurer d'une manière irréversible toute action dans le domaine de la production des semences de qualité et dans la distribution d'intrants agricoles au milieu rural . Face aux difficultés d'approvisionnement en intrants agricoles et de leur mise à disposition auprès des paysans, aux spécificité agro-écologiques locales, il est nécessaire de soutenir les productions vivrières pour faire face aux famines et les productions de rente avec l'élevage pour améliorer le niveau de revenu nigérien. Pour cela, il faut:

accroître la disponibilité en semences de qualité en développant une filière semencière qui fournisse pour les principales cultures vivrières et cultures de rente,

fournir au milieu paysan un système d'approvisionnement en intrants agricoles et d'élevage en favorisant la professionnalisation des groupements et du secteur privé pour en faire de véritables agents économiques participant au développement du pays: mise en place d'un réseau de boutiques d'intrants agricoles permettant de regrouper à la fois l'offre et la demande, de faire passer des messages techniques et surtout de diminuer les prix des intrants,

appliquer à travers ces groupements des mesures en faveur du développement de la production agricole, de la sauvegarde du milieu naturel et du maintien de la population rurale dans sa zone habituelle de vie.

14. En effet, le Niger est finement structuré par l'administration qui se surimpose aux structures traditionnelles des groupes ethniques, des groupes religieux et des pouvoirs locaux à l'échelle du village. Le territoire du Niger est divisé en :

- plus de 10 000 villages,
- plus de 200 cantons,
- environ 50 arrondissements et communes,
- 8 départements : Tillabery, Dosso, Tahoua, Maradi, Agadez, Zinder, Diffa, Niamey.

(**Annexe 1: Carte du Niger**)

En 1985, la plupart des activités de développent rural (agriculture, élevage, eaux et forêts, génie rural) sous la tutelle du Ministère du Développement Rural ont été confiées à quatre Ministères à savoir: le Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage (MAG/EL), le Ministère de l'Hydraulique et de l'Environnement, le Ministère des Finances et du Plan, le Ministère du Développement Social, de la Population et de la Promotion de la femme. En février 1996 un regroupement des Ministères de l'Agriculture et de l'Elevage et du Ministère de l'Hydraulique et de l'Environnement a été opéré. Depuis Août 1996 la séparation des deux ministères est de nouveau effective.

Le système coopératif comprend les éléments suivants :

- les Groupements mutualistes villageois (10 628 dans tout le pays),
- les coopératives qui sont des regroupement de groupements mutualistes villageois (5 à 10 en moyenne) (1 167 dans tout le pays),
-les Unions de Coopératives : unions locales (villages), sous-régionales (arrondissement), unions régionales (département), union nationale.

Les coopératives et leurs unions ont des fonctions d'approvisionnement (en vivres, en intrants), de commercialisation, de formation et de gestion. Une loi régissant la formation et les statuts des groupements vient d'être adoptée. Elle permettra de mieux définir la position des groupements par rapport aux coopératives.

Il est donc important que le programme inscrive son intervention dans le cadre de l'Ordonnance n° 96 - 067 du 9 Novembre 1996 portant régime des coopératives rurales et son décret d'application n° 96-430/PRN/MAG/EL portant dissolution de l'Union Nationale des Coopératives (UNC), des Unions Régionales des Coopératives (URC), des Unions Sous-Régionales des Coopératives (USRC) , des Unions Locales des Coopératives (ULC) et créant une commission de Liquidation du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, parmi lesquels la structure et les équipements de la Centrale d'Approvisionnement.

CHAPITRE II

LES CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT

Dans la réalité, les producteurs ont toujours eu la possibilité de s'approvisionner auprès de deux circuits différents : le marché officiel et les réseaux commerciaux privés qui n'ont jamais respecté le monopole public.

21. Le système étatique.

Le système officiel en vigueur jusqu'à sa dissolution en décembre 1997 comprenait la Centrale d'approvisionnement qui est toujours une structure de l'Union Nationale des Coopératives (UNC) et les Services spécialisés du Ministre de l'Agriculture (Centres semenciers et Protection des Végétaux). Leur principale source d'approvisionnement provient des dons accordés pas les pays donateurs dans le cadre des aides bilatérales.

Le principal inconvénient de ce système est la difficulté de programmer l'importation des produits et de définir les types et les quantités de produits car elles restaient à l'entière volonté des donateurs. De ce fait, la disponibilité des intrants était souvent aléatoire pour le début de chaque campagne et induisait un retard, voire une diminution souvent drastique des doses appliquées car les paysans espèrent toujours obtenir des intrants subventionnés. Au dernier moment, ils se voient alors obligés de s'adresser auprès des distributeurs privés dont les prix ne sont pas subventionnés.

211. Les Centres Semenciers.

La multiplication des semences de céréales et de légumineuses du Service des Intrants, du Contrôle de Conditionnement et de la Législation Agricole (SICCLA) et du Comité National des Semences (CNS) a débuté depuis 1975 avec le Projet Céréalier National qui a vu la création d'une Ferme semencière de Base (FSB) à Lossa et de cinq centres de Multiplication de Semences (CMS) à Hamdallaye (Département de Tillabéry), à Guéchémé (Département de Dosso), à Doukou-Doukou (Département de Tahoua), à Kouroungoussao (Département de Maradi) et à Magaria (Département de Zinder). La période de 1976 à 1980 a mis l'accent sur un programme de multiplication de prébase (Mo), de base (M1), de niveau (M2) ainsi que des semences certifiées (M2) de mil, de sorgho et d'arachide. A partir de 1982, le Projet Appui à la Production Agricole du Programme Céréalier National a permis l'augmentation de la production de semences M3 grâce aux contrats passés avec les paysans dans les villages autour de chaque centre de la production au niveau des Centres de Perfectionnement Technique (CPT) et des Centres de Promotion Rurale (CPR).

Le développement du système semencier a entraîné une sur-production par rapport aux capacités de diffusion, de stockage, de contrôle de qualité, de commercialisation, de conditionnement et de gestion, une mauvaise exécution de la part des coopératives due à leur défaillance et à leur non-participation et une stagnation quant à l'introduction de nouvelles variétés performantes et adaptées. Par ailleurs, on a constaté une absence de plan de commercialisation et le retard chronique dans l'envoi des fonds de commercialisation et dans l'ouverture de la campagne de commercialisation et dans l'établissement de contrats de commercialisation. A cela, il faut ajouter:

- la méconnaissance des besoins réels des paysans (demande solvable) qui a conduit à la mévente et des quantités réellement utilisées comme semences faute de statistique de consommation,

- l'inefficacité du circuit de distribution à cause de l'éloignement des points de vente, de l'insuffisance de la sensibilisation et de la promotion par les services de vulgarisation.

212. Les produits phytosanitaires: Protection des Végétaux et collectivités .

La lutte contre les sauterelles et les sautériaux menée sur le plan national a permis à la Direction de la Protection des Végétaux (DPV) de participer à la distribution des produits phytosanitaires et de faire dispatcher essentiellement les dons reçus. A cet effet, elle utilise la structure administrative constituée par les Directions Départementales de l'Agriculture (DDA), les Services Agricoles d'Arrondissement (SAA) et les Chefs de District Agricole (CDA). Les collectivités peuvent inscrire dans leur budget les moyens pour participer à la lutte contre les déprédateurs et acheter ainsi les produits nécessaires pour effectuer les traitements. Malheureusement, les prévisions budgétaires sont généralement inopérantes car elles ne sont pas honorées. Les collectivités s'approvisionnent essentiellement auprès de la DPV, puis des privés.

Pour leur application, des brigades de traitements avaient été constitués dans chaque canton parmi les membres des Coopératives villageoises pour effectuer les traitements à partir des produits ainsi livrés gratuitement par la DPV et les collectivités. Le manque de moyen des services de l'Agriculture et la forte diminution des dons (japonais) ont réduit dune façon drastique les services rendus.

Actuellement, la présence de projets de développement et des ONG's permet de faire fonctionner ces brigades afin de faire face aux invasions subies par les paysans encadrés. Les projets s'approvisionnent tant bien que mal auprès des privés. Force est de constater que certains Projets ont gardé l'habitude de s'adresser aux URC pour approvisionner les paysans qu'ils encadrent. Devant l'absence de produits, les responsables semblent ignorer le secteur privé et ne se renseignent pas toujours sur la disponibilité d'intrants agricoles.

Cette structure est théoriquement assez proche des utilisateurs, en particulier pour les brigades de traitement quand la DPV avait encore des dons à distribuer.

213. Les engrais et les intrants agricoles.

a. L 'Union Nationale des Coopératives et la Centrale d'approvisionnement.

L'Union Nationale des Coopératives (UNC) possédait plusieurs organes spécialisés dont la Centrale d'Achat pour l'approvisionnement des producteurs en intrants agricoles. Celle-ci avait rencontré de nombreuses difficultés ces dernières années car les dons d'engrais qui lui permettaient de fonctionner par la vente des engrais fortement subventionnés ont diminué, puis disparu en 1997. Cette activité s'est toujours déroulée au détriment des producteurs car la disponibilité des intrants ne correspondait jamais aux dates d'utilisation par les utilisateurs. De ce fait, le paysan qui espérait trouver des engrais subventionnés retardait toujours ses décisions d'achat jusqu'au dernier moment avant de s'adresser au secteur parallèle pour effectuer leur approvisionnement

Depuis cette année, la Centrale a eu la possibilité d'importer 2000 tonnes d'engrais urée et NPK 15.15.15 à partir de la Côte d'Ivoire sur financement d'une banque commerciale, la SONIBANK. Toutefois, les produits arrivés en magasin demeurent la propriété "en tiers détenteur" de la banque compte tenu de la situation financière catastrophique de la Centrale . La Centrale est donc obligé de payer les engrais avant de pouvoir les sortir et les distribuer. Le prix de vente unique est fixé à 268 FCFA/kg départ Niamey (13.500 FCFA par sac), sans subvention. (**Annexe 2: Différentiel de prix**)

La situation financière désastreuse de la Centrale ne leur permet que de sortir les engrais au compte goutte. Les producteurs coutumiers de cette situation n'ont pas attendu pour s'approvisionner sur le marché privé dont les prix sont voisins du prix officiel de la Centrale. La structure utilisée par la Centrale est constitué par les magasins des Unions Régionales des Coopératives (URC) au niveau des Départements, des Unions Sous-Régionales des Coopératives (USRC) au niveau des Arrondissements et des Unions Locales des Coopératives (ULC) à la base (village).

b. Les Unions Régionales, Sous-Régionales et locales des Coopératives.

L'Union Nationale des Coopératives est donc représentée au niveau des Départements, des Arrondissements et des Villages. Ces institutions appartiennent statutairement aux Coopératives de base et sont indépendantes de l'Etat. Toutefois, les Directeurs ou Gérants sont nommés par l'UNC qui ne représente pas du tout la base et sont payés jusqu'à tout récemment par l'Etat, étant en général des fonctionnaires détachés. A chaque niveau, les moyens sont constitués :

- au niveau des URC de magasins de 500 à 600 tonnes de capacité et de

quelques camions en état de délabrement pour assurer le transit des intrants provenant de la Centrale d'Approvisionnement sur la base des regroupement des commandes des USRC,

- au niveau des USRC de magasins de 100 à 200 tonnes de capacité,

- au niveau des coopératives et des ULC de petits magasins qui sont les seuls à être réellement gérés par les coopérateurs.

La nouvelle loi fixant la restructuration des coopératives et la suppression des dons et des subventions obligent ces instances décentralisées à diversifier leurs ressources . En ce qui concerne les intrants agricoles, elles doivent acheter au comptant les engrais auprès de la Centrale et de payer en sus le transport jusqu'au magasin des USRC. La structure qui doit être une émanation des coopératives est théoriquement proche des utilisateurs finaux. Sa situation financière défectueuse ne le lui permet plus. Cette situation oblige désormais les coopérateurs à s'approvisionner encore plus auprès du secteur privé informel, puis formel.

Toutefois, dans la mesure où la structure étatique peut encore fournir un peu d'engrais à des prix raisonnables, sa présence permet de stabiliser les prix des engrais provenant du Nigéria.

22. Les opérateurs privés.

Le secteur de la distribution d'intrants par les privés est caractérisé par :

221. Un secteur formel:

Leur création officielle est soumise à:

l'inscription au registre de commerce,
l'autorisation d'exercice pour les étrangers,
l'agrément accordé par la DPV pour la vente des produits phytosanitaires, avec formation et contrôle régulier sur le principe,
le paiement de la patente et autres obligations fiscales,
la tenue d'une comptabilité à jour qui nécessite une rigueur de son système de gestion.

Les sociétés peuvent ainsi soumissionner aux appels d'offre. Leurs sources d'approvisionnement sont les importations sur les marchés international et sous-régional (Abidjan, Cotonou et Ouagadougou). Toutefois, la concurrence déloyale constituée par les circuits étatiques qui ont pu vendre leurs produits avec des subventions jusqu'en 1996, a été un frein au développement du secteur privé formel dans les départements et dans les arrondissements.

Quelques sociétés sont installées officiellement dans le pays surtout pour la vente de produits phytosanitaires, de semences potagères et de petits équipements suivant la **liste d'agrément de la DPV** (**Annexe 3: liste des distributeurs agréés**) dont la mise à jour est encore à vérifier. La plupart des responsables des sociétés rencontrés ont été à un moment ou à un autre employés à la Direction de la Protection des Végétaux qui se sont mis à leur compte en maintenant un lien plus ou moins fort avec le Ministère de l'Agriculture. Ils possèdent ainsi une bonne connaissance de la plupart des produits phytosanitaires et se tiennent au courant des quelques marchés de dons qui sont encore offerts au Niger.

- **A Niamey** : Les sociétés ont surtout un magasin principal situé près des grands marchés de la ville. Peu de sociétés comme AGRIMEX (**Annexe 4: Dépliant AGRIMEX**) ont un système de distribution qui essaie de s'approcher du client par:

. l'ouverture de points de vente sous forme de stands spécialisés tenus par des agents,

. la promotion de revendeurs-détaillants ambulants, à pied et à bicyclette, et de revendeurs-détaillants fixes constitués de commerçants non spécialisés (épiceries,....) rémunérés à la commission où les produits sont adaptés à la demande sous forme de "Kits" de sachets et de petits flacons reconditionnés.

- **Dans les chef-lieux de Département**: Quelques sociétés tiennent une boutique dans le marché principal et quelques commerçants non spécialisés vendent surtout des produits phytosanitaires, des semences et du petit matériel pour les cultures maraîchères. AGRITEC qui représente la société AGRIMEX possède un magasin près du marché principal de Zinder; il effectue des prestations auprès des paysans à travers les projets de développement et cherche à mettre en place un système de distribution dans les villages et a ouvert une agence à Madaoua.

222. Un secteur informel:

En général, ces commerçants sont surtout "spécialisés" pour la vente d'engrais et échapperaient à une grande partie des obligations citées ci-dessus . En effet, ces engrais sont en général importés à travers les commerçants du Nigéria. Les transporteurs n'effectuent pas de déclarations à la douane grâce au paiement d'un "forfait" qui ne correspond pas aux quantités réelles et "échappent" ainsi au contrôle des douaniers nigériens et au paiement des taxes douanières que le secteur formel paie normalement. Leur existence ne semble pas être reconnue pour la distribution des produits phytosanitaires faute d'agrément bien que ces commerçants soient enregistrés dans les Chambres de Commerce.

Ce secteur privé avait pour unique raison de son maintien la modicité et la stabilité des prix des engrais au Nigéria où il s'approvisionne en totalité. Le Nigéria poursuivait une politique de subvention (démarrée en 1975 et variant de 70 à 90% de subvention) aux engrais du fait de la rente pétrolière. Les 19.000 T/an dirigées vers le Niger sont prélevées sur les quelques 600.000 T (en 1979), d'offre d'engrais

subventionnés, gérées par la "FASCO" (Farmers Agricultural Supply Corporation Ltd) au Nigéria. Il concerne surtout les zones de Maradi, Zinder et Diffa .

L'approvisionnement s'effectue par le biais :

- **du commerce capillaire.** Sur quelques km, les producteurs ou petits commerçants Nigériens proches de la frontière vont à la première bourgade Nigériane acheter de l'engrais au même prix que les nigérians. Ce flux est estimé à quelques milliers de tonnes et augmente si la saison pluvieuse est bonne et si le commerçant fait crédit.

- **du commerce départemental.** Il est le fait de (puissants) commerçants Haoussas possédant des réseaux bien établis de part et d'autre de la frontière. Chaque réseau est capable d'évaluer les besoins par son réseau composé d'hommes de confiance aux niveau des bourgades secondaires qui dirigent eux-mêmes un petit réseau quadrillant le secteur jusqu'au niveau des villages pour la collecte des produits (céréales et niébé). Par ailleurs, grâce à ce réseau assez rapproché des paysans qui peut remonter rapidement les informations jusqu'au chef de réseau, la demande et la solvabilité des clients sont très rapidement connues et assez fiables, ce qui permet de prendre en charge le crédit aux engrais pour le producteur et d'assurer le remboursement à la récolte en céréales ou en autres produits agricoles. Les quantités concernées sont estimées à 5600 T à destination de Maradi, 7500 T à destination de Zinder, 1100 T à destination de Tahoua.

- **du commerce de longue distance**. Centré sur Maradi, les engrais partent à destination des zones hydroagricoles de Niamey (3700 T en 90) et celles d'Agadez (300 T en 90). Ce sont des hommes d'affaires qui adressent les commandes par des intermédiaires de Niamey à des importateurs nigériens de la zone de Maradi ; c'est le vendeur Nigérian qui négocie les "arrangements" pour passer la frontière et le commerçant nigérien qui l'achemine vers Niamey (il récupère 27% de la valeur de la vente de l'engrais).

- **du commerce de transit.** Ce commerce représente 5000 à 10000 T d'engrais en provenance du Nigéria et à destination du Mali et du Burkina.

Ce secteur informel opère sa distribution à travers:

. des boutiques près des grands marchés et des magasins dans leurs propriétés où les engrais sont stockés sans aucune tenue de documents,

. des livraisons directes auprès des coopératives et des magasins des URC.

23. Les prix des intrants.

231. Les engrais.

a. Du Nigéria.

Le coût du sac d'engrais livré au producteur était de 1000 à 1500 FCFA/sac de 50 kg pour le commerce capillaire et de 2500 FCFA/sac de 50 kg quelque soit l'engrais (coût du crédit non inclus) pour le commerce départemental. L'engrais rendu à Tillabery était vendu au prix de 3000 FCFA/sac de 50 kg (60 FCFA/kg).

Au moment de la dévaluation du franc CFA en 1994, l'augmentation des coûts de production a été largement compensée d'une part par la hausse des prix des produits agricoles qui, dans les zones de production du Niger sont déterminés par le marché du Nord du Nigéria avec l'augmentation des exportations des produits agricoles du Niger (niébé, souchet, oignons et bien entendu bétail), d'autre part par la dévaluation de la Naïra.

La situation semblait plus préoccupante face à la pénurie rencontrée avec l'interdiction d'exportation d'engrais du Nigéria des années 1995-1996, mais la libéralisation de la distribution et la suppression des subventions depuis mars 1997 entraînent une nouvelle donne. Toutefois, afin d'éviter toute pénurie et spéculation, une loi est promulguée depuis un mois, mais elle n'est pas encore appliquée pour éviter cette situation. En effet elle a entraîné une hausse importante du prix des engrais nigérians, mais aussi la reprise des exportations vers le Niger. Le problème est de savoir pour combien de temps car la production d'urée rencontre de sérieux problèmes au Nigéria qui obligerait le pays à importer des engrais pour satisfaire leur besoins. Cette situation risque de ne plus satisfaire aux besoins du Niger. Les premiers prix observés actuellement situent le sac d'urée entre 12000 et 14000 FCFA suivant la présence ou non d'engrais des URC vendus officiellement à 13500 FCFA. Selon les informations obtenues directement auprès du Consul nigérien à Kano, cet engrais est vendu à 10.000 FCFA le sac. Le coût du transport du Nigéria à Maradi selon les discussions auprès des commerçants nigériens est de 75 nairas, soit environ 1000 FCFA. Les coûts de transaction avec les douaniers ne sont pas connus, avec un différentiel suivant:

Prix d'achat	10.000 FCFA/sac
Transport	1.000 FCFA/sac
Autres	1000 à 2000 FCFA/sac
TOTAL	12 à 13.000 FCFA/sac

b. D'Afrique de l'Ouest et d'Europe.

D'Abidjan: la dernière importation officielle d'engrais a été effectuée récemment par la Centrale avec 2000 tonnes d'urée et de NPK 15.15.15 dont le

différentiel serait le suivant, désormais sans subvention, pour un prix de vente de 268.000 FCFA/tonne départ Niamey:

Prix départ usine Abidjan FOT	150.000 FCFA/tonne
Transport d'Abidjan	48.000 FCFA/tonne
Douane (5 + 4 % 198.000 FCFA).....	19.000 FCFA/tonne
Transit	2.000 FCFA/tonne
Intérêt bancaire (3% par mois).....	30.000 FCFA/tonne

TOTAL REVIENT	249.000 FCFA/tonne

D'Europe: les prix des engrais importés d'Europe dont les offres internationales obtenues CAF port Cotonou ou Lomé étaient en octobre de 240 $/tonne pour le NPK 15.15.15 (150.000 FCFA/tonne). Le coût de transport entre ces ports et Niamey se situe autour de 20.000 à 25.000 FCFA/tonne. A cela, il faut donc ajouter les taxes et les douanes officielles à la frontière et les "prélèvements officieux" que doit payer le transporteur en traversant chaque pays. Ce qui donnerait des prix rendus Niamey aux environs de:

- NPK 15.15.15 200.000 FCFA/tonne.

En conclusion, les engrais obtenus pour la première fois d'Afrique de l'Ouest francophone ont des prix plus élevés par rapport à ceux qui seraient importés d'Europe. Par rapport aux engrais du Nigéria, cette dernière modalité demeure concurrentielle pour l'approvisionnement des zones Ouest du Niger, mais pour les départements de l'Est, les prix élevés du transport ci-après ne le permettent pas :

- Maradi - Niamey (= Niamey-Maradi ?)..... ..... 12.000 FCFA/tonne
- Niamey - Zinder ..... 25.000 FCFA/tonne,
- Cotonou-Zinder ..... 50.000 FCFA/tonne.

232. <u>Les insecticides, les fongicides et les produits pour le maraîchage</u>.

L'évolution de la consommation des intrants agricoles par la Centrale d'Approvisionnement de 1980 à 1996 donne en Annexe les principaux types de produits phytosanitaires utilisés au Niger. On remarque qu'à part le décaméthrine et le cymbus ULV pour le coton dans les années 1982 à 1985, les grosses quantités vendues par cet organisme proviennent des dons pour traiter les semence de céréales, protéger les stocks de denrées et de semences et lutter contre les sauterelles.

On voit dans la liste et le tarif des spécialités vendues par la Société AGRIMEX (**Annexe 5: liste des spécialités**) le différentiel de prix pour deux produits dont:

le malathion 50EC :	6000/4804 = 1,25 ou 25% de marge,
le karaté en sachet:	500/342 = 1,46 ou 46% de marge.

On remarque une plus grande diversité puisqu'en plus des produits vendus par la Centrale et la Protection des Végétaux apparaissent des spécialités. Celles-ci ont fait l'objet de tests et de démonstration dans des champs de paysans et de coopératives. Des efforts d'investissement ont été effectués pour reconditionner ces spécialités pour s'adapter aux conditions de trésorerie des clients, en particulier pour les cultures maraîchères dont les surfaces traitées sont faibles.

On retrouve les mêmes contraintes des coûts d'approche à l'importation que pour les engrais, mais le marché parallèle est surtout constitué par les fuites des dons confiés à la PV et qui se retrouvent sur le marché en même temps que les importations "clandestines" du Nigéria . Ces dernières comme les engrais n'ayant subi aucun contrôle à la douane sont de qualité très diverse.

24.Conclusions.

Les activités d'enquête en cours de réalisation par le Consultant national en approvisionnement compléteront ces premières observations et donneront des données quantitatives concernant les moyens humains et financiers utilisés et les volumes distribués par les commerçants "formels et informels", leur différentiel de revient et les marges pratiquées.

CHAPITRE III

LA DEMANDE : Les CONSOMMATEURS-PRODUCTEURS

D'une façon générale l'agriculture Nigérienne est peu consommatrice d'intrants. Les risques fréquents de sécheresse pour les cultures pluviales qui représentent plus de 90% des surfaces constituent un des freins principaux.

31. Les semences.

311. Les cultures pluviales.

. La demande en semences pour les cultures pluviales, en particulier pour le mil, le sorgho et le niébé devait être satisfaite par les Centres semenciers, en particulier à cause des problèmes climatiques qui obligent souvent les paysans à consomme leur semence lors des sécheresses. Or, les Centres semenciers n'ont jamais pu assurer ce rôle en particulier à cause de leur méconnaissance des besoins réels des paysans. Dans quelques projets et dans les périmètres irrigués où l'encadrement est efficace, les demandes sont connues bien qu'elles aient été rarement satisfaites. Ainsi, l'exemple de l'ONAHA de Konni où les besoins recensés sont pour le sorgho, 20.000 kg, et pour le mil 8.000 kg.

. L'utilisation des insecticides et des fongicides est très faible sur ces cultures bien que les conditions climatiques soient difficiles en culture pluviale. La protection des semences contre les insectes terricoles et les maladies ne coûte pas très cher et permet de ne pas perdre une partie des champs ensemencés. Malheureusement, la vulgarisation est peu performante en dehors de quelques projets et l'approvisionnement est pratiquement inexistante faute de connaissance des besoins. Pour la lutte contre les sauterelles, l'approvisionnement par les dons demeure la contrainte principale pour assurer une protection efficace et durable car elle dépend de la bonne volonté des pays donateurs et est difficile à programmer .

Les activités de certaines sociétés citées plus haut montrent que ce marché est en train d'être abordé et de se développer car il constitue un atout important pour la sécurité alimentaire. La dynamisation des anciennes brigades mises en place par la Protection des Végétaux est actuellement effectuée par certains projets pour faire face à la disparition de la lutte contre les sauterelles par ce Service de l'Etat: les besoins sont ainsi mieux cernés et transmis à temps aux fournisseurs privés dans la mesure où les coopératives ont les moyens d'acheter. Cette activité semble s'étendre à la protection des cultures de niébé qui sont fortement attaquées aussi bien sur pied qu'en stock en regardant les produits qui sont offerts par certaines sociétés.

312. Les cultures intensives.

Ces cultures se situent, à moitié dans les zones irriguées, à moitié dans les zones pluviales et sont encadrées de telle façon que l'intensification assure la rentabilité des investissements et des fortes doses d'intrants apportés. Les quantités demandées sont connues jusqu'à ce jour, mais les prix non subventionnés depuis cette année des engrais importés, soit par la Centrale, soit du Nigéria, risquent de changer cette demande bien que les magasins des commerçants des Départements de Maradi et de Zinder semblent tous approvisionnés pour la campagne de saison sèche.

a. le riz:

Les périmètres aménagés pour l'irrigation immergée se situent en majorité le long du fleuve Niger de Tillabéry à Kirtachi et constituent environ 8.500 ha pour 33 aménagements hydro-agricoles où la double culture serait pratiquée. La principale variété cultivée est l'IR 29.

Toutefois, les quantités utilisées sur les rizières hors périmètre aménagé ne sont pas connues et semblent non négligeables. En effet chaque exploitant ne possède que 0,5 ha seulement en moyenne dans les périmètres aménagés, ce qui pousse un grand nombre à étendre leur superficie en dehors des périmètres aménagés afin d'augmenter leur revenu et faire face ainsi aux risques annuelle climatiques rencontrées pour les cultures pluviales.

A titre d'exemple, sur les 1215 ha de rizières effectivement exploités et encadrés par le Programme Grande Irrigation (PGI) du FED, les besoins se situent pour la saison sèche 1998 dans :

- le périmètres de Diomana: 22.000 kg,
- le périmètre de Bonfeba: 16.000 kg,
- le périmètre de Toula: 13.000 kg,
- le périmètre de Koutoukale 18.000 kg,
- le périmètre de Lata: 12.000 kg.

La pratique étant la double culture sur les mêmes surfaces, les quantités demandées pour la saison des pluies seraient aussi de 81.000 kg de semences, soit un total de 160 tonnes environ par an. Les nouvelles variétés WITA 8 et WITA 9, résistantes à la virose qui fait baisser les rendements de 5,5 tonnes/ha à 3 tonnes/ha sont en multiplication pour remplacer l'ancienne variété utilisée.

b. L'oignon et les cultures maraîchères.

. **Pour l'oignon**, les surfaces totales estimées étaient de 6.000 ha en 1994 au Niger, dont 3315 ha pour le département de Tahoua, soit 75 %. Les consommations de semences en saison sèche essentiellement étaient en moyenne de 12 kg/ha en

1995 dans cette zone, soit ramené au Niger environ 70.000 kg.

. **Pour les cultures maraîchères**, les besoins semblent importants compte tenu des nombreux étalages de semences potagères rencontrés dans les boutiques à Niamey et les commerçants en province.

. **Pour le poivron,** dont 90% se situe dans la zone de Diffa, les besoins en semences pourraient être importants car les écotypes locaux ont vieilli et entraînent une baisse des rendements.

c. Le coton et le blé.

Le coton occupe les surfaces irriguées en coton de saison d'hivernage qui représentent environ 2000 ha dans le Département de la Tahoua et dont les besoins se situent autour de 84.000 kg de semences.

Le blé est cultivé en saison sèche dans le département de la Tahoua et les surfaces de 845 ha en 1997 devront atteindre 1000 ha en 2000 avec le Projet Basse Vallée de la Tarka avec des besoins qui avoisineront 100.000 kg de semences.

32. Les engrais.

Le Niger consomme de manière globale peu d'engrais, officiellement 10.000 tonnes. Les statistiques données pour les engrais distribués par la Centrale d'Approvisionnement (**Annexe 6: Consommation en intrants**) montrent une baisse régulière des ventes de 10.000 tonnes en 1982-1983 à 5000 tonnes en 1996. Ces chiffres ne sont donc pas toujours concordants suivant les publications car ils ne tiennent pas compte de l'approvisionnement par les filières parallèles en particulier en provenance du Nigéria.

L'étude de Martinet (Martinet 1991) permet de faire le point sur le commerce global des engrais au Niger . La consommation des engrais est évaluée à 23.000 T/an en 1990 et se répartit comme suit :

(**Annexe 7: Consommation d'engrais et surfaces fertilisées en pluviale en 1990)**

i. Les AHA (aménagements hydro-agricoles) :

Ils pratiquent sur le riz (exemple de Tillabery) des doses par cultures (2 cultures/an) de l'ordre de 454 kg d'urée et 440 kg/ha de NPK (15.15.15). Le département de Tillabery consomme à lui tout seul 86% du total.

Toutefois, il faut ajouter à cette consommation les surfaces irriguées en coton de saison d'hivernage qui représentent environ 2000 ha dans le Département de la

Tahoua et dont les besoins se situent autour de 1000 tonnes (300 tonnes d'urée et 700 tonnes de NPK 15.15.15).

ii. Les cultures de contre saison :

- L'engrais n'est pas utilisé sur les tubercules ni sur les céréales ni sur niébé dans le cas de cultures de décrue autour de mares (risques de brûlures) et plus utilisé (100 à 150 kg/ha de 15.15.15 + 50 kg/ha d'urée) sur oignon (gros bulbes non appréciés par les consommateurs Ivoiriens principaux importateurs);

- Il est fortement utilisé sur poivron (200 kg/ha de 15.15.15 + 50 kg/ha d'urée) et canne à sucre (200 kg/ha d'urée), parfois sur les céréales lorsqu'elles sont irrigués et de façon variable sur les cultures maraîchères suivants les possibilités financières et commerciales des producteurs .

iii. Les cultures pluviales :

Les estimations citées plus haut montrent les faibles pourcentages des cultures de mil, sorgho et niébé fertilisées. Ces pourcentages sont encore plus faibles pour les zones éloignées de la frontière et difficilement approvisionnables depuis le Nigéria. La demande est variable selon la pluviométrie et le secteur commercial privé est extrêmement flexible pour s'adapter à cette demande fluctuante.

33. Les pesticides.

Dans le paragraphe § 232 plus haut est donnée la liste des insecticides et fongicides vendus par la Centrale d'Approvisionnement et des distributeurs privés. Leur utilisation correspond en grande partie aux zones où les risques de sécheresse ont été éliminés par l'irrigation et où l'intensification est nécessaire pour amortir les redevances.

. Nous rappelons la lutte contre les sauterelles et les sautériaux dont les produits étaient jusqu'à maintenant fournis par des dons et dont le manque actuel face à de nouvelles invasions a conduit les projets d'encadrement à redynamiser le fonctionnement des "brigades" au sein des coopératives pour traiter les surfaces attaquées moyennant une rémunération des services et des produits . Les besoins pourraient être importants car les cultures vivrières de mil et de sorgho en saison d'hivernage sont prioritaires pour la population.

. Le coton est la culture qui en utilise le plus puisque les besoins se situent aux environs de 30.000 litres de pyrethrinoïdes (type Cypercal).

. Le blé devrait utiliser le même type de produit (Decis) pour lutter contre les insectes (tordeuses), soit à la dose de 2 litres/ha un besoin annuel de 2000 litres.

. Le riz et l'oignon sont les cultures qui utiliseraient ensuite le plus de pesticides, respectivement pour la protection des plants en pépinière (furadan) et pour la lutte contre les insectes avec le Diméthoate à la dose de 1 litre/ha, soit un besoin de 16.000 litres, et pour le traitement de l'oignon, à la dose moyenne de 11 litres/ha, soit un besoin de 60.000 litres.

. Les autres cultures, comme le poivron et les cultures maraîchères, utilisent des pesticides dont les besoins sont à estimer.

34. Conclusions.

La connaissance de la demande reste théorique face aux changements importants survenus avec la suppression des subventions au Nigéria et à la disparition de l'approvisionnement par le circuit étatique. Malgré la dévaluation et les difficultés d'importation à partir du Nigéria en 1995 et 1996, les quantités d'engrais importés de ce pays ne semblent pas avoir diminué jusqu'à cette nouvelle situation. Les quantités évaluées au niveau des zones encadrées et étudiées par l'IFDC pour les engrais du Nigéria en 1991 resteront les bases de référence de la demande. La consommation des pesticides et des semences est plus difficile à évaluer , même pour le coton dont les achats sont le monopole de la Société Nigérienne du Coton (SNC).

La connaissance de ces marchés est à améliorer au fur et à mesure de l'exécution du Programme par l'utilisation d'un système de Suivi-évaluation au sein du Programme Intrants Agricoles suivant le modèle mis au point avec la FAO au Mali. Ce système intègre la connaissance de la commercialisation des produits des cultures d'intensification et les besoins croissants d'autoconsommation. L'ensemble est traduit par le comportement du consommateur-producteur vis à vis des caractéristiques du système d'approvisionnement (marketing), à savoir la disponibilité, la quantité, la qualité, l'information et les prix des intrants agricoles, et vis à vis de l'assurance de débouchés locaux et extérieurs et de la stabilité des prix des productions à vendre.

CHAPITRE IV

LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES

Les indicateurs de développement humain sont particulièrement défavorables au Niger du fait d'une insuffisante amélioration du degré de satisfaction des besoins fondamentaux. La situation du pays est d'ailleurs notoirement inférieure à celle de l'Afrique Subsaharienne. Ainsi, l'espérance de vie à la naissance, la situation alimentaire et nutritionnelle, l'état de la santé et de l'éducation reflètent une situation de pauvreté et de sous-développement des ressources humaines. En 1985, le Niger a mis en place, avec l'appui de la Banque Mondiale, un Programme d'Ajustement Structurel (PAS) avec les réformes macro-économiques qui visaient à:

-réduire le poids du secteur public et à accroître l'efficacité de la gestion des ressources publiques, en particulier en réorientant les investissements de l'Etat vers les secteurs productifs, vers la valorisation des ressources humaines et une remise en état des infrastructures existantes;

-la libéralisation des prix et de la commercialisation avec la fin de monopoles de la COPRONIGER (distribution de produits de grande consommation importés), de l'OPVN (commercialisation des céréales) et de la SONARA (commercialisation de l'arachide et exportation du niébé); les biens dont les prix sont soumis à homologation ne sont plus désormais que les produits de première nécessité (principalement le carburant).

41. Les cultures pluviales.

411. Le mil.

Le mil est la culture de base du système de culture pluviale. On le retrouve sur plus de 85% de la surface cultivée du pays, seul ou plus généralement en association. Cette omniprésence s'explique par ses caractéristiques d'adaptation aux contraintes pédo-climatiques. Le mil est la culture des sables dunaires, la seule céréale qui s'en accommode vraiment grâce à la rapidité d'installation de son système racinaire (ICRISAT, 1994) et à la profondeur de sol qu'il exploite. Le phénomène le plus marquant est l'extraordinaire augmentation des cultures à base de mil, de l'ordre de 96.000 hectares par an environ, qui correspond à l'augmentation, à peu près du même ordre, de la population et à une extensification délibérée de cette culture par les paysans. Ceci est en partie justifié par le fait que le mil est devenu une culture de vente du fait de l'existence d'un vaste marché au Nigéria, mais aussi chez les agriculteurs qui ont tendance à privilégier le niébé pour l'exportation.

412. Les cultures de rente: l'arachide et le niébé.

Ce sont les deux cultures pluviales de rente, d'où leur intérêt pour les paysans. Il y a encore une vingtaine d'années, l'arachide avait le plus d'importance (premier produit d'exportation), surtout en pays Haoussa de part et d'autre de la frontière avec le Nigéria (c'était un des " bassins arachidiers "). On peut faire remonter à cette époque la familiarité des paysans de la région avec l'usage des engrais. L'extraordinaire augmentation des surfaces " cultivées " en niébé (et de la production) est essentiellement due à l'extension des surfaces emblavées en mil, en association avec plus ou moins (souvent moins) de niébé, soit en 1961, 427 000 ha produisaient 50 000 tonnes, et en 1991, 2 670 000 ha produisaient 461 000 tonnes, dont une grande partie est vendue au Nigéria.

Dans les associations à base de mil, le niébé y est semé à très faible densité pour minimiser les dégâts d'insectes destructeurs des fleurs et des gousses par lesquels ils sont systématiquement parasités. Le niébé en culture pure doit être traité contre ces parasites, c'est la condition indispensable pour en faire une culture intensive de rente. Les dégâts sur les graines en cours de conservation d'une année sur l'autre sont également très graves; les semences sont de très mauvaise qualité, on en place jusqu'à une dizaine par poquet pour avoir deux ou trois plants qui lèvent. Le paysan manque alors souvent de graines pour mettre du niébé dans tous ses champs de mil.

Enfin, il faut insister sur l'utilisation des fanes de niébé, comme de celles d'arachide, en tant qu'aliment du bétail pour la saison sèche; elles sont systématiquement utilisées dans l'exploitation ou vendues; dans la région de Niamey, la vente des fanes de niébé rapporterait plus que celle des grains.

413. Le souchet.

Sur une surface moyenne annuelle cultivée et estimée a 28.000 ha, la production est estimée à 100.000 tonnes. 90% de cette production est exportée, dont 65% sous forme "informelle" vers le Nigéria qui est le plus gros importateur. Le marché international est très mal connu car il semble que cette production importée via le Nigéria est réexportée vers le Cameroun. La filière est très rentable bien que les besoins en main d'oeuvre soient élevés. Il semble que la production soit aux mains de commerçants qui loueraient directement des parcelles des paysans.

42. Les cultures irriguées.

421. Le riz.

Les coopératives sont confrontées à la difficulté de trouver des acheteurs pour leur paddy. En effet, leur trésorerie ne leur permet pas de vendre à crédit leur production , les paysans voulant être payés dès la livraison à la coopérative, comme cela était le cas jusqu'à maintenant à la Rizerie du Niger (RINI) qui a plus d'un de

retard dans ses paiements et qui cette année ne peut plus acheter faute de trésorerie. De ce fait, les paysans ne livrent plus qu'une partie de leur production à la coopérative correspondant à la redevance et éventuellement aux intrants agricoles avancés par celle-ci et commercialisent directement le reste. Actuellement, des paysans vendent directement à des petits décortiqueurs qui parfois leur avancent les intrants. Des coopératives traitent directement avec des commerçants qui préfinancent parfois la campagne et certaines ont arrêté toute opération ave la RINI. Cette situation risque d'aggraver l'approvisionnement en intrants agricoles pour la campagne d'hivernage 1998 faute de trésorerie de la part des paysans comme des coopératives.

La commercialisation du riz constitue un problème important pour la filière et en particulier pour le RINI qui doit régulariser la filière. En effet, en raison d'un prix de revient plus élevé que le prix du riz importé dû aux fortes redevances (coût élevé de l'électricité de pompage), le RINI rencontre des difficultés pour commercialiser son riz blanchi et dispose de ce fait de stocks importants. Cette situation est aggravée par des importations et des dons qui continuent à interférer avec la production locale sur les marchés.

Pour la production par la filière "informelle" dont la vente s'effectue de façon directe, on ne dispose d'aucune information. La production "formelle" est estimée à 61.100 tonnes pour 1996 sur 8.500 ha alors que la consommation nationale est proche de 90.000 tonnes. Les importations contrôlées en 1996 étaient de 51.000 tonnes sans compter les aides.

422. Le blé.

La commercialisation du blé devait être réglée par la minoterie des Moulins du Niger. Toutefois, on retrouve les mêmes problèmes que le RINI. Les paysans essaient actuellement de vendre aux commerçants locaux, mais les stocks d'invendus en magasins de ceux de Madaoua par exemple sont encore importants. La filière est encore mal connue et gagnerait à être analysée de plus près avant de poursuivre l'extension des cultures. En effet, il est important d'étudier le prix de revient de la production locale où les redevances et les intrants ont des coûts élevés par rapport au blé importé.

423. L'oignon.

L'oignon est une des rares productions pour laquelle le Niger possède encore un réel avantage compétitif dans la sus-région. En effet, il présente une bonne rentabilité et procure des revenus incitatifs pour les producteurs. Il dispose de marchés porteurs dans les pays côtiers, Côte d'Ivoire où l'oignon de Galmi domine le marché et Ghana. Néanmoins, dans les prochaines années, l'oignon nigérien devra compter avec le développement d'une concurrence régionale venant de Côte d'Ivoire, du Bénin, du Burkina Faso, du Ghana et du Mali qui sont plus proches des zones de consommation. La commercialisation est entre les mains d'intermédiaires, en particulier de gros

commerçants, qui limitent l'accès des producteurs au marché des collecteurs et les empêchent d'avoir accès aux marchés de gros.

Par ailleurs, les moyens de commercialisation sont insuffisants avec de mauvais conditionnement du produit dûs aux manques:

- de sacherie adaptée, de filets, de calibrage et d'étiquetage,
- de capacités de stockage entraînant de fortes pertes pouvant atteindre jusqu'à 50% sur 6 mois,
- d'équipements des marchés dont les bascules, les bâches de protection et les produits de conservation.

La production totale a progressé de 169.000 tonnes en 1990 à 185.000 tonnes en 1994 avec des surfaces relativement stables autour de 5.600 ha. Toutefois, le département de Tahoua qui produit 75% de la production nationale a vu sa production baissé de 155.000 tonnes en 1991 à 135.000 tonnes en 1995 alors que la zone de Tillabéry est passé de 250 ha en 1993 à 1500 ha en 1994 avec une production proche de 30.000 tonnes. La distance plus proche des pays importateurs est un atout important.

43. Les perspectives de commercialisation.

431. Les échanges frontaliers de cultures vivrières.

La satisfaction d'une faible partie des besoins du Nigéria représente un débouché important pour certaines cultures du Niger, en particulier le souchet, l'arachide et le niébé. Cette exportation des produits nigériens constitue:

- l'occasion d'échanges de produits qui sont généralement déficitaires au Niger, en particulier le mil et le sorgho lors des périodes de sécheresse,

- le point de stratégie essentielle des producteurs et des commerçants pour assurer l'intensification et donc l'achat d'engrais et de certains intrants au Nigéria.

A l'heure actuelle, l'augmentation du prix des engrais incitent les paysans et les coopératives à effectuer le troc de leur production de riz et de blé avec des commerçants nigériens et nigérians pour obtenir des engrais. La commercialisation par l'existence de débouchés stables et rémunérateurs demeure la condition essentielle de l'intensification des cultures dont les revenus assurent ainsi le financement des intrants. En effet, comme on le verra ci-après, le financement de la production du milieu rural par les banques n'existe pas.

432. La rémunération des producteurs et les prix de vente.

Tel qu'on le constate à chaque campagne, les paysans sont amenés à vendre

leur production à bas prix dès la récolte alors que ces mêmes produits voient leur prix augmenter lorsqu'on approche de la soudure pour les cultures vivrières et lorsque les stocks ont pu perdre une partie de leur humidité pour les produits de rente. Ainsi pour l'oignon en 1995, le sac de 115 kg est acheté au paysan aux environs de 4000 FCFA et à 18.000 FCFA au mois de novembre, ce même sac est revendu par le commerçant à 32.000 FCFA à Abidjan.

Cette situation est due en grand partie au fait que l'abondance des produits sur le marché provoquent une baisse générale des prix et que les producteurs sont liés aux commerçants:

- par un prêt de campagne avant le semis,
- par le besoin pressant de liquidité.

L'inorganisation des paysans à assurer eux-mêmes la commercialisation de leurs produits hors des marchés locaux constitue une raison majeure de cette pratique et le fait pour le commerçant de revendre les produits à un prix plus élevé constitue évidemment sa rémunération.

Le fait d'organiser les coopératives à prendre en main une partie de cette commercialisation pour bénéficier d'un plus élevé de vente directe sur les marchés nécessite:

- la prise en main d'activités nouvelles de transaction pour la recherche et le maintien de marchés qui ont un coût d'autant plus élevé à comptabiliser dans les prix de revient qu'il faut aller jusqu'en Côte d'Ivoire et d'autres pays pour prospecter,

- la capacité de stocker dans des magasins offrant de bonnes conditions pour conserver les produits et éviter les pertes de qualité et de quantité dues au pourrissement et aux insectes ,

- la formation des organisations à une professionnalisation et à la prise de responsabilités pour une gestion financière sans faille,

- l'assurance de pouvoir vendre les produits aux mêmes prix que les commerçants dans la mesure où les coûts de transaction cités plus haut ne soient pas plus élevés que ceux de collecteurs habituels.

Le succès des "banque de céréales" du Projet BIT de Zinder peut être pris comme exemple pour assurer non seulement la sécurité alimentaire, mais aussi l'obtention de meilleur prix à la vente grâce au stockage des produits après la récolte pendant plusieurs semaines, voire plusieurs mois.

- Au Projet Basse Vallée de la Tarka, des prêts sont accordés aux paysans pour leur permettre de conserver leur stock d'oignon pendant quelques mois pour pouvoir les vendre à un prix plus élevé.

Le problème pourrait venir du fait que ces organisations s'adressent au même niveau de commerçants qui pourront:

- soit refuser d'acheter des produits plus chers et voir leur marge diminuer,

- soit acheter le produits et augmenter les prix de vente sur leur marché au risque de se faire concurrencer par d'autres pays.

44. Conclusions.

Les activités d'enquête en cours de réalisation par le Consultant national en approvisionnement compléteront ces premières observations et donneront des données quantitatives concernant les moyens humains et financiers utilisés et les volumes collectés et exportés par les commerçants "informels".

Les activités de reconnaissance en cours par le Consultant national en approvisionnement et commercialisation donnera une vision plus précise des circuits de commercialisation.

CHAPITRE V

LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE RURALE

Le système bancaire nigérien est étroit et instable. L'activité du secteur bancaire s'est contractée de 50% de 1990 à 1995 alors que la dévaluation était supposée doper les échanges. De ce fait, au lieu de 7 banques et 2 établissements financiers en 1990, seuls 5 banques et un établissement financier aujourd'hui qui n'ont que 14 agences dans tout le pays dont plus de 60% dans la capitale.

51. La distribution et la commercialisation.

Les principales contraintes pour l'importation des intrants concernent les limites financières des sociétés car celles-ci ne leur permettent pas d'effectuer des commandes importantes, nécessaires pour obtenir des prix moins élevés aussi bien de leurs fournisseurs que des transporteurs à partir des ports. Par ailleurs, les banques commerciales sont très exigeantes pour donner des crédits à court terme à ces sociétés importatrices d'intrants agricoles et demandent des paiements au comptant ou la mise des produits en tiers détenteur. Le problème est encore plus grave pour les coopératives pour lesquelles la méfiance est encore plus grande.

. Pour le commerce informel des engrais, le financement est différent suivant le type. Il s'agit dans:

- **le commerce capillaire** d'une petite commercialisation de 2 à 3 sacs effectués par de petits commerçants et des producteurs par achat au comptant,

- **le commerce départemental** d'une commercialisation effectuée par le réseau des Haoussas, situé de part et d'autre de la frontière, pour des quantités qui varient entre 15 à 30 tonnes (1 camion) à chaque commande et qui s'ajustent au fur et à mesure de l'écoulement des stocks . Compte tenu des liens existants de chaque côté de la frontière, des crédits peuvent être accordés par les correspondants nigérians, d'autant plus que le réseau effectue la collecte des céréales et du niébé dont une partie est exportée vers le Nigéria avec le riz et la farine de blé importés du Bénin, dont l'importation y est interdite,

- **le commerce de longue distance** d'une commercialisation de plusieurs centaines de tonnes effectuées par des hommes d'affaires polyvalents dont l'importation d'engrais ne constitue qu'un domaine souvent secondaire de leur activité d'import-export.

. Pour le développement d'un secteur formel dynamique, un projet "Entreprendre au Niger (EAN)" (**Annexe 8: EAN**) est en cours de mise en place pour aider

financièrement les entreprises à se développer. Le Projet ne subventionne jamais les PME, mais les forme, les aide et les suit pour obtenir des prêts auprès des banques et des sociétés financières en vue d'un développement économique. Tout ce qui peut avoir un caractère d'émergence et social du type Lutte contre la pauvreté qui nécessite des aides et des subventions est dirigé vers les ONG, les financements bilatéraux et les banques de céréales (épargne et puis crédit).

52. La production.

Cependant, les flux monétaires dans la plupart des agricultures restent faibles et l'investissement pour l'intensification hors zone cotonnière est très marginal. De fait, dans l'agriculture traditionnelle qui vise essentiellement à l'autoconsommation des productions, il y a une totale confusion entre le budget du groupe social qui produit et consomme et le budget de l'exploitation agricole. Les intrants sont acquis avec ce qui reste une fois les besoins de consommation assurés, et le crédit finance, lorsqu'il est disponible, l'essentiel des besoins monétaires de l'exploitation. Il en résulte un coût très élevé de la production. Cependant, les Institutions bancaires et les professionnels des intrants ont souligné que l'attitude des agriculteurs est largement responsable de cette situation. Les faibles remboursements des crédits de masse ont ruiné la plupart des caisses de Crédit Agricole en Afrique de l'Ouest. La disponibilité du crédit est partout un facteur limitant extrêmement important de l'intensification.

521. Les collecteurs-commerçants et les coopératives.

Le réseau de commerçants Haoussas de collecte des céréales et du niébé peuvent accorder des prêts de campagne aux paysans et se font rembourser au moment de la récolte: les prix de reprise des produits justifient à cette période des tarifs excessivement bas que l'on connaît.

Certaines Coopératives et certaines unions de coopératives avancent les intrants et prélèvent le remboursement, en même temps que celui des redevances dans les périmètres irrigués. avec la collecte et la commercialisation de la production. Leur situation financière actuelle, en particulier avec les retards de paiement de leur production par les sociétés para-étatiques de transformation (RINI, Moulin du Niger) les mettent de plus en plus en difficulté d'assurer ce service.

522. Les services de financement décentralisé (SFD).

Face à cette situation, de nombreuses opérations de crédits décentralisés fonctionnent aujourd'hui de façon satisfaisante au Niger et procurent des facilités de paiement aux populations et aux entrepreneurs ruraux sur la base de petites sommes et avec des taux d'intérêts modestes essentiellement sur le court terme. Dans le contexte actuel, le financement du monde rural par le crédit se fait principalement par des Services de Financement Décentralisés (SFD). Toutefois, ce système de

montre un certain nombre de faiblesses et de lacunes car de nombreuses zones du Niger ne sont pas actuellement pas touchées représentant un nombre modeste de 73.000 crédits octroyés et de 34.000 épargnants en 1995. Le financement concerne surtout le petit commerce à l'étalage dont la commercialisation des produits, l' embouche et la petite transformation, puis plus récemment la production agricole. En effet pour ce dernier secteur, ces systèmes font face dans leur fonctionnement à l'absence quasi généralisée de garanties offertes par les emprunteurs ruraux qui n'ont pas de titre de propriété foncière en raison de l'absence d'un statut clair et par les coopératives en raison de l'absence de solvabilité pour une grande majorité.

La plupart des SFD sont mis en place comme composante d'accompagnement dans des projets de développement. La pérennité ne constitue souvent pas un des objectifs essentiels et leur devenir est ainsi souvent lié au devenir du projet lui-même. Toutefois, un certain nombre d'opérations mieux structurées et de taille importante existent, certaines ayant une vocation nationale et visant la création de structures financières pérennes et viables. Ce sont :

- le Service d'Intermédiation en Crédit rural (SICR) dont le fonds de garantie initial a été mis au Niger par la Ligue des Coopératives des Etats Unis d'Amérique (CLUSA) et dont les engrais représentent 30% des prêts,

- l'Agence de Financement et d'Encouragement de la Libre Entreprise (AFELEN) financée par le FED,

- le Bankin Raya Karkara (BRK) financé par l'USAID et CARE et mise en oeuvre par CARE,

- le Crédit Rural du Niger (CRN) financé par la CFD (Caisse Française de Développement) et mis en oeuvre par l'IRAM (Institut de recherches et d'applications méthodologiques),

- le Mouvement des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit du Niger (MCEPC), financé par l'USAID et mis en oeuvre par le World Council of Cooperative credit unions (WOCCU) (**Annexe 9: MCEPC**)

523. Le crédit aux intrants du Projet Basse Vallée de la Tarka.

Le Projet Basse Vallée de la Tarka (PBVT) possède des Banques d'Intrants et une Cellule de Crédit Rural (**Annexe 10: Schéma de financement des intrants**) dont le fonds de roulement a été apporté par le projet sous forme d'engrais. Le détail d'attribution du crédit est décrit en annexe avec la création de Groupement des Adhérents à l'Epargne et au Crédit (GAEC) de 30 personnes qui élisent un comité de crédit où les trésoriers et les secrétaires savent écrire. Ces GAEC sont réunis en Agence au niveau de chaque plus grand marché et sont animés par trois ou quatre délégués choisis librement parmi les membres des comités de crédit. Au niveau des trois zones du Projet, la Cellule de Crédit Rural est représenté par un Bureau animé

chacun par trois employés, conseillers et assistantes, qui sont en contact direct avec les Agences et les GAEC et qui appuient les demandes de crédit présentés. Ces crédits sont en général à court terme et sont de 6 mois pour les crédits de campagne et pour les équipements de moto-pompe.

53. Conclusions.

Le financement du monde rural va faire l'objet d'une évaluation complémentaire par le consultant international spécialiste du crédit rural qui déterminera les SFD à retenir pour établir une collaboration avec le Programme.

PARTIE II

PROGRAMME-PILOTE D'APPROVISIONNEMENT

CHAPITRE VI.

LES PREALABLES POUR UN SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT

Les actions proposées proviennent du dépouillement de nombreux rapports, en particulier du Programme Engrais Nigérien (PEN) qui est à la base de l'initiative présente et des préoccupations exprimées par les participants de Journées de réflexion menées durant cette phase préparatoire du Programme FAO de Promotion pour l'Utilisation des Intrants Agricoles par les Groupements de Producteurs. (**Annexe 11: Compte rendu Journée de Réflexion**). Toutefois, des études particulières effectuées actuellement et ultérieurement devront permettre d'apporter plus de précisions pour l'établissement du document de Projet qui sera présenté lors d'un Atelier de Restitution vers le mois de Mai 1998 à Niamey.

Le Programme pourra prendre la forme d'un système-pilote qui couvrira quelques zones comprenant aussi bien les cultures irriguées que les cultures pluviales vivrières et de rente et comprendront les anciens groupements du PEN. Ces zones seront établies à partir:

- des possibilités de débouchés des surplus de production obtenus,
- de l'autoconsommation,
- des possibilités de collaboration avec les services d'intermédiation de financement rural et des projets d'encadrement et de promotion de structuration du monde rural,
- des possibilités d'approvisionnement en intrants agricoles.

Des liaisons fonctionnelles sont à établir avec les différents partenaires du programme intervenant dans la distribution des intrants et sur la gestion de la fertilité des sols. Il s'agit des services techniques du ministère, des organismes de recherche/développement, de crédit, de vulgarisation agricole, de promotion de groupes, des firmes et des commerçants en intrants et des organisations paysannes (coopératives). Elles devront permettre l'établissement de protocoles d'accord ou de contrats entre ces différents partenaires en vue de l'extension des zones d'intervention par rapport au Programme Engrais Nigérien (PEN).

61. L'analyse des opérateurs de distribution.

Les besoins en engrais qui sont les seuls à être estimés connus actuellement correspondent à l'époque où les prix étaient subventionnés au Nigéria et au Niger (dons). Ces données sur les importations en engrais correspondent à des évaluations fournies par les projets encadrés, mais les quantités distribuées par le "commerce départemental" et obtenues auprès des commerçants informels en 1991 sont à

réévaluer pour chaque culture. Ceci est d'autant plus nécessaire que les approvisionnements observés rapidement lors de notre mission vont subir l'évolution de la demande compte tenu de prix plus élevés. Les quantités globales des besoins et les types d'engrais souhaités seront ainsi déterminées par la somme des quantités estimées par culture et par département.

611. La typologie des opérateurs privés.

Un recensement des distributeurs et des boutiques formels et informels est en cours de réalisation par le Consultant national en approvisionnement suivant les caractéristiques définies en annexe (**Annexe 12: Liste des données à recueillir**) afin d'effectuer une typologie du système de distribution existant en tenant compte de leur zone géographique d'appartenance et surtout de la nouvelle situation créée par la suppression de la subvention sur les engrais au Nigéria. La typologie sera effectuée en utilisant la méthode statistique Analyse Factorielle à Composantes Multiples (AFCM) car les données sont en grande partie **qualitatives (Annexe 13: AFCM)**. L'intérêt est de permettre une extrapolation des résultats à une plus grande échelle avec des données quantitatives par l'utilisation d'un logiciel informatique courant en Afrique, appelé SPSS.

L'exemple de l'étude effectué en 1993 sur le système de distribution du réseau SACOA mis en place en 1982 dans les Hauts Plateaux malgaches explique l'application de la méthodologie AFCM utilisée avec le logiciel SPSS 6.1 et donne les résultats à partir des variables ci-après pour caractériser les distributeurs:

- à l'âge et au niveau d'instruction du gérant,
- à l'identification de la (ou des) personne(s) chargée(s) de la vente,
- au nombre à l'origine de personne à la vente (famille ou extra),
- au niveau d'instruction et à l'âge de la personne responsable de la vente,
- à l'existence d'une aide sous forme d'un capital financier issu d'un crédit,
- à l'origine du crédit, par la famille ou par l'épargne,
- à l'existence d'une activité annexe à celle du commerce.

612. La caractérisation des coopératives.

La méthodologie appliquée est celle qui a été mise au point aux Projet AMOS et Groupements de Femmes du Projet de Développement de l'Elevage pour le Sahel Occidental (PRODESO) dans la région de Kayes Nord (Mali) sous l'exécution technique de la FAO. La caractérisation des groupements est réalisée à partir des données sur les exploitations auxquelles les membres féminins des groupements appartiennent.

a. La typologie des exploitations.

Au départ, quelques villages-témoins (6) seront choisis de façon empirique par rapport aux villages du PEN retenus pour le Programme. Une typologie descriptive simple sera faite à partir des données du PEN et permettra un Diagnostic rapide pour le choix d'un échantillon représentatif des exploitations et le Choix de Variables qui sont mesurables et durables pour la réalisation de leur typologie et pour l'établissement des références de chaque type. L'utilisation de l'Analyse Discriminante qui est une extension de l'AFCM permet de réaliser la typologie en identifiant les variables qui différencient le mieux chaque type et surtout de reclasser chaque nouvelle exploitation dans son type .

Pour chaque type, le suivi et l'évaluation des changements dans le temps dans les choix de système de production par rapport aux références par le Chef de Concession permettront d'évaluer les choix pour l'utilisation partielle ou totale des intrants.

b. La typologie des groupements.

Cette démarche a été adaptée en remplaçant les concessions par les villages. On a posé comme **hypothèse que:**

les caractéristiques d'un Groupement qui est généralement unique dans un village dépendent de celles des exploitations qui composent le village.

L'importance de la population du village peut conduire à l'existence de plusieurs groupements qui seront beaucoup plus proches des types d'exploitation.

L'analyse est faite donc sur les données qui proviennent des coopératives et groupements choisis sur la base des remboursements des prêts parmi les groupements de l'ex-PEN et sur l'appréciation des projets d'encadrement existants pour les autres. Les critères comprendront éventuellement:

. la destination prioritaire de l'engrais et des autres intrants agricoles (cultures de rente et alimentaires sèches et irriguées, parcelles, quantités) et de leurs modalités d'application,

. l'adoption de techniques améliorées autres que la fertilisation minérale (travail du soi, semences améliorées, semis précoce, contrôle des adventices),

. les changements de l'organisation selon la nouvelle Loi,

. les perspectives d'approvisionnement en engrais et en intrants agricoles sans le système étatique,

. la situation financière et sociale de la coopérative.

Un à plusieurs membres peuvent appartenir à une seule exploitation. Il est donc concevable dans cette hypothèse que les membres qui participent aux groupements appartiennent plus à un type de concessions qu'à d'autres et que cette répartition est liée aux caractéristiques du village.

Ainsi, il est possible d'évaluer l'impact des activités du (ou des) membre(s) sur:

- la gestion de la coopérative et sur sa capacité à effectuer l'approvisionnement en intrants de ses membres,

- le bien être et le revenu global de l'exploitation d'appartenance à travers les activités et les innovations adoptées, en particulier pour le choix des cultures pour lesquelles l'utilisation d'intrants agricoles sera effectuée: la demande pourra ainsi être évaluée et les commandes être anticipées en fonction des contraintes de chaque type de groupements.

613. La structuration de l'offre.

Cette typologie des opérateurs privés et les diagnostics des coopératives (groupements) serviront à déterminer les nouveaux potentiels des quantités d'engrais et d'autres intrants agricoles à distribuer par zone géographique compte tenu de:

- la localisation des magasins de stockage et de vente des commerçants informels surtout et des coopératives,
- la présence effective d'intrants dans ces magasins ,
- l'évolution des ventes d'engrais pour cette saison sèche 1997-1998.

En fonction de ces données et de la localisation et de la capacité des magasins existants de l'ex UDC et des ex-USRC, on peut étudier leur répartition auprès d'opérateurs privés et associatifs formels susceptibles d'assurer l'approvisionnement et d'établir ainsi une certaine concurrence avec les commerçants informels qui possèdent leur magasin propre.

Cette répartition sera basée suivant les types définis dans le modèle SACOA - Madagascar cités en annexe **(Annexe 14: Description des magasins SACOA):**

i. Les capacités de stockage des magasins et les statistiques de ventes qui ont pu être recueillies pour les années ultérieures (ex: meilleure année en 1972) au niveau de l'ex-Préfecture et si possible à des niveaux plus bas serviront à effectuer les prévisions de vente par magasin sur les 2 à 3 ans du Programme-pilote.

ii. Dans le cas contraire, le Programme-pilote s'engage à approvisionner les magasins les plus décentralisés à hauteur de leur capacité de stockage, à charge d'effectuer le suivi et l'évaluation des besoins le plus rapidement possible pour établir les besoins potentiels à couvrir. Dans le cas où il y a surévaluation des besoins, les

reliquats de stocks seront reportés sur la campagne suivante dans la mesure où ils sont inférieurs aux besoins de la première année et le complément devra être assuré par les gérants des magasins si la capacité financière du Programme ne le permet pas.

Dans la région de Niamey, la société AGRIMEX a ouvert un magasin de la catégorie 1 - type 2 et des stands en ville de la catégorie 3 qui sont approvisionnés à partir du magasin et possède aussi des revendeurs ambulants de la catégorie 4. Ce dynamisme permettra donc de lui confier aussi des ex-magasins d'Etat (UNC) qui sont de la même catégorie comme cela s'est fait pour la société SACOA à Madagascar dans les autres villes, à charge pour lui d'investir dans la construction de stands et de compléter par des revendeurs ambulants.

62. Les conditions de faisabilité du canal de distribution.

La mise en place du Programme de promotion doit correspondre à l'instauration d'une nouvelle politique pour la distribution des intrants. Elle conduit donc à choisir sur la base des critères définis par les typologies ci-dessus les coopératives les plus performantes et les sociétés privées qui ont su s'adapter aux valeurs économiques réelles permettant d'investir dans un système d'approvisionnement et en cherchant à assurer un "service après-vente" efficace grâce à des partenariats régionaux et internationaux.

621. Les valeurs économiques de la demande.

Les typologies effectuées permettront d'évaluer les effets économiques de la relance de la consommation des engrais et des autres intrants agricoles grâce à la mise en place d'une assistance. Celle-ci doit être liée:

- aux résultats concernant les différents types d'engrais mis au point dans le cadre du PEN qui nécessitent une adaptation aux nouvelles conditions économiques (suppression des subventions au Nigéria) des formules et des doses à promouvoir (engrais concentrés, bulk ou mélange en vrac,....) à effectuer avec la recherche et les fournisseurs,

- au calcul de la rentabilité de l'utilisation de ces formules,

- à l'organisation de la commercialisation en vue de l'augmentation du prix de vente des produits aux producteurs (riz, maraîchers, souchet, etc...) ,

- l'amélioration de l'environnement économique, en particulier par la mise en place d'un système de crédit rural pour les coopératives et de financement de campagne offertes par le fournisseurs aux différents échelons de l'approvisionnement.

622. Les sources d'approvisionnement et les coûts d'approche.

Il est indispensable de tenir compte de l'approvisionnement en engrais provenant du Nigéria compte tenu de sa proximité. Une analyse approfondie est à finaliser pour établir les éléments de calcul des coûts d'approche des engrais depuis le Nigéria et les autres sources d'approvisionnement. Il s'agit d'évaluer avec précision les coûts pour les différentes zones de destination compte tenu des grandes distances existant entre l'Est et l'Ouest du Niger suivant:

- les tarifs de débarquement aux ports,
- les frais de magasinage et de reconditionnement,
- les frais de chargement sur les wagons et les camions,
- les tarifs préférentiels négociables avec le chemin de fer et les transporteurs routiers.

Des solutions seront à étudier face aux contraintes rencontrées à chacune de ces étapes afin de diminuer les coûts. Il s'agit de:

- établir des conventions avec les transporteurs routiers pour établir un programme de transport et pour obtenir des tarifs étudiés en fonction des types de route et de leur état compte tenu des tonnages importants à transporter qui pourraient leur être confiées depuis les ports et des produits qu'ils peuvent transporter vers ces ports (Abidjan, Lomé et Cotonou),

- d'envisager des accords sous-régionaux avec les pays de transit (Bénin, Togo et Burkina) pour l'utilisation de camions "plombés" qui ne seraient pas inspectés en cours de route et pour uniformiser les tarifs de transit aux ports,

- d'envisager l'uniformisation, voire la suppression pure et simple, des taxes et des droits de douane pour les pays de la sous-région.

Toutefois, une des sociétés approchées pour participer au Programme, HYDROCHEM, assure depuis fin 1997 une partie de l'approvisionnement en engrais importé du Nigéria, puis sera amenée à fabriquer des engrais en bulk. Cette situation devra permettre d'évaluer les solutions indispensables pour baisser les coûts d'approche des engrais par rapport aux importations à partir des principaux ports de la côte jusqu'aux plus petits magasins du réseau national existant et d'assurer les délais de livraison et la qualité des engrais.

623. L'offre en intrants et en services.

Afin d'améliorer le volume des ventes, un effort important est à effectuer pour améliorer l'offre des intrants au niveau des magasins de détail qui seront remis aux revendeurs privés et aux coopératives suivant un **"Cahier des charges"** qui permet à l'Etat de "leur retirer la location des magasins". Ces opérateurs devront entre autres s'engager à:

- adhérer à une "Charte de bonne conduite" établie entre les revendeurs privés nationaux,

- intégrer les autres intrants dans les magasins afin de motiver les paysans à acheter les engrais tout en étant assurés d'y trouver les autres composants du "paquet technologique", à savoir les semences, les pesticides et le petit équipement agricole,

- consacrer ainsi le maximum de leur temps à l'approvisionnement et à la vente du plus grand éventail de produits afin de réaliser un chiffre d'affaire qui puisse les permettre de vivre,

- respecter la réglementation des marges à chaque niveau éventuellement établie par la Loi (importateurs, grossistes, détaillants) et au respect des prix pour éviter la concurrence entre les niveaux avec un contrôle efficace de la part de l'Etat.

63. Les politiques agricoles.

Lors de l'Atelier réalisé à Bamako en juin 1997 "sur l'approvisionnement des producteurs en intrants", les présentations assurées par les représentants des Ministères de l'Agriculture du Burkina Faso, du Mali, du Sénégal et de la Côte d'Ivoire ont montré qu'il n'y a toujours pas de politique structurée pour les intrants. Les discours officiels hésitent entre la libéralisation sans mesures d'orientation et le maintien d'un interventionnisme sans analyse précise de ses coûts et bénéfices.

631. Le financement du producteur.

La disponibilité de trésorerie pour le producteur est partout un facteur limitant extrêmement important de l'intensification. On a vu dans l'approvisionnement par les commerçants informels les **avances de campagne** faites en intrants qui sont remboursées sur les produits collectés par ces derniers au moment de la récolte. La possibilité est nulle pour les producteurs qui n'ont pas obtenu la confiance de ces commerçants et restent à évaluer en importance et à résoudre. En effet, ces crédits de campagne accordés par les commerçants limitent le nombre d'exploitations et de groupements qui peuvent en bénéficier car une période annuelle ne permet pas dans les conditions climatiques du pays d'assurer un remboursement régulier et que les intérêts appliqués restent élevés..

Ces problèmes avaient conduit le PEN à démarrer pour les engrais l'attribution d'un prêt soumis à un contrat établi avec le Comité de gestion du Groupement qui oblige les membres à rembourser en espèces ou en nature en 5 à 10 ans. Lors de notre mission, bien après la fin du PEN (1994), des groupements ont continué leur remboursement et quelques ont même terminé ce remboursement. Ainsi, lors de mauvaises années, les producteurs peuvent ne pas payer et obtenir un délai pour l'année suivante.

A partir de cette expérience, grâce à des politiques d'éducation et de professionnalisation de l'agriculture, les gouvernements et les opérateurs du développement devraient favoriser auprès des groupements de paysans l'émergence de fonds de roulement au sein des entreprises agricoles, bien différenciés des budgets familiaux. Par rapport au crédit de campagne qui nécessite chaque année la constitution d'un dossier et qui limite les quantités demandées aux possibilités de remboursement annuel du producteur, le Programme pourrait:

. fournir un fonds initial d'intrants plus élevés et suffisants pour couvrir toutes les exploitations des coopératives qu'on peut compléter auprès de firmes internationales avec sa garantie,

. demander aux coopératives de reconstituer ce fonds après chaque campagne,

. faire financer ce fonds pendant 2 à 5 ans suivant la durée du Programme pour qu'à la fin l'équivalent de ce fonds leur appartienne définitivement,

. constituer une assurance par campagne qui sera investi dans une autre production rémunératrice (embouche,...),

. payer un intérêt du crédit à raison de 10% par an.

Après remboursement total du fonds dont la durée pourrait dépasser éventuellement la durée prévue compte tenu des aléas climatiques, les coopératives et les paysans deviendront **"propriétaires du fonds de roulement"**. Dans cette démarche proche de celle du PEN, les producteurs n'auront plus besoin de contracter annuellement de prêts puisque le fonds de roulement leur appartient désormais et auront la liberté totale d'utiliser les intrants partie ou totalité sur les cultures de leur choix compte tenu de l'efficacité de l'encadrement technique sur les processus de décision et des débouchés pour les produits agricoles.

Les remboursements annuels permettront d'initier d'autre fonds auprès des autres coopératives. Ceci permet de monter un Schéma de financement qui sera effectué avec le Consultant International Spécialiste du Crédit et lorsque les zones seront déterminées et que les coopératives et groupements "performants" de ces zones seront déterminés (**Annexe 15: schéma de capitalisation**). En effet, la mise au point du système doit prendre en compte non seulement les années de mauvaises récoltes avec la constitution d'une assurance, mais aussi l'extension des besoins en intrants pour de nouvelles surfaces ou de nouvelles spéculations.

Les systèmes mutualistes avec épargne et les banques de céréales qui fonctionnent actuellement dans certaines régions comme Maradi et Zinder devront mettre en place ce système de financement des intrants agricoles dans le cadre de leur projet de Système de Financement Décentralisé.

632. Le Crédit commercial aux distributeurs.

. Dans le système Haoussa du commerce départemental, le paiement des importations se fait en grande partie "cash", mais le crédit peut exister puisque ce réseau ethnique est établi de chaque côté de la frontière et permet ainsi aux commerçants nigérians de faire crédit aux commerçants nigériens de même ethnie, cet état constituant ainsi des "références" suffisantes comme garantie. Toutefois, la richesse personnelle des commerçants nigériens Haoussas constitue la meilleure garantie pour les exportateurs nigérians dans les crédits qu'ils accordent aux importateurs nigériens d'intrants.

Parmi les financements signalés, la "tontinisation" est une source non négligeable qui devra remplacé les prêts usuraires. Dans le commerce de longue distance, les importations se font "cash".

. Dans le système formel, la base du crédit est actuellement la garantie sous forme de capital, mobilier et immobilier. Ce système n'est pas à la portée des quelques distributeurs privés formels existants car leur garantie est imitée et ne permet pas d'effectuer des grosses commandes pour négocier les prix. Il est totalement inaccessible aux coopératives qui veulent importer car les terres aménagées des producteurs ne sont pas titrées. Toutefois, le Programme "Entreprendre Au Niger" du BIT (EAN) peut envisager d'apporter son appui auprès des sociétés privées de distribution comprenant:

. une formation à la gestion,
. la constitution d'un "dossier de demande d'agrément et de recherche de financement" à présenter aux banques commerciales ,
. la fourniture et la mise en place d'outils de gestion,
. le suivi des activités avec le soutien du Programme et des firmes internationales de distribution.

D'autres systèmes de garantie devront être mis en place pour le financement des détaillants avec:

- l'utilisation de lignes de crédit que le l'Etat produira à partir des contre-parties issues de la vente des dons ou de son propre budget et qu'il mettra à la disposition du Programme,

- l'apport de fonds propre (20% du stock) par le détaillant,

- le crédit fournisseur (40%) accordé par l'importateur-grossiste (ou le producteur) avec la garantie du Programme,

- le crédit bancaire (40%) sur dossier monté par le projet PNUD/BIT (ENT/NIG) en partenariat avec le Programme et les grossistes et une banque.

En cas de non-remboursement au moins égal au stock par le producteur, le détaillant ne rembourse pas à l'importateur-grossiste (opération blanche) qui se fera rembourser à partir du fonds de contre-partie et par ses fonds propres. La mise en oeuvre contractuelle de fonds circulants sur dépôt de garantie est une bonne formule pour initier le mouvement. Ces fonds circulants peuvent être initiés par des prêts. Il est alors essentiel, pour accompagner la capitalisation de la filière de distribution, de lier la politique contractuelle des marges sur les engrais à la politique fiscale.

Le partenariat deux à deux BIT - Programme et firme - Programme doit permettre de réaliser ce schéma de financement car elles pourront être agréées comme importateur-producteur et constituer des stocks en tiers détenteur dans des magasins appartenant à un transitaire international ou à une banque dans les villes (département) et au Programme dans les arrondissements qui pourront être ainsi sous surveillance . Comme les niveaux de grossiste et de demi-grossiste sont supprimés, il leur sera possible d'accorder directement un crédit fournisseur (40%) aux détaillants ou aux coopératives d'approvisionnement de la zone couverte par ses magasins avec des prix concurrentiels puisque les engrais viendront aussi du Nigéria.

633. Les dons, les subventions et la fiscalité..

L'exposé effectué à l'Atelier de Bamako par l'un des principaux distributeurs d'intrants dans la région (**Annexe 16: exposé Hydrochem**) est le seul à avoir abordé les problèmes de concurrence déloyale occasionnée par les dons et les subventions accordées aux systèmes étatiques de distribution encore existant et des nombreux prélèvements effectués à l'entrée des produits au port de débarquement (taxes, douanes, ...). A cela il faut ajouter les coûts de transport exorbitants et les marges élevées prélevées par les différents grossistes qui cumulent, en même temps, les activités de détaillants.

Dans le domaine des engrais, la FAO recommande la mise en place d'une politique contractuelle avec les partenaires directs de la filière (industriels, importateurs, transporteurs, commerçants, organisations d'agriculteurs), éliminant les distorsions, les surcoûts dans une concurrence transparente. L'Etat doit donc organiser des incitations sur la filière en détaxant les produits et en utilisant le produit de la vente des dons pour constituer des lignes de crédit pour garantir les prêts. Ceci permettra uniquement aux commerçants formels et aux coopératives d'approvisionnement de concurrencer les commerçants informels qui ne paient pas les douanes dans le système actuel.

64. L'appui aux organisations de producteurs.

L'élément le plus déterminant des politiques agricoles présentes est sans doute l'orientation résolue de la plupart des gouvernements pour faciliter l'organisation à la base des agriculteurs autour de projets locaux et concrets (groupements d'éleveurs,

groupement d'agriculteurs des périmètres irrigués, associations villageoises des producteurs de coton).

La nouvelle Loi sur les Coopératives est en cours de mise en place par la Direction des Actions Coopératives du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage. La formation ainsi effectuée doit être appuyée au niveau des zones irriguées et généralement encadrées par des Projets de développement pour favoriser celles qui ont satisfaites aux critères de typologie ci-dessus. Le schéma de l'appui du Programme aux groupements pour leur participation au système d'approvisionnement en intrants est à réaliser avec le Consultant International Spécialiste des Organisations Paysannes à partit de la typologie des exploitations et des "coopératives" à qui elles appartiennent.

Parmi les objectifs principaux souhaités par les représentants sous-régionaux des Organisations Paysannes , les appuis devront permettre:

- l'élévation du niveau de fédération des Organisations Paysannes,

- le raccourcissement de la chaîne de distribution en leur permettant de prendre contact avec les firmes et de négocier directement les prix avec elles,

- le rapprochement avec les organisations internationales comme la FAO, avec ou sans accord de l'Etat.

65. L'initiation à l'esprit d'entreprise des coopératives et des sociétés privées.

L'apprentissage à l'entreprise se rapporte aux connaissances techniques, c'est à dire à la gestion, la mise en place d'une comptabilité et à l'organisation, et à un "état d'esprit" indispensable à tout entrepreneur qui veut réussir, c'est à dire l'esprit d'entreprendre qui se caractérise par la prise de décision, la volonté de réussir mieux que les concurrents et la satisfaction des clients. L'acquisition de ces connaissances doit permettre aux opérateurs de pouvoir préparer eux-mêmes leur propre dossier de création d'entreprise. L'identification d'hommes et de femmes qui possèdent des compétences, du dynamisme, de la volonté et des idées est indispensable car ils seront capables de créer et de développer des activités économiquement rentables. A cette notion de rentabilité doit être associée celle de réalisable qui est la traduction d'une idée en une proposition d'activités réalisables par l'entrepreneur.

Pour ce faire, les futurs entrepreneurs, privés et associatifs, doivent arriver à définir de manière précise quels sont les paramètres de leur entreprise sur les plans humains, techniques, commerciaux et financiers. Le point le plus important concerne l'évaluation du marché réel. Compte tenu de l'hétérogénéité des demandes de création d'entreprises, le choix des promoteurs reposerait sur certains critères qui puissent assurer le succès de l'entreprise tels que définis par le Programme EAN. Ces critères seront complétés par ceux qui ont permis d'effectuer la typologie. Parmi ceux-ci, il faut noter:

- l'existence d'un antécédent commercial dans la famille (père et collatéraux),

- les compétences techniques suffisantes sur l'utilisation des intrants et sur le milieu agricole,

- une bonne estimation sur la potentialité du marché visé,

- un minimum de garanties personnelles (immobiliers, ...) et collectives (participation à la construction de magasins) et d'apports en numéraire ou en nature (banque de céréales des coopératives).

En fonction des capacités matérielles et humaines mises en oeuvre et en fonction des marchés réellement identifiés, l'entrepreneur devra être appuyé par le Programme et l'EAN pour dégager des choix et des options précis. A cet effet, un "Guide du détaillant d'engrais" édité par la FAO constitue une bonne référence sur le plan de la gestion qu'il faudra adapter pour la mise en place de magasins de distribution d'intrants agricoles par un opérateur économique individuel ou collectif, tel que des Centres ruraux de service.

66. L'institutionnalisation du Programme et le suivi-évaluation.

Le Programme devra avoir une structure autonome du type Association ou GIE ayant un Conseil d'Administration qui confie la gestion à une Direction, sous la Présidence d'un Représentant du Ministère de Tutelle. La stratégie d'intervention, les actions à mener et le chronogramme d'activités sont définis par la Direction qui est chargée d'exécuter les actions votées par:

le Conseil d'Administration regroupant les directions techniques concernées désignées par le Ministère du Développement Rural, de l'Hydraulique et de l'Environnement (MDR/H/E), les représentants des groupements, des projets sur les SFD et sur l'appui aux entreprises privées, des sociétés privées et des bailleurs de fonds.

La Direction peut confier certaines tâches par des contrats de service à différents opérateurs en fonction de leurs compétences dans le domaine de la promotion de groupes (ONG ou bureaux d'étude), de l'appui technique pour l'amélioration de la fertilité des sols et pour une meilleure gestion des ressources naturelles (services du Ministère, Institut de recherche et de développement), de l'apport de crédit (projet, institutions bancaires, ONG). Les différentes actions à mener en appui aux groupements seront proposées par les groupements eux-mêmes dans le cadre d'une réunion qui se tiendra chaque 6 mois, en avril et en septembre.

Des techniciens financés par les projets existant et travaillant dans certains secteurs d'activités (crédit, appui aux organisations, privés,....) et dans les zones

couvertes par le Programme seront chargés, moyennant une certaine indemnisation, de:

- coordonner les actions (promotion des groupes, crédit, intrants) et,

- effectuer le **suivi-évaluation** au niveau départemental.

Cette exécution pourrait être complétée, voire effectuée, à leur propre charge par des opérateurs économiques cités plus haut. Les résultats amèneront à une mise à jour de la liste des actions à mener.

A terme, la privatisation du système pourrait être mise en place par les membres qui souhaitent reprendre la structure avec la constitution d'une organisation dont la nouvelle structure pourrait faire partie des Chambres d'Agriculture et des Chambres de Commerce et de l'Industrie et y être localisée.

CHAPITRE VII

PROPOSITIONS DE SYSTEME D'APPROVISIONNEMENT

Le Niger a l'avantage d'avoir un système d'approvisionnement privé depuis plusieurs années. Il continue à fonctionner malgré le désengagement de l'Etat et la suppression des subventions des engrais du Nigéria et doit être soutenu pour que les organisations paysannes soient approvisionnées en engrais en attendant qu'un système concurrentiel et durable soit mis en place.

Le circuit de distribution ou le système d'approvisionnement a deux fonctions dont la première consiste à **acheminer les intrants au moindre coût** en essayant si nécessaire de déléguer certaines fonctions à des intermédiaires de niveau inférieur et la création d'utilité ou **services**. L'introduction de ce chapitre donnera quelques notions sur ces fonctions qui seront repris dans les deux modèles que nous proposerons pour illustrer leur caractère.

Le premier modèle reprend le système d'approvisionnement effectué par les commerçants nigériens et nigérians le long de la frontière commune que nous appellerons "modèle Haoussa", le deuxième modèle est celui que le Programme mettra en place par la promotion des groupements de producteurs, avec ou sans la participation de privés nationaux et internationaux, que nous appellerons "modèle du Programme".

71. Quelques concepts de la distribution.

La théorie économique de la distribution est fondée sur la modélisation des comportements des consommateurs et des fabricants d'intrants. L'existence de la distribution se justifiait dans la mesure où les producteurs-fournisseurs d'intrants choisissaient de déléguer aux distributeurs des activités qui pouvaient ainsi être réalisées à un coût inférieur. L'analyse spécifique de la distribution est apparue nécessaire par la mise en évidence de ses fonctions économiques de distribution, de ses performances économiques et de la description des modèles généraux permettant de rendre compte du fonctionnement des canaux. Toutefois, la compréhension de la structure d'un système de distribution exige la prise en compte de son environnement économique.

Les analyses économiques se sont efforcées de justifier l'existence d'intermédiaires dans le processus d'échange entre producteurs-importateurs et consommateurs. La démarche consiste à analyser les fonctions nécessaires à la réalisation de l'échange, puis à montrer comment l'introduction dans ce processus d'intermédiaires spécialisés permet d'en améliorer la performance.

Deux fonctions économiques principales sont à distinguer:

- la fonction de réduction des coûts des autres agents, prix, qui traduisent les choix des producteurs- importateurs,

- la fonction de création d'utilités, services, qui traduisent la prise en compte des attentes des consommateurs et les adaptations de l'offre des distributeurs dans la structure du canal.

711. La fonction de réduction des coûts.

Les producteurs-importateurs fixent leur niveau d'activité à partir d'une analyse de la demande suivant le concept de canal normatif. Puis ils décident de déléguer certaines fonctions en comparant leur coûts à ceux des intermédiaires. Si la délégation s'opère au profit de firmes ayant atteint leur volume d'activités optimum et si l'environnement est stable, alors aucune entreprise n'a intérêt à entrer dans ce canal. Ce principe théorique conduit à analyser quelles fonctions peuvent être prises en charge plus économiquement par les intermédiaires que par les producteurs-importateurs. Les fonctions prises en charge à moindre coût par le canal de distribution ont été décrites suivant les séparations suivantes:

. *l'acheminement des biens* à un coût minimum en concentrant les volumes à transporter puis en assurant leur répartition entre les lieux de vente;

. *le stockage* sera d'autant plus importante que la demande sera concentrée dans le temps et la production répartie tout au long de l'année;

. *le décalage entre besoins du consommateur et caractéristiques* d'un bien;

. *le transfert juridique du produit le long d'une chaîne d'institutions* qui en seront successivement les propriétaires: une suite de transaction permet de réaliser ce transfert jusqu'au consommateur.

Le producteur-importateur se livrera à une comparaison entre le coût de prise en charge d'une fonction par lui-même ou par une institution: *délégation de fonction*. Certain modèle utilise les variables ci-après pour expliquer cette délégation fonctionnelle:

- le nombre de niveaux du canal, ou longueur de canal,
- le nombre de canaux utilisés pour un même produit par le producteur-importateur,
- les types d'intermédiaires choisis (négociants, succursales, détaillants,...),
- le nombre d'intermédiaires opérant à chaque niveau du canal (nombre de détaillants,..).

712. La fonction de création d'utilité.

Les principes théoriques sur la production de services pour le consommateur ont comme objectif d'apporter au client le niveau de services que celui-ci désire tel que le producteur-importateur va rechercher une organisation du canal maximisant la création d'utilité. Quatre catégories de services sont identifiées et sont la traduction en termes d'utilité pour le consommateur des fonctions des canaux présentées en termes de coûts. Ce sont:

- la commande minimale, quantité imposée par le distributeur à l'acheteur pour réaliser une transaction: plus cette quantité est faible, plus le niveau de service est élevé,

- le délai de livraison: plus le distributeur impose un délai important entre la commande et la livraison, moins le niveau de service est élevé,

- la décentralisation géographique: plus le produit sera proche du consommateur, plus le service sera élevé,

- l'étendue de l'assortiment: plus un consommateur trouvera de produits différents, complémentaires ou non, dans un même canal, plus le niveau de service sera élevé.

Toutefois, le canal ne procure donc pas seulement une utilité en élaborant un assortiment; l'utilité existe parce que cet assortiment est fondé sur des informations décrivant les attentes des consommateurs et circulant entre les agents qui rendent les transactions possibles par le fait du canal de distribution.**(Annexe 17: Différents types de systèmes de distribution)**

72. Le modèle Haoussa.

Le modèle est du type "administré" puisque le chef de réseau exerce son pouvoir depuis l'importation jusqu'à la vente et peut ainsi décider de la politique à mener au niveau des intermédiaires (homme de confiance). Son pouvoir d'influence s'exerce sur les décisions des intermédiaires par des pressions sociales mais aussi par des sanctions financières ou des récompenses. Il contrôle aussi les prix et les marges et son poids est d'autant plus important que son chiffre d'affaires (collecte,...) et ses capitaux (magasins, camions,....) sont importants.Le modèle est aussi du type "intégré" dans la mesure où il assure en général la collecte des produits des paysans et des organisations paysannes et le financement des intrants. En effet, le contrôle du chef de réseau s'exerce aussi jusqu'au producteur à qui il avance les intrants en fixant d'avance les prix des produits que lui-même collectera. La pression s'exerce par les besoins de trésorerie du producteur au moment des récoltes et par la faiblesse du système de financement décentralisé officiel. Les délais de livraison varient de une (1) semaine pour de petites quantités à un (1) mois pour des quantités de 100 tonnes.
Toutefois, le circuit est du type "long" car il comprend 4 niveaux:

a. A l'exportation du Nigéria.

Il existe un système de collecte des intrants dont l'exportation était jusque mi-1997 interdit à cause de fortes subventions appliquées par le Gouvernement Nigérian.

Niveau 1: Les commerçants nigérians constituent des stocks dans les principales villes frontalières dans l'anonymat (Kano, Sokoto, Katsina) avant les deux périodes, Février-Mars pour les cultures saison sèche (irriguées) et de contre-saison, Mai à Juillet pour les cultures d'hivernage. Ces stocks sont constitués par des collectes de petites quantités auprès des agriculteurs et des sections locales de la FASCO et sont renouvelés dès que les commandes arrivent.

Niveau 2: Les engrais sont ensuite acheminés vers les localités frontalières (Kamba, Illela, Jibya) où ils sont stockés.

b. A l'importation au Niger.

Bien que les quantités transportées étaient faibles pour éviter les contrôles, la subvention sur les prix appliquée jusque là permettait aux importateurs nigériens de prendre une marge suffisante tout en maintenant des prix de vente largement inférieurs aux engrais importés normalement par les ports de Cotonou, voire d'Abidjan.

Niveau 3: Ils sont alors convoyés vers le Niger, mais les volumes dépendent de la capacité financière des négociants nigériens et ne dépassent pas le camion de 30 à 35 tonnes pour être stockés dans les magasins de l'importateur.

Niveau 4: Les engrais sont ensuite vendus aux paysans ou aux coopératives.

Les études réalisées devront permettre de vérifier les prix actuellement pratiqués et les quantités vendues par ce modèle depuis que les prix des engrais ne sont plus subventionnés et que les importations et les exportations sont libres. Il faut toutefois convenir que les prix de l'engrais provenant du Nigéria, qu'il soit produit localement, qu'il soit importé, sera toujours très concurrentiel compte tenu du coût relativement bas du transport terrestre dû à des prix très bas de carburant d'un part, de la proximité des zones de consommation d'engrais au Niger par rapport aux importations par les ports de Cotonou et surtout d'Abidjan d'autre part. Certes les marges des commerçants vont largement baissés, mais le modèle étant intégré grâce à la collecte des produits qui sont achetés largement par le Nigéria permettra toujours une certaine dépendance du producteur tant qu'un système de financement décentralisé n'est pas généralisé dans l'ensemble du pays.

Toutefois, la présence du Programme est important dans la mesure où les intrants qui seront vendus à travers son réseau auront des prix raisonnables, une disponibilité certaine et des quantités suffisantes. Cela permettra de fixer un plafond que le modèle Haoussa n'aura pas intérêt à dépasser.

73. Le modèle du Programme-pilote.

Dans sa réalisation, le modèle se distinguera par deux modes d'importation selon que les firmes participeront ou pas au Programme.

Les préalables à la mise en place du système ont été évoquées dans le chapitre précédent. Le fait de supprimer les taxes et les impôts à l'importation pour tous les distributeurs au Niger doit leur permettre de concurrencer le circuit Haoussa qui continuera toujours son trafic dans l'informel. La réalisation des autres préalables permettra alors aux producteurs d'avoir une alternative pour acheter ses intrants à travers un autre système de financement que celui des collecteurs.

La promotion de l'entrepreneuriat de la distribution d'intrants nécessitera l'exonération des impôts sur le bénéfice et r la formation à la gestion comptable de stocks des opérateurs intéressés. Elle sera renforcée par l'officialisation et le renforcement des relations entre les deux pays car, avec la libéralisation de la distribution et de l'importation des intrants, les informations sur les quantités et les qualités disponibles circuleront officiellement et permettront une meilleure anticipation de la disponibilité pour éviter des pénuries éventuelles et pour assurer des livraisons conformes aux recommandations du Programme.

Le schéma du Programme repose sur un accord formel engageant les partenaires des filières engrais et des autres intrants agricoles au moment de l'Atelier de Restitution compte tenu des discussions engagées lors des Journées de Réflexion et des enquêtes effectuées par les Consultants nationaux. Ceci serait concrétisé par une Charte des Opérateurs d'Approvisionnement dont les adhérents pourront alors bénéficier de l'appui du Programme.

731. La charte des Opérateurs.

Les discussions effectuées lors de la première Journée de Réflexion à Niamey ont montré la volonté assez significative des distributeurs privés nationaux présents de créer une "Association volontariste" dotée d'une Charte de Bonne conduite" afin de mettre en place les règles minimales de qualité et de service qui puisse amener l'Etat à mettre en place une politique favorable à leur expansion. Cet accord pourrait fixer:

- les quantités minimales à mettre en oeuvre de l'importation aux détaillants,
- les services à apporter aux groupements ,
- les facilités de crédit et de trésorerie.

Pour démarrer le modèle, à partir de la typologie des opérateurs de distribution pourrait être choisi un **leader parmi les sociétés les plus anciennes et les mieux implantées** dans le pays grâce à la décentralisation de son réseau et aux efforts menés avec l'appui de firmes internationales. Il pourra représenter partie ou totalité des membres privés au sein du Conseil d'Administration qui assurera la mise en place du modèle de distribution. Un contrat le liera à ces distributeurs afin qu'il assure une

économie d'échelle et qu'il leur apporte un certain nombre d'avantage dont:

. la réduction des taxes fiscales et des frais de débarquement,
. la centralisation des commandes d'importation,
. l'obtention de crédit fournisseur pour le règlement des importations,
. les négociations avec les transporteurs,
. la possibilité d'avoir une enseigne commune nécessaire à l'expérimentation de marques nouvelles,
. la formation et l'assistance à la gestion.

En effet, les moyens de gestion des flux physiques d'intrants et des flux financiers ainsi que de manutention et de transport, en particulier d'engrais, nécessitent la constitution d'équipes capables d'évaluer les besoins et d'assurer les services attendus d'un système durable et efficace d'approvisionnement. Le leader pourra ainsi être écouté au niveau du Conseil d'Administration sur les problèmes rencontrés par les privés nationaux, en particulier pour le financement des importations, des investissements et de leur fond de roulement. En effet, les camions et les magasins de l'ex-UNC sont respectivement dans un état lamentable et à réhabiliter. L'emploi de transporteurs privés nécessite des négociations sur les tarifs dans les zones où les routes sont mal entretenues et surtout non goudronnées. Des investissements en véhicules et en formation du personnel de gestion pourront être financés à travers le Conseil, soit sur les Fonds du Programme, soit à travers l'EAN avec l'appui du Programme.

732. Les bases de rentabilité du système de distribution.

Les normes qui seront utilisées pour l'installation du système d'approvisionnement ont été définies pour permettre aux opérateurs privés et collectifs de pouvoir s'autofinancer dès la deuxième année. En effet, avec les moyens prévus pour le Programme, les études du marché potentiel ne peuvent s'effectuer que lors de la première année de son fonctionnement dans le cadre du suivi-évaluation. Les quantités d'intrants commandées pour la première année seront sous-estimées et ne correspondront pas aux besoins réels, donc ne permettront pas de couvrir les dépenses d'exploitation.

Les normes mises au point dans le Projet Madagascar et généralement utilisées par la FAO dans certains Programmes Engrais pour des **magasin-pilotes** correspondent à un *chiffre d'affaires minimum de 5.000.000 FCFA* qui permette à un détaillant privé ou un gérant de coopérative de couvrir son salaire annuel et ses dépenses d'exploitation comprenant:

- le salaire du gérant ou détaillant = 2.500.000 FCFA,
- la location et l'entretien du magasin = 1.200.000 FCFA,
- le fonctionnement = 1.300.000 FCFA.

Avec une marge moyenne de 10% pour des prix d'engrais aux environs de

250.000 la tonne rendue magasin de détaillant, avec le différentiel suivant dans les conditions réalisées suivant les préalables cités plus haut et à l'importation:

- Valeur CAF Cotonou ou Lomé	= 150.000 FCFA
- Taxes douanières et transit (10%)	= 15.000 FCFA
- Transport Cotonou/Lomé-Niamey	= 20.000 FCFA
Revient Niamey	= 185.000 FCFA
- Distribution Niamey-magasin	= 15.000 FCFA
- Frais financiers (10% 185.000 FCFA)	= 19.000 FCFA
Revient Magasin Détaillant	~ 220.000 FCFA
- Marge détaillant (10% revient)	= 22.000 FCFA
PRIX DE VENTE	**~ 250.000 FCFA**

Une coopérative de 2000 membres avec un gérant ou un opérateur privé d'un magasin-pilote doit faire un Chiffre d'affaire annuel de 50.000.000 FCFA (**500.000 FF)** pour s'autofinancer, ce qui correspond à des ventes de:

200 tonnes d'engrais seul.

Compte tenu des **fonds de roulement à constituer** pour assurer ces activités commerciales dont la trésorerie nécessaire aux achats et à l'amortissement des investissements à réaliser (réhabilitation de magasins de stockage, équipements d'enregistrement et de mesure,...), un **fonds d'exploitation** doit être mis en place au niveau du Projet sous forme de garantie ou de crédit d'appoint. Les bases de calcul de ce fonds prennent en compte:

. Le coût de réhabilitation ou de construction d'un magasin de capacité de stockage de 200 T avec le logement du gérant et les équipements de manutention et de mesure est de 7.000.000 FCFA ,

. Les coûts de distribution avec les frais de transit, les manutentions et les transports de Cotonou jusqu'aux zones de distribution correspondant à 32% de la valeur CAF,

. Les frais financiers correspondant à 13% de la valeur CAF.

La Rentabilité d'un magasin se situent ainsi à deux seuils:

1°. 100 tonnes de vente d'engrais avec une marge de 3.000.000 FCFA qui ne couvre plus le salaire du gérant,

2°. 50 tonnes de vente d'engrais avec une marge de 1.500.000 FCFA qui ne couvre plus que le fonctionnement .

Compte tenu de toutes ces charges, le Programme et ses partenaires devront bénéficier pour être à concurrence égale avec le modèle Haoussa :

de l'exonération des taxes douanières,
de la gratuité des magasins de l'ex-UNC,
de la mise en place rapide d'accord officiel Nigéria pour importer les engrais à partir du Nigéria.

733. Le niveau importateur-grossiste.

Le modèle comprendra essentiellement deux niveaux pour raccourcir le circuit et réduire ainsi les coûts dus aux ruptures de charge et aux marges des intermédiaires aux valeurs ci-dessus calculées. Le premier niveau comprendra l'importateur-grossiste et le deuxième niveau le détaillant qui peut être soit dans un magasin situé ou pas dans un Centre Rural de Services. Cette délégation en deux (2) niveaux permet de diminuer les coûts et les marges que prennent les intermédiaires (grossistes, demi-grossistes) car on retient un seul niveau qui conduise directement les biens des importateurs-grossistes vers soit les détaillants, soit les coopératives. Dans cette perspective, les fonctions de demi-grossistes seront effectuées avec celles des détaillants qui assurent la livraison directe aux coopératives.

a. Le modèle propre du Programme.

Ce modèle est du type **"administré"** car les opérateurs devront se référer à la Charte des Opérateurs et aux recommandations du Conseil d'Administration et du Programme. Ce modèle ne prend pas en compte la participation des firmes privées internationales où le Programme assurera l'importation d'une partie des intrants sur ses fonds propres qui seront uniquement destinés aux groupements et coopératives partenaires. Les privés nationaux devront s'adresser aux financements existants pour effectuer leur importation complémentaire.

Une certaine concurrence est à maintenir entre les fournisseurs qui souhaitent participer au Programme afin d'assurer le meilleur prix aux producteurs. A cet effet, on peut prévoir les modes d'approvisionnement par importation ci-après:

- le Programme effectue une importation minimum d'engrais sur ses fonds propres à partir de consultations extérieures et effectuera un appel d'offre pour les meilleurs coûts de distribution auprès des transporteurs nationaux pour transporter le plus directement possible les intrants dans les magasins les plus proches des producteurs, en particulier ceux qui seront remis aux coopératives. Celles-ci auront à vendre à crédit les intrants importés aux producteurs pour leur permettre ainsi la

constitution de fonds de roulement et ensuite à rembourser le Programme:

cela représenterait pour une somme de 150.000 US Dollars d'engrais rendus magasin du détaillant ou du Centre Rural de Service 360 tonnes d'engrais, soit pour 20 magasins suivis par le Programme un camion de 20 tonnes par magasin ;

- les dons éventuels offerts par les aides bilatérales ou multilatérales pourraient être vendus sur appel d'offres aux distributeurs nationaux pour éviter les fuites et assurer leur vente au même prix que les autres sources. La contre-valeur de la vente sera versée dans une banque pour constituer une ligne de crédit permettant de garantir le remboursement des prêts aux coopératives, aux producteurs et éventuellement aux distributeurs nationaux.

Chaque distributeur national peut compléter ce volume par l'importation d'un tonnage d'engrais dont le financement serait négocié par l'EAN auprès des banques nationales et dont la garantie sera assurée par une ligne de crédit .Certains magasins de l'ex-UDC au niveau des départements et si possible des arrondissements pourraient être remis gratuitement aux distributeurs qui participent au Programme afin qu'ils puissent y stocker leurs produits à l'importation. Cela leur permettra d'y acheminer directement les intrants, en particulier les engrais, à partir des ports et des usines de la côte ou des magasins du Nigéria, avec les plus gros camions possibles, de 15 à 30 tonnes, pour éviter les ruptures de charge, facteurs de surcoût, et pour supprimer les marges intermédiaires.

L'approvisionnement du niveau de détaillant et des coopératives de distribution pourra s'effectuer directement à partir de ces magasins pour les produits provenant des sources ci-dessus.

b. Le modèle avec les firmes internationales.

Ce modèle est du type "**contractuel**" car les firmes doivent apporter des avantages du type "franchiseur" aux sociétés nationales comme on l'a vu plus haut dans le cas du "leader". En effet, elles jugent indispensables que les biens qu'ils importent restent leur propriété à l'importation pour ne pas facturer de frais d'immobilisation dans les magasins (grossistes) qui leur seront loués et où une surveillance peut être assurée, soit par un tiers sûr (transitaire reconnu, banque), soit par le Programme.

L'immobilisation de ce stock d'engrais au départ du Programme sera financé entièrement par les firmes qui participent, afin de diminuer les frais financiers,

Les formules proposées feraient partie d'un réseau de démonstration qui compléterait les actions de la vulgarisation, en particulier au niveau des Centre Ruraux de Service,

Cela permettra de compléter et même de remplacer ce que les distributeurs nationaux devraient importer s'ils n'obtiennent que partie ou pas des financements d'importation, puis d'atteindre rapidement les quantités nécessaires d'autofinancement à chaque magasin de détaillant et de coopérative avant la fin du Programme.

Le Programme n'aurait plus besoin d'importer les 360 tonnes d'engrais qui restent marginales face aux quantités consommées et pourra utiliser les 150.000 Dollars US à d'autres fins comme la garantie à la constitution de fonds de roulement des coopératives et des producteurs.

La sortie des intrants se fait sur paiement "cash" par le détaillant ou la coopérative ou par un crédit fournisseur de la firme pour un pourcentage de 40% complété par un crédit bancaire appuyé par l'EAN. Les garanties pourraient être assurées par une ligne de crédit et par l'ensemble des partenaires qui participent à la promotion des détaillants et des coopératives.

Par ailleurs, ce modèle pourra bénéficier de l'installation de la société Hydrochem au Nigéria grâce à un "joint-venture" avec des sociétés nigérianes devra permettre au Programme de promouvoir une collaboration sous forme d'un "accord" qui facilitera les importations de ce pays et qui assurera la sécurité d'un volant constant d'importation des types et des qualités d'engrais souhaités aux prix les plus bas. Ces dispositions bénéficieront aussi aux commerçants privés formels et aux coopératives d'approvisionnement puisqu'ils leur permettront d'importer officiellement des engrais nigérians, ou importés à travers le Nigéria, de qualité assurée et à prix égal avec le modèle Haoussa si les taxes et les douanes sont supprimées.

734. Le niveau détaillant.

Avec 20 tonnes par magasin distribué par le Programme seul, le seuil de rentabilité n° 2 n'est pas atteint, nécessitant en première année la prise en charge par le Programme de tous les frais, y compris éventuellement des salaires des magasiniers s'ils n'appartiennent pas à d'autres projets.

En deuxième année, les Coopératives devront importer eux-même les tonnages nécessaires pour atteindre ce seuil n°2 dans la mesure où les gérants sont bénévoles. La poursuite du Programme au delà des deux ans est nécessaire pour assurer les conditions d'autofinancement de ces Coopératives ainsi que des privés détaillants car les tonnages par magasin devront atteindre au moins 150 tonnes par magasin pour assurer une rémunération minimum. Cela correspond pour les 20 magasins couverts par le Programme à 3000 tonnes d'engrais par an.

Ce tonnage reste inférieur à ce qui était vendu par le modèle Haoussa avant 1998 sur les zones irriguées,

Ce tonnage doit être disponible en temps voulu et à des prix équivalents au modèle Haoussa de 1998,

Le financement du producteur et du distributeur officiel doit être assuré respectivement par l'EAN et les Systèmes de Financement Décentralisé.

a. Les Centres Ruraux de Service.

Les magasins des USRC et des ULC pourront être remis aux coopératives et aux groupements officiellement enregistrés suivant la nouvelle Loi. Le développement des ventes dépend de l'abaissement des prix. Les coopératives peuvent être ainsi incitées à intervenir dans la distribution de détail.

Le Centre Rural de Service mis en pratique par la FAO au Soudan (**Annexe 18: Les Centres Ruraux de Service**) constitue le niveau du détaillant que le circuit précédent approvisionne. Le modèle existe au Niger avec les Banques d'Intrants du Projet Basse Vallée de la Tarka (FED). Le conseil de vulgarisation, le magasin d'intrants et l'appui au crédit sont en un seul lieu. Le magasin correspond au niveau des ex-USRC et des ex-ULC et appartient à la coopérative qui gère le Centre ou confie la gestion à un privé.

Le choix des magasins sera défini selon les critères de rentabilité définis plus haut pour garantir la viabilité du Programme:

- les moyens de transport étant limité, la distance du magasin à la ferme devra être calculé pour permettre aux producteurs d'acheminer facilement les intrants,

- une enquête en partenariat avec les projets d'encadrement permettra de recenser les surfaces agricoles et d'évaluer les besoins en intrants de telle façon que les quantités vendues assurent un chiffre d'affaire suffisant pour rémunérer rapidement le gérant.

Le producteur qui vient au Centre pour se fournir en intrants peut consulter un conseiller avec lequel:

. il élabore un plan de production qui comprend les besoins en intrants,

. il constitue un dossier qui lui permet d'obtenir un fonds initial de roulement.

Ce conseiller peut être un vulgarisateur dont la rémunération serait petit à petit partiellement ou totalement payé par la collectivité locale, peut être partiellement pris en charge par le grossiste en intrants.

Le vulgarisateur peut être le magasinier des intrants lorsque la consommation est limitée et aurait le profil d'un agent commercial qui pourrait être rémunéré par les

marges effectuées par le Centre. Toutefois, le magasinier peut et doit être un privé national tel que décrit ci-après.

Le crédit serait attribué par une Cellule spécialisée et indépendante appartenant aux différents Systèmes de Financement Décentralisé présents et impliqués dans l'approvisionnement en intrants des groupements de producteurs.

Le Programme et les différents projets de développement qui encadrent les Aménagements Hydro-Agricoles (AHA) seront les garants de ces Centres Ruraux de Service en assurant:

- l'évaluation et le choix des magasins et des gérants,
- la formation et le suivi des gérants avec l'appui des firmes-partenaires.

b. Le détaillant privé.

Les magasins des USRC et des ULC pourront être aussi mis en gérance auprès de détaillants privés . En effet, il n'est pas possible de créer partout des Centres Ruraux de Service. La promotion de détaillants privés est indispensable et devra être assurée par les partenaires du Programme, firmes internationales, privés nationaux formels et informels, banques et EAN. On a vu que quelques privés nationaux avec l'appui de firmes internationales ont commencé à développer un système de distribution d'intrants agricoles pour le maraîchage avec des points de vente et des vendeurs ambulants à Niamey et dans quelques capitales de département.

Le problème reste entier pour les engrais en dehors du système informel suite à la faillite de la Centrale de l'Approvisionnement et à la suppression de l'UNC. Le Programme avec l'appui de Consultants Internationaux devra envisager l'évaluation du marché potentiel pour qu'un détaillant puisse s'autofinancer rapidement:

- nombre et type d'intrants à vendre suivant les systèmes de production,
- distance à parcourir et moyens pour démarcher,
- quantité et distance maxima à parcourir par l'acheteur,
- formation techniques aux produits et à la gestion,

et aider à mobiliser le financement des investissements et la constitution de fond de roulement.

En effet, l'EAN ne semble pas disposé à appuyer à ce niveau les individus qui n'ont pas de compétence dans la distribution. Or il n'existe pratiquement pas de distributeurs privés pour les intrants agricoles. Dans le cas de Madagascar, le recrutement s'est fait auprès de petites épiceries, d'anciens vulgarisateurs et fonctionnaires sans emploi (déflatés) et de jeunes diplômés du niveau du secondaire. La formation s'est faite petit à petit et par des sessions de séminaires théoriques organisés par la FAO (Voir Guide FAO du détaillant).

CHAPITRE VIII

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

81. Conclusions.

i. La diffusion d'un esprit d'entreprise à tous les niveaux de la filière d'approvisionnement en intrants, notamment chez les paysans où on la sent de plus en plus clairement sous la houlette des organisations paysannes, ne peut qu'apporter la réactivité et la performance qui sont nécessaires au progrès économique. Pour cela l'appui des pouvoirs publics, par la compréhension des contraintes des agents, le respect de l'égalité et de la justice, le contrôle est indispensable. De même l'effort de compréhension réciproque entre tous les intervenants, aidé par les actions de formation à la gestion/entrepreneuriat permettra de passer de la suspicion à la confiance.

Dans tous les cas, les politiques agricoles devraient soutenir l'organisation des ruraux pour leurs approvisionnements en intrants et la commercialisation de leurs produits et établir des conditions transparentes de concurrence entre ces organisations et le secteur privé. Elles doivent aussi prendre en compte tous les éléments qui augmentent les coûts entre la valeur CAF et le prix de revient afin d'assurer des prix de vente raisonnables et d'éviter les concurrences entre pays voisins.

Entre le tout-état et le retrait total de l'état, il existe le "moins d'état" ou le "mieux état".

ii. L'identification des zones que le Programme couvrira sera faite dans cette phase préparatoire. Leur connaissance est nécessaire pour évaluer l'importance du système à mettre en place et pour effectuer la répartition des magasins aux deux niveaux retenus, importateur-grossistes et détaillants, entre les firmes, les sociétés nationales, les privés individuels et les coopératives. En effet, cette répartition dépend pour chaque zone:

- des surfaces de chaque culture utilisant déjà des intrants,
- du nombre de coopératives performantes,
- de la disponibilité des privés nationaux à se risquer en milieu rural pour l'extension de leur système,
- de la localisation (distance) et de l'état des magasins de l'ex-UNC,
- des moyens de financements mis à disposition de ce système.

Le document de projet définira ainsi:

. les quantités d'intrants à distribuer par coopérative, puis par le niveau supérieur, arrondissement ou département, qui effectuera l'importation,

. le nombre de magasins à mettre à la disposition des coopératives et à " louer" par les opérateurs ,

. les équipements des magasins et les moyens de déplacement nécessaires en fonction des distances à parcourir par chaque gérant pour atteindre le seuil de rentabilité,

. la formation et l'encadrement pour la promotion des groupements et des opérateurs privés.

L'institutionalisation du Programme sous forme d'une Association ou d'une GIE a pour but d'**engager tous les partenaires** à la réussite du système de distribution et en particulier à prendre part à la **formation des groupements et des opérateurs à l'esprit d'entreprise** indispensable à la prise en main pour une autonomie rapide.

82. Recommandations.

Recommandation 1:

Les actions à mener auprès de l'Etat sont urgentes afin de diminuer, voire supprimer, les taxes et les prestations fiscales aux importations d'intrants agricoles.

Recommandation 2:

L'Etat devra s'engager à vendre les dons d'intrants sur appel d'offre au mieux offrant aux opérateurs économiques et s'engager à utiliser les produits de la vente pour la constitution de lignes de crédit auprès des banques commerciales afin de garantir les financements des opérateurs et des producteurs.

Recommandation 3:

La durée des activités du Consultant national sur la commercialisation des produits et l'approvisionnement en intrants devra être prolongée si nécessaire pour qu'il puisse terminé le recueil des données de l'Annexe 12.

Recommandation 4:

L'exploitation de ces données suivant les conditions du Chapitre 6 sera

effectuée lors de la deuxième mission du Consultant International en Approvisionnement pour la rédaction du Document de Projet.

Recommandation 5:

Les négociations avec les Etats décentralisés et les firmes internationales du Nigéria doivent être effectuées pour permettre de bénéficier des meilleurs prix pour les engrais.

Recommandation 6:

Les négociations avec les projets implantés dans les zones couvertes par le Programme devront être mises en route rapidement pour que les actions pour le Financement des opérateurs d'une part, des producteurs d'autre part, soient prêtes pour la rédaction du Document de Projet.

Recommandation 7:

Des négociations sont à effectuer avec les institutions qui s'occupent des groupements de producteurs et celles qui s'occupent des entreprises privées pour appliquer une approche commune pour la formation à l'entrepreneuriat nécessaire à une gestion saine et autonome des opérations de distribution.

Recommandation 8:

Des négociations devraient être menées avec les transporteurs pour obtenir des prix raisonnables pour les engrais sur des tonnages garantis sur une période assez longue jusqu'au régime de croisière.

Recommandation 9:

Compte tenu des possibilités de participation de firmes internationales pour l'importation d'engrais sans frais d'immobilisation, des recherches doivent être faites pour identifier des magasins les plus décentralisés possibles où la surveillance des stocks entreposés peut être assurée efficacement par les banques, les projets SFD et de dévelopement, les transitaires sérieux et éventuellement par le Programme.

Recommandation 10

Des devis devraient être établis pour évaluer les coûts de réhabilitation des magasins de l'ex-UNC.