



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

REPUBLIQUE DU NIGER

MINISTERE DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE
ET DE L'ARTISANAT

18778 (1 of 4)

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

PLANIFICATION / PROMOTION DES

INDUSTRIES LIEES A L'ELEVAGE

RAPPORT FINAL

Projet
DP/NER/87/009



Décembre 1989

INTER G

SOMMAIRE

I - INTRODUCTION

II - PRESENTATION DE LA FILIERE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE

II.1 - La situation de l'élevage

II.2 - L'organisation de la filière

II.3 - Les conditions de développement

III - FORMULATION D'UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

III.1 - Les performances des secteurs

III.2 - L'analyse multi-critères des opportunités de développement

III.3 - L'organisation de la stratégie : recommandations

IV - PROGRAMME D' ACTIONS ET INVESTISSEMENTS

IV.1 - Principes d'élaboration du plan

IV.2 - Présentation des investissements et actions

IV.3 - Mise en oeuvre du plan

INTRODUCTION

Composante essentielle du patrimoine national, l'élevage nigérian possède assurément un avantage comparatif : les troupeaux peuvent approvisionner le marché intérieur, alimenter des flux d'exportation en faveur des pays voisins et supporter une industrie de transformation des produits d'origine animale. Il a toutefois connu au cours des deux dernières décennies d'importants facteurs de déséquilibre liés à des phénomènes conjoncturels (climat, géopolitique, environnement international), eux-mêmes accentués par certaines pesanteurs structurelles (dispersion du cheptel, enclavement géographique, prédominance du secteur public).

Dans un tel contexte marqué par les séquelles des sécheresses, l'élévation des coûts consécutive à l'utilisation de la rente minière et le rétrécissement du débouché nigérian (lié à la dépréciation de la naïra), la compétitivité de l'élevage et des industries associées est compromise ; les produits nigériens sont victimes de la concurrence étrangère, non seulement sur les marchés limitrophes, mais encore sur le marché local, particulièrement le long de la frontière nigéro-nigériane.

Face à de tels éléments de désorganisation ou d'entrave au développement, le potentiel dont dispose la filière de l'élevage basé sur l'importance des effectifs et les capacités de leur transformation justifie l'approche que les Autorités nigériennes et l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel ont préconisée dans la perspective d'un programme d'actions en faveur des activités industrielles s'y rapportant.

La démarche proposée ne peut toutefois pas ignorer que toute entreprise productive ne saurait atteindre la rentabilité offerte par le commerce et que les intérêts commerciaux dominant s'opposent souvent à ceux des activités pastorales ou industrielles locales. Dans ces conditions, la recherche de projets industriels rentables et susceptibles d'intéresser les investisseurs nationaux ou étrangers peut être assimilée à un pari dont l'issue serait incertaine si l'on en restait à une appréhension strictement économique et libérale du problème dans le court terme. C'est dans ce souci permanent de concilier les capacités de l'élevage nigérian et les contraintes de son environnement qu'ont évolué la réflexion et l'analyse du contractant.

Il s'ensuit que le programme préconisé privilégie les actions et les investissements dont la décision et la mise en oeuvre pourront se satisfaire de délais et de coûts modérés tout en ayant une incidence aisément repérable sur les unités bénéficiaires et sur l'ensemble de la filière. Dans le même temps, la réalisation de ce programme à court terme créera les conditions favorables pour engager un programme plus ambitieux et à une échéance plus lointaine qui aboutira à la configuration du tissu industriel lié à l'élevage pour la prochaine décennie.

Définir une stratégie de développement et établir un programme d'actions et d'investissements : tel était le double objectif de l'étude qui couvrait les secteurs suivants :

- les produits vétérinaires
- l'alimentation animale
- l'abattage et la viande
- le lait et les produits laitiers
- les cuirs et peaux
- les petits élevages.

Les deux phases d'intervention ont successivement porté sur :

PHASE 1 : Le diagnostic des secteurs industriels existants et l'identification des secteurs prioritaires et des contraintes déterminantes.

PHASE 2 : La définition d'un programme d'investissement et d'un ensemble d'actions d'accompagnement des secteurs prioritaires.

Le présent rapport final regroupe la synthèse et les recommandations, fournies à l'issue de la première phase et adoptées par le Comité Interministériel et l'ONUDI, et le programme d'actions et d'investissements concluant la seconde phase, accompagné d'une proposition de mise en oeuvre assortissant chaque action ou chaque projet de son cadre d'application (décideurs, acteurs, investisseurs...), permettant aux Autorités nigériennes de donner un prolongement opérationnel à cette mission et d'en contrôler le suivi.

Chacune des composantes du Rapport Final fait l'objet d'un rapport détaillé auquel le lecteur pourra se reporter, à savoir :

VOLUME I : STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

VOLUME II : DIAGNOSTICS SECTORIELS

VOLUME III : PROGRAMME D' ACTIONS ET D' INVESTISSEMENTS

*II - PRESENTATION DE LA FILIERE
DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE*

II.1. LA SITUATION DE L'ELEVAGE

L'analyse des industries liées à l'élevage ne peut se concevoir sans un regard préalable sur ce qui constitue la "matière première" de la filière. Exprimé en têtes de bétail et en UBT, le cheptel nigérien 1987 est estimé à :

Espèces	Têtes de bétail	U B T	
		Taux	Quantité
Bovins	2 092 051	0,8	1 674 000
Ovins	2 605 206	0,1	261 000
Caprins	6 643 218	0,1	664 000
Camelins	411 009	1	411 000
TOTAL			3 010 000

Les traits essentiels du cheptel qui pourront avoir une incidence sur le développement de la filière sont les suivants :

- le cheptel a été très fortement décimé par la sécheresse de 1984, mais est en cours de reconstitution depuis cette date,
- les disponibilités en ressources fourragères sont suffisantes et ne poseraient de réel problème qu'en cas de très grave accident climatique,
- le secteur traditionnel est largement dominant et contrôle 98% de l'élevage bovin, 95% de l'aviculture et 100% des autres élevages,
- le NIGERIA constitue à l'heure actuelle le débouché quasi unique pour les exportations de bétail vivant et de viande,
- la répartition des espèces a subi une modification sensible notamment au niveau des bovins (73% du total U.B.T. en 1969 contre 56% en 1987) et des petits ruminants (19% en 1969 contre 31% en 1987).

Les effets de la sécheresse se sont faits plus durement sentir dans la zone pastorale que dans la zone sédentaire. Actuellement, hors élevage camelin, la zone sédentaire abriterait 65 % des effectifs exprimés en UBT contre 35 % pour la zone pastorale. Le déplacement de l'élevage, bovin en particulier, du Sahel vers les zones agricoles n'est pas sans aspects positifs : bétail placé dans des conditions climatiques moins aléatoires et plus accessible, existence d'un mouvement coopératif agricole ancien et important, plus grande proximité des débouchés tant intérieurs qu'extérieurs. Mais surtout, le très vieux concept d'association agriculture-élevage a sans doute maintenant beaucoup plus de chances de quitter le domaine de l'utopie pour celui de la réalité.

11.2. L'ORGANISATION DE LA FILIERE

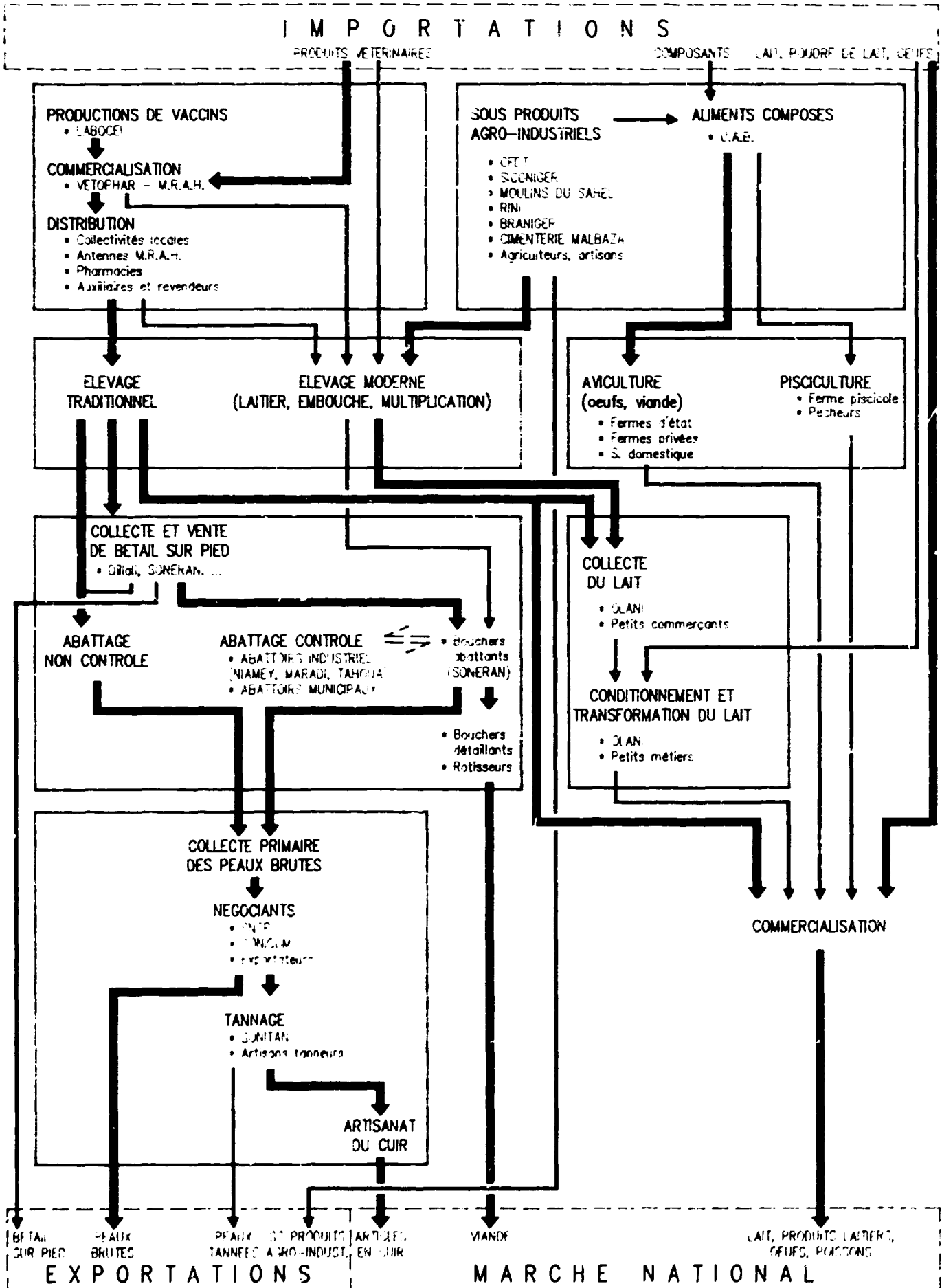
L'organisation d'ensemble de la filière est représentée dans les pages suivantes sous forme de deux schémas présentant :

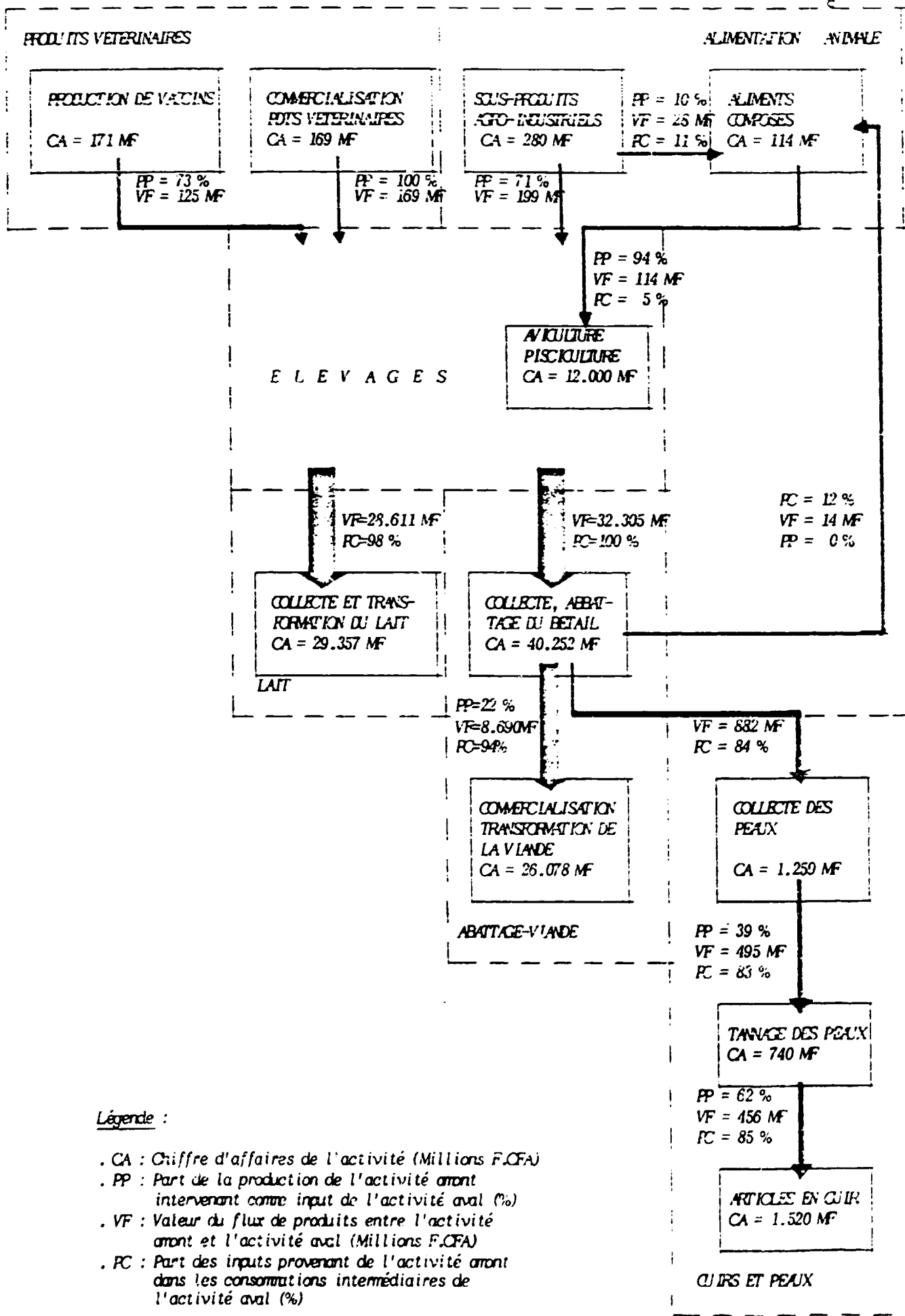
- les principaux acteurs des secteurs moderne, traditionnel et informel,
- les niveaux d'activité et des échanges entre les différents secteurs.

La lecture de ces schémas nous conduit aux constatations suivantes :

- Les secteurs industriels peuvent être classés et caractérisés comme suit
 - * "PRODUITS VETERINAIRES" et "ALIMENTATION ANIMALE"
Ces secteurs "d'appui" : présentent un faible niveau d'activité mais constituent au niveau des services rendus un maillon indispensable de la chaîne.
 - * "LAIT" et "ABATTAGE-VIANDE"
Ces secteurs "de base" présentent un fort niveau d'activité et se situent au premier stade de transformation des produits de l'élevage. La production de ces secteurs est principalement destinée à satisfaire les besoins (de base) du marché national.
 - * "CUIRS ET PEAUX"
Ce secteur de "transformation" présente un niveau d'activité moins important que les deux précédents mais non négligeable. Ce secteur correspond à une transformation plus poussée des produits de l'élevage et sa production est en partie destinée à l'exportation.
 - * "PETITS ELEVAGES"
Ce secteur "primaire", de production de matière première, regroupe l'aviculture et la pisciculture. Il s'agit d'activités encore peu "industrielles" et essentiellement destinées au marché national.
- Les activités de la filière sont relativement bien intégrées s'il on excepte, semble-t-il, la collecte des peaux puisque seulement 39 % des peaux collectées sont transformées par la suite au sein de la filière.
- La collecte et l'abattage du bétail constituent l'activité la plus importante, en volume et au niveau de sa position stratégique par rapport aux autres activités. La fonction des abattoirs et des bouchers-abattants s'avère ainsi déterminante sur la structuration de la filière.
- Dans de nombreux secteurs, le secteur moderne cohabite, de façon concurrente et/ou complémentaire, avec les secteurs artisanal et informel.

SCHEMA D'ORGANISATION DES ACTIVITES ET ACTEURS DE LA FILIERE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE AU NIGER





Légende :

- . CA : Chiffre d'affaires de l'activité (Millions F.CFA)
- . PP : Part de la production de l'activité amont intervenant comme input de l'activité aval (%)
- . VF : Valeur du flux de produits entre l'activité amont et l'activité aval (Millions F.CFA)
- . RC : Part des inputs provenant de l'activité amont dans les consommations intermédiaires de l'activité aval (%)

11.3. LES CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT

Les forces et les faiblesses des industries liées à l'élevage sont-elles maîtrisables au sein de la filière ou leur avenir est-il conditionné par des dynamiques exogènes ? Cette question paraît essentielle. Il est en effet possible d'améliorer l'efficacité technique des unités de production, mais les gains de productivité qui pourraient en résulter paraissent souvent insuffisants pour assurer la compétitivité des produits nigériens dans une perspective de "libéralisation". Pour s'assurer contre l'oubli de facteurs et d'acteurs déterminants, nous avons abordé les activités industrielles liées à l'élevage par le biais d'une analyse préliminaire des facteurs de compétitivité et d'une observation des structures de la société nigérienne.

Le Niger a longtemps justifié sa réputation de pays déshérité. Le plus sahélien des pays d'Afrique Occidentale est périodiquement ravagé par les sécheresses et demeure handicapé par les grandes distances de ses frontières à la mer. Mais le Niger possède des ressources minières dont l'exploitation a permis de desserrer quelque peu les contraintes de transport mais a aussi développé un phénomène "d'intoxication" minière qui obère la compétitivité des produits nigériens. Les échanges officiels et non contrôlés se sont développés notamment avec le Nigéria, lui-même "intoxiqué" par la rente pétrolière, à l'époque où la naïra était fortement surévaluée : la dépréciation actuelle de cette dernière favorise aujourd'hui les produits nigériens à la fois sur les marchés du Niger et du Nigéria.

Le succès d'un projet industriel dépend de la qualité de son insertion dans la société locale, et pas seulement dans la structure technico-économique. Il faut donc identifier les groupes dominants (ou émergents) susceptibles de s'y intéresser et savoir à quelles fins les investisseurs ou leurs "clients" géreront ce capital. Il apparaît en effet qu'au NIGER, l'émergence de groupes sociaux capables d'associer pouvoirs socio-politiques et rapports économiques de production, s'appuie sur les activités commerciales plutôt que sur l'industrialisation.

Les entreprises industrielles résistent mal aux chocs extérieurs parce qu'elles sont mal intégrées dans les dynamiques sociales africaines. Elles peuvent se développer en marge de la société locale, quand une conjoncture mondiale favorable les soutient ; mais inversement leur entrée en crise n'entraîne pas les réajustements sociaux qui faciliteraient leur reprise. C'est pourquoi peuvent se développer des situations où les acteurs des filières industrielles ne maîtrisent plus les conditions de la rentabilité des entreprises, quoiqu'ils fassent. Par contre, les boutiques et ateliers dits informels participent de l'intérieur aux transformations de la société locale et y trouvent par conséquent un appui quand il faut réagir aux défis conjoncturels.

Ces observations orienteront nos propositions et nous conduiront à définir le type de relations à établir entre le secteur informel et le secteur industriel moderne pour faciliter l'articulation des dynamiques sociales et industrielles.

III - FORMULATION D'UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

III.1. LES PERFORMANCES DES SECTEURS

Une série d'indicateurs de performance des secteurs a été constituée sur la base des objectifs assignés par l'Etat du NIGER au développement de la filière et d'options stratégiques envisagées pour la poursuite de ces objectifs.

Ces indicateurs ont fait l'objet d'une valorisation ou d'une quantification réalisée à partir des diagnostics sectoriels et des caractéristiques techniques et économiques de chacune des activités de la filière. Le tableau de la page suivante fournit par activité les valeurs ou jugements attribués à chacun des indicateurs.

Un certain nombre d'observations comparatives peuvent être faites, qui contribueront à une première hiérarchisation des secteurs et des activités, basée sur les performances et appréciations des unités existantes.

A - Au niveau de la production et de la valeur ajoutée

Le principal secteur, " ABATTAGE-VIANDE ", participe, à hauteur de 66 % et de 93 %, respectivement, au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée de la filière (hors petits élevages).

Deux autres secteurs participent également de façon non négligeable au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée. Ce sont les "CUIRS et PEAUX" avec 4 % du chiffre d'affaires total et 4 % de la valeur ajoutée et le "LAIT" avec respectivement 29 % et 1 %.

B - Au niveau de la part du secteur moderne

Les activités d'appui, situées en amont de la filière, sont dans leur quasi totalité exercées au sein d'unités industrielles (ou commerciales) : " PRODUITS VETERINAIRES " et " ALIMENTATION ANIMALE ".

L' " ABATTAGE DU BETAIL " et, à un degré moindre, la " COLLECTE DES PEAUX BRUTES " et le " TANNAGE DES PEAUX " ont une représentation équilibrée entre les entreprises modernes et informelles.

Les autres activités ne sont que peu ou pas du tout contrôlées par le secteur moderne.

ANALYSE MULTI-CRITERES DES SECTEURS

1 - INDICATEURS "SECTEURS"

Indicateurs	unites	-PRODUITS VETERINAIRES-		-ALIMENTATION ANIMALE--		----ABATTAGE-VIANDE----		-----CUIRS ET PEUX-----			---LAIT---	-PETITS ELEVAGES-
		Production vaccins	Commerce pds. veter.	Aliments composes	Ss-produits industriels	Abattage du betail	Commerce rotisserie	Collecte des peaux brutes	Tannage	Artisanat	Commerce transformation	Aviculture
1 Niveau de production nationale	M.fcfa	171	169	114	200	40.252	26.078	1.259	740	1.520	29.357	11.370
2 Niveau de valeur ajoutee nationale	M.fcfa	93	19	-	148	7.680	16.865	207	141	986	345	10.174
3 Part s. moderne dans prod. nationale	%	100	100	100	100	55	0	41	39	0	2	3
4 Part s. moderne dans V.A. nationale	%	100	100	100	100	59	0	0	23	0	19	1
5 Part s. moderne dans marche national	%	100	100	100	100	55	0	41	40	0	2	3
6 Taux V.A. secteur moderne	%	54	11	(10)	53	21	so.	0	11	so.	12	20
7 Taux V.A. secteur informel	%	so.	so.	so.	so.	17	64	20	24	65	40	90
8 Situation financiere secteur moderne		=	-	-	=	=	so.	-	-	so.	-	=
9 Etat outil de production industriel		=	so.	-	=	-	so.	=	=	so.	=	=
10 Taux d'integration dans la filiere	%	0	0	34	0	99	94	84	83	85	99	45
11 Niveau des revenus de l'Etat	M.fcfa	nd.	2	nd.	nd.	nd.	100	50	10	20	nd.	14
12 Niveau des exportations	M.fcfa	46	0	0	56	50	0	764	284	57	0	0
13 Part de la production exportee	%	27	0	0	20	0	0	61	38	4	0	0

C - Au niveau des taux de valeur ajoutée

Les mauvaises performances du secteur moderne sont dues à une situation financière critique, générant parfois une valeur ajoutée négative, et/ou à une meilleure compétitivité du secteur informel.

A noter que le taux de valeur ajoutée atteint son meilleur niveau à la fois dans le secteur moderne (" PRODUCTION DE VACCINS " et " SOUS-PRODUITS INDUSTRIELS ") et dans le secteur informel (" COMMERCIALISATION DE LA VIANDE " et " ARTISANAT DU CUIR ").

D - Au niveau de la situation financière

Avec les précautions évoquées précédemment, la situation financière apparaît satisfaisante pour la "PRODUCTION DES VACCINS", les "SOUS-PRODUITS INDUSTRIELS", l'"ABATTAGE DU BETAİL" et l'"AVICULTURE". Pour les autres activités cette situation est, à l'heure actuelle, critique.

E - Au niveau de l'outil de production

D'une manière générale, les installations appartenant au secteur moderne ont un équipement satisfaisant : c'est le cas notamment de l'OLAV, et de LABOCEL qui ont bénéficié d'investissements de remplacement ou de complément récents. En outre, les défauts constatés au niveau des "ALIMENTS COMPOSES" et de l'"ABATTAGE" ne semblent pas empêcher le fonctionnement des unités.

F - Au niveau de l'intégration dans la filière

C'est dans les deux secteurs " ABATTAGE-VIANDE " et " CUIRS ET PEAUX " que ce niveau est le plus élevé. Il est très faible, voire nul dans les secteurs situés en amont de la filière, la plupart des consommations intermédiaires étant importées. Le niveau important obtenu pour le "LAIT" est principalement dû à l'autoconsommation et doit donc être jugé avec prudence.

G - Au niveau des revenus de l'Etat et des exportations

Globalement, l'ensemble de la filière participe peu à l'alimentation du budget de l'Etat, à l'exception des activités des " CUIRS ET PEAUX " et parfois par le biais des contributions du secteur informel. Les exportations, d'un niveau assez moyen, proviennent pour l'essentiel du secteur "CUIRS ET PEAUX".

III.2. L'ANALYSE MULTI-CRITERES DES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT

Le diagnostic des différents secteurs industriels a permis d'identifier, en définitive, une série d'actions ou projets raisonnablement envisageables. Ceux-ci ont été dans un premier temps organisés et regroupés de façon cohérente au sein d'opportunités de développement. Une seconde série d'indicateurs a été ainsi constituée sur la base des options stratégiques retenues de façon à apprécier et hiérarchiser ces opportunités. Les critères d'appréciation retenus sont :

- les effets induits sur la structuration de la filière et le niveau de l'ensemble des activités,
- la capacité d'absorption du marché national de la production qui sera générée,
- l'indépendance ou la capacité de résistance aux contraintes externes (conjuncture économique du NIGERIA, fluctuations du marché international, sécheresses, ...),
- l'impact direct sur la balance commerciale (génération d'exportations ou limitation des importations),
- la valorisation des avantages comparés du NIGER.

Afin de faciliter la lecture des résultats ainsi obtenus et présentés page suivante, chaque opportunité de développement a été assortie d'un nombre de croix qui traduit, vis-à-vis de chaque indicateur, la plus ou moins bonne situation de l'opportunité.

Le tableau suivant "Bilan de l'analyse multi-critères" permet d'ordonner les différents secteurs en fonction des critères d'appréciation ou d'options générales de développement économique. On notera que, pour chaque secteur, nous avons présenté la valeur moyenne des notes attribuées aux opportunités (notée en abrégé M) et la somme de ces notes (notée S).

D'une façon générale, le secteur des "CUIRS ET PEAUX" puis les secteurs "ABATTAGE VIANDE" et "ALIMENTATION ANIMALE" sont ceux qui satisfont le mieux aux 5 critères retenus.

Nous avons par ailleurs retenu 3 scénarios possibles :

- . 1 - Aucune option particulière n'est préconisée et, dans ce cas, tous les critères d'appréciation sont affectés du même poids.
- . 2 - La situation économique demeure difficile et les contraintes externes pesantes de sorte qu'une option dite "de résistance" est préconisée.
- . 3 - La situation générale permet d'envisager avec plus d'optimisme le développement des filières et une option "d'expansion" est retenue.

Il apparaît, à la lecture du tableau, que les secteurs "ABATTAGE VIANDE" et "CUIRS ET PEAUX" répondent le mieux aux différentes options envisagées.

ANALYSE MULTI-CRITERES DES SECTEURS

2 - INDICATEURS "OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT"

Indicateurs	Valeurs	--PRODUITS VETERINAIRES--	--ALIMENTATION ANIMALE--	-----ABATTAGE-VIANDE-----	-----CUIRS ET PEAUX-----	-----LAIT-----	-----PETITS ELEVAGES-----
1 Coherence de la filiere	+			Abattage controle	Reorientation des flux		
	+	Amelioration distribution		Organisation des acteurs	Qualite des peaux	Dev. fermes laitières	
	+	Dev. production vaccins				Restructuration OLANI	Production poussins
	+		Rehabilitation UAD				
2 Capacite d'absorption marche national	+	Amelioration distribution	Rehabilitation UAD	Abattage controle	Production articles cuir	Production fromage	Production poussins
	+	Dev. production vaccins	Utilisation sous-produits				Creation c. avicoles
	+		Prod. pierre a lecher				
	+			Organisation du marche	Qualite des peaux	Dev. fermes laitières	
	+				Dev. tannage industriel	Restructuration OLANI	
3 Resistance aux contraintes externes	+	Amelioration distribution	Rehabilitation UAD	Abattage controle	Qualite des peaux	Production fromage	Production poussins
	+		Utilisation sous-produits	Organisation des acteurs	Production articles cuir		
	+		Prod. pierre a lecher	Organisation du marche			
	+	Dev. production vaccins			Reorientation des flux	Dev. fermes laitières	Services exploitants
	+				Dev. tannage industriel	Restructuration OLANI	Creation c. avicoles
4 Amelioration balance commerciale	+			Organisation du marche	Qualite des peaux	Dev. fermes laitières	
	+			Exportation viande	Reorientation des flux		
	+				Dev. tannage industriel		
	+	Dev. production vaccins	Utilisation sous-produits		Production articles cuir	Production fromage	Production poussins
	+		Prod. pierre a lecher				Creation c. avicoles
5 Avantages compares du NIGER	+	Dev. production vaccins	Prod. pierre a lecher	Exportation viande	Dev. tannage industriel	Production fromage	
	+				Production articles cuir		
	+	Amelioration distribution	Rehabilitation UAD	Abattage controle	Qualite des peaux	Dev. fermes laitières	Services exploitants
	+		Utilisation sous-produits	Organisation des acteurs	Reorientation des flux	Restructuration OLANI	Production poussins

ANALYSE MULTICRITERE DES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT - EILAN

		Indicateurs					Totaux		
		Coherence	Marche	Contrainte	Balance C	Avantages	Option 1	Option 2	Option 3
PRODUITS VETERINAIRES	.M	2	2	2	1	2	15	15	12
	.S	4	4	3	1	3	29	30	17
Amelioration distribution		2	2	2		1	13	17	3
Dev. production vaccins		2	2	1	1	2	16	13	13
ALIMENTATION ANIMALE	.M	1	2	2	1	1	13	18	11
	.S	1	6	6	2	4	33	53	27
Rehabilitation UAP		1	2	2		1	10	17	3
Utilisation sous-produits			2	2	1	1	10	17	10
Prod. pierre a lecher			2	2	1	2	13	20	13
ABATTAGE-VIANDE	.M	3	2	2	2	1	19	18	18
	.S	5	3	6	4	4	44	53	40
Abattage controle		3	2	2		1	15	17	3
Organisation des acteurs		2		2		1	10	17	3
Organisation du marche			1	2	2		9	13	13
Exportation viande					2	2	10	7	20
CUIRS ET PEAUX	.M	3	1	2	2	2	18	15	17
	.S	5	4	6	7	6	56	60	67
Qualite des peaux		2	1	2	2	1	16	17	17
Reorientation des flux		3		1	2	1	16	10	17
Dev. tannage industriel			1	1	2	2	13	13	20
Production articles cuir			2	2	1	2	13	20	13
LAIT	.M	2	1	1	2	1	15	13	14
	.S	4	4	4	3	4	38	40	33
Dev. fermes laitières		2	1	1	2	1	15	10	17
Restructuration OLANI		2	1	1		1	10	10	3
Production fromage			2	2	1	2	13	20	13
PETITS ELEVAGES	.M	1	2	1	1	1	12	12	10
	.S	1	4	4	2	2	23	33	20
Services exploitants				1		1	4	10	3
Production poussins		1	2	2	1	1	13	17	10
Creation c. avicoles			2	1	1		6	7	7
VALEURS DE LA PONDERATION									
.Sans option particuliere	.1	1	0,5	0,5	1	1			
.Option de resistance	.2	1	0	2	0	1			
.Option d'expansion	.3	1	1	0	2	1			

III.3. L'ORGANISATION DE LA STRATEGIE : RECOMMANDATIONS

L'analyse multi-critères met en exergue les axes de développement qu'emprunteront les actions considérées comme prioritaires. Les actions ont ainsi été classées et organisées, après sélection préalable, au sein de 4 ensembles caractéristiques, affecté chacun d'un ordre de priorité :

- 1 - Actions structurantes
- 2 - Actions d'appui
- 3 - Actions complémentaires
- 4 - Actions de réhabilitation

Le double souci de cohérence et d'efficience de notre stratégie conduit à recommander les actions suivantes :

1 - ACTIONS STRUCTURANTES

Les actions structurantes doivent contribuer au développement des activités de base et donc des secteurs qui satisfont le mieux aux critères et indicateurs économiques et de développement potentiel : l'"ABATTAGE VIANDE" et les "CUIRS ET PEAUX".

. Pour le secteur "ABATTAGE VIANDE", on retiendra en priorité le développement de l'abattage industriel et contrôlé, projet qui sera accompagné d'actions visant l'organisation des acteurs et du marché. A plus long terme, le développement des exportations de viande pourra être envisagé, à partir de cette structuration préalable du secteur, si la situation le permet.

. Pour les secteurs "CUIRS ET PEAUX", on retiendra en priorité l'amélioration de la qualité des peaux et la réorientation des flux du secteur. Le développement du tannage industriel devra être conçu en deux temps : réhabilitation de la SONITAN puis à plus long terme création d'une seconde unité. La réalisation des projets prioritaires pourra en outre permettre de développer une "semi-industrialisation" de la production d'articles en cuir, activité qui bénéficie au NIGER d'avantages comparés significatifs.

2 - ACTIONS D'APPU I

Les actions d'appui doivent permettre d'accompagner et favoriser le développement de la filière par leur impact sur la qualité et la croissance de l'élevage, tout en portant en elles le germe d'activités de rentabilité et/ou de capacités exportatrices satisfaisantes. Elles concernent les secteurs amont de la filière : les "PRODUITS VETERINAIRES" et l'"ALIMENTATION ANIMALE".

- . Pour le secteur "PRODUITS VETERINAIRES", on retiendra en priorité l'amélioration de la distribution et le développement de la production de vaccins, au niveau de la consolidation de l'unité existante et donc sans envisager dans l'immédiat la production de vaccins aviaires ou une commercialisation accrue vers les pays voisins.
- . Pour le secteur "ALIMENTATION ANIMALE" on privilégiera la création d'une unité de production de pierres à lécher.

3 - ACTIONS COMPLEMENTAIRES

Les actions complémentaires ne sont pas directement prioritaires mais pourront toutefois permettre de développer une sous-filière organisée autour de la production avicole. Elles concernent un secteur amont "L'ALIMENTATION ANIMALE" et un secteur aval les "PETITS ELEVAGES".

- . Au niveau du secteur "ALIMENTATION ANIMALE", la réhabilitation de l'U.A.B. permettra d'assurer un approvisionnement des unités avicoles ou piscicoles existantes.
- . Au niveau du secteur "PETITS ELEVAGES" seule la production locale de poussins peut être envisagé au vu des critères d'appréciation.

4 - ACTIONS DE REHABILITATION

En ne satisfaisant pas prioritairement aux critères de sélection le secteur "LAIT", en raison de son poids économique important, mérite néanmoins de retenir l'attention. La restructuration de l'OLANI devra faire l'objet d'une étude spécifique à partir de la problématique développée dans la partie "diagnostic", afin de valoriser et exploiter au mieux les équipements existants. Le développement des fermes laitières et la production de fromage ne seront en définitive pas retenus car correspondant de fait à des secteurs situés hors du cadre de notre étude (secteur primaire de l'élevage et secteur artisanal).

Toute proposition de stratégie visant à rechercher les meilleures opportunités de développement implique un certain arbitrage qui peut laisser dans l'ombre des activités au potentiel intéressant. Mais cet arbitrage, ainsi que les ordres de priorités donnés aux différentes actions, s'imposent car ils constituent la base même de l'élaboration et de l'efficacité de toute stratégie de développement. Les programmes d'investissement et les actions d'accompagnement qui constituent l'objet de la deuxième phase d'intervention prennent appui sur les axes de développement ainsi retenus après approbation par les Autorités nigériennes et l'ONUDI de ces recommandations.

IV - PROGRAMME D'ACTION ET INVESTISSEMENTS

IV.1 - PRINCIPES D'ELABORATION DU PLAN

L'élaboration du Plan d'Actions et d'Investissements respecte les priorités définies lors de la première phase, de diagnostic et de formulation d'une stratégie de développement, privilégiant les secteurs qui sont apparus, à l'analyse, porteurs du développement de la filière et présentant des opportunités pour la mise en place d'industries efficaces et compétitives. Ainsi les secteurs de l' "ABATTAGE-VIANDE" et des "CUIRS ET PEAUX" font-ils l'objet d'une programmation plus complète, compte tenu de leur rôle structurant pour l'ensemble de la filière, de leur importance pour l'Economie nationale et des opportunités de développement qu'ils présentent. Un tel arbitrage, ainsi que les priorités qui sont données aux différentes actions, s'imposent car il constitue une des conditions indispensables de l'efficacité du Plan d'actions et d'investissement proposé.

Le Plan est constitué d'investissements et d'actions d'accompagnement :

- Le programme d'investissements industriels concerne les projets nouveaux à promouvoir et les projets de restructuration/réhabilitation des unités existantes.
- Les actions d'accompagnement devront permettre de créer les conditions favorables au développement de la filière et concernent, a priori, les infrastructures et services, les politiques économiques et le cadre réglementaire et les institutions d'appui et de financement.

La première phase, de diagnostic, a mis l'accent sur la désorganisation et la précarité actuelle des industries de la filière et la nécessité impérative, d'une part de réhabiliter les unités existantes et, d'autre part, de réorganiser les différents secteurs sur des bases saines et réalistes. Ainsi, il apparaît indispensable de consolider et structurer tout d'abord l'ensemble des composantes de la filière, en vue d'accroître les capacités de résistance aux contraintes externes et d'intégration aux structures socio-économiques nigériennes, avant d'engager des projets d'expansion. La création de nouvelles unités demeurera illusoire ou peu efficiente tant que ces conditions ne seront pas réunies. Les options de libéralisation et de désengagement de l'Etat vont en outre dans le même sens et impliquent une nouvelle répartition des rôles attribuant principalement aux pouvoirs publics la mission d'optimiser l'environnement économique et réglementaire de façon à favoriser et orienter le développement spontané des industries, ceci, grâce à un engagement accru des entrepreneurs étrangers et nationaux. Ainsi, le Plan d'Actions et d'Investissements privilégie-t-il les mesures concrètes que sera amené à prendre l'Etat du Niger, dans le cadre de ses options de politique économique et sociale et de ses compétences.

En conséquence, pour chacun des différents types de projets et d'actions d'accompagnement qui ont été identifiés, l'accent est tout particulièrement mis sur les éléments suivants :

- Projets de réhabilitation/restructuration :

- . Statut juridique et organisation des activités
- . Mesures de financement et d'allègement fiscal
- . Orientation des programmes de production
- . Coût estimatif du projet
- . Equilibre financier.

- Projets de création prioritaires incombant aux pouvoirs publics :

- . Statut juridique et organisation des activités
- . Procédures de conception et réalisation
- . Première spécification des équipements
- . Coût estimatif du projet
- . Equilibre financier.

- Projets de création spontanés et non prioritaires :

- . Options techniques et principes de base
- . Procédures et études destinées à préciser la conception du projet
- . Enveloppe globale de l'investissement
- . Acteurs étrangers et privés potentiels.

- Actions d'accompagnement :

- . Organisation institutionnelle des activités et des acteurs du secteur
- . Organisation des services et coût des infrastructures mises à disposition par les Pouvoirs Publics
- . Réglementation des prix, taxes et redevances
- . Formation des acteurs
- . Organisation et contrôle du marché.

Les projets et actions ont été définis en relation avec les mesures préconisées par ailleurs, chaque élément devant être considéré comme partie intégrante et indissociable d'un tout organisé et cohérent, le Plan d'Actions et d'Investissements. Enfin, ce programme a été établi après actualisation des données de la phase de diagnostic et en intégrant, après analyse critique, les propositions des différents acteurs de la filière.

IV.2 - PRESENTATION DES INVESTISSEMENTS ET ACTIONS

Les principales caractéristiques des investissements et actions retenues sont présentées ci-après, en spécifiant à chaque fois :

- Le contenu (C)
- Les résultats attendus (R)

On rappellera que toutes ces actions sont présentées en détail dans le rapport intitulé "Plan d'Actions et Investissements - Volume III - Programme détaillé".

A - L'abattage et la transformation de la viande

A.1 - L'organisation de la profession et du marché

1 - Application de la réglementation sur l'organisation de la profession

C : Mise en application effective, par les pouvoirs publics, de la réglementation sur la délivrance des cartes et autorisation d'exercice, sur les modalités d'abattage, la police sanitaire et le contrôle des viandes.

R : Limitation des pratiques clandestines et des incidences au niveau de l'hygiène et des intérêts de la profession.

2 - Limitation des usagers de l'Abattoir Industriel de Niamey

C : Diminution progressive du nombre des bouchers opérant dans l'Abattoir et notamment des bouchers-détaillants.

R : Amélioration de l'exploitation des équipements et de la perception des redevances.

3 - Renforcement de la position des usagers à l'A.I. Niamey

C : Augmentation du nombre des professionnels et chevillards au sein du Conseil d'Administration de l'Abattoir

R : Association des opérateurs "stratégiques" à la gestion de l'Abattoir et aux projets de développement.

4 - Formation des professionnels (gestion/hygiène)

C : Formation à la gestion des chevillards et cadres des abattoirs, contrôle du travail des ouvriers-bouchers et organisation d'un stage obligatoire sur les règles d'hygiène pour les bouchers-détaillants.

R : Amélioration de la gestion des abattoirs et des chevillards et des opérations assurées par les détaillants et ouvriers-bouchers.

5 - Différenciation des prix suivant la qualité

C : Institution d'une qualité supérieure de viande, pour l'exportation notamment, et de prix réglementés distincts, éventuellement libres pour la qualité supérieure.

R : Incitation à la production de viande d'embouche, pour l'exportation, et maintien d'un prix accessible pour la viande de consommation courante.

6 - Suivi statistique des importations/exportations

C : Etablissement de situations mensuelles des prix et volumes des échanges de produits d'élevage (bovins, ovins, poulets, dindes,...) et des cours sur les marchés étrangers potentiels pour l'exportation.

R : Tableaux de bord permettant d'engager d'éventuelles mesures, de protection ou régulation du marché intérieur, et de développement des exportations de viande.

7 - Etude des modalités de financement et de formation des prix de la viande

C : Réalisation d'une étude permettant de déterminer le bilan ressources-emplois pour l'ensemble du secteur, les mécanismes de formation des prix, la situation financière des principaux opérateurs (exportateurs, bouchers...) et l'impact effectif du dispositif réglementaire et des transports.

R : Connaissance actualisée et approfondie du secteur permettant une intervention ultérieure plus efficace

8 - Promotion des boucheries de détail "améliorées"

C : Mise en place de mesures incitatives (financières, exonérations...) visant la généralisation des boucheries de détail assurant la vente en locaux fermés et la resserre des gros morceaux sous froid.

R : Maintien des conditions d'hygiène durant toute la chaîne de transformation-commercialisation de la viande.

A.2 - Le développement de l'abattage industriel à Niamey

1 - Amélioration de l'exploitation de l'A.I. Niamey

C : Réorganisation des chaînes et postes d'abattage, pour les veaux en particulier, et du rythme de travail des équipes (nuit/jour).

R : Accroissement des cadences d'abattage sans investissement notable supplémentaire.

2 - Amélioration des installations existantes

C : Remise en état, grâce à des travaux légers, des installations de l'Abattoir (sols, caniveaux, réseau d'eau, bi-rail, circuits électriques, peinture...), réaménagements de files d'abattage et acquisition de petit matériel.

R : Amélioration et maintien en état d'utilisation des installations actuelles, jusqu'à la réhabilitation lourde ou la création d'un nouvel abattoir.

3 - Recouvrement des créances de l'A.I. Niamey

C : Remboursement des dettes dues par les administrations ou organismes para-publics à l'Abattoir (77 millions F. CFA).

R : Amélioration de la situation financière.

4 - Modification des tarifs et productions annexes de l'A.I. Niamey

C : Augmentation des taxes de transport et limitation des sous-produits (destruction des saisies, maintien de la calcination des os et réduction du traitement du sang).

R : Equilibre des charges et recettes des centres de profit.

5 - Etude de faisabilité comparée des projets pour l'Abattoir de Niamey

C - Etude de faisabilité pour le développement de l'Abattoir en comparant les intérêts respectifs de la réhabilitation lourde des installations existantes (expertise des installations incluse) et de la création d'un nouvel abattoir.

R - Choix de l'alternative d'aménagement, évaluation de l'enveloppe financière et définition des principales caractéristiques techniques.

6 - Etudes techniques du nouvel abattoir

C : Définition des caractéristiques des équipements et bâtiments en vue de la réalisation des travaux.

R : Possibilité d'engager la réalisation du nouvel Abattoir.

7 - Réalisation du nouvel Abattoir de Niamey

C : Construction d'un abattoir frigorifique d'une capacité de 20 000 tonnes/an en remplacement de l'ancien, comprenant : corral, hall d'abattage (2 chaînes bovins, 1 file ovins-coprins, zone porcs isolée), cinquième quartier, abattage sanitaire, bloc frigorifique, traitement des sous-produits,....

R : Création d'une unité correspondant aux besoins en abattage contrôlé au niveau de Niamey et remplaçant l'unité existante prochainement hors d'usage.

A.3 - Le développement de l'abattage industriel hors de Niamey

1 - Aménagements complémentaires des abattoirs industriels hors Niamey

C : Aménagement du quai de chargement, installations pour le compostage des panses et plantation d'arbres.

R : Amélioration des conditions d'exploitation.

2 - Attribution du statut d'E.P.I.C. aux abattoirs industriels

C : Attribution du statut d'E.P.I.C. à chacun des abattoirs industriels et organisation du Conseil d'Administration et de la Direction.

R : Amélioration de l'administration des abattoirs par accroissement de l'autonomie de gestion et financière.

3 - Harmonisation des redevances

C : Alignement des redevances des abattoirs de Tahoua, Maradi et Zinder sur celles de Niamey et mise en place, durant une courte période, de subventions d'équilibre.

R : Offrir des services semblables à des prix identiques dans tous les abattoirs industriels.

4 - Organisation d'un service commun aux abattoirs industriels hors de Niamey

C : Mise en place d'un service commun chargé de la gestion-comptabilité, et de l'entretien du matériel électromécanique et du matériel frigorifique.

R : Economies d'échelle au niveau des services de gestion et maintenance.

A.4 - Le développement des exportations de viande

1 - Etude de marché et des modalités d'exportation

C : Analyse des besoins qualitatifs et quantitatifs des marchés des pays voisins et des modalités d'exportation (transport, douane, distribution, conditionnement...).

R : Permettre d'identifier les flux d'exportations et les modalités d'exportation en vue d'assurer une rentabilité certaine et des risques minima.

2 - Mise en place d'une structure d'exportation

C : Organisation des chevillards importants au sein d'une structure d'exportation, chaque participant restant maître de ses opérations, assistée : pouvoirs publics, Chambre de Commerce, Abattoir Industriel de Niamey, C.E.B.V....

R : Mise en place d'une structure compétitive, bénéficiant des réseaux commerciaux traditionnels et des accords et services du secteur moderne et administratif.

3 - Réalisation des exportations de viande

C : Dans un premier temps, exportation vers Abidjan de 500 puis 1 500 tonnes/an de viande fraîche de première catégorie (arrières traités en pans, grosses pièces...)

R : Amélioration de la balance commerciale, développement des domaines de forte productivité (embouche, abattage industriel, industries de transformation)

B - Les cuirs et peaux

B.1 - La réorganisation du secteur

1 - Application de la réglementation sur l'organisation de la profession

C : Mise en application effective, par les pouvoirs publics, de la réglementation sur l'exercice de la collecte et du négoce des cuirs et peaux et sur l'exportation et amélioration légère concernant le contenu des dossiers de demande d'autorisation.

R : Permettre à toutes, et aux seules, entreprises jugées compétentes d'exercer leur activité dans le cadre défini par la loi et limitation de la concurrence au niveau de la répartition du brut au sein du secteur moderne.

2 - Création d'un Syndicat des professionnels

C : Création d'un Syndicat regroupant tous les acteurs du secteur (boucherie, collecte et négoce du cuir, tannage et transformation)

R : Association des professionnels au développement du secteur et établissement de règles de bonne conduite, complétant le dispositif réglementaire, pour l'organisation du secteur.

B.2 - L'amélioration de la qualité des peaux brutes

1 - Amélioration de la qualité des peaux par élevage

C : Promotion par les pouvoirs publics auprès des éleveurs, des mesures prophylactiques, anti-parasitaires et d'hygiène et de la lutte contre les défauts accidentels.

R : Amélioration progressive de la qualité, de l'aspect et de l'état de surface des peaux avant abattage.

2 - Etude de la situation des séchoirs

C : Inventaire des équipements existant, conception de l'unité type de séchage, situation de l'administration des séchoirs et estimation des besoins.

R : Définition du programme de réhabilitation-crédation de séchoirs et des modifications à apporter dans l'administration des séchoirs de brousse.

3 - Application de la réglementation sur le conditionnement et le traitement des peaux

C : Application effective, par les pouvoirs publics, de la réglementation sur le conditionnement des peaux (contrôle des opérations, marquage, inspection et délivrance de certificat de qualité) dans l'ensemble des séchoirs du pays.

R : Amélioration des opérations de conditionnement, du contrôle et donc de la qualité du brut.

4 - Réorganisation de la gestion des séchoirs

C : Organisation de la gestion des séchoirs, laissant aux propriétaires des peaux le soin de réaliser les opérations et privilégiant les entités compétentes, pour assurer l'exploitation et la mise à disposition des moyens de traitement nécessaires.

R : Favoriser l'exploitation des infrastructures et moyens de séchage conformément à la réglementation.

5 - Formation des opérateurs

C : Formation d'une quarantaine d'inspecteurs du MRA, aux niveaux locaux, au contrôle de conformité des opérations et de qualité des produits.

R : Mise en application effective, à travers l'ensemble du pays, des procédures de contrôle prévues par la réglementation sur le conditionnement des peaux.

6 - Programme de réhabilitation-création de séchoirs

C : Réhabilitation d'environ 70 séchoirs de brousse et construction d'un séchoir moderne à Zinder.

R : Mise à disposition d'infrastructure de séchage correspondant aux besoins, qualitatifs et quantitatifs.

7 - Augmentation de la redevance des séchoirs

C : Augmentation sensible de la redevance due par les usagers pour l'utilisation des séchoirs.

R : Equilibre des charges et recettes des séchoirs, et donc, motivation des gestionnaires des infrastructures.

B.3 - La réhabilitation de la S.N.C.P.

1 - Etablissement d'une comptabilité

C : Etablissement d'une comptabilité cohérente et de documents d'exploitation, de situation et de trésorerie pour le dernier exercice.

R : Etablissement d'une base d'analyse saine pour envisager le développement de la société.

2 - Réorganisation de la direction

C : Mise en oeuvre de procédures statutaires ou d'exception afin de mobiliser les actionnaires compétents et motivés.

R : Mise en place d'un organe de direction et d'administration de l'entreprise.

3 - Amélioration de la situation financière

C : Rééchelonnement de la dette B.D.R.N., allocation des fonds du STABEX et recouvrement des avances dues par les collecteurs.

R : Amélioration de la situation financière de la société, d'environ 390 millions F. CFA à court terme.

B.4 - La réhabilitation de la SONITAN

1 - Réorganisation de la direction

C : Mise en place d'une direction technique, administrative et financière compétente et réorganisation des effectifs.

R : Amélioration de la gestion et de l'exploitation

2 - Constitution d'un réseau intégré de collecte

C : Création d'agences de collecte du brut intégré à la SONITAN à Niamey, Konni, Tahoua, Maradi et Zinder.

R : Contrôle accru de la qualité et du prix du brut et limitation des risques de rupture d'approvisionnement.

3 - Agrément au Code des Investissements

C : Finalisation du dossier de demande d'agrément au Code des Investissements en concordance avec les objectifs du code.

R : Exonération de la T.V.A. des taxes douanières sur les investissements, des impôts et patentes et des droits de douane sur les intrants et les exportations.

4 - Réhabilitation des équipements et bâtiments

C : Réaménagement des bâtiments, remise en état des réseaux d'eau et d'électricité et rénovation des machines.

R : Amélioration de la fonctionnalité des équipements et maintien des capacités de traitement à moyen terme.

5 - Rééchelonnement des dettes

C : Rééchelonnement des dettes dues à la B.D.R.N., et aux autres partenaires (fournisseurs, B.I.A.O., C.N.S.S., impôts...) et à la constitution du fonds de roulement.

R : Allègement de la trésorerie à court terme.

6 - Augmentation des capacités de production

C : Acquisition de machines et équipements neufs complémentaires.

R : Accroissement des capacités de production à 1 200 000 petites peaux par an.

B.5 - La production semi-industrielle d'articles en cuir

1 - Définition d'une structure de production semi-industrielle adaptée

C : Etude comparative des structures de production dans l'artisanat du cuir au Niger et en Afrique.

R : Définition de la structure appropriée et des modalités de sa mise en oeuvre.

2 - Création d'une société d'artisanat à Maradi

C : Création d'une société à partir du rachat par un entrepreneur privé des équipements non utilisés de la Coopérative de Maradi.

R : Constitution d'une entreprise compétitive de transformation du cuir mobilisant les ressources (artisans, équipements) disponibles.

3 - Restructuration de la Coopérative des Métiers d'Art de Niamey

C : Transformation du statut de la coopérative, établissement d'un plan de développement, réorganisation des fonctions et effectifs (généralisation du salariat).

R : Amélioration de l'exploitation, des résultats financiers et développement de l'accumulation et de la production à l'exportation.

4 - Bilan diagnostic avant généralisation de la structure

C : Etude des résultats financiers, du développement généré et des effets socio-économiques des deux projets au bout de deux années d'exercice.

R : Appréciation de l'intérêt de la structure pour généralisation à d'autres projets.

B.6 - La création d'une nouvelle tannerie industrielle

1 - Etude de faisabilité du projet

C : Etude des modalités de collecte du brut, des techniques de tannage et des potentialités de commercialisation.

R : Evaluation des investissements et de l'intérêt économique et financier du projet.

2 - Etudes techniques et instruction du projet

C : Définition des caractéristiques techniques des équipements et bâtiments et instruction du projet (montage financier, procédures administratives...) en vue de la réalisation des travaux.

R : Possibilité d'engager la réalisation de la nouvelle tannerie.

3 - Réalisation de la nouvelle tannerie

C : Construction d'une seconde tannerie d'une capacité annuelle de 700 000 petites peaux produisant pour l'exportation du stain et wet-blue, localisée à Niamey.

R : Amélioration de la balance commerciale, génération de valeur ajoutée et développement du secteur moderne.

C - L'alimentation animale

C.1 - La création d'une usine de pierre à lécher

1 - Définition de la composition des pierres à lécher

C : Analyse chimique des ressources disponibles et des besoins en complément minéral.

R : Etablissement de la formule des pierres à lécher.

2 - Etudes techniques et économiques du projet

C : Spécification des équipements et bâtiments et élaboration des comptes prévisionnels.

R : Permet d'engager la réalisation du projet.

3 - Réalisation de l'usine de pierre à lécher

C : Construction d'une unité d'une capacité de 1 200 tonnes par an, modulable et constituée d'un bâtiment industriel abritant la presse, d'un hangar de stockage et d'aires de séchage.

R : Production locale de pierres à lécher et, par conséquent, génération de valeur ajoutée et accroissement de la productivité de l'élevage.

4 - Dotation d'un fonds de roulement

C : Constitution d'un fonds de roulement pour l'exploitation de l'usine de pierres à lécher.

R : Equilibre du compte de trésorerie.

5 - Promotion de la pierre à lécher

C : Opérations de sensibilisation auprès des éleveurs et campagnes de publicité.

R : Amélioration de la commercialisation du produit et généralisation de sa consommation.

6 - Organisation de la distribution

C : Recours au réseau de VETOPMAR pour la distribution des pierres à lécher et accords de commercialisation.

R : Généralisation de la distribution à l'ensemble du territoire nigérien.

C.2 - La réhabilitation de la filière avicole moderne

1 - Création de l'Office Avicole National

C : Réorganisation des moyens de l'Usine d'Aliment du Bétail, du Centre Avicole de Goudel et de la Coopérative Avicole de Niamey au sein d'une société unique, dotée du statut d'E.P.I.C..

R : Intégration de la filière avicole moderne à Niamey et, par conséquent, amélioration de la gestion de la filière.

2 - Investissements prioritaires de l'O.A.N.

C : Acquisition d'équipements indispensables pour la production d'aliments composés et constitution d'un laboratoire d'analyses.

R : Production d'aliments composés suivant les normes et le conditionnement attendus et suivi sanitaire des élevages avicoles.

3 - Formation des agents de l'O.A.N.

C : Formation de trois responsables : pour la production d'aliments composés, pour la maintenance et le laboratoire d'analyses et contrôle.

R : Amélioration de la qualité des aliments composés, du contrôle sanitaire et maintenance et mise en service des équipements.

4 - Définition de la formulation des aliments

C : Analyse chimique des ressources disponibles, de leur volume, et des besoins des différents types d'élevage.

R : Mise au point de formulation répondant aux besoins et permettant de valoriser les ressources locales.

5 - Constitution d'un fonds de roulement

C : Constitution d'un fonds de roulement pour l'exploitation de l'O.A.N.

R : Equilibre du compte de trésorerie, en particulier pour le financement des intrants de la filière.

6 - Amélioration des modalités d'exploitation

C : Mise au point d'une comptabilité analytique, entretien régulier des installations et organisation de la commercialisation des produits.

R : Amélioration des modalités d'exploitation de l'O.A.N..

7 - Investissements complémentaires de l'O.A.N.

C : Acquisition d'un pont à bascule et réhabilitation du moulin, à moyen terme.

R : Améliorer les modalités de pesage des matières premières et assurer le niveau de production requis en aliments composés.

8 - Privatisation de l'Office Avicole National

C : Privatisation de l'Office Avicole National à moyen terme, après redressement de la situation actuelle.

R : Amélioration de la gestion et de la rentabilité financière de l'O.A.N..

D - Les produits vétérinaires

D.1 - L'amélioration de la distribution des produits vétérinaires

1 - Définition du statut et de la vocation de VETOPHAR

C : Attribution du statut d'E.P.I.C. ou privatisation de VETOPHAR, maintien de la situation de monopole et suppression des distributions à titre gratuit par l'entreprise.

R : Autonomie de gestion de l'entreprise et, par conséquent, maintien d'un réseau viable de distribution des produits vétérinaires couvrant l'ensemble du territoire national.

2 - Définition du catalogue des produits

C : Etablissement d'une gamme limitée de produits, privilégiant les médicaments de première nécessité, assortie de marges fixes.

R : Satisfaction des besoins de base et réduction des coûts d'approvisionnement à l'importation.

3 - Réorganisation du réseau de commercialisation

C : Mise en place d'installations fixes à proximité des Directions Départementales de l'Agriculture (stockages VETOPHAR) et des Services d'Arrondissements des Ressources Animales (distribution finale par agents indépendants).

R : Couverture de l'intégralité du territoire national et structuration du réseau de distribution.

4 - Définition des conditions de commercialisation

C : Etablissement d'un cahier des charges fixant les marges et les obligations des agents distributeurs (auxiliaires para-vétérinaires) et de l'Entreprise.

R : Contrôle du prix de vente final des produits vétérinaires et de la couverture nationale des besoins.

5 - Formation des auxiliaires de distribution

C : Formation des auxiliaires para-vétérinaires à la gestion-comptabilité-distribution et à l'usage des produits.

R : Constitution d'un réseau de distributeurs secondaires, qualifiés et autonomes dans leur gestion, permettant de couvrir l'intégralité du territoire national.

D.2 - Le développement de la production des vaccins LABOCEL

1 - Mise en service et maintenance des équipements

C : Assistance technique et formation d'un responsable de la maintenance des équipements.

R : Mise en service et maintenance des équipements.

2 - Acquisition et rénovation des équipements

C : Acquisition de matériel d'étiquetage et rénovation des autoclaves et du matériel de lyophilisation.

R : Accroissement des capacités de production (15 000 000 doses/an) et de la qualité des produits LABOCEL.

3 - Agréement au Code des Investissements

C : Finalisation d'un dossier de demande d'agrément au Code des Investissements et instruction de la procédure.

R : Exonération de la T.V.A. et des taxes douanières sur les investissements, des impôts et patentes et des droits de douane sur les intrants et les exportations.

4 - Promotion des produits

C : Actions promotionnelles en direction des éleveurs nigériens et de l'étranger et édition d'un catalogue des vaccins.

R : Généralisation de l'achat des vaccins LABOCEL.

5 - Recouvrement des créances

C : Engagement de procédures visant le remboursement des créances dues par l'Etat nigérien et les clients étrangers.

R : Recouvrement d'environ 160 millions F. CFA.

6 - Amélioration de la commercialisation et de la gestion

C : Amélioration de la comptabilité et recherche d'accords avec les états africains voisins pour l'exportation et sur le prix des vaccins.

R : Amélioration de la gestion et de la commercialisation des vaccins.

D.3 - L'extension de l'activité de LABOCEL aux vaccins aviaires

1 - Accords de commercialisation VETOPHAR

C : Accords avec VETOPHAR sur la substitution des vaccins locaux aux importations actuelles et avec les Etats étrangers pour l'exportation.

R : Limitation de la concurrence locale des vaccins aviaires importés et développement des exportations.

2 - *Formation et assistance technique*

C : Formation à l'ovoculture d'un agent et assistance technique pour la mise en route de la ligne de production.

R : Mise en oeuvre de la production.

3 - *Acquisition des équipements complémentaires*

C : Acquisition et installation : incubateur, ovoscope, broyeur-homogénéiseur, répartiteur.

R : Production nationale de 300 000 doses de vaccins anti-Newcastle inactivés dès la première année, puis d'1 200 000 la cinquième année et par conséquent, économie de devises.

E - *Le lait et les produits laitiers*

1 - *Etude de restructuration du secteur*

C : Etude de la formation des prix, définition des axes de développement et spécification des projets de développement, en particulier par la réhabilitation de l'OLAVI.

R : Cadre pour la mise en oeuvre des projets de développement du secteur LAIT.

IV.3 - MISE EN OEUVRE DU PLAN

IV.3.1 - Les caractéristiques de la mise en oeuvre

Le Plan d'Actions et d'Investissements est constitué d'un ensemble organisé dont chaque élément est caractérisé au niveau de sa mise en oeuvre. Les caractéristiques sont les suivantes :

- Nature de l'action
- Coût de réalisation
- Echéance, pour le début de la mise en oeuvre
- Durée de la mise en oeuvre
- Responsable de la mise en oeuvre
- Mode de financement
- Partenaires techniques
- Partenaires financiers.

Le Plan d'Actions est ainsi présenté, à travers chacune de ces caractéristiques de mise en oeuvre, dans le paragraphe suivant, sous forme de tableaux. On trouvera ci-après quelques brefs commentaires sur les caractéristiques de mise en oeuvre, facilitant la compréhension de ces tableaux.

A - La nature des actions

Les actions ont été classées suivant leur nature dominante en distinguant les actions :

- d'Administration interne des moyens, humains et matériel, dont dispose l'Etat nigérien dans le cadre de ses attributions (police, assistance technique, douane...)
- de caractère Réglementaire, modifiant ou précisant la législation en vigueur
- de caractère Juridique en vue de la constitution d'une société, de la modification de ses statuts ou du règlement de litiges
- de Gestion ou de (ré)organisation des moyens, humains et matériel, dont dispose l'Entreprise sans investissement conséquent, afin d'accroître sa productivité
- consistant en Etudes techniques, économiques et/ou financières préalables à la mise en oeuvre d'un investissement, d'une action ou en vue d'approfondir la connaissance d'un secteur ou d'un aspect particulier de la filière
- d'investissements en Equipements, où l'acquisition en matériel ou la rénovation de l'existant prédomine

- d'investissements en Travaux, où la construction ou la rénovation des bâtiments et d'infrastructures prédomine au sein de l'investissement global
- de Formation des opérateurs publics ou privés afin d'adapter leur qualification aux besoins du développement de la filière
- essentiellement Financières permettant de disposer de fonds pour l'exploitation de l'entreprise (fonds de roulement, allègement des taxes et impôts...) sans affectation immédiate.
- de Promotion d'un produit de la filière des industries de l'élevage auprès des éleveurs ou consommateurs finaux.

On notera que seule la nature dominante des actions a été retenue, une action pouvant en effet parfois correspondre à deux types différents ou complémentaires de mise en oeuvre.

B - Le coût des actions

Nous avons estimé le coût des actions et investissements impliquant des charges (financières) importantes pour l'Etat ou les opérateurs privés.

Pour les actions de Gestion, d'Administration, Juridique ou Réglementaire, nous avons estimé que la mise en oeuvre était réalisée dans le cadre des services mis en place à cet effet et donc sans charge financière supplémentaire conséquente.

Les valeurs proviennent pour l'essentiel du rapport présentant dans le détail le programme d'actions et d'investissements et sont exprimées en millions de F. CFA hors taxes.

C - L'échéance de mise en oeuvre

L'année de début de la mise en oeuvre a été déterminée sur la base des éléments suivants :

- les priorités définies lors de l'élaboration de la stratégie de développement,
- Les enchaînements entre les actions liées et leur durée de mise en oeuvre,
- l'état d'avancement des actions déjà engagées, ou sur le point de l'être.

D - La durée de la mise en oeuvre

La durée de la mise en oeuvre a été estimée globalement, en considérant le trimestre comme unité de base et en considérant l'ensemble des procédures (administratives, de financement,...) nécessaire à la mise en oeuvre.

E - Le responsable de la mise en oeuvre

Le responsable de la mise en oeuvre, c'est à dire le maître d'ouvrage le plus compétent pour diriger la mise en oeuvre, a été identifié au sein des opérateurs privés et des administrations nigériennes. Ces responsables ne représenteront pas toujours leur seul intérêt et pourront être délégués par un ensemble d'opérateurs (ainsi il n'a pas toujours été possible de trancher de façon nette entre le Ministère des Ressources Animales et le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat). Ainsi il pourrait être opportun de constituer pour chaque groupe d'actions, une commission regroupant les acteurs intéressés et les responsables des administrations compétentes et présidée par le maître d'ouvrage du projet.

F - Le mode de financement

Le mode de financement des actions a été défini soit, directement, en fonction des conclusions des enquêtes conduites auprès des différents opérateurs, soit en fonction des sources de financement possibles suivant la nature, l'intérêt et la vocation des différents projets.

G - Les partenaires techniques

Les partenaires techniques sont les administrations, les sociétés privées ou les organismes susceptibles d'assister ou conseiller le maître d'ouvrage dans la mise en oeuvre de son action. Seul le partenaire technique le mieux adapté, en raison de sa compétence, de son domaine d'intervention, de sa connaissance du sujet ou de ses relations privilégiées, a été présenté, ce qui n'exclue nullement d'autres intervenants.

H - Les partenaires financiers

L'identification des partenaires financiers a été conduite, en relation avec celle des sources de financement, à partir des banques et organismes de financement susceptibles d'être intéressés par les actions retenues. Le choix des partenaires a en effet tenu compte des caractéristiques des financements qu'ils consentent : nature et montant de l'investissement, secteur d'intervention, type de bénéficiaire,....

IV.3.2 - Présentation Synthétique du Plan d'Actions et d'Investissements

Le Plan d'Actions et d'Investissements, et les caractéristiques de sa mise en oeuvre, sont présentés dans les pages suivantes sous forme de tableaux et suivant l'ordre des priorités et échéances retenues.

PROGRAMME D' ACTIONS ET D' INVESTISSEMENTS

1976

Actions	Nature de l'action	Coût (M.F.CFA)	Echéance	Durée mise en oeuvre	Responsable mise en oeuvre	Mode de financement	Partenaires techniques	Partenaires financiers
I L'ABATTAGE ET LA TRANSFORMATION DE LA VIANDE		4.320						
I.1. L'ORGANISATION DE LA PROFESSION ET DU MARCHÉ								
1 Application réglementation de la profession	Administration		1990	-	M.R.A.	s.o.	Syndicat bouchers	s.o.
2 Limitation des usagers de l'Abattoir de Niamey	Administration		1990	3 mois	Min. Tutelle	s.o.	Syndicat bouchers	s.o.
3 Renforcement position des usagers à l'A.I.Niamey	Administration		1990	3 mois	Min. Tutelle	s.o.	Syndicat bouchers	s.o.
4 Formation des professionnels (gestion/hygiène)	Formation		1990	6 mois	M.R.A.	autofinancement	Ch. de Commerce	s.o.
5 Différenciation des prix suivant la qualité	Réglementation		1990	3 mois	M.R.A.	s.o.	Com. consommateurs	s.o.
6 Suivi statistique des importations/exportations	Etudes		1990	-	M.R.A.	autofinancement	Com. consommateurs	s.o.
7 Etude modalités de financement et formation prix	Etudes	15	1991	6 mois	M.R.A.	subvention	O.N.U.D.I.	F.N.D.I. / F.E.D.
8 Promotion des boucheries de détail "améliorées"	Financière		1991	1 an	MRA / NCIA	exonérations	s.o.	s.o.
I.2. LE DEVELOPPEMENT DE L'ABATTAGE INDUSTRIEL A NIAMEY								
1 Amélioration de l'exploitation de l'A.I.Niamey	Gestion		1990	3 mois	A.I.Niamey	autofinancement	ADIV / WERNBERG	s.o.
2 Amélioration des installations existantes	Travaux/Equip.	150	1990	1 an	A.I.Niamey	autofinancement	WERNBERG	s.o.
3 Recouvrement des créances de l'A.I.Niamey	Juridique		1990	6 mois	A.I.Niamey	s.o.	Min. Tutelle	s.o.
4 Modification des tarifs et productions annexes	Règlem./Gestion		1990	3 mois	M.R.A./A.I.Niamey	s.o.	A.D.I.V.	s.o.
5 Faisabilité comparée des projets pour l'abattoir	Etudes	50	1991	6 mois	M.R.A.	subvention	O.N.U.D.I.	CEDEAO / PNUD
6 Etudes techniques du nouvel abattoir	Etudes	325	1992	1 an	A.I.Niamey	emprunt	O.N.U.D.I.	CEDEAO / PNUD
7 Réalisation du nouvel abattoir de Niamey	Travaux/Equip.	3.750	1994	1.5 ans	A.I.Niamey	emprunt	appel d'offres	CEDEAO / BAD
I.3. LE DEVELOPPEMENT DE L'ABATTAGE INDUSTRIEL HORS DE NIAMEY								
1 Aménagement complémentaire abattoirs industriels	Travaux	20	1990	6 mois	Abattoirs ind.	autofinancement	appel d'offres	s.o.
2 Attribution du statut EPIC abattoirs industriels	Juridique		1990	3 mois	Min. Tutelle	s.o.	s.o.	s.o.
3 Harmonisation des redevances	Réglementation		1990	3 mois	M.R.A.	s.o.	s.o.	s.o.
4 Organisation d'un service commun	Gestion		1991	3 mois	Abattoirs ind.	s.o.	s.o.	s.o.
I.4. LE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE VIANDE								
1 Etude du marché et des modalités d'exportation	Etudes	10	1991	6 mois	MRA / NCIA	emprunt	appel d'offres	C.E.D.E.A.O.
2 Mise en place d'une structure d'exportation	Gestion/Jurid.		1991	6 mois	MRA/NCIA/privés	s.o.	Ch. de Commerce	s.o.
3 Réalisation des exportations de viande	Gestion		1992	-	struct. Export	autofinancement	S.O.C.O.P.A.	C.P.A.O.

PROGRAMME D' ACTIONS ET D' INVESTISSEMENTS

1 2 3 4 5

Actions	Nature de l'action	Coût (M.F.CFA)	Echéance	Durée mise en oeuvre	Responsable mise en oeuvre	Mode de financement	Partenaires techniques	Partenaires financiers
II	LES CUIRS ET PEAUX	1.804						
II.1.	LA REORGANISATION GENERALE DU SECTEUR							
1	Création d'un Syndicat des professionnels		1990	6 mois	M.C.I.A.	s.o.	Ch. de Commerce	s.o.
2	Application réglementation de la profession		1990	-	M.C.I.A.	s.o.	Syndicat profession.	s.o.
II.2.	L'AMELIORATION DE LA QUALITE DES PEAUX BRUTES							
1	Amélioration qualité des peaux par l'élevage		1990	-	M.R.A.	s.o.	Syndicat profession.	s.o.
2	Etude de la situation des séchoirs	5	1990	3 mois	MRA / NCIA	autofinancement	s.o.	s.o.
3	Application réglementation sur conditionnement		1990	-	MRA / NCIA	s.o.	Syndicat profession.	s.o.
4	Réorganisation de la gestion des séchoirs		1990	1 an	MRA / NCIA	s.o.	communes	s.o.
5	Formation des opérateurs	6	1990	3 mois	MKA / NCIA	emprunt	s.o.	BUAD / CEDEA
6	Réhabilitation-création de séchoirs	88	1991	1 an	MKA / NCIA	emprunt	s.o.	BUAD / CEDEA
7	Augmentation de la redevance des séchoirs		1991		MRA / NCIA	s.o.	Syndicat profession.	s.o.
II.3.	LA REHABILITATION DE LA S.N.C.P.							
1	Etablissement d'une comptabilité		1990	3 mois	S.N.C.P.	s.o.	s.o.	s.o.
2	Réorganisation de la direction		1990	6 mois	M.C.I.A.	s.o.	s.o.	s.o.
3	Amélioration de la situation financière	390	1990	1 an	S.N.C.P.	emprunt	M.C.I.A.	B.D.R.N.
II.4.	LA REHABILITATION DE LA SONITAN							
1	Réorganisation de la direction		1990	3 mois	SONITAN	oper. capital	privés	PROGRAM / SIFIDA
2	Constitution d'un réseau intégré de collecte		1990	3 mois	SONITAN	autofinancement	privés	s.o.
3	Ajournement au code des investissements		1990	3 mois	SONITAN	exonérations	M. Finances	s.o.
4	Réhabilitation des équipements et bâtiments	70	1990	3 mois	SONITAN	emprunt	appel d'offres	BUAD / SIFIDA
5	Rééchelonnement des dettes	250	1990	3 mois	B.D.R.N.	emprunt	s.o.	B.D.R.N.
6	Augmentation des capacités de production	50	1993	1 an	SONITAN	emprunt	appel d'offres	BUAD / SIFIDA

PROGRAMME D' ACTIONS ET D' INVESTISSEMENTS

(3 / 6)

Actions	Nature de l'action	Coût (M.F.C.F.A.)	Échéance	Durée mise en oeuvre	Responsable mise en oeuvre	Mode de financement	Partenaires techniques	Partenaires financiers
II	LES CUIRS ET PEAUX	1.804						
II.5.	LA PRODUCTION SEMI-INDUSTRIELLE D'ARTICLES EN CUIRS							
1	Définition de la structure de production	6	1990	6 mois	M.C.I.A.	subvention	O.N.U.D.I.	P.N.U.D./ F.A.C.
2	Création d'une société d'artisanat à Maradi		1990	6 mois	privés	opér. capital	M.C.I.A.	privés
3	Restructuration de la Coopérative de Niamey		1991	6 mois	C.H.A.Niamey	opér. capital	M.C.I.A.	privés
4	Bilan diagnostic avant généralisation	5	1993	6 mois	M.C.I.A.	subvention	O.N.U.D.I.	P.N.U.D./ F.A.C.
II.6.	LA CRÉATION D'UNE NOUVELLE TANNERIE INDUSTRIELLE							
1	Etude de faisabilité du projet	15	1992	6 mois	privés/M.C.I.A.	subvention	O.N.U.D.I.	P.N.U.D./ F.A.C.
2	Etude technique du projet	30	1992	6 mois	privés/M.C.I.A.	emprunt	I.P.S.	C.C.F.E./ P.N.U.D.
3	Réalisation de la nouvelle tannerie	840	1993	1 an	privés	emprunt	I.P.S.	B.A.D./ B.E.I.

PROGRAMME D'ACTIONS ET D'INVESTISSEMENTS

(4 / 6)

Actions	Nature de l'action	Coût (M.F.C.F.A.)	Echéance	Durée mise en oeuvre	Responsable mise en oeuvre	Mode de financement	Partenaires techniques	Partenaires financiers
III L'ALIMENTATION ANIMALE		585						

III.1. LA CREATION D'UNE USINE DE PIERRE A LÉCHER								
1 Définition composition des pierres à lécher	Etudes	5	1991	3 mois	M.R.A.	subvention	I.E.M.V.T.	F.E.N.U.
2 Etudes technique et économique du projet	Etudes	5	1991	3 mois	M.R.A. / privé	subvention	I.E.M.V.T.	F.E.N.U.
3 Réalisation de l'usine de pierre à lécher	Equip./Travaux	250	1992	6 mois	privé	Prêt bonifié	appel d'offres	F.A.C. / F.E.E.
4 Constitution d'un fonds de roulement	Financière	60	1992	3 mois	U.P.A.L	subvention	s.o.	F.E.N.U.
5 Promotion de la pierre à lécher	Promotion	25	1992	2 ans	U.P.A.L	subvention	VETOPHAR	F.E.N.U.
6 Organisation de la distribution	Gestion		1992	6 mois	U.P.A.L	autofinancement	VETOPHAR	s.o.
III.2. LA REHABILITATION DE LA FILIERE AVICOLE MODERNE								
1 Création de l'Office Avicole National	Juridique		1990	6 mois	Min. Tutelle	s.o.	s.o.	s.o.
2 Investissements prioritaires de l'O.A.N.	Equipements	45	1990	6 mois	O.A.N.	autofinancement	s.o.	s.o.
3 Formation des agents de l'O.A.N.	Formation	10	1990	6 mois	O.A.N.	autofinancement	I.T.A.V.I.	s.o.
4 Définition de la formulation des aliments	Etudes	5	1990	3 mois	O.A.N.	autofinancement	I.T.A.V.I.	s.o.
5 Constitution d'un fonds de roulement	Financière	100	1990	3 mois	O.A.N.	emprunt	s.o.	S.O.A.E.
6 Amélioration des modalités d'exploitation	Gestion		1991	1 an	O.A.N.	s.o.	s.o.	s.o.
7 Investissements complémentaires de l'O.A.N.	Equipements	80	1992	3 mois	O.A.N.	autofinancement	s.o.	s.o.
8 Privatisation de l'Office Avicole National	Juridique		1995	6 mois	Min. Tutelle	s.o.	s.o.	s.o.

PROGRAMME D'ACTIONS ET D'INVESTISSEMENTS

(5 / 6)

Actions	Nature de l'action	Coût (M.F.C.F.A.)	Échéance	Durée mise en oeuvre	Responsable mise en oeuvre	Mode de financement	Partenaires techniques	Partenaires financiers	
IV LES PRODUITS VÉTÉRINAIRES		102							
IV.1. L'AMÉLIORATION DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS VÉTÉRINAIRES									
1	Définition des statuts et vocation de VETOPHAR	Juridique	1990	3 mois	Min. Tutelle	s.o.	s.o.	s.o.	
2	Définition du catalogue des produits	Gestion	1990	3 mois	VETOPHAR	s.o.	s.o.	P.N.U.D. / P.A.C.	
3	Réorganisation du réseau de commercialisation	Gestion	1990	6 mois	VETOPHAR	autofinancement	M.R.A.	s.o.	
4	Définition des conditions de commercialisation	Gestion/Jurid.	1991	6 mois	VETOPHAR	autofinancement	Ch.commerce: MRA	s.o.	
5	Formation des auxiliaires de distribution	Formation	10	1991	6 mois	VETOPHAR	autofinancement	Ch. de commerce	s.o.
IV.2. LE DÉVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION DES VACCINS LABOCEL									
1	Mise en service et maintenance des équipements	Formation	8	1990	6 mois	LABOCEL	subvention	expert	U.S.A.I.D. / F.A.O.
2	Acquisition et rénovation d'équipements	Equipements	121	1990	6 mois	LABOCEL	autofinancement	s.o.	U.S.A.I.D. / F.I.D.A.
3	Agrément au Code des investissements	Financière		1990	3 mois	LABOCEL	s.o.	Min. Finances	s.o.
4	Recouvrement des créances	Juridique		1990	1 an	LABOCEL	s.o.	Min. Tutelle	s.o.
5	Campagne de promotion des produits	Promotion	4	1991	2 ans	LABOCEL	subvention	s.o.	Conseil Entente
6	Amélioration gestion et commercialisation	Gestion		1991	6 mois	LABOCEL	subvention	s.o.	Conseil Entente
IV.3. L'EXTENSION DE L'ACTIVITÉ DE LABOCEL AUX VACCINS AVIAIRES									
1	Accords de commercialisation (VETOPHAR/export)	Gestion/Jurid.		1993	6 mois	LABOCEL	autofinancement	I.E.M.V.T.	s.o.
2	Formation et assistance technique	Formation	10	1993	3 mois	LABOCEL	subvention	I.E.M.V.T.	F.A.C.
3	Acquisition des équipements complémentaires	Equipements	9	1993	3 mois	LABOCEL	subvention	s.o.	P.N.U.D. / F.I.D.A.

PROGRAMME D' ACTIONS ET D' INVESTISSEMENTS

1 6 / 6 .

Actions	Nature de l'action	Coût (M.F.CFA)	Echéance	Durée mise en oeuvre	Responsable mise en oeuvre	Mode de financement	Partenaires techniques	Partenaires financiers
<u>LE LAIT ET LES PRODUITS LAITIERS</u>		15						
I Etude de restructuration du secteur	Etudes	15	1991	6 mois	M.C.I.A.	subvention	s.s.	F.E.D. / P.M.U.D.
TOTAL PLAN D' ACTIONS ET D' INVESTISSEMENTS (Millions F.CFA).....		6.886						



INTERG

INTERG is a leading provider of high-quality, custom-made eyeglasses and contact lenses. We offer a wide range of styles and materials to suit your needs and budget. Our experienced opticians will ensure a perfect fit and provide expert advice on the latest trends and technologies. Visit our website at www.interg.com to explore our full range of products and services.

18778
(2 of 4)

INTER
G

REPUBLIQUE DU NIGER
MINISTERE DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE
ET DE L'ARTISANAT

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

PLANIFICATION / PROMOTION DES

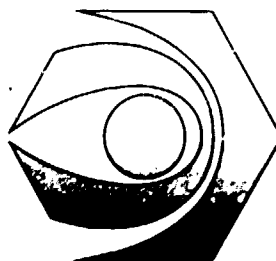
INDUSTRIES LIEES A L'ELEVAGE

PHASE 1

DIAGNOSTIC ET STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

VOLUME I - STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Projet
DP/NER/87/009



Août 1989

SOMMAIRE VOLUME I

	<u>PAGES</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>I - PREAMBULE</u>	2
<u>I.1. CADRE GENERAL</u>	3
<u>I.1.1. Objectifs de l'étude</u>	3
<u>I.1.2. Limites de l'intervention</u>	3
<u>I.1.3. Enseignements de la mission</u>	3
<u>I.2. PRINCIPES METHODOLOGIQUES</u>	6
<u>I.2.1. Les notions de filière</u>	6
<u>I.2.2. La modélisation de la filière</u>	9
<u>I.2.3. Les facteurs socio-économiques déterminants</u>	11
<u>I.2.4. Les diagnostics sectoriels</u>	13
<u>I.2.5. La formulation d'une stratégie de développement</u>	16
<u>II - PRESENTATION DE LA FILIERE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE</u>	18
<u>II.1. L'ELEVAGE</u>	19
<u>II.1.1. Le cheptel national</u>	19
<u>II.1.2. Evolution récente du troupeau</u>	21
<u>II.1.3. Les traits dominants</u>	22
<u>II.1.4. Evolution dans la répartition géographique du cheptel</u>	25

Sommaire (suite)

<u>II.2. L'ORGANISATION GENERALE DE LA FILIERE</u>	26
II.2.1. <u>Organisation des activités, acteurs et échanges</u>	26
II.2.2. <u>Les statistiques de base de l'élevage au Niger</u>	30
II.2.3. <u>Les indicateurs économiques</u>	36
<u>III - CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE</u>	55
<u>III.1. LES CONTRAINTES EXTERNES</u>	56
III.1.1. <u>L'enclavement et les transports</u>	57
III.1.2. <u>Les séquelles des sécheresses</u>	59
III.1.3. <u>Les incidences de la rente minière</u>	63
III.1.4. <u>Le poids de l'économie nigériane et la dévaluation de la naira</u>	66
<u>III.2. LES STRUCTURES SOCIO-ECONOMIQUES</u>	70
III.2.1. <u>La place des activités commerciales</u>	70
III.2.2. <u>La contribution au secteur artisanal</u>	74
III.2.3. <u>Les conditions d'intégration</u>	81
<u>IV - FORMULATION D'UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT</u>	84
<u>IV.1. LA STRATEGIE D'ENSEMBLE ET LES CRITERES DE SELECTION</u>	85
IV.1.1. <u>Les objectifs assignés par l'Etat nigérien</u>	85
IV.1.2. <u>Les objectifs pris en compte pour l'élaboration de la stratégie de développement</u>	89
IV.1.3. <u>Les options stratégiques</u>	90
IV.1.4. <u>Les critères de sélection</u>	94

Sommaire (suite)

<u>IV.2. L'IDENTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT</u>	97
IV.2.1. <u>Les performances des secteurs</u>	97
IV.2.2. <u>Les opportunités de développement</u>	101
IV.2.3. <u>L'organisation de la stratégie : recommandations</u>	110

Composante essentielle du patrimoine national, l'élevage nigérien possède assurément un avantage comparatif : les troupeaux peuvent approvisionner le marché intérieur, alimenter des flux d'exportation en faveur des pays voisins et supporter une industrie de transformation des produits d'origine animale. Il a toutefois connu au cours des deux dernières décennies d'importants facteurs de déséquilibre liés à des phénomènes conjoncturels (climat, géopolitique, environnement international), eux-mêmes accentués par certaines pesanteurs structurelles (dispersion du cheptel, enclavement géographique, prédominance du secteur public).

Dans un tel contexte marqué par les séquelles des sécheresses, l'élévation des coûts consécutive à l'utilisation de la rente minière et le rétrécissement du débouché nigérian (lié à la dépréciation de la naïra), la compétitivité de l'élevage et des industries associées est compromise ; les produits nigériens sont victimes de la concurrence étrangère, non seulement sur les marchés limitrophes, mais encore sur le marché local, particulièrement le long de la frontière nigéro-nigériane.

Face à de tels éléments de désorganisation ou d'entrave au développement, le potentiel dont dispose la filière de l'élevage basé sur l'importance des effectifs et les capacités de leur transformation justifie l'approche que les Autorités nigériennes et l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel ont préconisée dans la perspective d'un programme d'actions en faveur des activités industrielles s'y rapportant.

La démarche proposée ne peut toutefois ignorer que toute entreprise productive ne saurait atteindre la rentabilité offerte par le commerce et que les intérêts commerciaux dominants s'opposent souvent à ceux des activités pastorales ou industrielles locales. Dans ces conditions, la recherche de projets industriels rentables et susceptibles d'intéresser les investisseurs nationaux ou étrangers peut être assimilée à un pari dont l'issue serait incertaine si l'on en restait à une appréhension strictement économique et libérale du problème dans le court terme. C'est dans ce souci permanent de concilier les capacités de l'élevage nigérien et les contraintes de son environnement qu'ont évolué la réflexion et l'analyse du contractant.

I - PREAMBULE

I.1. CADRE GENERAL

La mission confiée à INTER G se situe à l'intersection de deux démarches : l'une portant sur le diagnostic des activités industrielles existantes qui composent la filière de l'élevage, l'autre prenant en considération les objectifs et programmes généraux de développement propres à l'élevage ou en constituant l'environnement.

I.1.1. Objectifs de l'étude

L'objectif principal de l'étude est la définition d'une stratégie de développement et d'un programme d'actions et d'investissements pour la filière des industries de l'élevage au NIGER, c'est-à-dire les secteurs concernant :

- les produits vétérinaires
- l'alimentation animale
- l'abattage et la viande
- le lait et les produits laitiers
- les cuirs et peaux
- et les petits élevages.

La satisfaction de ces objectifs nécessite la réalisation des phases suivantes :

- PHASE 1

- . Diagnostic des secteurs industriels existants, objet du Volume II,
- . Identification des secteurs prioritaires et des contraintes déterminantes, objet du présent Volume I.

- PHASE 2

- . Définition d'un programme d'investissements industriels et d'un ensemble d'actions d'accompagnement du développement de chaque secteur.

I.1.2. Limites de l'intervention

Le respect des termes de référence et les enseignements tirés de la première mission effectuée au NIGER conduisent à préciser les lignes directrices qui ont servi de cadre à cette intervention.

- L'objectif n° 1 de l'étude est la recherche de projets industriels s'inscrivant dans la filière de l'élevage : autrement dit, toutes les démarches entreprises (entretiens, visites d'unités, analyse de documents, ...) devaient aboutir à sélectionner parmi les six secteurs retenus ceux qui sont de nature à créer ou développer cette activité industrielle.
- Par projet industriel, il convient d'entendre à la fois la création de nouvelles unités, l'extension d'unités existantes et la réhabilitation ou restructuration des installations actuelles (en activité ou en sommeil).
- Le cadre économique nigérien, dans lequel évolue la filière de l'élevage - en particulier le secteur industriel - oblige à ne retenir que des projets de taille adaptée au contexte local : marché, technologie, qualification du personnel, capacités financières ... Cela n'exclut ni la recherche d'activités exportatrices ni le concours d'investissements étrangers.
- Les limites entre les différents secteurs d'activité ne sont pas rigoureuses et souvent perméables : aussi s'est-il agi davantage de veiller à la fois à la cohérence de l'ensemble de la filière et à l'incidence que les choix opérés dans tel secteur ou unité pouvaient avoir sur tel autre secteur ou unité.
- La présence du secteur "informel" dans certains des domaines étudiés et les frontières souvent mal définies entre une activité informelle importante et le secteur moderne ont conduit à bien mettre en évidence les conditions et contraintes permettant de passer de la première au second.
- Au-delà de la filière proprement dite et des unités industrielles ou commerciales qui la composent, l'attention s'est portée sur le cadre institutionnel et réglementaire ainsi que sur l'ensemble des infrastructures et des services aux entreprises dans lesquels évolue la filière et sans l'existence desquels tout projet industriel ne saurait être envisagé.
- L'abondance des informations fournies, ajoutée à la précarité de certaines données chiffrées, a conduit la mission à opérer un certain nombre de choix et d'arbitrages ou, en l'absence d'éléments fiables, à avoir recours à des références ou normes recueillies auprès de contextes économiques comparables : l'approximation qui pourrait en résulter n'étant pas de nature à modifier les analyses ni les conclusions.

1.1.3. Enseignements de la mission

La mission a bénéficié d'une abondante source d'informations et d'une grande disponibilité des "acteurs" appartenant à la filière ou à son environnement. Les enseignements suivants peuvent en être tirés :

- En plus des trois études de base préparées spécifiquement pour les besoins de la présente étude, près de cent documents ont été mis à disposition, allant d'ouvrages à caractère général sur l'élevage, l'économie et les plans de développement nigériens à des rapports d'études sur tel secteur ou telle unité industrielle en passant par les statistiques, rapports d'activité ou textes réglementaires. Il convient de mettre l'accent sur l'actualité de la plupart des informations fournies, même si certaines d'entre elles ont pu faire l'objet de critiques de la part de leur destinataire initial ou de la mission elle-même.
- Les réunions tenues à NIAMEY et les entretiens particuliers -une soixantaine environ partagée entre les acteurs de la filière (2 sur 3) et les institutionnels- ont témoigné de l'intérêt porté au sujet et au déroulement de la mission, intérêt d'autant plus vif que l'accent était mis sur le caractère pragmatique de l'approche et sur les résultats concrets auxquels cette dernière devait aboutir.

Il est à noter que cette source d'informations s'est enrichie de la pluralité des centres d'intérêt manifestés par les personnes rencontrées, pouvant aller jusqu'à une divergence de vues sur les options proposées : cela étant notamment vrai dans l'appréhension comparée des secteurs moderne et informel.

- Les diagnostics des unités industrielles se sont appuyés sur un questionnaire soumis aux responsables de ces unités. La partie de l'enquête réservée aux éléments chiffrés de l'entreprise a été remplie de façon très incomplète et peu exploitable : si, dans certains cas, les informations ont pu être obtenues dans les rapports d'activité ou les déclarations de fin d'exercice, certains secteurs comme l'alimentation animale ou l'abatage souffrent d'un manque de données ou de données non fiables qui n'ont pu être que partiellement compensés par les questions "ouvertes". La quantification au niveau du secteur s'en est parfois trouvée très approximative.
- Une dernière observation porte sur la faible densité du tissu industriel qu'expliquent à la fois le nombre peu élevé d'unités par secteur et la sous-activité, voire l'inactivité d'une grande partie d'entre elles. Les solutions de substitution n'ont sans doute pas manqué pour établir le diagnostic du secteur concerné mais force est de constater que les approches de substitution utilisées pour identifier les relations intersectorielles ou évaluer les performances des industries n'ont pu remplacer avantageusement une exploitation de données suffisantes et fiables.

I.2. PRINCIPES METHODOLOGIQUES

I.2.1. Les notions de filière

Il nous apparaît tout d'abord nécessaire de disposer d'une définition stricte et opérationnelle de la notion de filière.

La difficulté principale de cette recherche de définition provient de la pluralité de sens accordée au concept de filière. Sans reprendre ici les principaux éléments du débat, nous retiendrons que la filière est à la fois un instrument et une méthode d'analyse.

En tant qu'instrument d'analyse, la filière est un mode de représentation de l'appareil productif. Face à la multitude des découpages possibles du système productif, les termes de référence invitent à concevoir la notion de filière à partir des échanges inter-industriels et des process techniques de valorisation des ressources.

La filière des industries de l'élevage dont nous avons étudié les opportunités de développement est constituée, au NIGER, des secteurs suivants :

- Secteurs Amont : . Produits Vétérinaires
 . Alimentation Animale
- Elevage : Ruminants et petits élevages
- Secteurs Aval : . Abattage - viande
 . Cuir et peaux
 . Lait

On trouvera, dans l'encadré suivant, une définition argumentée de la terminologie utilisée dans le présent rapport.

Les limites de cette approche strictement quantitative sont cependant évidentes et nous ne pourrions pas nous satisfaire d'une définition statique ou mécanique de la filière obtenue par seule application d'une procédure de calcul sur les échanges interindustriels.

L'approche strictement quantitative évoquée précédemment est nécessairement réductrice d'une réalité complexe et multiforme. Elle doit être complétée par une étude plus qualitative où la filière s'apparente à une méthode d'analyse que Ph. HUGON qualifie de "méso-dynamique industrielle". La filière peut être définie alors comme un "champ de contraintes et de forces où subsistent des degrés de liberté" qui en modifient les contours. C'est à l'intérieur de ces champs qu'il convient d'analyser :

- les acteurs de la filière, leurs logiques d'organisation et leurs espaces d'action,
- les stratégies différenciées de ces acteurs,
- leurs échanges de biens et services
- les rapports de force, de conflit/coopération entre les acteurs

L'analyse a ainsi permis d'aboutir :

- au repérage fin des acteurs et au classement dans une typologie des formes de production spécifiant notamment les technologies utilisées
- à la connaissance des conditions réelles de la concurrence
- à la connaissance de la formation des prix
- à la connaissance des modes de satisfaction des marchés cibles,
- à l'évaluation des potentialités et des contraintes pesant sur la filière, au balayage des devenirs possibles.

DEFINITIONS

Afin de prévenir toute ambiguïté dans l'emploi approximatif de certains termes, nous présentons, dès à présent, les définitions que nous avons données à certains mots-clefs.

- Secteur : Le secteur technique correspond à la branche c'est-à-dire à une étape globale de transformation d'une matière première en produit fini ou semi-fini. Nous avons préféré le terme de "secteur" à celui de "filière" (terme de référence) dans la mesure où, dans le contexte de notre étude, le nombre de transformation était très limité. On parlera ainsi des secteurs "Lait", "Cuirs et peaux", etc ...
- Sous secteur : Le sous-secteur correspond à une division verticale du secteur, c'est-à-dire non pas à une étape de transformation mais davantage à une différence de matière première au sein d'un même secteur. Ainsi, au sein du secteur de l'élevage, on pourra distinguer les sous-secteurs "Bovins", "Ovins", "Avicole", etc ...

Par ailleurs, le terme de secteur possède d'autres significations qui ne sont pas strictement techniques. On parlera ainsi de "secteur informel", "secteur industriel" qui renvoie plutôt à la notion de mode de production.

- Filière: La filière (technique) est ainsi conçue comme l'ensemble des secteurs étudiés articulés entre eux par des relations d'échanges de produits input/output. Nous ne considérerons ainsi qu'une seule filière, celle des industries de l'élevage, dont le centre sera le secteur de l'élevage.

Bien entendu, les autres notions de filière présentées précédemment demeurent compatibles avec notre définition de la filière technique.

- Activité : Au sein d'un secteur ou sous-secteur, on pourra faire apparaître plusieurs activités correspondant parfois mais pas uniquement à différentes étapes de transformation. On pourra ainsi distinguer au sein du secteur "Cuirs et peaux" les activités de collecte, de tannage, de production d'articles en cuir, de commercialisation-exportation etc ...

1.2.2. La modélisation de la filière

A - Approche globale et quantitative

Nous avons, dans la mesure du possible, tenté d'analyser la situation et le fonctionnement de la filière d'une façon globale sans isoler les secteurs les uns des autres. Cette étude globale s'impose compte-tenu de notre mode d'analyse par filière. Elle permet, en outre, d'apprécier certains phénomènes dans toute leur étendue :

- le champ d'intervention de certains acteurs se développant sur plusieurs secteurs (les bouchers intervenant, par exemple, au niveau des secteurs "Abattage-viande" et "Cuirs et peaux")
- le mode d'affectation des produits de l'élevage, ou d'imputation de certains produits à l'élevage, devant pouvoir dans certains cas conduire à considérer plusieurs secteurs (par exemple, le bétail peut être exporté sur pied (Secteur "Elevage") ou abattu (Secteur "Abattage-viande")
- l'organisation des processus techniques impliquant parfois étroitement plusieurs secteurs (la qualité et l'utilisation des peaux dépendent, par exemple, des modalités d'abattage).

Cette approche globale et quantitative a ainsi été prioritairement appliquée lors de notre analyse par filière technique et économique. L'ensemble de la filière a ainsi été modélisé afin de mettre en valeur des transferts de produits et économiques entre les industries et secteurs. Cette modélisation a permis de conduire en parfaite cohérence les prévisions et de définir, de façon organisée, la stratégie de développement sur la base de critères économiques, traduits en particulier au niveau de la comptabilité nationale.

B - Approche technique

La méthode a consisté à repérer les étapes de transformation - distribution - consommation qui s'organisent autour du secteur de l'élevage et à l'intérieur de champs d'étude définis par les termes de référence. L'élevage a ainsi été considéré comme un lieu de consommation des secteurs amont ("Produits vétérinaires" et "Alimentation animale") et un lieu de production de matière première pour les secteurs aval ("Abattage-viande", "Cuirs et peaux", "Lait" et "Sous-produits de l'élevage").

Nous avons pu ainsi constituer un cadre global de répartition des ressources - emplois, organiser des flux de produits entre les différentes étapes de transformation - distribution - consommation. Ce cadre a servi de base à notre diagnostic d'ensemble de la filière ainsi qu'à notre travail de formulation-optimisation d'une stratégie. Il a, en outre, été défini suffisamment ouvert pour permettre d'y intégrer des étapes de production n'existant pas à l'heure actuelle au niveau du Niger. Lors de cette approche technique, nous avons été amenés à distinguer, compte tenu de leur impact sur l'organisation technique de la production :

- les différents modes de production (industriel/artisanal/informel)
- les différents secteurs de l'élevage (petits élevages/ruminants)
- les différents lieux géographiques de production.

C - Approche économique

Au-delà des relations techniques et de la décomposition des processus productifs en phases de transformation, nous avons étudié les liaisons économiques et financières reliant les principales entreprises et les autres agents économiques informels ou modernes.

L'analyse économique, réalisée dans le cadre des catégories des comptes économiques, a permis d'apprécier les effets des différents projets industriels et de définir ainsi les priorités liées aux flux d'utilisation des consommations intermédiaires ou matières premières.

La réalisation d'un projet donne lieu en effet à l'utilisation de consommations intermédiaires et à la distribution de valeur ajoutée (salaires, taxes et impôts, R.B.E. ...). L'utilisation des consommations intermédiaires donne lieu à des effets en cascade dits effets primaires dans la mesure où la fourniture de ces consommations intermédiaires doit être assurée en amont par la production nationale ou l'importation. La distribution de valeur ajoutée entraîne des effets de multiplication de type keynésien appelés effets secondaires.

Les effets primaires ont pu être modélisés assez justement à partir du cadre d'organisation technique des étapes de production. Les effets secondaires n'ont, par contre, pu être qu'appréhendés de façon qualitative, les éléments d'informations sur l'utilisation de la valeur ajoutée, notamment par le secteur informel, demeurant incomplets à l'heure actuelle et sujets à caution.

Ces données nécessaires à l'approche économique proviennent pour l'essentiel des sources suivantes :

- pour les secteurs industriels, les questionnaires et les documents comptables
- pour les secteurs artisanal et informel, l'enquête sur le secteur informel et les ouvrages réalisés dans ce domaine
- les documents présentant les statistiques et comptes économiques pour l'ensemble du Niger.

1.2.3. Les facteurs socio-économiques déterminants

La seule approche en termes techniques ou économiques ne permet pas de comprendre la situation qui prévaut à l'heure actuelle et donc d'élaborer une stratégie viable, tenant compte de l'ensemble des contraintes et facteurs déterminants. Nous avons ainsi été amenés à développer notre réflexion sur les contraintes structurelles de l'industrialisation et le jeu des facteurs de compétitivité. Dans un second temps, nous avons débordé du cadre de l'analyse économique conventionnelle pour intégrer les activités dites informelles, comprendre quel peut être leur apport à la valorisation des produits d'origine animale ou quelles contraintes supplémentaires elles imposent à notre recherche de projets.

A - Les contraintes externes à la filière

Une étude globale de l'évolution au cours des dernières années des secteurs industriels de l'élevage, du secteur agricole et de l'économie nigérienne a démontré le poids considérable de certains facteurs exogènes sur le développement de la filière.

Les principaux facteurs exogènes qui sont apparus à l'analyse sont les suivants :

- les données géographiques et en particulier l'enclavement du pays
- les facteurs climatiques et les sécheresses
- les modalités du développement passé de l'économie et de l'industrie nigériennes
- l'influence du voisin nigérian.

L'analyse a permis de déterminer comment ces facteurs ont pu jouer sur la situation de la filière c'est-à-dire :

- quels ont été les secteurs les plus influents ?
- la pesanteur de ces facteurs,
- et les contraintes qu'ils pourront continuer d'exercer dans l'avenir.

La formulation d'une véritable stratégie nécessitait de prendre en compte en premier lieu ces contraintes, afin d'éviter de proposer des actions inapplicables, peut-être intéressantes prises en dehors du contexte nigérian mais non viables soumises à ces contraintes externes. Il a donc semblé préférable d'identifier les zones de moindre contrainte à partir desquelles le développement de la filière pourrait s'ancrer solidement.

B - Les structures socio-économiques de la filière

La connaissance des structures socio-économiques de production de la filière s'est avérée indispensable non seulement pour procéder au diagnostic de la filière mais également et principalement pour identifier les acteurs adéquats les mieux disposés à mettre en oeuvre les stratégies proposées.

Le secteur dit "informel" rassemble toutes les activités qui ne sont pas organisées suivant les normes marchandes et capitalistes familières aux économistes à l'exception de l'agriculture et de l'élevage traditionnels. Nous avons regroupé dans cette catégorie l'artisanat, le petit commerce, les flux d'échanges trans-frontaliers incontrôlés, et même les pratiques atypiques des entrepreneurs réputés capitalistes.

Nous avons tenté de découvrir les structures du secteur informel, de décrire le fonctionnement des boutiques et ateliers ainsi que leurs interrelations et d'analyser enfin les modalités de leur insertion dans l'économie nationale et leur impact sur la dynamique des activités officielles.

Nous avons, toutefois, mis l'accent sur l'emploi et la valeur ajoutée des entreprises informelles, les relations de complémentarité qui lient l'industrie, l'artisanat et le commerce, et la dynamique propre des unités de production informelles. Ces observations nous ont permis de constituer des propositions méthodologiques qui serviront à orienter l'élaboration de la stratégie.

1.2.4. Les diagnostics sectoriels

Le diagnostic approfondi mais synthétique de chacun des secteurs liés à l'élevage a été réalisé à partir des enquêtes et visites menées au Niger par les experts et d'une étude documentaire parallèle. A travers un examen systématique des principales caractéristiques des secteurs, ce diagnostic a permis, d'une part de déterminer les indicateurs de base qui ont servi au travail de modélisation de la filière et, d'autre part d'identifier les principaux facteurs qui déterminent la situation actuelle du secteur et les projets prioritaires qui peuvent raisonnablement être envisagés pour son développement industriel. Comme nous le verrons, c'est à partir du diagnostic par secteur que nous avons déterminé les valeurs des critères de sélection pour l'élaboration de notre stratégie. Les diagnostics détaillés des différents secteurs ont été réunis dans le Volume II du présent rapport, intitulé "DIAGNOSTICS SECTORIELS". Le plan du diagnostic de chacun des secteurs est le suivant :

1. L'organisation du secteur

1.1. Schéma d'organisation des étapes de transformation - distribution - consommation :

- . différents types de produits
- . différents modes de production (industriel, artisanal, ...)
- . flux de produits input/output entre secteurs et avec l'extérieur
- . acteurs (industriels, informels, commerçants, institutions ...)
- . impact de l'environnement économique.

1.2. Description des étapes de transformation-commercialisation

1.3. Mode d'intervention des acteurs :

- . activités, vocation
- . importance au sein du secteur d'activité
- . stratégie des acteurs

1.4. Organisation géographique des échanges (localisation gisement-production-marchés)

1.5. Environnement économique et réglementation

- . réglementation organisant le secteur (prix, taxes et fiscalité spécifiques)
- . infrastructures et services
- . description des principaux effets de l'environnement économique

2. Caractéristiques de base du secteur

en distinguant :

- . différents types de produits
- . industriel/informel

et en précisant l'évolution actuelle.

2.1. Ressources/Emplois (en valeur et quantité)

- Ressources : . production
- . importations
- Emplois : . consommation finale
- . consommation intermédiaire
- . exportations.

2.2. Structure des coûts de production

- . consommations intermédiaires (locales in filière / locales hors filière / importées)
- . valeur ajoutée (main d'oeuvre / taxes et impôts / charges d'équipements / autres charges / résultats).

3. Diagnostic des unités industrielles

3.1. Informations générales

- . historique succinct
- . secteur d'activité
- . statut juridique
- . actionnaires

3.2. Evolution de la production

- . chiffre d'affaires par type de produits, en valeur et quantité
- . évolution du C.A. durant les 5 dernières années
- . destination des ventes.

3.3. Outil de production

- . capacités de production
- . description des équipements
- . état des équipements.

3.4. Organisation de l'approvisionnement

3.5. Organisation de la commercialisation, de l'exportation

3.6. Main d'oeuvre

- . effectifs et niveaux de qualification.

3.7. Situation financière

3.8. Diagnostic de la situation actuelle

3.9. Projets, avenir de l'entreprise.

4. Etude de la contribution du secteur informel

pour chacune des activités parallèles et connexes du secteur informel

- . description de l'activité
- . organisation de l'activité
- . relations avec le secteur industriel

5. Etude du marché pour chaque type de produit

5.1. Situation actuelle

5.2. Marché potentiel

5.3. Contraintes du marché international

6. Détermination des perspectives et conditions de développement pour chaque type de produit

Actions et projets prioritaires envisagés

I.2.5. La Formulation d'une stratégie de développement

La stratégie de développement proposée a été élaborée à partir des objectifs visés par l'Etat nigérien d'une part, du diagnostic de la filière d'autre part. La synthèse des différents documents généraux de politique économique et sociale (Plan de Développement Economique et Social, Programme d'Ajustement Structurel, ...) et sectoriels (Plan d'Action de Tahoua, ...) a conduit à retenir un nombre limité d'objectifs de base et à identifier un ensemble d'options pour la poursuite de ces objectifs.

Dans un second temps, le diagnostic de la filière et la prise en compte des contraintes externes et des structures socio-économiques ont permis d'identifier, d'une part, les opportunités de développement industriel des secteurs et, d'autre part, un ensemble de principes stratégiques.

Les opportunités de développement industriel ont été définies par les experts à l'issue de leur diagnostic sectoriel, comme les projets susceptibles de s'avérer financièrement rentables, viables et intéressants pour l'économie et l'Etat du Niger, compte tenu de l'environnement économique.

Les principes stratégiques sont destinés à organiser notre stratégie à partir des objectifs définis et des contraintes de l'environnement. Afin de ne pas figer notre stratégie, nous avons retenu un ensemble assez vaste de principes dont les conséquences pourront de prime-abord apparaître contradictoires, mais qui tous peuvent être pris isolément comme des modes de développement des industries de l'élevage. Ces principes auront notamment trait aux modes d'intervention des acteurs, aux types de marché visés, et au cadre d'appréciation des avantages économiques des industries de l'élevage.

Pour chacun de ces principes, nous avons ensuite élaboré un ou plusieurs critères afin de procéder à la sélection des opportunités de développement industriel identifiées. Dans la mesure du possible, nous avons tenté d'attribuer une valeur objective à ces critères sur la base des données quantitatives disponibles provenant des diagnostics sectoriels (par l'intermédiaire d'indicateurs économiques comme par exemple, la valeur ajoutée, le niveau du chiffre d'affaires, le montant des taxes et impôts ...).

Les opportunités industrielles ont ensuite été ordonnées en fonction de leur situation vis à vis des critères d'appréciation. A l'issue de ce travail de présélection un nombre limité de projets se sont détachés que nous avons caractérisés comme projets moteurs.

Dans un second temps, un travail de mise en cohérence a été conduit à un double niveau :

- au niveau des projets afin de tenir compte des effets induits par le développement d'un secteur sur l'ensemble de la filière
- au niveau des principes stratégiques afin d'identifier, compte tenu des projets moteurs retenus, ceux qui devaient être privilégiés et, à l'inverse, ceux qui devaient être abandonnés en raison de leurs implications négligeables ou contradictoires avec les précédents.

Sur cette base, nous avons ensuite intégré les projets d'un intérêt moindre mais qui satisfaisaient aux exigences du système de critères épuré et/ou se trouvaient impliqués par les projets moteurs.

Enfin, les mesures d'accompagnement, destinées à améliorer l'environnement de la filière et à permettre la mise en oeuvre de la stratégie ont été définies.

Les contraintes externes difficilement maîtrisables par l'Etat nigérien ont été prises en compte en appréciant le niveau de vulnérabilité de notre stratégie à ces risques incontrôlables.

*II - PRESENTATION DE LA FILIERE
DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE*

II.1. L'ELEVAGE

L'analyse des industries liées à l'élevage ne peut se concevoir sans un regard préalable sur ce qui constitue la "matière première" de la filière : en effet, l'évolution à moyen terme des effectifs du troupeau

- . en amont, conditionne le volume des intrants nécessaires à l'élevage : vaccins, médicaments, compléments minéraux, aliments du bétail, ...
- . en aval, détermine les activités de transformation ou de commerce : abattages, exportations éventuelles de viande, lait, collecte de peaux, tannerie, ...

II.1.1. Le cheptel national

Dans un souci d'homogénéité avec les différentes sources d'information, l'évaluation des effectifs portera sur l'année 1987, qui tiendra lieu d'année de référence pour les analyses prospectives. En outre, les espèces animales identifiées seront : les bovins, les ovins, les caprins et les camelins.

Exprimé en têtes de bétail et en UBT, le cheptel nigérien 1987 est estimé à :

Espèces	Têtes de bétail	U B T	
		Taux	Quantité
Bovins	2 092 051	0,8	1 674 000
Ovins	2 605 206	0,1	261 000
Caprins	6 643 218	0,1	664 000
Camelins	411 009	1	411 000
TOTAL			3 010 000

soit une charge globale de 3 millions d'UBT.

Sur les traits essentiels du cheptel qui pourront avoir une incidence sur sa transformation, les observations suivantes peuvent être faites :

A - Les bovins

Economiquement la plus importante, l'espèce bovine est la plus exploitée et la mieux étudiée. Elle est composée presque exclusivement de zébus, dont on peut distinguer 3 races principales :

- Azawak : représentant plus de 50 % du cheptel bovin, elle est une des meilleures races laitières de zébus en Afrique de l'Ouest. Elle peut produire 5 à 6 litres de lait par jour en élevage traditionnel et son rendement en viande est estimé à 45 - 50 %.
- Bororo : estimée à 20 % des effectifs bovins, cette espèce, aux performances modestes, témoigne d'une bonne adaptation aux zones semi-désertiques.
- Djelli : vivant essentiellement dans l'Ouest du Pays, en bordure du fleuve Niger, cette espèce est surtout exploitée pour la production de viande avec un rendement d'environ 50 %. Elle représente environ 10 % du cheptel.

B - Les ovins

Ils sont classés en deux groupes :

- les moutons à laine : Koundoum, Hadina
- les moutons à poils : Bali-Bali, Ara-Ara

C - Les caprins

La population caprine comprend deux groupes :

- la chèvre du sahel ou chèvre peulh
- la chèvre rousse de Maradi, très renommée pour la qualité de sa peau.

D - Les camelins

Parmi les nombreuses races identifiées, on en retient deux principales :

- le chameau de l'Air
- le chameau du Sahel.

II.1.2. Evolution récente du troupeau

La taille du cheptel nigérien a été fortement réduite par la sécheresse de 1984 après de longs et soutenus efforts de reconstitution suite aux années de forte sécheresse de 1972-73.

Si l'on se réfère au tableau des effectifs depuis 1965, et aux pertes subies par le cheptel durant les deux dernières sécheresses, on observe :

- . pour les bovins, une diminution respective de 48 et 40 %
- . pour les ovins, 47 et 35 %
- . pour les caprins, 33 et 31 %
- . pour les camelins, 38 et 21 %.

Suite aux bonnes campagnes pastorales depuis 1986, les effectifs de toutes les espèces sont en constante augmentation. La structure des troupeaux type nigériens n'a pas fait l'objet d'une étude particulière après la sécheresse de 1984. Cependant, il est fort probable qu'il s'agira d'une pyramide très irrégulière, à régime démographique instable, rétrécie au niveau des classes d'âges de 4 et 5 ans. Cette irrégularité, si elle était confirmée, serait due à la forte mortalité ou à la baisse de fécondité survenue en 1984. C'est la pyramide typique de troupeaux en reconstitution.

11.1.3. Les traits dominants

L'élevage nigérien évolue au milieu d'un certain nombre de pesanteurs et d'évolutions qui ne sont pas sans répercussion sur les conditions de développement de la filière et des industries, en particulier.

A - Disponibilité des ressources fourragères

Ces ressources -pâturages naturels et sous-produits des cultures- sont actuellement estimées (rapport CILSS 1986 - rapport SEDES 1987), avec un taux d'utilisation par le bétail de 36 % de la production végétale primaire, être capables d'entretenir :

- . en année sèche : 6,35 millions d'UBT
- . en année catastrophe (de type 1984) : 3,12 millions d'UBT.

soit un potentiel compatible avec la charge globale estimée à 3 millions d'UBT : ce n'est qu'en cas de très grave accident climatique, de même ampleur que ceux des années 72-73 ou 83-84, que des problèmes se poseraient.

Ajoutons que les prévisions de croît retenues par la Direction de l'Elevage pour les prochaines années confirment ce constat.

B - Irrégularité des productions

L'incidence des sécheresses évoquées plus haut en est la cause essentielle : dans un souci prospectif, on peut s'interroger sur les mesures qui pourraient être envisagées pour pallier les futurs incidents climatiques :

- mesures à long terme visant à accompagner en zone pastorale l'évolution naturelle qui tend à privilégier les espèces les moins sensibles à la sécheresse (camelins-ovins) et à promouvoir en zone agricole la chèvre de Maradi au détriment des bovins
- mesures à moyen terme pour atténuer les effets des déficits pluviométriques :
 - . relance de l'embouche paysanne
 - . capacité de stockage en congelé.

C - Poids du secteur traditionnel

Au niveau de la seule production :

- 98 % du cheptel bovin appartiennent au secteur traditionnel pas ou peu amélioré, sédentaire ou pastoral
- 100 % du cheptel ovin, caprin et camelin appartiennent à ce même secteur, ainsi que
- 95 % des effectifs aviaires.

D - Rôle du Nigéria

Le Nigéria représente la quasi-totalité des débouchés du Niger pour le bétail vivant et la viande à l'exportation. L'origine de cette prépondérance relève de trois facteurs :

- le poids économique du Nigéria
- les relations étroites et familiales dans les groupes ethniques communs aux deux pays, tant chez les sédentaires et commerçants que pour la partie la plus mobile des groupes pastoraux
- en cas de sécheresse ordinaire ou exceptionnelle, la prédisposition du Nigéria à devenir le refuge naturel d'une part importante du troupeau pastoral.

E - Modification dans la répartition des espèces (exprimés en U.B.T.)

Années	Bovins	Ovins Caprins	Camelins
1969	73 %	19 %	8 %
1983	65 %	25 %	10 %
1987	56 %	31 %	13 %

Si l'évolution attribuée au cheptel camelin doit être regardée avec prudence, compte tenu des fortes disparités constatées dans les données statistiques, la progression sensible de la part des petits ruminants au

détriment des bovins n'est pas contestable. Il est de notoriété que ces espèces ont mieux résisté à la sécheresse que les bovins. Par ailleurs, il est classique que les éleveurs nomades en particulier, ruinés par la sécheresse abordent la reconstitution de leur troupeau par l'élevage des petits ruminants.

Il y a donc un phénomène spontané que les Autorités administratives chargées de l'élevage semblent décidées à accompagner. Comme très peu de choses ont été faites jusqu'à présent en faveur des élevages camelin et ovin, ne serait-ce qu'en matière de pathologie, il n'est pas impossible que l'action conjuguée des éleveurs et des services d'encadrement aboutisse à une expansion plus rapide que celle qui a été retenue, en particulier pour les moutons.

Chercher, par des actions d'accompagnement, à renforcer le poids relatif de l'élevage ovin dans l'élevage nigérien est donc une option tout à fait légitime.

II.1.4. Evolution dans la répartition géographique du cheptel

Les effets de la sécheresse se sont faits plus durement sentir dans la zone pastorale que dans la zone sédentaire : soit des effets immédiats par des mortalités beaucoup plus importantes ; soit des effets à plus long terme par la diminution des capacités de charge des pâturages sahéliens. Le rapport CILSS de 1986 estime que la disponibilité totale en fourrage en année normale est de 25 % pour la zone pastorale et 75 % pour la zone agricole alors qu'avant 1972 la zone pastorale représentait environ 40 % du disponible fourrager total.

Actuellement, hors élevage camelin, la zone sédentaire abriterait 65 % des effectifs exprimés en UBT contre 35 % pour la zone pastorale et 70 % des effectifs bovins contre 30 % pour la zone pastorale. (Avant 1972, la zone pastorale abritait 50 % du cheptel bovin).

Le déplacement de l'élevage, bovin en particulier, du Sahel vers les zones agricoles présente certes des inconvénients graves : paupérisation et marginalisation des populations pastorales, risque de surcharge en zone agricole avec possibilité d'exacerbation des conflits entre cultivateurs et éleveurs.

Cette modification dans la localisation de l'élevage n'est pas sans aspects positifs : bétail placé dans des conditions climatiques moins aléatoires, bétail plus accessible du fait de la présence d'un réseau de routes et d'infrastructures diverses plus dense, existence d'un mouvement coopératif agricole ancien et important pouvant, sans doute, soit intégrer soit servir de modèle aux activités d'élevage, plus grande proximité des débouchés tant intérieurs qu'extérieurs donc possibilité d'une commercialisation plus facile du bétail à des prix plus rémunérateurs.

Mais surtout, le très vieux concept d'association agriculture-élevage, face à la pression qui va se faire de plus en plus vive pour l'occupation et l'exploitation de l'espace rural, a sans doute maintenant beaucoup plus de chances de quitter le domaine de l'utopie pour celui de la réalité.

Tous ces bouleversements dans la physionomie de l'élevage nigérien vont bien sûr s'accompagner de profonds changements sociologiques, sans doute encore mal cernés mais que l'on pressent :

- sédentarisation de pasteurs qui vont devenir agro-pasteurs
- accession des paysans aux spéculations d'élevage et si possible à des spéculations intensives ou semi-intensives
- naissance d'une classe de propriétaires d'animaux ni éleveurs, ni agriculteurs avec en corollaire la naissance (ou plutôt l'extension) d'une classe de bergers salariés.

N'étant pas sans inconvénient sur le plan sociologique, une telle évolution peut créer les conditions de nouvelles structures sur le plan économique.

II.2. L'ORGANISATION GENERALE DE LA FILIERE

II.2.1. Organisation des activités, acteurs et échanges

L'organisation de la filière est présentée sous la forme de deux schéma présentant :

- les activités et acteurs
- les flux internes de produits.

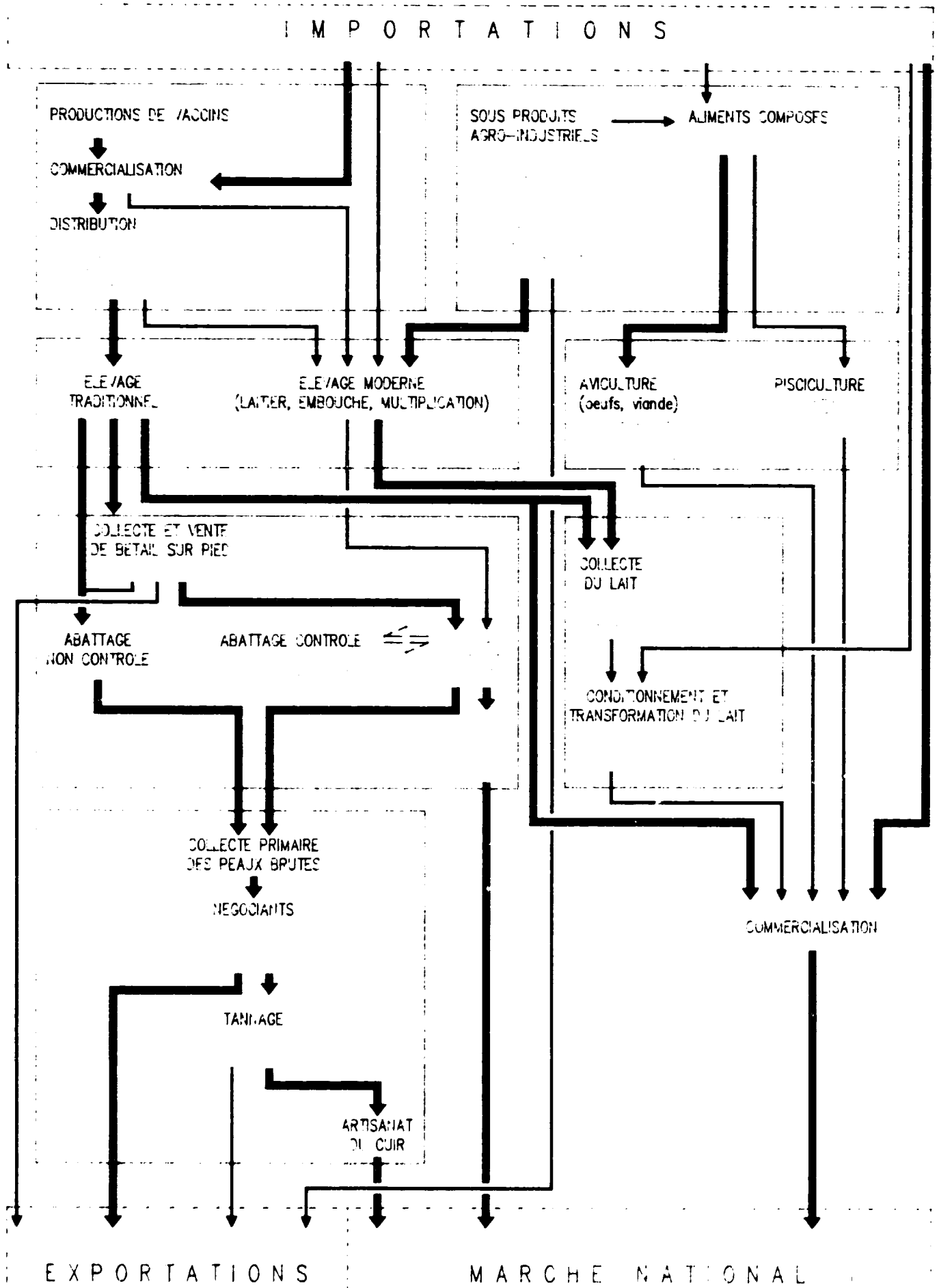
A - Les activités et acteurs

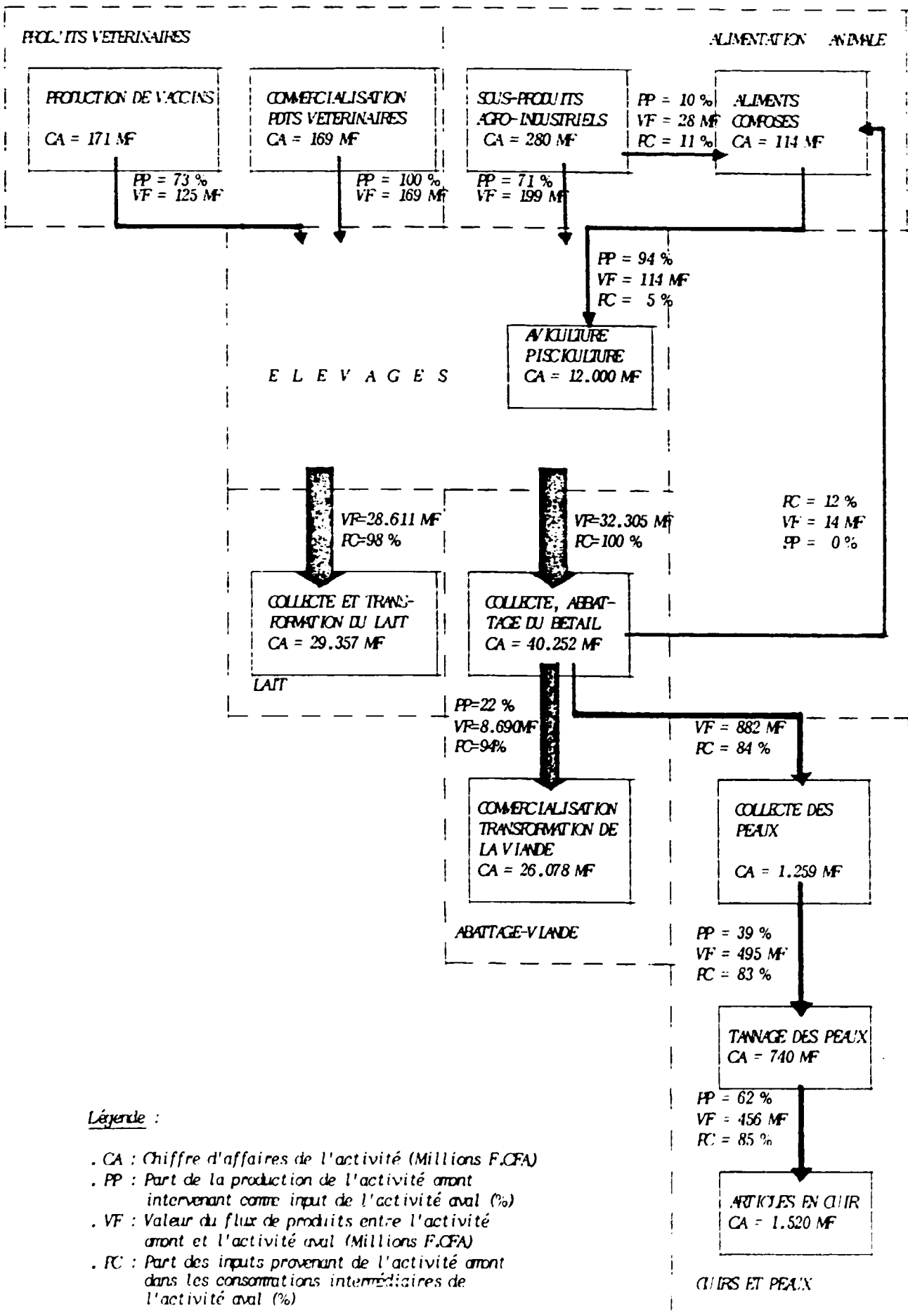
Le schéma spécifie, pour les différentes activités (en noir) qui constituent la filière les acteurs concernés (en bleu). Nous avons également fait apparaître l'orientation des flux de produits (flèches épaisses = flux dominants et flèches fines = flux secondaires).

B - Les flux internes de produits

Le schéma présente de façon quantitative cette fois-ci les échanges au sein de la filière et l'importance respective des différentes activités, ceci à partir des indicateurs économiques de base présentés dans les paragraphes suivants. Ce schéma permet d'appréhender le niveau d'intégration des différentes activités au sein de la filière.

SCHEMA D'ORGANISATION DES ACTIVITES ET ACTEURS
DE LA FILIERE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE AU NIGER





Légende :

- . CA : Chiffre d'affaires de l'activité (Millions F.CFA)
- . PP : Part de la production de l'activité amont intervenant comme input de l'activité aval (%)
- . VF : Valeur du flux de produits entre l'activité amont et l'activité aval (Millions F.CFA)
- . RC : Part des inputs provenant de l'activité amont dans les consommations intermédiaires de l'activité aval (%)

C - Les principaux enseignements

La lecture de ces schémas nous conduit aux conclusions suivantes :

- Les activités de la filière sont relativement bien intégrées mis à part, semble-t-il, la collecte des peaux puisque seulement 39 % des peaux collectées sont transformées par la suite au sein de la filière.
- La collecte et l'abattage du bétail est l'activité la plus importante, au niveau volume, et au niveau de sa position stratégique par rapport aux autres activités. La fonction des abattoirs et des bouchers-abattants s'avère ainsi déterminante sur la structuration de la filière.
- Les secteurs industriels peuvent être classés et caractérisés comme suit :

* "PRODUITS VETERINAIRES" et "ALIMENTATION ANIMALE"

Ces secteurs "d'appui" : présentent un faible niveau d'activité mais constituent au niveau des services rendus un maillon indispensable de la chaîne

* "LAIT" et "ABATTAGE-VIANDE"

Ces secteurs "de base" présentent un fort niveau d'activité et se situent au premier stade de transformation des produits de l'élevage. La production de ces secteurs est principalement destinée à satisfaire les besoins (de base) du marché national.

* "CUIRS ET PEAUX"

Ce secteur de "transformation" présente un niveau d'activité moins important que les deux précédents mais non négligeable. Ce secteur correspond à une transformation plus poussée des produits de l'élevage et sa production est en partie destinée à l'exportation.

* "PETITS ELEVAGES"

Ce secteur "primaire", de production de matière première, regroupe l'aviculture et la pisciculture. Il s'agit d'activités encore peu "industrielles" et essentiellement destinées au marché national.

- Dans de nombreux secteurs, le secteur moderne cohabite, de façon concurrente et/ou complémentaire avec le secteur artisanal et informel.

II.2.2. Les statistiques de base de l'élevage au Niger

Nous présentons ci-après les statistiques de base de l'élevage suivant les différentes espèces :

- bovins
- ovins
- caprins
- camelins
- volailles
- autres (asins, équins, porcins).

Ces statistiques proviennent de plusieurs sources :

- Ministère des Ressources Animales et de l'Hydraulique (MRAH)
- Direction des Douanes
- de déduction d'après les ratios du Plan de Développement Economique et Social (PDES)
- de la Société Nationale de Collecte des Cuir et Peaux (SNCP).

On notera, à certains endroits, que ces données ne sont pas cohérentes et que des informations supplémentaires qui auraient pu être obtenues par déduction s'avèrent inexploitable (valeur négative notamment). Cette remarque conduit à considérer avec une certaine méfiance certaines estimations réalisées.

Le disponible exploitable des petits ruminants paraît ainsi sous-évalué si l'on considère simplement le volume des exportations de peaux. Toutefois nous n'avons pas voulu procéder à une correction de ces données dans la mesure où il nous était difficile d'identifier a priori les sources les plus fiables.

Ces statistiques seront cependant utilisées pour la suite de l'étude mais avec prudence, en considérant essentiellement les ordres de grandeurs.

STATISTIQUES DE L'ELEVAGE AU NIGER

ESPECE : BOVINS

		unite	Sources	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
.EXPLOITATION	Effectifs	1000 t	MRAH	3.419	3.472	3.524	2.114	1.832	1.978	2.092	2.166	2.289	2.394	2.504
	Taux de croit net	%	MRAH	2,0	1,6	1,5	(40,0)	(13,3)	8,0	5,8	4,6	4,6	4,6	4,6
	Taux d'exploitation	%	MRAH	14,6	13,8	14,2	35,5	21,9	9,0	9,3	13,0	13,0	13,0	13,0
	Disponible exploitable	1000 t	MRAH	500	480	501	750	401	179	194	284	298	311	326
.EXPORTATIONS BETAIL SUR PIED	Exportations betail controlees	1000 t	Douanes	-	-	65	128	92	4	0	-	-	-	-
	Exportations betail clandestines	1000 t	deduit	-	-	115	122	10	26	39	-	-	-	-
	Total exportations betail	1000 t	MRAH	130	160	180	250	101	30	39	-	-	-	-
.ABATTAGE-VIANDE	Abattages controles	1000 t	DNUDI	-	-	105	110	120	135	127	159	-	-	-
	Abattages clandestins	1000 t	deduit	-	-	216	390	180	15	28	3	-	-	-
	Total abattages	1000 t	MRAH	370	320	321	500	300	149	155	162	-	-	-
	Consommation viande locale	tonnes	deduit	-	35.200	35.310	54.569	32.101	16.078	17.050	-	-	-	-
	Exportation viande (officielle)	tonnes	Douanes	-	0	0	431	899	312	0	-	-	-	-
Total production de viande	tonnes	ded. PDES	40.700	35.200	35.310	55.000	33.000	16.390	17.050	-	-	-	-	
.LAIT, OEUFs	Production de lait, quantite	tonnes	ded. PDES	153.055	156.240	158.580	95.130	82.440	89.018	94.140	98.470	-	-	-
	Production d'oeufs, quantite	M. unites	MRAH	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	-	-	-
.CUIRS ET PEAUX	Peau brute .Ressources	1000 p	ded.ONUDI	333	288	289	450	270	134	159	146	-	-	-
	.Disponible transform.	1000 p	deduit	266	230	231	360	216	107	127	117	-	-	-
	.Ramassage S.N.C.P.	1000 p	SNCP	41	43	54	64	138	-	-	-	-	-	-
	.Export. controlee	1000 p	Douanes	-	42	37	49	103	44	-	-	-	-	-
	.Ventes aux tanneries	1000 p	deduit	216	179	160	257	107	55	60	50	-	-	-

STATISTIQUES DE L'ELEVAGE AU NIGER

ESPECE : OVINS

		unite	Sources	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
.EXPLOITATION	Effectifs	1000 t	MRAH	3.188	3.315	3.448	2.241	2.850	2.234	2.685	2.735	2.872	3.016	3.165
	Taux de croit net	%	MRAH	4,0	4,0	4,0	(35,0)	(8,5)	9,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
	Taux d'exploitation	%	MRAH	28,1	28,1	28,2	49,1	47,1	24,8	24,0	24,0	24,0	24,0	24,8
	Disponible exploitable	1000 t	MRAH	895	931	971	1.100	966	554	625	656	689	724	760
.EXPORTATIONS BETAIL SUR PIED	Exportations betail controlees	1000 t	Douanes	-	-	49	184	58	3	3	-	-	-	-
	Exportations betail clandestines	1000 t	deduit	-	-	68	8	8	47	21	-	-	-	-
	Total exportations betail	1000 t	MRAH	185	189	117	184	58	50	24	-	-	-	-
.ABATTAGE-VIANDE	Abattages controles	1000 t	ONUDI	-	-	242	328	331	145	188	251	-	-	-
	Abattages clandestins	1000 t	deduit	-	-	612	676	585	359	413	-	-	-	-
	Total abattages	1000 t	MRAH	790	822	854	996	916	504	601	-	-	-	-
	Consommation viande locale	tonnes	deduit	-	12.330	12.810	14.919	13.716	7.556	-	-	-	-	-
	Exportation viande (officielle)	tonnes	Douanes	-	8	8	21	24	4	-	-	-	-	-
	Total production de viande	tonnes	ded. PDES	11.850	12.338	12.818	14.940	13.740	7.560	9.015	-	-	-	-
.LAIT, OEUFS	Production de lait, quantite	tonnes	ded. PDES	47.820	49.725	51.720	33.615	38.750	33.510	39.875	41.829	-	-	-
	Production d'oeufs, quantite	M. unites	MRAH	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	-	-	-
.CUIRS ET PEAUX	Peau brute .Ressources	1000 p	ded.ONUDI	711	748	769	896	824	454	539	719	-	-	-
	.Disponible transform.	1000 p	deduit	711	748	769	896	824	454	539	719	-	-	-
	.Ramassage S.N.C.P.	1000 p	SNCP	248	225	238	314	799	-	-	-	-	-	-
	.Export. controlee	1000 p	Douanes	-	183	199	348	1.612	648	-	-	-	-	-
	.Ventes aux tanneries	1000 p	deduit	544	531	567	523	584	194	244	250	-	-	-

STATISTIQUES DE L'ELEVAGE AU NIGER

ESPECE : CAPRINS

		unite	Sources	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
.EXPLOITATION	Effectifs	1000 t	MRAH	7.118	7.259	7.478	5.818	4.936	5.577	6.643	6.969	7.310	7.668	8.844
	Taux de croit net	%	MRAH	2,5	2,0	3,0	(33,0)	(1,5)	13,0	19,1	4,9	4,9	4,9	4,9
	Taux d'exploitation	%	MRAH	32,8	33,8	32,8	42,8	35,5	18,1	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0
	Disponible exploitable	1000 t	MRAH	2.338	2.396	2.450	2.142	1.750	1.810	2.259	2.369	2.485	2.687	2.735
.EXPORTATIONS BETAIL SUR PIED	Exportations betail controlees	1000 t	Douanes	-	-	79	164	182	0	3	-	-	-	-
	Exportations betail clandestines	1000 t	deduit	-	-	(29)	(2)	(6)	2	793	-	-	-	-
	Total exportations betail	1000 t	MRAH	25	26	50	162	96	2	796	-	-	-	-
.ABATTAGE-VIANDE	Abattages controles	1000 t	ONUUDI	-	-	586	629	572	460	615	656	-	-	-
	Abattages clandestins	1000 t	deduit	-	-	1.814	1.351	1.882	548	848	-	-	-	-
	Total abattages	1000 t	MRAH	2.313	2.370	2.480	1.988	1.654	1.008	1.463	-	-	-	-
	Consommation viande locale	tonnes	deduit	-	26.070	26.400	21.759	18.170	11.884	-	-	-	-	-
	Exportation viande (officielle)	tonnes	Douanes	-	0	0	21	24	4	-	-	-	-	-
	Total production de viande	tonnes	ded. PDES	25.443	26.070	26.400	21.780	18.194	11.888	16.893	-	-	-	-
.LAIT, OEUFs	Production de lait, quantite	tonnes	ded. PDES	186.770	188.885	112.170	75.158	74.848	83.655	99.645	184.528	-	-	-
	Production d'oeufs, quantite	M. unites	MRAH	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	-	-	-
.CUIRS ET PEAUX	Peau brute .Ressources	1000 p	ded. ONUUDI	2.882	2.133	2.168	1.782	1.489	987	1.317	1.989	-	-	-
	.Disponible transform.	1000 p	deduit	2.882	2.133	2.168	1.782	1.489	987	1.317	-	-	-	-
	.Ramassage S.N.C.P.	1000 p	SNCP	2.122	1.983	1.861	1.393	2.251	-	-	-	-	-	-
	.Export. controlee	1000 p	Douanes	-	1.018	2.439	637	2.576	1.832	-	-	-	-	-
	.Ventes aux tanneries	1000 p	deduit	882	816	1.397	1.110	924	143	442	588	-	-	-

STATISTIQUES DE L'ELEVAGE AU NIGER

ESPECE : CAMELINS

		unite	Sources	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
.EXPLOITATION	Effectifs	1000 t	MRAH	399	407	415	325	332	338	411	419	426	436	445
	Taux de croit net	%	MRAH	2,0	2,0	2,0	(21,7)	2,2	1,8	21,6	2,0	2,0	2,0	2,0
	Taux d'exploitation	%	MRAH	7,8	7,6	7,6	18,5	18,1	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
	Disponible exploitable	1000 t	MRAH	31	31	32	60	60	17	21	21	21	22	22
.EXPORTATIONS BETAIL SUR PIED	Exportations betail controlees	1000 t	Douanes	-	-	10	21	0	0	1	-	-	-	-
	Exportations betail clandestines	1000 t	deduit	-	-	(6)	9	12	(4)	(4)	-	-	-	-
	Total exportations betail	1000 t	MRAH	3	3	3	30	20	(4)	(3)	-	-	-	-
.ABATTAGE-VIANDE	Abattages controles	1000 t	ONU DI	-	-	14	19	33	10	13	-	-	-	-
	Abattages clandestins	1000 t	deduit	-	-	15	11	7	3	12	-	-	-	-
	Total abattages	1000 t	MRAH	20	20	29	30	40	21	24	-	-	-	-
	Consommation scale	tonnes	deduit	4.200	4.200	4.275	4.500	6.000	3.075	3.600	-	-	-	-
Exportation viande (officielle)	tonnes	Douanes	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	
Total production de viande	tonnes	ded. PDES	4.200	4.200	4.275	4.500	6.000	3.075	3.600	-	-	-	-	
.LAIT, DEUFS	Production de lait, quantite	tonnes	ded. PDES	19.950	20.350	20.750	16.250	16.600	16.900	20.550	20.961	-	-	-
	Production d'oeufs, quantite	M. unites	MRAH	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	-	-	-
.CUIRS ET PEAUX	Peau brute .Ressources	1000 p	ded. ONU DI	25	25	26	27	36	18	22	-	-	-	-
	.Disponible transform.	1000 p	deduit	25	25	26	27	36	18	22	-	-	-	-
	.Ramassage S.N.C.P.	1000 p	SNCP	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-

STATISTIQUES DE L'ELEVAGE AU NIGER

ESPECE : VOLAILLES

		unite	Sources	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
.EXPLOITATION	Effectifs	1000 t	MRAH	11.133	11.667	11.667	8.000	8.667	9.333	10.000
	Taux de croit net	%	MRAH		4,8	8,8	(31,4)	8,3	7,7	7,1
	Taux d'exploitation	%	MRAH	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0
	Disponible exploitable	1000 t	MRAH	16.700	17.500	17.500	12.000	13.000	14.000	15.000
.EXPORTATIONS BETAIL SUR PIED	Exportations betail controlees	1000 t	Douanes							
	Exportations betail clandestines	1000 t	deduit							
	Total exportations betail	1000 t	MRAH							
.ABATTAGE-VIANDE	Abattages controles	1000 t	ONUDI							
	Abattages clandestins	1000 t	deduit							
	Total abattages	1000 t	MRAH	16.700	17.500	17.500	12.000	13.000	14.000	15.000
	Consommation viande locale	tonnes	deduit	13.360	14.000	14.000	9.600	10.400	11.200	12.000
Exportation viande (officielle)	tonnes	Douanes	-	-	-	-	-	-	-	
Total production de viande	tonnes	ded. PDES	13.360	14.000	14.000	9.600	10.400	11.200	12.000	
.LAIT, OEUFs	Production de lait, quantite	tonnes	ded. PDES	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
	Production d'oeufs, quantite	M. unites	MRAH	216	233	234	161	174	187	200

STATISTIQUES DE L'ELEVAGE AU NIGER

ESPECE : AUTRES : EQUINS, ASINS, PORCINS

		unite	Sources	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
.EXPLOITATION	Effectifs	1000 t	MRAH	764	778	795	478	364	350	363
	Taux de croit net	%	MRAH		1,8	2,2	(39,9)	(23,8)	(3,8)	3,7
	Taux d'exploitation	%	MRAH	4,8	4,7	5,8	24,5	29,8	18,8	15,6
	Disponible exploitable	1000 t	MRAH	37	37	39	117	108	63	57

11.2.3. Les indicateurs économiques

A - Mode de lecture des indicateurs

a) Généralités

Les indicateurs économiques présentés ci-après ont pour fonction de fournir une vue macro-économique synthétique des secteurs de la filière. A cette fin nous présentons, pour les principales activités étudiées :

- un compte d'exploitation, traduisant l'organisation technico-économique de la production (origine des consommations intermédiaires, valeur ajoutée, ...)
- un bilan emploi-ressources permettant d'apprécier la place de la production nationale par rapport aux importations concurrentes éventuelles ainsi que l'usage qui est fait de cette production.

Ces indicateurs ont été calculés, pour l'année 1987, à partir des données provenant des diagnostics sectoriels (Volume II), des bilans publiés et des statistiques disponibles sur l'élevage et les industries de l'élevage présentés précédemment.

Compte tenu des incertitudes affectant ces données, dues principalement à l'existence de pratiques clandestines et non contrôlées au sein des secteurs informel et traditionnel, ces indicateurs doivent être essentiellement considérés au niveau de leur ordre de grandeur et de leur valeur relative. Nous ne prétendons ainsi pas, à travers la présentation de ces indicateurs, donner une valeur précise à chacun des facteurs économiques, ce qui serait illusoire, mais bien davantage, appréhender l'organisation technico-économique générale de la filière et des activités qui la constituent.

Nous avons généralement distingué plusieurs activités au sein de chaque secteur.

Bien que nous privilégions à cet endroit une approche synthétique, cette distinction s'est avérée nécessaire et ceci pour les raisons suivantes :

- il importait de définir la place et l'importance relative au sein de chaque secteur des différentes activités afin de permettre par la suite d'identifier de façon plus précise les axes de développement souhaitables, et non uniquement des secteurs prioritaires.
- certaines activités ne pouvaient être agrégées car menées en parallèle (bien que visant un même type de demande) au risque d'occulter la réalité technique des processus observés (cas de l'alimentation animale).

- à l'inverse, lorsque les activités s'inscrivaient au sein d'une chaîne de transformation-commercialisation, il s'avérait intéressant de mettre en évidence les flux de produits input/output internes au secteur, ce que l'agrégation n'aurait pas permis.

b) Les comptes d'exploitation

Les comptes d'exploitation ont été calculés pour chacun des différents modes de production (secteurs industriel-moderne-informel-artisanal-domestique) de façon à apprécier leurs caractéristiques propres et leurs atouts respectifs. Les postes du compte d'exploitation sont les suivants :

- la production : il correspond au chiffre d'affaires, ce poste comprenant la production de biens et/ou de services (par exemple commercialisation, collecte)
- les consommations intermédiaires, qui regroupent l'ensemble des inputs valorisés à travers le processus de production : les importations et les matières produites localement. Nous avons distingué, d'une part, les produits locaux provenant de la filière des industries de l'élevage (produits vétérinaires, alimentation animale, élevage, abattage-viande, cuirs et peaux) et, d'autre part, les autres produits
- la valeur ajoutée qui correspond aux revenus d'exploitation redistribués directement : main-d'oeuvre (salariés), taxes et impôts (Etat nigérien), Résultat Brut d'Exploitation (redistribué aux entrepreneurs dans le cas du secteur informel ou à l'entreprise et ses actionnaires).

c) Le bilan emploi-ressources

Ce tableau équilibre, d'une part les ressources, constituées par la production nationale et les importations et, d'autre part, les emplois c'est-à-dire la destination de cette production : consommation finale, consommations intermédiaires, exportations.

Dans la mesure où nous avons admis au préalable que les secteurs, objet de l'étude, s'intègrent au sein d'une même filière et correspondent à des étapes successives de transformation-commercialisation, nous considérons l'élevage comme une étape de transformation-consommation intermédiaire, et non comme un secteur de demande finale.

On constatera que, lorsque deux activités successives se suivent au sein de la filière, la valeur du poste "consommations intermédiaires" dans le bilan emploi-ressources, de la première activité, et celle du poste "production locale in filière" dans le compte d'exploitation, pour l'activité suivante, sont identiques.

Bien évidemment, la correspondance entre destination du produit amont et origine de l'input pour le produit aval, n'est réalisée que lorsque les flux de produits sont univoques.

B - Produits vétérinaires

Nous avons distingué deux activités :

- la production de vaccins*
- la commercialisation des produits vétérinaires.*

Ces deux activités ont été considérées de façon distincte dans la mesure où la production de vaccins ne peut être intégrée complètement dans un ensemble comprenant également la commercialisation des produits puisque en pratique le coût de production des vaccins n'est que rarement supporté par l'utilisateur (intermédiaire à notre sens), l'éleveur. A l'heure actuelle, la majeure partie de ces activités est contrôlée par le secteur para-public moderne. On notera que la production de vaccins nécessite une part importante de matières et services d'origine locale et génère une forte valeur ajoutée et des exportations non négligeables. Le chiffre d'affaires des produits vétérinaires commercialisés intègre une faible valeur ajoutée (environ 20 % du chiffre d'affaires) correspondant notamment à des services divers (transport, ...). Les importations concurrentes n'ont pu être déterminées précisément mais demeurent négligeables en valeur.

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Produits veterinaires
 ACTIVITE : Production de vaccins

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE	
	M fca	%
PRODUCTION	171	100.00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	70	45.61
.Importations	15	8.77
.Production locale hors filiere	63	36.84
.Production locale in filiere	0	0.00
VALEUR AJOUTEE	93	54.39
.Main d'oeuvre	62	36.26
.Taxes, impots	nd	nd
.Resultat Brut d'Exploitation †	31	18.13

† : impots et taxes non compris

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fca	%
.PRODUCTION NATIONALE	171	100.00
.IMPORTATIONS	nd	nd
.CONSUMMATIONS FINALES	0	0.00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	125	73.10
.EXPORTATIONS	46	26.90
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS ††	171	100.00

†† : importations non comprises

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Produits veterinaires
 ACTIVITE : Commercialisation pdts veterinaires

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE	
	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	169	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	150	88,82
.Importations	111	65,92
.Production locale hors filiere	39	22,90
.Production locale in filiere	0	0,00
VALEUR AJOUTEE	19	11,18
.Main d'oeuvre	9	5,21
.Taxes, impots	2	0,95
.Resultat Brut d'Exploitation	10	5,98

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	%
.PRODUCTION NATIONALE	169	100,00
.IMPORTATIONS (hors VETOPHAR)	nd	nd
.CONSUMMATIONS FINALES	0	0,00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	169	100,00
.EXPORTATIONS	0	0,00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	† 169	100,00

† : importations directes non comprises

C - L'alimentation animale

Nous avons distingué deux produits complémentaires :

- les sous-produits agro-industriels
- les aliments composés.

A ces produits, il faudrait en théorie adjoindre la production fourragère. Toutefois cette dernière, d'une part, ne ressort pas du cadre de notre étude et, d'autre part, demeure difficilement quantifiable en termes économiques simples. On remarquera qu'une partie des sous-produits agro-industriels est destinée à entrer dans le processus de production des aliments composés. Les sous-produits industriels ont été considérés comme produits "fatal", c'est-à-dire indissociables du produit principal des différentes industries. Leur production génère ainsi une relativement forte valeur ajoutée dans la mesure où elle n'intègre pas de consommation de matière première de base, affectée au produit principal. La valeur ajoutée générée par la production d'aliments composés est, en 1987, négative compte tenu de la situation financière difficile de l'U.A.B. D'une façon générale, des importations et exportations de compléments pour l'alimentation animale, produits par l'industrie, demeurent relativement faibles.

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Alimentation animale
 ACTIVITE : Sous-produits agro-industriels

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR INDUSTRIEL	
	M fcfa	%
PRODUCTION	280	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	132	47,14
.Importations	0	0,00
.Production locale hors filiere	132	47,14
.Production locale in filiere	0	0,00
VALEUR AJOUTEE	148	52,85
.Main d'oeuvre	0	0,00
.Taxes, impots	0	0,00
.Resultat Brut d'Exploitation	148	52,86

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	%
.PRODUCTION NATIONALE	280	98,94
.IMPORTATIONS	3	1,06
.CONSUMMATIONS FINALES	0	0,00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	227	80,21
dont activite aliments composes	28	9,89
dont secteur elevage	199	70,32
.EXPORTATIONS	50	19,79
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	283	100,00

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Alimentation animale
 ACTIVITE : Aliments composes

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR INDUSTRIEL	
	M fcfa	%
PRODUCTION	114	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	125	109,65
.Importations	69	60,53
.Production locale hors filiere	14	12,28
.Production locale in filiere	42	36,84
dont activite ss-pdt industriels	28	24,56
dont activite abattage betail	14	12,28
VALEUR AJOUTEE	(11)	(9,65)
.Main d'oeuvre	18	8,77
.Taxes, impots	nd	nd
.Resultat Brut d'Exploitation †	(21)	(18,42)

† : impots et taxes non compris

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
.PRODUCTION NATIONALE	114	94,21	1.200	99,75
.IMPORTATIONS	7	5,79	3	0,25
.CONSUMMATIONS FINALES	0	0,00	0	0,00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	121	100,00	1.203	100,00
.EXPORTATIONS	0	0,00	0	0,00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	121	100,00	1.203	100,00

D - Abattage et transformation de la viande

Nous avons distingué deux activités :

- la collecte et l'abattage du bétail (de bovins, ovins et caprins)*
- la commercialisation et la transformation ultérieure de la viande.*

Au niveau de la première activité, nous avons distingué deux types d'acteurs, le secteur "contrôlé", qui aboutit aux abattoirs industriels ou municipaux contrôlés par l'Etat, et le secteur clandestin, qui aboutit à l'abattage clandestin et domestique.

On notera que ces deux activités comportent une part relativement importante de marge commerciale et de transformation, (tant pour la collecte du bétail que pour les différents stades de conditionnement de la viande), qui produisent une valeur ajoutée et un R.B.E. relativement importants. D'une façon générale, ce secteur ne pratique que de faibles échanges avec le marché international et demeure en majorité animé par le secteur informel.

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Abattage-viande
 ACTIVITE : Collecte et abattage du betail (bovins, ovins, caprins)

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR CONTROLE		SECTEUR CLANDESTIN		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	22.128	100,00	18.124	100,00	40.252	100,00
CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	17.587	79,48	14.985	82,66	32.572	80,92
.Importations	66	0,30	0	0,00	66	0,16
.Production locale hors filiere	111	0,50	91	0,50	201	0,50
.Production locale in filiere	17.410	78,68	14.895	82,18	32.305	80,26
VALEUR AJOUTEE	4.541	20,52	3.139	17,32	7.680	19,08
.Main d'oeuvre	354	1,60	0	0,00	354	0,88
.Taxes, impots	0	0,00	0	0,00	0	0,00
.Resultat Brut d'Exploitation	4.187	18,92	3.139	17,32	7.326	18,20

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
. PRODUCTION NATIONALE	40.252	99,80	42.933	99,90
. IMPORTATIONS	50	0,12	43	0,10
. CONSOMMATIONS FINALES	31.561	78,31	33.664	78,33
. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	8.690	21,50	9.269	21,57
. EXPORTATIONS	50	0,12	43	0,10
. TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	40.302	100,00	42.976	100,00

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

=====

SECTEUR : Abattage-viande
 ACTIVITE : Commercialisation et transformation de la viande

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR ARTISANAL	
	M fcfa	Z
PRODUCTION	26.078	100.00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	9.274	35.56
.Importations	14	0.05
.Production locale hors filiere	569	2.18
.Production locale in filiere	8.690	33.32
VALEUR AJOUTEE	16.005	64.44
.Main d'oeuvre	584	2.24
.Taxes, impots	401	1.54
.Resultat Brut d'Exploitation	15.020	60.66

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	Z
.PRODUCTION NATIONALE	26.078	98.12
.IMPORTATIONS (viande cuisinee)	500	1.88
.CONSUMMATIONS FINALES	26.578	100.00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	0	0.00
.EXPORTATIONS	0	0.00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	26.578	100.00

E - Cuirs et peaux

Nous avons distingué trois activités, correspondant à trois étapes successives de transformation-commercialisation des cuirs et peaux :

- la collecte des peaux (de bovins, ovins et caprins)*
- le tannage des peaux*
- la production d'articles en cuir*

On notera que le secteur moderne ne contrôle que difficilement ce secteur et n'est pas représenté au niveau de la production d'articles en cuir. Compte tenu de sa situation financière critique, il génère une valeur ajoutée relativement faible, malgré des charges de main-d'oeuvre non négligeables. Le secteur artisanal ou informel dégage de son côté une valeur ajoutée relativement importante. Une part importante des peaux est exportée juste après sa collecte et, ainsi, n'alimente pas les industries de tannage en aval.

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Cuirs et peaux
 ACTIVITE : Collecte des peaux (bovins, ovins et caprins)

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE		SECTEUR INFORMEL		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	521	100.00	738	100.00	1.259	100.00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	521	100	531	72.00	1.053	83.59
.Importations	26	5.00	44	6.00	70	5.59
.Production locale hors filiere	26	5.00	74	10.00	100	7.93
.Production locale in filiere	469	90.00	413	56.00	882	70.07
VALEUR AJOUTEE	0	0.00	207	28.00	207	16.41
.Main d'oeuvre	70	13.43	74	10.00	144	11.42
.Taxes, impots	5	0.96	44	6.00	49	3.91
.Resultat Brut d'Exploitation	(75)	(14.39)	89	12.00	14	1.08

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
. PRODUCTION NATIONALE	1.259	100.00	1.544	100.00
. IMPORTATIONS	0	0.00	0	0.00
. CONSUMMATIONS FINALES	0	0.00	0	0.00
. CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	495	39.31	714	46.21
. EXPORTATIONS	764	60.69	831	53.79
. TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	1.259	100.00	1.544	100.00

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1967)

SECTEUR : Cuir et peaux
 ACTIVITE : Tannage des peaux (bovins, ovins et caprins)

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR INDUSTRIEL		SECTEUR ARTISANAL		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION	291	100,00	449	100,00	740	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	258	88,51	342	76,13	600	80,99
.Importations	13	4,37	0	0,00	13	1,72
.Production locale hors filiere	61	21,10	31	6,79	92	12,41
.Production locale in filiere	183	63,04	312	69,34	495	66,86
VALEUR AJOUTEE	33	11,49	107	23,87	141	19,00
.Main d'oeuvre	102	35,21	7	1,51	109	14,75
.Taxes, impots	9	3,15	0	0,00	9	1,24
.Resultat Brut d'Exploitation	(78)	(26,87)	100	22,36	22	3,01

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
. PRODUCTION NATIONALE	740	100,00	714	100,00
. IMPORTATIONS	0	0,00	0	0,00
. CONSUMMATIONS FINALES	0	0,00	0	0,00
. CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	456	61,59	609	85,27
. EXPORTATIONS	284	39,42	105	14,73
. TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	740	100,00	714	100,00

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

=====

SECTEUR : Cuir et peaux
 ACTIVITE : Production d'articles en cuir

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR ARTISANAL	
	M fcfa	Z
PRODUCTION	1.528	100,00
CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	534	35,14
.Importations	0	0,00
.Production locale hors filiere	78	5,14
.Production locale in filiere	456	30,00
VALEUR AJOUTEE	986	64,86
.Main d'oeuvre	41	2,73
.Taxes, impots	18	1,20
.Resultat Brut d'Exploitation	926	60,93

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	Z
.PRODUCTION NATIONALE	1.528	96,57
.IMPORTATIONS	54	3,43
.CONSOMMATIONS FINALES	1.517	96,38
.CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	0	0,00
.EXPORTATIONS	57	3,62
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	1.574	100,00

F - Lait et produits laitiers

L'activité retenue considère l'ensemble des étapes de collecte-conditionnement-commercialisation pour le lait produit localement et pour le lait reconstitué à partir de poudre importée.

Nous avons ainsi considéré 3 secteurs de production :

- le secteur moderne représenté par l'OLANI*
- le secteur informel qui regroupe les petits marchands de lait local ou reconstitué à partir de poudre importée*
- le secteur domestique qui autoconsomme sa propre production.*

On notera tout d'abord que l'essentiel du lait produit est autoconsommé et que cette production nationale couvre environ 85 % de la demande nationale. Le niveau d'activité du secteur moderne est du même ordre de grandeur que celui du secteur informel, secteur pour lequel nous ne disposons que d'estimations globales.

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Lait et produits laitiers
 ACTIVITE : Collecte, conditionnement et transformation du lait

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE		SECTEUR INFORMEL		AUTOCONSOMMATION		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	541	100,00	700	100,00	28.116	100,00	29.357	100,00
CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	476	87,99	420	60,00	28.116	100,00	29.012	99,82
.Importations	149	27,54	70	10,00	0	0,00	219	0,75
.Production locale hors filiere	102	33,64	0	0,00	0	0,00	102	0,62
.Production locale in filiere	145	26,80	350	50,00	28.116	100,00	28.611	97,46
VALEUR AJOUTEE	65	12,01	200	40,00	0	0,00	345	1,18
.Main d'oeuvre	38	7,02	0	0,00	0	0,00	38	0,13
.Taxes, impots	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
.Resultat Brut d'Exploitation	27	4,99	200	40,00	0	0,00	307	1,05

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE t	
	M fcfa	%	1000 litres	%
.PRODUCTION NATIONALE	29.357	83,22	263.000	87,67
dont ventes s.informel et OLANI	1.241	3,52	7.400	2,47
dont autoconsommation	28.116	79,70	255.600	85,20
.IMPORTATIONS (directes)	5.920	16,78	37.000	12,33
.CONSOMMATIONS FINALES	35.277	100,00	300.000	100,00
.CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	0	0,00	0	0,00
.EXPORTATIONS	0	0,00	0	0,00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	35.277	100,00	300.000	100,00

t : en equivalent lait

G - Les petits élevages

Sous cette rubrique il a été admis de regrouper l'aviculture et la pisciculture. Cependant, le compte d'exploitation et le bilan ressources/emplois n'ont pu être élaborés que pour l'aviculture. En effet au Niger la pisciculture en est encore à ses débuts et il n'a pas été possible de réunir les éléments nécessaires pour ces comptes en 87, les premières productions semi-industrielles datant de 1988. L'activité "aviculture" présentée ci-après considère l'ensemble des étapes d'élevage et de commercialisation (oeufs poulets de chair, poules de réforme).

Trois secteurs de production ont été considérés :

- le secteur moderne qui utilise les méthodes modernes d'élevage (apport d'aliments composés notamment),
- le secteur informel qui regroupe les petits éleveurs et marchands,
- le secteur domestique qui autoconsomme sa production.

On notera que le secteur moderne n'assure qu'une faible part de la production (environ 3 %).

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Petits elevages
 ACTIVITE : Aviculture

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE		SECTEUR INFORMEL		AUTOCONSOMMATION		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	370	100.00	9.200	100.00	1.000	100.00	11.370	100.00
CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	298	80.54	898	9.76	0	0.00	1.196	10.52
.Importations	55	14.86	24	0.26	0	0.00	79	0.69
.Production locale hors filiere	16	4.32	560	6.09	0	0.00	576	5.07
.Production locale in filiere	227	61.35	314	3.41	0	0.00	541	4.76
VALEUR AJOUTEE	72	19.46	8.302	90.24	1.000	100.00	10.174	89.42
.Main d'oeuvre	23	6.22	330	3.57	0	0.00	353	3.10
.Taxes, impots	14	3.78	0	0.00	0	0.00	14	0.12
.Resultat Brut d'Exploitation	35	9.46	7.972	86.65	0	0.00	8.007	70.42

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
.PRODUCTION NATIONALE	11.370	100.00	13.500	100.00
dont ventes s.informel	9.200	80.91	11.200	82.96
dont autoconsommation	1.000	15.83	2.000	14.81
.IMPORTATIONS (directes)	636	5.59	25	0.21
.CONSOMMATIONS FINALES	12.006	105.59	13.528	100.21
.CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	0	0.00	0	0.00
.EXPORTATIONS	0	0.00	0	0.00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	12.006	105.59	13.528	100.21

*III - CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT
DE LA FILIERE*

III.1. LES CONTRAINTES EXTERNES

Les forces et les faiblesses des industries liées à l'élevage sont-elles maîtrisables au sein des filières ou leur avenir est-il conditionné par des dynamiques exogènes ? Cette question préalable paraît essentielle dans la mesure où les facteurs contribuant à la compétitivité des entreprises nigériennes concernées par le projet ne semblent pas pouvoir être maîtrisés par les secteurs directs de la filière.

Il est toujours possible d'améliorer l'efficacité technique des unités de production, mais les gains de productivité qui pourraient en résulter paraissent souvent insuffisants pour assurer la compétitivité des produits nigériens dans une perspective de "libéralisation". En outre, l'indispensable réaménagement des interrelations met en cause des acteurs étrangers (en apparence) à la filière ou des dynamiques économiques globales, nationales et internationales.

Pour s'assurer contre l'oubli de facteurs et d'acteurs importants -les plus importants peut-être- il convient d'aborder les activités industrielles liées à l'élevage par le biais d'une analyse des facteurs de compétitivité et d'une observation des structures de la société nigérienne qui fera l'objet du chapitre suivant.

Le Niger a longtemps justifié sa réputation de pays déshérité ; le plus sahélien des pays d'Afrique Occidentale est périodiquement ravagé par les sécheresses et toujours handicapé par les grandes distances de ses frontières à la mer. Mais le Niger possède des ressources minières dont l'exploitation a permis de desserrer quelque peu les contraintes de transport mais a aussi développé un phénomène "d'intoxication" minière qui obère la compétitivité des produits nigériens. Les échanges officiels et non contrôlés se sont développés notamment avec le Nigéria, lui-même "intoxiqué" par la rente pétrolière, à l'époque où la naira était fortement surévaluée : la dépréciation actuelle de cette dernière favorise aujourd'hui les produits nigériens à la fois sur les marchés du Niger et du Nigéria.

Sur ces différents facteurs conditionnant fortement l'avenir de la filière, il importe de mettre en évidence les idées-forces qui prévaudront dans la recherche d'une stratégie de développement.

III.1.1. L'enclavement et les transports

Le Niger est enclavé au coeur du Sahel. Les trois quarts de ses 1 267 000 Km² se situent en zone désertique ; les superficies propices aux cultures, étirées sur près de 1 500 Km le long des frontières méridionales, représentent à peine 12 % du territoire. La rente minière a permis de réaliser un très gros effort d'équipement routier et de réduire les coûts de transport intérieur mais les distances de ville à ville restent fort longues ; le réseau routier s'étire sur 9 767 km, dont 3 178 km bitumés qui relient tous les chefs-lieux de département à la capitale. La Société Nationale des Transports Nigériens (SNTN, société d'économie mixte créée en 1963) et des transporteurs privés regroupés au sein du "Syndicat national des transporteurs routiers" assurent les transports de passagers et de marchandises.

Les distances sont grandes aussi entre les ports de l'Atlantique et les frontières du pays : Cotonou se trouve à 622 Km de la frontière nigérienne, Abidjan à 1 155 Km, Lagos à 1 150 Km. Les marchandises importées et exportées doivent emprunter plusieurs moyens de transports terrestres : train, voie fluviale, camion. Bien qu'aucune voie ferrée n'atteigne son territoire, le Niger dispose avec le Bénin d'une ligne de chemin de fer de 438 Km (gérée par l'organisation commune Bénin-Niger) entre Cotonou et Parakou. De Parakou à Niamey, sur 622 Km, les transports sont effectués par camions. Depuis Lagos, les marchandises peuvent être acheminées par chemin de fer jusqu'à Kano, puis par camion jusqu'aux villes nigériennes de Maradi et Zinder ; mais l'engorgement du port de Lagos restreint l'intérêt de cette voie.

L'économie nigérienne supporte le double poids de l'enclavement et de l'immensité du territoire national. Les coûts de transport supplémentaires doivent être compensés par un moindre coût des facteurs nigériens, notamment du travail ; sinon, ils pèsent dans les prix et obèrent la compétitivité des produits nigériens.

Le bétail peut évidemment se déplacer "à pied" où les traditions agro-pastorales le permettent, mais au prix d'une perte de poids considérable. S'il est transporté par camion de Niamey vers les capitales côtières, les seuls coûts de transport (hormis les frais d'embarquement et de débarquement, d'abreuvement, de paie des convoyeurs et de transport du propriétaire) peuvent être évalués comme suit :

Prix du transport par tête, par camion, à partir de Niamey :

<u>Destination</u>	<u>Bovins</u>	<u>Petits ruminants</u>
Lomé	36 000 F.CFA	7 500 F.CFA
Cotonou	24 000 "	5 000 "
Accra	32 000 "	6 750 "
Kano	34 000 "	7 000 "
Lagos	44 000 "	9 500 "
Abidjan	48 000 "	10 000 "

Un bovin de 330 Kg valant environ 100 000 F.CFA à Niamey, chacun peut aisément remarquer que le prix du transport vers la côte représente de 24 % à 48 % du prix du bétail au lieu d'embarquement.

Pour comparaison, le coût de transport (par train) du Burkina-Faso à Abidjan se situe entre 11 000 et 12 000 F.CFA par tête de bovin. De Parakou à Cotonou, le transport d'un bovin coûte de 8 000 à 10 000 F.CFA en camion et 2 200 F.CFA en train. Le prix du bétail nigérien au Niger doit donc être inférieur à celui du bétail burkinabè ou béninois pour supporter leur concurrence. Certes, d'autres facteurs participent à la détermination des prix, mais les coûts de transport aident à comprendre que le boeuf d'exportation vendu 90 000 F.CFA à Niamey soit payé 125 000 F.CFA à Bobo-Dioulasso.

III.1.2. Les séquelles des sécheresses

La capacité maximale de charge des pâturages est estimée à 6,35 millions d'UBT, dont 1,38 millions en zone pastorale et 4,97 millions en zone agricole, à condition que le cheptel bovin ne dépasse pas 60 % de ce total. Cette capacité de charge dépassait de 33 % la charge réelle de 1982.

EVOLUTION DU CHEPTEL NIGERIEN CONVERTI EN UBT (milliers)

	1960	1966	1968	1970	1973	1978	1983	1985	1987
Effectif	4 155	4 810	5 100	4 700	2 870	4 130	4 700	2 700	3 010
Indice	100	116	123	133	69	99	113	65	72

En année sèche, la capacité de charge des pâturages peut chuter de 38 %. Le troupeau nigérien a perdu 41 % de ses effectifs en 1973. En 1983, le troupeau camelin était reconstitué à 116 %, le troupeau ovin à 123 %, le troupeau caprin à 116 % et le troupeau bovin à 79 % seulement. La sécheresse de 1984 fit de nouveau chuter les effectifs de 42 %. Même si les perspectives de reconstitution du troupeau sont encourageantes, ces événements ont profondément perturbé les structures de l'élevage nigérien et le commerce Ouest Africain du bétail.

L'abondance des produits alimentaires abaisse fortement leurs prix et réciproquement. Si la sécheresse affecte plus la production animale que celle des autres secteurs, un excédent de demande survient, qui élève les prix du bétail. Les malheurs de l'élevage sahélien traduits en fluctuations de prix peuvent provoquer un rétrécissement du marché si les pays importateurs traditionnels adoptent des stratégies d'approvisionnement alternatives. Ainsi, tout le bétail sahélien peut être concurrencé par la viande européenne ou latino-américaine sur les marchés du sud ; le bétail nigérien particulièrement est aussi concurrencé par les autres élevages africains.

A - L'impact des sécheresses sur l'élevage nigérien

Dans ce pays où les sécheresses portent des noms propres, les éleveurs savent s'accommoder de ces fléaux. Ordinairement la sécheresse s'installe dans une zone limitée et contraint les pasteurs sahéliens à changer leurs habitudes de transhumance ; mais les catastrophes de 1972-73 et 1984 ont affecté tout le Sahel et semblent s'inscrire dans un mouvement durable de décalage des isohyètes vers le sud.

La grande sécheresse de 1972-73 fait suite aux très faibles précipitations de 1969-70. Surpris néanmoins, les éleveurs sont restés sur place et ont perdu plus de quatre animaux sur dix ; mais ils ont acquis le sentiment

qu'il fallait se tenir prêt à émigrer en cas de récurrence. Les sécheresses locales qui ont ponctué les années 70 ont renforcé cet état d'esprit. Ainsi, en 1983, les troupeaux ont migré vers le sud et certains ont quitté le Niger, profitant du fait que le gouvernement facilitait le passage des frontières. G. FRELASTRE observait en 1986 que le mouvement de retour n'était pas encore amorcé et nos informateurs de 1989 font état de visites d'éleveurs plutôt que de retour des troupeaux. Y aurait-il donc un troupeau nigérien de l'extérieur et un troupeau de l'intérieur ?

Sur le territoire nigérien, "l'opération de redistribution du cheptel" entreprise en 1974 avait surtout illustré les difficultés d'une "redistribution" administrative massive du bétail. Initialement, on avait cru pouvoir distribuer un troupeau minimum de redémarrage à 76 000 familles sinistrées qui devaient recevoir chacune 5 vaches ou 5 chèvres et 10 petits ruminants ; en 1981 (date de cessation des redistributions), l'opération n'avait pu aider que 36 % des familles sinistrées en les dotant chacune, en moyenne, d'une vache et 4 petits ruminants.

Le programme des centres de sauvetage et de multiplication destiné à recueillir les reproductrices mises sur le marché pendant la sécheresse de 1973 pour les revendre aux éleveurs démunis et à créer un "troupeau d'élite" a obtenu des résultats plutôt décevants en 1983-84. Les ranchs avaient atteint un effectif de 13 000 bovins en 1982 mais la sécheresse réduisit leur cheptel à 3 000 têtes en 1984. Avec 76 % de mortalité ou de déstockage d'urgence, ils perdaient beaucoup plus de bétail que les éleveurs environnants et participaient à l'échec de la tentative de soutien des cours du bétail pendant la sécheresse.

Le nombre des pasteurs a chuté après 1984 ; ils ont vendu leurs bêtes à des salariés, des commerçants ou des agriculteurs sédentaires à très bas prix. Un commerçant elhadji fastueux a ainsi acheté 12 à 13 000 têtes de bétail qu'il s'est efforcé de sauver en les nourrissant de tourteaux ou de chaumes de mil, pour devenir ensuite grand exportateur de bovins. En règle générale, les acheteurs utilisent les anciens propriétaires comme bouviers. Dans le Sud, la tendance est à recruter des pasteurs comme salariés ; dans le Nord, les nouveaux propriétaires imposent des clauses de métayage très dures qui excluent les gardiens du bénéfice du croît du troupeau. Souvent, cependant, les bergers peuls s'ingénient à reconstituer un troupeau personnel pour regagner une indépendance de statut.

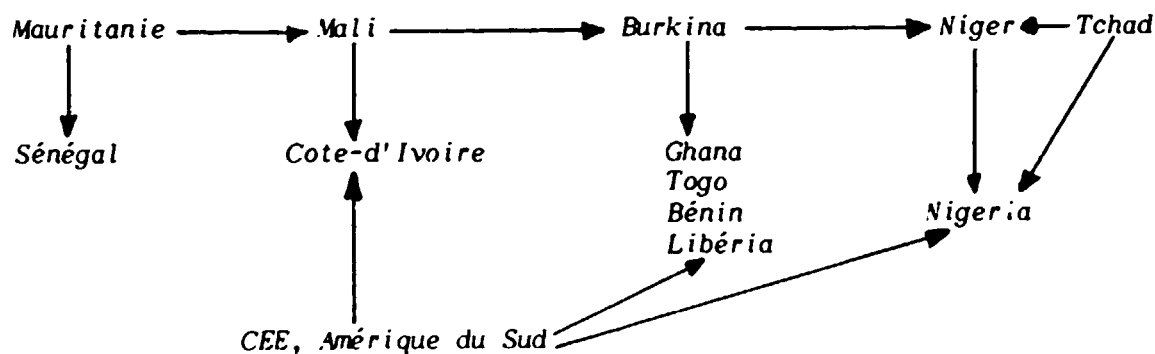
Les nouveaux propriétaires sédentaires ne possèdent pas le savoir-faire du pasteur peul et les bergers devenus salariés ou métayers n'ont plus le même intérêt à soigner les bêtes et gérer les pâturages. Certaines zones sont surexploitées tandis qu'ailleurs les graminées sont laissées à l'abandon. Peut-être faut-il voir là une stratégie des bergers qui favoriseraient la reconstitution de leurs propres pâturages aux dépens de ceux des propriétaires sédentaires, en prévision d'un retour plus ou moins lointain. Quoiqu'il en soit, l'élevage nigérien est en pleine mutation : le développement d'un élevage d'embouche chez les agriculteurs du Sud esquisse une nouvelle division du travail entre les pasteurs traditionnels du nord et les nouveaux éleveurs soudanais.

En 1973 comme en 1983 les destockages massifs des éleveurs ont doublé les offres instantanées sur les marchés du bétail et provoqué des chutes de prix qui ont souvent dépassé 65 %. Dans les deux cas, les prix sont remontés après les destockages ; mais la hausse a été très rapide après 1974 (doublement du prix des bovins), alors qu'en 1987 les prix n'ont pas encore rejoint le niveau de 1982. Les pertes en bétail et les transferts de propriété ont provoqué une baisse de revenu des éleveurs qui a dépassé 50 %, pour la majorité d'entre eux, jusqu'à aujourd'hui. Tout laisse prévoir que la crise de l'élevage durera et que la reconstitution du troupeau sera beaucoup plus lente qu'après la catastrophe de 1973.

Les raisons de cette évolution doivent être recherchées dans le comportement des marchés extérieurs. La période de hausse des prix (1974-1982) a coïncidé avec une forte demande à l'exportation (essentiellement du Nigéria) qui absorbait près du quart de la production nigérienne. A contrario, dans la période récente, une chute de 90 % des exportations de bétail vif liée à la concurrence des viandes congelées et à la crise économique et monétaire que connaît le Nigéria a provoqué un tassement des prix qui demeurent en 1987 inférieurs de 15 % (en francs courants) à leur niveau de 1982.

B - L'évolution des débouchés extérieurs

Les premiers marchés spécialisés dans l'exportation, dits "marchés de concentration du bétail" furent créés dans l'Ouest du Niger au lendemain de la seconde guerre mondiale ; mais il fallut attendre les indépendances pour que ce commerce prenne quelque ampleur. La fragmentation de l'espace Ouest Africain et l'installation d'Etats ayant leurs propres politiques économiques ont suscité des transactions commerciales, puis infléchi des flux d'échanges. Le commerce du bétail vif et des viandes en Afrique de l'Ouest peut être décrit par le schéma suivant :



A partir de 1968, les désaccords entre Etats et les sécheresses vont affecter profondément ce commerce.

Le marché de Kumasi avait au Sahel la réputation de permettre les plus gros bénéfices ; soucieux de contrôler les circuits de la viande et de les rendre à des commerçants nationaux, le Gouvernement ghanéen décida l' "Alien compliance act" en 1968, expulsa en masse les étrangers qui contrôlaient le commerce de la viande, obligea les commerçants sahéliens à vendre leur bétail dans des postes de quarantaine situés à la frontière et décida que le prix maximum autorisé à l'achat serait de 120 cedis (25 000 F.CFA) ; au-delà de ce prix, les banques n'assuraient plus de change des cedis en Francs et la douane prélevait des taxes exorbitantes. Le commerce passa donc aux mains de commerçants nationaux inefficaces et vite corrompus. En octobre 1972, le Gouvernement décida de contrôler directement ce commerce en créant le "meat marketing board" qui se montra aussi inefficace. Le Ghana cessa d'être un importateur de bovins nigériens en 1976.

Poursuivant une politique d'autosuffisance alimentaire, le Bénin créa la SODERA (Société pour le Développement des Ressources Animales) en 1976 et disparut de la liste des clients du Niger à cette date.

La Côte-d'Ivoire dû aussi développer l'élevage dans le Nord du pays, pour faire face à l'insécurité des approvisionnements sahéliens troublés par les sécheresses, le conflit frontalier opposant le Mali et le Burkina, et le détournement des flux vers les marchés plus rémunérateurs du Nigéria. Mais surtout, à partir de 1975, la Côte d'Ivoire importe des quantités croissantes de viande congelée de la CEE ou d'Argentine. En 1975, la viande congelée se paie 300 F.CFA/Kg à Abidjan, contre 350 à 400 F.CFA pour la viande sahélienne ; même si les consommateurs préfèrent la viande sahélienne, leur bourse les conduit à acheter la viande congelée. La Côte d'Ivoire n'achète plus de bovins nigériens depuis 1974 mais continue à importer des petits ruminants, notamment au moment des fêtes religieuses islamiques.

Dans les années 70, la demande nigériane soutenue par le boom pétrolier modifie complètement les flux d'exportation sahéliens. Les commerçants maliens et burkinabé viennent vendre leur bétail sur les marchés du Niger, à partir desquels les bêtes sont prises en charge par des réseaux de marchands nigériens jusqu'à Abèokuta, Ibadan et Lagos. Le Nigeria devient l'acheteur quasi-exclusif des bovins nigériens. Avec ses 100 millions d'habitants, le Nigeria constitue un marché potentiel colossal pour le bétail sahélien, d'autant plus que son taux d'autosuffisance fléchit ; le taux de couverture de la consommation nigériane par la production nationale est tombé à 43,2 % en 1976 et à 41 % en 1980. Mais le colosse africain importe aussi des quantités croissantes de viande congelée latino-américaine. De plus, le contre-choc pétrolier a précipité le Nigeria dans une crise économique et monétaire qui ferme ce débouché beaucoup plus sûrement que d'éventuelles décisions de politique économique. Les exportations de bovins nigériens chutent de 90 % après 1985, malgré un tassement des prix préoccupant pour la reconstitution du cheptel.

Incapable de maîtriser les conditions de la production et d'assurer la sécurité des approvisionnements du Sud, le Sahel a vu se rétrécir ses débouchés à l'exportation.

III.1.3. Les incidences de la rente minière

Découverts en 1955, les gisements d'uranium du Niger sont exploités depuis 1971. L'Etat Nigérien possède 33 % de la SOMAIR qui exploite le gisement d'Arlit (25 000 tonnes d'uranium métal) et 31 % de la COMINAK qui exploite le gisement d'Akouta (45 000 tonnes d'uranium métal). Dès 1974, à la suite du premier choc pétrolier, la demande mondiale s'envole et provoque une forte hausse des prix (quintuplement entre 1974 et 1979). Stimulée, la production nigérienne d'uranium passe de 410 tonnes en 1971 à 4 366 tonnes en 1981 ; les ventes d'uranium sur le marché mondial passent de 2 milliards en 1971 à 97 milliards en 1980.

Grâce aux revenus tirés de l'uranium, qui représentent près des trois quarts des exportations totales, le Niger connaît une période de croissance très rapide (+ 8,6 % à prix constants entre 1976 et 1980). L'Etat, dont 80 % des recettes en devises et 41 % des recettes totales de 1979 provenaient de l'exportation d'uranium, a pu financer environ 80 % du programme d'investissement national.

Jusqu'en 1971, l'industrie nigérienne produisait moins de 1 % du P.I.B. : l'essentiel de la demande locale était scatisfait par l'importation ou par un artisanat très diversifié. L'industrie de l'uranium a pris une part croissante dans la production industrielle passant de 64,7 % en 1976 à 84,3 % en 1980 ; elle a permis de desserrer les contraintes financières externes (balance des paiements) et internes (budget de l'Etat), d'augmenter la valeur ajoutée locale, de créer de nouveaux pôles régionaux, de désenclaver le pays par des routes bitumées, de mettre en exploitation le gisement de charbon d'Anou-Arharen et de réaliser quelques autres investissements directement productifs, d'améliorer les services publics de santé, d'éducation, etc ... Mais cette spécialisation accrue de l'économie nigérienne l'a rendue de plus en plus dépendante de la demande mondiale et des cours de l'uranium ; de plus, les facilités financières procurées par l'exportation de l'uranate ont, semble-t-il, affecté la compétitivité des produits locaux et provoqué une distorsion de la structure des activités productives aux dépens des secteurs exportateurs ou concurrencés par des marchandises internationales.

L'aubaine minière peut être affectée à des investissements immédiatement productifs dont l'exploitation offrira très vite une contrepartie pour les revenus créés par leur installation ; mais d'autres investissements peuvent ne devenir productifs ou n'accroître la productivité des facteurs locaux qu'à plus long terme, et d'autres affectations non productives créent des revenus sans contrepartie. Dans ces derniers cas, l'usage de la rente minière crée des tensions sur le marché des biens et services qui se traduisent par des importations croissantes ou des hausses de prix ; dans tous les cas, les tensions sur le marché des facteurs tendent à élever les salaires ou les coûts. Les activités locales deviennent moins compétitives. Ainsi, les secteurs exportateurs ou exposés à la concurrence de marchandises internationales, qui ne peuvent pas augmenter leurs prix, perdent leur rentabilité et régressent. Ordinairement, cela se traduit par une polarisation

des recettes d'exportations sur la seule aubaine minière et par un fâcheux mouvement de désindustrialisation qui débouche sur un accroissement des importations. Par contre, les secteurs protégés qui peuvent augmenter leurs prix suivant les accroissements du pouvoir d'achat local (BTP, services) connaissent une expansion rapide. Cette distorsion de la structure des activités productives peut être interprétée comme un ajustement aux nouveaux avantages comparatifs du pays. Telles sont les prédictions de la théorie économique.

Les résultats de l'économie nigérienne ne vérifient que partiellement les prédictions théoriques, ainsi que le montre le tableau suivant :

EVOLUTION DE LA STRUCTURE DU P.I.B. (%)

	1976	1980	1984	1986	1987
Secteur rural (dont élevage)	49,7 (17,8)	43,3 (16,1)	49,3 (18,1)	44,9 (16,1)	42,2 (17,6)
Mines et carrières	7,7	12,4	6,8	5,8	5,8
Industrie, énergie, artisanat (dont artisanat)	6,3 (4,4)	5,3 (3,8)	7 (4,1)	6 (2,6)	6,1 (2,8)
Commerce, services, transports	20,9	19,2	20,5	25,6	26,7
Administration, taxes d'import.	12	12,8	12,6	14,8	16,1
Bâtiment et Travaux publics	3,4	7	3,8	2,7	2,8
TOTAL	100	100	100	100	100
PIB en 10 ⁹ F.CFA courants	241,2	536,2	615,4	734,6	649,8

Source : D.S.I., Ministère du Plan.

Le SMIG a été relevé de 106,5 % entre 1974 et 1979 ; la hausse des prix de détail est également survenue. Les parts des mines et du BTP se sont accrues tandis que diminuaient celles du secteur rural et du groupe "Industrie, énergie, artisanat", conformément aux prédictions, mais la part du groupe "Commerce, services, transports" est demeurée stable, ainsi que celle des administrations. De plus, la production industrielle en volume n'a baissé que de l'indice 114,6 en 1975 à l'indice 100 en 1980. Ces mouvements ont une amplitude relativement limitée. Ceci peut s'expliquer par la relative prudence financière des administrations (1) (le secteur public n'a connu qu'un seul relèvement du point d'indice entre 1974 et 1979), et surtout par le voisinage du Nigeria.

(1) Les dépenses du budget général ont tout de même progressé de 560 % entre 1970 et 1980. Les années 80 sont marquées par une "exceptionnelle austerité budgétaire" puisque le budget n'a augmenté que de 60 % entre 1980 et 1987.

Le Nigéria a subi fortement le phénomène d'intoxication pétrolière. A la suite du premier choc pétrolier, les syndicats se sont mobilisés pour obtenir que les salariés bénéficient de l'aubaine ; l'accroissement des salaires, ajouté à une politique d'investissements imprévoyante, a élevé les coûts et provoqué un exode rural massif. La chute des exportations non pétrolières naguère importantes (cacao, huile de palme, arachides) a été si forte que le pétrole est devenu, en fait, la seule exportation ; la régression des productions agro-alimentaires s'est traduite par une croissance spectaculaire d'importations concurrentes (riz, blé, huile de palme, etc). Enfin, l'inflation interne non accompagnée d'une baisse du taux de change nominal a élevé le "taux de change effectif réel" et donné lieu à un marché parallèle actif de la naïra.

Le voisinage de ce grand pays fortement perturbé par l'aubaine pétrolière a partiellement masqué les effets de l'intoxication minière au Niger. L'uranium pouvait être exporté vers les pays industrialisés et le marché nigérian offrait un énorme débouché aux produits locaux, notamment aux produits de l'élevage. C'est alors que les flux d'exportation de bétail sahélien se sont détournés vers le Nigéria. Les tensions apparues sur ce marché ont pu entraîner des hausses de prix favorables à la reconstitution du cheptel sahélien sans que fléchisse la demande nigériane stimulée par la rente pétrolière. Bien qu'intoxiqué lui-même, mais à un degré moindre, le Niger pouvait bénéficier de cette conjoncture. Cependant, le Nigéria importait des quantités croissantes de viande congelée d'Argentine et allait bientôt subir les effets du contrechoc pétrolier ; ses frontières, puis son marché, allaient bientôt se fermer, et cette fermeture allait amplifier les effets de l'intoxication minière nigérienne.

Le marché de l'uranium s'est retourné en 1980. La demande des pays industrialisés a fortement régressé à la suite de la remise en cause de leurs programmes nucléaires et de la crise mondiale. La saturation du marché mondial a fait chuter les exportations d'uranium nigérian de 29 % en volume entre 1981 et 1985, obligeant les deux compagnies minières à réduire leur production de 20 % et les conduisant au seuil minimum de rentabilité financière de l'exploitation. Cette conjoncture défavorable a remis en cause l'équilibre des paiements extérieurs et l'équilibre budgétaire de l'Etat par suite d'une chute plus que proportionnelle de ses ressources. La part de l'uranium dans les recettes publiques a baissé de 41 % en 1979 à 12 % en 1985 ; or, l'Etat était le principal investisseur. La F.B.C.F. qui s'était élevée de 36,8 milliards F.CFA en 1975 à 163 milliards F.CFA en 1981 chute jusqu'à 57,5 milliards F.CFA en 1985⁽¹⁾. Par suite, le taux de croissance du P.I.B. qui s'élevait à 13,6 % (en volume) dans la conjoncture très favorable de 1979 chute à 4,9 % en 1980, à 1,1 % en 1981 et à -0,8 % en 1982 ; la sécheresse et la fermeture de la frontière nigériane venant aggraver cette régression, le P.I.B. réel diminue de 2,6 % en 1983 et de 16,8 % en 1984.

En 1983, le Niger doit signer un premier accord (sur les quatre conclus) confirmation avec le F.M.I. ; le dernier de ces accords est venu à échéance en décembre 1987. Ces politiques visent à maîtriser la demande globale pour réduire les déficits financiers et externes, et restaurer la compétitivité des activités nigériennes compromise par l'enclavement, les sécheresses et l'intoxication minière.

(1) y compris les variations du cheptel fortement affecté par la sécheresse.

III.1.4. Le poids de l'économie nigériane et la dévaluation de la naïra

Les exportations d'uranium vers les pays industrialisés ont réduit la part de l'Afrique dans les exportations nigériennes de 34 % en 1975 à 17,5 % en 1981 et 7,2 % en 1987. Les débouchés africains n'en sont pas devenus marginaux pour autant ; d'abord, ils sont accrus par un commerce non contrôlé très important ; ensuite, ils intéressent une multitude de petits producteurs agro-pastoraux. La part du Nigéria dans les exportations officielles à destination de l'Afrique s'est élevée de 73,2 % à 96 % entre 1976 et 1981, avant de redescendre jusqu'à 72,3 % en 1987. Ces échanges sont marginaux pour le Nigéria mais décisifs pour le Niger. Les événements nigériens, comme le boom et le contre-choc pétrolier, sont donc une source permanente de déséquilibre pour l'économie nigérienne.

A la fin des années 60, le secteur agricole représentait environ 55 % du P.N.B. et 65 % des exportations du Nigéria ; le pays était autosuffisant en produits agricoles de base et occupait une place importante sur le marché mondial : premier producteur mondial d'arachide et d'huile de palme, deuxième producteur de cacao, grand producteur de caoutchouc et de coton, etc. L'inflation consécutive au boom pétrolier et l'incohérence des politiques ont ruiné cette agriculture. La surévaluation de la naïra a renchéri les exportations et diminué le prix en naïra des importations concurrentes des productions locales. Entre 1973 et 1983, la production agricole par habitant a chuté d'environ 20 % ; les exportations agricoles sont tombées à 2 % des exportations totales, le Nigéria a cessé d'être autosuffisant puis est devenu le premier importateur de produits agro-alimentaires d'Afrique Sub-saharienne, la valeur des importations de céréales a été multipliée par 18, les importations de produits laitiers sont passées de 230 000 à 800 000 tonnes, etc.

Cet énorme appel de produits agro-pastoraux a accéléré la hausse des prix nigériens et accentué la polarisation des exportations du Niger à destination de l'Afrique vers son puissant voisin. La fermeture (officielle) de la frontière nigériane en avril 1984 a donc amplifié les effets désastreux de la sécheresse et de la chute des recettes d'exportation de l'uranium.

Le long de cette frontière poreuse où le commerce clandestin remplace aisément le commerce officiel, une mesure politique d'interdiction ne peut rester efficace à court ou moyen terme ; par contre, la dépréciation de la naïra qui restaure la compétitivité des produits agro-pastoraux nigériens peut freiner durablement les exportations nigériennes.

(1) Le commerce non contrôlé de céréales entre le Niger et le Nigéria serait dix fois plus important que le commerce officiel.

COURS OFFICIELS DE LA NAÏRA
(F.CFA / Naïra)

1975	:	348 F.CFA	1980	:	386 F.CFA	1985	:	503 F.CFA
1976	:	381 "	1981	:	443 "	1986	:	210-140 F.CFA
1977	:	382 "	1982	:	489 "	1987	:	nd
1978	:	356 "	1983	:	527 "	1988	:	nd
1979	:	353 "	1984	:	571 "	Avril 1989	:	35 F.CFA

Depuis le 26 septembre 1986, les importateurs nigériens se procurent les devises nécessaires sur le "Second Foreign Exchange Market" (SFEM). Ce marché fonctionne grâce à une vente bi-mensuelle de devises suivant le système des "enchères à la hollandaise" : chaque banque paie les devises au taux auquel elle a fait son offre et le taux offert par la dernière banque servie (celle qui épuise le montant des devises vendues par la banque centrale) devient le taux de change officiel de la naïra jusqu'à la session suivante. Depuis le début de 1988, la somme mise aux enchères s'élève à 120 millions de dollars américains par séance. La naïra qui se déprécie régulièrement sur le SFEM jusqu'en mars 1988 connaît maintenant des périodes de réappréciation par rapport au dollar. Il est donc probable que le taux de change d'équilibre pourrait être atteint, malgré l'inflation interne, et même si un marché parallèle subsiste avec une décote de 15 à 20 % sur la frontière nigéro-nigériane.

Associée aux mesures de freinage de la demande globale et à la politique de réhabilitation de l'agriculture nigérienne, cette dépréciation de la naïra a bloqué les exportations du Niger et amorcé un renversement des flux.

Le commerce frontalier du bétail a été bloqué par la dévaluation de la naïra. Autrefois, l'existence d'un compte du Ministère des Finances nigérien à Kano permettait aux opérateurs privés détenteurs de licence de changer les naïras au taux officiel. Ce compte est maintenant fermé, et la dévaluation de la naïra lui a fait perdre tout intérêt ou (presque) pour les commerçants nigériens. Avant 1986, un boeuf nigérien valait 280 naïras. Le prix des animaux ayant retrouvé son niveau d'avant la sécheresse et la naïra étant dévaluée, les cours sont devenus trop élevés pour les importateurs nigériens. Le boeuf nigérien de 6 ans valait 1 500 naïras en février 1988 et 1 700 naïras en juin 1988. Dans ces conditions, le Niger ne parvient plus à exporter et les quotas alloués par le gouvernement sont sous-utilisés ; par exemple, le département de Maradi a exporté 2 500 bêtes pour un quota autorisé de 10 000 bêtes en 1987. Dans les villes frontalières (ou presque) comme Birni-Konni, les habitants achètent leur viande fraîche au Nigeria. Ce dernier se tourne désormais vers d'autres sources d'approvisionnement moins onéreuses (viande congelée d'Argentine) ou développe sa propre production.

Il existait autrefois d'importantes exportations illégales de bétail. Préférant éviter les postes de douane, des pasteurs ou des commerçants nigériens se rendaient au marché de Djibya où ils vendaient leurs troupeaux à des commerçants nord-nigériens de Katsina, Kano ou Kaduna ; parfois, ils chargeaient les bêtes sur des camions et leurs convoyeurs (barwai) les vendaient jusqu'à Ibadan ou Lagos. L'argent était dépensé en achats de marchandises d'importation (rendues bon marché par la surévaluation de la naïra) dont la revente au Niger permettait de retrouver, avec bénéfice, des francs CFA. La dépréciation de la naïra sur les marchés officiel et parallèle a enlevé tout intérêt à ce commerce et les anciens exportateurs l'ont abandonné pour ne plus faire que du commerce intérieur en jouant sur les différences de prix entre les marchés nigériens. Il arrive aujourd'hui que les Nigériens viennent vendre leurs bêtes au Niger.

Cette perte de compétitivité n'affecte pas seulement les pasteurs ou les exportateurs de bétail nigérien ; il suffit de comparer quelques prix observés à Maradi et à Kano en décembre 88 pour s'en rendre compte.

QUELQUES PRIX A MARADI, En DECEMBRE 1988 (1)

- Pied carré de cuir SONITAN	:	540 F.CFA
- Pied carré de cuir - commerce informel	:	350 "
- Pied carré de cuir à Kano	:	210 "
- Peau couleur verte 15 bandes - origine nigériane	:	1 000 "
- Peau couleur verte 15 bandes - commerçant	:	1 500 "
- Teinture (la boîte) - origine nigériane	:	500 "
- Teinture (la boîte) - commerçant	:	750 "

En avril 1989, des informateurs de Maradi déplorent la dégradation des facteurs de compétitivité nigériens : la journée de travail est rémunérée 5 à 6 naïras à Kano et 1 000 à 1 500 F.CFA à Maradi (1 000 F.CFA s'échangent contre 35 naïras au cours parallèle et 22 naïras au cours officiel) ; l'électricité est moins chère au Nigeria ; la citerne de 30 000 litres de gas-oil vaut 8 000 naïras au Nigeria et 3,5 millions de francs CFA au Niger.

Les fils, les tissus, les pièces détachées, la tôle d'aluminium, les outillages divers d'origine nigériane, importés hors contrôle et rendus à Niamey, reviennent 40 à 60 % moins cher que les mêmes produits proposés par les commerçants officiels.

(1) Prix relevés par Rachid BEN BAÏMED. Cf : "Diagnostic succinct de l'Artisanat" ; Niamey 1989.

L'économie nigérienne est très vulnérable et soumise à des secousses violentes. Rangeons l'enclavement et la rente minière parmi les facteurs de vulnérabilité, et les incidents climatiques ou les spasmes du puissant voisin nigérian parmi les facteurs de destabilisation.

L'enclavement affecte la compétitivité des entreprises locales pour des raisons évidentes. La rente minière permet de conduire une politique de développement volontariste et de construire une industrie fragilisée de deux manières :

- Les installations industrielles anticipent sur la capacité d'un marché national très étroit et fonctionnent de ce fait avec une large capacité de production structurellement inemployée qui pèse sur les coûts. De plus, la dispersion technico-économique de ces activités ne leur permet pas de tisser un réseau d'interdépendances locales qui leur permettrait d'atténuer les chocs extérieurs. Mais cette inarticulation est peut être préférable, dans cet environnement particulièrement instable, pour éviter que les chocs ne se propagent trop violemment dans un réseau d'entreprises trop vulnérables.
- La rente minière contribue à accroître les coûts des facteurs locaux.
- Les sécheresses sont le principal élément perturbateur de cette économie à dominante agro-pastorale. L'actuel décalage des isohyètes vers le Sud rend les récoltes nigériennes de plus en plus aléatoires. En 15 ans, le Niger a connu six ans de déficit vivrier (1973, 1974, 1975, 1976, 1984, 1987), trois années excédentaires (1981, 1985 et 1986) et une situation alimentaire relativement équilibrée le reste du temps. Les incidents climatiques affectent le fonctionnement des entreprises de deux manières :
 - . par l'instabilité des approvisionnements : les industries liées à l'élevage particulièrement sont confrontées à des mouvements de déstockage massif suivis de reconstitutions du cheptel auxquels elles ne peuvent généralement pas faire face. La tannerie de Maradi, par exemple, fonctionnait à pleine capacité pendant le déstockage de 1984/85 et n'emploie plus aujourd'hui qu'un cinquième de son effectif salarié normal.
 - . par l'instabilité du coût de la vie : si la bonne récolte de 1986 avait permis à la paysannerie de reconstituer ses stocks de vivres et avait entraîné une baisse sensible du prix des céréales, le mauvais hivernage de 1987 a engendré un déficit vivrier d'environ 100 000 tonnes et provoqué une flambée des prix. Le prix du sac de mil s'est élevé de 4 000 F.CFA en janvier 1987 à 13 000 F.CFA en janvier 1988 et 14 000 à la fin de la saison sèche, malgré l'intervention de l'OPVN qui a lancé de grosses quantités de céréales sur le marché.

III.2. LES STRUCTURES SOCIO-ECONOMIQUES

Le succès d'un projet industriel dépend de la qualité de son insertion dans la société locale, et pas seulement dans la structure technico-économique. Il faut donc identifier les groupes dominants ou émergents susceptibles de s'y intéresser et savoir à quelles fins les investisseurs ou leurs "clients" gèreront ce capital.

III.2.1. La place des activités commerciales

Globalement, l'économie nigérienne est composée de quatre secteurs : les administrations, le commerce, l'industrie et le secteur agro-pastoral. Les administrations contrôlent en principe les relations avec l'étranger, s'efforcent de coordonner l'activité des autres secteurs et fonctionnent comme un pôle de collecte et redistribution. Mais une partie du commerce (les échanges frontaliers non-contrôlés, une partie des boutiques, la plupart des colporteurs), une partie de l'industrie (l'artisanat) et l'essentiel du secteur agro-pastoral, échappent au contrôle administratif et fonctionnent d'une manière qu'il est convenu d'appeler informelle.

Il existe une forte corrélation entre le fait d'échapper au contrôle administratif et le fait d'associer intimement, dans les unités de production, des relations sociales de type marchand et de type domestique. Cette société possède deux pôles de structuration (les activités domestiques et marchandes) relativement équilibrées, de sorte que les relations économiques et les relations de pouvoir sont ancrées conjointement dans la sphère domestique et dans la sphère marchande. La stratification socio-économique, ou l'émergence de groupes sociaux capables d'associer pouvoirs socio-politiques et rapports économiques de production, s'appuie sur les activités commerciales plutôt que sur l'industrialisation, pour des raisons historiques qu'il faut maintenant préciser.

Expliquer la formation d'une classe marchande et les relations instituées entre cette classe et le pouvoir politico-administratif, permet d'éclairer certaines conditions essentielles du développement industriel au Niger.

A - La formation d'une classe marchande

Traditionnellement, les chefs de grandes familles contrôlaient les échanges de leur dépendance avec les groupes voisins ou lointains. Les marchands de quelque importance ou les négociants trans-sahariens entretenaient peu de rapports avec ces paysans ; les premiers approvisionnaient les guerriers du Nord, souvent à crédit, en échange de leur butin (esclaves, bétail) et les seconds, reliant Zinder à Tripoli et Kano, approvisionnaient surtout les cours des sultans.

Dans les années 30, la stimulation autoritaire de la culture arachidière bouscula les économies paysannes et les conditions de l'activité commerciale de la région de Dosso et celle de Zinder.

L'économie de traite favorisa l'essor des activités autonomes des cadets et des femmes, qui jouèrent un rôle croissant sur les marchés d'exportation. Certains cultivateurs enrichis acquirent des boeufs qu'ils commencèrent à exporter vers le Nigeria et bientôt, dès les années 40, ce commerce se concentra tandis que cessaient les expéditions collectives des chefs de familles. La différenciation sociale des commerçants propriétaires de bétail s'affirma dans les années 50. Ce commerce devenait l'affaire de nouveaux spécialistes.

Dans le sud du Niger, particulièrement chez les Haoussas, le commerce est un domaine libre qui permet traditionnellement de "tenter sa chance" en marge du système social fondé sur l'hérédité ; mais ceci n'implique pas que cette activité soit non-structurée. Les marchands se constituent dès que possible une clientèle d'obligés qui va se structurer en réseau commercial et qui repose sur des liens sociaux contraignants.

Dans la période de décolonisation (1950-70), cinq facteurs favorisèrent le développement commercial :

- 1 - les opérations de développement agricole (manioc, arachide) ;
- 2 - la célèbre "opération hirondelle" (débutée en 1953) qui visait à détourner la traite arachidière vers l'ouest du Niger et le Dahomey ;
- 3 - l'essor du crédit bancaire qui permit le développement des entreprises de transport ;
- 4 - le désengagement des maisons de commerce européennes, et, après 1960 ;
- 5 - le développement des secteurs public et para-public.

Dès le début des années 60, les commerçants africains se divisèrent en deux catégories : les uns poursuivirent leurs activités traditionnelles de collecte en milieu rural, les autres se lancèrent dans la conquête des positions abandonnées par les maisons de commerce européennes avec l'appui du pouvoir. En 1962, la création de la SONARA (pour l'exportation des arachides) et de la COPRO-NIGER (pour la vente des produits manufacturés) permirent à de nombreux Alhadzai de monter dans la hiérarchie des réseaux de traite. Dans la mesure où ils acceptaient de participer au capital de la SONARA - et ils acceptaient, puisque des crédits bancaires leur étaient consentis à cet effet - les marchands nigériens qui n'étaient jusque-là que de simples acheteurs pour les maisons de commerce européennes se trouvaient subitement placés sur le même plan que leurs anciens patrons en devenant "organismes stockeurs".

Après 1966, la guerre civile nigérienne favorisa un important commerce de transit destiné à approvisionner le nord du Nigeria, d'autant plus rémunérateur que les cours officiel et parallèle de la naira s'écartaient. Après la guerre, les mesures protectionnistes successives décidées par le gouvernement nigérien pour protéger ses industries furent autant d'occasions de développer un commerce de transit très fructueux. Inversement les importations frauduleuses de sucre, d'allumettes, de lait concentré, de matelas ou de piles électriques au Niger procurèrent de gros bénéfices commerciaux en mettant les entreprises nigériennes en difficulté. Par elle-même, la frontière ne crée pas de richesses mais elle est un moyen de redistribuer les richesses existantes et de les concentrer entre les mains des marchands.

B - La "classe des marchands" face aux autres secteurs

La classe des marchands s'est constituée en marge des groupes lignagers mais en nouant des relations étroites avec les chefs traditionnels, les notables ruraux, les paysans enrichis. Sous la pression des facteurs démographiques et économiques, et confrontées aux chocs des sécheresses, toutes les sociétés nigériennes se transforment dans ce sens, en faisant une plus grande place aux rapports de voisinage, de clientèle et d'argent.

Le commerce africain fait preuve d'une grande souplesse d'adaptation conjoncturelle et perturbe efficacement l'activité des offices para-publics, souvent en ne respectant pas les règles de la collecte ; mais il n'est pas armé pour assurer la sécurité alimentaire ou stabiliser les prix de collecte et de distribution ; ce ne sont d'ailleurs pas ses objectifs.

Aujourd'hui, les options retenues par les Pouvoirs Publics conduisent le Niger à la décrispation socio-politique et à la libéralisation économique. Ces mouvements conjoints ouvrent de nouveaux champs d'action aux commerçants et "capitalistes en herbe" africains, mais peuvent générer une certaine déstabilisation. Les difficultés du commerce trans-frontalier liées à la baisse de la rente minière et aux politiques nigériennes d'austérité et de mise en ordre monétaire amènent les marchands à explorer de nouveaux champs d'accumulation à l'intérieur de la société nigérienne et dans les activités productives. L'investissement ne porte plus seulement sur le commerce, le transport ou l'immobilier mais s'étend à l'exploitation des troupeaux, à la production de céréales et éventuellement à l'industrie. Mais la rentabilité de ces investissements est toujours menacée par la spéculation et le commerce trans-frontalier incontrôlé qui demeurent les activités les plus lucratives. La prolifération des hommes d'affaires a destabilisé l'oligarchie qui régulaît, avec le pouvoir d'Etat, l'économie nigérienne ; il reste à installer une nouvelle entente susceptible de prolonger le mouvement des capitaux nigériens vers les activités de production.

Un examen rapide de la situation des entreprises industrielles de Maradi permettra de comprendre la nécessité et l'urgence de l'installation d'un nouveau système de régulation.

C - La situation des entreprises industrielles : l'exemple de Maradi

L'enquête industrielle a révélé que la plupart des entreprises intégrées dans les filières de l'élevage sont en difficulté ; un aperçu sur l'état des entreprises installées dans le second centre économique du pays, réputé le plus dynamique, montrera que tous les secteurs sont touchés par la dynamique actuelle de désindustrialisation et permettra de comprendre les conditions de leur déclin.

A Maradi, les entreprises industrielles bénéficient d'un site propice (réserves foncières importantes), de facilités de communication associées à une bonne situation géographique (bonnes liaisons avec Niamey, Zinder, Kano et les autres villes du Nigéria), d'une main-d'oeuvre abondante car l'arrière pays est très peuplé, d'un marché attractif car le commerce trans-frontalier y a élevé le pouvoir d'achat et d'un environnement (infrastructures et tissu industriel) favorable. Les traitants d'arachides confrontés à la concurrence de l'UNOC puis aux conséquences de la sécheresse (remplacement des cultures d'exportation par des cultures vivrières plus résistantes telles que le niébe et le mil), se sont reconvertis dans des activités industrielles telles que FABMETAL, UNIMO. De même les Alhazai ont entrepris un mouvement vers l'industrie en apportant des capitaux aux entreprises comme SONIFAC, SICONIGER et SONITAN.

Cette évolution mérite d'être signalée car elle témoigne a posteriori d'une volonté et d'une capacité d'une catégorie professionnelle non préparée à s'investir dans le secteur industriel lorsque les conditions y sont favorables. Aujourd'hui ces dernières ne sont pas réunies et la plupart de ces entreprises sont fermées ou mises en difficultés pour des raisons la plupart du temps conjoncturelles ou extérieures, telles que :

- la baisse des recettes d'exportation
- la régression des commandes de l'Etat et des collectivités locales (Bâtiment et Travaux Publics)
- la concurrence du secteur informel et des spéculations commerciales (FABMETAL, SONIFAC)
- les conséquences de la sécheresse (SICONIGER, CFDT).

III.2.2. La contribution du secteur artisanal

Les projets industriels peuvent perturber le secteur artisanal ou être contrariés par des pratiques commerciales informelles. De même, les entreprises industrielles installées peuvent elles-mêmes s'adapter à leur environnement non capitaliste et fonctionner d'une manière atypique.

Pour comprendre ces interactions et leurs implications sur l'intéressement des investisseurs potentiels, il importe d'étendre l'investigation "informelle" à l'ensemble des agents qui n'ont pas intérêt à se conformer aux normes de production et d'organisation du secteur moderne et qui parviennent à soustraire leur activité aux contrôles publics.

Dans un souci de cohérence et de meilleure compréhension de la place occupée par ces activités dans l'ensemble de la filière, le présent paragraphe ne retient que les idées directrices qui expliquent cette position prédominante et constituent un ingrédient indiscutable dans la recherche d'une stratégie, les aspects spécifiques à chacun des secteurs touchés par ce phénomène étant renvoyés au diagnostic sectoriel correspondant.

A - Les acteurs

Outre les intermédiaires commerciaux intervenant sur les marchés ruraux du bétail ou des cuirs, les petits commerçants urbains et les artisans intégrés ou liés à la filière de l'élevage peuvent être répartis ainsi :

- les bouchers et rotisseurs*
- les vendeurs de lait frais ou caillé, d'oeufs, de poisson frais ou séché*
- les commerçants en fourrage ou en son*
- les tanneurs, cordonniers et maroquiniers*
- les transporteurs en charrettes asines ou à dos de chameau.*

Ces acteurs ont parfois une activité concurrente à celle des entreprises modernes, mais le plus souvent complémentaire : il s'avère, en effet, que la segmentation des marchés finaux et la fréquente sous-utilisation des matières premières locales détendent la concurrence entre unités modernes ou informelles situées au même niveau des processus productifs. De plus, les synergies étant nombreuses, complexes et parfois inattendues dans le secteur informel, même à l'intérieur d'un même métier, il importe de bien en apprécier les facteurs de croissance et l'organisation dans la mesure où le devenir de la filière de l'élevage en sera fortement tributaire.

B - Les facteurs de croissance

Comment expliquer la place et la croissance des activités informelles et imaginer leur implication à venir dans la filière à la lumière de l'évolution des dernières années. Quatre paramètres sont à retenir :

a) La croissance démographique et l'exode rural

Sur une population de 7 250 000 habitants, qui s'accroît au rythme très élevé de 3,1 % par an, les ruraux représentent 85 %. Malgré les efforts d'aménagement entrepris pour contenir la pression démographique, la concentration de la population dans l'étroite bande sahélo-soudanienne du sud a été amplifiée par la migration vers les villes consécutive aux chocs successifs des sécheresses.

En outre, les budgets publics comprimés par l'effondrement de la rente minière, les choix de technologie "capital intensive" dans les rares unités industrielles et la compression de la demande globale ne permettent pas de créer les emplois officiels correspondants.

En 1981 l'emploi artisanal était estimé à 81 000 unités et une extrapolation basée sur cette estimation et sur les rythmes de croissance observés entre 1977 et 1981 (+ 8,8 % par an) conduit à 135 000 emplois en 1987 comparés aux 186 000 emplois (+ 12,4 % par an) évalués par l'enquête sur le secteur informel de 1987. Cet écart dans les estimations, dû sans doute à des changements dans les catégories statistiques, n'empêche pas de conclure que l'emploi du secteur informel s'accroît très rapidement et joue bien son rôle d'accueil des actifs sous-intégrés.

b) Le déclin des activités officielles

L'occlusion des économies rurales dont l'exode rural est témoin a pu être endiguée à la fois par la rente minière et la demande d'exportations nigériane, elle-même stimulée par la rente pétrolière : mais les chutes presque simultanées de ces deux facteurs ont amené un retrécissement du marché national qui, ajouté à la dépendance technologique, aboutit aujourd'hui à de fortes capacités de production inemployées.

Ces entreprises ont dû faire pression sur les salaires de la main-d'oeuvre peu qualifiée qui a dû découvrir des sources complémentaires de revenus, le plus souvent dans le secteur informel. Depuis 1980, les fermetures d'entreprises et les réductions d'effectifs ont ainsi libéré de la main-d'oeuvre et conduit d'anciens salariés à s'établir à leur compte dans le métier appris ou un métier voisin.

c) L'évolution de la demande globale

La réduction de la rente minière et le renversement conjoncturel nigérian ont entraîné un mouvement de baisse des revenus réels et provoqué par ce biais un détournement de la demande finale vers les produits bon marché : les besoins domestiques et professionnels des populations à revenus faibles sont de plus en plus satisfaits par des produits du secteur informel.

d) L'action des programmes de développement

Plusieurs projets liés au développement des cultures de contre-saison, au programme céréalière, au programme des foyers améliorés ont aidé l'artisanat en aménageant une demande d'outillages divers. En milieu urbain, le tourisme et l'exportation soutiennent un artisanat d'art le plus souvent de qualité.

Il apparaît ainsi que ces débouchés nouveaux - qui sont à l'origine de produits et prestations généralement appréciés dans la Région- alimentent, en grande partie, le secteur informel.

C - L'organisation de l'entreprise informelle

Pour quelles raisons le secteur informel résiste-t-il mieux aux chocs actuels que le secteur moderne ou officiel ? Cela tient avant tout au constat suivant : les "entreprises" informelles se distinguent par le fait que les relations de type domestique ou les rapports de clientèle y interfèrent constamment avec les relations marchandes et que les pratiques de gestion obéissent à un certain nombre de règles que l'on peut résumer ainsi :

- recourir prioritairement à la main-d'oeuvre familiale et multiplier les liens personnels avec les travailleurs non familiaux
- confondre l'argent du ménage et celui de l'atelier ou du commerce
- considérer qu'il n'existe qu'un seul facteur rare : les avances monétaires
- maximiser le "rendement monétaire", les capitaux mobilisés ne durant parfois que ce que dure le capital technique
- particulariser le marché, en se limitant à des créneaux étroits à consolider et à stabiliser
- reporter les risques d'entreprise sur l'environnement (clients, main-d'oeuvre, fournisseurs).

Tout se passe comme si les unités de production du secteur informel, malgré leur prolifération qui pourrait être assimilée à une situation de concurrence, s'intégraient dans un système de coopération généralisé.

D - La croissance des entreprises informelles

Il ne semble pas que les unités de production puissent grandir sans cesser d'être informelles, c'est-à-dire sans renoncer aux particularités structurelles qui assuraient leur compétitivité : les entrepreneurs préfèrent diversifier leurs activités en reproduisant la structure de leur atelier en différents lieux ou dans différentes "filières", ou même en les étendant au commerce. Ils n'entreront dans le secteur industriel, en procédant à une restructuration de leur activité principale, que si l'extension de leurs activités ne se heurte pas à quelque limite d'ordre organisationnel ou socio-politique.

E - La place du secteur informel dans l'économie nigérienne

L'appellation "secteur informel" est parfois utilisée au Niger pour désigner l'ensemble des activités sous-intégrées à l'économie marchande, lesquelles emploient près de 90 % de la population et participent à hauteur de 75 % au P.I.B. En réservant cette appellation à l'artisanat de production et de services, on observe que le secteur informel employait un peu plus de 186 000 personnes en 1987 et que le taux de croissance de cet effectif au cours des années 80 a dépassé 12 %.

La précision de certains chiffres ne doit pas faire illusion. La D.S.I. qui a commencé à estimer les effectifs des établissements sédentaires et non sédentaires du secteur informel dans tout le pays présente ses résultats provisoires avec une très grande prudence en soulignant les difficultés et la volatilité des entreprises. Pour l'année 1987, le nombre des établissements sédentaires en milieu urbain est estimé à 17 000 ; celui des établissements non sédentaires urbains s'élèverait à 20 000, dont plus de 8 000 à Niamey. A ces 37 000 établissements, il conviendrait d'ajouter encore quelques milliers de colporteurs urbains que les comptages saisissent très mal.

ESTIMATION DES ETABLISSEMENTS SEDENTAIRES URBAINS

	Niamey	Autres villes	Total
Production	2 200	2 500	4 700
Services	1 800	1 500	3 300
Commerces	4 000	5 000	9 000
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total	8 000	9 000	17 000.

En milieu rural le nombre des artisans-agriculteurs est estimé à 45 000, répartis à égalité entre les activités de production, de services et commerciales.

Les établissements sédentaires en milieu urbain emploient en moyenne 1,2 personnes ; mais les disparités sont importantes selon le secteur d'activité, comme le montre le tableau suivant :

DISTRIBUTION DES ETABLISSEMENTS SELON LE NOMBRE D'EMPLOIS

(% sur 836 observations)

	Production	Services	Commerces
Sans employé	33,2	39,1	59,7
1 employé	30	22,3	27,6
2 employés	16,6	12,4	8,8
3 et +	20,2	26,2	3,9
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total	100	100	100

Pour l'ensemble du Niger la taille moyenne des établissements artisanaux est particulièrement faible dans le domaine productif, comparé aux autres secteurs.

TAILLE DES ETABLISSEMENTS EN 1987

	Nombre d'établissements	Emploi total	Taille des établissements
Artisanat de production	77 820	124 116	1,6
Artisanat de services	6 400	13 288	2,1
Restauration informelle	8 000	16 104	2
Bâtiment informel	5 000	24 824	5
Transport informel	2 300	7 810	3,4
Ensemble activités	99 670	186 145	1,9

Quant à la valeur ajoutée par type d'activité, elle traduit également un niveau inférieur dans le domaine productif qui représente globalement près de 45 % du secteur informel.

VALEURS AJOUTÉES PAR ACTIVITÉ ARTISANALE EN 1987

	Millions F.CFA	%	Par emploi en milliers de F.CFA
Artisanat de production	39 048	44,8	315
dont : bouchers	(5 960)	(6,9)	-
cuirs et peaux	(1 831)	(2,1)	-
Artisanat de services	6 351	7,3	478
Restauration	7 804	8,9	484
Bâtiment	17 504	20,2	705
Transports	16 339	18,8	2 092
Total artisanat	87 046	100	468
Total commerce	55 053	-	
TOTAL	142 099	-	

Au cours des années 80, enfin, le secteur informel s'est beaucoup mieux comporté que le secteur moderne. Le tableau page suivante compare la croissance annuelle moyenne dans les secteurs moderne et informel et donne la contribution des différentes activités au P.I.B. .

CROISSANCE DES SECTEURS MODERNE ET INFORMEL

	Croissance annuelle de la valeur ajoutée (%) 1981-1987	Contribution au PIB	
		1981	1987
Artisanat de production	+ 11,3	3	7,5
Industrie manufac. moderne	- 2,8	1,4	1,6
Artisanat de service	- 1,8	7,8	9,1
Services modernes	+ 1,8	0,5	0,7
Artisanat du Bâtiment	+ 8,9	1,2	2,5
B.T.P. moderne	- 12	4,8	2,9
Artisans transporteurs	- 3,8	2,4	2,5
Transporteurs modernes	- 3,8	2,3	2,3
Ensemble activités artisanales	+ 2,5	14,7	22
Sect. secondaire moderne	- 4,2	9,9	9,9

Source : Diagnostic succinct de l'artisanat et esquisse d'une problématique de la micro-entreprise au Niger ; ILO, Niamey 1987

III.2.3. Les conditions d'intégration

Les entreprises industrielles résistent mal aux chocs extérieurs parce qu'elles sont mal intégrées dans les dynamiques sociales africaines. Elles peuvent se développer en marge de la société locale, quand une conjoncture mondiale favorable les soutient, mais inversement leur entrée en crise n'entraîne pas les réajustements sociaux qui faciliteraient leur reprise. C'est pourquoi peuvent se développer des situations où les acteurs des filières industrielles ne maîtrisent plus les conditions de la rentabilité des entreprises, quoiqu'ils fassent dans leur univers trop clos. Par contre, les boutiques et ateliers dits informels participent de l'intérieur aux transformations de la société locale et y trouvent par conséquent un appui quand il faut réagir aux défis conjoncturels. Ces observations conduisent à poser deux questions :

- Quel type de relations faut-il établir entre le secteur informel et le secteur industriel moderne pour faciliter l'articulation des dynamiques sociales et industrielles ?
- Comment le secteur informel peut-il être préparé à jouer ce rôle, et comment peut-il lui-même participer à l'accroissement de la richesse nationale ?

Il existe une grande diversité structurelle parmi les petits métiers liés à l'élevage :

- Les bouchers forment un groupe définitivement spécialisé ou capable de supporter une dynamique d'accumulation. Conscients de leurs intérêts professionnels, les bouchers abattants ont bien compris que les contrôles sanitaires ne servaient pas seulement à protéger les consommateurs, qu'ils pouvaient aussi leur procurer une rente de situation et le moyen de constituer des clientèles à condition d'utiliser l'interdiction d'abattage sans contrôle à l'encontre de tous les détaillants et rôtisseurs insoumis et de limiter l'accès à l'abattoir. Sur ce point, le Syndicat des bouchers de Niamey et ses homologues provinciaux ont la même doctrine. Les divergences n'apparaissent que sur la vitesse de concentration des abattages ou l'éviction des bouchers abattants de petite capacité. L'installation des abattoirs a accéléré cette évolution. Ces abattoirs sont des équipements qu'aucun boucher ne pouvait installer, qui multiplient la productivité du travail chez les plus gros abattants pour leur permettre d'atteindre de gros chiffres d'affaires sans changer leurs méthodes de gestion, qui sont mis à leur disposition en contrepartie de redevances faibles au regard des gains de productivité qu'ils permettent aux grands chevillards. Les enjeux techno-économiques sont bien compris par ceux qui, raisonnablement d'ailleurs, prétendent qu'il faudrait réduire le nombre des abattants. Le risque d'une telle décision serait cependant que les bénéficiaires de la concentration et patrons de clientèle utilisent cette position renforcée pour développer une rente de situation préjudiciable à la compétitivité de la filière en jouant sur les rapports de subordination traditionnels.

- Les marchands de lait, à l'opposé, forment un groupe non professionnel et dépendant des éleveurs, non conscient de ses intérêts spécifiques puisqu'aucune tension ne paraît se développer entre vendeur de lait frais et de lait reconstitué, totalement dépourvu de hiérarchie interne. Ces "laitiers" ne sont pas en mesure d'édifier les structures d'entreprise autonomes capables de s'autofinancer et des relations professionnelles capables de concentrer les bénéfices aux mains d'un groupe dominant.
- Les marchands de fourrage sont dans une situation semblable mais aggravée par l'inévitable fréquentation des bouchers mieux organisés et plus prestigieux ; ces derniers ont, en effet, la possibilité de les exploiter en les soumettant au chantage du non-paiement de leurs dettes.
- Les situations sont plus incertaines où la professionnalisation est peu avancée ou régresse dans les autres domaines, où les unités de production artisanales sont subordonnées à les logiques de fonctionnement qui rendent l'accumulation improbable, et où l'organisation du métier demeure impropre à soutenir l'installation de grands patrons susceptibles de devenir des entrepreneurs. C'est le cas des métiers du cuir, bien que les artisans y soient encore en majorité issus des castes traditionnelles ou peut-être pour cette raison.

Ces différences s'ordonnent très simplement si l'on veut bien considérer que les acteurs sociaux sont intégrés dans trois types de relations différemment articulées selon les métiers : des relations lignagères traditionnelles qui dominent chez les bergers peuls vendeurs de lait, des relations de clientèle particulièrement prégnantes chez les collecteurs de peaux et des relations marchandes mieux développées chez les bouchers mais qui ne dominent dans aucun des métiers. Le développement des relations marchandes, dans cette société où les productions sont irrégulières, les solidarités limitées à la famille et les marchés particulièrement étroits et instables, se heurte à l'insuffisante maîtrise des risques techniques ou économiques.

Les entreprises industrielles qui fonctionnent sur une base exclusivement marchande sont d'ailleurs victimes de ces risques. C'est pourquoi, le changement économique ne se traduit pas par le remplacement des structures lignagères ou communautaires par des structures marchandes ou capitalistes, mais passe plutôt par des associations complexes des trois types de relations.

Dans ce contexte, une politique du secteur informel doit d'abord ouvrir des perspectives de croissance par réorganisation des relations sociales internes aux unités de production et aux métiers, domaine dans lequel les patrons manifestent la plus grande compétence, puis débloquer les verrous techniques quand la croissance des activités en a fait naître le besoin. L'action peut porter d'abord sur la stabilisation et l'ouverture de débouchés à la production informelle, puis sur l'accès au crédit (peut-être à travers des systèmes de caution mutuelle), et enfin sur la technologie exigée par la promotion commerciale. Ce faisant, les organisateurs de ces interventions ne devront pas oublier qu'ils doivent faire face au double défi d'assurer simultanément :

- 1 - la professionnalisation ou la fixation des artisans dans le métier en facilitant le réaménagement de la hiérarchie des activités pratiquées par l'ensemble des membres des groupes familiaux sans menacer leur sécurité ;
- 2 - la hiérarchisation économique des unités de production dans la filière informelle, afin de faciliter la concentration des revenus, sans pour autant priver prématurément les entreprises dominantes des avantages que procure la concurrence proliférante.

Au seul regard de l'évolution récente du secteur informel comparé à celle du secteur moderne, on peut en déduire que les unités de production appartenant au premier restent viables malgré leur infériorité technologique alors que celles appartenant au second régressent ou disparaissent ; on pourrait alors s'interroger, en l'absence d'autres considérations, sur l'opportunité de "moderniser" le secteur informel en copiant les structures du secteur officiel.

*IV - FORMULATION D'UNE STRATEGIE
DE DEVELOPPEMENT*

IV.1. LA STRATEGIE D'ENSEMBLE ET LES CRITERES DE SELECTION

IV.1.1. Les objectifs assignés par l'Etat nigérien

En se référant aux principaux plans et publications à caractère prospectif ou réglementaire, certaines de ces dernières étant encore à l'état de projet, l'énoncé des objectifs retient les idées-forces qui serviront de cadre à la stratégie.

A - Le Plan de Développement Economique et Social du Niger (1987-1991)

Après un diagnostic des problèmes et défis majeurs, le Plan définit les options fondamentales et les priorités de développement.

Les options fondamentales sont :

- l'unité nationale
- la construction nationale par l'élaboration d'une stratégie de développement
- la justice sociale
- la démocratie participative.

La politique générale de développement se caractérise par :

- le parachèvement de l'ajustement structurel et de l'assainissement financier
- la relance de l'économie
- la préparation de l'avenir par des actions à long terme (démographie, formation ...)

a) L'ajustement structurel doit se faire par l'assainissement des finances publiques, la programmation des investissements, la réforme du secteur para-public et l'ouverture plus grande au secteur privé.

Les programmes de réformes en cours sont entre autres :

- le programme d'ajustement structurel du secteur des entreprises publiques
- la réforme de la politique agricole
- l'élaboration du code foncier
- la réforme du code des investissements
- la réforme de la fiscalité.

- b) La relance de l'économie se fera par la combinaison d'une action sur l'offre (développement des divers secteurs d'activité) et d'une action sur la demande (augmentation systématique des revenus internes, en favorisant le pouvoir d'achat des ruraux).

L'évolution de la consommation des ménages suppose une croissance lente du P.I.B. et une augmentation rapide de la formation brute de capital fixe (investissements publics et privés). Dans un même temps, les équilibres extérieurs et budgétaires doivent être contrôlés.

Les principes de cette relance sont résumés par :

les schémas de croissance, à savoir :

=====

- évolution de la consommation des ménages en rapport avec la démographie
- lente accélération de la croissance du P.I.B.
- augmentation de la formation brute de capital fixe (investissements publics et privés)
- contrôle des équilibres budgétaire et extérieur (production-exportation).

l'évolution structurelle du P.I.B. , à savoir :

=====

- croissance du secteur rural afin d'assurer l'autosuffisance alimentaire
- croissance rapide du secteur moderne
- ralentissement de la croissance du secteur des administrations.

la politique d'investissement, à savoir :

=====

- meilleure rentabilité économique et sociale des investissements
- transmission du relais aux investissements privés pour les projets industriels
- mise en place d'un code des investissements.

B - Politique commerciale et système d'incitation dans le secteur industriel

Dans le cadre d'une stratégie de développement pour les industries liées à l'élevage, l'accent est mis plus particulièrement sur les points suivants :

- la réforme de la fiscalité et la libéralisation des prix,
- la réforme du code des investissements,
- le développement du secteur de l'élevage (plan de Tahoua).

qui doivent répondre aux objectifs budgétaires et de développement industriel.

a) réforme de la fiscalité et libéralisation des prix

Les objectifs de ces réformes de libéralisation sont de dynamiser le développement économique en favorisant :

- l'intégration industrielle par la protection de la valorisation des ressources primaires
- les exportations de produits finis tout en limitant celles des produits primaires.

Les principales mesures d'incitation qui ont été prises ou qui pourront l'être sont :

- . au niveau des protections tarifaires, un désarmement des taxes (de douane, de droit fiscal, d'importation, statistiques, et à la valeur ajoutée). Parallèlement à cette baisse des taux on devrait avoir une extension de l'assiette vers le secteur informel.
- . au niveau des protections non tarifaires, l'institution de licences d'importations et de systèmes d'importations jumelées,
- . les taxes et licences pour l'exportation qui doivent favoriser les produits élaborés,
- . les mesures spécifiques de promotion des exportations avec la création du Centre Nigérien du Commerce Extérieur et la rédaction d'un projet pour l'admission temporaire de produits destinés à être oeuvrés, ou à recevoir un complément de main-d'oeuvre,
- . la politique des prix qui tend vers une généralisation de la libération comprenant plusieurs régimes de fixation des prix.

b) Le code des investissements

Les principaux objectifs du code des investissements sont de favoriser :

- la promotion des exportations
- la valorisation des ressources domestiques
- la promotion des activités de production à haute intensité de main-d'oeuvre
- la décentralisation des activités
- l'encouragement de l'investissement étranger.

Le projet du nouveau code des investissements comprend plusieurs régimes adaptés à la nature et à l'importance des investissements. Ce projet favorise, entre autres, l'installation d'entreprises en dehors de Niamey et le développement de certaines activités essentielles pour le pays. Des exonérations de droits et taxes sont prévues pour l'acquisition de produits locaux (outillage et matières premières).

Il convient toutefois de remarquer que ce nouveau code risque d'aboutir à d'importantes pertes fiscales.

c) le plan de Tahoua

Les objectifs du plan de Tahoua à retenir dans le cadre de cette étude sont les suivants :

- amélioration du niveau de vie et sécurisation des éleveurs
- accroissement de la contribution de l'élevage à l'économie nationale
- développement des productions animales qui sont un complément indispensable pour atteindre l'objectif d'autosuffisance alimentaire.

Le plan de Tahoua définit également une série d'actions plus précises pour atteindre ces objectifs. A l'issue de la phase d'identification des axes de développement, nous préciserons les actions qui s'avèrent prioritaires et qui peuvent s'intégrer dans cette stratégie de développement.

IV.1.2 - Les objectifs pris en compte pour l'élaboration de la stratégie de développement

L'ensemble des objectifs présentés précédemment peuvent être regroupés autour de 5 objectifs de base

- Développer l'activité économique

Cet objectif très général pourra toutefois privilégier différentes formes de développement traduites aux niveaux de la valeur ajoutée nationale, des recettes de l'Etat et/ou de la balance commerciale

- Valoriser les atouts du Niger

Cet objectif plus stratégique s'appuie sur les expériences passées du Niger. Il constitue un des principes de base des projets de développement envisagés à l'heure actuelle

- Stabiliser l'activité économique

Cet objectif se dégage à la fois de l'étude des documents d'orientation du développement du Niger et de notre propre diagnostic de la filière des industries de l'élevage. Nous avons, en effet constaté que les modifications des déterminants externes (voisin nigérian notamment) désorganisaient profondément les secteurs, objets de l'étude.

- Satisfaire les besoins de base

Cet objectif vise la stabilité et l'intégration sociale et économique des populations du Niger, rurales notamment. Bien qu'il ne puisse pas être traduit directement en terme strictement économique, il devra orienter la définition de notre stratégie de développement.

- Mobiliser les acteurs adéquats

La mise en oeuvre de la stratégie devra nécessairement s'appuyer sur des acteurs dont les intérêts peuvent rejoindre à cet instant ceux plus généraux de la Nation nigérienne et dont la position privilégiée en fait les acteurs prioritaires du développement. Cet objectif intégrera notamment l'ensemble des options de privatisation, de la libéralisation de l'activité économique et d'intégration du secteur informel.

IV.1.3. Les options stratégiques

La poursuite des objectifs précédemment présentés conduit à envisager diverses options stratégiques à respecter dans le développement de l'économie nigérienne, ceux-ci n'étant pas à ce stade exclusifs et pouvant donc être contradictoires entre eux. Une ou plusieurs de ces options stratégiques peuvent répondre aux objectifs exposés plus haut. Nous les expliciterons ci-après sans ordre préférentiel.

A - Jouer les avantages comparatifs à l'exportation

Compte tenu de la situation géographique du Niger, de sa main-d'oeuvre chère, de sa faible tradition industrielle, il s'agit de développer des créneaux où les produits auront à affronter une concurrence internationale aussi faible que possible. L'image de marque du Niger qui porte sur la "qualité" facilite la recherche de ces créneaux qui permettront de surmonter les contraintes précédemment énumérées telles que la main-d'oeuvre chère ou les coûts des transports générés par l'enclavement. Le Niger ne peut que difficilement jouer la carte de la production de masse à des prix compétitifs sur le marché international, les aléas climatiques et conjoncturels pesant trop lourdement sur son économie. Le Niger doit donc viser le "haut de gamme" pour être compétitif avec les productions similaires produites par les pays voisins bénéficiant d'une conjoncture plus favorable. Cette option stratégique permet de répondre à l'un des principaux objectifs cités "valoriser les atouts du Niger", c'est-à-dire valoriser les ressources naturelles dans un contexte de contraintes conjoncturelles importantes.

B - Développer les capacités d'adaptation aux événements conjoncturels

Le Niger a beaucoup souffert aux cours des dernières années des variations en volume et flux financiers générés par la conjoncture climatique ou économique. Cette option stratégique a pour but de sélectionner des projets ou actions ponctuels, conduisant à générer de la valeur ajoutée et/ou des flux d'export, moins sensibles aux variations climatiques ou aléas conjoncturels.

Cette stratégie peut conduire à préconiser :

- des projets d'envergure limitée pouvant facilement se reconvertir
- des projets pouvant s'adresser simultanément à la consommation intérieure et à l'exportation
- des projets spécifiques tout à fait concurrentiels par rapport aux pays voisins

- des projets tournés vers des marchés particulièrement ouverts
- des projets utilisant des techniques peu sophistiqués et malléables.

C - Ne pas privilégier la substitution aux importations

La politique de substitution aux importations a jusqu'à nos jours été un des critères de choix dans les grandes orientations économiques des pays en voie de développement. Il est apparu qu'il n'était pas possible de "plaquer" des industries de substitution sur une économie si celle-ci ne permettait pas de valoriser les ressources naturelles, car dans cette hypothèse, leur dépendance des importations est telle qu'elles ne peuvent se développer convenablement. Dans le cadre de cette option, on s'efforcera de sélectionner les opportunités de développement en fonction des ressources nigériennes existantes et non pas seulement en fonction de la valeur ajoutée qu'elles génèrent ou de leur impact sur la balance commerciale nigérienne à court et moyen terme.

D - Stabiliser les revenus agricoles

A l'image de la plupart des pays en voie de développement, le Niger doit faire face à un accroissement trop rapide des populations urbaines. Le Niger est un pays où le secteur agricole a une forte prépondérance au sein du P.I.B. . Les actions répondant à cet objectif stratégique devront permettre, par l'intermédiaire des revenus générés, de fixer la population agricole afin de maintenir une répartition équilibrée des populations. Beaucoup de pays en voie de développement économique ont sacrifié leur population agricole, alors que cette dernière constitue un élément prépondérant dans l'équilibre national. Par ailleurs, il permet la valorisation de ressources naturelles qui ne sont pas toutes concentrées autour des principaux centres urbains. Par ailleurs la nécessité de satisfaire en permanence les besoins de base est également un élément de stabilisation des revenus agricoles, et donc de la demande, qui trouvent par la même des ressources régulières.

E - Développer les ressources spéculatives

Cette action répond à plusieurs objectifs :

- développer l'activité économique
- valoriser les atouts du Niger
- stabiliser l'activité économique.

En outre cette option permet de placer le Niger sur des créneaux commercialement porteurs à très court terme, ayant des débouchés ouverts tels que les peaux de petits ruminants et nécessitant des techniques de transformation connues des Nigériens ou facilement adaptables dans le contexte actuel. Les projets répondant à cette action permettraient, au Niger, d'intéresser les acteurs commerciaux très rapidement.

F - Considérer les relations entre les secteurs

Cette action stratégique se propose de considérer l'impact d'un projet global ou ponctuel sur la cohérence de la filière élevage. Le projet répondant à une telle action stratégique devra améliorer l'intégration amont et/ou aval de la filière, supprimer les goulots d'étranglement pouvant actuellement exister pour un fonctionnement correct de l'ensemble de la filière, et utiliser au mieux les capacités de production existantes en amont ou en aval.

G - Régulariser les flux d'exportation

Outre l'uranium, le domaine agricole demeure la principale source pouvant générer des flux d'exportation. Ces flux d'exportation ne se maintiendront et ne se développeront que s'ils répondent à des critères de concurrence, qualité, régularité. Seuls, des flux générés sur la base d'une production régulière et de qualité permettront de conserver les flux d'exportation. Par ailleurs, les projets satisfaisant à cette stratégie devront être aussi peu sensibles que possible aux aléas conjoncturels.

H - Privilégier les secteurs avantageux

Dans cette stratégie, il s'agira de sélectionner les projets répondant aux critères d'évaluation économiques habituels, tels que :

- poids du secteur concerné sur le P.I.B.
- valeur ajoutée générée
- effets d'entraînement du secteur sur l'élevage (du type Keynesien)
- emplois créés
- etc ...

I - Subordonner les projets industriels à une logique commerciale

L'étude des structures socio-économiques a fait ressortir la place prépondérante des commerçants et des activités commerciales et spéculatives dans l'économie nigérienne. La mise en oeuvre des actions répondant à cette stratégie doit associer les acteurs disposant d'une surface financière leur permettant d'initier un projet industriel. En outre la mobilisation de ces acteurs nécessite, tout d'abord, une rentabilité immédiate du ou des projets et conduit à retenir les activités de transformation permettant d'accroître rapidement la plus-value des entrepreneurs commerçants.

J - Organiser les acteurs

Le diagnostic de la filière "Elevage" a mis en évidence d'une part la désorganisation fréquente des secteurs liée à des pratiques non contrôlées, des concurrences nocives et, d'autre part, la capacité concurrentielle du secteur informel. La mise en oeuvre des actions devra intégrer des actions de régulation des professions, et associer sous des formes diverses le secteur artisanal et coopératif au développement industriel du pays.

IV.1.4. Les critères de sélection

A partir des principes stratégiques définis plus haut et des diagnostics sectoriels, il s'agit de procéder à l'analyse multicritères des activités industrielles liées à l'élevage. La démarche utilisée emprunte deux étapes :

- la première visant , après établissement des indicateurs, à apprécier les activités identifiées dans chacun des secteurs retenus : qu'elle soit quantitative ou qualitative, cette appréciation résulte des diagnostics et ne se soucie pas, à ce niveau, d'une recherche de cohérence à l'intérieur de la filière ni des effets induits par le développement de telle activité sur telle autre activité ou sur l'ensemble de la filière
- la seconde conduisant, après une sélection de critères d'appréciation, à situer les différentes opportunités de développement par rapport à chacun de ces critères : l'accent est porté ici sur la cohérence, les effets comparatifs et induits et, d'une manière générale, sur tout élément contribuant au développement conjoint du secteur, de la filière et de l'économie nigérienne.

A - Les indicateurs "secteurs"

Les activités industrielles ou commerciales appartenant aux secteurs retenus ont été appréciées au regard de 13 indicateurs économiques, financiers ou techniques auxquels une valeur objective a été attribuée sur la base du diagnostic et qui peuvent être répartis et définis ainsi :

a) Niveau d'activité :

- production nationale, soit le chiffre d'affaires réalisé ou estimé permettant d'apprécier le poids de l'activité au sein de la filière
- valeur ajoutée, mesurée par l'écart entre les recettes et les consommations intermédiaires et traduisant la contribution de l'activité à la valeur ajoutée nationale.

b) Place du secteur moderne

- dans la production nationale
- dans la valeur ajoutée nationale
- dans le marché national.

Pour chacun de ces indicateurs économiques, il s'agit de déterminer la place occupée par le secteur moderne exprimée en pourcentage, ce dernier étant d'autant plus faible que la contribution des activités non contrôlées (commerce, artisanat, petits métiers, ...) est élevée.

c) Performances comparées des secteurs moderne et informel

pour la détermination desquelles le critère de la valeur ajoutée établie en pourcentage du chiffre d'affaires a été retenu.

d) Situation financière

soit une appréciation qualitative de la situation des unités industrielles, assortie de la prudence dûe aux sources d'information souvent peu fiables, voire inexploitable.

e) Outil de production

soit un jugement succinct sur les installations visitées, étant entendu que, dans la plupart des cas, la sous-utilisation des capacités de production ou l'inactivité d'une partie des ateliers obligent également à une certaine réserve.

f) Intégration à la filière

Traduisant en pourcentage le rapport entre les consommations intermédiaires provenant de la filière de l'élevage et l'ensemble des consommations intermédiaires, le taux étant d'autant plus faible que les intrants ont leur origine hors de la filière.

g) Apport à l'économie nationale

- revenus de l'Etat, correspondant en valeur aux impôts et taxes perçus au niveau de chaque activité ; là encore la crédibilité des données, lorsqu'elles existent, est faible
- exportations, exprimées en valeur et en pourcentage par rapport au chiffre d'affaires.

B - Les indicateurs "opportunités de développement"

Ces dernières identifiées à l'issue des diagnostics industriels sont à situer par rapport aux cinq indicateurs retenus suivants :

a) cohérence de la filière, la notation de l'opportunité portant à la fois sur :

- ses effets d'entraînement sur l'aval de la filière
- ses implications sur l'amont de la filière.

- b) capacité d'absorption du marché national, autrement dit : l'opportunité est-elle de nature à couvrir -tout ou partie- des besoins nationaux nigériens.
- c) résistance aux contraintes externes, qui résulte de l'appréciation de trois critères :
- la vulnérabilité (ou non) à la concurrence internationale
 - la vulnérabilité (ou non) aux facteurs climatiques
 - la capacité d'adaptation aux évolutions conjoncturelles.
- d) amélioration de la balance commerciale, que traduit la capacité du projet à :
- générer des exportations
 - réduire (ou annuler) le solde des importations.
- e) avantages comparés du Niger, ou la prise en considération des atouts spécifiques dont le pays dispose - par rapport aux pays limitrophes notamment - pour justifier les créations, extensions ou restructurations préconisées.

L'appréciation de chaque opportunité de développement au regard de ces critères fournit la matière au tableau de l'analyse multi-critères préalable à l'identification des axes de développement.

IV.2. L'IDENTIFICATION DES AXES DE DEVELOPPEMENT

IV.2.1. Les performances des secteurs

L'ensemble des indicateurs retenus dans l'analyse multi-critères a fait l'objet d'une valorisation ou d'une quantification obtenue à partir des diagnostics sectoriels et des caractéristiques techniques et économiques de chacune des activités appartenant à la filière.

L'accent a été mis plus haut sur la précarité, voire l'inexistence de certaines données économiques ou financières de base qui auraient permis de mesurer, avec une certaine rigueur, les contributions et poids respectifs de ces activités au sein de la filière. A cela s'ajoute la prédominance du secteur informel dans les activités bénéficiant des chiffres d'affaires et valeurs ajoutées les plus importants.

Ce double constat pourrait rendre illusoire le niveau et la précision des chiffres affichés par le secteur moderne : mais il faut garder en mémoire que la recherche d'une stratégie se nourrit des potentialités offertes par l'élevage nigérien, quel qu'en soit les modes d'exploitation. C'est lors des choix et définition des projets industriels qu'il appartiendra de prendre en compte l'incidence des activités non contrôlées et les dispositions permettant de les impliquer ou non dans le devenir du secteur moderne.

Le tableau de la page suivante fournit par activité les valeurs, pourcentages ou jugements attribués à chacun des indicateurs dont la définition a été donnée au § IV.1.3. Cette présentation synthétique, permet d'obtenir une photographie, à un moment donné, des performances atteintes par les différents secteurs et leurs activités, l'explication des distorsions apparaissant d'un secteur à l'autre ou à l'intérieur d'un même secteur ayant été fournie au § II.3.

ANALYSE MULTI-CRITERES DES SECTEURS

1 - INDICATEURS "SECTEURS"

Indicateurs	unites	-PRODUITS VETERINAIRES-		-ALIMENTATION ANIMALE--		----ABATTAGE-VIANDE----		-----CUIRS ET PEAUX-----			---LAIT---	-FETITS ELEVAGE
		Production vaccins	Commerce pds. veter.	Aliments composes	Ss-produits industriels	Abattage du betail	Commerce rotisserie	Collecte des peaux brutes	Tannage	Artisanat	Commerce transformation	Aviculture
1 Niveau de production nationale	M.fcfa	171	169	114	288	48.252	26.878	1.259	740	1.520	29.357	11.378
2 Niveau de valeur ajoutee nationale	M.fcfa	93	19	-	148	7.688	16.885	287	141	986	345	18.174
3 Part s. moderne dans prod. nationale	Z	100	100	100	100	55	0	41	39	0	2	3
4 Part s. moderne dans V.A. nationale	Z	100	100	100	100	59	0	0	23	0	19	1
5 Part s. moderne dans marche national	Z	100	100	100	100	55	0	41	40	0	2	3
6 Taux V.A. secteur moderne	Z	54	11	(10)	53	21	so.	0	11	so.	12	28
7 Taux V.A. secteur informel	Z	so.	so.	so.	so.	17	64	28	24	65	40	98
8 Situation financiere secteur moderne		=	- -	-	=	=	so.	- -	- -	so.	- -	=
9 Etat outil de production industriel		=	so.	-	=	-	so.	=	=	so.	+	=
10 Taux d'integration dans la filiere	Z	0	0	34	0	99	94	84	83	85	99	45
11 Niveau des revenus de l'Etat	M.fcfa	nd.	2	nd.	nd.	nd.	488	58	18	28	nd.	14
12 Niveau des exportations	M.fcfa	46	0	0	56	58	0	764	284	57	0	0
13 Part de la production exportee	Z	27	0	0	28	0	0	61	38	4	0	0

Un certain nombre d'observations comparatives peuvent être faites au niveau de ces indicateurs, qui contribueront à une première hiérarchie des secteurs et des activités basée sur les performances et appréciations des unités existantes.

A - Au niveau de la production et de la valeur ajoutée

Le principal secteur, " ABATTAGE-VIANDE ", participe, à hauteur de 66 % et de 93 % respectivement, au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée de la filière (hors petits élevages).

Deux autres secteurs participent également de façon non négligeable au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée de la filière. Ce sont les "CUIRS et PEAUX" avec 4 % du chiffre d'affaires total et 4 % de la valeur ajoutée et le "LAIT" avec respectivement 29 % et 1 %.

B - Au niveau de la part du secteur moderne

Les activités d'appui, situées en amont de la filière, sont dans leur quasi totalité exercées au sein d'unités industrielles (ou commerciales) : " PRODUITS VETERINAIRES " et " ALIMENTATION ANIMALE ".

L' " ABATTAGE DU BETAIL " et, à un degré moindre, la " COLLECTE DES PEAUX BRUTES " et le " TANNAGE DES PEAUX " ont une représentation équilibrée entre les entreprises modernes et informelles.

Les autres activités sont peu ou pas du tout contrôlées par le secteur moderne.

C) Au niveau des taux de valeur ajoutée

Les mauvaises performances du secteur moderne sont dues à une situation financière critique, générant parfois une valeur ajoutée négative, et/ou à une meilleure compétitivité du secteur informel.

A noter que le taux de valeur ajoutée atteint son meilleur niveau à la fois dans le secteur moderne (" PRODUCTION DE VACCINS " et " SOUS-PRODUITS INDUSTRIELS ") et dans le secteur informel (" COMMERCIALISATION DE LA VIANDE " et " ARTISANAT DU CUIR ").

D - Au niveau de la situation financière

Avec les précautions évoquées précédemment, la situation financière apparaît satisfaisante pour la "PRODUCTION DES VACCINS", les "SOUS-PRODUITS INDUSTRIELS", l'"ABATTAGE DU BETAIL" et l'"AVICULTURE". Pour les autres activités cette situation est, à l'heure actuelle, critique.

E - Au niveau de l'outil de production

D'une manière générale, les installations appartenant au secteur moderne ont un équipement satisfaisant : c'est le cas notamment de l'OLANI et de LABOCEL qui ont bénéficié d'investissements de remplacement ou de complément récents. En outre, les défauts constatés au niveau des "ALIMENTS COMPOSES" et de l'"ABATTAGE" ne semblent pas empêcher le fonctionnement des unités.

F - Au niveau de l'intégration dans la filière

C'est dans les deux secteurs " ABATTAGE-VIANDE " et " CUIRS ET PEAUX " que le niveau est le plus élevé. Il est très faible, voire nul dans les secteurs situés en amont de la filière (la plupart des consommations intermédiaires étant importées). Le niveau important obtenu pour le "LAIT" est principalement dû à l'autoconsommation et doit donc être jugé avec prudence.

G - Au niveau des revenus de l'Etat et des exportations

Globalement, l'ensemble de la filière participe peu à l'alimentation du budget de l'Etat, à l'exception des activités des " CUIRS ET PEAUX " et parfois par le biais des contributions du secteur informel. Les exportations, d'un niveau assez moyen, proviennent pour l'essentiel du secteur "CUIRS ET PEAUX".

IV.2.2. Les opportunités de développement

A - Les opportunités de développement identifiées

Le diagnostic des différents secteurs industriels a permis d'identifier en définitive une série d'actions ou projets. Ceux-ci ont été dans un premier temps organisés et regroupés de façon cohérente. On trouvera dans les deux pages suivantes la liste de ces actions, à partir de laquelle seront réalisés les choix et sélections et définies les priorités nécessaires à l'élaboration de la stratégie de développement.

B - L'analyse comparative des opportunités de développement

Comme indiqué au § IV.1.3., les indicateurs retenus permettent d'apprécier et de hiérarchiser les opportunités de développement en fonction de leur capacité à satisfaire aux options stratégiques et aux objectifs de développement. Chacun d'eux a fait l'objet d'une notation au regard de chacun des indicateurs.

La démarche a un double avantage :

- celui de déterminer, en fonction du critère que l'on souhaite privilégier, les secteurs ou sous-secteurs prioritaires
- celui d'établir globalement, c'est-à-dire pour l'ensemble des critères, un ordre de priorité qui constituera la base de l'organisation de la stratégie et de nos recommandations.

Afin de faciliter la lecture des résultats ainsi obtenus, chaque opportunité de développement a été assortie d'un nombre de croix qui traduit, vis-à-vis de chaque indicateur, la plus ou moins bonne situation de l'opportunité. Nous présentons dans les pages suivantes, de façon résumée, les raisons de l'appréciation des opportunités suivant les critères retenus, celles-ci ayant été explicitées de façon plus complète lors des diagnostics sectoriels.

LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE
=====

1 PRODUITS VETERINAIRES

- 2.1 AMELIORATION DE LA DISTRIBUTION
 - .Definition du statut de VETOPHAR et de ses moyens
 - .Reorganisation des circuits de distribution
 - .Fixation des prix de vente
- 2.2 DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION DE VACCINS DE LABOCEL
 - .Redressement financier (regime d'A.T., pret, ...)
 - .Fixation d'un mode de reglement des vaccins
 - .Rationalisation de l'exploitation des moyens de production
 - .Commercialisation vers les pays voisins
 - .Production de vaccins aviaires

2 ALIMENTATION ANIMALE

- 2.1 REHABILITATION DE L'U.A.B.
 - .Definition de son statut
 - .Dotation d'un fonds de roulement pour le financement des stocks
 - .Etude des equipements de finition (granulation)
 - .Satisfaction de la demande des usagers et respect de la qualite
- 2.2 RATIONNALISATION DE L'UTILISATION DES SS-PRODUITS AGRO-INDUSTRIELS
 - .Developpement de l'information au niveau des eleveurs sur les disponibilites en complements pour l'alimentation animale
 - .Generalisation de la recuperation des os dans les abattoirs - 3.1
- 2.3 CREATION D'UNE USINE DE PIERRE A LECHER
 - .Etude du marche (NIGER et pays voisins)
 - .Etude des disponibilites en matieres premieres minerales

3 ABATTAGE-VIANDE

- 3.1 DEVELOPPEMENT DE L'ABATTAGE CONTROLE ET INDUSTRIEL
 - .Rehabilitation de l'abattoir industriel de Niamey
 - .Rehabilitation des abattoirs municipaux
 - .Revision de la taxe d'abattage
- 3.2 ORGANISATION DES ACTEURS
 - .Definition des statuts et attributions des acteurs du secteur moderne
 - .Formation des bouchers (technique et gestion)
- 3.3 PROTECTION ET ORGANISATION DU MARCHÉ NATIONAL
 - .Promotion de la differenciation des prix suivant la qualite
 - .Limitation des importations (quotas, controle sanitaire, ...)
- 3.4 DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE VIANDES
 - .Constitution de reseau commercial a l'export
 - .Organisation institutionnelle des exportateurs - 3.1

4 CUIRS ET PEAUX

4.1 AMELIORATION DE LA QUALITE DES PEAUX BRUTES

- .Developpement de la lutte antiparasitaire
- .Developpement de l'abattage controle -> 3.1
- .Amelioration des infrastructures et moyens de depouille et sechage
- .Mise en place de mesures incitatives (prix/qualite, reclementation)

4.2 CONTROLE ET REORIENTATION DES FLUX DE PRODUITS

- .Organisation de la profession (reglementation, syndicat)
- .Rehabilitation de la S.N.C.P.
- .Controle du rapatriement des devises

4.3 DEVELOPPEMENT DU TANNAGE INDUSTRIEL

- .Rehabilitation de la SONITAN -> 4.2
- .Creation d'une seconde tannerie industrielle

4.4 SEMI-INDUSTRIALISATION DE LA PRODUCTION DES ARTICLES EN CUIR

- .Developpement des produits de tannerie semi-finis
- .Creation d'unites semi-industrielles d'articles en cuir

5 LAIT

5.1 DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION LAITIERE POUR LES CENTRES URBAINS

- .Developpement des fermes laitieres a proximite des grandes villes
- .Organisation de la collecte et du stockage refrigeré

5.2 RESTRUCTURATION DE L'OLANI

- .Redefinition de son role (collecte/conditionnement/distribution)
- .Revision des prix (achat a l'eleveur, vente au consommateur)
- .Redressement financier (dont pret et financements complementaires)
- .Etude de l'amelioration du conditionnement du beurre

5.3 CREATION D'UNITE DE PRODUCTION DE FROMAGE ET D'AUTRES PRODUITS LAITIERS

- .Etude du marche
- .Etude technico-economique

6 PETITS ELEVAGES

6.1 ORGANISATION DE SERVICES POUR LES EXPLOITANTS

- .creation de centres de gestion
- .organisation communautaire de la commercialisation
- .institution d'un credit agricole

6.2 PRODUCTION DE POUSSINS AU CENTRE AVICOLE DE GOUDEL

- .Creation d'un service de maintenance

6.3 CREATION DE NOUVEAUX CENTRES AVICOLES

- .Etude des couts de production et de la concurrence

* 2. : Rehabilitation de l'U.A.D.

ANALYSE MULTI-CRITERES DES SECTEURS

2 - INDICATEURS "OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT"

Indicateurs	Valeurs	--PRODUITS VETERINAIRES--	--ALIMENTATION ANIMALE--	-----ABATTAGE-VIANDE-----	-----CUIRS ET PEAUX-----	-----LAIT-----	-----PETITS ELEVAGES-----
1 Coherence de la filiere	+			Abattage controle	Reorientation des flux		
	+	Amelioration distribution		Organisation des acteurs	Qualite des peaux	Dev. fermes laitières	
	+	Dev. production vaccins				Restructuration OLAMI	
	+		Rehabilitation UAB				Production poussins
2 Capacite d'absorption marche national	+	Amelioration distribution	Rehabilitation UAB	Abattage controle	Production articles cuir	Production fromage	Production poussins
	+	Dev. production vaccins	Utilisation sous-produits				Creation c. avicoles
	+		Prod. pierre a lecher				
	+			Organisation du marche	Qualite des peaux	Dev. fermes laitières	
3 Resistance aux contraintes externes	+	Amelioration distribution	Rehabilitation UAB	Abattage controle	Qualite des peaux	Production fromage	Production poussins
	+		Utilisation sous-produits	Organisation des acteurs	Production articles cuir		
	+		Prod. pierre a lecher	Organisation du marche			
	+	Dev. production vaccins			Reorientation des flux	Dev. fermes laitières	Services exploitants
4 Amelioration balance commerciale	+			Organisation du marche	Qualite des peaux	Dev. fermes laitières	
	+			Exportation viande	Reorientation des flux		
	+	Dev. production vaccins	Utilisation sous-produits		Dev. tannage industriel		
	+		Prod. pierre a lecher		Production articles cuir	Production fromage	Production poussins
5 Avantages compares du NIGER	+	Dev. production vaccins	Prod. pierre a lecher	Exportation viande	Dev. tannage industriel	Production fromage	
	+				Production articles cuir		
	+	Amelioration distribution	Rehabilitation UAB	Abattage controle	Qualite des peaux	Dev. fermes laitières	Services exploitants
	+		Utilisation sous-produits	Organisation des acteurs	Reorientation des flux	Restructuration OLAMI	Production poussins

a - Cohérence de la filière

Les projets qui devraient générer les effets les plus importants sur l'ensemble de la filière sont :

- le développement de l'abattage contrôlé qui permettra de rationaliser à la fois l'organisation des secteurs "ABATTAGE VIANDE" et des "CUIRS ET PEAUX",
- la réorientation des flux dans les "CUIRS ET PEAUX" qui permettra de structurer le secteur en vue d'un accroissement de la valeur ajoutée générée.

Une seconde série de projets aura des effets sensibles mais moins importants que les précédents en raison de la taille plus limitée des projets ou des activités stimulées. Ces projets sont :

- l'amélioration de la distribution des produits vétérinaires et le développement de la production de vaccins qui auront un effet bénéfique sur la croissance du troupeau mais limité par les disponibilités financières des éleveurs,
- L'organisation des acteurs de l'ABATTAGE VIANDE" qui apparait comme une des conditions préalables au développement de ce secteur,
- l'amélioration de la qualité des peaux qui contribuera de façon sensible au développement des activités et au succès des actions conduites au sein du secteur des "CUIRS ET PEAUX",
- le développement des fermes laitières et la restructuration de l'OLANI qui permettront le développement des activités industrielles du secteur lait.

b - Capacité d'absorption du marché national

Les projets pour lesquels le marché national est le principal débouché et ne devrait pas constituer un facteur limitant sont en premier lieu :

- l'amélioration de la distribution de produits vétérinaires et le développement de la production de vaccins compte tenu des besoins encore importants restant à satisfaire,
- la réhabilitation de l'UAB, l'utilisation des sous-produits industriels et la production de pierre à lécher qui de toutes façons ne couvriront qu'une faible partie de la demande nationale,
- le développement de l'abattage contrôlé en raison de la part encore importante des flux transitant par le secteur clandestin et informel,

- la production d'articles en cuir, le marché correspondant étant de longue date relativement stable et caractéristique,
- la production de fromage qui répond à une demande spécifiquement locale, de type traditionnel, mais très répandue,
- la production de poussins et la création de centres avicoles, dans la mesure où la consommation de produits de l'aviculture ne cesse de croître et où, de toute façon, l'aviculture moderne ne couvre qu'une très faible part du marché.

c - Résistance aux contraintes externes

Certaines des actions identifiées permettront d'offrir des résistances aux contraintes externes (conjoncture économique du NIGERIA, fluctuations du marché international, sécheresses, ...) ou tout au moins d'être relativement indépendantes de ces contraintes, par exemple en raison de leur débouché principalement national ou de la taille limitée des projets. Ce sont tout d'abord :

- l'amélioration de la distribution de produits vétérinaires pour laquelle les incidences de la sécheresse ne constituent pas le principal déterminant,
- la réhabilitation de l'UAB, l'utilisation des sous-produits industriels, la production de pierre à lécher, compte tenu de la relative fermeture du secteur "ALIMENTATION ANIMALE" aux échanges internationaux et du niveau marginal de ces activités (intrants et marché),
- le développement du secteur de l'abattage contrôlé-industriel et l'organisation des acteurs et du marché "ABATTAGE VIANDE" qui pourraient permettre de limiter les contraintes du marché international et/ou ne ressentiraient que peu les effets d'une vive concurrence des importations ou de la sécheresse,
- l'amélioration de la qualité des peaux et la production d'articles en cuir, la production de ce dernier projet étant écoulé sur un marché peu concurrencé ou pouvant l'être en grande partie vers le marché intérieur,
- la production de fromage en raison du débouché, principalement national, envisagé,
- la production locale de poussins compte tenu des difficultés d'acheminement des importations de tels produits.

d - Amélioration de la balance commerciale

Les actions qui devraient avoir un impact direct important sur la balance commerciale sont :

- l'organisation du marché et le développement des exportations de viande dans le secteur "ABATTAGE VIANDE", qui permettront de réduire les importations au profit de la production locale et de générer des entrées de devises,
- le développement de la qualité des peaux, de la production d'articles en cuir et du tannage industriel qui auront pour objectif principal la relance des exportations du secteur "CUIRS ET PEAUX",
- le développement des fermes laitières qui permettra de limiter les importations de produits laitiers.

Les autres actions identifiées ne permettront de générer des exportations ou de réduire les importations que de façon marginale.

e - Avantages comparés du NIGER

Les actions qui permettront de valoriser les avantages comparés du NIGER sont en premier lieu :

- le développement de la production de vaccins, aisément réalisable compte tenu des équipements existants déjà au NIGER et rarement disponibles dans les pays voisins,
- la production de pierre à lécher, basée sur les ressources minérales et calcaires du pays,
- les exportations de viande, compte tenu de la bonne qualité de la viande d'embouche,
- le développement du tannage industriel et de la production d'articles en cuir qui bénéficieront de la notoriété des peaux nationales et de la qualité de la main d'oeuvre,
- la production du fromage qui bénéficiera du savoir faire hérité des techniques traditionnelles.

C - Bilan de l'analyse multicritères

Le tableau présenté page suivante a été constitué sur la base des précédentes appréciations des opportunités de développement. Il permet d'ordonner les différents secteurs en fonction des critères d'appréciation ou d'options générales de développement économique. On notera que, pour chaque secteur, nous avons présenté la valeur moyenne des notes attribuées aux opportunités (notée en abrégé M) et la somme de ces notes (notée S).

D'une façon générale, le secteur des "CUIRS ET PEAUX" puis les secteurs "ABATTAGE VIANDE" et "ALIMENTATION ANIMALE" sont ceux qui satisfont le plus aux 5 critères retenus.

Nous avons par ailleurs retenu 3 scénarios possibles :

- . 1 - Aucune option particulière n'est préconisée et, dans ce cas, tous les critères d'appréciation sont affectés du même poids. Les poids respectifs des critères "Marché national" et "Contraintes externes" ont été pris égaux à 0,5 car ces critères sont assez voisins, comme nous avons pu nous en rendre compte au vu des résultats de l'analyse multicritères des opportunités. En effet, assez souvent la résistance aux contraintes externes est due aux débouchés essentiellement nationaux, ou à leur capacité à se réorienter vers le marché national.
- . 2 - La situation économique demeure difficile et les contraintes externes pesantes de sorte qu'une option dite "de résistance" est préconisée. Dans cette éventualité, les capacités à résister aux contraintes externes mais également à structurer la filière et à valoriser les avantages comparés du NIGER sont privilégiées.
- . 3 - La situation générale permet d'envisager avec plus d'optimisme le développement des filières et une option "d'expansion" est retenue. Dans ce cas, les capacités à améliorer la balance commerciale tout en stimulant la structuration de la filière, en jouant la carte des avantages comparés et en satisfaisant aux capacités d'absorption du marché national, seront prioritaires.

Il apparaît, à la lecture du tableau, que les secteurs "ABATTAGE VIANDE" et "CUIRS ET PEAUX" répondent le mieux aux différentes options envisagées.

ANALYSE MULTICRITERE DES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT - BILAN

		Indicateurs					Totaux		
		Coherence	Marche	Contrainte	Balance C	Avantages	Option 1	Option 2	Option 3
PRODUITS VETERINAIRES	.M	2	2	2	1	2	16	15	12
	.S	4	4	3	1	3	29	30	17
Amelioration distribution		2	2	2		1	13	17	3
Dev. production vaccins		2	2	1	1	2	16	13	13
ALIMENTATION ANIMALE	.M	1	2	2	1	1	13	18	11
	.S	1	6	6	2	4	33	53	27
Rehabilitation UAB		1	2	2		1	10	17	3
Utilisation sous-produits			2	2	1	1	10	17	10
Prod. pierre a lecher			2	2	1	2	13	20	13
ABATTAGE-VIANDE	.M	3	2	2	2	1	19	18	18
	.S	5	3	6	4	4	44	53	40
Abattage controle		3	2	2		1	15	17	3
Organisation des acteurs		2		2		1	10	17	3
Organisation du marche			1	2	2		9	13	13
Exportation viande					2	2	10	7	20
CUIRS ET PEAUX	.M	3	1	2	2	2	18	15	17
	.S	5	4	6	7	6	58	60	67
Qualite des peaux		2	1	2	2	1	16	17	17
Reorientation des flux		3		1	2	1	16	16	17
Dev. tannage industriel			1	1	2	2	13	13	20
Production articles cuir			2	2	1	2	13	20	13
LAIT	.M	2	1	1	2	1	15	13	14
	.S	4	4	4	3	4	38	40	33
Dev. fermes laitières		2	1	1	2	1	15	10	17
Restructuration OLANI		2	1	1		1	10	10	3
Production fromage			2	2	1	2	13	20	13
PETITS ELEVAGES	.M	1	2	1	1	1	12	12	10
	.S	1	4	4	2	2	23	33	20
Services exploitants				1		1	4	10	3
Production poussins		1	2	2	1	1	13	17	10
Creation c. avicoles			2	1	1		6	7	7
VALEURS DE LA PONDERATION									
.Sans option particuliere	.1	1	0,5	0,5	1	1			
.Option de resistance	.2	1	0	2	0	1			
.Option d'expansion	.3	1	1	0	2	1			

IV.2.3. L'organisation de la stratégie : recommandations

L'analyse multi-critères met en exergue les axes de développement qu'emprunteront les actions considérées comme prioritaires. Les actions ont ainsi été classées et organisées, après sélection préalable, au sein de 4 ensembles caractéristiques, affecté chacun d'un ordre de priorité :

- 1 - Actions structurantes
- 2 - Actions d'appui
- 3 - Actions complémentaires
- 4 - Actions de réhabilitation

Le double souci de cohérence et d'efficience de notre stratégie conduit à recommander les actions suivantes :

1 - ACTIONS STRUCTURANTES

Les actions structurantes doivent contribuer au développement des activités de base et donc des secteurs qui satisfont le mieux aux critères et indicateurs économiques et de développement potentiel : l'"ABATTAGE VIANDE" et les "CUIRS ET PEAUX".

- . Pour le secteur "ABATTAGE VIANDE", on retiendra en priorité le développement et l'abattage industriel et contrôlé, projet qui sera accompagné d'actions visant l'organisation des acteurs et du marché. A plus long terme, le développement des exportations de viande pourra être envisagé, à partir de cette structuration préalable du secteur, si la situation le permet.
- . Pour les secteurs "CUIRS ET PEAUX", on retiendra en priorité l'amélioration de la qualité des peaux et la réorientation des flux du secteur. Le développement du tannage industriel devra être conçu en deux temps : réhabilitation de la SONITAN puis à plus long terme création d'une seconde unité. La réalisation des projets prioritaires pourra en outre permettre de développer une "semi-industrialisation" de la production d'articles en cuir, activité qui bénéficie au NIGER d'avantages comparés significatifs.

2 - ACTIONS D'APPU I

Les actions d'appui doivent permettre d'accompagner et favoriser le développement de la filière par leur impact sur la qualité et la croissance de l'élevage, tout en portant en elles le germe d'activités de rentabilité et/ou de capacités exportatrices satisfaisantes. Elles concernent les secteurs amont de la filière : les "PRODUITS VETERINAIRES" et l'"ALIMENTATION ANIMALE".

- . Pour le secteur "PRODUITS VETERINAIRES", on retiendra en priorité l'amélioration de la distribution et le développement de la production de vaccins, au niveau de la consolidation de l'unité existante et donc sans envisager dans l'immédiat la production de vaccins aviaires ou une commercialisation accrue vers les pays voisins.
- . Pour le secteur "ALIMENTATION ANIMALE" on privilégiera la création d'une unité de production de pierre à lécher.

3 - ACTIONS COMPLEMENTAIRES

Les actions complémentaires ne sont pas directement prioritaires mais pourront toutefois permettre de développer une sous-filière organisée autour de la production avicole. Elle concerne un secteur amont "L'ALIMENTATION ANIMAL" et un secteur aval les "PETITS ELEVAGES".

- . Au niveau du secteur "ALIMENTATION ANIMALE", la réhabilitation de l'U.A.B. permettra d'assurer un approvisionnement des unités avicoles ou piscicoles existantes.
- . Au niveau du secteur "PETITS ELEVAGES" seule la production locale de poussins peut être dans l'immédiat et en priorité envisagé au vu des critères d'appréciation.

4 - ACTIONS DE REHABILITATION

Bien que ne satisfaisant pas prioritairement aux critères de sélection le secteur "LAIT", en raison de son poids économique important, mérite de retenir l'attention. Dans un premier temps la restructuration de l'OLANI pourra être envisagée, afin de valoriser et exploiter au mieux les équipements existants. Le développement des fermes laitières et la production de fromage ne seront en définitive pas retenus car correspondant de fait à des secteurs situés hors du cadre de notre étude (secteur primaire de l'élevage et secteur artisanal).

L'organisation et le contenu de la stratégie de développement que nous préconisons est présenté dans les deux pages suivantes. On notera que nous n'avons fait apparaître qu'une fois les actions identifiées au sein de deux secteurs différents.

Toute proposition de stratégie visant à rechercher les meilleurs opportunités de développement implique un certain arbitrage qui peut laisser dans l'ombre des activités au potentiel intéressant. Mais cet arbitrage, ainsi que les ordres de priorités donnés aux différentes actions, s'imposent car ils constituent la base même de l'élaboration et de l'efficacité de toute stratégie de développement.

Les programmes d'investissement et les actions d'accompagnement qui constituent l'objet de la deuxième phase d'intervention prendront appui sur les axes de développement ainsi retenus après approbation par les Autorités nigériennes et l'ONUDI de ces recommandations.

LISTE DES ACTIONS RETENUES PAR ORDRE DE PRIORITE (1/2)

1 - ACTIONS STRUCTURANTES

ABATTAGE-VIANDE

DEVELOPPEMENT DE L'ABATTAGE CONTROLE ET INDUSTRIEL

- .Rehabilitation de l'abattoir industriel de Niamey
- .Revision de la taxe d'abattage

}] ACTIONS
BASE

ORGANISATION DES ACTEURS

- .Definition des statuts et attributions des acteurs du secteur moderne
- .Formation des bouchers (technique et gestion)

}] ACTIONS
D'ACCOMPAGNEMENT

PROTECTION ET ORGANISATION DU MARCHE NATIONAL

- .Promotion de la differenciation des prix suivant la qualite
- .Limitation des importations

}] ACTIONS
A MOYEN TERME

DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE VIANDES

- .Constitution de reseaux commerciaux a l'export
- .Organisation institutionnelle des exportateurs

CUIRS ET PEAUX

AMELIORATION DE LA QUALITE DES PEAUX BRUTES

- .Developpement de la lutte antiparasitaire
- .Amelioration des infrastructures et moyens de depouille et sechage
- .Mise en place de mesures incitatives (prix/qualite, reglementation)

}] ACTIONS
DE BASE

CONTROLE ET REDIRECTION DES FLUX DE PRODUITS

- .Organisation de la profession (reglementation, syndicat)
- .Rehabilitation de la S.N.C.P.
- .Controle du rapatriement des devises

DEVELOPPEMENT DU TANNAGE INDUSTRIEL

- .Rehabilitation de la SONITAN
- .Creation d'une seconde tannerie industrielle

}] ACTIONS
A MOYEN TERME

SEMI-INDUSTRIALISATION DE LA PRODUCTION DES ARTICLES EN CUIR

- .Developpement des produits de tannerie semi-finis
- .Creation d'unites semi-industrielles d'articles en cuir

2 - ACTIONS D'APPUI

ALIMENTATION ANIMALE

CREATION D'UNE USINE DE PIERRE A LECHER

- .Etude du marche (NIGER et pays voisins)
- .Etude des disponibilites en matieres premieres minerales

}] ACTIONS
DE BASE

PRODUITS VETERINAIRES

AMELIORATION DE LA DISTRIBUTION

- .Definition du statut de VETOPHAR et de ses moyens
- .Reorganisation des circuits de distribution
- .Fixation des prix de vente

DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION DE VACCINS DE LABOCEL

- .Redressement financier
- .Fixation d'un mode de reglement des vaccins
- .Rationalisation de l'exploitation des moyens de production
- .Commercialisation vers les pays voisins
- .Production de vaccins aviaires

}] ACTION
A MOYEN TERME

LISTE DES ACTIONS RETENUES PAR ORDRE DE PRIORITE (2/2)

3 - ACTIONS COMPLEMENTAIRES

ALIMENTATION ANIMALE

REHABILITATION DE L'U.A.B.

- .Definition de son statut
- .Dotation d'un fonds de roulement pour le financement des stocks
- .Etude des equipements de finition (granulation)
- .Satisfaction de la demande des usagers et respect de la qualite

PETITS ELEVAGES

PRODUCTION DE POUSSINS AU CENTRE AVICOLE DE GOUBEL

- .Creation d'un service de maintenance

4 - ACTION DE REHABILITATION

LAIT

RESTRUCTURATION DE L'OLANI

- .Redefinition de son role (collecte/conditionnement/distribution)
- .Revision des prix (achat a l'eleveur, vente au consommateur)
- .Redressement financier (dont pret et financements complementaires)
- .Etude de l'amelioration du conditionnement du beurre

INTER G

168-172, Boulevard de Verdun - 92400 COURBEVOIE - FRANCE

Tél: 33 (1) 49 04 59 00 - Télex: 616010 P INTERG - Télécopie: 33 (1) 49 04 59 01

18778
(3 of 4.)

REPUBLIQUE DU NIGER
MINISTRE DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE
ET DE L'ARTISANAT

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

INTERC
ENTIN

PLANIFICATION / PROMOTION DES
INDUSTRIES LIEES A L'ELEVAGE

PHASE 1
DIAGNOSTIC ET STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

VOLUME II - DIAGNOSTICS SECTORIELS

Projet
DP/NER/87/009

Août 1989



SOMMAIRE VOLUME II

	<u>PAGES</u>
<u>PREAMBULE</u>	1
I - LES PRODUITS VETERINAIRES	5
<u>I.1. ORGANISATION DU SECTEUR</u>	5
I.1.1. Schéma d'organisation	5
I.1.2. Description des techniques de transformation - commercialisation	6
I.1.3. Modes d'intervention des acteurs	7
I.1.4. Organisation géographique des échanges	11
I.1.5. Environnement économique	12
<u>I.2. LES CARACTERISTIQUES DE BASE DU SECTEUR</u>	13
<u>I.3. LE DIAGNOSTIC DES UNITES</u>	14
I.3.1. VETOPHAR	14
I.3.2. LABOCEL	24
<u>I.4. LE RÔLE DU SECTEUR INFORMEL</u>	30
<u>I.5. ETUDE DU MARCHÉ</u>	31
I.5.1. Situation actuelle	31
I.5.2. Marché potentiel	31
<u>I.6. PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT</u>	33

	<u>Pages</u>
II - L'ALIMENTATION ANIMALE	34
<u>II.1. ORGANISATION DU SECTEUR</u>	34
II.1.1. Schéma d'organisation du secteur	34
II.1.2. Techniques de transformation et mode d'intervention des acteurs	34
II.1.3. Organisation géographique du secteur	41
II.1.4. Environnement économique	41
<u>II.2. LES CARACTÉRISTIQUES DE BASE DU SECTEUR</u>	43
II.2.1. Ressources/Emploi	43
II.2.2. Structure des coûts de production	47
<u>II.3. LE DIAGNOSTIC PAR UNITÉ</u>	50
II.3.1. Usine Aliment du Bétail	50
II.3.2. Les unités agro-industrielles commercialisant leurs sous-produits	53
<u>II.4. LE SECTEUR INFORMEL</u>	61
<u>II.5. ETUDE DU MARCHÉ</u>	62
II.5.1. La situation actuelle	62
II.5.2. Le marché potentiel des sous-produits agro-industriels	65
II.5.3. Contraintes du marché international	69
<u>II.6. PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT</u>	70
III - L'ABATTAGE ET LA TRANSFORMATION DE LA VIANDE	71
<u>III.1. L'ORGANISATION DU SECTEUR</u>	71
III.1.1. Schéma d'organisation des étapes de production - commercialisation	71
III.1.2. Les étapes de transformation - commercialisation et les acteurs	72
III.1.3. Organisation géographique des échanges	74
III.1.4. Environnement économique et réglementation	74

	Pages
III.2. <u>LES CARACTÉRISTIQUES DE BASE DU SECTEUR</u>	76
III.2.1. Bilans Ressources / Emplois	76
III.2.2. Structure des coûts de production	80
III.3. <u>DIAGNOSTIC DES UNITES INDUSTRIELLES</u>	81
III.3.1. L'abattoir frigorifique de Niamey	81
III.3.2. Les abattoirs de Tahoua - Maradi - Zinder	85
III.4. <u>LE RÔLE DU SECTEUR INFORMEL</u>	87
III.4.1. Le commerce et l'exportation du bétail	87
III.4.2. Les bouchers et les rôti-seurs	89
III.5. <u>ETUDE DU MARCHÉ</u>	94
III.6. <u>LES PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT</u>	95
IV - LES CUIRS ET PEUX	98
IV.1. <u>L'ORGANISATION DU SECTEUR</u>	98
IV.1.1. Schéma d'organisation des étapes de production - commercialisation	98
IV.1.2. Les étapes de transformation - commercialisation et les modes d'intervention des acteurs	99
IV.1.3. Organisation géographique des échanges	103
IV.1.4. Environnement réglementaire	104
IV.2. <u>LES CARACTÉRISTIQUES DU SECTEUR</u>	105
IV.2.1. Bilans Ressources / Emplois	105
IV.2.2. La structure des coûts de production	110
IV.3. <u>DIAGNOSTIC DES UNITÉS DU SECTEUR MODERNE</u>	112
IV.3.1. La dépouille et le conditionnement des peaux dans les abattoirs industriels	112
IV.3.2. La Société Nigérienne de Collecte de Cuirs et Peaux	113
IV.3.3. La Société Nigérienne de Tannerie	117

	Pages
IV.4. <u>LE RÔLE DU SECTEUR INFORMEL</u>	120
IV.4.1. La collecte des peaux	120
IV.4.2. Le tannage	121
IV.4.3. La production d'articles en cuir	122
IV.4.4. Les coopératives de production	125
IV.4.5. Le poids économique de l'artisanat du cuir	126
IV.4.6. Le développement de l'artisanat du cuir	127
IV.5. <u>ETUDE DU MARCHÉ</u>	128
IV.5.1. Le marché des peaux brutes et tannées	128
IV.5.2. Le marché des articles en cuirs	130
IV.6. <u>LES PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT</u>	131
V - LE LAIT ET LES PRODUITS LAITIERS	135
V.1. <u>L'ORGANISATION DU SECTEUR</u>	135
V.1.1. Schéma d'organisation des étapes de production - transformation	135
V.1.2. Description des techniques de transformation - commercialisation	136
V.1.3. Mode d'intervention des acteurs	137
V.1.4. Organisation géographique des échanges	137
V.1.5. Environnement économique et réglementaire	138
V.2. <u>LES CARACTERISTIQUES DE BASE DU SECTEUR</u>	139
V.2.1. Ressources / Emplois	139
V.2.2. Structure des coûts de production	141
V.3. <u>LE DIAGNOSTIC DE L'UNITÉ INDUSTRIELLE</u>	143
V.4. <u>LE RÔLE DU SECTEUR INFORMEL</u>	149
V.4.1. Fabrication du lait caillé	149
V.4.2. Fabrication de fromages	149
V.4.3. Distribution de lait frais	149

	<i>Pages</i>
V.5. <u>ETUDE DU MARCHÉ</u>	150
V.5.1. <i>Le marché actuel</i>	150
V.5.2. <i>Hypothèses de développement</i>	151
V.5.3. <i>Contraintes du marché international</i>	152
V.6. <u>PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT</u>	153
<u>ANNEXES</u>	155
VI - <u>LES PETITS ELEVAGES</u>	157
VIA - <u>L'AVICULTURE</u>	157
VIA.1. <u>ORGANISATION DU SECTEUR</u>	157
VIA.1.1. <i>Schéma d'organisation du secteur</i>	157
VIA.1.2. <i>Les épates de production et les acteurs</i>	158
VIA.2. <u>LES CARACTERISTIQUES DE BASE DU SOUS-SECTEUR</u>	160
VIA.2.1. <i>Ressources / Emplois</i>	160
VIA.2.2. <i>Structure des coûts de production</i>	163
VIA.3. <u>DIAGNOSTIC DES UNITÉS DU SECTEUR MODERNE</u>	165
VIA.3.1. <i>Le Centre Avicole de Goudel</i>	165
VIA.3.2. <i>La Coopérative Avicole de Niamey</i>	165
VIA.4. <u>ETUDE DU MARCHÉ</u>	167
VIA.4.1. <i>Le marché des oeufs</i>	167
VIA.4.2. <i>Le marché des volailles</i>	168
VIA.5. <u>PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT</u>	170

	<i>Pages</i>
VIP - LA PISCICULTURE	171
VIP.1. <u>L'ORGANISATION DU SECTEUR</u>	171
VIP.2. <u>DIAGNOSTIC DE L'UNITÉ AQUACOLE</u>	171
VIP.3. <u>LE SECTEUR INFORMEL</u>	176
VIP.3.1. <i>Le poisson frais</i>	176
VIP.3.2. <i>Le poisson séché ou fumé</i>	177
VIP.4. <u>ETUDE DU MARCHÉ</u>	178
VIP.4.1. <i>Le marché actuel</i>	178
VIP.4.2. <i>Evolution prévisible</i>	178
VIP.5. <u>PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT</u>	179

PREAMBULE

P R E A M B U L E

Conformément aux termes de référence, et à la définition adoptée des termes clés (1), la filière des industries de l'élevage est composée de six secteurs, pouvant comprendre eux-mêmes une ou plusieurs activités (collecte, transformation, distribution, ...).

C'est au niveau de l'ensemble de chaque secteur que le diagnostic de la filière est présenté même si l'analyse par unité en a constitué l'élément de base.

Les secteurs, soumis au diagnostic, sont présentés dans l'ordre suivant :

- I - Les produits vétérinaires
- II - L'alimentation animale
- III - L'abattage et la transformation de la viande
- IV - Les cuirs et peaux
- V - le lait et les produits laitiers
- VI - Les petits élevages (aviculture, pisciculture).

Le diagnostic approfondi mais synthétique de chacun des secteurs liés à l'élevage a été réalisé à partir des enquêtes et visites menées au Niger par les experts et d'une étude documentaire parallèle. A travers un examen systématique des principales caractéristiques des secteurs, ce diagnostic a permis de déterminer les indicateurs de base, qui ont servi au travail de modélisation de la filière, d'identifier les principaux facteurs qui déterminent la situation actuelle du secteur et les projets prioritaires qui peuvent raisonnablement être envisagés pour son développement industriel. Comme nous le verrons, c'est également à partir du diagnostic par secteur que nous avons déterminé les valeurs des critères de sélection pour l'élaboration de notre stratégie présentée dans le Volume I précédent. Le plan du diagnostic de chacun des secteurs est présenté dans les 3 pages suivantes.

(1) cf. Volume I - Stratégies de développement - Chapitre I.2. - Encadré : "Définition".

1. L'organisation du secteur

1.1. Schéma d'organisation des étapes de transformation - distribution - consommation :

- . différents types de produits
- . différents modes de production (industriel, artisanal, ...)
- . flux de produits input/output entre secteurs et avec l'extérieur
- . acteurs (industriels, informels, commerçants, institutions ...)
- . impact de l'environnement économique.

1.2. Description des étapes de transformation-commercialisation

1.3. Mode d'intervention des acteurs :

- . activités, vocation
- . importance au sein du secteur d'activité
- . stratégie des acteurs

1.4. Organisation géographique des échanges (localisation gisement-production-marchés)

1.5. Environnement économique et réglementation

- . réglementation organisant le secteur (prix, taxes et fiscalité spécifiques)
- . infrastructures et services
- . description des principaux effets de l'environnement économique

2. Caractéristiques de base du secteur

en distinguant :

- . différents types de produits
- . industriel/informel

et en précisant l'évolution actuelle.

2.1. Ressources/Emplois (en valeur et quantité)

- Ressources : . production
- . importations

- Emplois : . consommation finale
- . consommation intermédiaire
- . exportations.

2.2. Structure des coûts de production

- . consommations intermédiaires (locales in filière / locales hors filière / importées)
- . valeur ajoutée (main d'oeuvre / taxes et impôts / charges d'équipements / autres charges / résultats).

3. Diagnostic des unités industrielles

3.1. Informations générales

- . historique succinct
- . secteur d'activité
- . statut juridique
- . actionnaires

3.2. Evolution de la production

- . chiffre d'affaires par type de produits, en valeur et quantité
- . évolution du C.A. durant les 5 dernières années
- . destination des ventes.

3.3. Outil de production

- . capacités de production
- . description des équipements
- . état des équipements.

3.4. Organisation de l'approvisionnement

3.5. Organisation de la commercialisation, de l'exportation

3.6. Main d'oeuvre

- . effectifs et niveaux de qualification.

3.7. Situation financière

3.8. Diagnostic de la situation actuelle

3.9. Projets, avenir de l'entreprise.

4. Etude de la contribution du secteur informel

pour chacune des activités parallèles et connexes du secteur informel

- . description de l'activité*
- . organisation de l'activité*
- . relations avec le secteur industriel*

5. Etude du marché pour chaque type de produit

5.1. *Situation actuelle*

5.2. *Marché potentiel*

5.3. *Contraintes du marché international*

6. Détermination des perspectives et conditions de développement pour chaque type de produit

Actions et projets prioritaires envisagés

I - LES PRODUITS VETERINAIRES

I - PRODUITS VETERINAIRES

I.1. ORGANISATION DU SECTEUR

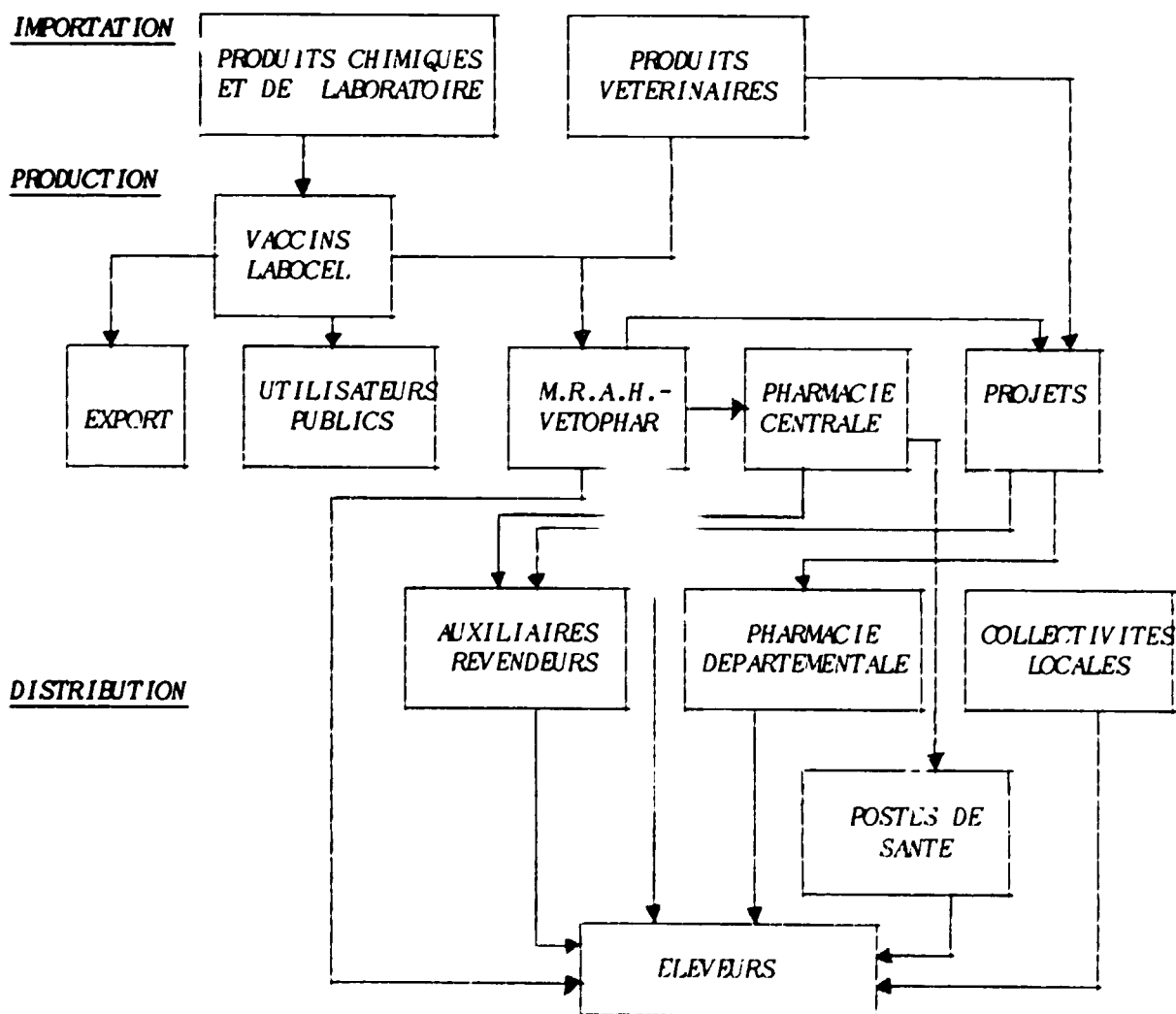
Le secteur des produits vétérinaires a pour objet l'entretien et le développement du cheptel nigérien. Il est composé de deux unités :

- . Le Laboratoire Central de l'Elevage de Niamey (LABOCEL), chargé de la recherche et de la production des vaccins et des analyses biologiques,
- . La Pharmacie Centrale Vétérinaire (VETOPHAR), chargée de l'importation et de la distribution des produits et matériels vétérinaires ainsi que de la promotion en faveur des éleveurs.

I.1.1. Schéma d'organisation

Placées sous la tutelle du Ministère des Ressources Animales et de l'Hydraulique, ces deux unités ne bénéficient pas du même degré d'autonomie et n'obéissent pas aux mêmes règles d'organisation et de gestion, en raison même de leurs activités et de leurs statuts différents.

L'organisation du secteur peut être représentée ainsi :



Les observations suivantes peuvent être faites :

- à la différence des autres activités appartenant à la filière, le secteur des produits vétérinaires est fortement tributaire de l'étranger :
 - . d'une part, LABOCEL transforme des produits chimiques et de laboratoire importés et livre un quart de sa production à l'extérieur,
 - . d'autre part, VETOPHAR commercialise au NIGER les médicaments et matériels provenant de firmes pharmaceutiques, européennes notamment.
- Seul LABOCEL a une activité de production, à laquelle est associée une mission de recherche et d'analyses.
- Malgré leurs situations "statutaires" différentes, les deux unités empruntent, directement ou non, les structures du Ministère des Ressources Animales et de l'Hydraulique pour assurer la distribution de leurs produits.

Deux exceptions sont à noter :

- . les "projets" s'approvisionnent souvent à l'étranger sans passer par le canal du M.R.A/H.,
- . la partie des vaccins exportée n'utilise pas davantage les Services de l'Elevage.

Il convient d'ajouter, enfin, que la commercialisation des produits vétérinaires est caractérisée par la multiplicité des réseaux et intermédiaires d'une part, par la coexistence - souvent pour un même produit - des distributions à titre gratuit et onéreux d'autre part.

I.1.2. Description des techniques de transformation - commercialisation

Dans la mesure où les deux unités constituant le secteur des produits vétérinaires exercent leurs activités dans deux domaines différents - production dans un cas, commercialisation dans l'autre cas - l'exposé des techniques propres au secteur figurera plus opportunément lors de la présentation de chaque unité et des acteurs qui participent à son fonctionnement.

I.1.3. Modes d'interventions des acteurs

A - Identification des acteurs du secteur

Si, à l'intérieur de chaque étape du processus d'organisation, les deux unités n'interviennent pas dans les mêmes conditions, au niveau du secteur on peut néanmoins identifier un certain nombre d'acteurs qui participent à son activité.

a) les fournisseurs

- . Les produits chimiques et de laboratoires destinés à la fabrication des vaccins sont importés dans leur grande majorité de France (Grossistes ou Détaillants), le transport étant assuré par un transitaire ; le matériel de conditionnement ou d'emballage (verrerie, bouchons...) est également fourni par la France.
- . Les médicaments et matériels sont achetés dans leur conditionnement final à des firmes pharmaceutiques (France, R.F.A., Etats-Unis notamment) et sont livrés par avion à Niamey, le renouvellement d'un médicament étant "statutairement" envisagé lorsque les quantités vendues atteignent 66 % du stock initial. Le non respect de cette règle, ajouté aux retards de paiement, explique les fréquentes ruptures de stocks.
- . Bien que spécialisé dans l'importation et les fournitures des produits pharmaceutiques, l'ONPPC peut constituer une source d'approvisionnement d'appoint ou d'urgence, notamment pour le conditionnement des vaccins.

b) les unités

- . L'organisation VETOPHAR

Le siège a pour mission de grouper les commandes en provenance des trois antennes pharmaceutiques et d'assurer les approvisionnements correspondants. Outre les pharmacies départementales, il tient lieu de point de vente pour les services de Santé Animale (M.R.A/H.) et les commandes les plus importantes des "Projets".

Les pharmacies départementales, localisées à Niamey, Tahoua et Zinder qui disposent chacune d'une zone géographique de distribution ont en charge la revente aux utilisateurs et aux revendeurs dont elles assurent en outre les tournées d'approvisionnement.

. L'organisation LABOCEL

Depuis son accession au statut d'EPIC, le Laboratoire dispose d'un siège avec une seule direction des productions (parasitologie, virologie et bactériologie) et une direction des enquêtes épidémiologiques et de diagnostics.

Les antennes de Tahoua et Zinder sont rattachées à la direction générale mais, dans les faits, leurs activités, limitées aux diagnostics, les font collaborer directement avec la direction des enquêtes.

c) les projets

Outre leur fonction de vulgarisation, les projets de développement de l'élevage interviennent dans la commercialisation, d'une part en achetant et revendant les médicaments, d'autre part en formant leurs "auxiliaires d'élevage" appelés à participer à la vente au détail.

d) Les auxiliaires d'élevage et revendeurs

Les premiers, formés et sélectionnés par les projets ou par VETOPHAR interviennent à la fois comme vulgarisateurs et comme revendeurs de médicaments payants (bénéficiant dans ce dernier cas d'une ristourne variant de 5 à 10 %).

Les seconds sont des particuliers qui achètent les produits à VETOPHAR (le plus souvent à crédit) et les revendent dans leur proximité immédiate.

e) Les collectivités locales, qui en raison d'une organisation et d'une formation précaires, participent qu'imparfaitement aux circuits de distribution.

f) Les services de santé animale

Réservés à la distribution et aux soins gratuits, et placés sous la tutelle du M.R.A/H., ces services ont l'avantage théorique de couvrir l'ensemble du territoire : là encore, les ruptures de stocks sont fréquentes et imposent l'emprunt d'autres sources d'approvisionnement.

Il est à noter qu'au cours des derniers exercices 25 % de ventes sont assurées par VETOPHAR à l'utilisateur final, les 75 % restants passant par les intermédiaires évoqués plus haut.

B - Aspects institutionnels

La position statutaire des deux unités constitue un facteur déterminant dans l'évolution du secteur des produits vétérinaires. Si on se limite à la situation actuelle, les constats suivants peuvent être faits :

a) Erigé par une ordonnance du 24/9/1987 en Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial et disposant de nouveaux statuts depuis le 19/5/1988, LABOCEL connaît en 1989 sa première année de fonctionnement en tant qu'EPIC. S'il est prématuré de porter un jugement sur les nouvelles structures, un certain nombre d'avantages, tirés également des actions entreprises ces derniers mois, peuvent être énoncés :

- . la rationalisation des activités, en particulier la séparation des activités de production de vaccins et des activités de diagnostics,
- . la réorganisation fonctionnelle, ajoutée à la création d'une cellule de contrôle qui a permis une très nette augmentation de la quantité et de la qualité des vaccins produits,
- . la mise en place d'infrastructures et l'acquisition d'équipements (malgré quelques imperfections notamment à Niamey),
- . les actions de formation encourageantes,

Ces différentes améliorations sur les plans institutionnel et organisationnel ne doivent pas occulter les situations encore précaires sur les plans commercial et financier (cf. plus loin).

b) Aucune des tentatives visant à donner un statut à VETOPHAR n'ayant abouti, cette dernière reste à l'état de "projet", son activité et sa gestion souffrant de cette incertitude statutaire, qui explique certains échecs dans la réalisation des objectifs.

Sur le plan de l'organisation, cette absence de statut est à l'origine de nombreuses anomalies :

- . VETOPHAR n'a pas le monopole de fait de l'importation des médicaments, les projets intervenant "en concurrence" non seulement pour l'acquisition mais également pour la distribution aux éleveurs.
- . La coexistence déjà évoquée de plusieurs réseaux est une source de confusion préjudiciable à l'ensemble de la filière. Si le principe de campagnes de vaccination obligatoires et gratuites n'est pas à remettre en cause, la distribution ou administration de produits vétérinaires à titre gratuit ne peut être maintenue.

. La garantie d'exclusivité ne peut se satisfaire de cette multiplication des auxiliaires, revendeurs et autres intermédiaires.

Le dernier constat justifierait à lui seul que toutes les dispositions soient prises pour que les objectifs assignés à VETOPHAR - en particulier la couverture satisfaisante des besoins - puissent être atteints à partir de nouvelles bases statutaires.

I.1.4. Organisation géographique des échanges

C'est à Niamey que se trouvent d'une part l'unité de production des vaccins (LABOCEL) et d'autre part le siège de VETOPHAR.

LABOCEL dispose de deux centres d'analyses et d'enquêtes, l'un à Tchoua, l'autre à Zinder, c'est-à-dire dans deux départements jouant un rôle important dans l'élevage nigérien.

VETOPHAR a trois pharmacies vétérinaires situées respectivement à Niamey, Tahoua et Zinder. Les acteurs précédemment présentés jouent un rôle déterminant dans la distribution des produits.

1.1.5. Environnement économique

De par leurs statuts et leurs objets différents, les deux unités ne sont pas soumises aux mêmes contraintes et obligations. En outre, la réalité a souvent peu de rapports avec les textes et l'absence d'une gestion fiable interdit toute analyse globale. Il s'agit davantage d'énoncer quelques éléments d'un cadre réglementaire et économique dans lequel évoluent les deux établissements, d'autant plus que les modifications récentes intervenues dans les structures de LABOCEL et les multiples soubresauts institutionnels de VETOPHAR obligent à quelque prudence sur les applications à venir.

- a) Participant à "une mission de service public", le secteur bénéficie à la fois de dons, legs et "projets" extérieurs qui modifient les règles du jeu économique et d'une contribution importante du budget de l'Etat (via le M.R.A/H).

Si, à compter de cette année, LABOCEL doit couvrir ses dépenses budgétaires par ses propres ressources, l'Etat continuera sous la forme de contrat-programme à aider le laboratoire à assurer cette mission de service public. Quant à VETOPHAR, un certain nombre de dépenses (salaires des cadres et des personnes détachées, couverture sociale) restent couvertes par les Services de l'Elevage.

- b) La fixation des prix n'obéit à aucune règle "économique" :

. pour les vaccins, livrés à titre onéreux (au Niger ou dans les pays limitrophes), la marge de manoeuvre est très étroite les prix étant fixés arbitrairement dans la sous-région, notamment au niveau du Conseil de l'Entente. Dans la mesure où LABOCEL vient d'acquérir son autonomie budgétaire, il importe que cette contrainte soit levée, en accord avec les pays membres de ce dernier.

. pour les médicaments destinés en consommation finale aux éleveurs, aucune politique dans la fixation des prix ou la détermination de la marge n'existe : s'agissant d'une activité d'achat pour revente, le prix de vente est, en général, fixé après adoption d'une marge - 45 % sur le prix de revient, le plus souvent ; mais cette règle générale varie sensiblement d'une référence à l'autre et même pour un même produit d'un mois à l'autre.

- c) Le régime douanier fait montre également d'une grande incohérence : d'une part, les vaccins (produits finis) sont importés en toute franchise au Niger ; d'autre part, à l'exception des produits chimiques et de laboratoire, LABOCEL ne bénéficie d'aucun régime de faveur.

- d) L'exploitation proprement dite est largement tributaire de l'étranger : c'est ainsi que l'action de dons ou subventions d'organismes extérieurs peut contribuer à une perturbation dans l'activité des unités, qui explique en partie leurs résultats en "dents de scie" (le plan de 6.000.000 doses contre la peste bovine et le péripneumonie par la FAO en 1985, au lieu d'intervenir en complément de la production de LABOCEL a entraîné une paralysie de cette dernière et une diminution de près de 50 % du chiffre d'affaires).

I.2. LES CARACTERISTIQUES DE BASE DU SECTEUR

Le secteur des produits vétérinaires est composé exclusivement des deux unités LABOCEL et VETOPHAR. La coexistence de deux activités distinctes - industrielle pour la première, commerciale pour la seconde - ne justifiant pas une présentation groupée des deux unités, les deux tableaux suivants fournissent pour l'exercice 1987, les principaux indicateurs économiques propres à chaque unité, les précisions étant apportées au niveau du diagnostic de chacune d'elles.

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Produits veterinaires
 ACTIVITE : Production de vaccins

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE	
	M fcfa	%
PRODUCTION	171	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	78	45,61
.Importations	15	8,77
.Production locale hors filiere	63	36,84
.Production locale in filiere	0	0,00
VALEUR AJOUTEE	93	54,39
.Main d'oeuvre	62	36,26
.Taxes, impots	nd	nd
.Resultat Brut d'Exploitation	31	18,13

† : impots et taxes non compris

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	%
.PRODUCTION NATIONALE	171	100,00
.IMPORTATIONS	nd	nd
.CONSUMMATIONS FINALES	0	0,00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	125	73,10
.EXPORTATIONS	46	26,90
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	171	100,00

†† : importations non comprises

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Produits veterinaires
 ACTIVITE : Commercialisation pdts veterinaires

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE	
	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	169	100.00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	150	88.82
.Importations	111	65.92
.Production locale hors filiere	39	22.90
.Production locale in filiere	0	0.00
VALEUR AJOUTEE	19	11.18
.Main d'oeuvre	9	5.21
.Taxes, impots	2	0.95
.Resultat Brut d'Exploitation	10	5.98

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	%
.PRODUCTION NATIONALE	169	100.00
.IMPORTATIONS (hors VETOPHAR)	nd	nd
.CONSUMMATIONS FINALES	0	0.00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	169	100.00
.EXPORTATIONS	0	0.00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	169	100.00

* : importations directes non comprises

1.3. LE DIAGNOSTIC DES UNITES

1.3.1. VETOPHAR

A - Informations générales

. Raison sociale

VETOPHAR : Pharmacie Centrale Vétérinaire

. Historique succinct

1978 : Création avec le "statut" de projet

1978-1982 : Mise en place des infrastructures de base : Pharmacie Centrale et trois antennes (Niamey, Tahoua, Zinder)

1982 à ce jour : Maintien de l'"absence de statut" (qui devait initialement aboutir à une prise d'autonomie avec un statut d'E.P.I.C.), une partie du personnel étant prise en charge par l'Etat

. Secteur d'activité : Importation et distribution de produits et matériels vétérinaires.

. Statut juridique : Néant.

. Actionnaire : Etat nigérien (100 %)

. Localisation : Niamey (siège et Pharmacie Vétérinaire)
Tahoua (Pharmacie vétérinaire)
Zinder (Pharmacie vétérinaire)

B) Evolution de la production

. *Chiffre d'affaires 1987 par point de vente et type de clients*

	TOTAL	PROJETS	ETAT ET COLL. LOCALES	VULGARISATEURS ET REVENDEURS	PRIVES
NIAMEY Siège	100 801 530	47 %	47 %	2 %	4 %
NIAMEY Pharma	39 128 780	3 %	6 %	7 %	84 %
TAHOUA Pharma	17 215 905	40 %	49 %	2 %	2 %
Zinder Pharma	12 454 833	10 %	27 %	37 %	26 %
T O T A L	169 601 048				

. *Evolution actuelle du chiffre d'affaires*

1983	100 634 325	CFA
1984	104 671 667	CFA
1985	161 118 361	CFA
1986	110 180 068	CFA
1987	169 601 048	CFA

. *Chiffre d'affaires 1987 par type de produits*

	NIAMEY	TAHOUA	ZINDER
Antiparasitaires	81 %	58 %	75 %
Antibiotiques	1 %	25 %	7 %
Vitamines	4 %	10 %	13 %
Vaccins	5 %	6 %	1 %
Matériels & Divers	9 %	1 %	2 %
	39 128 780	17 215 905	12 454 833

C) Outil de production

L'activité exclusivement commerciale de VETOPHAR (stockage et distribution) limite au seul domaine immobilier (terrain et bâtiments) et mobilier (petit matériel, matériel de bureau et véhicules) l'appréciation de son patrimoine.

Selon l'évaluation de l'OPEN (Juin 1987) l'ensemble des installations (siège et pharmacies) représenteraient une valeur "actuelle" de 241 millions de F.CFA répartis en :

terrains (mis à disposition par les municipalités)	2 %
bâtiments commerciaux et agencements	64 %
logement et mobilier liés	28 %
mobilier et matériel	5 %
véhicules	1 %

On constate la faible place occupée par les équipements propres à l'activité commerciale de l'unité : l'âge moyen de ces derniers est de l'ordre de 8 ans et leur état peut être considéré comme satisfaisant.

Bien qu'il soit difficile d'apprécier les capacités de stockage de VETOPHAR, on peut estimer que le siège et les trois antennes pharmaceutiques utilisent les installations actuelles au 1/3 de leurs possibilités : celles-ci représentent, en chiffre d'affaires, un potentiel de 70 millions de F.CFA soit 45 % environ des ventes annuelles.

D) Organisation de l'approvisionnement et commercialisation

On se réfèrera au schéma d'organisation du secteur (partie droite) et à la présentation des différents acteurs figurant au §.I.1.1.

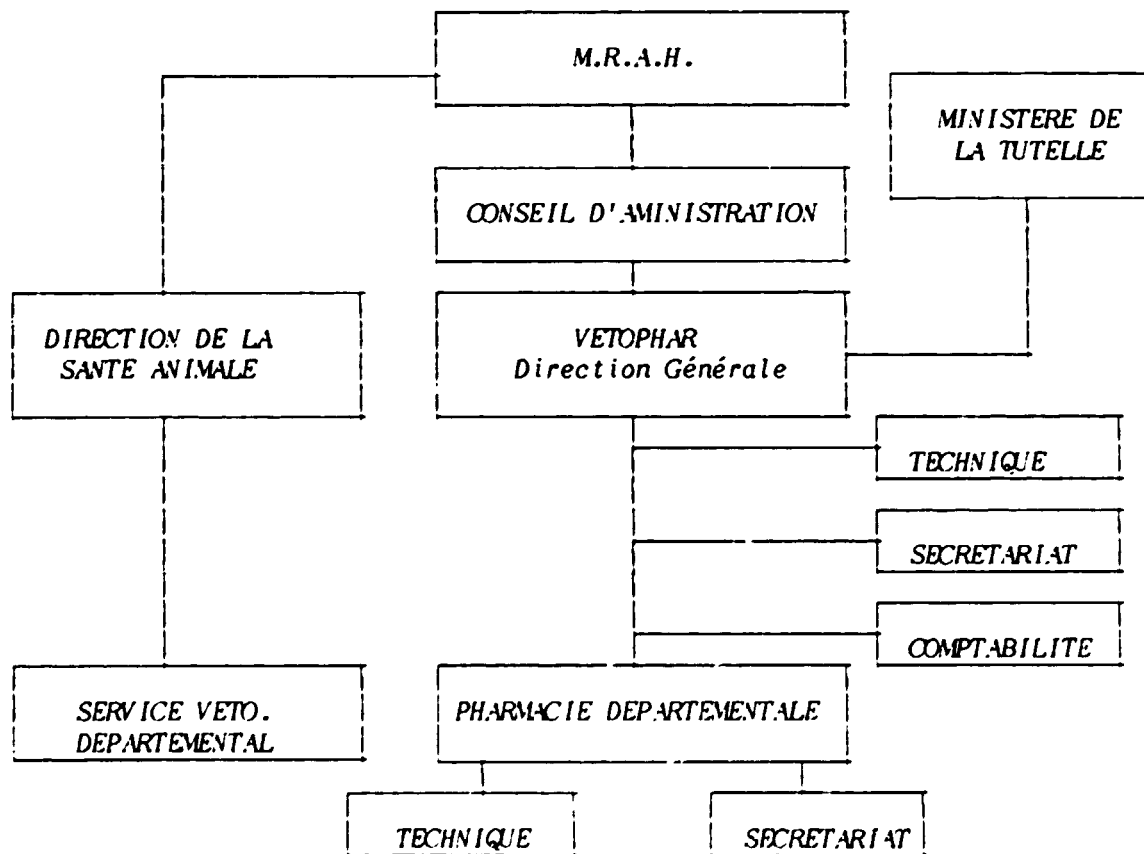
E) Organisation de la main d'oeuvre

L'évaluation du personnel propre à VETOPHAR est rendue difficile par le caractère saisonnier de l'activité et la prise en charge par l'Etat de l'encadrement (ou des agents détachés).

35 personnes environ participent à la gestion du siège et des trois antennes, selon la répartition estimée suivante :

	SIEGE	NIAMEY	TAHOUA	ZINDER
Encadrement	1	1	1	1
Administratif	3	1	1	1
Exécution	7	7	6	5
	11	9	8	7

L'organigramme incluant à la fois les établissements de VETOPHAR et les Ministères ou Organismes participant à son environnement peut être représenté ainsi :



F) Situation financière

L'activité "achat pour revente" devrait constituer un facteur de simplification pour apprécier la situation financière de VETOPHAR : mais en l'absence de règles pour la fixation de la marge et de documents comptables fiables, l'ensemble des données doivent être examinées avec prudence. Les achats, en particulier, qui constituent le poste principal des charges d'exploitation n'ont pu être approchés avec précision pour le dernier exercice.

Si l'on se réfère aux éléments du rapport "Louis BERGER" de février 1988 et aux données recueillies auprès de VETOPHAR dans le cadre de cette mission, on peut tirer les enseignements suivants :

- les résultats de l'exploitation 1986/1987 font apparaître :

* Chiffre d'Affaires	169 600 000 F.CFA
* Consommations intermédiaires	129 400 000 F.CFA
(achats + transports)	
* Marge brute	40 200 000 F.CFA
dont : . frais de personnel	8 800 000 F.CFA
. T.F.S.E.	20 700 000 F.CFA
. Impôts et taxes	1 600 000 F.CFA
* Cash flow	9 100 000 F.CFA
dont : . Amortissements	2 900 000 F.CFA
* RESULTAT EXPLOITATION	6 200 000 F.CFA

- le taux de marge brute ressort à 25 % environ, soit un niveau très inférieur à celui constaté pour certains produits vaccinaux (supérieur à 50 %).
- le taux de rotation des stocks valorisés apparaît très faible (54 %).
- Les frais de personnel représentant 22 % de l'utilisation de la marge brute, ne comprennent que les salaires et charges du personnel pris en charge par VETOPHAR, à l'exclusion des cadres et des agents détachés pris en charge par l'État : la prise en compte de ces derniers dans l'exploitation de l'unité conduirait probablement à un cash flow très faible et à un résultat net négatif.
- Dans l'hypothèse d'une gestion autonome de VETOPHAR et sur la base des structures actuelles, "le point mort" serait atteint pour un chiffre d'affaires de 200 millions de F.CFA et un accroissement du chiffre actuel conduirait à un résultat net positif, hors subvention, d'une douzaine de millions (selon Louis BERGER).

G - Diagnostic de la situation actuelle

Lors de sa création en 1978, un certain nombre d'objectifs ont été assignés à VETOPHAR. L'absence de statut qui, à ce jour, ne s'est pas substitué au projet initial ne peut expliquer à elle seule les difficultés et carences constatées au cours de ces dix années d'existence.

Si VETOPHAR, à la différence de LABOCEL, n'appartient pas à l'activité industrielle proprement dite, les deux unités partagent une position "incontournable" en amont de la filière et leur bonne exploitation conditionne le développement des activités de transformation. Pour qu'il en soit ainsi, l'attention doit se porter sur les points suivants :

- la médicalisation du cheptel

Si les grandes maladies endémiques telles que la peste bovine ou la péripneumonie ont pu être éradiquées grâce aux campagnes de vaccination gratuite et obligatoire mises en place par l'Etat, la lutte contre les maladies parasitaires reste embryonnaire, couvrant moins de 10 % des effectifs.

Tout ne peut être mis au passif de VETOPHAR : la grande dispersion du cheptel, une certaine réticence à l'utilisation du médicament vétérinaire, les difficultés de trésorerie chez les éleveurs notamment constituent des facteurs exogènes à l'unité, même si sa mission d'information et de vulgarisation peut en atténuer les effets.

La matière première fournie aux autres composantes de la filière doit être non seulement abondante, mais également de qualité : pour la seule production de viande, un déparasitage judicieusement effectué sur le vivant améliore à l'abattoir le poids et la qualité de la carcasse et procure un supplément de revenu 5 à 10 fois supérieur au coût du médicament utilisé.

- la satisfaction des besoins

Les résultats des cinq dernières années font état d'un chiffre d'affaires compris entre 100 et 170 millions de F.CFA. Bénéficiant d'un monopole de la distribution du médicament vétérinaire sur l'ensemble du territoire nigérien et en l'absence d'exportation, VETOPHAR dispose des moyens réglementaires pour maîtriser le marché national et sur les bases structurelles actuelles, est en mesure de multiplier par 3 ou 4 son offre potentielle.

- la distribution des produits

La simplicité des fonctions dévolues à VETOPHAR ne s'accomode pas de circuits complexes ni d'intervenants multiples. Trop d'étapes séparent l'unité de l'utilisateur final, chacune d'elles étant source de difficultés (transports, ruptures de stocks, règlements ...)

Tout projet de réhabilitation doit prévoir à la fois une rationalisation des pratiques commerciales, un allègement des structures et une responsabilisation technique et financière des opérateurs composant les circuits de commercialisation.

- la concurrence de fait

L'exclusivité de l'importation des produits vétérinaires de laboratoire réservée à VETOPHAR n'a pas son prolongement naturel au niveau de la distribution : deux réseaux se retrouvent en concurrence pour les mêmes produits : l'un (VETOPHAR et les pharmacies départementales) qui livre - directement ou par revendeur interposé - les médicaments qui distribuent à titre onéreux, l'autre (les Services de Elevage) qui distribue - dans le cadre de campagnes ou de consultations - les mêmes médicaments à titre gratuit.

Cette coexistence n'est pas saine et, si la gratuité doit être l'exception, la garantie d'exclusivité de VETOPHAR va de pair avec une cohérence de la politique commerciale.

- la vulgarisation et la formation

Si l'on excepte les projets bénéficiant d'aides bilatérales ou multilatérales, la formation de l'éleveur qui est un préalable essentiel au développement de la médicalisation est très imparfaitement assurée : sans doute VETOPHAR ne dispose-t-elle pas des moyens au regard d'un tel objectif. Aller au devant de l'éleveur, l'encadrer, l'initier à l'utilisation des médicaments, lui faire toucher du doigt l'amélioration apportée par un traitement judicieusement appliqué qui supposent une disponibilité et des moyens financiers que les structures actuelles de VETOPHAR ne peuvent assurer.

- l'organisation et la gestion

Outre l'allègement des structures évoqué plus haut qui doit se traduire par une meilleure répartition des fonctions entre le siège et les trois pharmacies, l'exploitation de VETOPHAR souffre :

- * de l'incohérence, voire inexistence des documents comptables,
- * d'un manque de politique dans la détermination de la marge qui constitue la base même de la stratégie commerciale pour ce type d'activité,
- * d'effectifs d'exécution trop lourds, certaines tâches subalternes pouvant être assurées, à titre accessoire, par le personnel administratif,
- * de dépenses de fonctionnement anormalement élevées et non contrôlées (carburant, entretien des véhicules ...),
- * d'une approche fictive des comptes d'exploitation, qui ne prennent pas en charge les frais du personnel de l'encadrement et les agents détachés par l'Etat bien que ces derniers participent à l'activité de l'unité.

- le statut et les structures

La plupart des carences exposées plus haut trouvent leur explication dans l'incertitude statutaire qui caractérise VETOPHAR depuis sa création. La position essentielle que l'unité occupe au sein de la filière de l'élevage ne peut s'accomoder d'une telle situation. Quelque soit l'avenir réservé à cette unité (privatisation, rapprochement avec LABOCEL, création d'un E.P.I.C.) toutes les mesures devront être prises pour faire de VETOPHAR une entreprise autonome, responsable de sa gestion et intervenant comme un service des autres activités de la filière dont elle constitue un passage obligé.

H) Projets, avenir de l'entreprise

On se réfèrera au § 1.6. qui expose les perspectives et conditions de développement du secteur.

I.3.2. LABOCEL

A) Informations générales

. Raison sociale

LABOCEL : Laboratoire Centrale de l'Elevage

. Historique succinct

1965 : Création

1965-1975 : Gestion par l'Institut d'Elevage et de Médecine Vétérinaire des Pays Tropicaux (I.E.M.V.P.T.)

1975-1980 : Intégration à l'INRAN

1980-1987 : Tutelle du Ministère du Développement Rural puis du Ministère des Ressources Animales et de l'Hydraulique

1988 à ce jour : Etablissement Public à Caractère Industriel ou Commercial

. Secteur d'activité : Production de vaccins, recherche et analyses

. Actionnaire : Etat nigérien (100 %)

. Localisation : Niamey (siège Production et Analyses)
Tahoua (Analyses et Enquêtes)
Zinder (Analyses et Enquêtes)

B) Evolution de la production

. Chiffre d'affaires 1987 par type de produits

Traitement	Quantité (doses)	Valeur (CFA)
Peste bovine	3 650 650	95 219 400
Charbon bactérien	165 000	9 438 750
Charbon symptomatique	41 000	8 064 000
Pasteurellose bovine	853 300	16 528 500
Pneumonie	1 760 700	42 084 300
	-----	-----
	6 470 650	171 334 950

. Evolution actuelle du chiffre d'affaires

1983	88	921	800	CFA
1984	102	433	050	CFA
1985	45	976	350	CFA
1986	66	517	800	CFA
1987	171	334	950	CFA

. Destination des ventes (1987)

	NIGER	AFRIQUE	AUTRES	%
Peste bovine	94	6	-	-
Charbon bactérien	60	40	-	-
Charbon symptomatique ..	1	99	-	-
Pasteurellose bovine ...	34	66	-	-
Péripneumonie	58	42	-	-
	—	—		
Moyenne	73	27		

. Clientèle (1987)

	M.R.A/H	Divers NIGER	BENIN
Peste bovine	93	1	6
Charbon bactérien	60	-	40
Charbon symptomatique ..	--	1	99
Pasteurellose bovine ...	32	2	66
Péripneumonie	100	-	-
	—	—	—
Moyenne	72	1	27

N.B. : Les chiffres provisoires de l'exercice 87/88 font état d'une progression de la production de 42 % (9.200.000 doses), des ventes sur le marché national de 62 % (7.700.000 doses) et d'une régression des importations (Bénin et Burkina-Faso) de 13 % (1.550.000 doses)

C) Outil de production

- Capacités de production =====

Si l'on se réfère à l'évolution des cinq dernières années, on constate une grande inégalité des productions de doses, variant du simple au quadruple au cours de la période de référence. Les trois traitements prédominants (peste bovine, pneumonie et pasteurellose) représentent 95 % des doses vendues, dont le prix de vente moyen ressort à 25 F.CFA.

Compte tenu des équipements actuellement installés, on peut estimer les capacités de production à 25 millions de doses ; autrement dit, les productions des dernières années équivalent à un taux d'occupation des machines compris entre 15 et 30 %.

On peut ajouter que, moyennant une rationalisation de la production et l'adjonction de quelques équipements de moindre coût (fours, répartiteur de dosage), l'unité pourrait assurer la production de 500.000 doses par journée soit une production annuelle voisine de 30 millions de doses susceptible de couvrir à la fois les besoins nigériens et les marchés limitrophes.

- Equipements de production =====

Avant son érection en E.P.I.C. et, faute de financement, LABOCEL n'avait pas les moyens d'acquérir ni d'entretenir le matériel nécessaire et la vétusté du matériel engendrait des pannes fréquentes et des ruptures de stocks. Les fonds mis à la disposition du laboratoire à partir de 1983 (FENU, PNUD, Etat nigérien) avaient pour objet le renouvellement et l'entretien du matériel, en particulier la mise en service d'un nouveau lyophilisateur et d'autoclaves notamment et de matériels complémentaires (fermenteur, groupe électrogène).

Aujourd'hui LABOCEL reste confronté à deux types de difficultés :

- . la maintenance de l'ensemble de l'unité
- . la mise en service et l'adaptation de certains équipements (autoclaves, fermenteur ...)

Le recrutement d'un électro-mécanicien apparaît comme un préalable à la mise en état satisfaisante de ces installations.

D) Organisation de l'approvisionnement

- Les produits chimiques et de laboratoire sont importés dans leur grande majorité de France (Grossistes et Détaillants), le transport étant assuré par un transitaire.
- Le matériel de conditionnement et d'emballage (verrerie, bouchons ...) sont également fournis par la France.
- Bien que spécialisé dans l'importation et la fourniture des produits pharmaceutiques, l'ONPPC peut constituer une source d'approvisionnement d'appoint ou d'urgence, notamment pour le conditionnement des vaccins.

E) Organisation de la commercialisation et l'exportation

Le marché national représente 73 % des ventes de LABOCEL en 86/87 et 83 % en 87/88. La quasi totalité est livrée au M.R.A./H. (Services de l'Elevage) qui en assure la distribution gratuite au : éleveurs.

D'autres utilisateurs publics (SONERAN, ONAHA ...) ou privés absorbent 1 % de la production.

L'exportation représente 27 % des ventes en 86/87 et 17 % en 87/88 : limitée au Bénin la première année, elle a été partagée entre le Bénin et le Burkina-Faso au cours du dernier exercice.

Cette dernière évolution est annonciatrice d'un déploiement plus important des ventes de LABOCEL en faveur des Etats membres du Conseil de l'Entente (Bénin, Burkina-Faso, Côte d'Ivoire et Togo) qui représentent un marché potentiel de 20 millions de doses pour un effectif de 7.375.000 bovins (y compris le Niger)

F) Personnel

EN 1987, LABOCEL occupait 59 personnes, ainsi réparties :

Encadrement	11 dont 2 expatriés
Agents de maîtrise	11
Personnel d'exécution	37

A l'image de VETOPHAR, la rémunération du personnel d'encadrement et de maîtrise était assurée par le M.R.A./H jusqu'en 1988 inclus.

LABOCEL dispose de deux antennes régionales (Tahoua et Zinder) qui sont placées sous la tutelle de la Direction Départementale des Ressources Animales qui prenait également en charge la rémunération du personnel.

A partir de 1989, les dépenses de personnel seront intégralement supportées par LABOCEL.

G) Situation financière

Les grandes disparités constatées au cours des cinq dernières années dans l'évolution du chiffre d'affaires, ajoutées à l'imprécision des données comptables fournies ne permettent pas de dégager un diagnostic fiable sur la situation financière de LABOCEL. Des quelques éléments disponibles on peut tirer les enseignements suivants :

- la structure du dernier bilan (86/87) fait apparaître un profond déséquilibre entre les différents postes :

en millions de F.CFA			
A C T I F		P A S S I F	
Immobilisation	198	Capitaux propres	484
Stocks	64	Dettes à CT	87
Réalizable & Disponible	265	Pertes	- 34
	—		—
	527		527

- . Les valeurs immobilisées et d'exploitation représentent 50 % des actifs, à rapprocher des capitaux propres qui figurent pour 92 % de l'ensemble du passif.
- . Le cash flow apparaît anormalement élevé (222 millions de F.CFA), malgré un endettement à court terme important et une perte de l'exercice supérieure à 6 %.
- Les données de l'exploitation sont trop incomplètes pour en tirer quelque conclusion. Face à un chiffre d'affaires de 171 millions de F.CFA, les éléments de dépenses suivants ont pu être recueillis :
 - . matières et fournitures consommées 27 M
 - . frais de personnel 12 M
 - . T.F.S.E. 32 M
 - . amortissements 28 M

soit un "résultat" (non expliqué) de 72 M

- Les prévisions budgétaires de l'exercice en cours (88,89) font état d'un résultat positif de 5,5 % (Recettes : 220 contre Dépenses : 208).
- Le rapprochement de ces différents éléments, en l'absence de tout audit ou autre investigation, rend illusoire une quelconque conclusion sur la situation financière de LABOCEL.

H) Evolution récente

A compter de 1989, LABOCEL est supposé fonctionner, de manière autonome, en EPIC : autrement dit, il doit assurer son propre équilibre budgétaire. Ce dernier objectif suppose que la production de doses passe de 8 millions (en 1987 et 1988) à près de 15 millions en 1989 afin que les recettes correspondantes permettent de couvrir l'ensemble des charges qui incombent dorénavant au laboratoire et dégager un autofinancement suffisant.

Si les capacités et l'état des installations permettent le doublement de la production, on peut s'interroger (avec l'IEWT dans son dernier rapport d'évaluation) sur les chances de LABOCEL d'atteindre cet objectif.

1.4. LE RÔLE DU SECTEUR INFORMEL

L'activité du secteur des Produits Vétérinaires ne se prête pas à l'intervention des petits métiers du commerce et de l'artisanat : on peut seulement préciser qu'au sein des multiples réseaux qui affectent la distribution des médicaments certains auxiliaires ou revendeurs peuvent être assimilés à cette catégorie mais leur rôle reste marginal et tout laisse penser que l'érection récente en EPIC de LABOCEL et les modifications structurelles attendues de VETOPHAR contribueront à une organisation rationnelle et "moderne" de la commercialisation et du secteur.

1.5. ETUDE DE MARCHÉ

1.5.1. - Situation actuelle

En l'absence d'études sur les besoins du marché nigérien et limitrophe, un certain nombre d'observations peuvent être faites sur la couverture de ces derniers au regard des documents disponibles.

a) les cessions de vaccins (à titre gratuit ou onéreux) se sont stabilisées au cours des dernières années à hauteur de 8 millions de doses environ (la chute de 1985 expliquée plus haut étant accidentelle).

- . les vaccins contre la peste bovine représentaient 65 % des cessions, soit une augmentation sensible par rapport aux années précédentes (moins de 50 %)
- . la part exportée (Bénin et Bourkina-Faso) au cours des trois derniers exercices évolue entre 20 et 30 %
- . Mise à part la répartition automatique des produits dans les flacons (matériel hors d'usage), les installations actuelles ne souffrent que rarement de rupture de stocks et de goulots d'étranglement : autrement dit, moyennant quelques aménagements techniques, elles autorisent une forte augmentation des productions en cas de besoin

b) Les besoins nationaux en médicaments vétérinaires sont imparfaitement couverts : la vente actuelle en faveur des traitements antiparasitaires internes (la plus importante) touche 10 à 15 % des effectifs bovins et 2 à 3 % des petits ruminants. Celle relative aux antibiotiques et aux antiparasitaires externes assure une couverture encore plus faible.

Aucune partie de cette production n'est exportée à l'exception d'une part infime le long de la frontière nigériane.

1.5.2. Marché potentiel

Plus qu'une connaissance même approchée des besoins nigériens et limitrophes, ce sont les capacités actuelles des unités et les objectifs souhaitables de la couverture sanitaire qui fixent les potentialités du marché.

- a) *l'objectif d'un équilibre budgétaire pour LABOCEL peut être atteint avec un chiffre d'affaires de 220 millions de F.CFA correspondant à près de 15 millions de doses, soit un doublement des cessions actuelles.*

Si l'on maintient le partage actuel entre le marché nigérien et les marchés limitrophes, cet objectif raisonnable au niveau de la satisfaction des besoins. (11 millions de doses au Niger, 4 millions de doses à l'export) peut apparaître très ambitieux au niveau de l'exploitation : c'est à cette seule condition (qui suppose une politique commerciale agressive) que l'Etablissement peut assurer sa survie.

- b) *la couverture des besoins nationaux en produits vétérinaires devrait être portée à 20 % pour l'ensemble des effectifs, soit un chiffre d'affaires de 700 millions de F.CFA correspondant à un quadruplement des recettes actuelles.*

Dans ce cas également, l'objectif paraît très ambitieux mais les installations actuelles le permettent. Une telle augmentation de la production implique d'importantes mesures d'accompagnement : adaptation des réseaux de commercialisation, formation des éleveurs, vulgarisation ...

On peut en conclure que le marché nigérien est fortement demandeur tant pour les vaccins que pour les médicaments, que les capacités de production permettent un tel accroissement moyennant quelques aménagements techniques et d'importantes dispositions en matière d'organisation et de gestion : de telles mesures paraissent déterminantes au regard des retombées que le secteur "amont" peut avoir sur les autres activités industrielles de la filière.

1.6. PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT

Afin de satisfaire aux objectifs de médicalisation et d'entretien du cheptel, les deux unités appartenant au secteur disposent d'un certain nombre d'atouts favorables :

- . capacités de production ou de commercialisation,
- . état des équipements,
- . qualification du personnel,
- . pénétration sur les marchés limitrophes.

Compte tenu des améliorations statutaires et de gestion nécessaires et évoquées précédemment, les opportunités de développement sont à rechercher dans deux directions :

A - L'amélioration de la distribution, qui doit se traduire par :

- . une redéfinition du statut de VETOPHAR et de ses moyens,
- . une rationalisation des pratiques commerciales, grâce à un allègement et à une spécialisation des intervenants dans les circuits de distribution et à une responsabilisation sur les plans technique et financier des agents.
- . la fixation de prix de vente et de marges commerciales adaptés pour les produits en vue d'atteindre une part croissante du cheptel.

B - Le développement de la production de vaccins de LABOCEL, qui doit se traduire par :

- . une amélioration de sa situation financière grâce, par exemple, au bénéfice du régime d'admission temporaire pour les intrants nécessaires à la production des vaccins exportés,
- . une augmentation de la production de vaccins, qu'autorisent les capacités et les équipements de production ainsi que les premières mesures de rationalisation des activités du Laboratoire,
- . une analyse des besoins des pays voisins en vue d'accroître les exportations de vaccins,
- . la création d'une unité de vaccins aviaires, qui a fait l'objet d'une formulation de demande au FENU. De l'évaluation confiée récemment à l'IEVMT, il ressort que le projet initialement prévu (investissement de 163 millions de F.CFA) doit être mieux ciblé et limité à la production d'un seul vaccin (anti-Newcastle inactive) sur la base de 200 à 300 000 doses annuelles.

II - L'ALIMENTATION ANIMALE

II. L'ALIMENTATION ANIMALE

II.1. ORGANISATION DU SECTEUR

II.1.1. Schéma d'organisation du secteur

Le secteur alimentation animale concerne tous les produits utilisables pour l'alimentation du bétail avec ou sans transformation. L'on peut distinguer 4 catégories de produits

- les produits élaborés
- les sous-produits industriels
- les sous-produits d'abattoirs
- les sous-produits d'exploitation minière.

Le schéma présenté page suivante permet de présenter les différents types de produits existants au Niger pour la production animale et l'utilisation qui en est actuellement faite.

Avant de décrire ces différents produits, ainsi que leur mode de production il est important de rappeler que la production de sous-produits agro-industriels, ne tient pas compte des besoins de l'élevage, mais qu'elle est uniquement liée aux besoins en produits principaux : fibres de coton, huile d'arachide, farine de blé, riz blanc, bières.

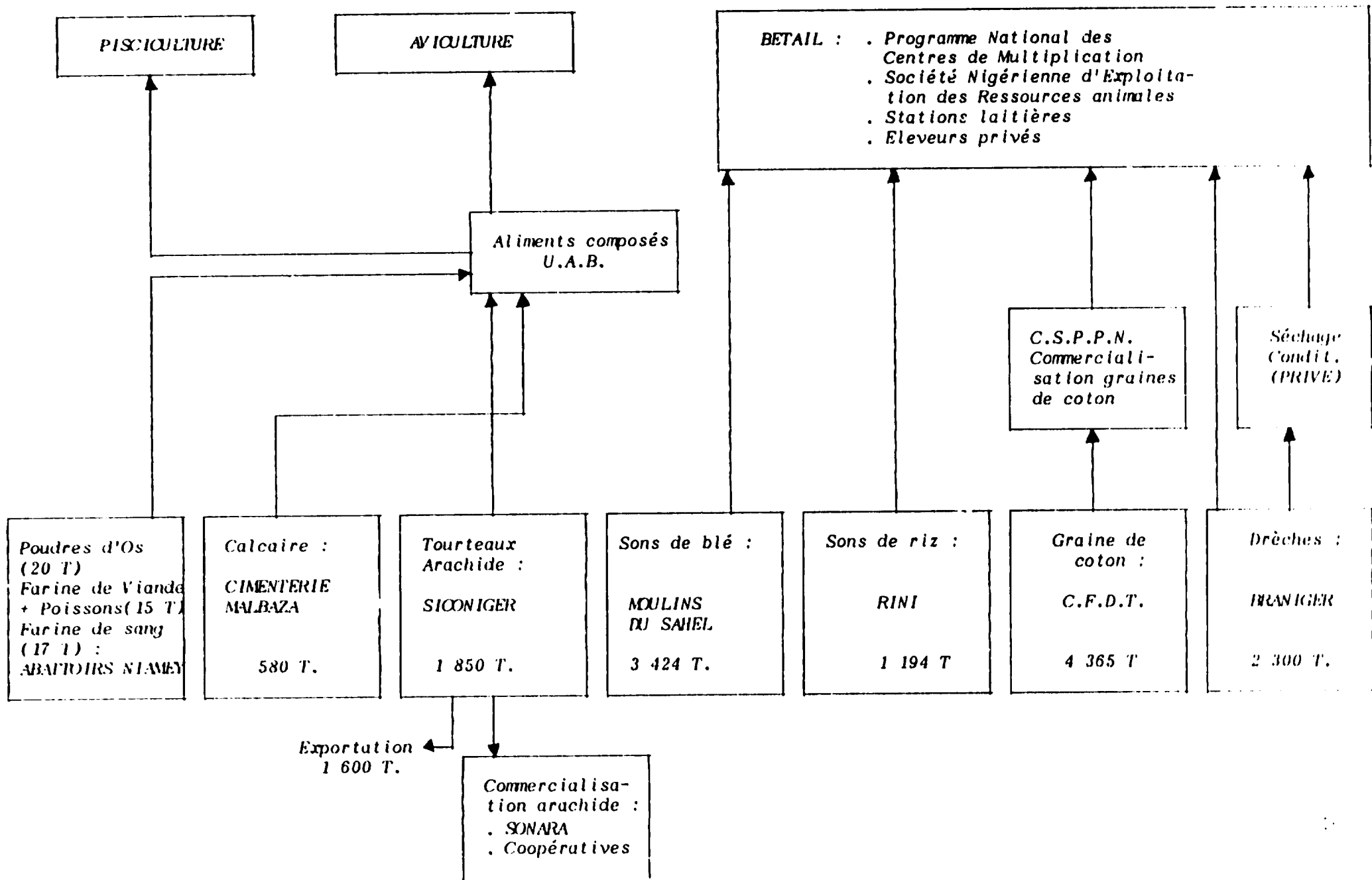
II.1.2. Techniques de transformation et mode d'intervention des acteurs

A - Les produits élaborés -----

En 1980 la construction de deux usines élaborant des aliments pour le bétail a été achevée, l'une à Niamey, l'autre à Zinder. Actuellement seule l'unité de Niamey fonctionne encore et a produit 1 200 T. d'aliments en 1987. Les productions de l'usine d'aliments de bétail sont essentiellement destinées à l'aviculture (80 à 90 % de la production), le reste correspondant à une production spécifique pour la pisciculture.

Le secteur informel n'intervenant pratiquement pas dans la production de ces produits, actuellement la production est presque exclusivement assurée par l'unité industrielle de Niamey.

Il faut également souligner qu'il n'y a aujourd'hui au Niger aucune production significative d'aliments composés pour gros bétail.



PISCICULTURE

AVICULTURE

BETAIL :
 . Programme National des Centres de Multiplication
 . Société Nigérienne d'Exploitation des Ressources animales
 . Stations laitières
 . Eleveurs privés

Aliments composés U.A.B.

C.S.P.P.N. Commercialisation graines de coton

Séchage Condit. (PRIVE)

Poudres d'Os (20 T)
 Farine de Viande + Poissons (15 T)
 Farine de sang (17 T) :
 ABATTOIRS NIAMEY

Calcaire :
 CIMENTERIE MALBAZA
 580 T.

Tourteaux Arachide :
 SICONIGER
 1 850 T.

Sons de blé :
 MOULINS DU SAHEL
 3 424 T.

Sons de riz :
 RINI
 1 194 T

Graine de coton :
 C.F.D.T.
 4 365 T

Drèches :
 IRANIGER
 2 300 T.

Exportation 1 600 T.

Commercialisation arachide :
 . SONARA
 . Coopératives

B - Les sous-produits agro-industriels

Le coton, l'arachide, le riz, le blé sont au Niger les seuls sous-produits agricoles faisant l'objet de traitements industriels aboutissant à des résidus utilisables dans l'alimentation des animaux : les graines de coton, les tourteaux d'arachide, les sons de riz et de blé. A ces sous-produits s'ajoutent les drèches de brasserie.

a) Les graines de coton

C'est la Compagnie Française Des Textiles C.F.D.T. qui introduit la culture du coton au Niger. Cette culture est aujourd'hui assurée sous forme de culture irriguée (offrant les meilleures garanties de production et de qualité) et de culture traditionnelle pluviale et/ou de décrue. Les cultures irriguées sont pratiquées dans les départements de Tahoua et Maradi, les cultures traditionnelles dans les vallées inondables de Tahoua et Maradi et dans le département du Dosso.

	Superficie Cultivée	Production
. Culture irriguée (1987)	2 034 ha	4 040 T
. Culture traditionnelle (1986)	9 400 ha	8 100 T.

Depuis la campagne 1986-87, la Caisse de Stabilisation et de Péréquation des prix du Niger se charge d'acheter le coton, de le confier pour traitement à la C.F.D.T. qui facture son intervention, de commercialiser les fibres et les graines de coton.

L'égrenage du coton graine est effectué par l'usine de la C.F.D.T. installée à Madaoua dont la capacité théorique est de 10 000 T/par campagne. En 1987, 8 133 tonnes ont été égrenées pour produire 3 415 tonnes de fibre et 4 365 tonnes de graine.

L'usine de Madaoua n'assure que l'égrenage, il n'y a pas de délitage, inutile puisqu'il n'y a pas extraction d'huile des graines. Après en avoir retenu une certaine quantité pour les semences, le reste de la production est commercialisé auprès des éleveurs et de l'U.A.B. .

En effet, la graine de coton entière contient, outre la fraction protéique de la matière grasse, de la cellulose presque à l'état pur. La composition moyenne des graines entières de coton est la suivante : 10 % d'humidité, 19 % de protéines, 20 % de matières grasses, 27 % de glucides solubles, 20 % de cellulose brute et 4 % de cendres.

Après avoir essentiellement été commercialisé auprès des centres d'élevage (centres de multiplication, d'embouche, stations laitières) ce produit est également de plus en plus recherché par les éleveurs traditionnels. L'U.A.B. incorpore également des graines de coton dans les faibles quantités d'aliments composés qu'elle produit pour l'élevage d'embouche.

b) Les tourteaux d'arachide

Malgré le déclin lié aux périodes de sécheresse, la culture de l'arachide couvre aujourd'hui entre 80 et 100 000 ha, les fluctuations étant engendrées par la pluviométrie car l'arachide est une culture spécifiquement pluviale. Elle est essentiellement cultivée dans :

- les départements de Maradi, Zinder et l'arrondissement de Madaoua,
- le département de Dosso : arrondissements de Gaya, Douchi et Dosso.

En 1987, sur 158 244 ha, il a été produit 40 247 tonnes d'arachide.

La SONARA, société d'Etat, a pour principal objet la commercialisation de l'arachide (et du niébé).

La transformation de l'arachide est uniquement assurée par la SICONIGER, localisée à Maradi. Après une période de cessation d'activités 1984-1985 liée à la concurrence des huiles importées et artisanales, la SICONIGER a redémarré son activité, encouragée par l'institution d'une taxe élevée de péréquation sur l'huile importée (200 F.CFA/l).

En 1987, 3 341 tonnes d'arachides ont été triturées pour produire 1 430 tonnes d'huile et 1 851 tonnes de tourteaux. De ces 1 851 tonnes de tourteaux, 251 ont été utilisées au Niger et 1 600 tonnes exportées vers le Nigéria. Ce sont essentiellement les stations avicoles d'Etat qui utilisent les tourteaux commercialisés au Niger. L'U.A.B. inclut ce tourteau dans les aliments produits pour les stations avicoles. Il n'y a donc qu'un très faible pourcentage utilisé par les productions privées.

Or les tourteaux d'arachide sont les sous-produits d'origine végétale les plus riches en protéines et pourraient être également utilisés chez les bovins pour la production laitière et l'engraissement. Il faut souligner ici que le kg de tourteaux est vendu approximativement plus du double que le kg de graine de coton. Le tourteau de la SICONIGER est d'excellente qualité, ne présentant qu'un très faible contenu en aflatoxine.

c) Le son de blé

La particularité du son de blé par rapport aux autres sous-produits est que la matière première n'est que très faiblement produite localement ; la plus grande partie du blé traité est importée d'Europe. Aujourd'hui une seule minoterie "Les Moulins du Sahel" traite le blé au Niger.

En 1987, 3 424 tonnes d'issues ont été produites dont 2 516 tonnes de gros sons et 907 tonnes de remoulage. Les rendements blé/issues sont d'environ 23 %. Le son de blé est riche en protéines, lipides et a une valeur énergétique très importante ; il contient du phosphore sous forme organique. L'usine Aliment du Bétail de Niamey est un des principaux clients pour l'aliment d'embouche et les aliments pour volailles. Le reste de la production est utilisée par les éleveurs privés.

d) Le son de riz

La culture du riz est uniquement vivrière. En 1987, 61 400 tonnes de riz ont été produites. Le traitement du riz paddy est assuré par les trois usines de la Société Riz du Niger situées à Niamey, Kollo, Tillabéri, et permet l'obtention de deux types de sous-produits :

- les balles de riz de très faible valeur nutritionnelle, mais ignorées de l'élevage nigérien (19 % du riz paddy),
- le son de riz (7 % du riz paddy) mélange de farines basses (riches en cellulose) et de farines de cônes de plus forte valeur nutritionnelle.

Habituellement, dans les rizeries de grosse capacité, les farines basses (ou sons) et les farines de cônes sont séparées ne présentant pas du tout les mêmes qualités nutritionnelles et le bétail concerné étant différent selon les produits :

- son pour tous les types d'élevage,
- farines pour l'aviculture.

A la RINI, les deux issues sont mélangées et regroupées sous le terme "son".

L'usine Aliment du Bétail utilise du son de riz pour les rations de bovins d'embouche. Au Niger, les éleveurs utilisent toutefois peu ce son, et semblent accorder leur préférence au son de blé.

En 1987, 17 276 tonnes de riz paddy ont été traitées pour produire 8 213 tonnes de riz entier, 2 715 tonnes de brisures, 1 194 tonnes de son.

Il est à noter que la RINI ne transforme qu'une très faible partie de la production nigérienne de riz, soit 30 à 35 % de la production nationale. Le reste de la production est traité artisanalement pour la consommation familiale.

e) Les drèches de brasserie

La brasserie est une industrie qui a connu un rapide développement. La fabrication de la bière fournit des drèches et des levures, les premières étant de loin les plus importantes qualitativement et quantitativement. A Maradi, la production mensuelle de drèches mi-humides est de 70 tonnes et tout est vendu à un éleveur qui sèche, conditionne et revent éventuellement. A Niamey, l'usine produit 125 à 150 tonnes de drèches.

Aucune utilisation n'est faite de la production de levures (800 à 1 000 litres par mois à Maradi).

C - Les sous-produits d'abattoirs

Sur environ 300 abattoirs qui existent au Niger, seuls 4 sont de type industriel et peuvent permettre, plus ou moins, la récupération de sous-produits pour l'alimentation animale.

a) La farine de sang

Si le sang est récupérable dans les 4 abattoirs, seul celui de Niamey dispose des équipements nécessaires pour le transformer en farine. En 1987, 17 tonnes ont été produites. Selon les chiffres d'abattage, la production pourrait atteindre 77 tonnes mais elle est ajustée aux besoins du marché : pour les stations avicoles essentiellement. Ce produit est apprécié pour sa richesse en protéines et est souvent utilisé pour remplacer les farines de viandes ou de poissons plus performantes.

La farine de sang peut aussi être utilisée en mélange pour les bovins (lait et engraissement).

b) La farine de viande

La farine de viande est obtenue à partir d'animaux d'équarissage, elle n'est produite qu'à l'abattoir de Niamey. En 1987 1,2 tonnes de farine ont été produites à partir de 9,4 tonnes de viande. Toute la production est immédiatement écoulée.

c) La poudre d'os

Au Niger, elle n'est produite qu'à partir des os de la tête, le reste du squelette allant chez le détaillant avec la carcasse. Les os sont calcinés puis broyés. La production est à peu près constante, entre 2 et 2,5 tonnes. La poudre d'os est intéressante pour ses matières minérales et notamment le calcium et le phosphore. La presque totalité est réservée à l'alimentation des volailles. L'U.A.B. en ajoute aussi un peu dans l'aliment préparé pour les bovins d'embouche.

A l'analyse, il ressort que la production des sous-produits d'abattoirs répond à une demande spéciale, celle des stations avicoles. Ces productions sont essentiellement faites à Niamey (de très faibles quantités produites à Mirriah notamment pour les aviculteurs de Belbedji) et ne traduisent pas les potentialités réelles.

D - Les sous-produits de l'industrie minière

a) Le calcaire de la cimenterie de Malbaza

Le produit vendu à l'U.A.B par la Cimenterie n'est pas un sous-produit de son activité, mais, une matière rentrant dans la fabrication de son ciment. Il s'agit d'un mélange de calcium (80 %), argile (16 %) et sable (4 %) spécifique à la production de la matière définitive de l'usine.

Les quantités varient en fonction de l'activité de la cimenterie : en 1987, 579 tonnes ont été vendues.

Le fabricant d'aliment pour volaille se contente de ce produit, mais sa qualité est à vérifier en raison de son impureté.

b) Le calcaire de la société nigérienne des chaux

Il existe un calcaire plus pur, sous-produit de la SONICHAUX.

SONICHAUX a commencé la production industrielle de chaux en 1983. A partir du calcaire extrait des carrières, l'usine produit environ 50 % de chaux et obtient 50 % de résidu. C'est dans ce résidu qu'il existe une partie utilisable pour l'alimentation du bétail. Il s'agit de la fraction composée d'éléments de diamètres inférieurs à 40 mm. Cette fraction équivaut à 50 % environ des résidus entièrement jetés par la SONICHAUX.

La société traite 900 tonnes de calcaire par mois, qui lui fournissent 255 tonnes de résidus jusqu'à 100 % purs en forme de granulés ou poudre. Mais ce produit, d'une qualité nutritionnelle certaine, n'est jamais vendu pour l'alimentation animale.

II.1.3. Organisation géographique du secteur

L'ensemble des usines commercialisant des produits ou sous-produits destinés à l'alimentation du bétail est localisé dans la zone agricole du Niger avec une concentration toute particulière sur les départements de Niamey, Tahoua, Dosso et Maradi. Ce sont également les départements où se trouvent la très grande majorité des centres de multiplication et des élevages semi-intensifs destinés à la production laitière, l'embouche, ainsi que 4 des 5 stations avicoles d'Etat.

Dans les élevages semi-intensifs les animaux ne reçoivent une supplémentation en graines de coton ou son de blé que pendant la saison sèche et chaude.

Compte tenu de l'étendue du territoire, il apparaît bien que le développement de la consommation animale des sous-produits agro-industriels est également dépendante des transports. Mais actuellement seules les graines de coton font l'objet d'une commercialisation sur toute l'étendue du territoire, les autres sous-produits en dehors des tourteaux d'arachide sont généralement utilisés localement.

II.1.4. Environnement économique

Hormis l'U.A.B. qui doit respecter les formulations des aliments composés, il n'y a pas de réglementation (normes de qualité notamment, ...) régissant la commercialisation des sous-produits agro-industriels.

L'élasticité de la demande est très peu liée au prix mais surtout aux disponibilités, et au degré de sensibilisation des éleveurs envers les différents aliments. La proximité du Nigéria n'a pratiquement pas d'impact sur la commercialisation des aliments du bétail. Le Nigéria importe des tourteaux d'arachide mais les éleveurs nigériens n'ont pas encore totalement pris conscience des qualités nutritionnelles de ce sous-produit pour leur bétail.

Les importations d'aliments pour animaux sont exemptes de T.V.A. et les droits de douane et la taxe statistique sont respectivement de 5% et 3%. Le droit fiscal est modulé entre 3 et 5%, selon le type de produit.

La réglementation des importations de riz et de farine est un atout d'importance pour l'alimentation animale, puisqu'elle permet de destiner à l'alimentation du bétail les sons provenant du décorticage effectué au NIGER.

De cette présentation rapide de l'organisation du secteur, il ressort que :

- Il n'y a qu'une seule usine produisant des aliments composés, en outre essentiellement destinés à l'aviculture.
Il n'y a pas d'unité produisant de pierres à lécher, apportant les minéraux indispensables aux troupeaux (néanmoins, il y a un apport en aliments minéraux produits par le secteur traditionnel (sel de Bilma, sel FOGA, ..)
- La production des sous-produits se fait sans tenir compte des besoins de l'élevage,
- L'aviculture occupe une place de premier rang du point de vue de l'utilisation de ces sous-produits,
- les potentialités existantes ne sont pas utilisées judicieusement,
- Un des principaux problèmes lié à l'utilisation des sous-produits disponibles est l'absence d'une filière organisée.

Il y a certes peu ou pas d'intermédiaire entre l'industriel et l'éleveur (ce qui est avantageux quant aux prix) mais il y a en fait une rupture totale entre les deux producteurs. En effet, l'industriel ne se soucie guère de la qualité de son sous-produit utile à l'éleveur et il n'y a aucune réglementation officielle sur les normes de commercialisation des aliments du bétail.

II.2. LES CARACTÉRISTIQUES DE BASE DU SECTEUR

Les tableaux des deux pages suivantes présentent les indicateurs de base des deux activités :

- . aliments composés
- . sous-produits agro-industriels.

II.2.1. Ressources/Emploi

Le tableau synthétique "Inventaire des produits industriels d'alimentation animale" ci-après nécessite certains commentaires.

- RINI ne transforme que 30 % environ de la production nationale de riz. Le reste de la production est transformée dans le cadre familial ou artisanal. Le son est alors directement distribué aux animaux de la cour.
- Les ressources en tourteaux d'arachide ne sont que peu commercialisées au Niger.
- Les levures de bière ne sont pas utilisées dans l'aliment du bétail mais elles ne représentent qu'un faible volume 10 000 litres/an.
- Les quantités des sous-produits d'abattoirs sont très faibles, compte tenu des abattages pratiqués à Niamey.
- Le prix de vente actuel de l'aliment composé est en moyenne de 95 F.CFA/ Kg or il a été estimé que le prix de revient pour les tonnages actuellement produits se situe entre 105 et 115 F.CFA/Kg. Aucune réelle comptabilité n'est actuellement tenue.

Les quantités considérées dans le tableau suivant "Indicateurs de base" ont été valorisées au prix en vigueur présentés dans la suite de l'étude.

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Alimentation animale
 ACTIVITE : Aliments composes

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR INDUSTRIEL	
	M fcfa	%
PRODUCTION	114	100.00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	125	109.65
.Importations	69	60.53
.Production locale hors filiere	14	12.28
.Production locale in filiere	42	36.84
dont activite ss-pdt industriels	28	24.56
dont activite abattage betail	14	12.28
VALEUR AJOUTEE	(11)	(9.65)
.Main d'oeuvre	10	8.77
.Taxes, impots	nd	nd
.Resultat Brut d'Exploitation	8	(21)

8 : impots et taxes non compris

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
.PRODUCTION NATIONALE	114	94.21	1.200	99.75
.IMPORTATIONS	7	5.79	3	0.25
.CONSUMMATIONS FINALES	0	0.00	0	0.00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	121	100.00	1.203	100.00
.EXPORTATIONS	0	0.00	0	0.00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	121	100.00	1.203	100.00

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Alimentation animale
 ACTIVITE : Sous-produits agro-industriels

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR INDUSTRIEL	
	M fcfa	%
PRODUCTION	288	100,00
CONSOUMATIONS INTERMEDIAIRES	132	47,14
.Importations	0	0,00
.Production locale hors filiere	132	47,14
.Production locale in filiere	0	0,00
VALEUR AJOUTEE	148	52,86
.Main d'oeuvre	0	0,00
.Taxes, impots	0	0,00
.Resultat Brut d'Exploitation	148	52,86

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	%
.PRODUCTION NATIONALE	288	98,94
.IMPORTATIONS	3	1,06
.CONSOUMATIONS FINALES	0	0,00
.CONSOUMATIONS INTERMEDIAIRES	227	80,21
dont activite aliments composes	28	9,89
dont secteur elevage	199	70,32
.EXPORTATIONS	50	19,79
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	293	100,00

INVENTAIRE DES PRODUITS INDUSTRIELS D'ALIMENTATION ANIMALE (tonnes)

=====

	-----DISPONIBLE----- AU NIGER			IMPORTATIONS 1987	RESSOURCES TOTALES 1987	UTILISATION PRODUCTION 1987
	1986	1987	1988			
UNITE ALIMENT BETAIL						

PRODUCTION		1.200		13	1.213	1.100 Elevages avicoles 90 Pisciculture 23 Bovins
SOUS PRODUITS AGRO-INDUSTRIELS						

COTON						
PRODUCTION	12.489	12.150				
TONNAGE EGRENNE	4.395	8.138	8.612			
PRODUCT.GRAINE DE COTON	2.470	4.365	4.650	0	4.365	4.365 Bovins.UAB
ARACHIDE						
PRODUCTION	54.500	40.247	12.921			
ARACHIDE TRANSFORMEE	0	3.341	8.688			
TOURTEAUX ARACHIDE	0	1.850	4.831	3	1.853	213 UAB.Aviculture(87% Maradi) 1.650 exportation NIGERIA
RIZ						
CULTURE (Hectares)	27.600	24.800	17.555			
PRODUCTION	75.400	61.400	52.864			
RIZ PADDY TRAITE	9.034	17.276	14.812			
SOM	702	1.194	1.814	0	1.194	1.100 Bovins.UAB
BLE						
PRODUCTION	645	3.423	5.023			
Gros sons	422	2.516	3.458			
Remoulage	223	907	175			
Sons cubes			1.389	37	3.460	3.460 Eleveurs privés,UAB
DRECHES DE BRASSERIES						
DRECHES	2.300	2.300		0	2.300	2.300 Eleveurs privés
LEVURES (litres)	10.000	10.000		0	10.000	
SOUS PRODUITS ABATTOIRS						

FARINE D'OS	17	24	20	0	24	24) UAB
FARINE DE SANG	26	17	28		17	17) et
FARINE DE VIANDE	4	1	0		1	1) centres avicoles
SOUS PRODUITS EXPLOITATION MINIERE						

CALCAIRE						
Cimenterie MALBAZA	246	579			579	579 UAB.cent.avicoles
SONICHAUX	255	255			255	

11.2.2. Structure des coûts de production

A) Les coûts de production de l'U.A.B.

Le tableau suivant retrace la structure du prix de revient des aliments composés. Elle a été réalisée dans un contexte difficile puisque les données sur les charges réelles supportées par l'usine sont inexistantes. Cette structure de prix a été reconstituée à partir de l'étude diagnostic effectuée par IDA OSEM, de l'étude de la détermination du prix de revient de l'aliment réalisée par l'OPEN (Projet Filière Avicole Moderne 1986) et des prix des matières premières relevés auprès des fournisseurs. Cette structure du prix de revient est présentée en pourcentage, le prix actuel de vente n'étant pas fixé à partir du prix de revient réel.

	Moyenne tenant compte des différents types de produit
Commercialisations intermédiaires	
- d'origine locale : maïs, sons de riz ou de blé, mil, sorgho	15 %
farine de viande, sang, poudre d'os	12 %
énergie	2 %
emballages	3 %
- importées : maïs, sorgho, farines de poisson, viande, sel ...	58 %
phosphate vitamines	
Valeur ajoutée	10 %
dont salaires	7 %
charges financières et autres frais fixes	3 %

B) Les coûts de production des sous-produits agro-industriels

Actuellement les entreprises commercialisant des sous-produits agricoles les vendent rarement à leur réel prix de revient.

L'on constate que :

- La C.F.D.T commercialise ses graines de coton à un prix fixé par l'Etat mais ne tenant absolument pas compte de la répartition de toutes les charges de production, soit environ 55 % des frais de production compte tenu du rendement de la fibre par rapport au coton graine initialement processé.
- La SICONIGER vend un tourteau d'arachide à un prix qui ne repose pas sur le prix de production mais sur la demande.
- La RINI essaye de fixer le prix des sous-produits en faisant une répartition des charges de production basée sur les rendements au cours de la transformation mais intègre également le facteur "demande" du marché.
- Les Moulins du Sahel vendent le son en fonction de la demande et considèrent que ce sont des rentrées qui viennent en déduction des charges de production de la denrée principale.
Il en est de même pour les drèches des Brasseries.
- Les sous-produits d'abattoirs sont commercialisés à un prix largement en deçà du prix de revient car les faibles quantités en jeu et le process (énergie notamment) conduisent à un prix de revient très élevé (plus du double du prix de vente actuel). Ce sont les seuls produits qui subissent une transformation spécifique pour l'alimentation animale. Pour produire plus de farine d'os, il faudrait récupérer les squelettes chez les bouchers. La production de farine de sang compte tenu du coût actuel de production est strictement ajustée à la demande.
- Le calcaire vendu par l'unité de Malbaza varie considérablement, tous les éléments entrant dans la structure de prix étant des variables.
Ce n'est pas un sous-produit.
- Les ressources en calcaire de la SONICHAUX sont inexploitées.

Dans le cadre de cette étude, nous avons considéré, comme les responsables des différentes unités concernées, que le prix de vente du sous-produit (exceptés les sous-produits d'abattoir et le calcaire) correspond à une valeur ajoutée supplémentaire à celle résultant de la transformation du produit principal. Afin de prendre en compte les frais inhérents au conditionnement du sous-produit nous les avons estimés et otés du prix de vente afin d'apprécier la valeur ajoutée générée. Cette évaluation de la valeur ajoutée générée par la vente des sous-produits est faite à partir des prix de vente relevés en 1987. Le tableau synthèse ci-après présente la valeur ajoutée/kg pour chacun des sous-produits agro-industriels.

	Prix de Vente 87 / Kg	Valeur Ajoutée / Kg
Graines de coton	25 F.CFA (1)	6,5 F.CFA
Tourteaux d'arachide	47 F.CFA	40,5 F.CFA
Sons de riz	13 F.CFA	5 F.CFA
Sons de blé	18,2 F.CFA (1)	11,5 F.CFA
Drèches de Brasserie	1 à 1,4 F.CFA	0,8 à 1,2 F.CFA (2)
Calcaire	12 F.CFA	3 à 4 F.CFA (3)
Sous produits d'abattoirs		
. farine de sang et poudre d'os	130 F.CFA	(4)
. farine de viande	180 F.CFA	(4)

(1) Prix moyen de vente tenant compte des différentes catégories de son

(2) Les coûts d'emballage ont été estimés, aucun élément chiffré n'ayant été obtenu. Il n'y a pas de transport, les utilisateurs viennent s'approvisionner à l'usine

(3) Estimé par application des ratios généralement admis pour une cimenterie de cette capacité

(4) Il n'y a pas de valeur ajoutée puisque selon les responsables des abattoirs les prix de vente sont largement en deçà du prix de revient estimé en moyenne à 300 F le Kg.

11.3. LE DIAGNOSTIC PAR UNITÉ

11.3.1. Usine Aliment du Bétail

L'U.A.B. est la seule entité produisant uniquement de l'aliment pour le bétail.

A) Informations générales

Historique : En 1980, construction de deux usines, l'une à Niamey, l'autre à Zinder.

Statut juridique : Pas de statut, mais les 2 usines sont propriété de l'Etat. Actuellement la gestion de l'usine de Niamey est sous le contrôle du centre avicole du Goudel et celle de Zinder est directement gérée par le M.R.A./H.

B) Evolution de la production

	1982	1985	1987
- Niamey	1 080 T	1 100 T	1 200 T
- Zinder	184 T	--	--
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	1 264 T	1 100 T	1 200 T.

Il n'est pas possible d'analyser l'évolution du chiffre d'affaires aucune comptabilité n'étant tenue dans les unités.

En 1987, sur la base d'un prix de vente de 95 F.CFA le Kg, le chiffre d'affaires peut être évalué à 114 Millions de F.CFA.

Les ventes sont destinées à :

- 1 à 2 % à l'élevage bovin (centres d'élevage),
- 10 % environ aux aquaculteurs. Les ventes aux aquaculteurs ne résultent pas d'une transformation de matière première mais d'un simple conditionnement des produits apportés par les aquaculteurs,
- le reste aux centres avicoles d'Etat et aux fermes avicoles appartenant à des privés.

C) Outil de production

Les deux unités ont chacune une capacité de traitement de 5 500 T/an. Les deux unités sont de même conception : simple et fonctionnelle. Les équipements récents sont en bon état, même ceux de l'unité de Zinder aujourd'hui arrêtée.

Chaque usine se compose de :

- 4 silos de 250 T soit 1 000 T de stock d'approvisionnement
- 6 cellules "PRIVE" de 13 T soit 78 T d'aliments composés
- 1 broyeur de 37 kWh
- 1 mélangeur d'1 T
- 1 ensachage sur quai de livraison
- 1 laboratoire et 1 atelier
- 1 transformateur électrique dont nous n'avons pas pu connaître la puissance
- 1 hangar de 400 m² composé d'un bureau et d'une aire de stockage de produits finis.

D) Organisation de l'approvisionnement et de la commercialisation

L'approvisionnement en matières premières se fait à partir des productions locales (sorgho, mil, son de riz, son de blé, tourteau d'arachide, calcaire, poudre d'os, farine de viande et de sang, coquille d'huitre...) et d'importations (maïs, sorgho, sel, vitamines, ...). L'U.A.B. n'ayant pas de statut juridique les commandes de matières passent par le service de l'aviculture. Les ruptures fréquentes de matières premières et consommables conduisent à :

- des révisions des formules des produits en fonction des disponibilités du magasin,
- un fonctionnement ponctuel sur la base de commandes d'aviculteurs, amenant leur matières premières (la main-d'oeuvre, vitamines et autres produits complémentaires étant alors facturés au client).

Il n'y a pas de circuit de commercialisation et pas d'organisation commerciale.

E) Personnel

L'U.A.B. n'ayant pas de statut juridique, le personnel de l'U.A.B. dépend soit des centres avicoles du Goudel soit directement du M.R.A./H. La main d'oeuvre présente pose un certain nombre de problèmes : elle est trop nombreuse, compte tenu du niveau de production et manque de compétences dans les domaines technique et administratif.

F) Situation financière

Aucun élément de comptabilité n'est disponible et aucun bilan n'est publié. Le manque de fonds de roulement ne permet pas à l'U.A.B. de pratiquer des achats judicieux au meilleur prix selon la saison et l'amène à commercialiser des produits ne répondant pas aux formulations initiales par manque de composants ou même à arrêter la production.

G) Diagnostic de la situation actuelle

La situation difficile que connaît l'U.A.B. actuellement a été générée par :

- un surdimensionnement de la capacité de production par manque d'étude de marché et de sensibilisation des éleveurs aux avantages nutritionnels de l'aliment composé,
- le démarrage beaucoup plus lent que prévu de l'aviculture,
- le faible intérêt porté au marché de la pisciculture, qui est pourtant en plein essor. Les commandes issues des pisciculteurs sont toujours traitées en dernier lieu. Le manque de suivi scrupuleux de la qualité (pourcentage d'aflatoxine des tourteaux) a conduit les pisciculteurs à apporter leurs propres matières premières et à n'utiliser l'U.A.B. que comme outil de conditionnement. Le manque d'équipement de granulation a également amené le centre d'aquaculture à en acheter,
- le manque de statut juridique ne permettant pas à l'U.A.B. d'être autonome dans sa gestion,
- le manque de fonds de roulement.

H) Projets et avenir de l'entreprise

Il existe actuellement un projet de réhabilitation de l'unité de Niamey étudié par la G.T.Z. Il permettrait de mettre en place un équipement de granulation pour les aliments, un laboratoire, un pont bascule, une deuxième unité de 1,5 T/h, une assistance technique et de financer le fonds de roulement.

Le développement de l'U.A.B. nécessitera également un certain nombre de mesures parmi lesquelles nous citerons en particulier :

- l'engagement d'un chef de production qui soit un technicien ayant reçu une formation spécifique en alimentation animale et la formation du personnel en place: technicien de production, de maintenance,
- la mise en place d'une centre de gestion,
- la création d'une comptabilité analytique permettant d'établir un réel prix de revient,
- la mise en place de campagnes d'information (publicité, démarches auprès des différents éleveurs, ...),
- une programmation de la production permettant de satisfaire la demande des aquaculteurs comme celle des aviculteurs.

II.3.2. Les unités agro-industrielles commercialisant leurs sous-produits

La C.F.D.T., la SONIGER, la RINI, Les MOULINS DU SAHEL, UNIBRA, les ABATTOIRS commercialisent leurs sous-produits pour l'alimentation animale. Leur premier objectif est donc la production du produit principal : coton, farine, riz, ...

On ne s'attachera donc pas à un diagnostic détaillé de chacune des entreprises, mais on s'efforcera de présenter les principales caractéristiques des sociétés fournissant les plus gros tonnages de sous-produits : C.F.D.T. , SONIGER, RINI, MOULINS DU SAHEL.

A) Informations générales

Parmi ces 4 sociétés :

- La CFDT est une Société d'Economie Mixte avec une forte participation de capitaux privés?
- La SONIGER est une Société d'Economie Mixte avec pour principal actionnaire la SONARA, elle même société d'Economie Mixte dont 60 % du capital est détenu par l'Etat?
- Les MOULINS DU SAHEL sont une Société Anonyme avec forte participation de capitaux étrangers,
- La RINI est une Société d'Economie Mixte avec pour principal actionnaire l'Etat 98,8 %,

L'unité des MOULINS DU SAHEL, la plus récente, date de 1981 et les autres unités ont été construites en 1957 (CFDT) et 1967 (SICONIGER et RINI). La SONIGER a été réorganisée en 1975 avec un investissement de 1 Milliard de F.CFA.

Les unités de transformation sont situées à :

- Niamey pour les MOULINS DU SAHEL
- Madaoua pour la C.F.D.T.
- Maradi pour la SICONIGER
- Tillabery, Kirkissoye et Kollo pour la RINI.

Toutes ces unités ont pour activité, la transformation de produits agricoles. Aucune unité n'assure conjointement la production de la matière première et la transformation. Ainsi la C.F.D.T. depuis la campagne 86-87 agit en tant que prestataire de service pour la CSPPN, à même la SICONIGER et la RINI transforment des produits qui leur sont livrés par des coopératives.

B) Evolution de la production (en tonnes)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Graines de coton	1 109	2 158	2 144	2 470	4 365	n.c
Tourteaux d'arachide	2 255	594	--	--	1 850	4 831
Sons de riz	516	800	362	702	1 194	n.c.
Sons de blé	n.c.	n.c.	n.c.	645	3 424	5 022

Il n'a pas paru significatif de présenter l'évolution du chiffre d'affaires, les produits vendus pour l'alimentation animale représentant selon le produit entre 3 et 10 % du chiffre d'affaires de l'unité considérée.

A titre d'information on rappellera ci-dessous les chiffres d'affaires pour l'année 1987 :

- C.F.D.T.	:	1 710 000 000 F.CFA
- SICONIGER	:	705 414 000 F.CFA
- RINI	:	1 741 700 000 F.CFA
- MOULINS DU SAHEL	:	3 020 679 000 F.CFA.

Le tableau des productions appelle quelques commentaires :

- la production arachidière nigérienne est particulièrement sensible aux aléas climatiques,
- la très forte augmentation de production de sons de blé est liée à la récente limitation d'importation de farine.

C) Outil de production

Usine de la CFDT

=====

L'usine à une capacité théorique d'égrenage de 10 000 T/de coton graine par campagne. Elle est équipée de machines qui ne sont pas très modernes, mais robustes et bien entretenues et qui fonctionnent sans encombre majeure : 2 égreneuses, 1 presse, 1 groupe électrogène.

Usine de la SICONIGER

=====

La capacité de trituration de l'unité est de 40 000 T/an d'arachides décortiquées avec 44,5 % de rendement d'huile et 55,4 % en tourteaux. Les équipements sont anciens mais simples. Les difficultés financières que connaît la SICONIGER depuis quelques années ont conduit à ne plus assurer aussi régulièrement l'entretien des équipements. Les installations techniques sont pleinement fonctionnelles et ne nécessitent que des réparations limitées :

- réparation de la chaudière à coques,
- neutralisation de l'huile demucelée,
- réhabilitation du laboratoire,
- lavage et reconditionnement des fûts.

Unités de la RINI

=====

La capacité de trituration est de 20 000 t/an :

- Kirkissoye : 7 000 T/an
- Tillabéri : 7 000 T/an
- Kollo : 6 000 T/an.

Le matériel a en moyenne 15 ans d'âge et les usines sont entretenues tous les samedis et s'arrêtent de tourner 2 mois par an. Un stock important de pièces détachées est disponible pour éviter les pannes techniques supérieures à 48 h. Une réhabilitation technique des 3 unités permettrait de porter la capacité de traitement à 25 000 T/an.

Usine des MOULINS du SAHEL

=====

Il s'agit d'une unité récente et bien entretenue. La capacité de stockage et de mouture est de 32 000 T de blé par an. Les équipements sont sous-utilisés. L'unité transforme le blé importé et commercialise les gros sons et les remoulages. Ses principaux clients sont :

- l'U.A.B. ,
- les gros éleveurs,
- les gros commerçants.

Les ventes de gros sons sont très sensibles aux aléas climatiques puisque l'importance de la demande varie en fonction de la durée de la saison chaude et sèche. Le prix varie en fonction de la demande, mais la structure du prix de revient n'est pas prise en considération.

PERIODE	PRIX F.CFA	OBSERVATIONS
Octobre 84-Février 85	35	Mauvais hivernage
Mars 85-Mai 86	45	Saison chaude et sèche
Juin 86	35	Baisse de la demande en raison des prix élevés
Juillet 86	40	Saison s'est annoncée mauvaise
Septembre 86-Novembre 86	30	Baisse de la demande en raison du prix et de la saison relativement bonne
Avril 87		

D) Organisation de l'approvisionnement et de la commercialisation

CFDT

====

Avant la campagne 1987/88 le prix d'achat du coton aux coopératives était imposé à la CFDT, la CSPPN versant une subvention pour combler le déficit. Depuis 1987/88 la CFDT n'est plus qu'un prestataire de service rémunéré et c'est la CSPPN qui a commercialisé (SONITEXTIL et exportation) la fibre et la graine de coton. Les principaux acheteurs de graine de coton sont les Services Nationaux de l'Elevage qui revendent aux éleveurs. Certains éleveurs privés s'approvisionnent directement à la CSPPN. Les graines de coton ainsi achetées sont acheminées dans les chefs-lieux d'arrondissement où les services régionaux de l'élevage procèdent à la vente au détail. Mais très souvent les graines ne sont pas protégées et perdent une partie de leurs qualités nutritionnelles. En outre la vente n'étant pas réglementée, il peut y avoir spéculation de la part de nantis achetant un pourcentage élevé des tonnages réservés à un secteur. La CSPPN fixe le prix de vente de la graine, sans tenir compte de son prix de revient : Campagne 1987/88 = 20 000 000 F.CFA

SICONIGER

=====

La SONARA provisionne la SICONIGER en matière première décortiquée (arachide principalement achetée aux coopératives auxquelles la SONARA a consenti des avances de fonds). La SICONIGER transforme et commercialise les produits. Lorsqu'il y a exportation d'huile celle-ci est exportée brute. Depuis 1984, à l'exportation de tourteaux, le Nigéria est le principal client.

Le prix de vente du tourteau ne repose sur aucun calcul et les variations de prix annuelles reposent sur l'importance de la demande et son origine (locale ou exportation).

EVOLUTION DES VENTES DE TOURTEAUX

	PRIX DE VENTE	QUANTITES VENDUES	QUANTITES PRODUITES
1980-81	60 F/kg	1 465 Tonnes	1 375 Tonnes
1981-82	39 F/kg	100 "	1 430 "
1982-83	40 F/kg	1 708 "	2 255 "
1983-84	40 F/kg	2 559 "	594 "
1984-85	62 F/kg	76 "	-
1985-86	50 F/kg	609 "	-
1986-87	65 F/kg	1 463 "	1 850 "
1987-88	43 F/kg	1 904 "	4 831 "
1988-89	35 F/kg	1 370 "	

La RINI

=====

La RINI s'approvisionne auprès des coopératives auxquelles elle consent une avance; transforme le riz paddy et commercialise la production obtenue. En ce qui concerne les issues, contrairement à ce qui se passe pour les autres sous-produits, la RINI essaie de fixer le prix en faisant une répartition des charges basée sur les rendements et les charges supplémentaires que représentent l'ensachage, le gardiennage et le transport éventuel. La chute du prix de vente de 1987 est due à la mévente, suite aux bonnes conditions climatiques qui ont permis d'obtenir beaucoup de farine.

Malgré tout lors de l'établissement des comptes d'exploitation, les ventes effectuées viennent en déduction de charges de production du riz.

PART DU SON AU SEIN DE LA PRODUCTION ET DES VENTES (%)

	PART DANS QUANTITE PRODUITE	PART DANS PRIX DE VENTE TOTAL
1979	7,18	8,04
1980	7,28	8,04
1981	7,28	7,6
1982	11,43	7,8
1983	7,61	7,4
1984	6,46	9,3
1985	6,52	10
1986	7,77	
1987	6,91	4,5 - 4,8

E) Personnel

La main-d'oeuvre employée par ces unités est d'environ 180 permanents auxquels s'ajoutent une main-d'oeuvre saisonnière dont le nombre varie en fonction de l'importance des récoltes.

F) La situation financière

C.F.D.T.

=====

Le Bilan 1987 est équilibré et satisfaisant malgré l'importance de l'endettement à court terme essentiellement dû à la saisonnalité de l'activité industrielle (6 mois), et au caractère commercial de l'activité.

ACTIF (F.CFA)	PASSIF (F.CFA)
Immobilisation 13 789 000	Capitaux 29 400 000
Stocks 290 540 000	Dettes à court terme. 1 281 344 000
Réalisable + Disponible . 950 715 000	Résultats - 26 300 000
1 255 046 000	1 255 046 000

La valeur ajoutée, de 67 813 000 F.CFA, est très faible. Elle représente 4,5 % du Chiffre d'Affaires et n'est pas représentative. En effet, compte tenu de la subvention d'équilibre versée par la CSPPN pour compenser le prix d'achat imposé pour le coton graine, la valeur ajoutée théorique serait de 17 %.

SICONIGER

=====

B I L A N 1 9 8 7	
Immobilisation 445 434 000	Capitaux 438 426 000
Stocks 705 414 000	Dettes à court terme. 963 061 000
Réalisable + Disponible . 158 283 000	Résultats - 92 656 000
1 308 834 000	1 308 831 000

La situation financière de la SICONIGER est difficile depuis quelques années comme le traduisent les résultats nets négatifs, l'endettement et les faibles valeurs réalisables et disponibles. Ces difficultés sont liées au prix de vente de l'huile imposé à SICONIGER (le coût de la matière première est supérieur au prix du produit fini). En 1988, la SONARA a refusé de livrer l'arachide décortiquée et l'usine est arrêtée.

MOULINS DE SAHEL

=====

B I L A N 1 9 8 7			
Immobilisation	1 887 320 000	Capitaux propres	1 008 000 000
Stocks	401 640 000	Dettes à long terme..	1 661 755 000
Réalisable + Disponible	364 281 000	Dettes à court terme.	2 166 887 000
		Résultats nets	- 177 201 000
	<hr/>		<hr/>
	2 543 241 000		2 643 241 000

La situation financière des MOULINS DU SAHEL est très difficile. La limitation des importations de farine devrait lui permettre d'améliorer son état financier.

RINI

====

B I L A N 1 9 8 7			
Immobilisation	76 010 000	Capitaux	1 039 630 000
Stocks	470 600 000	Dettes à court terme.	1 226 760 000
Réalisable + Disponible .	946 960 000	Résultats nets	-772 820 000
	<hr/>		<hr/>
	4 308 834 000		1 493 570 000

Comme les MOULINS DU SAHEL, la RINI a été très handicapée par les importations de riz à un prix moindre. Les dispositions prises par le gouvernement devraient permettre à cette société de se redresser.

G) Projets et Avenir

Le développement de la CFDT et de la SICONIGER dépend largement de l'évolution des cultures. Des plans de relance ont été mis en place par le gouvernement pour le coton (culture irriguée) comme pour l'arachide. Les perspectives de production cotonnière permettent d'envisager la production de 4.872 tonnes de graines, production tout à fait compatible avec la capacité d'égrenage de l'unité actuelle.

La SICONIGER : Dans le cadre du plan quinquennal, l'objectif retenu pour la culture de l'arachide est de 140.000 tonnes à l'horizon 1991, soit un taux moyen de croissance de 11,8 %, ceci afin de satisfaire autant que possible les besoins nationaux estimés à 214.600 tonnes à l'horizon 1991. 140.000 tonnes fourniraient 77.000 tonnes de tourteaux dont une partie pourrait alors être traitée pour produire de l'huile domestique. La totalité de la capacité de la SICONIGER pourrait alors être utilisée. Une partie des tonnages continuera à être traitée artisanalement.

La RINI : La production escomptée en 1991 est de 82.500 tonnes, soit (avec un rendement de 7 % en son) 5.775 tonnes de son. La capacité de trituration actuelle de la RINI est de 20.000 tonnes.

Les MOULINS DU SAHEL : Les besoins en blé à l'horizon 1991 sont estimés à 68.500 tonnes. Une partie proviendra de la production nationale, le complément sera importé. La production de son restera fonction du fait que les importations soient assurées sous forme de blé ou de farine.

II.4. LE SECTEUR INFORMEL

L'impact du secteur informel dans l'aliment du bétail est limité. Certes trouve-t-on parmi les petits métiers des vendeurs de fourrage, de fanes de haricots (en avril), son de riz, de mil, et de blocs de "sel à bétail", mais ils ne concurrencent pas réellement la commercialisation des produits et sous-produits précédemment présentés.

Lors de la mission, quelques vendeurs d'aliments du bétail ont pu être interrogés. En général, ils font ce métier depuis longtemps (de 5 à 26 ans d'activité dans la profession). Ils collectent le fourrage et les fanes de haricots dans un rayon de 15 à 20 km autour de Niamey, à Zarmaganda, Libori, Sagga, Gourma, Boubou ou Garantchidey. Les patrons âgés restent à Niamey pour vendre l'herbe tandis que des aides familiaux conduisent les chameaux en espérant des gratifications qui peuvent s'élever jusqu'à 300 F.CFA par jour. La balle d'herbe payée entre 100 et 125 F. CFA peut être revendue entre 160 et 200 F.CFA ; la botte de haricots achetée 125 F.CFA se vend au moins 200 F.CFA. La recette journalière varie peu d'un informateur à l'autre et se situe entre 2 000 et 2 500 F.CFA. L'épargne est quasiment nulle. A la saison des pluies, la plupart de ces vendeurs de fourrage retournent à la campagne.

II.5. ETUDE DU MARCHÉ

II.5.1. La situation actuelle

Rappelons tout d'abord que l'élevage nigérien peut se classer en 3 catégories :

- l'élevage sédentaire en région agricole
- l'élevage transhumant
- l'élevage moderne

L'élevage sédentaire et l'élevage transhumant n'ont recours aux aliments pour le bétail qu'en appoint durant la saison sèche. Dans l'élevage moderne, des rations complémentaires sont plus régulièrement distribuées pour équilibrer l'alimentation animale. Mais en général le cheptel nigérien manque d'apports minéraux, notamment en phosphore, calcium et oligo-éléments.

Dans le cadre de l'intensification de l'élevage, un double objectif est recherché :

- une bonne gestion des ressources fourragères,
- une utilisation rationnelle des sous-produits agricoles existants et des aliments composés.

En ce qui concerne les aliments composés, actuellement leur utilisation ne peut être envisagée pour l'élevage de ruminants, car ces élevages sont à des niveaux de productivité encore beaucoup trop bas pour valoriser des aliments chers. Dans cette étude, il a donc été considéré que la production d'aliments composés ne pourrait trouver de réels débouchés qu'auprès des élevages avicoles et de la pisciculture.

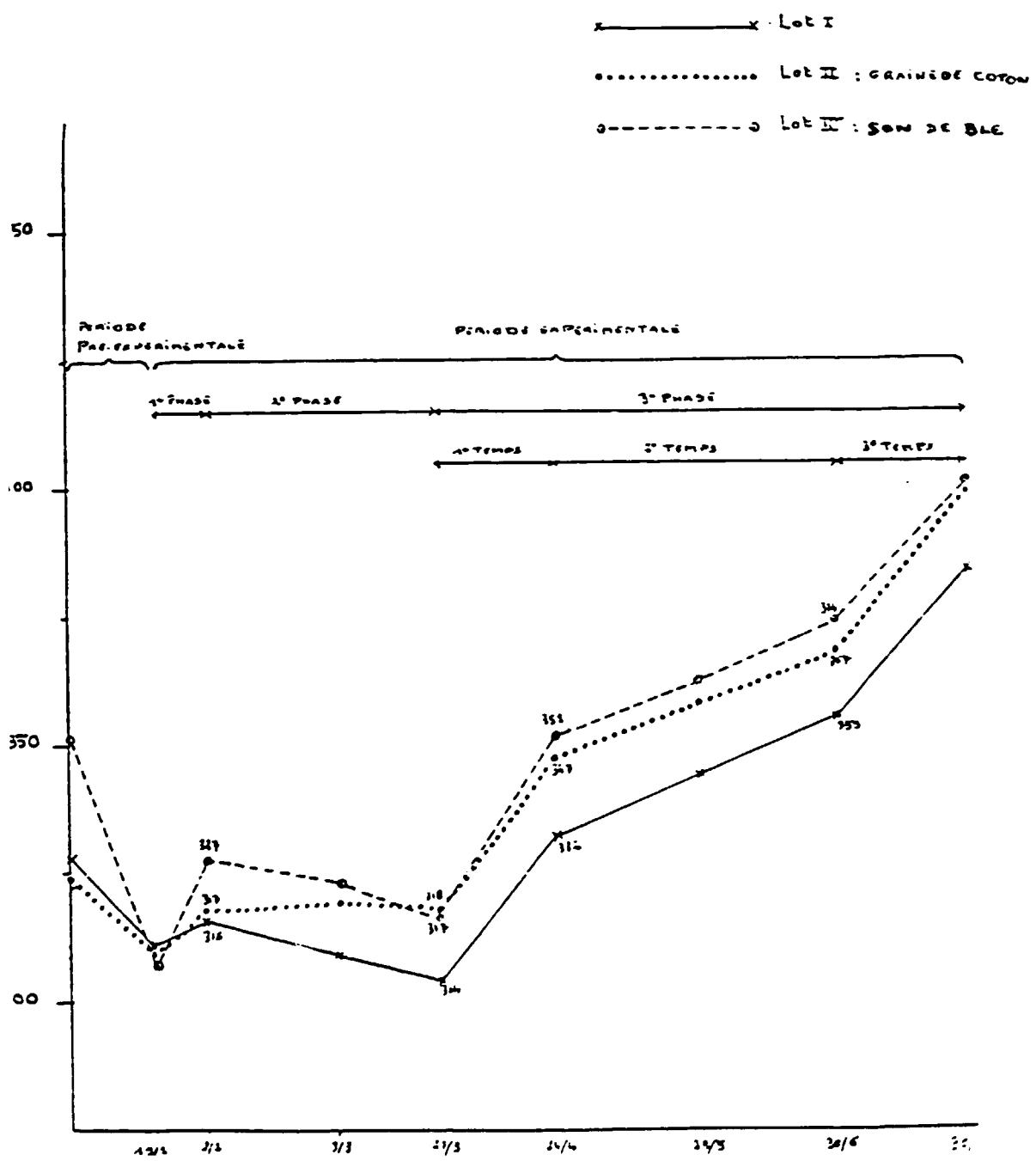
En ce qui concerne les consommations en sous-produits agricoles pour les ruminants, actuellement la situation est la suivante :

- les graines de coton (la totalité de la production) sont commercialisées auprès des centres d'élevage (multiplication, élevage laitier embouché) et auprès des éleveurs traditionnels. Actuellement la charge en UBT des centres de multiplication est de 4 337 UBT ce qui implique une consommation de 490 T de graines de coton, 494 blocs de pierre à lécher et 1 261 pains de sel de Koga.
- les tourteaux d'arachide sont peu utilisés dans l'élevage nigérien et uniquement pour l'alimentation pour l'aviculture.
- comme pour les tourteaux d'arachide il y a une nette sous-utilisation des sons de riz dans l'alimentation animale.

- les issues de blé sont appréciées des éleveurs privés, et sont également commercialisées auprès des stations laitières et de l'U.A.B. (en faibles quantités).

Des études sur l'alimentation du bétail en milieu tropical ont été réalisées et ont permis de constater que les ressources actuelles n'étaient pas utilisées aussi rationnellement que possible. Il a ainsi été constaté que :

- les qualités nutritionnelles du tourteau d'arachide sont méconnues des éleveurs nigériens, notamment pour l'élevage laitier et l'élevage d'engraissement,
- les éleveurs nigériens ont une nette prédilection pour les graines de tourteaux alors que pour l'élevage laitier et l'engraissement les sons de riz sont recommandés. Les essais de DARE réalisés en 1987 à Tiaguirère ont prouvé que les résultats obtenus avec du son de blé étaient meilleurs que ceux avec de la graine de coton, les premiers ayant des rendements en unités fourragères et matières azotées digestibles supérieurs, comme le montre le graphique page suivante,
- l'utilisation des sons de riz est également méconnue, d'autant plus que la commercialisation des sons mélangés (farines basses, farines de cône) telle qu'elle est réalisée au Niger, évite des risques de complications dans la production laitière (boursoufflement et altération du fromage, ...).



(DARE, 1987)

II.5.2. Le marché potentiel des sous-produits agro-industriels

A) Objectifs de l'élevage

L'objectif de l'Etat Nigérien est de développer les productions animales tout en améliorant l'intégration agriculture-élevage. Dans ce cadre l'on envisage le principe de la stratification des productions animales, en conformité avec les disponibilités fourragères, et l'on s'oriente vers l'organisation suivante :

- la zone pastorale sera plus particulièrement spécialisée dans le naissage,
- la zone intermédiaire (entre les isohyètes 200 et 300 mm) sera la zone de réélevage où seront conduits les jeunes ruminants après sevrage (centres de multiplication, stations pilotes),
- la zone agricole sera plus particulièrement réservée à la finition des animaux (embouche, production laitière).

On s'oriente donc vers une intensification de l'élevage qui devra permettre d'obtenir à l'horizon 1991 les effectifs envisagés (Volume I, chapitre II.2).

La variabilité du temps influence la disponibilité en ressources fourragères qui détermine à son tour la capacité de charge des pâturages. La capacité de charge maximale est celle qui assure une ration apportant au moins 0,7 % d'azote pendant la saison sèche. Il est admis qu'une telle ration permet en moyenne un gain de poids vif net de 25 kg par UBT et par an.

Le M.R.A/H a procédé à une étude sur la capacité de charge des pâturages nigériens en considérant 2 cas :

- une année sèche normale (à probabilité de 10 %)
- une sécheresse "historique" (1984)

Le M.R.A/H a préféré se baser sur la capacité de charge durant une année sèche normale pour éviter une surexploitation des pâturages.

Il apparaît qu'il existe une limitation sérieuse, imposée au secteur de l'élevage pour augmenter sa productivité, causée par la quantité limitée de fourrage naturel dans la zone pastorale et par la qualité médiocre de la majorité des fourrages de la zone agricole. De ce fait, il n'y a qu'un espoir très modeste d'intensifier la production animale dans les zones pastorales et intermédiaires du pays par des programmes de gestion améliorée et d'investissements spécifiques. La zone agricole présente par contre le meilleur espoir pour tout programme d'intensification de la production de l'élevage et cela ne semble possible que si parallèlement des efforts d'intensification de l'agriculture sont entrepris.

Régions	Effectif maximal théorique		Effectif estimé 1987
	Année sèche	1984	
Agadez	210	110	114
Diffa	680	280	594
Zinder	1240	280	1167
Maradi	720	450	667
Tahoua	1170	580	1221
Dosso	840	590	339
Tillabéry	1500	780	886
Zone pastorale	1380	520	958
Zone agricole	4970	2600	3831
TOTAUX	6350	3120	4739

L'intensification de l'élevage passera donc par une meilleure utilisation des disponibilités en sous-produits agro-industriels.

B) Production et demande prévisible en sous-produits industriels

Un tableau de synthèse des disponibilités futures est présenté page suivante.

Graines de coton

=====

En 1991 on prévoit une production de 4872 tonnes de graines non décortiquées.

Les rations d'appoint en graines de coton en saison sèche doivent être de 2 kg/UBT/jour.

En estimant que les effectifs des centres de multiplication seuls seraient maximaux (15 000 UBT environ), et que la ration d'appoint n'est donnée que pendant deux mois, il leur faudrait 1800 tonnes. La production nationale de graine de coton ne pourra donc satisfaire la totalité de l'élevage.

EVALUATION DES DISPONIBILITES EN SOUS-PRODUITS A L'HORIZON 1991

<i>Sous-produits</i>	<i>Evaluation quantités disponibles en 1991</i>	<i>Besoins pour élevages intensifs et centres de multiplication</i>	<i>Tonnage disponible pour le reste du cheptel</i>	<i>Cheptel estimé à l'horizon 1991</i>
<i>Graines de coton</i>	<i>4 872 T.</i>	<i>1 800 T. c. de multiplication</i>	<i>3 000 T.</i>	
<i>Tourteaux d'arachide</i>	<i>24 750 T.</i>	<i>183 T. élevage intensif 675 T. c. de multiplication 250 T. aviculture</i>	<i>26 600 T.</i>	<i>dont 1 000 UBI élevage intensif</i>
<i>Son de blé</i>	<i>1 800 T.</i>	<i>365 T. élevage intensif 1 350 T. c. de multiplication</i>	<i>85 T.</i>	<i>dont 15 000 UBI c. de multiplication</i>
<i>Son de riz</i>	<i>(16 900 T.) (2) 5 775 T.</i>	<i>365 T. élevage intensif 1 350 T. c. de multiplication</i>	<i>(15 185 T.) 4 060 T.</i>	

(2) Hypothèse dans laquelle tout le blé consommé au Niger serait transformé au Niger.

Tourteaux d'arachide

=====

Le développement en cours de la culture arachidière permet d'envisager une forte augmentation de la production de tourteaux. Une partie de la production arachidière sera traitée artisanalement mais l'on peut espérer que la SICONIGER puisse traiter 45 000 tonnes d'arachides décortiquées (capacité théorique) et donc produire 24 750 tonnes de tourteaux.

En considérant que l'intégration des tourteaux dans l'alimentation animale sera vulgarisée, les besoins annuels de tourteaux seront de :

- 183 tonnes pour les stations laitières (500 gr. par jour),
- 675 tonnes pour les centres de multiplication qui ne complètent que sur 90 jours (500 gr./UBT),
- 250 tonnes pour l'aviculture (cf. chapitre IV.6a).

Il resterait alors environ 23 600 tonnes de tourteaux ce qui permettrait de compléter sur 90 jours la nourriture de 520 000 U.B.T., quantité largement en deçà des besoins nationaux.

Sons de blé

=====

A l'horizon 1991 le Niger ne produira que 7 300 tonnes de blé, ce qui fournit environ 1 800 tonnes de son. Les quantités de son disponibles seront donc fonction des importations faites pour couvrir les besoins : blé ou farine.

A raison de 1 kg/UBT/jour, 1 800 tonnes de son permettront de couvrir les besoins des stations laitières toute l'année (1 000 UBT) soit 365 tonnes, et les besoins des centres de multiplication qui complètent pendant 90 jours, soit 1 350 tonnes.

Pour couvrir la totalité des besoins nationaux, en estimant que les autres éleveurs ne complètent que sur 90 jours, les besoins seraient de 486 000 tonnes, tonnage qu'il n'est pas envisageable de produire au Niger, même si la totalité du blé était transformée localement, car la production de son serait alors de 16 900 tonnes de son.

Sons de riz

=====

La production escomptée en 1991 est de 82 500 tonnes de riz soit 5 775 tonnes de sons.

Les besoins des élevages intensifs (1 000 UBT) seraient de 365 T/an et ceux des centres de multiplication de 1 350 tonnes. Ces besoins pourront être satisfaits mais pas ceux de tout le cheptel national.

Dans cette approche quantitative, il n'a pas été fait mention des drèches de brasserie, dont il n'est pas prévu d'augmenter la production et qui compte tenu de leur prix continueront à être utilisées par un nombre limité d'éleveurs, ni des sous-produits d'abattoirs car actuellement il n'est pas prévu d'améliorer la récupération des sous-produits d'abattoirs.

11.5.3. Contraintes du marché international

Les échanges étant très limités avec les pays limitrophes ou éloignés, le marché international n'a pratiquement pas d'impact sur ce secteur.

11.6. PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT

En définitive les perspectives de développement qui ont été identifiées et analysées au cours du diagnostic peuvent être résumées comme suit :

A - Réhabilitation de l'U.A.B.

- . Définition de son statut
- . Dotation d'un fonds de roulement pour le financement des stocks
- . Etude des équipements de finition (granulation)
- . Satisfaction de la demande des usagers et respect de la qualité.

B - Rationnalisation de l'utilisation des sous-produits agro-industriels

- . Développement de l'information au niveau des éleveurs sur les disponibilités en compléments pour l'alimentation animale
- . Généralisation de la récupération des os dans les abattoirs.

C - Création d'une usine de pierre à lécher

- . Etude du marché (NIGER et pays voisins)
- . Etude des disponibilités en matières premières.

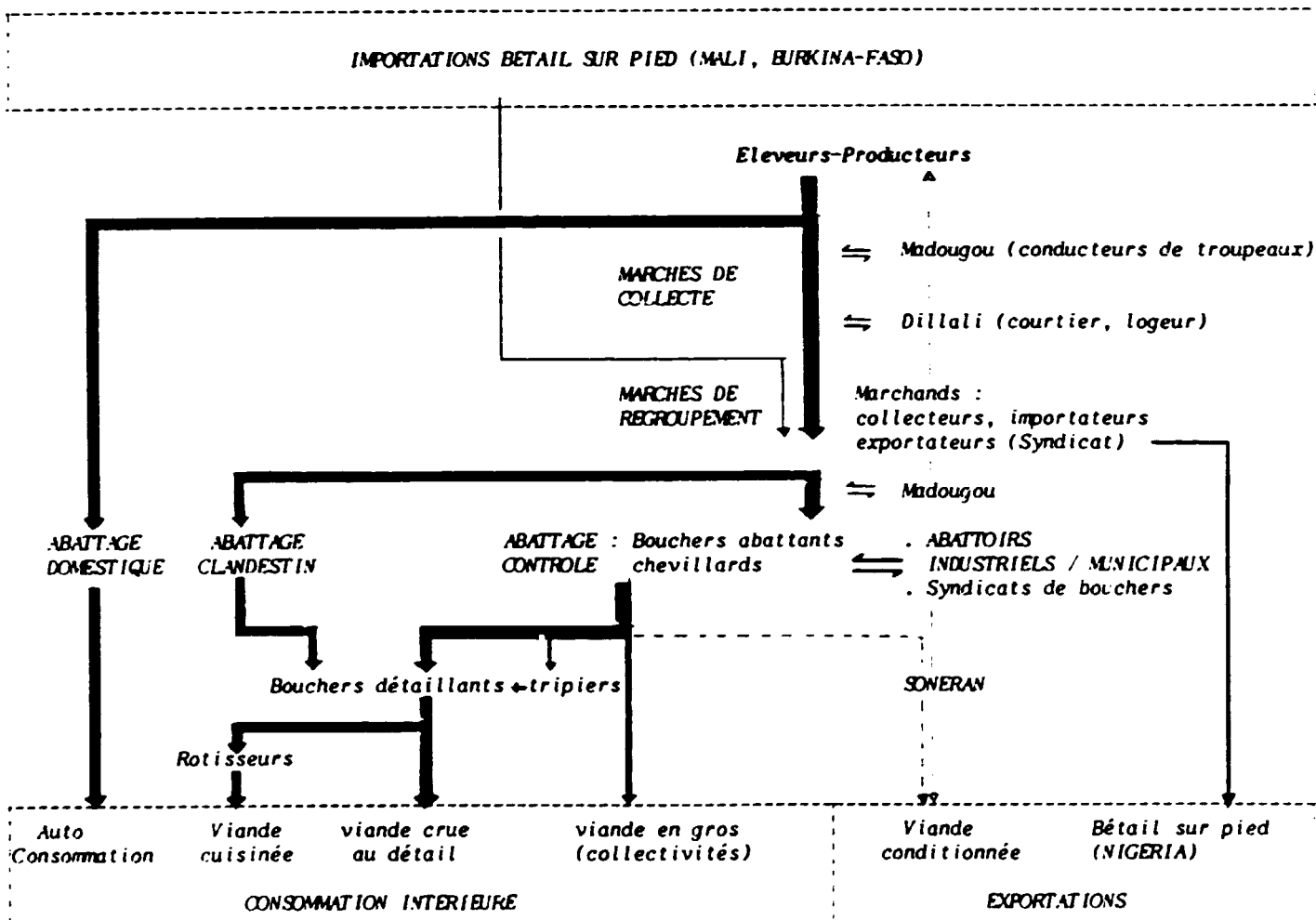
On notera que la création d'une usine de pierre à lécher n'a pas été abordée dans les pages précédentes. Ce projet a en effet fait l'objet d'une mission de formulation dirigée par le Fonds d'Equipement des Nations-Unies, qui avait pour objet de spécifier et évaluer l'intérêt du projet. Aussi référons nous à cette étude, dont les conclusions encourageantes nous conduisent à retenir le projet de création d'unité de production de pierre à lécher.

III - L'ABATTAGE ET LA TRANSFORMATION DE LA VIANDE

III - L'ABATTAGE ET LA TRANSFORMATION DE LA VIANDE

III.1. L'ORGANISATION DU SECTEUR

III.1.1. Schéma d'organisation des étapes de production - commercialisation



III.1.2. Les étapes de transformation - commercialisation et les acteurs

Les étapes de transformation - commercialisation et les acteurs du secteur sont les suivants :

A) Commerce du bétail

- . Au départ le producteur, éleveur et/ou agriculteur
- . Le commerce du bétail fait intervenir plusieurs catégories d'acteurs spécialisés : les importateurs ou les collecteurs, les négociateurs (Dillali), les logeurs de l'amont des circuits, les conducteurs de troupeaux aidés par des bergers, les bouchers abattants si le bétail est consommé au Niger et de nouveau des logeurs, des négociateurs et des rabatteurs sur les marchés aval étrangers si le bétail est exporté. L'éleveur peut, parfois, vendre son bétail directement à un boucher ou même à un chevillard, le dillali restant le seul intervenant.

Entre l'éleveur et le marchand s'interpose généralement le courtier, ou logeur, ou dillali. Son rôle est d'assurer le contact entre les deux parties, de prendre en charge l'éleveur (d'où son nom de logeur) et d'être garant de la régularité de la transaction. Le dillali parfois prospecte le vendeur à domicile. Dans la majorité des cas le contact s'établit sur les marchés à bétail, dits de collecte. Il existe au Niger plus de 500 marchés à bétail officiels. Au niveau éleveur-marchand, les transactions s'effectuent en général au comptant.

- . Le marchand collecteur, dans de nombreux cas, revend son bétail à des marchands de plus grande surface. Ces transactions s'effectuent sur des marchés dits de regroupement. Les troupeaux partent alors à l'exportation ou s'acheminent vers les centres d'abattage importants.

B) Abattage et conditionnement de la viande

Le marchand vend alors son bétail à un boucher abattant ou chevillard. C'est lui qui est l'interlocuteur de l'abattoir, qui n'intervient que comme prestataire de services.

On distingue trois types d'abattage :

- . l'abattage moderne industriel
- . l'abattage traditionnel contrôlé
- . l'abattage traditionnel clandestin et familial.

L'abattage moderne est pratiqué dans les cinq abattoirs industriels du Niger : Niamey, Tahoua, Maradi, Agades et Zinder (prévue en 1989).

L'abattage contrôlé de brousse s'effectue dans les abattoirs secondaires ou aires d'abattage répartis à travers le pays.

L'importance relative de ces trois types de traitement du bétail est la suivante :

	BOVINS	OVINS/CAPRINS	CAMELINS
Abattage industriel	35 %	8 %	18 %
Abattage contrôlé de brousse ..	17 %	36 %	32 %
Abattage non contrôlé	48 %	56 %	50 %
T O T A L	100 %	100 %	100 %

- . Le boucher abattant vend la viande abattue directement en gros ou demi-gros à des clients importants telles les collectivités et surtout aux bouchers détaillants. Dans les villages, les bouchers sont à la fois abattants et détaillants.
- . Le boucher détaillant vend la viande au marché ou aux rotisseurs.
- . Viennent enfin s'adjoindre au schéma deux professions particulières : les tripiers et les casseurs de têtes qui par contrat avec le chevil-lard traitent tripes et têtes et revendent le produit fini aux bouchers détaillants.
- . Il n'existe quasiment plus d'exportation de viande à l'heure actuelle malgré les flux qui furent jadis importants, en direction du Nigéria notamment, et la présence d'installations de conditionnement prévues à cet effet dans les abattoirs industriels.

Au niveau boucher-abattant, boucher-détaillant, les transactions se font presque toujours à crédit, cause ou conséquence de l'état financier généralement mauvais de la profession de boucher de détail.

Les bouchers-abattants représentent la pièce maîtresse du dispositif bétail-viande. Ils peuvent avoir une surface financière importante : à Niamey en 85/86, deux bouchers ont traité plus de 500 t de viande chacun, ce qui correspond à des chiffres d'affaires de l'ordre de 300 millions CFA, et 10 ont traité plus de 100 tonnes. Il doivent donc être étudiés en détail (cf. chapitre secteur informel) afin d'apprécier dans quelles mesures ils pourraient être associés au développement des secteurs. On notera enfin qu'il y a 93 bouchers-abattants à Niamey.

C) La SONERAN

En dehors de ces acteurs de type traditionnel, il faut noter la présence de la SONERAN, seul établissement moderne susceptible d'intervenir sur toute la chaîne bétail-viande en remplissant toutes les fonctions : embouche, achat et exportation de bétail, abattage, exportation de viande, ... Mais le ranch d'Ekraffan ne sert actuellement que de lieu de stockage (parc transitoire avant la vente sur pieds ou l'abattage). De plus, le poids de son activité est modeste et va en s'amenuisant. En 1985-86, la SONERAN, était le premier boucher abattant de Niamey. Pour l'exercice 86-87, elle n'arrive qu'en 4ème position traitant 4 % de la production de Niamey alors que les 5 plus importants bouchers abattants privés traitent 33 % de la production. Le rôle de la SONERAN semble de plus en plus limité à celui de boucher dans la mesure où même l'activité d'embouche qu'elle assurait devient à l'heure actuelle marginale.

III.1.3. Organisation géographique des échanges

Le mouvement général du circuit bétail-viande est Nord-Sud. Cet axe d'échanges, très net avant les périodes de sécheresse, est sans doute maintenant moins marqué, les zones de production glissant vers le Sud. Mais cet axe Nord-Sud est appelé à demeurer pour l'essentiel même si sa portion la plus au Nord (transfert de bétail de la zone pastorale vers la zone agricole) s'amenuise.

On notera également l'existence d'importations de bétail sur pied en provenance du MALI et du Burkina-Faso et, de l'autre côté, d'exportations en direction du Nigéria.

III.1.4. Environnement économique et réglementation

Déjà difficiles à appréhender en période dite normale, les principales caractéristiques du marché bétail-viande et les éléments économiques qui les conditionnent deviennent fort difficiles à connaître et à interpréter lorsque comme actuellement :

- . La production subit des variations considérables du fait de la sécheresse, avec une mise brutale d'un volume important de bétail sur le marché suivie d'une période de rétention de bétail nécessaire à la reconstitution des effectifs,
- . La situation économique, et donc la demande du premier et presque exclusif client extérieur du Niger, le Nigéria, subissent elles aussi des variations importantes,
- . Les décisions des autorités du Niger, s'adaptant au contexte, aboutissent à une politique du stop and go : ouverture des frontières à l'exportation en période de destockage, fermeture des frontières dans la période suivante de reconstitution.

Les points essentiels du circuit bétail-viande au Niger qui conditionnent le niveau d'activité du secteur abattage de façon permanente semblent être les suivants :

- . la demande intérieure en viande est très sensible à l'évolution des prix. Si l'activité de l'abattoir de Niamey est en hausse (viande bovine traitée : 4.400 t en 1986, 5.600 t en 1987, 6.500 t en 1988) cela est en partie dû à un prix de la viande relativement stable ces dernières années et même en baisse début 1989.
- . l'offre, par contre, n'est pas prioritairement liée à l'évolution des prix.
- . Sur le marché extérieur, les viandes nigériennes sont confrontées à la dure concurrence des viandes extra africaines : celles-ci dans l'ensemble arrivent dans les ports d'Afrique Centre-Ouest à un prix voisin de 500 F.CFA par kg alors qu'à la sortie de l'abattoir de Niamey, le prix de la viande de boeuf est de l'ordre de 600 F.CFA le kilo.

Quoiqu'il en soit, il apparaît indispensable de disposer d'une meilleure connaissance de l'ensemble des données économiques du circuit bétail-viande. A un moment où la production semble retrouver une évolution moins heurtée, affecter à une étude approfondie les financements suffisants à la connaissance d'une activité qui représente actuellement un chiffre d'affaires supérieurs à 30 milliards C.FA ne semble pas une dépense inutile.

D'une façon générale, les effets de l'environnement économique apparaissent souvent déterminants par rapport à ceux de la réglementation ou des accords entre pays. On notera à cet effet que l'accord entre Niger-Nigeria fixant les quotas viande abattue-bétail sur pied est tombé en désuétude et que le prix officiel de la viande n'est pas toujours respecté.

Le prix officiel de la viande (650 F.CFA/kg actuellement) est fixé par une commission regroupant principalement des représentants des consommateurs. Le prix est déterminé sur la base d'une moyenne faite à partir d'observations réalisées sur les marchés, sans tenir compte semble-t-il des charges récurrentes et suivant une seule qualité de viande (contre trois pour le poisson). En amont, le prix du bétail en vif ne fait pas l'objet de réglementation et les commerçants de bétail se refusent assez souvent à utiliser les balances prévues pour le pesage des bêtes. La fixation d'un prix unique contraignant, aux dires des bouchers, pour la viande commercialisée et l'absence de réglementation en amont conduisent à des marges parfois négatives et à décourager l'embouche.

Au niveau du contrôle des abattages, la réglementation et les mesures destinées au respect de cette réglementation sont plus efficaces mais principalement limitées dans leur application aux grandes agglomérations. En brousse, les infrastructures disponibles sont assez sommaires et n'incitent pas les bouchers à abattre suivant les conditions imposées.

III.2. LES CARACTERISTIQUES DE BASE DU SECTEUR

On trouvera pages suivantes deux tableaux présentant les indicateurs économiques de base des activités :

- . collecte et abattage du bétail
- . transformation et commercialisation de la viande.

III.2.1. Bilans Ressources / Emplois

A - Ressources

On se rapportera aux tableaux généraux sur le cheptel et son exploitation, présenté dans le Volume I "Stratégie de développement". En résumé, les ressources sont en 1987 estimées comme suit :

	Milliers de têtes	Milliers de tonnes viande équivalent carcasse
Bovins	194	21,3
Ovins	625	9,4
Caprins	2 259	24,8
Camelins	24	3,6
TOTAL		59,2

Les importations de bétail des pays voisins, si elles existent, demeurent toutefois négligeables.

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Abattage-viande
 ACTIVITE : Collecte et abattage du betail (bovins, ovins, caprins)

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR CONTROLE		SECTEUR CLANDESTIN		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	22.128	100,00	18.124	100,00	40.252	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	17.587	79,48	14.985	82,68	32.572	80,92
.Importations	66	0,30	0	0,00	66	0,16
.Production locale hors filiere	111	0,50	91	0,50	201	0,50
.Production locale in filiere	17.410	78,68	14.895	82,18	32.305	80,26
VALEUR AJOUTEE	4.541	20,52	3.139	17,32	7.680	19,08
.Main d'oeuvre	354	1,60	0	0,00	354	0,88
.Taxes, impots	0	0,00	0	0,00	0	0,00
.Resultat Brut d'Exploitation	4.187	18,92	3.139	17,32	7.326	18,20

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
.PRODUCTION NATIONALE	40.252	99,88	42.933	99,98
.IMPORTATIONS	50	0,12	43	0,10
.CONSUMMATIONS FINALES	31.561	78,31	33.664	78,33
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	8.690	21,56	9.269	21,57
.EXPORTATIONS	50	0,12	43	0,10
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	40.302	100,00	42.976	100,00

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Abattage-viande
 ACTIVITE : Commercialisation et transformation de la viande

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR ARTISANAL	
	M fcfa	%
PRODUCTION	26.078	100,00
CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	9.274	35,56
.Importations	14	0,05
.Production locale hors filiere	569	2,18
.Production locale in filiere	8.698	33,32
VALEUR AJOUTEE	16.805	64,44
.Main d'oeuvre	584	2,24
.Taxes, impots	401	1,54
.Resultat Brut d'Exploitation	15.820	60,66

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	%
.PRODUCTION NATIONALE	26.078	98,12
.IMPORTATIONS (viande cuisinee)	500	1,88
.CONSOMMATIONS FINALES	26.578	100,00
.CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	0	0,00
.EXPORTATIONS	0	0,00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	26.578	100,00

B - Emplois

Les emplois peuvent être schématisés comme suit en 1987 :

	Consommation Interne		Exportations en vif	
	Têtes 000	Equivalent carcasse 000 tonnes	Têtes 000	Equivalent carcasse 000 tonnes
Bovins	155	17,1	39	4,3
Ovins	601	9,0	24	0,4
Caprins	1463	16,1	796	8,8
Camelins	24	3,6	0	0
T O T A L		45,8		13,4

On notera que les exportations de viande n'existent quasiment plus, l'essentiel de la production abattue étant destiné à la consommation interne.

III.2.2. Structure des coûts de production

Elle semble actuellement mal connue. Sous toutes réserves et en ordres de grandeurs pour les bovins en circuit d'abattage moderne, les marges et frais de commercialisation de l'éleveur au boucher abattant (courtier, marchand de collecte, éventuellement deuxième commerçant) pourraient être d'environ 20 % du prix éleveur.

Les frais d'abattage, de réfrigération et de transport de la viande bovine peuvent être estimés entre 4 à 5 % du prix bétail vif amené à l'abattoir. La taxe d'abattage est actuellement de 23 F.CFA/kg viande abattue.

La marge du boucher abattant se situe entre 5 % à 7 % . La viande de bonne qualité payée à 300 F.CFA le kilo net en vif à l'éleveur, arrive au stade chevillard à environ 650 F.CFA (avec un rendement de 0,5). On notera que le prix actuel SONERAN du boeuf qualité export est de 510 Francs le kilo.

Il resterait à inclure la marge du boucher détaillant en y intégrant la valeur du cinquième quartier, le coût du crédit (pour le créditeur), les pertes, etc ...

Les marges de commercialisation-transformation présentent un très fort pourcentage de valeur ajoutée, sans doute de l'ordre de 90 % pour le secteur moderne et proche de 100 % pour le secteur traditionnel contrôlé ou non.

Une présentation plus détaillée des coûts de production et différents intervenants est présentée, au chapitre III.4. traitant du secteur informel.

III.3. DIAGNOSTIC DES UNITÉS INDUSTRIELLES

Le Niger possède plusieurs unités industrielles de traitement de viande.

- L'abattoir frigorifique de Niamey
- les abattoirs de Tahoua et Maradi
- l'abattoir de Zinder dont l'inauguration est prévue au cours de l'année 1989
- l'abattoir d'Agades, pour lequel nous ne détenons aucune information fiable

III.3.1. L'abattoir frigorifique de Niamey

A) Informations générales

- Raison sociale : Abattoir de Niamey
- Historique : Construit en 1965-67, créé juridiquement en 1967 sous forme d'EPIC et mis en service en 1968-69
Les investissements de départ ont bénéficié d'investissements complémentaires
- Secteur d'activité : Prestataire de service pour les bouchers abattants
- Secteur essentiel : Abattage du bétail
Transport de viande
- Activités annexes : Traitement des déchets
Fabrique de glace alimentaire
Conditionnement pour l'exportation
- Statut juridique : Etablissement public à caractère industriel
Forte représentation de la municipalité
- Localisation : Niamey

B) Evolution de la production en tonnes abattues

1986	5.250 t
1987	6.830 t
1988	7.915 t

. avant la sécheresse, abattage de 6.500 à 7.000 t/an.

La forte évolution des abattages doit être nuancée. Il s'agit pour une bonne part d'une reprise d'un rythme de croisière après la sécheresse 83-84.

. lors de la sécheresse, destockage accéléré.

. puis diminution des disponibles à abattre.

. puis reprise d'une activité plus normale

Chiffre d'affaires théorique 1988 170 M

Chiffre d'affaires exercice 81/82 150 M

C) Outil de production

. Sa capacité théorique est de 10.000 t par an. On notera cependant que les abattoirs africains ont la possibilité d'aller au delà des capacités théoriques, ne serait-ce que par un accroissement du temps d'utilisation. Une capacité réelle de 12.000 t est ainsi envisageable pour l'abattoir de Niamey.

Description des principaux équipements :

=====

. File d'abattage pour boeufs d'une capacité de 25 têtes/heure soit 200 têtes/jour

. Abattage des petits ruminants à poste fixe avec une capacité de 400 têtes/jour

. Capacité de réfrigération de 40 tonnes/jour.

. Unité de traitement de sous-produits

Etat des équipements :

=====

Des travaux de gros entretien s'avèrent urgents, en particulier la réfection des sols, des parcs, de la triperie, ainsi que le remplacement du gros matériel hors d'usage. En même temps diverses améliorations techniques pourraient être apportées (mise à l'abri du quai, pesage en vif, traitement des conteneurs de piase, équipement de traitement des os, séchoir à cuirs et peaux).

D) Approvisionnement et commercialisation

L'approvisionnement n'est pas de la compétence de l'abattoir, de même pour la commercialisation et l'exportation (cf. secteur informel).

E) Organisation de la main d'oeuvre

L'abattoir emploie 95 personnes organisées en une équipe de nuit, une équipe de jour, plus le personnel d'administration et d'entretien général.

F) Situation financière

Elle est relativement bonne mais tend à se détériorer. Les données communiquées pour l'année 88 sont les suivantes :

DONNEES D'EXPLOITATION (Millions F.CFA)

Chiffre d'affaires	: 170
Salaires	: 40
Energie, carburant	: 32
Impôts fonciers, TVA, assurances	: 52
Impôt sur bénéfice	: 45
Total charges d'exploitation	: <u>169</u>

La marge brute d'autofinancement, qui représentait 52 % du chiffre d'affaires en 1981/82, devient à l'heure actuelle quasiment nulle. L'abattoir de Niamey éprouve ainsi de plus en plus de difficulté à financer ses nouveaux équipements (groupe électrogène acquis pour 40 M.CFA en 1988).

Le prix des services fournis par l'abattoir n'a en effet pas évolué depuis l'année 1977 et est fixé, par kilo de viande, à 10 F.CFA par an pour la taxe d'abattage + 10 F.CFA pour la taxe d'utilisation des équipements frigorifiques + 3 F.CFA en moyenne. En outre, il semble que certains bouchers abattants ne s'acquittent pas systématiquement de ces taxes.

G) Diagnostic de la situation actuelle

Les deux principaux éléments qui caractérisent la situation actuelle sont :

- . l'état vétuste des installations qui impose dans un premier temps une rénovation de l'abattoir,
- . le faible niveau de la taxe d'abattage qui ne permet pas aux exploitants de financer directement de nouveaux investissements.

H) Projets, avenir de l'entreprise

- Les installations

L'abattoir de Niamey a 22 ans. L'expérience acquise montre qu'on ne peut guère espérer une durée de vie supérieure à 30 ans pour les abattoirs africains. Il faut donc d'urgence entreprendre les travaux de réfection - qui permettront de prolonger la vie de l'établissement de 8-10 ans - mais à moindre coût. Les délais d'étude, de recherche de financement, de construction et de mise en route étant de l'ordre de 4 ans pour la construction d'un abattoir neuf de 12.000 - 15.000 t le prochain plan nigérien devrait prendre en compte au moins le financement des études du futur abattoir de Niamey.

Est dans l'air l'idée d'adjoindre à l'abattoir une suite de découpe, désossage et conditionnement en caissettes. Cela semble prématuré et on ne peut préconiser de tels investissements tant que la visibilité en matière d'exportation de viande sera aussi floue.

- Les finalités de l'abattoir de Niamey

Cet abattoir doit-il rester un établissement public prestataire de service ou se transformer en un établissement privé, maillon d'une chaîne intégrée privée de traitement et commercialisation de la viande ? La question commence à se poser. On ne peut trancher rapidement. Mais il est certain qu'une telle évolution poserait des problèmes socio-politico-économiques explosifs.

III.3.2. Les abattoirs de Tahoua - Maradi - Zinder

A) Informations générales

Historiques

=====

Les trois abattoirs sont identiques car ayant fait l'objet d'une même étude et d'un même financement. Les abattoirs de Maradi et Tahoua fonctionnent. Celui de Zinder (inauguration prévue en 1989) est en cours de mise en activité.

Secteur d'activité

=====

Prestation de services - Abattage - Réfrigération de la viande.

Statut juridique

=====

Pas entièrement ni définitivement arrêté, semble-t-il. On semblerait se diriger vers des établissements gérés par des comités paritaires : municipalités et M.R.A/H.

B) Evolution de la production

On ne peut qu'indiquer les volumes traités en 1988 sur des séries incomplètes pour Tahoua (Janvier à Novembre).

	En milliers de têtes		
	TAHOUA	MARADI	ZINDER
Bovins	2,47	4,06	3,15
Ovins	9,70	13,28	10,43
Caprins	17,24	18,33	22,96
Camelins	0,38	0,28	2,78

A partir de poids moyens estimés, on arrive à un tonnage de production évalué à :

Tahoua	700 tonnes
Maradi	874 tonnes
Zinder	1294 tonnes

C) Outil de production

Capacité de production : 36 bovins et 120 petits ruminants pour 6 heures de travail effectif soit sur 300 jours de travail, une capacité théorique de production un peu supérieure à 2.000 t et pour huit heures de l'ordre de 2.700 t

Equipement moderne, neuf : File pour les bovins et file pour les petits ruminants, installations de réfrigération.

D) Organisation de l'approvisionnement et de la commercialisation

Comme pour Niamey, cela ne relève pas des compétences de l'abattoir (cf. secteur informel).

E) Organisation de la main d'oeuvre

Effectifs Tahoua	18 employés
Effectifs Zinder	22 employés

F) Situation financière

Les données d'exploitation ne sont pas disponibles.

G) Diagnostic de la situation actuelle et avenir de l'entreprise

Les trois abattoirs sont fort loin de tourner au plein de leurs capacités. L'amélioration de leurs activités passe :

- A très court terme par une réduction des abattages clandestins surtout à Zinder
- A plus long terme, se pose la question de la possibilité d'exporter de la viande vers le Nigéria à partir de ces établissements.

III.4. LE ROLE DU SECTEUR INFORMEL

III.4.1. Le commerce et l'exportation du bétail

Traditionnellement, le commerce du bétail met en contact des groupes sociaux aux traditions fort différentes et souvent placés dans des positions asymétriques : pasteurs Foulbe et agriculteurs Djerma, Songhaï ou Haoussa. De dépréciations du bétail en sécheresses, de nombreux pasteurs en sont venus à cultiver quelques céréales et les agriculteurs ont acquis du bétail, mais les termes de l'échange bétail/mil continuent à baisser aux dépens des pasteurs. Les commerçants de bétail sont généralement issus des sociétés traditionnellement agricoles. Souvent, le commerce intérieur de bétail et l'exportation sont gérés par les mêmes personnes, les mêmes circuits.

Les vendeurs et les acheteurs de bétail ne se rencontrent jamais. Les négociations sont conduites par des professionnels, des dillalis, qui réceptionnent le bétail et s'enquière des prix demandés par les propriétaires, puis cherchent des acheteurs en déplaçant parfois le bétail sur deux ou trois marchés successifs. Le dillali se charge des formalités de transit si besoin est, et se porte garant et témoin de la vente. Par lui, l'acheteur est assuré que le bétail n'a pas été volé et qu'il est sain, et le vendeur est assuré qu'il sera payé si la vente se fait à crédit. Il suffit, en principe, de payer une patente (20.700 F.CFA pour les bovins et 11.500 F.CFA pour les petits ruminants) pour être dillali, mais il faut surtout jouir d'une excellente réputation d'intégrité et de compétence. Les revenus des dillalis dépendent de leur réputation et de la situation géographique des marchés : En principe, ils sont rémunérés par une commission fixe (1.000 à 1.500 F.CFA par tête à Yelvani ou à Tera, 500 à 1000 F par bovin à Say), mais le négociateur empoche souvent la différence si le prix de vente est supérieur à celui demandé par le propriétaire. Les commerçants qui se déplacent ignorent parfois les potentialités ou les règles des marchés visités, et doivent trouver un hébergement pour eux et leurs bergers. Les dillalis peuvent donc se faire aussi logeurs.

Les commerçants ou exportateurs ne se déplacent généralement pas avec le bétail et confient le soin de conduire les bêtes à un homme de confiance, le madougou. Celui-ci accompagne également les bergers vers les marchés nigériens terminaux ou de transit ou vers les marchés nigériens. Si le commerçant ou l'exportateur ne se déplace pas, le madougou négocie lui-même la vente du troupeau suivant les indications du patron.

Le cercle des exportateurs officiels de bétail est très fermé. Un syndicat des exportateurs de bétail a été créé en 1978 au sein de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Niamey, qui s'emploie à limiter l'accès à cette activité. Mais il n'est pas indispensable d'être exportateur officiel pour faire passer la frontière à un troupeau. Les entreprises d'exportations du bétail font preuve d'une grande longévité commerciale qui s'explique par 3 raisons :

- Les prix du bétail ayant triplé entre 1973 et 1983, cette activité nécessite des capitaux importants,
- le groupe des exportateurs est structuré, hiérarchisé et fermé,
- les opérateurs se maintiennent en place parce que les profits sont importants.

Ces entreprises n'ont pas d'équipements spécifiques et les bénéfices commerciaux ne sont jamais réinvestis dans l'entreprise. Elles emploient, en moyenne, environ 5 personnes pendant trois mois par an outre le patron, et la moitié de ces employés sont des bergers occasionnels.

La sécheresse et l'interdiction d'exporter du bétail qui l'a suivie, puis la dévaluation de la Naïra ont fait cesser pour l'essentiel les exportations. Les anciens exportateurs font maintenant des arbitrages sur les cours du bétail entre les marchés du Nord et du Sud.

III.4.2. Les bouchers et les rôtisseurs

A) L'organisation de la profession

De même que les Dillalis ont des chefs et juges de paix corporatifs (Sarkin'Dillain) qui résident à proximité des grands marchés régionaux, les bouchers ont des Sarkin'Fawa qui bénéficiaient de privilèges importants. Le chef des bouchers, éventuellement assisté par un conseil, règle les litiges entre professionnels et représente le métier devant les autorités. Cependant, à Niamey, cette tâche de représentation est dévolue au Président du Syndicat des Bouchers, qui double l'organisation traditionnelle.

Le Syndicat des Bouchers de Niamey regroupe 93 chevillards ou bouchers abattants, et quelques rares détaillants non abattants. Le premier rôle du syndicat paraît être de gérer et limiter l'accès des bouchers. La patente d'abattant (première catégorie) coûte 92.000 F.CFA, la patente de grossiste (deuxième catégorie) se paye 46.000 F.CFA et la patente de détaillant (troisième catégorie) 22.000 F.CFA.

Les chevillards se plaignent de ce que leur effectif pléthorique induit une concurrence fort préjudiciable aux bénéficiaires et suggèrent de limiter leur nombre à 40 ou 50. Les bouchers ne refusent pas la fiscalisation ; ils la souhaitent, comme tous les entrepreneurs du secteur informel, dans la mesure où la reconnaissance administrative attestée par le document fiscal leur donne accès aux équipements publics ou au crédit. Dans les villes secondaires où la profession reste structurée sur une base traditionnelle, l'éviction des bouchers non abattants est assurée moins efficacement.

Le syndicat de Niamey intervient aussi dans la répression de l'abattage clandestin et dans la régulation de la concurrence (quoique de manière plus feutrée). Il organise des visites-surprise dans les quartiers afin de débusquer les abattants clandestins et en cas de succès, la viande est saisie et amenée à la police avec le contrevenant. Il veille aussi au respect d'un code de bonne conduite dans les recherches de contrats d'approvisionnement ou les soumissions aux appels d'offres des collectivités.

Les prix de la viande (avec ou sans os) sont fixés par l'administration mais ils ne sont souvent pas respectés car ils ne tiennent pas compte de l'évolution des coûts. Très officiellement, le syndicat des bouchers défend l'idée que les prix administrés devraient être respectés, mais aussi devraient être fixés en accordant une plus grande attention aux suggestions du syndicat. Prudemment, en redoutant la réaction des maquignons, le syndicat des bouchers regrette que les vendeurs de bêtes sur pieds refusent systématiquement de peser les animaux et fixent le prix en fonction de l'équilibre du marché, non sans reconnaître que certains bouchers sont aussi maquignons et que d'autres achètent des animaux maigres à bon compte pour les emboucher avant l'abattage.

La boucherie est généralement une tradition familiale. L'apprentissage se fait en famille ou chez un patron qui appartient généralement au même groupe ; il dure de longues années et permet avant tout au jeune homme de s'insérer dans les réseaux de clientèle qui contrôlent la profession. Les jeunes apprentis reçoivent des gratifications de temps à autre, les moins jeunes qui suivent et surveillent les carcasses à l'abattoir sont rémunérés avec les tripes des animaux, mais surtout, les apprentis attendent de leur patron qu'il les parraine au syndicat, ou les établisse.

Les stratégies de contrôle de la profession (celle du syndicat de Niamey comme celles des Sarkin'Fawa) convergent vers l'objectif de conserver les spécialités techniques en les intégrant dans des réseaux de clientèle et de maîtriser dans la même optique les tentatives d'intégration.

B) Les caractéristiques des bouchers et rôtisseurs

Les bouchers sont en quasi-totalité installés sur les marchés, tandis que les rôtisseurs exercent leur activité en espace ouvert, à la périphérie des marchés ou dans les rues, tantôt avec un foyer ouvert, à la périphérie des marchés ou dans les rues, tantôt avec un foyer sommairement maçonné, tantôt avec un foyer ambulant. La relative stabilité et aisance des boucheries et la relative précarité des rôtisseries transparaissent dans les distributions statistiques (âge moyen, composition des familles, statut social). Les bouchers sont ainsi des gens installés, et de plus engagés dans une profession socialement très contrôlée. La plupart des bouchers rôtisseurs sont Haoussa et nés hors de Niamey. Les bouchers ont ouvert leur établissement avec un capital nettement supérieur à celui des rôtisseurs, en mobilisant une épargne personnelle, en obtenant un crédit de leurs fournisseurs ou en faisant appel à des parents.

Le montant des immobilisations est nettement plus élevé chez les bouchers (64.600 F.CFA par établissement) que chez les rôtisseurs (13.500 F.CFA) si l'on fait abstraction d'un très important rôtisseur abattant qui emploie six personnes, dispose de 12 tables avec bancs et possède deux véhicules. Le nombre de travailleurs par établissement s'élève à 2,85 dans les boucheries et 2,5 dans les rôtisseries. Les aides familiaux et les apprentis représentent 75 % de la main d'oeuvre non patronale du métier. Les salariés non parents ne constituent que 15,5 % de la main d'oeuvre totale.

C) L'activité des bouchers

En prenant appui sur notre enquête de Niamey, puis sur les statistiques officielles des abattages, nos propres estimations de l'exploitation du cheptel et l'enquête nationale sur le secteur informel de 1987, nous nous proposons d'évaluer l'activité de l'ensemble des bouchers et rôtisseurs du Niger.

Avant toute chose, nous pouvons observer que les prix moyens de vente et d'achat de la viande bovine et des petits ruminants sont en 1989 les suivants :

Prix moyens de la viande (gros et détail) à Niamey

	(F.CFA / Kg)	
	<u>BOVINS</u>	<u>PETITS RUMINANTS</u>
Prix à l'abattoir	715	800
Prix au marché	620	740
	—	—
Différence	95	60

Ces observations posent problème, les prix de vente déclarés sur les marchés (et à fortiori les prix d'achat déclarés par les détaillants) sont inférieurs au chiffre d'affaires des chevillards par kilogramme de carcasse (calculé avec les statistiques de l'abattoir). L'explication de cette différence troublante réside probablement en partie dans la valorisation (vente aux rôtisseurs) du cinquième quartier.

L'enquête nationale sur le secteur informel et la petite entreprise (ENSI /DSI) estime le nombre des bouchers patentés à 400 et celui des rôtisseurs (non patentés) à 3.000. Cet effectif est probablement sous-évalué mais la différence entre un boucher et un abattant domestique vendeur occasionnel étant des plus discutables, nous choisissons de tenir ces chiffres pour vraisemblables. L'emploi moyen s'élevant à 1,3 personnes par boucherie et 0,5 personne par rôtisserie. Le nombre total des actifs engagés dans ces deux activités est estimé à 5.420 personnes, dont 920 dans la boucherie et 4.500 dans la rôtisserie. La valeur moyenne du capital est estimée à 6.000 F.CFA par rôtisserie et 18.000 F.CFA par boucherie ; Sur l'ensemble des entreprises, elle s'élèverait donc à 7.300 F. Ce résultat est très nettement inférieur à celui que nous avons obtenu à Niamey en évaluant les outils à leur prix de renouvellement. La différence peut donc provenir du mode d'évaluation autant que d'une inégalité dans la dimension des entreprises.

Les achats (ou consommations intermédiaires) de l'ensemble des entreprises sont évalués à 3.353 millions et répartis comme suit :

- matières premières (animaux, condiments ...)	.. 3.308 millions F.CFA
- loyer, eau, électricité	37 millions F.CFA
- outillage (entretien, consommation)	8 millions F.CFA
T O T A L	3.352 millions F.CFA
-----	-----

Les ventes (production) étant évaluées à 9.313 millions, la valeur ajoutée s'élève à 5.960 millions pour 3.400 entreprises ou 5420 travailleurs.

La valeur ajoutée par travailleur (1,11 millions de F.CFA par an) est l'une des plus élevées du secteur informel. Les employés n'en sont pas mieux rémunérés pour autant, puisque les gratifications sont évaluées à 9.000 F.CFA par mois (il est vrai que de nombreux employés de cette branche sont rémunérés en nature, par des abats).

Cette valeur ajoutée est partagée à raison de 3,5 % pour la rémunération de la main d'oeuvre, pour diverses autres affectations et 93,9 % pour l'entrepreneur. En théorie, la part de l'entrepreneur dénommée "excédent brut d'exploitation" n'est pas égale à sa rémunération car elle comprend aussi des paiements d'intérêts et des investissements. Ceux-ci étant nuls, le "revenu net" de l'entrepreneur égale l'excédent brut d'exploitation, soit 5.599 millions F.CFA. A son tour, le revenu net n'est pas nécessairement égal à sa rémunération ; il peut comprendre la part de quelques associés ou les paiements de quelques sous-traitants. Les boucheries et les rôtisseries n'ont pas exactement le même mode de fonctionnement, ainsi que le montre le tableau suivant.

L'activité journalière des "entreprises"

	BOUCHERIE		ROTISSERIE		ENSEMBLE	
	1000 F.CFA	%	1000 F.CFA	%	1000 F.CFA	%
Production	48,6		1,97		7,5	
-Consommations interméd. dont:matières premières	23,9		0,60		2,7	
					2,6	
=Valeur ajoutée	24,7	100	1,37	100	4,8	100
-dépenses d'exploit. dont	1,8	7,6	0,08	5,5	0,3	7,0
. Rémunér. Main d'oeuvre	(0,8)	3,5	(0,05)	3,6	0,2	3,5
. Impôts	(1,0)	4,1	(0,03)	0,02	0,1	2,0
=Excédent brut d'exploit.	22,9	92,4	1,29	94,0	4,5	49,0
-intérêts, investissements	0	0	0		0	
= Revenu net de l'entrepreneur	22,9	92,4	1,29	94,0	4,5	49,0

Ces résultats, fondés sur l'enquête nationale de 1987, confirment à peu près les proportions calculées sur la base de notre enquête. Mais notre enquête fournit des grandeurs - notamment des achats de viandes - près de deux fois et demie plus élevées pour les bouchers et trois fois plus élevées pour les rôtisseurs. Certes, les entreprises de Niamey peuvent être plus grandes, ou ont pu grandir en deux ans, ou encore notre échantillon qui n'est pas rigoureusement tiré au hasard a pu être biaisé. Mais certains recoupements nous font croire que les effectifs d'extrapolation et certaines données sur l'échantillon de l'enquête de 1987 sont sous-estimés.

III.5. ETUDE DU MARCHÉ

Il existe deux marchés pour la production bétail-viande :

- . Le marché intérieur qui absorbe actuellement 88 % de la production disponible.
- . Le marché extérieur qui absorbe environ 12 % de la production nationale de bétail sur pied, les exportations en viande étant au point mort.

Le développement de l'exportation de viande a été une constante préoccupation des autorités nigériennes. Dès sa conception au début des années 60, l'abattoir de Niamey avait vocation à être exportateur de viande. La mise en place d'un atelier de palettisation relevait de la même volonté. Et pourtant aucun flux durable d'exportation de viande ne s'est installé. Il s'agit donc d'un problème difficile. Outre l'ensemble des aléas liés à la production, deux facteurs semblent actuellement inhiber ces exportations :

- . le prix non compétitif de la viande nigérienne face aux viandes extra-africaines (environ 15 % moins chère).
- . le fait que si les objectifs du Plan d'une consommation per-capita de l'ordre de 9 kg de viande rouge sont respectés, le volume de bétail-viande disponible pour l'exportation ne pourra croître de façon très significative. L'exportation de viande ne peut donc se faire, non en adjonction de l'exportation en vif, mais en substitution. Il y a donc risque de réticence de la part des circuits traditionnels du bétail vif tant pour la partie exportatrice que pour la partie importatrice.

Deux marchés extérieurs semblent cependant sérieusement accessibles à la viande nigérienne :

Le Nigéria : l'accès de ce marché est sans doute lié à des accords multi-produits entre les deux pays du type de ceux passés par la SONERAN (quotas d'exportation de viande liés à des quotas d'exportation en vif). Actuellement le cours officiel de la viande n'incite pas l'exportation "formelle", bien qu'une demande existe.

Les pays côtiers de l'Entente :

le problème est politique et repose sur la volonté réelle des pays importateurs potentiels (Côte d'Ivoire, Bénin, Togo) de favoriser la viande africaine au détriment des viandes extra-africaines. Un biais pourrait, toutefois, être identifié qui consisterait en l'exportation de viande fraîche de qualité (d'embouche) consommée par une clientèle européenne ou africaine fortunée. Le volume de cette demande pourrait représenter quelques milliers de tonnes.

III.6. LES PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT

Les opportunités de développement que nous avons identifiées sont les suivantes :

A - Développement de l'abattage industriel et contrôlé

Ce projet vise l'amélioration des conditions d'abattage et de stockage de la viande en vue de :

- développer le caractère organoleptique afin de valoriser davantage la viande,
- accroître la qualité des peaux au niveau de la dépouille et du séchage,
- accroître les capacités de stockage afin de régulariser les volumes de viande mis sur le marché,
- améliorer l'hygiène alimentaire.

Bien que les capacités d'abattage industriel soient à l'heure actuelle suffisantes, il convient dès à présent de prévoir la réhabilitation de l'Abattoir de Niamey. Cette réhabilitation qui serait à réaliser assez rapidement devrait, à plus long terme (une dizaine d'années), être suivi par un projet de nouvel abattoir, en remplacement de l'ancien et afin de satisfaire la demande future.

Au niveau des abattages municipaux, il pourrait être utile d'envisager un plan de réhabilitation des équipements existants. La valeur des taxes d'abattage dûs par les bouchers devra ainsi probablement être révisée afin de permettre l'équilibre financier des établissements, dont les conditions de gestion pourraient être redéfinies, et en accord avec les représentants de la profession.

B - Organisation des acteurs et du marché

A ces projets devront être associées une série de mesures visant à améliorer l'organisation de la profession et du marché national. A ce niveau de l'étude, ces mesures restent encore à identifier, à partir d'une enquête complémentaire plus approfondie. On peut toutefois citer à titre d'illustration :

- l'établissement d'un prix officiel de la viande, distinguant plusieurs catégories de viande,

- l'amélioration des cadres et procédures de concertation - représentation au sein de la profession afin de privilégier l'intérêt commun, des consommateurs et des professionnels.
- la formation des bouchers, notamment des détaillants, afin de promouvoir la qualité du service, l'innovation technique et une gestion plus rigoureuse et opératoire.
- limiter les importations concurrentes par un système de quotas (importations d'ailes de dindes) ou par un contrôle sanitaire des produits, comme cela est réalisé dans de nombreux pays.

C - Développement des exportations de viande

Ce projet a pour objet de réaliser les exportations de viande en direction :

- des pays de l'entente (côte d'Ivoire, Togo, Bénin) pour des viandes de qualité,
- du Nigéria pour des exportations de masse.

Pour les exportations vers le Nigéria, il conviendra de reconsidérer l'accord cadre tombé en désuétude. Pour les exportations de viande de qualité, une étude approfondie de la clientèle privilégiée, de la Côte d'Ivoire notamment, et de la concurrence de la production d'embouche ivoirienne devra être conduite.

Si les conclusions de ces études s'avèrent encourageantes, on pourra envisager le schéma de développement suivant :

- niveau limité dans un premier temps des exportations (par exemple 500 tonnes par an) destiné à amorcer le courant et compte tenu des limites de la demande en provenance de la clientèle privilégiée,
- conditionnement frigorifique de la viande, et non congélation car celle-ci perdrait de sa valeur, en pans ou éventuellement grosses pièces traitées (aloyou, rumsteack, entrecôte, faux-filets ...),
- transport par avion, en considérant que le coût de ce transport pourra représenter plus de 50 % du prix départ abattoir, ou par camion réfrigéré lorsque le trafic deviendra plus important,
- promotion de l'image de marque de la viande nigérienne.

La mise en oeuvre de ce projet nécessite également d'identifier les acteurs-entrepreneurs qui seraient le plus à même d'opérer. Il sera ainsi utile d'étudier dans quelles mesures la SONERAV peut à l'heure actuelle, compte tenu de sa situation, remplir une telle mission. A défaut, il pourrait être envisagé de mobiliser les acteurs traditionnels (le Syndicat des exportateurs de bétail notamment) ce qui, si l'opération s'avère financièrement rentable, auraient l'avantage de disposer d'un réseau de collecte-commercialisation opérationnel. A ce titre, il pourrait être institué un système de crédit entre les commerçants et les paysans réalisant l'embouche permettant de choisir la viande de qualité.

Enfin, et bien que ce phénomène se développe en dehors de toute politique volontariste, il pourrait être intéressant de mettre l'accent sur la viande de mouton, ceci pour les raisons suivantes :

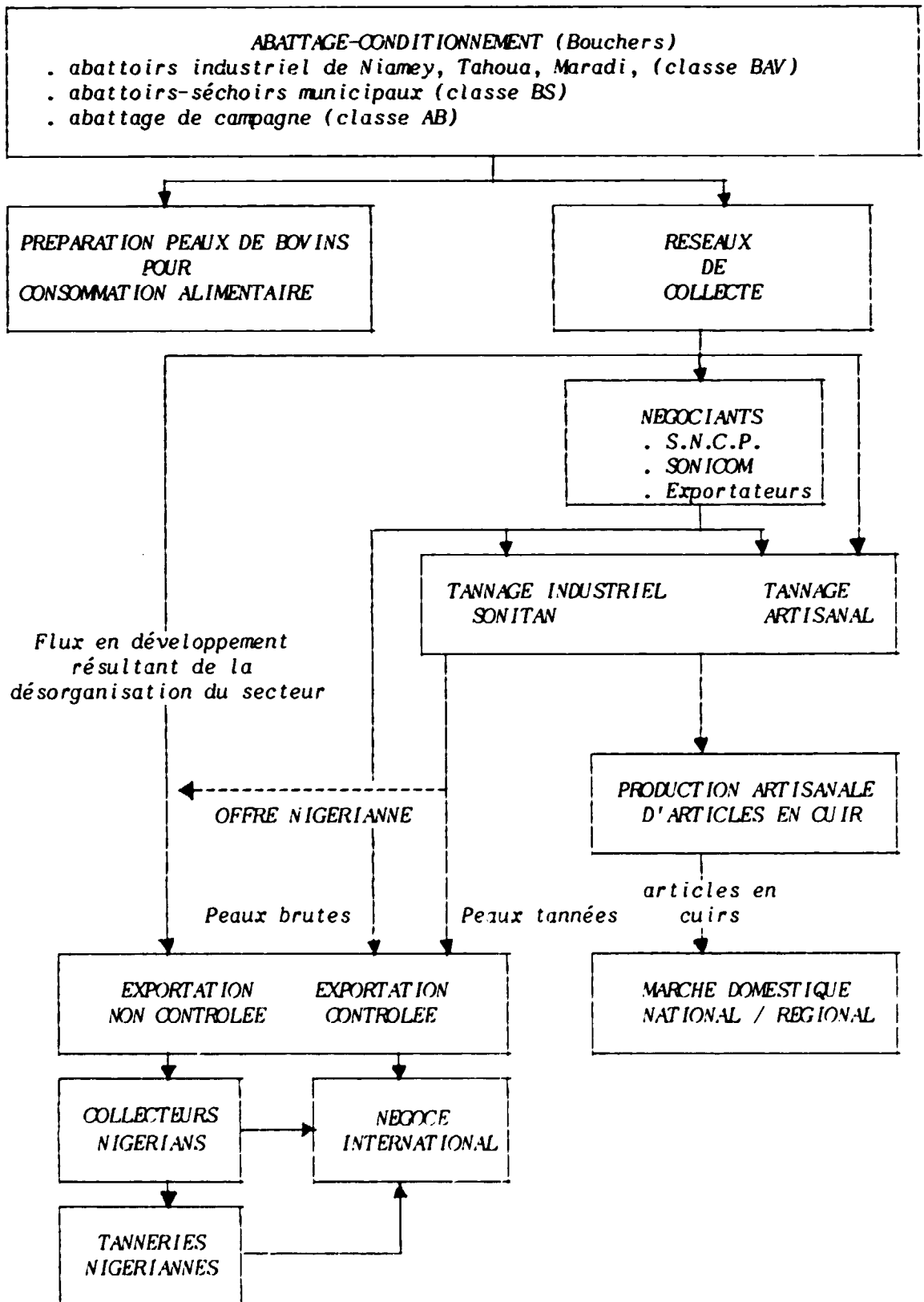
- cette espèce résiste semble-t-il mieux aux sécheresses,
- l'embouche ovine existe et ne nécessite pas une mise de fond importante de la part des petits éleveurs,
- le prix de la viande est plus élevé que pour le boeuf,
- la demande en viande de qualité de ce type existe,
- enfin, les fluctuations que subit ses prix (notamment lors des fêtes) permet une certaine spéculation qui mobilise les commerçants.

IV - LES CUIRS ET PEAUX

IV - LES CUIRS ET PEAUX

IV.1. L'ORGANISATION DU SECTEUR

IV.1.1. Schéma d'organisation des étapes de production-commercialisation



IV.1.2. Les étapes de transformation-commercialisation et les modes d'intervention des acteurs

A) Abattage - conditionnement

On rencontre principalement 3 formes :

- Les abattoirs industriels, à Niamey, Tahoua et Maradi :

Ces installations modernes sont placées sous le contrôle des autorités locales et pratiquent l'abattage, pour le compte des bouchers, dans les conditions imposées par les services de l'Hygiène. Les abattoirs fonctionnent en prestataires de services de sorte que le boucher reste propriétaire des cuirs et peaux et seul maître de leurs conditions de conservation.

- Les abattoirs-séchoirs municipaux :

Ces abattoirs fonctionnent tous les jours et sont placés sous contrôle sanitaire. Ils sont composés d'une aire d'abattage et d'un séchoir couvert où les peaux sont suspendues sur des barres pour leurs déshydratation.

- L'abattage de campagne :

C'est l'ensemble de l'abattage de la ferme ou de la communauté pastorale pour l'alimentation familiale et de l'abattage clandestin pour vente de la viande sur les marchés de campagnes et même des villes. Cette opération n'est soumise à aucun contrôle et les techniques de dépouille sont sommaires et maladroites (classe A.B.). Le séchage des cuirs est réalisé par simple étalement de la peau au soleil, à même la terre, sans aucune protection contre les rayons de soleil et l'activité bactérienne.

D'une façon générale, les peaux brutes présentent de nombreux défauts dus aux conditions d'élevage, de dépouille et de conditionnement. On trouvera page suivante les résultats d'un examen mené lors de notre mission, en mai 1989.

B) Consommation alimentaire

A Zinder notamment, une part non négligeable des cuirs de bovins (estimée à environ 30 % pour l'ensemble du pays) est destinée à l'alimentation humaine, principalement pour le NIGERIA. La peau peut alors être salée, aromatisée, séchée et découpée sous forme de bandes avant commercialisation puis cuisinée et bouillie avant consommation.

DIAGNOSTIC DE LA QUALITE DES PEAUX BRUTES

1.- Bovins

- . Cuir hétérogène, flancs minces, collets minces et fortement ridés.
- . Dépréciés par la déformation consécutive à la bosse que l'animal porte à la base du cou, formant une poche dans la peau. Cette poche éclate fréquemment lors des opérations mécaniques de tannerie, entraînant la perte d'une partie importante de la surface offerte par le collet.
- . Nombreux défauts d'élevage, parasitaires, dûs à l'hostilité de l'environnement (galles, tiques, griffures d'épinaux, cals divers).
- . Fréquents défauts de conservation (parties surannées du fait du séchage sur le sol, pourriture).
- . Nombreux défauts de dépouille (trous, coutelures, entailles dans le derme).

2.- Ovins

- . Peaux fines de fleur, mais plates et minces.
- . Quelques défauts d'élevage (galles, tiques et griffures d'épineux).
- . Très nombreux défauts de dépouille (trous, coutelures, amincissement).
- . Nombreux défauts de conservations (parties surannées, pourriture).

3.- Caprins

- . Bonnes petites peaux de bonne épaisseur pour leur taille. Grain de fleur assez fin apprécié des fabricants de chaussures. Les peaux rous-ses de la région de Maradi sont recherchées.
- . Nombreux défauts d'élevages (galles, tiques, griffures d'épineux, cals de toutes sortes).
- . Nombreux défauts de dépouille (trous et courtelures).
- . Nombreux défauts de conservation (parties surannées, pourriture).
- . En général, peaux de bonne nature, mais très dépréciées par la gravité et la densité des défauts accidentels qu'elles portent.

C) Collecte et Commercialisation des peaux brutes

Dans son principe, le système de commercialisation consiste en un réseau hiérarchisé de collecteurs qui ramassent les peaux conditionnées sur les marchés, des campagnes et villes, et les orientent en un flux permanent vers les négociants ou les collecteurs principaux, qui réunissent les marchandises en lots suffisamment importants pour être exportées ou vendues au secteur moderne ou artisanal national. Le réseau de collecte des peaux est organisé sur la base de relations de clientèle entretenues par un système d'avance.

Les deux principaux négociants sont la Société Nigérienne de Collecte des cuirs et Peaux (S.N.C.P.), qui détenait jadis le monopole de la collecte et de l'exportation, et la SONICOM pour laquelle l'exportation de cuirs et peaux ne constitue qu'une activité parmi d'autres, mais dont le chiffre d'affaires se situait à 160 Millions de F.CFA en 1988.

En pratique, cette organisation rationnelle est complètement perturbée par les échanges incontrôlés avec le NIGERIA. L'insuffisance de contrôle douanier l'attraction de l'offre nigérienne ont conduit les collecteurs primaires du Niger à livrer directement la plus grande partie de leur récolte au Nigeria, en dépit de la législation en vigueur. Les peaux brutes vendues aux collecteurs nigériens vont ensuite alimenter soit les tanneries du Nigeria (Kano, Sokoto) soit le négoce international et les tanneries européennes. Il semble que les prix élevés proposés par les acheteurs nigériens s'expliquent par les besoins importants de ceux-ci en devises, les peaux brutes constituant ainsi une monnaie d'échange. Cette forte demande tend toutefois à se limiter à l'heure actuelle. Elle a toutefois eu pour effet de diminuer la qualité des peaux, les acheteurs nigériens étant peu exigeants, de sorte que le respect des catégories (1,2,3 et 4ème choix) est de moins en moins assuré.

D) Tannage des peaux

Le tannage industriel des peaux est, au Niger assurée par la Société Nigérienne de Tannerie (SONITAN). Sa production consiste principalement en WET-BLUE et STAIN, par tannage au chrome de peaux de chèvres et, dans une moindre mesure, de moutons. Cette production est essentiellement exportée vers l'Europe.

Durant les premiers mois de l'année 1989, la tannerie de Maradi n'avait pas mis de peau en fabrication car les difficultés financières et la désorganisation du réseau de commercialisation des peaux brutes ne lui permettaient plus de s'approvisionner auprès des négociants (S.N.C.P.) ou des petits collecteurs.

Les tanneries artisanales utilisent comme matières premières les peaux brutes achetées sur les marchés de campagnes et les rejets de la branche industrielle, à savoir les choix de peaux brutes rejetées par le Négoce comme impropres à l'exportation. Les produits chimiques de préparation et de tannage des peaux sont principalement d'origine domestique.

Les procédés restent simples et assez primitifs :

- Déchets de carbure de calcium épuisés pour la chaux,
- Gousses tannantes, vraisemblablement de Gonakié (appelé localement "tannier"),
- Extraits végétaux divers,
- etc ...

E) Fabrication d'articles en cuirs

Depuis la fermeture de l'usine de chaussures BATA à Niamey, il n'existe plus d'unité industriel dans ce domaine. Le Centre des Métiers d'Art à Niamey constitue le plus important atelier de production et réunit en coopérative une vingtaine d'entrepreneurs. Les autres ateliers sont le Musée National (Niamey), les coopératives de maroquineries d'Agades et Zinder et l'ensemble des artisans disséminés un peu partout dans le pays.

IV.1.3. Organisation géographique des échanges

La répartition de la production contrôlée est présentée, pour l'année 1987, dans le tableau suivant :

Départements	BOVINS %	OVINS %	CAPRINS %
AGADES	1,2	6,1	4,6
DIFFA	0,8	3,6	3,9
DOSSO	7,2	4,3	8,3
MARADI	16,6	25,2	24,3
NIAMEY*	38,6	13,4	14,1
TAHOUA	13,1	20,4	19,5
ZINDER	22,5	27,0	25,3
T O T A L	100,0	100,0	100,0

* Communauté Urbaine de Niamey + département de Tillabéry

Les principaux départements d'origine des peaux sont ainsi :

- pour les bovins Niamey (environ 40 % du total)
- pour les ovins et caprins, Zinder, Maradi (environ 25 % chacun)
puis Tahoua (20 %)

Les exportations non contrôlées de cuirs et peaux s'effectuent principalement le long de la frontière avec le Nigéria entre Magaria et Birni N'Konni et les exportations officielles transitent généralement par Cotonou (Bénin).

IV.1.4. Environnement réglementaire

Les principaux textes en vigueur sont les suivants :

- . Ordonnance n° 86-015 du 3/04/1986
- . Décret n° 86.040 du 3/04/1986
- . Arrêté n° 020/MCI/T/DC/ du 23/04/1986
- . Arrêté n° 025/MCI/T

Ces textes imposent :

- la nécessité d'une autorisation pour la collecte des peaux (Préfet et Comité Technique Consultatif)
- la Nécessité d'un agrément pour le commerce des peaux (exportation et approvisionnement des tanneries industrielles)
- une Inspection par les services de M.R.A.H des peaux exportées
- un Contrôle sanitaire et des conditions de traitement des cuirs.

Malheureusement, cette réglementation souffre d'une inapplication totale, par les différentes administrations chargées de leur mise en oeuvre, traduite par :

- l'inactivité fréquente des Comités Techniques Consultatifs,
- la situation irrégulière de la quasi-totalité des collecteurs et exportateurs,
- le faible niveau d'enregistrement par les services des Douanes des exportations de cuirs et peaux,
- le manque de compétence technique et de moyens des exportateurs,
- la délivrance, par les préfets, d'autorisation spéciale d'exportations contrairement aux dispositions de l'ordonnance n° 86-015.

La non application de la réglementation en vigueur a permis le développement d'un circuit informel qui contrôle effectivement le secteur des cuirs et peaux.

En outre, depuis Octobre 1988, (Loi de Finance portant budget de l'exercice 1988-1989), la totalité des droits de douanes sur les exportations de bétail et de cuirs et peaux a été supprimée. Seule la taxe statistique de 3 % de la valeur mercatoriale a été maintenue. Les peaux tannées restent quant à elle soumise à un droit de sortie de 7 %. Le régime de taxation à l'exportation ne favorise ainsi pas la transformation et le tannage local des peaux.

IV.2. LES CARACTÉRISTIQUES DU SECTEUR

Nous présentons dans les 3 pages suivantes les indicateurs économiques des trois activités :

- collecte des peaux brutes,
- tannage des peaux,
- production d'articles en cuir.

Ces indicateurs ont été calculés en nous basant sur les estimations faites sur le secteur informel et en intégrant les statistiques du M.R.A/H, les statistiques douanières n'ayant pas pu être prises en compte car incompatibles.

IV.2.1. Bilans Ressources/Emplois

Selon le M.R.A/H et après déduction des pertes les disponibilités en cuirs et peaux s'établissaient en 1987 comme suit (en 1000 peaux):

	BOVINS	OVINS	CAPRINS
Abattage contrôlé	127	188	615
Abattage clandestin	28	413	848
Production totale	155	601	1.463
Perte (+ 10 %)	15	60	146
Disponible	140	539	1.317

Il est ensuite difficile d'estimer précisément la destination de ces peaux compte tenu des divergences existantes entre les différentes sources d'informations. Tout au plus peut-on apprécier, d'après les statistiques douanières, les exportations officielles de peaux et cuirs comme suit en 1986 :

- Bovins	44.000
- Ovins	648.000
- Caprins	1.832.000

Il apparaît ainsi que l'une des deux sources (M.R.A/H ou Douanes) se révèle peu fiable. En outre, sans pouvoir l'apprécier quantitativement, il semble que le trafic d'exportation non contrôlé, échappant aux statistiques, soit loin d'être négligeable et que, par ailleurs une partie importante des peaux alimente les tanneries nigériennes (environ 60.000 peaux).

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Cuir et peaux
 ACTIVITE : Collecte des peaux (bovins, ovins et caprins)

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE		SECTEUR INFORMEL		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	521	100,00	738	100,00	1.259	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	521	100	531	72,00	1.053	83,59
.Importations	26	5,00	44	6,00	70	5,59
.Production locale hors filiere	26	5,00	74	10,00	100	7,93
.Production locale in filiere	469	90,00	413	56,00	882	70,07
VALEUR AJOUTEE	0	0,00	207	28,00	207	16,41
.Main d'oeuvre	70	13,43	74	10,00	144	11,42
.Taxes, impots	5	0,96	44	6,00	49	3,91
.Resultat Brut d'Exploitation	(75)	(14,39)	89	12,00	14	1,00

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
. PRODUCTION NATIONALE	1.259	100,00	1.544	100,00
. IMPORTATIONS	0	0,00	0	0,00
. CONSUMMATIONS FINALES	0	0,00	0	0,00
. CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	495	39,31	714	46,21
. EXPORTATIONS	764	60,69	831	53,79
. TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	1.259	100,00	1.544	100,00

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Cuir et peaux
 ACTIVITE : Tannage des peaux (bovins, ovins et caprins)

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR INDUSTRIEL		SECTEUR ARTISANAL		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION	291	100.00	449	100.00	740	100.00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	258	88.51	342	76.13	600	80.99
.Importations	13	4.37	0	0.00	13	1.72
.Production locale hors filiere	61	21.10	31	6.79	92	12.41
.Production locale in filiere	183	63.04	312	69.34	495	66.86
VALEUR AJOUTEE	33	11.49	107	23.87	141	19.00
.Main d'oeuvre	102	35.21	7	1.51	109	14.75
.Taxes, impots	9	3.15	0	0.00	9	1.24
.Resultat Brut d'Exploitation	(78)	(26.87)	100	22.36	22	3.01

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
. PRODUCTION NATIONALE	740	100.00	714	100.00
. IMPORTATIONS	0	0.00	0	0.00
. CONSUMMATIONS FINALES	0	0.00	0	0.00
. CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	456	61.50	609	85.27
. EXPORTATIONS	284	38.42	105	14.73
. TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	740	100.00	714	100.00

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

=====

SECTEUR : Cuir et peaux
 ACTIVITE : Production d'articles en cuir

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR ARTISANAL	
	M fcfa	Z
PRODUCTION	1.520	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	534	35,14
.Importations	0	0,00
.Production locale hors filiere	78	5,14
.Production locale in filiere	456	30,00
VALEUR AJOUTEE	986	64,86
.Main d'oeuvre	41	2,73
.Taxes, impots	18	1,20
.Resultat Brut d'Exploitation	926	60,93

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS	
	M fcfa	Z
.PRODUCTION NATIONALE	1.520	96,57
.IMPORTATIONS	54	3,43
.CONSUMMATIONS FINALES	1.517	96,38
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	0	0,00
.EXPORTATIONS	57	3,62
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	1.574	100,00

Compte tenu du manque de données sur l'artisanat de cuir et du manque de documents sur la SONITAV, il est également difficile d'établir un bilan emplois/ressources pour les activités tannage et fabrication d'articles en cuir. On remarquera toutefois que les importations d'ouvrages en cuirs sont passés de 150 Millions F.CFA en 1981 à 50 Millions F.CFA en 1986. On notera au niveau des exportations un léger développement caractérisé par un niveau record de 50 Millions F.CFA en 1986.

D'une façon générale, le bilan emplois/ressources des cuirs et peaux est ainsi difficile à établir en quantité de produits et en intégrant les données des différentes sources d'informations disponibles.

IV.2.2. La structure des coûts de production

A) la collecte des peaux

On trouvera ci-après la structure des coûts de production de la S.N.C.P., en 1986 et telle qu'elle avait été envisagée en 1984 lors de son diagnostic.

	Etats financiers (1986)		Diagnostic SEMA (1984)
	1000 F.CFA	%	%
VENTES	929.381	100,0	100,0
CONSUMMATIONS INTERMÉDIAIRES	935.231	100,6	73,0
. locales in filières	816.074	88,0	56,0
. locales externes	54.376	5,9	17,0
. importations	62.781	6,8	
VALEUR AJOUTÉE	-5.850	-0,6	27,0
. main d'oeuvre	73.093	7,9	10,3
. taxes - impôts	4.945	0,5	6,2
. amortissements	38.124	4,1	2,0
. div. charges	35.145	3,8	2,2
. résultat	-157.157	-16,9	6,3

B) le tannage

On trouvera ci-après la structure du coût de production de la SONITAN, en 1987 et telle qu'elle pourrait être envisagée en considérant un résultat d'exploitation nul.

	Comptes annuels 1987		Données 1987 rectifiées %
	1000 F.CFA	%	
VENTES	291.001	100,0	100,0
CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES	257.555	88,5	64,4
. locales in filières	183.440	63,0	45,8
. locales externes	61.399	21,1	15,3
. importations	33.446	4,4	3,2
VALEUR AJOUTÉE	33.446	11,5	35,5
. main d'oeuvre	102.454	35,2	25,6
. taxes - impôts	9.171	3,2	2,3
. amortissements	24.713	8,5	6,2
. div. charges	6.243	2,1	1,5
. résultat	-109.135	-37,5	0

- Les comptes d'exploitation des producteurs du secteur informel sont présentés dans le paragraphe IV.4. "le rôle du secteur informel" :

- . pour l'activité de tannage
- . pour la production d'articles en cuir.

IV.3. DIAGNOSTIC DES UNITÉS DU SECTEUR MODERNE

Les unités industrielles de secteur des cuirs et peaux sont :

- les abattoirs industriels de Niamey, Tahoua et Maradi
- la Société Nigérienne de Collecte des Cuirs et Peaux (S.N.C.P.)
- la Société Nigérienne de Tannerie (Sonitan)

Le diagnostic des abattoirs a été présenté lors de l'étude du secteur "viande-abattoirs". Aussi nous limiterons-nous dans la présente analyse à une brève présentation des modalités de dépouille et de conditionnement des peaux dans ces abattoirs.

IV.3.1. La dépouille et le conditionnement des peaux dans les abattoirs industriels

Dans les abattoirs de Niamey, Tahoua, Maradi et Zinder, les animaux sont dépouillés selon des méthodes rationnelles quant à la forme des peaux et le matériel utilisé pour séparer le cuir de la carcasse. Toutefois, les défauts de dépouille (trous et coutelures) que nous avons constatés pourraient être évités simplement grâce à l'application de la technique d'arcchage qui permet de retirer les peaux avec un minimum d'intervention du couteau et/ou l'utilisation de couteaux arrondis. On notera de plus que l'abattoir de Tahoua ne possède pas de séchoirs.

Le traitement de conservation des peaux à l'aide d'Arséniate de soude (classe B.A.V.) n'est que rarement appliqué notamment à l'abattoir de Niamey où les frais de traitement sont jugés trop onéreux par les bouchers. A notre connaissance, seule la S.N.C.P. applique ce traitement, actuellement.

La dépouille des abattoirs municipaux (classe B.S.) correspond qualitativement à celle pratiquée dans les abattoirs industriels à la différence que celle-ci ne reçoit jamais de traitement antiseptique.

On remarquera que, bien que les installations existent dans les abattoirs de brousse, les bouchers préfèrent effectuer le séchage chez eux par crainte de vol et/ou par manque d'information. En outre, il semble que la mauvaise qualité des peaux soit également due à un manque d'intéressement des agents réalisant et contrôlant l'opération de dépouille.

IV.3.2. La Société Nigérienne de Collecte de Cuirs et Peaux

A) Informations générales

La S.N.C.P avait été constituée à l'origine, en 1972, afin de contribuer à la rationalisation de la commercialisation des cuirs et peaux et était alors dotée du statut de Société Anonyme d'Economie Mixte, l'Etat détenant de façon indirecte plus de 90 % de son capital social. Elle bénéficiait du monopole de la commercialisation des peaux brutes sur l'ensemble du territoire et était ainsi la seule entreprise habilitée à acheter auprès des collecteurs, à approvisionner la SONITAN et à exporter.

La politique de libéralisation et de désengagement de l'Etat Nigérien a conduit en 1986 à la privatisation de la SNCP et à la fin de son monopole, celle-ci devenait simple exportateur agréé. Les nouveaux propriétaires semblent être, directement ou indirectement, des collecteurs de cuirs et peaux et négociants.

B) Evolution de la production

L'évolution du chiffre d'affaires est présentée dans le tableau ci-après :

Exercices	Chiffres d'affaires hors taxes F.CFA
1972	255 123 196
1973	594 249 167
1973 - 1974	740 987 071
1974 - 1975	414 091 782
1975 - 1976	474 562 232
1976 - 1977	591 909 066
1977 - 1978	702 381 420
1978 - 1979	937 683 936
1979 - 1980	1 106 254 962
1980 - 1981	878 498 754
1981 - 1982	982 727 323
1982 - 1983	980 727 900
1983 - 1984	836 667 808
1984 - 1985	1 802 621 238
1985 - 1986	916 277 221
1986 - 1987	686 279 567
1987 - 1988	355 821 902

La S.N.C.P. après avoir connu une phase de croissance régulière jusqu'en 1986, date de sa privatisation, a depuis très nettement réduit son activité. Avant 1986, la répartition de chiffre d'affaires suivant le type de peaux commercialisé était la suivante : 60-80 % pour les peaux de chèvres, 15-30 % pour les peaux de moutons et environ 10 % pour les cuirs de bovins. La société assurait alors environ 80 % du commerce des peaux de chèvres, 40 % des peaux de moutons et 10 % des cuirs. Lors de l'exercice 87/88, la S.N.C.P. ne contrôlait plus qu'environ un quart de la collecte de peaux (si l'on se réfère aux statistiques du M.R.A./H).

A l'heure actuelle, les exportations représentent 95 % du chiffre d'affaires contre 78 % en 1985. Les ventes locales correspondait principalement aux ventes de peaux de chèvres à la SONITAN. Actuellement, les exportations sont pour 80 % à destination de l'Italie et 20 % à destination de la France.

La qualité des peaux reste dans l'ensemble assez moyenne malgré, en aval, une forte demande du marché international pour les produits de qualité. Cette qualité pourrait être assez aisément accrue grâce aux mesures suivantes :

- amélioration des techniques de dépouille et séchage
- extension du différentiel de prix entre les choix
- perfectionnement et intéressement des sélecteurs.

C) Outil de production

Les équipements, de par le type d'activité de la société, sont peu importants, consistant principalement en véhicules destinés à la collecte des peaux, en bâtiments administratifs, de stockage et conditionnement des peaux brutes et en équipements pour le conditionnement, la manutention, le pesage et le stockage des peaux. Compte tenu de l'état actuel et de la capacité de l'outil de production, le développement de la S.N.C.P. ne semble pas impliquer d'investissements en équipements significatifs.

D) Organisation de l'approvisionnement

La S.N.C.P est approvisionnée en peaux brutes par un réseau de collecte organisé géographiquement autour des antennes de Bosso, Konni, Zinder, Maradi, Maïne Soroa, Magaria et Niamey. La S.N.C.P., comme la plupart des exportateurs et la SONITAN, préfinance grâce à un système d'avances les collecteurs qui à leur tour ouvrent des fonds aux bouchers abattants. Ainsi la production de viande est-elle pour partie financée par des fonds provenant de fait du commerce de cuirs et peaux.

En 1986, le total de ces avances représentait environ 200 millions de francs. Actuellement, la situation financière difficile de la S.N.C.P. ne lui permet plus de maintenir ce système d'avances. Comme nous l'avons vu, la désagrégation du réseau de collecteurs de la S.N.C.P. est également due à la perte de fait de son monopole et à l'attrait de l'offre nigérienne.

On notera que la baisse d'activité de la société semble s'effectuer en faveur du développement de la SONICOM et que les relations entre les directions des deux sociétés apparaissent assez étroites.

E) Organisation de la commercialisation

Jusqu'en 1987, la société était tenu d'approvisionner la SONITAN en peaux brutes. Cette obligation levée, certaines dissensions entre les directions des deux entreprises ont conduit à la cessation totale de l'approvisionnement de la tannerie. Toutefois, les démarches conduites à l'heure actuelle par l'Etat du Niger devraient déboucher, semble-t-il, sur un accord satisfaisant des deux parties et réactivant les échanges.

F) Organisation de la main d'oeuvre

En 1985, La société employait de façon permanente 123 personnes dont 112 dans les agences régionales. Le niveau de qualification des sélecteurs était, suivant le diagnostic de la SEMA, insuffisant pour atteindre une qualité compatible avec la demande internationale. La baisse des activités a conduit récemment l'entreprise à réduire de 80 % son personnel.

G) Situation financière

La situation financière est aujourd'hui critique. Les dettes à court terme se monteraient à plus de 400 millions F.CFA, ce qui ne permet plus à la société d'emprunter auprès des banques et l'empêche de maintenir son système d'avances aux collecteurs. Cette situation difficile serait liée à la réduction importante de l'activité, aux remboursements défectueux des avances des collecteurs et plus généralement à une gestion peu rigoureuse.

H) Diagnostic de la situation actuelle de l'entreprise

En définitive, les principales causes de la situation critique de la S.N.C.P. sont les suivantes :

- l'attrait de la demande nigérienne de cuirs et peaux,
- la perte du monopole de la S.N.C.P. au niveau de la commercialisation et le non respect des conditions d'exportation dans les circuits parallèles,
- la position ambivalente de certains des propriétaires actuels de la S.N.C.P.

I) Projets, avenir de l'entreprise

Compte tenu de la situation actuelle, tout projet de développement, conduit hors d'un programme de réorganisation de l'ensemble du secteur, apparaît déplacé et il nous semble même probable que la reconstitution d'un fond de roulement ne pourra améliorer cette situation que peu de temps.

IV.3.3. La Société Nigérienne de Tannerie

A) Informations générales

Depuis la fermeture de la tannerie de Zinder en 1982, la SONITAN, à Maradi est la seule tannerie industrielle du Niger. Entre 1969, année de sa création et 1987, année de sa privatisation, le capital social est progressivement passé aux mains de l'Etat, à travers la S.N.C.P. notamment. En 1987, les nouveaux actionnaires sont des collecteurs négociants de peaux brutes exerçant leur activité concurremment à la S.N.C.P. . La SONITAN ne bénéficie pas en outre des avantages du Code des Investissements.

B) Evolution de la production

La SONITAN produit essentiellement des peaux de chèvres tannées WET-BLUE et STAIN. L'évolution de son chiffre d'affaires est présentée dans le tableau ci-après :

Exercice	Chiffres d'affaires hors taxes F.CFA
1982	648 000 000
1983	695 000 000
1984	800 000 000
1985	971 000 000
1986	634 000 000
1987	289 000 000

Depuis 1985, la production décroît très nettement et au début de l'année 1989, la SONITAN avait cessé sa production.

On notera que la répartition WET-BLUE / STAIN / produits finis est assez irrégulière passant, par exemple, de 17 / 82 / 1 en 1985, à 61 / 35 / 4 en 1986. Mis à part les produits finis et rejets, (4,6 millions F.CFA en 1987) qui sont vendues localement, les peaux travaillées sont exportées vers la C.E.E., et principalement vers l'Italie.

C) Outil de production

La capacité de production annuelle de la tannerie est d'environ 1.000.000 peaux de chèvres. Les équipements sont relativement anciens (18 ans), peu productifs mais opérationnels, pour les opérations de tannage, permettant de produire des cuirs répondant aux normes exigées par le marché international. Le tannage au chrome s'effectue de façon moderne, limitant les quantités de chrome non utilisées et les effets dommageables sur l'environnement (système de lagunage pour le traitement des eaux usées).

D) Organisation de l'approvisionnement

La société, depuis 1986, éprouve de graves problèmes d'approvisionnement. Comme nous l'avons vu, la SONITAN était approvisionnée principalement par la S.N.C.P. et donc, indirectement ou directement, par un réseau de collecteurs. Actuellement, la désorganisation du secteur et l'attraction de l'offre nigérienne, ne permettent plus à la société d'acheter des peaux, ni à la S.N.C.P. dont le niveau d'activité décroît dangereusement, et qui, par ailleurs, a bloqué ses livraisons à la tannerie, ni aux collecteurs compte tenu des prix et conditions d'avances offerts par les importateurs nigériens. A niveau de son approvisionnement en produits chimiques importés, la tannerie souhaiterait bénéficier du régime d'admission temporaire. Les droits sur ces produits se montent actuellement à 45 %.

E) Organisation de la commercialisation

La commercialisation des produits ne pose actuellement guère de difficultés, les acheteurs s'adressant en priorité au Niger, compte tenu de la renommée des peaux. A l'heure actuelle, la SONITAN dispose de plusieurs commandes, assorties de crédits documentaires confirmés auprès des banques nigériennes, qu'elle ne peut pas satisfaire par manque d'approvisionnement. Les principaux clients sont SIMERCO, par ailleurs actionnaires, et Chaix et Clément. Les peaux WET-BLUE sont transportées par semi-remorque de Maradi jusqu'à Cotonou (via Niamey) puis embarquées pour l'Europe (65 F.CFA/Kilo Maradi-Europe). Le Stain est par contre acheminé par avion à partir de Niamey (260 F.CFA Maradi-Europe).

F) Organisation de la main d'oeuvre

Les effectifs ont récemment été réduits du tiers compte tenu de la baisse d'activité et se situe à 57, dont 9 cadres et agents de maîtrise. Le suivi de la production semble être assuré malgré le départ des techniciens expatriés, lors de la privatisation de la société.

G) Situation financière

La situation financière est critique :

- le déficit d'exploitation représentait en 1987, lorsque la société était encore en activité, environ 35 % du chiffre d'affaires,
- la société est en cessation de paiement et risque la liquidation judiciaire.

Cette situation pourrait être sensiblement mais non définitivement améliorée grâce à une augmentation de capital (mais les actionnaires semblent réticents) et/ou grâce à l'obtention d'un crédit auprès de la B.D.R.N, les autres banques se montrant assez méfiantes. La direction de la tannerie souhaiterait, en outre, qu'une partie des fonds accordés par le STABEX, en vue de dynamiser le secteur, lui soit attribués.

H) Causes de la situation actuelle de l'entreprise

Les principales causes de la situation de l'entreprise, caractérisée par une absence d'approvisionnement, sont :

- la forte demande nigérienne qui accapare, grâce à des prix d'achat supérieurs à ceux offerts par la SONITAN, une grande partie des peaux brutes,
- la désorganisation du secteur liée notamment à la privatisation de la S.N.C.P. et au non respect de la réglementation sur la commercialisation et l'exportation des peaux,
- les difficultés de trésorerie de la tannerie, qui ne lui permettent plus de maintenir son système d'avance aux collecteurs,
- et, semble-t-il, les conflits opposants la direction et certains collecteurs.

I) Projet, avenir de l'entreprise

Au vu de la situation actuelle, seules des mesures conséquentes touchant à la fois l'ensemble de secteur des cuirs et peaux et la trésorerie de l'entreprise pourront permettre à la SONITAN de poursuivre son activité.

IV.4. LE ROLE DU SECTEUR INFORMEL

IV.4.1. La collecte des peaux

Les peaux sont apportées aux marchés ruraux par les abattants domestiques ou par des paysans-collecteurs primaires plus ou moins intégrés dans la clientèle des collecteurs appointés. Sur les marchés du bétail, les collecteurs rencontrent ces vendeurs à proximité des marchands de sel et de cordes, tout près du marché du détail. Le tri s'effectue : les meilleurs peaux entrent dans le circuit des sociétés de collecte pour aboutir aux tanneries industrielles, les autres seront traitées par l'artisanat. En principe, les deux circuits sont déjà disjoints.

Le crédit joue un rôle essentiel dans la formation et la fidélisation des réseaux de collecte. Chaque débiteur se considère comme dépendant et réserve ses peaux à son créancier situé à l'échelon supérieur du réseau qui est lui-même débiteur et dépendant d'un collecteur plus haut placé. La société de collecte est l'ultime créancier du réseau. La "richesse en hommes" (le réseau) n'existe qu'autant que le créancier donne suite aux demandes d'argent de ses clients. Dans ce contexte, toute cessation du crédit équivaut à un rejet du client hors de la dépendance du créancier et entraîne la dislocation du réseau, à moins qu'un autre ultime créancier ne se présente. Les difficultés financières de la S.N.C.P. et sa déroute actuelle s'expliquent notamment par sa position de charnière entre la banque capitaliste et le réseau clientéliste. La mise en cause du système d'avances a donc engendré de multiples fuites dans le réseau.

Les collecteurs nigériens ont ainsi pu détourner la collecte vers les tanneries de Kano. Les exportations en direction du Nigéria, sont réglées, soit en Naira à raison de 1 kg de peaux pour 40 Naira, soit directement en F.CFA. Au taux de change du marché parallèle en février 1989, (1 N = 33,33 F.CFA) 1 kg de peaux valait 1.333 F.CFA. La préférence des exportateurs particuliers pour le marché du Nigéria peut donc s'expliquer par une différence de 233 F.CFA, soit 21 % entre le prix pratiqué par la SONITAN et la S.N.C.P. (1.100 F.CFA par kg) et le prix payé par les importateurs nigériens. Dans l'Ouest du pays, où les nigériens sont moins actifs, les fuites profitent plutôt aux artisans tanneurs qui achètent encore les peaux de chèvre à 600 F.CFA pièce. Il est vrai que les chèvres ne sont pas de Maradi et que les peaux sont moins bien conditionnées.

A Niamey aussi, les abattants domestiques (ou clandestins) revendent les peaux. Celles-ci viennent grossir le flux des peaux collectées à la campagne jusqu'à Gotheye ou Baleyara, qui arrivent au grand Marché. C'est là que les tanneurs de la corniche s'approvisionnent.

IV.4.2. Le tannage

Le processus de tannage dure quatre jours et s'apparente à l'antique "méthode égyptienne". Les artisans interrogés à Gankale sont jeunes (âge moyen 31 ans) et tous d'origine Haoussa. Presque tous ont pratiqué leur métier dans leurs régions d'origine (Madaoua, Birni N'Konni, Tahoua ...), comme le faisaient leurs ancêtres, et 6 sur 10 sont venus à Niamey après 1980. Ils ont commencé à travailler avec un capital personnel très modeste bien qu'ils paient leurs approvisionnements au comptant. Autour de leur trou de tanneurs ils n'utilisent que quatre outils : deux couteaux à double manche et deux couteaux normaux dont la valeur totale de renouvellement n'excède pas 2.500 F.CFA. Le tannage ayant un cycle de production de quatre jours, le principal de leurs problèmes économiques est celui des stocks dont la valeur moyenne s'élevait à 28.300 F.CFA lors de notre passage.

La tannerie artisanale moyenne traite 5 peaux de boeufs, 10 peaux de moutons et 40 peaux de chèvres tous les quatre jours. Les artisans s'approvisionnent sur le marché urbain où la peau de chèvre est achetée 600 F.CFA, la peau de mouton 1.100 F.CFA et la peau de boeuf 2.500 F.CFA. Les fournitures (natron, carbure, tannin végétal) sont achetées respectivement au marché de Katako, à Niger-gaz et à la campagne pour une somme totale de 4.500 F.CFA. Dans ces conditions, les consommations intermédiaires s'élèvent à 52.000 F.CFA par cycle, plus 150 F.CFA de frais de transport. La peau de chèvre tannée est vendue à 900 ou 1.000 F.CFA selon les cas. Le montant moyen des ventes s'élève à 68.500 F.CFA par cycle de production.

Les tanneurs sont aidés par des parents (associés plutôt qu'aides familiaux dans six cas sur dix). Les rémunérations sont nettement plus élevées que dans les métiers de la viande : 1.550 F.CFA par journée de travail en moyenne, ou 1.033 francs de charges salariales par entreprise et par cycle. Aucun tanneur ne paie ni patente ni droits de place.

Les comptes suivants concernent un cycle de production dans une tannerie moyenne de la corniche en saison sèche. Il serait très hasardeux de les extrapoler car l'assiduité des artisans fléchit fortement à l'époque des travaux agricoles.

COMPTE D'EXPLOITATION (F.CFA)

<u>Achats & services</u>	52.150	
achat peaux	47.500	Production
achats fournitures	4.500	68.500
transport	150	
<u>Valeur ajoutée</u>	16.350	
main d'oeuvre	1.033	
impôts	0	
résultat d'exploitation.	15.317	

IV.4.3. La production d'articles en cuir

Les artisans du musée viennent à Gankale prendre la plupart de leurs cuirs mais, en règle générale, les peaux tannées sont cédées à des commerçants qui les revendent aux cordonniers ou maroquiniers. Bien souvent, les cordonniers préféreraient acheter directement chez les tanneurs mais les commerçants élaborent des stratégies de contrôle de l'approvisionnement et des débouchés des uns et des autres qui tendent à placer tous les artisans sous leur dépendance.

Dans la région de Madaoua par exemple, de nombreux cordonniers Haoussa fabriquent des sandales à la mode des Touaregs. Des commerçants venant de Niamey, Maradi ou Zinder apportent les peaux tannées aux artisans et conviennent du nombre de paires de chaussures que l'on peut en tirer. En venant prendre les chaussures, s'il est convenu qu'une peau peut fournir 10 paires et si l'artisan en présente 12, ils ne paient que la différence de deux paires. L'artisan doit ainsi se contenter d'être rémunéré par la chute du cuir.

Dans cette ville, les artisans peuvent toutefois échapper à ce patronnage commercial car les sandales peuvent être vendues au marché. A l'instar de leurs collègues ruraux, ce ne sont pas des artisans fixés ou permanents puisqu'ils redeviennent agriculteurs pendant la saison des pluies. Très individualistes, ils sont parfois regroupés par nécessité ou tradition lignagère, dans un même local mais alors chacun paie séparément ses approvisionnements et encaisse séparément le produit de ses ventes. Le regroupement permet tout au plus de partager les outils, le local et les frais de transport quand l'un d'eux va acheter l'approvisionnement groupé chez les tanneurs.

D'une peau de boeuf (4.000 F.CFA) ils tirent 15 ou 16 paires de semelles et d'une peau de mouton teintée (1.500 F.CFA), ils tirent 10 paires de doublure. Une peau de chèvre peut encore donner des lanières de cuir teint pour 15 paires. Une paire de sandales coûte 800 F.CFA à la production, est vendue 900 F.CFA aux intermédiaires et peut être revendue pour 1.400 - 1.500 F.CFA sur le marché de Niamey. Quand les greniers sont vides, nécessité faisant loi, les artisans-agriculteurs peuvent vendre à perte en toute connaissance de leurs coûts réels.

La capitale nigérienne du cuir est Zinder. Depuis le milieu du XIXème, la caste des "couturiers du cuir" zinderois fait une part du renom et de la fortune de la ville. Aujourd'hui encore, 67 % des cordonniers appartiennent à la caste des "couturiers du cuir", mais les vieux maître-artisans, gardiens de la tradition et garants de la renommée, cèdent lentement la place, à de nouveaux artisans "volontaires" (non castés) plus instruits et plus ouverts au changement. Les métiers du cuir zinderois ne sont pas pour autant une pépinière d'entrepreneurs capitalistes et les nouvelles comme les anciennes entreprises demeurent enchâssées dans une structure familiale qui organise simultanément, pour la sécurité de tous, une production agricole et une production artisanale.

L'outillage est rudimentaire, pour l'essentiel, fabriqué artisanalement et la valeur du stock d'outils s'élève en moyenne à 8.550 Francs. A peine 13 % des ateliers sont équipés d'une machine à coudre, matériel généralement vétuste que l'artisan sait bien ne pas pouvoir renouveler aujourd'hui. Ces investissements ont été financés par l'épargne personnelle (46 %), par des dons de parents ou d'amis (18 %), par héritage (22 %), par des tontines (6 %) ou par des emprunts auprès de parents ou amis. 44 % des artisans déclarent avoir des projets d'équipement non exécutés faute de financement.

Le recours à la main d'oeuvre occasionnelle, d'anciens apprentis n'ayant pas pu s'installer à leur compte, ou à la sous-traitance de capacité ou de spécialité est généralisé. En dehors des apprentis dont le mode de gratification est discrétionnaire, la maroquinerie n'emploie aucun ouvrier permanent. Le taux de salaire est cependant élevé puisqu'il peut atteindre 2.000 F.CFA par jour.

Les maroquiniens utilisent les cuirs de deuxième qualité fournis par les tanneurs traditionnels et leur consommation mensuelle peut s'élever jusqu'à 100.000 F.CFA.

La production du secteur de l'artisanat du cuir, en objets décoratifs ou utilitaires, est relativement variée, ainsi que le montre le tableau suivant.

**CONTRIBUTION DES PRINCIPAUX ARTICLES
AU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR**

<u>Articles</u>	<u>Part dans le chiffre d'affaires</u>
Chaussures	52 %
Sacs	21 %
Portefeuilles	11 %
Selles	7 %
Fauteuils (poufs)	7 %
Divers	2 %

Source : Kiari Liruan Tinguiri : "Etude d'identification pour un projet de développement de l'artisanat du cuir à Zinder."

Les artisans coordonniers qui vendent les chaussures à un prix variant de 600 à 3.000 F.CFA sont dangereusement concurrencés par les importations de chaussures nigérianes en matières synthétiques qui sont offertes au prix de 500 F.CFA. L'importance de cette production dans le chiffre d'affaires global des artisans zinderois et la faible compétitivité du produit représentent une menace lourde. Pour survivre ou pour se développer, l'artisanat du cuir zinderois et nigérien doit rapidement changer de créneau, pour toucher une clientèle plus fortunée mais plus exigeante. Son organisation, sa faible capacité d'autofinancement et son sous-équipement actuel constituent, dans cette perspective, des handicaps sérieux.

IV.4.4. Les coopératives de production

Les coopératives de production ont, en principe, pour vocation de libérer l'artisanat de la sujétion à des intérêts commerciaux dominants, de relever le niveau de vie des artisans et de faciliter l'innovation technologique. Toutefois, les artisans nigériens ne paraissent pas plus portés vers les formes de gestion collective, que leurs autres collègues africains dans la mesure où les seules solidarités économiques effectives demeurent circonscrites au groupe familiale large. La coopérative des maroquinières de Zinder comptait 103 membres lors de sa création (1984) et en compte 200 aujourd'hui mais le nombre des membres militants ne dépasse pas la vingtaine. Il semblerait qu'à Niamey comme à Zinder, les coopératives n'aient pas permis à l'artisanat de moderniser l'organisation de sa production et d'accumuler pour se développer. Cependant, à Niamey, quelques artisans ont appris à se servir de ce cocon pour s'assurer des débouchés et accumuler dans des ateliers non officiels dont la production aboutit au Musée. Dans la région d'Agadès, les coopératives semblent avoir joué un rôle également positif en fixant à la campagne des candidats à l'exode rural. Le système des coopératives peut également permettre d'organiser, en amont, l'approvisionnement en peaux brutes. A Maradi, lors de notre visite, un contrat de fourniture était en cours d'établissement entre l'Union Régionales des Coopératives et la SONITAN.

IV.4.5. Le poids économique de l'artisanat du cuir

L'enquête nationale sur le secteur informel décompose les métiers du cuir en trois groupes : les urbains sédentaires (c'est-à-dire disposant d'un local), regroupant notamment les artisans coopérateurs urbains, les urbains non sédentaires, qui sont principalement des cordonniers, et les ruraux. Ces activités subissent de fortes fluctuations saisonnières pour deux raisons. D'une part, la demande est plus élevée en saison sèche (surtout pour la maroquinerie destinée aux touristes) et d'autre part, l'artisanat du cuir est très souvent une activité annexe, pratiquée par des paysans en saison sèche. Ceci explique probablement que les résultats annuels par exploitation paraissent plus faibles dans l'enquête nationale que dans notre sondage sur les seuls tanneurs de Niamey, réalisé pendant le seul mois d'avril 1989.

RESULTATS DE L'ENQUETE NATIONALE - 1987 F.CFA PAR AN et PAR ENTREPRISE

	Urbains sédentaire	Urbains non sédentaire	Ruraux	Ensemble
<u>Production</u>	2.835.000	164.500	371.700	1.176.250
- Consommations intermédiaires	1.222.500	30.500	144.500	413.333
<u>Valeur ajoutée</u>	1.612.500	134.000	227.000	762.917
- dépenses d'exploitation	230.000	5.500	8.500	46.250
dont . Maintenance	(195.000)	(2.000)	(5.500)	(32.083)
. Impôts	(35.000)	(3.500)	(3.000)	(14.167)
<u>Excédent brut d'exploitation</u>	1.382.500	128.500	218.500	716.667
- Intérêts assurances	0	0	0	0
- Investissements	0	0	0	0
<u>Revenu net de l'entrepreneur</u>	1.382.500	128.500	218.500	716.667

Source : Calculs effectués d'après ENSI / DSI, 1987
(Résultats provisoires)

L'enquête nationale estime le nombre d'établissements urbains à 2.400 (dont 400 sédentaires et 2.000 non sédentaires) et le nombre d'établissements ruraux à 2.000. Il y aurait donc 4.400 ateliers traitant les cuirs et peaux au Niger. Le nombre d'employés étant estimé à 0,7 par entreprise dans l'artisanat urbain sédentaire, 0,1 dans l'artisanat urbain non sédentaire et 0,4 dans l'artisanat rural, le nombre total des employés peut être évalué à 1.368 et celui des travailleurs (patrons inclus) à 5.968. La valeur ajoutée par travailleur est nettement plus faible que dans la boucherie puisqu'elle dépasse à peine 300.000 F.CFA par personne. Ceci s'explique par la faiblesse de la valeur moyenne du capital (4.100 F.CFA par entreprise). Contrairement aux bouchers, les artisans du cuir ne peuvent pas utiliser des équipements publics modernes comme des abattoirs.

IV.4.6. Le développement de l'artisanat du cuir

L'habileté manuelle, la tradition et le renom des artisans du cuir nigériens peuvent fonder de grands espoirs d'extension de ces activités, mais la diversification des produits et l'effort d'amélioration de la qualité des cuirs qui permettraient de positionner cet artisanat sur de nouveaux créneaux et d'élargir le marché (notamment à l'exportation vers d'autres pays de l'Ouest africain) risquent d'être bloqués par l'insuffisante capacité d'investissement des entreprises, le mode de sélection des peaux dans le processus de collecte ou le cloisonnement des filières, et l'insuffisante maîtrise commerciale des artisans. Le développement de cet artisanat pose un problème complexe puisqu'il s'agit d'aménager simultanément la spécialisation (fixation) des artisans dans la profession et l'émergence de structures d'exploitation permettant l'accumulation et l'innovation technique.

IV.5. ETUDE DU MARCHÉ

Nous distinguerons dans cette courte présentation deux types de produits

- les peaux brutes et tannées
- les articles en cuirs.

IV.5.1. Le marché des peaux brutes et tannées

En l'absence d'industrie de transformation du cuir au Niger et compte tenu du niveau limité, quantitativement et qualitativement, de la demande intérieure finale ou en consommation intermédiaire (pour l'artisanat uniquement), les débouchés de cuirs et peaux brutes ou tannées sont :

- l'exportations vers les pays industrialisés pour les produits de qualité,
- le marché national pour les qualités inférieures, en vue de leur transformations par l'artisanat local.

Au niveau des exportations, le Niger reste concurrencé par ses voisins (Nigeria, Mali et Burkina Faso notamment) ainsi qu'il ressort de la lecture du tableau ci-dessous.

	BURKINA FASO	MALI	NIGER	NIGERIA
POPULATION ANIMALE (millions de têtes) . Bovins	2,9	4,5	1,5	12,0
. Ovins	2,1	5,0	2,7	12,8
. Caprins	3,1	4,9	4,3	26,0
PRODUCTION CUIRS et PEAUX (millions de pièces). Bovins	0,1	0,3	0,2	1,2*
. Ovins	0,7	2,0	0,6	3,8*
. Caprins	1,6	2,0	1,3	8,0*
EXPORTATIONS PEAUX BRUTES (Milliers de tonnes). Bovins	1,2	3,5	0,2	nd
. Ovins	0,5	1,0	0,2	nd
. Caprins	0,6	1,0	0,4	nd

Source : ONUDI, MRAH et estimation (*)

Le Nigeria est son principal concurrent car il bénéficie d'une part de ressources plus importantes et d'équipements de transformation (tanneries industrielles du Nord) et, d'autre part, d'un accès plus aisé à la mer. Outre les coûts de transport accrue par l'enclavement du pays, les exportations nigériennes sont défavorisées par les coûts de transformation relativement élevés (coût de transformation en WET-BLUE au pied en 1987 : 90 F.CFA au Niger contre 65 F.CFA au Burkina-Faso et 70 F.CFA au Sénégal).

Le principal débouché à l'export pour les cuirs et peaux est le marché européen, et notamment l'Italie, la France, la Grande Bretagne et les Pays Bas où il existe une demande importante en peaux de premiers choix. Toutefois, les prix obtenus y sont de 15 à 20 % inférieurs aux cours mondiaux. De plus, bien que les peaux de chèvres de la région de Maradi bénéficient d'une bonne réputation auprès des importateurs européens, leur qualité ne permet pas de dépasser un classement 25/25/35/15 alors que les demandeurs sollicitent surtout les deux ou trois premiers choix.

D'une façon général, les pays occidentaux sont de plus en plus ouverts à l'importation de produits de tannerie de plus en plus élaborés. Parallèlement à cette croissance de leur consommation, ces mêmes pays tendent à rejeter l'industrie du cuir :

- industrie de main d'oeuvre qui souffre, chez eux, des salaires élevés,
- industrie polluante dans un environnement dont la capacité d'épuration est saturée.

Les besoins sont donc importants mais le Niger devra prendre sa place rapidement car nombreuses sont les nations qui ont pris conscience de ce marché notamment en Asie, en Amérique du Sud et même dans certaines régions d'Afrique.

IV.5.2. Le marché des articles en cuirs

L'artisanat du cuir produit des objets de consommation populaire, aussi divers que : articles chaussants, objets divers de petite et grande maroquinerie, tapis de prière, outres, abris de nomades, étuis et boîtes de tous ordres, gris-gris, etc ... ,

La demande nationale d'articles en cuirs est toutefois difficilement quantifiable. Cependant, on peut relever une baisse sensible de la production d'articles de consommation courante (chaussures, sacs ...) due à la vive concurrence des produits manufacturés, à base de textile et de plastique, substituables à leurs productions.

Par contre, la production d'articles élaborés tels qu'ils sont réalisés dans les coopératives de maroquiniers et artisans, est en pleine expansion, les deux principaux débouchés de ses produits étant le tourisme et le marché extérieur. Avec les perspectives de développement du tourisme, on peut ainsi, augurer une réelle croissance pour cette activité qui intéresse surtout l'artisanat d'art. L'artisanat ne semble toutefois pas préparé à présenter les produits susceptibles d'une commercialisation régulière et massive à l'exportation.

En effet, les articles artisanaux offrent :

- Une matière première cuir insuffisamment évoluée,
- Des méthodes de fabrication simplistes et peu soignées,
- Une absence de recherche dans l'évolution des articles,
- Pas de séries importantes de production.

IV.6. LES PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT

Dans un premier temps, les actions doivent viser, d'une part l'amélioration du conditionnement, et donc de la qualité, des peaux brutes et, d'autre part, l'organisation de la collecte, actuellement désorganisée. Elles devront permettre de contrôler et limiter les flux d'exportations et de réorienter ceux-ci vers les tanneries et secteurs de production d'articles en cuir du Niger.

A - Amélioration de la qualité des peaux brutes

- La qualité peut être améliorée dans des proportions importantes en prenant les dispositions suivantes :

- . Ramener l'essentiel de l'abattage sur les abattoirs organisés, industriels et de campagne. Pour cela, un contrôle rigoureux des bouchers intervenant sur les marchés locaux s'impose.
- . Introduction dans tous les abattoirs de moyens de dépouille par arrachage. Il s'agit de moyens simples et peu onéreux.
- . Développer les moyens de traitement de séchage des peaux au niveau des abattoirs et rechercher les incitations convaincantes pour que les bouchers se soumettent à leur application.
- . Prendre des dispositions au niveau de l'élevage pour intensifier la lutte antiparasitaire. Il s'agit là de mesures déjà plus difficiles à appliquer dans le contexte local. Cela ne doit pas, cependant, décourager la recherche de toutes les mesures applicables. Les vétérinaires disposent déjà de moyens connus et efficaces.
- . Mise en place de mesures incitatives destinées à accroître le différentiel de prix suivant la qualité des peaux et plus généralement à promouvoir les premiers choix.

B - Contrôle et réorientation des flux de produits

- Les ressources en cuirs et peaux ne sont pas disponibles en quantité suffisante pour le marché nigérien. Les mesures doivent être prises pour ramener le flux de cette matière vers le marché domestique. Deux mesures devraient se révéler efficaces à cet effet :

- . Mise en application de la législation en vigueur. C'est une mesure d'autorité et il appartient au Gouvernement d'obtenir de ses Services et des Fonctionnaires qui les composent de faire respecter cette législation.
- . Réorganisation des circuits de collecte dans lesquels le Négoce doit prendre la place qui lui revient. Seuls doivent intervenir les négociants autorisés, contrôlables et responsables devant l'Etat de la distribution des peaux entre l'industrie nigérienne et l'exportation sur un réseau organisé. A ce titre la S.N.C.P., maillon important de la filière, pourrait être aidée (attribution d'un prêt) en vue de la reconstitution de son fonds de roulement.
- . La création d'un syndicat des collecteurs et exportateurs pourrait permettre l'application d'un code de bonne conduite pour l'ensemble des acteurs et conduire au respect de la réglementation en vigueur, à promouvoir la qualité des peaux et à assurer l'approvisionnement des activités aval (tannerie, artisanat).

L'intervention dans la collecte des associations coopératives de tous niveaux, dans la mesure où cela correspond aux dispositions statutaires dont elles dépendent, pourrait être encouragée.

En outre, le contrôle nécessaire des flux de devises pourrait être assuré en imposant que les licences d'exportation ne soient attribuées qu'avec domiciliation des lettres de crédit.

C - Développement du tannage industriel

Ce projet consiste en la remise en activité de la SONITAN et/ou la création d'autres tanneries industrielles. Les produits visés seront, tout d'abord, les peaux de caprins et d'ovins de qualité pour l'exportation puis les peaux de bovins pour l'artisanat local ou l'exportation. Ce projet nécessite au préalable que la collecte des peaux brutes soit améliorée.

Il paraît éminemment souhaitable que le Niger ne laisse plus se disperser ses ressources de cuirs et peaux sans y incorporer un maximum de valeur ajoutée.

- Cas de la SONITAN : La tannerie SONITAN doit trouver les conditions de sa remise en route :

- . par des mesures destinées à la reprise de contrôle du marché des peaux brutes,
- . en aménageant les évolutions souhaitables dans l'actionnariat des entreprises concernées pour rétablir l'harmonie indispensable entre l'usine et ses fournisseurs,

. en lui imposant de se doter des personnels compétents pour en assurer une gestion irréprochable, au sens le plus large du mot.

- Création de nouvelles unités : Le potentiel de peau brute, s'il est rendu disponible, permet aisément d'envisager la création, voire de deux unités supplémentaires de tanneries. L'une d'entre elles pourrait être l'unité projetée par "INDUSTRIAL PROMOTION SERVICE", d'une capacité de 750 à 800.000 petites peaux par an. L'autre, mixte, traitant cuirs de bovins et petites peaux pourrait également voir le jour à brève échéance.

D - Développement de la production d'articles en cuir

Le développement envisagé passe dans un premier temps par l'amélioration des conditions et moyens de production du secteur artisanal nigérien. Les produits, à base de peaux de bovins, ou, le cas échéant, de petits ruminants, seront principalement destinés au marché intérieur ou des pays voisins.

Le développement de l'artisanat dont l'utilité au niveau des résultats économiques et sociaux est importante, mériterait d'être organisé afin d'accroître ses performances, faute de quoi il risque de se scléroser et de disparaître. Il est, à cet effet, recommandable d'envisager la création d'unités semi-industrielles qui apporteront des performances nouvelles et une amélioration de la qualité des produits :

- en tannerie : meilleur tannage, obtention d'effets de couleur et de finissage plus séduisants, augmentation des capacités de production.
- en transformation du cuir : Objets plus élaborés répondant mieux aux désirs de la clientèle et réalisation de séries d'importance convenable pour répondre aux demandes des marchés d'exportation. De telles unités semi-industrielles permettraient également de faire appel à des compétences extérieures pour des actions de formation qui sont impossibles sur un artisanat dispersé.

La forme coopérative pourrait également être privilégiée pour organiser l'approvisionnement et la commercialisation des articles.

- On notera que ces projets pourraient bénéficier de l'apport des programmes conduits par certaines organisations internationales et en particulier l'ONUDI ("Programme régional d'amélioration des cuirs et peaux brutes, des cuirs tannés et des articles en cuir"). Les objectifs de ce programme sont :

- . l'établissement d'un programme régional pilote afin de démontrer les procédés d'amélioration des cuirs.
- . d'agir comme catalyseurs auprès des autorités nationales pour encourager l'amélioration de la qualité,
- . de réhabiliter les unités existantes.

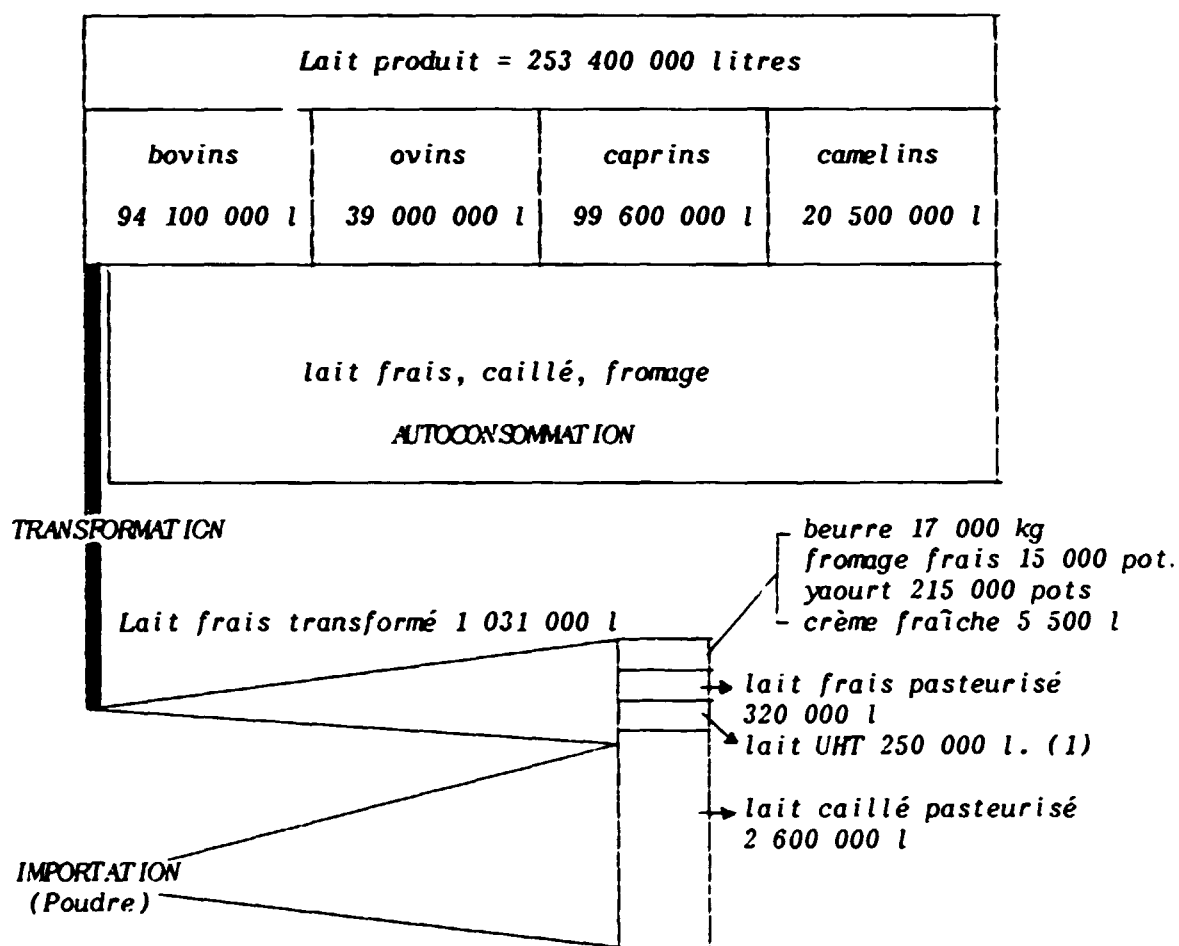
V - LE LAIT ET LES PRODUITS LAITIERS

V - LE LAIT ET LES PRODUITS LAITIERS

V.1. L'ORGANISATION DU SECTEUR

V.1.1. Schéma d'organisation des étapes de production-transformation

L'organisation de la production-transformation peut être schématisée comme suit pour l'année 1986/1987 :



(1) production arrêtée en 1988.

Ce schéma appelle les commentaires suivants :

- la production de lait de vache ne représente que le tiers du lait produit au Niger, toutes espèces confondues
- la production de lait frais collecté et transformé par le seul opérateur industriel, l'OLANI, correspond à 0,3 % seulement de la production laitière bovine. L'OLANI ne traite donc qu'une quantité marginale de la production, alors que l'autoconsommation et la transformation artisanale sont prépondérantes
- les produits commercialisés par l'OLANI sont, par ordre d'importance :
 - . le lait caillé sucré pasteurisé, essentiellement produit à partir de poudre : il contribue pour plus de 80 % au chiffre d'affaires annuel
 - . le lait frais pasteurisé provenant de lait de collecte
 - . les autres produits laitiers (beurre, yaourt, crème, fromage) produits en faible quantité
 - . le lait UHT à partir de lait de la station de Toukounous.

V.1.2. Description des techniques de transformation-commercialisation

- la traite :

Les meilleures moyennes de production atteignent 3 litres par jour et par vache, avec une traite 2 fois par jour

- la collecte :

Très variable selon les centres de production : une seule station (Toukounous) est équipée de tanks réfrigérés. Mais le lait est généralement stocké et transporté sans précautions particulières, jusqu'à l'OLANI, soit par un circuit de collecte organisé, soit par un grand nombre de petits producteurs qui effectuent eux-mêmes la livraison

- les étapes de transformation à l'OLANI :

- . contrôle de qualité
- . épuration physique
- . standardisation (sauf lait caillé)
- . pasteurisation
- . refroidissement.

Ces étapes sont communes à toutes les productions. Elles diffèrent ensuite selon le produit final.

- . Le lait frais est directement conditionné en sachets plastiques polyéthylène d'un litre.
- . Le lait caillé sucré subit une coagulation provoquée par l'adjonction de ferments. Il est ensuite refroidi et conditionné en sachets plastiques polyéthylène d'un quart de litre.

- la commercialisation :

Compte tenu de sa nature périssable, le produit est commercialisé dès le lendemain.

V.1.3. Mode d'intervention des acteurs

Le seul acteur industriel est l'OLANI (Office du Lait du Niger). Sa vocation, fixée par décret, est de développer et améliorer la production de lait, créer et gérer des unités de production et promouvoir la consommation. Son activité réelle respecte cette vocation, puisque l'OLANI gère le périmètre de production de Kirkissoye, exploite l'unité de Niamey et sera probablement amenée à contrôler les futures unités de Tahoua et Maradi. L'OLANI effectue également des opérations de promotion pour encourager la consommation. La stratégie de développement de M.R.A./H et de l'OLANI a été contre-carrée par la privatisation du secteur (politique de développement intégrant plusieurs unités).

Les autres acteurs sont quelques petites unités artisanales de transformation, comme celle d'Ibécétène qui produit de petites quantités de fromage séché à partir de 50 000 litres par an environ (1/20^e du lait frais collecté par l'OLANI).

Enfin le secteur informel concerne de très nombreux acteurs, généralement urbains, qui produisent dans des conditions souvent douteuses, un lait caillé à partir de poudre importée reconstituée. Cette activité couvrirait 25 % environ de la consommation de Niamey.

V.1.4. Organisation géographique des échanges

Compte tenu de la faible aptitude au transport du lait et des produits laitiers, les échanges régionaux sont pratiquement inexistant, à l'exception de la collecte organisée par l'OLANI, qui a tendance à toucher un nombre de plus en plus faible de régions

Seul le fromage séché échappe à cette règle, puisqu'un faible flux de commercialisation inorganisée existe en direction de Niamey.

V.1.5. Environnement économique et réglementaire

Les principaux effets de l'environnement économique proviennent :

- de la fixation de prix de vente homologués, qui tiennent davantage compte du pouvoir d'achat de la population et de la concurrence des produits importés que des coûts réels de production
- de la fixation des prix d'achat du lait aux producteurs par le Gouvernement
- de la concurrence des produits importés et surtout des laits concentrés et en poudre en conditionnement familial, dont les quantités et les prix fluctuent largement selon le niveau des excédents européens
- des distances entre le seul lieu industriel de transformation, qui est aussi le principal centre de consommation, et l'infinité de points de production, ce qui rend quasiment impossible l'organisation d'une collecte dans des conditions économiques viables.
- de la demande solvable limitée.

V.2. LES CARACTÉRISTIQUES DE BASE DU SECTEUR

On trouvera page suivante un tableau des indicateurs de base du secteur.

V.2.1. Ressources/Emplois en 1986 - 1987

<i>Ressources</i>	<i>Emplois</i>
<i>Production nationale de lait frais</i> 263 400 000 l.	1 031 000 l. transformés par OLANI 262 600 000 l. lait frais auto-consommé ou commercialisé
<i>Importations de lait (poudre, UHT, concentré) en équivalent litres</i> 36 600 000 l.	2 900 000 l. transformés par OLANI 33 700 000 l. commercialisés ou consommés dans le cadre familial

Une partie de la consommation nationale est donc assurée grâce aux importations de lait (l'équivalent de 46 600 000 l en poudre, concentré, U.H.T. ...), la production nationale étant évaluée à 263 400 000 l.

Les quantités de lait en poudre vendues en l'état ou sous forme de lait reconstitué ou de lait caillé ont été évaluées à partir des statistiques d'importation après en avoir exclu le tonnage de lait en poudre directement utilisé par l'OLANI (on trouvera en annexe au présent chapitre les statistiques d'importation).

Les Ressources/Emplois précédemment quantifiés ont été valorisés selon les prix en vigueur présentés dans l'étude pour élaborer le tableau des "Indicateurs Economiques de Base".

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Lait et produits laitiers
 ACTIVITE : Collecte, conditionnement et transformation du lait

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE		SECTEUR INFORMEL		AUTOCONSOMMATION		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	541	100,00	700	100,00	28.116	100,00	29.357	100,00
CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	476	87,99	420	60,00	28.116	100,00	29.012	98,82
.Importations	147	27,54	70	10,00	0	0,00	219	0,75
.Production locale hors filiere	182	33,64	0	0,00	0	0,00	182	0,62
.Production locale in filiere	145	26,80	350	50,00	28.116	100,00	28.611	97,46
VALEUR AJOUTEE	65	12,01	280	40,00	0	0,00	345	1,18
.Main d'oeuvre	38	7,02	0	0,00	0	0,00	38	0,13
.Taxes, impots	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
.Resultat Brut d'Exploitation	27	4,99	280	40,00	0	0,00	307	1,05

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE #	
	M fcfa	%	1000 litres	%
.PRODUCTION NATIONALE	29.357	83,22	263.000	87,67
dont ventes s.informel et DIANI	1.241	3,52	7.400	2,47
dont autoconsommation	28.116	79,70	255.600	85,20
.IMPORTATIONS (directes)	5.926	16,78	37.000	12,33
.CONSUMMATIONS FINALES	35.277	100,00	300.000	100,00
.CONSUMMATIONS INTERMEDIAIRES	0	0,00	0	0,00
.EXPORTATIONS	0	0,00	0	0,00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	35.277	100,00	300.000	100,00

: en equivalent lait

V.2.2. Structure des coûts de production

A) Le prix de revient à l'OLANI

Compte tenu de la diversité de produits fabriqués à l'OLANI, l'étude de la structure du prix de revient a été faite sur l'ensemble de la production en équivalent litres de lait.

ANNÉE 1 9 8 7

=====

CHIFFRE D'AFFAIRES

541 000 000 F.CFA

CONSUMMATIONS INTERMÉDIAIRES

- Consommations intermédiaires importées :

. emballages, sucre	73 000 000 F.CFA
. lait en poudre	63 000 000 F.CFA
. pièces détachées	13 000 000 F.CFA

- Consommations intermédiaires locales :

. in filière : lait	145 000 000 F.CFA
. hors filière	182 000 000 F.CFA

VALEUR AJOUTÉE

65 000 000 F.CFA

- Main d'oeuvre	38 000 000 F.CFA
- Impôts et taxes	n.d.
- Résultat brut d'exploitation	27 000 000 F.CFA

B) Structure du coût de production dans le secteur informel

Une partie non négligeable du lait consommé dans le secteur informel résulte de la reconstitution du lait à partir de poudres importées en conditionnement industriel ou familial qui viennent en complément de la production locale de lait.

Afin d'estimer la valeur ajoutée générée par le secteur informel, et en l'absence d'informations précises, nous avons considéré que seule une partie du lait (ou produits laitiers quantifiés en équivalent lait) consommée par les centres urbains faisait l'objet d'une commercialisation

Par ailleurs nous avons estimé que cette demande était satisfaite en priorité par l'OLANI puis par le secteur informel et commercial, à partir de lait frais et de lait en poudre proportionnellement à la part de chacun de ces produits dans la satisfaction des besoins nationaux.

Les quantités de lait commercialisées dans le secteur informel ont été évaluées à 3 500 000 litres, ce qui représente environ 10% des besoins de la population urbaine. Pour la seule ville de Niamey, on estime que le secteur informel commercialise de 1 500 000 à 2 000 000 litres/an.

Les comptes d'exploitation correspondants sont présentés ci-après dans le tableau "Les Caractéristiques Techniques et Economiques".

Pour calculer la valeur ajoutée en cas de reconstitution de lait, il a été tenu compte :

- du prix de vente relevé sur les marchés, c'est-à-dire 200 F.CFA en moyenne,
- du prix d'achat de la poudre pour l'équivalent d'un litre de lait, soit 160 F.CFA en moyenne.

En ce qui concerne le lait frais (hors OLANI), afin de calculer la valeur ajoutée lorsqu'il y a commercialisation, nous avons retenu d'une part le prix de revient estimé par les services du MRA/H, soit 110 F.CFA le litre, et d'autre part le prix de vente relevé sur les marchés, soit 200 F.CFA en moyenne.

Ces données permettent d'évaluer la valeur ajoutée dégagée par le secteur informel à : 40% du chiffre d'affaires.

V.3. LE DIAGNOSTIC DE L'UNITÉ INDUSTRIELLE

Actuellement n'existe au Niger qu'une seule unité industrielle de transformation et conditionnement du lait : l'OLANI.

A - Informations générales

L'Office du Lait du Niger (OLANI) a été créé en 1971.

L'objet social a été défini comme suit :

- développer et améliorer tous les moyens appropriés pour la production du lait et des produits dérivés
- créer et gérer directement des unités de production, de collecte, de traitement, de fabrication, de conditionnement et de distribution du lait et produits dérivés.

L'OLANI est un Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC).

La seule unité de production actuellement en exploitation est située à Niamey.

B - Evolution de la production

	86/87	85/86	84/85
Produits	en kg	en kg	en kg
Lait frais pasteurisé	321 530	342 857	397 138
Lait caillé sucré	2 642 688	2 823 594	3 583 910
Beurre	16 979	991	1 169
Fromage frais	3 756	6 871	4 497
Yaourt	26 998	10 103	9 043
Crème fraîche	5 457	1 697	1 343
Lait UHT	249 469	16 697	-

La capacité de production est de 20 000 l. de lait caillé par équipe et elle est loin d'être exploitée à 100%. Par contre d'autres produits sont fabriqués, mais ils ne représentent que 15% de la production totale. La production en régression du lait frais pasteurisé et du lait caillé ne va pas s'améliorer avec le nouveau produit UHT. Seule, la production de beurre est croissante mais il est difficile à écouler car le beurre d'importation, qui lui fait concurrence, est moins cher et présenté dans une confection plus attrayante.

La production du fromage frais a fortement décliné en 1986-87. Seuls, la crème fraîche et les yaourts montrent une progression considérable mais les parts de ces produits dans la production totale est très minime.

C - Organisation de l'approvisionnement

L'approvisionnement en lait frais constitue l'un des problèmes majeurs de l'OLANI.

Jusqu'au début 1988, l'OLANI collectait le lait suivant 5 itinéraires, avec des quantités ramassées et des coûts d'achat au litre très variables. En 1986-1987, les données étaient les suivantes :

- Axe Kouré : 190 000 litres à 163 F.CFA/l (charges de personnel et transport inclus)
- Axe Hamdallage : 131 000 litres à 159 F.CFA/l
- Axe Toukounous : 138 000 litres à 179 F.CFA/l
- Axe Niamey / Kirkiissoye : 402 000 litres à 166 F.CFA/l
- Axe Say : 110 000 litres à 184 F.CFA/l.

Actuellement 3 itinéraires ont été supprimés : Kouré, Hamdallage et Say. Cette décision peut surprendre, car le coût d'achat du litre sur ces 3 itinéraires n'était pas sensiblement plus élevé que sur les 2 autres, et surtout l'OLANI se trouve privé d'environ 491 000 litres de lait, soit 47 % de la collecte potentielle.

Les chiffres globaux de collecte le confirment : alors que plus d'1 000 000 de litres étaient collectés en 86/87, la collecte est tombée à 850 000 litres en 87/88 et probablement 600 000 litres en 88/89.

L'utilisation de poudre de lait importée a par conséquent été plus importante : + 30 % en 87/88 par rapport à l'exercice précédent. Cette situation, jusqu'à présent intéressante pour l'OLANI puisque basée sur l'aide alimentaire, est appelée à se détériorer avec la nécessité sous peu de s'approvisionner en poudre sur le marché mondial (limitation de l'aide alimentaire), à un prix beaucoup plus élevé : 600 à 700 F.CFA/kg contre 125 à 300 F.CFA/kg actuellement.

Les autres matières premières sont achetées en France (pots et couvercles plastiques), en Italie (film polyéthylène) et au Niger (Sucre).

D - Organisation de la commercialisation

La commercialisation s'effectue principalement par les circuits suivants :

- les kiosques d'OLANI assurent 30 à 40 % de la commercialisation. Ils sont au nombre de 17, mais seulement 10 sont réellement utilisés. Certains ne vendent guère plus de 50 litres par jour, et les ventes sont arrêtées à 13 h.
- les distributeurs abonnés qui paient comptant et viennent retirer les produits à l'usine. Ils assurent 60 à 70 % de la commercialisation.

Le détail des ventes par type de client et produit est indiqué dans le tableau page suivante.

E - Les équipements de production

Des investissements réalisés en 1978 et 1986 ont permis de porter la capacité de production à 40 000 litres/jour, or en moyenne pondérée l'usine tourne actuellement à 50 % de sa capacité de production.

Les équipements généralement récents sont en parfait état, cependant la réception du lait devrait être améliorée (meilleur filtrage du lait, écrémage ...) ainsi que l'emballage du beurre.

Le prix au détail des produits OLANI sont compétitifs par rapport aux prix des produits importés. Mais la différence est plus sensible pour des produits nécessairement frais, comme le yaourt ou la crème, que pour le lait concurrencé par le lait UHT importé.

DESIGNATION DES PRODUITS	PRINCIPAUX CLIENTS	PART DES VENTES* %
<i>Lait frais pasteurisé</i>	- Kiosques OLANI - Abonnés-grossistes - Entreprises - Magasins vivres frais	28 47 21 4
<i>Lait caillé sucré</i>	- Kiosques OLANI - Entreprises - Abonnés-grossistes - Magasins vivres frais	34 0,7 64 1,3
<i>Beurre pasteurisé</i>	- Magasin vivres frais - Abonnés-grossistes - Autres	
<i>Yaourt</i>	- Magasins vivres frais - Abonnés-grossistes - Kiosques OLANI	50 40 10
<i>Fromage frais</i>	- Magasins vivres frais - Abonnés-grossistes - Kiosques OLANI	87 11,5 1,5

F - Organisation de la main-d'oeuvre

L'effectif est de 71 personnes (2 cadres, 7 agents de maîtrise et 62 employés) qui se répartissent comme suit:

- . 33 personnes pour la production et le laboratoire
- . 23 personnes pour le commercial et la distribution
- . 15 personnes pour l'administration.

L'unité tourne en une équipe, 308 jours par an en moyenne.

Le Directeur Technique est ingénieur en élevage et a suivi des cours de formation professionnelle en laiterie à Aurillac en France (1,5 ans). Il a suivi d'autres cours de perfectionnement au Mali et en Côte-d'Ivoire d'une durée de plusieurs mois. Son adjoint, un technicien en élevage, a lui aussi suivi des cours à Aurillac en France. Ces deux personnes maîtrisent la production et le contrôle des produits.

G - Situation financière

La situation financière de l'OLANI était saine jusqu'à l'exercice 1985/1986. Elle s'est nettement dégradée depuis, puisque les pertes ont atteint 178 00 000 F.CFA en 1986/87. La raison principale se situe au niveau des investissements réalisés en 1986 (1,2 Milliards F.CFA) qui induisent chaque année 120 000 000 F.CFA d'amortissements et 75 000 000 F.CFA de frais financiers. L'OLANI est donc engagée de manière excessive.

H - Diagnostic de la situation actuelle de l'entreprise

La situation de l'OLANI est principalement due à :

- un endettement excessif pesant lourdement sur les résultats. Un réaménagement de la dette pourrait contribuer au redressement financier de l'entreprise.
- des coûts d'approvisionnement en matière première importants avec :
 - . d'une part, le lait de collecte qui supporte des coûts de transport élevés, sur l'axe Toukounous notamment, s'ajoutant à un prix à la production qui ne peut être abaissé sans conséquences sur la motivation des producteurs
 - . d'autre part, la poudre importée dont la raréfaction provoquera, à court terme, un renchérissement considérable

- des prix de vente qui sont limités par :

- . le pouvoir d'achat des consommateurs. Depuis plusieurs années, le prix de vente aux particuliers est fixé à 250 F.CFA
- . la concurrence des produits de substitution importés légalement ou frauduleusement
- . la concurrence du secteur informel, produisant du lait caillé à bas prix mais de faible qualité.

I - Projets, avenir de l'entreprise

Indépendamment des solutions externes qui pourraient être apportées par les Pouvoirs Publics ou par l'environnement économique (réaménagement de la dette, augmentation du pouvoir d'achat, subventions, ...), et qui sont attendues des dirigeants de l'OLANI, il semble que des améliorations pourraient rapidement être apportées par :

- une modulation de la collecte, qui permettrait de diminuer les frais de transport tout en maintenant un niveau d'activité satisfaisant,
- une multiplication et une mise en valeur des stations d'élevage contrôlées par l'OLANI, à l'exemple de Kirkissoye,
- une politique commerciale et un marketing plus dynamiques portant sur les points de vente,
- une amélioration du packaging du beurre, pour lequel se pose un problème de conservation.

V.4. LE RÔLE DU SECTEUR INFORMEL

V.4.1. Fabrication de lait caillé

Cette production est assurée à partir de poudre de lait, diluée largement, pratiquement sans hygiène, par de très nombreuses femmes, qui fabriquent chacune de faibles quantités. Cette production informelle couvrirait environ 25 % des besoins de Niamey.

Le lait caillé ainsi produit est vendu 25 F.CFA la louche, soit 100 à 120 F.CFA le litre.

V.4.2. Fabrication de fromages

Les fromages sont produits par les éleveurs traditionnels et dans les centres de multiplication. A Ibécétène, 200 à 500 litres de lait sont transformés chaque jour.

Le lait frais est mis à coaguler dans des seaux de 20 litres. Le moulage est pratiqué sur des nattes d'égouttage, et la feuille ainsi obtenue est retournée pour sécher au soleil durant 24 heures. Ce type de fromage peut se conserver plusieurs semaines et se manipule sans grand risque malgré sa faible épaisseur.

La demande, très forte, dépasse l'offre qui ne provient que de la région de Tahoua.

V.4.3. Distribution de lait frais

Des peuls proposent du lait frais dans tout le pays. Ils assureraient 5 % de la commercialisation à Niamey.

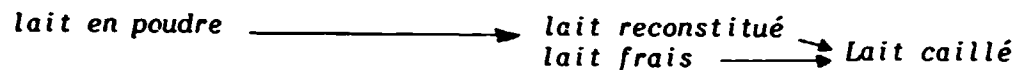
V.5. ETUDE DU MARCHÉ

V.5.1. Le marché actuel

L'analyse de la demande des produits laitiers ne peut être faite que globalement sur l'ensemble :

- des produits laitiers liquides de consommation finale : lait frais, lait pasteurisé, lait UHT, lait caillé
- des produits intermédiaires servant de base pour la préparation de produits de consommation finale cités ci-dessus. Ces produits intermédiaires sont les laits en poudre.

En effet, au Niger, il existe des possibilités de substitution d'un produit par un autre, que l'on peut représenter comme suit :



Les laits concentré, pasteurisé, UHT sont directement destinés à la consommation finale.

Le consommateur a donc à sa disposition de nombreuses alternatives d'achat qu'il utilisera préférentiellement selon :

- sa situation urbaine ou rurale
- son pouvoir d'achat
- l'importance qu'il attache à la qualité lactéiologique
- la commodité d'usage
- son goût.

Selon le Ministère du Plan, la consommation finale de lait a été en 1986 de 42 litres/an/habitant, alors qu'elle était de 117 litres en 1968. La consommation totale au Niger peut donc être évaluée à 300 000 000 litres par an, actuellement couverts par :

- 253 400 000 litres produits au Niger, toutes espèces confondues (hors camelins)
- 46 600 000 litres environ importés : poudre ou concentré ou lait UHT (300 000 l).

L'OLANI, avec moins de 4 000 000 litres offerts sur les 300 000 000 litres consommés, dispose d'un marché potentiel théorique considérable, mais en réalité limité par :

- les zones géographiques couvertes : Niamey actuellement et bientôt Tahoua et Maradi
- le pouvoir d'achat de la population
- la concurrence des autres produits (production locale, importation) cf. tableau ci-après

TABLEAU COMPARATIF DES PRIX DE DETAIL

Origine	Produits	F.CFA/litre ou F.CFA/kg
OLANI	Lait frais pas- teurisé	250/l
	Lait caillé	180/l
Importation	Lait UHT	306/l
	Lait poudre	1200/kg (soit 156 /l)
	Lait concentré	185 à 200/l
Producteur	Lait frais	100 à 200 /l
Marché	Lait caillé	100 à 120 /l

V.5.2. Hypothèses de développement

Le Plan prévoit une augmentation relativement faible de la consommation de lait soit 44 litres/h à l'horizon 1991.

Cette ambition mesurée semble raisonnable puisque le développement du secteur laitier est tributaire du pouvoir d'achat de la population et de la production laitière, qui en constituent les facteurs limitants.

On peut anticiper que l'accroissement de la consommation sera couverte par l'augmentation de la production laitière résultant de la reconstitution du cheptel, qui induira une augmentation de l'autoconsommation.

Le développement de l'approvisionnement en lait frais de l'OLANI permettra de remettre en service l'installation toute récente de lait UHT qui n'a pratiquement pas fonctionné, faute de matière première. Par ailleurs, si les apports en lait frais s'accroissent, l'OLANI disposera également d'un excédent de matières grasses pouvant être transformées en beurre. En ce cas, il serait judicieux de revoir le problème de l'emballage afin d'éviter le contact des mains.

Il est à craindre que le rôle de la transformation industrielle reste marginal. Quoiqu'il en soit, le potentiel de transformation, actuellement de 14 000 000 l/an, permet largement d'absorber une augmentation de production.

L'OLANI ne pourra développer sa part de marché qu'en :

- limitant les coûts de production et donc d'approvisionnement en matières premières,
- développant son réseau de distribution.

Le développement de la production fromagère type Ibécétène "fromage TCHOU KOU" est également à promouvoir afin de satisfaire une demande croissante et réelle. Par ailleurs, elle permet d'absorber aisément les "pointes" de production laitière.

V.5.3. Contraintes du marché international

La production industrielle nationale ne concurrence que difficilement les produits importés soit par les réseaux commerciaux habituels (lait en poudre NIDO de Nestlé par exemple), soit par l'aide internationale. Dans les deux cas, le prix de vente du lait est au moins inférieur à celui de l'OLANI, et ceci à qualité égale et conditions d'hygiène satisfaisantes.

Toutefois, la concurrence internationale sans qu'elle puisse disparaître totalement, devrait du moins dans l'avenir être moins vive, ceci pour les 2 raisons suivantes :

- les productions laitières étrangères largement subventionnées devraient diminuer ce qui aura pour effet de réduire l'offre et d'accroître le prix des importations,
- l'aide internationale sous forme de dons alimentaires devrait également se restreindre, puisque au dire de certains experts, elle induit parfois des effets pervers dommageables.

V.6. PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT

Aucun projet industriel ne peut être envisagé à court terme : l'OLANI dispose d'un outil de production remarquable, et il est indispensable d'attendre les résultats des deux petites unités de Tahoua et Maradi avant d'envisager des expériences similaires. D'autant plus que leur avenir est incertain, compte tenu des difficultés qu'elles ne manqueront pas de rencontrer, à l'image de l'unité de Niamey.

En revanche, l'OLANI tire profit des projets de développement de l'élevage proposés par ailleurs. L'intensification de la production laitière est une condition indispensable à l'émergence d'une véritable industrie laitière.

Les seuls projets possibles concernent la création d'unités artisanales pour la production fromagère. La production d'Ibécétène est une réussite, à la fois sur le plan technique et sur le plan commercial, puisque la demande n'est pas satisfaite. Ce type de transformation doit être encouragée dans les périmètres d'échange trop éloignés des zones urbaines pour que le lait puisse être valorisé et transporté à des coûts raisonnables. Mais il est permis de s'interroger sur l'avenir de la production fromagère d'Ibécétène lorsque la laiterie de Tahoua viendra "aspérer" la production laitière de la zone.

En ce qui concerne l'OLANI, un certain nombre d'actions doivent permettre d'améliorer la situation de l'entreprise :

- réexaminer le problème des circuits de collecte dans le sens d'une augmentation des litrages collectés, avec éventuellement la mise en place de stockages réfrigérés dans les centres de multiplication,
- développer l'intensification de la production laitière à proximité des centres urbains,
- réaliser une étude de marché pour les produits laitiers de type beurre, fromage, yaourt,
- mettre en place une politique commerciale permettant de valoriser la qualité des produits OLANI
- envisager de faire de l'OLANI le principal bénéficiaire à Niamey des poudres de lait offertes au titre de l'aide alimentaire. Cette disposition freinerait la concurrence des poudres, dont les prix sont actuellement tirés vers le bas par l'importation de ces dons, tout en permettant à l'OLANI de vendre ses produits à un prix moyen résultant d'une péréquation entre l'utilisation de lait de collecte et de lait reconstitué.

Toutefois, toute amélioration de la situation de l'OLANI passe, nous semble-t-il, par une redéfinition de sa vocation et de son rôle en relation avec l'organisation de l'ensemble du secteur. Les charges induites par la vocation d'intérêt général de l'Office (mise en valeur des produits laitiers, hygiène) doivent être allégées par des facilités ou mesures de compensation qui pourraient provenir du Fonds de Développement de l'Elevage. Si cette vocation devait disparaître suite à une privatisation de l'Office, il serait alors utile de réexaminer l'organisation des étapes de collecte - transformation - distribution entre les différents acteurs possibles et en relation avec les prix du marché international et réglementés.

En définitive, l'ensemble des actions retenues dans le cadre du développement du secteur "Lait" peut être organisé et résumé comme suit :

Développement de la production laitière pour les centres urbains

- . Développement des fermes laitières à proximité des grandes villes,
- . Organisation de la collecte et du stockage réfrigéré.

Restructuration de l'OLANI

- . Redéfinition de son rôle (collecte/conditionnement/distribution),
- . Révision des prix (achat à l'éleveur, vente au consommateur),
- . Redressement financier (dont prêt et financements complémentaires),
- . Etude de l'amélioration du conditionnement du beurre.

Création d'unités de production de fromage et d'autres produits laitiers

- . Etude du marché,
- . Etude technico-économique.

- SERIE - STATISTIQUES D'IMPORTATION -

STATISTIQUES D'IMPORTATION DE LAIT ET PRODUITS LAITIERS

	1985		1986	
	valeurs 1000 fcfa	volume tonnes	valeurs 1000 fcfa	volume tonnes
[source : direction des douanes]				
04.01 Lait et creme de lait frais non concentre ni sucre	69.354	221	93.224	377
04.01.10 . lait frais complet ou ecreme	41.175	175	60.593	307
04.01.20 . yoghourt, babeure et autres laits fermentes ou acidifies	17.049	23	12.456	14
04.01.30 . creme de lait	11.128	22	12.175	56
04.02 Lait et creme de lait conserves concentres ou sucres				
04.02.11 . lait non concentre + lait concentre	2.806.899	9.456	2.935.838	8.322
04.02.51 . lait en poudre ou en granules conditionnement > 25 kg	1.355.559	4.220	1.930.688	4.352
04.02.59 . lait en poudre ou en granules conditionnement < 25 kg	10.477	38	574	4
04.03 Beurre	87.155	171	84.211	667
04.04 Fromages et caillebotte	137.938	259	115.916	395

STATISTIQUES D'IMPORTATIONS COMMERCIALES DE PRODUITS LAITIERS

1984

CODES	VALEURS		QUANTITES KGS
	Fcs	C.F.A	
040 120	18.377.125		29377
040 130	17.046.900		7374
040201	190.700		25
040209	2.188.100		10889
040210	2.717.600		4579
040221	394.700		763
040229	1.031.566.289		3945733
040231	420.550		4380
040239	141.163.060		428043
040259	86.382.900		232755
040261	151.820.300		105476
040310
040390	86.658.400		24301
040420	727.200		397
040430
040440	133.300		104
040450
040460	1.446.000		1299
040490	121.672.500		200020

SUITE
STATISTIQUES D'IMPORTATIONS COMMERCIALES
DE PRODUITS LAITIERS

1985

CODES	VALEURS Fcs C.F.A	QUANTITES KGS
040130	11128800	22532
040201	355000	710
040209	514200	1503
040210	60800	92
040221	28451525	37720
040229	395665600	1462616
040231	2600	20
040239	27275510	162449
040251	1345581328	3931319
040259	10477900	38720
040261	119219400	98764
040269	131058919	946869
040290	735785653	2462573
040310
040320	18121700	38092
040410	233000	1116
040420	39200	42
040430
040440	20000	200
040450
040460

1986

CODES	VALEURS Fcs C.F.A	QUANTITES KGS
040130	12173264	55732
040201
040209	740900	2199
040210	224031	157
040221	254000	1270
040229	482443800	1962179
040231	927100	4273
040239	70770200	219322
040251	1807419900	3859797
040259	574200	3730
040261	53771300	58498
040290	186656337	8211742
040310	9874000	15200
040320	7620300	19513
040410	128000	326
040420	17300	13
040430
040440
040450
040460	140400	176

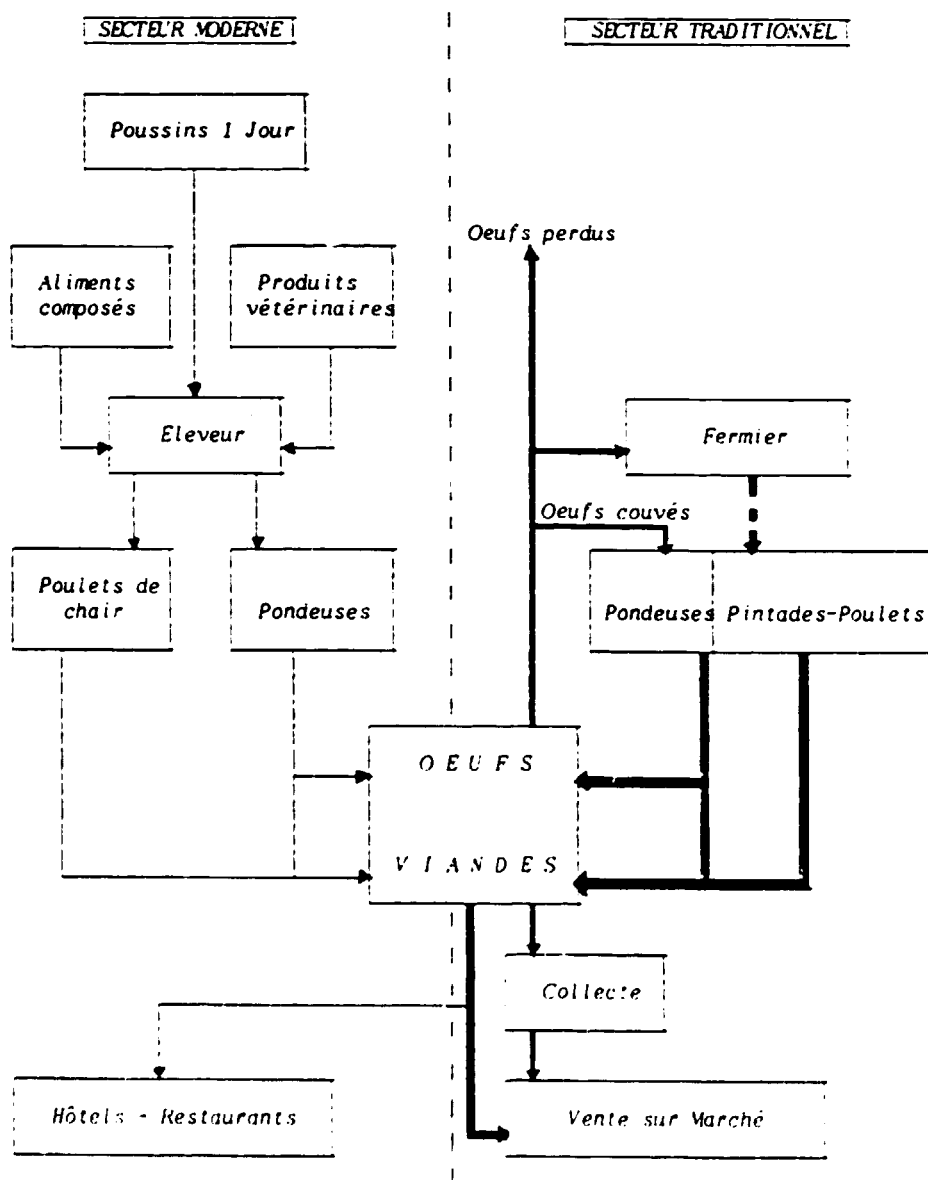
VI - LES PETITS ELEVAGES

Les petits élevages regroupent essentiellement l'aviculture et la pisciculture. Ces deux sous-secteurs ont été présentés de façon indépendante l'un de l'autre et sous une forme succincte, compte tenu de leur faible importance par rapport aux autres secteurs industriels.

VIA - L'AVICULTURE

VIA.1. ORGANISATION DU SECTEUR

VIA.1.1. Schéma d'organisation du secteur



Dans ce secteur on distinguera deux types de produit

- les oeufs
- les volailles.

Parmi les volailles, il convient de distinguer les pintades, les poulets de chair et les poules pondeuses reformées.

Pour l'aviculture seront considérés comme faisant partie du secteur moderne les élevages produisant à partir de poussins d'un jour achetés et nourris avec des aliments composés. Pour les oeufs, on estime que le secteur moderne ne couvre que 30 % de la demande. Pour la viande, le marché est dominé à plus de 90 % par le secteur informel.

VIA.1.2. Les étapes de productions et les acteurs

A) Le secteur moderne

La partie structurée de l'aviculture l'est autour du centre avicole de Goudel, de trois centres primaires (Niamey, Maradi, Miniak) et deux centres secondaires (Dosso, Tara). Ces centres sont chargés de l'élevage et de l'exploitation de reproducteurs "ponte" et "chair" en vue de la production de poussins d'un jour et de poulettes. Toutefois cette activité semble actuellement déficiente. Ces centres assurent la formation professionnelle, l'encadrement technique et sanitaire dans les fermes. Ils produisent également des oeufs et de la volaille destinée à la consommation et c'est d'ailleurs actuellement leur principale activité. La station de Niamey, ou centre avicole de Goudel, regroupe également la gestion de l'UAB et de la coopérative avicole de vente.

Ces 28 fermes totalisent une surface d'élevage de 12 750 m² et 6 420 poulets en janvier 1986. Quatre fermes pratiquent l'élevage mixte, contre 24 qui se consacrent uniquement à la ponte. En réalité trois fermes seulement exploitent 100 % de leurs capacités et dix ne disposent d'aucune volaille.

B) Le secteur informel

Dans le secteur informel on distinguera le fermier qui pratique un élevage traditionnel et celui qui pratique un élevage moderne. Dans le secteur traditionnel les poulaillers sont composés d'un cheptel de race locale et comprenant au maximum quelques dizaines de poules et pintades, et éventuellement des poussins. Cet élevage est en liberté et ne nécessite aucun investissement. L'alimentation est composée de mil et de son prélevés dans les réserves familiales. Les poules se procurent le complément en

picorant. Ces poules ont un rythme de ponte annuel produisant de 30 à 50 oeufs. Les oeufs sont souvent couvés ou perdus. Ces unités n'ont une vocation commerciale que dans la mesure où il existe un centre urbain de consommation à moins de 50 Km.

L'élevage moderne est constitué de poulaillers pouvant atteindre un millier d'unités et parfois plus. Ces poulaillers nécessitent un minimum d'investissement. Suivant les cas, l'aliment est acheté tout prêt, ou il est composé par l'éleveur lui-même. Ces poules ont des rythmes de ponte qui peuvent atteindre 180 oeufs. Ces unités à vocation commerciale sont pour la plupart localisées autour de Niamey.

La commercialisation du secteur informel est assurée par des vendeurs non producteurs. En général, ces vendeurs (surtout les plus jeunes) s'approvisionnent chez les grossistes ou des éleveurs semi-industriels. Le récent développement de l'aviculture semble avoir provoqué un doublement des circuits de distribution. Cette rupture est également visible dans les modalités de formation du capital initial. Les vendeurs "traditionnels" ou âgés ont formé leur fonds de roulement et l'achat des cages grâce à des dons ou à une épargne personnelle ; les seconds, ne disposant d'aucune ressource personnelle, ont été financés par les éleveurs ou grossistes pour lesquels ils travaillent. Les vendeurs "traditionnels" sont en général patentés alors que les plus jeunes ne le sont pas. Les marges commerciales pratiquées par ces vendeurs sont de l'ordre de 20 à 50 %, ceci aussi bien pour les oeufs que pour les poulets.

VIA.2. LES CARACTERISTIQUES DE BASE DU SOUS-SECTEUR

On trouvera page suivante un tableau présentant les indicateurs économiques de base du sous-secteur.

VIA.2.1. Ressources / Emplois

A) Les oeufs

PRODUCTIONS

RESSOURCES

EMPLOIS

CHEPTEL de 6 à 7 M de poules dont la ponte est couvée ou perdue		S E C T E U R I N F O R M E L	OEUFS COMMERCIALISES : 50 M	
----- ELEVAGES MIXTES OU FERMIERS 340 000 poules (50 oeufs/an)			17 M d'oeufs	Autres Centres Urbains 20 M d'oeufs
S E C T E U R	70 000 pondeuses (180 oeufs/an)		12,6 M d'oeufs	----- Consommation de NIAMEY
M O D E R N E	30 000 pondeuses (180 oeufs/an)		5,4 M d'oeufs	30 M d'oeufs
			----- IMPORTATIONS FRAUDULEUSES 15 M d'oeufs	

INDICATEURS ECONOMIQUES DE BASE DES INDUSTRIES DE L'ELEVAGE (1987)

SECTEUR : Petits elevages
 ACTIVITE : Aviculture

1 - COMPTE D'EXPLOITATION

	SECTEUR MODERNE		SECTEUR INFORMEL		AUTOCONSOMMATION		ENSEMBLE	
	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%	M fcfa	%
PRODUCTION (chiffre d'affaires)	370	100.00	9.200	100.00	1.800	100.00	11.370	100.00
CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	298	80.54	898	9.76	0	0.00	1.196	10.52
.Importations	55	14.86	24	0.26	0	0.00	79	0.69
.Production locale hors filiere	16	4.32	560	6.09	0	0.00	576	5.07
.Production locale in filiere	227	61.35	314	3.41	0	0.00	541	4.76
VALEUR AJOUTEE	72	19.46	8.302	90.24	1.800	100.00	10.174	89.40
.Main d'oeuvre	23	6.22	330	3.59	0	0.00	353	3.10
.Taxes, impots	14	3.78	0	0.00	0	0.00	14	0.12
.Resultat Brut d'Exploitation	35	9.46	7.972	86.65	0	0.00	8.007	70.42

2 - BILAN RESSOURCES/EMPLOIS

	VALEURS		QUANTITE	
	M fcfa	%	tonnes	%
.PRODUCTION NATIONALE	11.370	100.00	13.500	100.00
dont ventes s.informel	9.200	80.91	11.200	82.96
dont autoconsommation	1.800	15.85	2.000	14.81
.IMPORTATIONS (directes)	636	5.59	26	0.21
.CONSOMMATIONS FINALES	12.006	105.59	13.528	100.21
.CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	0	0.00	0	0.00
.EXPORTATIONS	2	0.00	0	0.00
.TOTAL RESSOURCES = EMPLOIS	12.006	30.91	13.528	4.51

B) les volailles

Secteur traditionnel

=====

CHEPTEL	VIANDE	CONSOMMATION
Pintade 30 % 4,5 M u	Poids Carcasse : 1 Kg Tx abattage : 100 % 4 500 T	Autoconsommation 15 %
Poules Pondeuses 7,5 M u 50 %	Poids Carcasse : 0,8 Kg Tx Abattage : 100 % 6 000 T	Commercialisation 85 %
Poulets : 20 % 3 M u	Poids carcasse : 0,6 Kg Tx Abattage : 150 % 2 700 T	

Total : 15 M d'unités 13 200 T 2,5 unités/an/habitant

Secteur moderne

=====

CAPACITE	CHEPTEL	VIANDES
CAPACITE INUTILISEE 63 %		IMPORTATION 28 T 17 %
SURFACE EN EXPLOITATION 37 %	PONDEUSES REFORMEES 38 %	Poids carcasse : 0,8 kg Tx Abattage : 100 % 26 T 16 %
	POULETS 62 %	Poids carcasse : 0,7 Kg Tx Abattage : 300 % 106 T 67 %

Capacité : 220 000 U 82 000 Têtes 160 T

VIA.2.2. Structure des coûts de production

Le compte d'exploitation ci-dessous repose sur les prix unitaires suivants :

- poussin d'1 jour	350 F.CFA
- 1 kg d'aliment	95 F.CFA
- oeuf	40 F.CFA
- poule de réforme	1 299 F.CFA

Chiffres d'affaires : Oeufs	: 450 000 u x 40 F	=	18 000 000 F.CFA
Poules	: 3 850 u x 1 299 F	=	5 000 000 F.CFA
		Total C.A. =	<u>23 000 000 F.CFA</u>

Charges d'exploitation :

Achats poussins (prix incluant l'achat d'aliments premier âge)	: 4 528 u x 1 538 F	=	7 000 000 F.CFA
Achats aliments en ponte	: 121 059 Kg x 95 F	=	11 500 000 F.CFA
Divers		=	2 170 000 F.CFA
		Total charges =	<u>20 670 000 F.CFA</u>

Cette unité type dégage donc un bénéfice net de 2 330 000 F.CFA environ 10 % du chiffre d'affaires.

On notera également que si l'on considère un cheptel moyen de 4 000 poules, la ration journalière d'aliment n'atteint pas 90 gr, ce qui est faible, sauf si l'on suppose un apport supplémentaire.

On notera que la rentabilité de l'élevage n'est possible que par la vente des poules de réforme. Si l'on inclut celle-ci dans le prix des oeufs, on obtient :

- prix de revient par oeuf	: 45,8 F.CFA
- bénéfice net par oeuf	: 5,3 F.CFA

Si l'on regarde maintenant le bénéfice net dégagé par une pondeuse, on obtient (sur une base de 4 000 unités) : 600 F.CFA pondeuse.

Ce chiffre faible s'explique par un mauvais rendement à la ponte : 112 oeufs/ poule.

A titre indicatif, il est intéressant d'évaluer les mêmes ratios pour le secteur informel.

Nous considérons donc :

- Achat d'un poulet de 6 mois : 1 539 F.CFA
- Prise en compte d'une perte de 20 % : 1 847 F.CFA

- Aliment pendant 1 an

- Vente des oeufs (40/poules) : 1 600 F.CFA
- Vente de la poule : 1 299 F.CFA

- Bénéfice net par poule : 1 052 F.CFA/pondeuse
- Bénéfice net par oeuf : 26 F.CFA/oeuf.

Il ressort donc qu'il est plus intéressant d'avoir un élevage traditionnel qu'un mauvais élevage moderne.

Il va de soi que si, par une amélioration de l'aliment, l'on amène la moyenne de ponte de l'élevage moderne à 180 oeufs/poule le bénéfice net par poule deviendra compétitif. Mais le bénéfice net par oeuf restera faible et donc très sensible aux variations du marché et à la concurrence nigériane.

VIA.3. DIAGNOSTIC DES UNITES DU SECTEUR MODERNE

VIA.3.1. Le Centre Avicole de Goudel

Le Centre Avicole de Goudel a été réalisé en 1985, à 12 Km de Niamey. Il est la suite logique de l'étude "Sedes". Le financement fut à 56 % réalisé par la BOAD et à 44 % par l'Etat. Le montant de l'investissement atteint 1,6 Milliards de CFA.

L'objet du C.A.G. est :

- 1°) La production de poussin chair et ponte mais cette unité n'a pas encore fonctionné, les couveuses n'ayant pas pu être mises en service
- 2°) La production d'oeufs : possibilité d'accueil de 40 000 pondeuses soit plus de 6 millions d'oeufs
- 3°) La vulgarisation de l'aviculture
- 4°) La création d'une coopérative avicole de collecte et vente des oeufs et poulettes de chair (activité commerciale)
- 5°) Les fournitures à la coopérative des poussins, des produits sanitaires, des matériels avicoles qui seront tenus à la disposition des coopérateurs.
- 6°) le conseil et le suivi des aviculteurs-coopérateurs
- 7°) Le contrôle des formules de l'UAB ainsi que la gestion de celle-ci.

Le centre avicole de Goudel dispose donc de poulailler, de couvoir et d'infrastructures en général neuves et ultra-modernes. Le personnel, infirmiers et vétérinaires, est également bien formé. Mais l'ensemble de ses capacités est totalement sous-exploité. De plus la gestion de l'ensemble (CAG + UAB + Coopérative) est très diffuse.

VIA.3.2. La Coopérative Avicole de Niamey

La coopérative avicole de Niamey a été créée en 1988 dans le cadre du projet avicole moderne et placée sous la tutelle du centre avicole de Goudel. Elle regroupe 23 aviculteurs producteurs d'oeufs et de poulets de chair (1 seul). Le droit d'entrée des coopérateurs est de 70 000 F.CFA quelque soit l'importance des élevages. Des conditions de financement souples ont permis aux coopérateurs aviculteurs de créer des poulaillers dont l'accueil va de 350 à 5 000 poules. C'est par l'intermédiaire de la coopérative avicole que le centre avicole de Goudel offre ses services, ses conseils et fournitures nécessaires aux associés coopérateurs.

L'ensemble des coopérateurs ne semble toutefois pas satisfait par le rôle actuel de la coopérative :

- L'UAB est souvent déficiente aussi bien au niveau de la qualité des aliments (formules alimentaires non conformes) qu'a celui de la régularité des approvisionnements*
- La dynamique commerciale est très moyenne, aussi les associés coopérateurs ne fournissent-ils pas la totalité de leurs productions à la coopérative et utilisent-ils d'autres circuits.*

VIA.4. ETUDE DU MARCHÉ

VIA.4.1. Le marché des oeufs

La consommation nationale d'oeufs est actuellement évaluée entre 45 et 55 millions. Nous retenons le chiffre de 50 millions dont 30 millions sur Niamey.

A partir des importations de poussins de 1 jour, le cheptel de poules pondeuses du secteur moderne peut être estimé au maximum à 100 000 unités. En outre, les importations frauduleuses d'oeufs en provenance du Nigéria sont estimées entre 10 et 15 millions par an.

A partir de ces chiffres on a établi le diagramme ressources/emplois présenté au paragraphe VIA.2.

D'après ce diagramme, il apparaît que le marché se divise en deux parties à peu près distinctes. D'une part, la production fermière qui approvisionne les petits centres urbains. Ce marché, très localisé dans les proximités des centres urbains, n'a pratiquement pas de lien avec le marché de Niamey et les importations. D'autre part, on trouve le marché du secteur moderne qui tend à satisfaire la demande de Niamey. En revanche, ce marché est très concurrencé par les importations en provenance du Nigéria.

Le marché des oeufs sur Niamey est donc conditionné par :

- l'insuffisance de l'offre du secteur moderne,
- la forte concurrence des oeufs nigériens, celle-ci étant favorisée par :
 - . la dévaluation permanente de la naïra
 - . la production de masse du Nigéria
 - . l'absence de contrôle et de taxations douanières
 - . la qualité des voies de communication entre Niamey et la frontière
- des prix de revient trop élevés, et des marges nettes très sensibles à la concurrence nigérienne (actuellement l'oeuf nigérian entre au Niger à 20 F.CFA/unité)
- le prix de l'oeuf déterminé par le gouvernement en fonction du pouvoir d'achat de la population. Actuellement, ce prix varie entre 45 et 55 F.CFA/unité
- la marge commerciale des revendeurs qui varie entre 20 et 30 %.

VIA.4.2. Le marché des volailles

Les importations de poussins de 1 jour de race "chair" s'élèvent au maximum à 150.000 têtes. Si l'on considère que l'on a 3 cycles d'élevage, on peut estimer que les capacités exploitées du secteur moderne sont d'environ 50.000 têtes pour les poulets de chair. Pour la volaille, secteur traditionnel et secteur informel sont donc confondus.

Le schéma ci-dessous donne une idée des emplois ressources pour le secteur moderne :

CAPACITE	CHEPTEL	VIANDES																		
220.000 unités	82.000 têtes	160 tonnes																		
<table border="1"> <tr> <td>CAPACITE INUTILISEE 63 %</td> <td></td> <td> <table border="1"> <tr> <td>IMPORTATIONS OFFICIELLES</td> <td>23 t</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td rowspan="2">SURFACE en EXPLOITATION 37 %</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>PONDEUSES REFORMEES 38 %</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,8 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>26 t</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td>POULETS DE CHAIR 62 %</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,7 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>106 t</td> </tr> </table> </td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> </table>	CAPACITE INUTILISEE 63 %		<table border="1"> <tr> <td>IMPORTATIONS OFFICIELLES</td> <td>23 t</td> </tr> </table>	IMPORTATIONS OFFICIELLES	23 t	SURFACE en EXPLOITATION 37 %	<table border="1"> <tr> <td>PONDEUSES REFORMEES 38 %</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,8 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>26 t</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td>POULETS DE CHAIR 62 %</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,7 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>106 t</td> </tr> </table> </td> </tr> </table>	PONDEUSES REFORMEES 38 %	<table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,8 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>26 t</td> </tr> </table>	Poids carcasse 0,8 kg		Taux d'abattage 100 %	26 t	POULETS DE CHAIR 62 %	<table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,7 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>106 t</td> </tr> </table>	Poids carcasse 0,7 kg		Taux d'abattage 100 %	106 t	
CAPACITE INUTILISEE 63 %		<table border="1"> <tr> <td>IMPORTATIONS OFFICIELLES</td> <td>23 t</td> </tr> </table>	IMPORTATIONS OFFICIELLES	23 t																
IMPORTATIONS OFFICIELLES	23 t																			
SURFACE en EXPLOITATION 37 %	<table border="1"> <tr> <td>PONDEUSES REFORMEES 38 %</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,8 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>26 t</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td>POULETS DE CHAIR 62 %</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,7 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>106 t</td> </tr> </table> </td> </tr> </table>	PONDEUSES REFORMEES 38 %	<table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,8 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>26 t</td> </tr> </table>	Poids carcasse 0,8 kg		Taux d'abattage 100 %	26 t	POULETS DE CHAIR 62 %	<table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,7 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>106 t</td> </tr> </table>	Poids carcasse 0,7 kg		Taux d'abattage 100 %	106 t							
	PONDEUSES REFORMEES 38 %	<table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,8 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>26 t</td> </tr> </table>	Poids carcasse 0,8 kg		Taux d'abattage 100 %	26 t														
Poids carcasse 0,8 kg																				
Taux d'abattage 100 %	26 t																			
POULETS DE CHAIR 62 %	<table border="1"> <tr> <td>Poids carcasse 0,7 kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Taux d'abattage 100 %</td> <td>106 t</td> </tr> </table>	Poids carcasse 0,7 kg		Taux d'abattage 100 %	106 t															
Poids carcasse 0,7 kg																				
Taux d'abattage 100 %	106 t																			

Ce marché apparaît ainsi moins marqué par les importations que celui des oeufs. Les poudeuses de réformes représentent un volume non négligeable, d'autant plus que leur chair s'adapte mieux aux goûts locaux.

Le prix des poules réformées est généralement plus élevé que celui des poulets de chair. Dans l'ensemble, les prix de vente sur les marchés oscillent entre 1.000 et 1.300 F.CFA. Les marges commerciales sont de l'ordre de 10 %. On notera que dans le secteur moderne, il s'agit de poulets de race destinés pour une part non négligeable aux restaurateurs.

Le cheptel du secteur traditionnel est estimé aux environs de 15 millions d'unités qui comprennent :

- . 3 millions de poulets de chair
- . 7 millions de poules
- . 5 millions de pintades.

Globalement, ce cheptel est donc susceptible de fournir entre 10 et 13.000 tonnes de viandes, laquelle est commercialisée à 85 %.

Dans le secteur informel, les prix des volailles sur les marchés sont les suivants : la pintade est vendue entre 550 et 900 F.CFA, alors que les poules et les poulets sont vendus entre 600 et 700 F.CFA.

En résumé, le marché de la volaille est donc caractérisé par :

- . la nette prépondérance du secteur informel
- . les prix du secteur informel très inférieurs à ceux du secteur moderne
- . la part non négligeable de l'autoconsommation dans les campagnes.

VIA.5. PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

l'aviculture moderne a connu ces dernières années au Niger un développement important mais encore insuffisant, aussi bien pour la qualité que la quantité des exploitations.

Aussi, peut-on définir 2 axes de développement :

- *la mise en route complète du centre avicole de Goudel avec dans le même temps la restructuration de l'ensemble du secteur avicole en insistant sur l'amont (qualité de la production de l'U.A.B.) et sur l'aval (politique commerciale en faveur de la consommation des oeufs, et en particulier des oeufs frais nigériens). La mise en route des couveuses du centre de Goudel donnera au Niger une réelle autonomie pour le développement de son secteur avicole, et permettra de substituer aux importations actuelles de poussins une production locale, facilement modulable en fonction de la demande. Cette mise en route est de plus possible à court terme dans la mesure où les seuls obstacles qui s'y opposent sont des défauts de maintenance.*

En outre, la reproduction sur place facilitera également les recherches d'amélioration de la race (poulet de chair, pondeuses ...)

- *Le développement des élevages modernes aussi bien pour la ponte que pour le poulet de chair.*

La réussite de ce développement passe obligatoirement par une gestion rigoureuse (approvisionnement - production - commercialisation) des différents centres et la prise en compte de la concurrence nigérienne. Celle-ci peut être atténuée soit par une promotion de la qualité des produits nigériens, soit par des mesures de protection douanière ou encore par des accords intergouvernementaux.

Néanmoins, l'aviculture fermière continuera à représenter pour les populations rurales un apport appréciable (et peu onéreux) en protéines animales et une source de revenus complémentaires.

Parallèlement à ces projets, un ensemble de services devrait être offert aux exploitants de façon à :

- *améliorer leur gestion, par exemple grâce à la création de centres de gestion,*
- *organiser la commercialisation de façon communautaire, afin de réduire les frais associés et à accroître leurs débouchés,*
- *pouvoir bénéficier de prêts, grâce par exemple à l'organisation d'un système de crédit adapté à ce type d'exploitation.*

VIP - LA PISCICULTURE

VIP.1. L'ORGANISATION DU SECTEUR

Actuellement, la consommation de poissons, de 1.500 t environ en 1987, est essentiellement satisfaite par les artisans pêcheurs puisque les importations ne représentent qu'un très faible volume 100 t en 1986.

Au Niger, le développement de l'élevage aquacole ne date que de 1982 et, d'ailleurs, n'en est encore qu'à une phase de Recherche Développement.

Le premier projet aquaculture créé comporte :

- des structures spécifiques (station d'alevinage, production de cages flottantes),
- 3 sites aquacoles installés en 1987 et 1988 (Tillabéry, Farié, Boubun) et regroupant 40 familles de pêcheurs,
- 2 fermes aquacoles privées : Ferme de Youri (1987) et Ferme de Kogoungou (installation en cours).

VIP.2. DIAGNOSTIC DE L'UNITÉ AQUACOLE

A - Historique -----

Le projet aquaculture connaît une évolution prudente et progressive vers l'industrialisation

- 1982-1986 : Mise au point d'une technique de production intensive de poissons, phase dont le financement a été assuré par :
 - . la C.C.C.E. 355.000.000 F.CFA
 - . le Niger 75.000.000 F.CFA

- 1986-1990 : Phase de

- vulgarisation : création de 3 sites aquacoles et 2 fermes aquacoles
- recherche d'accompagnement à la vulgarisation : amélioration des performances d'élevage, réduction des coûts de production, amélioration de la souche d'élevage

. la C.C.C.E	250.000.000 F.CFA
. le F.A.C	250.000.000 F.CFA
. le Projet aquaculture	60.000.000 F.CFA

B - La production

Ce n'est que très récemment qu'ont pu être commercialisées les premières productions du Projet :

- Site de Tillabéry 15 tonnes en 1988
- Ferme de Youri 5 tonnes en 1988

Pour les sites de Farié et Boubun, les premières productions auront lieu en 1989 et pour la ferme de Kougoungou en 1990. Ces ventes ont été commercialisées à Niamey.

Les équipements sont en excellent état, et il y a eu une très bonne appropriation des techniques d'élevage du poisson en cages flottantes y compris par les pêcheurs. Le niveau des performances zoo-techniques obtenues est très bon. Les principales infrastructures mises en place sont :

- une station d'alevinage à Sona (34 étangs en terre de 3,5 ares chacun) alimentée en eau à partir d'un bras mort du Niger.
- une station expérimentale, en cages flottantes, dans un bras vif du fleuve face au village de Kokomani, de fiabilisation de la technique d'élevage (exploitation et recherche en alimentation),
- un atelier de granulation des aliments pour poissons installé dans l'enceinte de l'U.A.B.

Les équipements existants au niveau des projets privés doivent être également pris en compte.

C - Approvisionnement et commercialisation

Approvisionnement

La quasi totalité des inputs est d'origine locale exceptés :

- le grillage plastique, importé de France pour la confection des cages flottantes
- et la farine de poissons qui entre dans la constitution des aliments pour poissons, importée de Côte d'Ivoire.

Le reste des inputs est soit réellement local (tourteau d'arachide, son de riz ...) soit disponible sur le marché local et importé mais non spécifiquement pour l'activité aquacole (bois, petit outillage ...)

Commercialisation

Actuellement c'est le projet aquaculture qui assure la commercialisation de sa production mais l'objectif à terme est que ce soit des opérateurs privés qui s'en chargent.

D - La main d'oeuvre

L'objectif est de produire, dans 5 ans, 400 tonnes sur l'ensemble des sites rattachés au projet. Pour assurer cette production les besoins en main d'oeuvre seront de :

- . 20 personnes pour 2 stations d'alevinage
- . 30 personnes pour les 2 fermes aquacoles.

Sur les sites aquacoles pêcheurs, la main d'oeuvre est fournie par les pêcheurs et leur famille.

La formation du personnel est assurée par le projet :

- Stage de 2 mois sur les différentes stations
- Formation continue "in situ".

Le niveau initial de formation souhaitée est :

- classe de 4e - 3e pour les chefs d'exploitation (ils doivent assurer la gestion de la faune)
- personnel alphabétisé pour l'exploitation.

La faculté d'adaptation à l'innovation est également primordiale.

F - Structure du coût de production

L'unité d'aquaculture n'a que très récemment commencé à produire. Nous avons pu, toutefois, obtenir un compte d'exploitation indicatif élaboré à partir des premiers résultats.

TABLEAU II
COMPTE D'EXPLOITATION D'UN CYCLE DE PRODUCTION DE TILAPIA NILOTICA
DE TAILLE MARCHANDE EN CAGE FLOTTANTE (en F.CFA)

Charges d'exploitation	F.CFA	%
Charges fixes		
. Amortissement de la cage (sur 7 ans)	27.157	
. Amortissement du petit matériel (sur 3 ans)...	1.667	
. Entretien de la cage	5.000	
Total charges fixes	33.824	12
Charges variables		
. Alevinage 2.200 x 45	99.000	39,9
. Aliments 430 x 2,8 x 98	117.992	42,8
. Frais de livraison intrants	15.308	
. Frais de commercialisation	14.750	5,3
Total charges variables	247.050	88
Total charges	280.874	100

Produits	
Nombre de poissons produits :	
. 2.167 x 91,3 %	1.978 F.CFA
Quantité produite :	
. 1.978 x 0,250	494,5 kg
Valeur de la production :	
. 494,5 x 850	420.325 F.CFA
Total produits	420.325 F.CFA
Marge bénéficiaire	139.451 F.CFA

Le prix de revient est de 570 F.CFA/kg de poissons marchands, ce qui compte-tenu du prix de vente pratiqué, semble devoir laisser à l'aquaculteur une marge de sécurité appréciable au niveau de la rentabilité de son exploitation de pêche.

Selon les experts assurant l'encadrement et le suivi du projet :

- la marge nette sur le chiffre d'affaires est de 29,5 %
- le taux de rentabilité du capital investi est de 30 %.

F - Situation financière

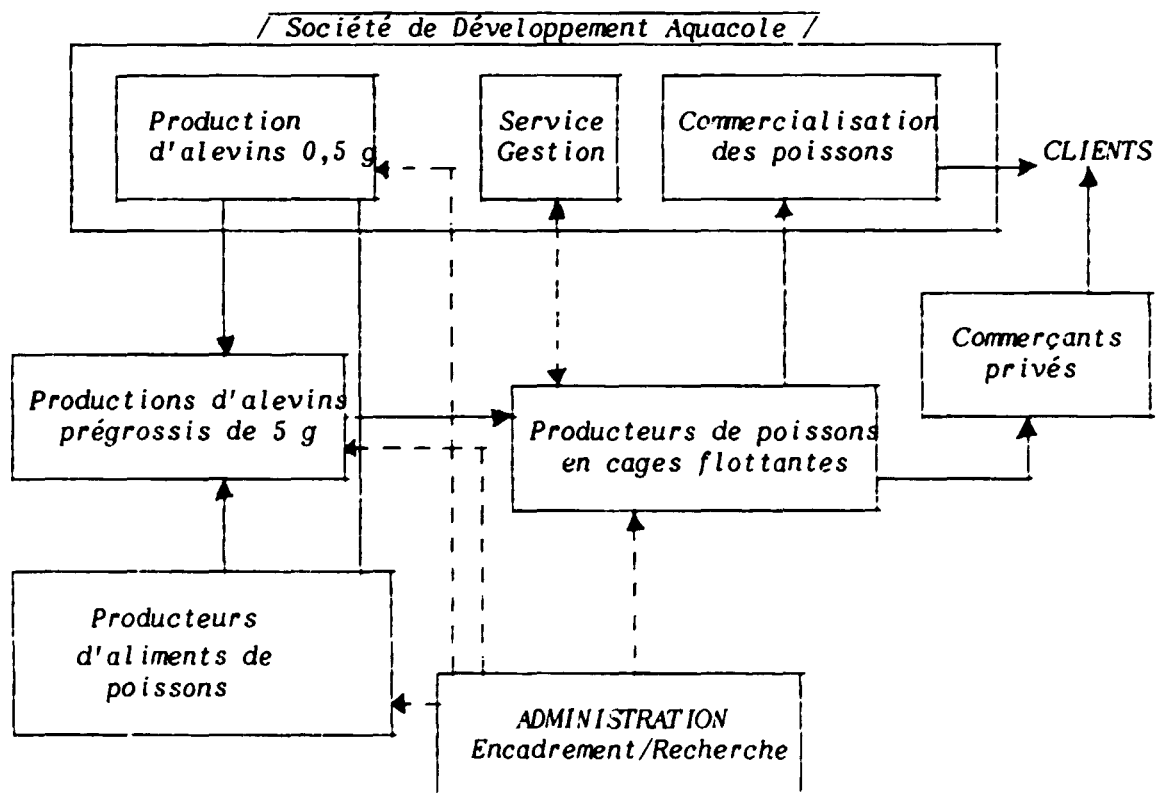
Le chiffre d'affaires en 1988 a été de 59.472.800 F.CFA. La situation actuelle est très satisfaisante mais le projet n'en est qu'à ses débuts.

G - Projets et Avenir de l'entreprise

Pour garantir un développement durable de cette activité au Niger, les responsables du projet s'efforcent de mettre en place une filière autonome et fiable, la création d'une Société de Développement Aquacole, organisée selon le schéma ci-dessous est envisagée.

La production d'alevins prégrossis à 5 g et la production d'aliments des poissons seraient entièrement privatisées, ce qui faciliterait également une décentralisation.

La commercialisation des poissons marchands serait réalisée en partie par la Société de Développement Aquacole, en partie par des filières privées indépendantes et donc laissée au choix du producteur.



L'objectif en première étape d'ici 5 ans est de porter la production à 400 T de poissons marchands, ce qui nécessite un investissement de 790.000.000 F.CFA pour :

- la création de 2 stations d'alevinage supplémentaires
- la création d'étangs, de cages flottantes
- la mise en place d'un fonds de roulement.

VIP.3. LE SECTEUR INFORMEL

Nous avons vu précédemment que, jusqu'à ce jour, la pêche était assurée par des pêcheurs indépendants. On estime que 1288 familles réparties en 143 campements dans la région du fleuve vivent partiellement de la pêche ; 50 % de leurs revenus proviennent des prises de poissons, soit 272.000 F.CFA sur un revenu annuel moyen de 540.000 F.CFA pour une famille moyenne de 10 personnes.

VIP.3.1. Le poisson frais

Les réseaux d'approvisionnement en poissons frais paraissent immaturés du fait que les acteurs y sont peu spécialisés. Certes, on y rencontre des revendeurs détaillants purs, des collecteurs, et des producteurs ayant accepté la division sociale du travail, mais les pêcheurs-collecteurs et les pêcheurs vendeurs y sont relativement nombreux. Dans la région du fleuve allant de KoutouKole à Kolo, les collecteurs sont aussi pêcheurs ; ils se chargent des prises de leur village, les apportent à Niamey, en taxi-brousse, en vendent une partie aux détaillants et tentent d'écouler le reste au petit marché. Les détaillants sont d'ailleurs souvent leurs parents. Au-delà d'une cinquantaine de kilomètres, les producteurs-collecteurs laissent la place à des collecteurs spécialistes qui souvent sont leurs parents et voyagent aussi en taxi-brousse.

Cette situation un peu floue semble résulter d'une décomposition de la structure traditionnelle liée aux migrations. Les pêcheurs sont en effet membres d'une caste regroupant trois groupes de spécialistes (ceux-ci ne devraient s'occuper que de pêche). En fait, ils sont largement reconvertis dans l'agriculture aujourd'hui et participent à la distribution du poisson.

VIP.3.2. Le poisson séché ou fumé

Le commerce du poisson séché ou fumé semble mieux stabilisé. Les détaillants de Niamey, généralement songhaï, viennent se réapprovisionner au petit marché ou débarquent les marchandises. Une part importante de l'approvisionnement vient de Gao au Mali. Les commerçants achètent en général par quinzaine ; le volume mensuel moyen des achats s'élève à 21,3 kg et leur valeur à 18.000 F.CFA environ.

VIP.4. ETUDE DU MARCHÉ

VIP.4.1. Le marché actuel

La pêche a toujours joué un rôle marginal dans l'économie nigérienne. Même avant la sécheresse, quand la surface des plans d'eau atteignait 400.000 ha, la production des pêcheries atteignait à peine 300 millions F.CFA ou 0,5 % du PIB pour 3.000 tonnes de prises. La régression des plans d'eau consécutive aux sécheresses (1968-1981-1984) a ramené le potentiel de pêche à 70.000 ha et a entraîné une chute des prises. Selon la Direction de la Pêche et de la Pisciculture, celles-ci seraient tombées à 2.000 tonnes en 1985 après avoir atteint 11.000 tonnes en 1978, époque où la pêche était stimulée par la demande nigérienne et le boom de l'Uranium. La part de la pêche dans le PIB est retombée à son niveau de 1960, soit 0,5 %.

En 1987-1988, la consommation de poissons a été d'environ 1.500 - 2.000 T. Ainsi, la consommation actuelle est de 0,2 kg/h/an ce qui est extrêmement faible. Cela tient au faible niveau de production, notamment au niveau des centres urbains. A Niamey, le marché du poisson frais est passé de 850 t en 1980 à 350 t en 1985 suite à la baisse de la production de poisson de pêche (sécheresse, endiguement du fleuve, surexploitation).

VIP.4.2. Evolution Prévisible

L'évolution du marché du poisson dépendra totalement de celle de la production et donc de l'offre :

- La quantité de poissons mise sur le marché par le secteur informel n'évoluera guère compte tenu des ressources naturelles limitées,
- Le Projet aquaculture prévoit une rapide augmentation de sa production : 400 tonnes à l'horizon 1993-94, soit 50 % de la consommation de Niamey en 1980,

Il n'y aura donc aucun problème de débouché pour cette activité qui permettra en outre de diversifier les sources de protéine.

VIP.5. PERSPECTIVES ET CONDITIONS DE DÉVELOPPEMENT

La situation actuelle du marché du poisson au Niger permet d'envisager un rapide développement de l'élevage intensif de poisson.

Par ailleurs, ce développement générera un besoin important en aliments composés puisque pour produire 400 t de poissons, on peut évaluer à 900-1000 t l'aliment nécessaire.

Ces tonnages peuvent être aisément produits par l'U.A.B. . Mais celle-ci doit assurer au pisciculteur un approvisionnement régulier et suivant les dosages prescrits, ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle.

En outre, les exploitants devront, dans un avenir assez proche, acquérir une certaine autonomie par rapport au projet et avoir recours à des services qu'il conviendrait d'organiser dès à présent :

- centre de gestion,*
- organisation de la commercialisation,*
- institution d'un système de crédit.*

INTER G

168-172, Boulevard de Verdun - 92402 COURBEVOIE - FRANCE

Tél: 33 (1) 49 04 59 00 - Télex: 616010 F INTERG - Télécopie: 33 (1) 49 04 59 01

REPUBLIQUE DU NIGER

MINISTERE DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE
ET DE L'ARTISANAT

18778 (4 of 4)

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

PLANIFICATION / PROMOTION DES

INDUSTRIES LIEES A L'ELEVAGE

PHASE 2

PLAN D'ACTIONS ET D'INVESTISSEMENTS

VOLUME III - PROGRAMME DETAILLE

Projet
DP/NER/87/009



Décembre 1989

INTER G

SOMMAIRE VOLUME III

	<u>PAGES</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>I - L'ABATTAGE ET LA TRANSFORMATION DE LA VIANDE</u>	7
<u>I.1. L'ORGANISATION DE LA PROFESSION ET DU MARCHÉ</u>	8
I.1.1. L'application des textes réglementant la profession	8
I.1.2. La limitation du nombre des bouchers-abattants	8
I.1.3. Le renforcement de la position des usagers dans l'administration de l'Abattoir de Niamey	8
I.1.4. La promotion de boucheries de détail "améliorées"	9
I.1.5. L'étude des modalités de financement et de formation des prix	9
I.1.6. La formation des professionnels	10
I.1.7. La différenciation des prix suivant la qualité	11
I.1.8. Le contrôle et la limitation des importations concurrentes	12
<u>I.2. LE DEVELOPPEMENT DE L'ABATTAGE INDUSTRIEL A NIAMEY</u>	13
I.2.1. Les limites des installations de Niamey	13
I.2.2. Le fonctionnement actuel de l'abattoir de Niamey	18
I.2.3. La situation financière de l'abattoir de Niamey	
I.2.4. La création d'un nouvel abattoir frigorifique à Niamey	23
I.2.5. La réorganisation à court terme de l'abattoir de Niamey	36

	<u>PAGES</u>
<u>I.3. LE DEVELOPPEMENT DE L'ABATTAGE INDUSTRIEL A TAHOUA, MARADI ET ZINDER</u>	41
I.3.1. Le niveau d'activité	41
I.3.2. Les améliorations techniques envisageables à moyen terme	42
I.3.3. L'attribution d'un statut	42
I.3.4. L'organisation d'un service commun aux trois abattoirs	43
I.3.5. L'harmonisation des redevances	43
I.3.6. La réduction des abattages clandestins	44
<u>I.4. LE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE LA VIANDE</u>	45
I.4.1. La situation actuelle	45
I.4.2. Les contraintes à l'exportation vers le Nigeria	45
I.4.3. Les possibilités d'exportation vers les Pays de l'Entente	46
I.4.4. L'organisation de l'exportation	48
<u>II - LES CUIRS ET PEAUX</u>	51
<u>II.1. LA REORGANISATION GENERALE DU SECTEUR</u>	53
II.1.1. La nécessité d'une réorganisation du secteur	53
II.1.2. L'application de la réglementation sur l'organisation de la profession	55
II.1.3. La création d'un syndicat des profes- sionnels du secteur des cuirs et peaux du NIGER	58
<u>II.2. L'AMELIORATION DE LA QUALITE DES PEAUX BRUTES</u>	60
II.2.1. L'organisation des actions de promotion de la qualité des peaux brutes	60
II.2.2. L'amélioration de la qualité des peaux au niveau de l'élevage	63
II.2.3. L'application de la réglementation sur le conditionnement des peaux	64
II.2.4. Le développement des équipements de dépouille et traitement des peaux	65

	<u>PAGES</u>
II.3. <u>LA REHABILITATION DE LA S.N.C.P.</u>	74
II.3.1. Le rôle et l'organisation de la S.N.C.P.	74
II.3.2. Le redressement de la situation financière de la S.N.C.P.	75
II.4. <u>LA REHABILITATION DE LA SONITAN</u>	80
II.4.1. La nécessité d'un plan de réhabilitation	80
II.4.2. L'organisation de l'approvisionnement	82
II.4.3. La réhabilitation de l'outil de production	83
II.4.4. Les mesures de redressement financier	86
II.4.5. Le bilan économique et financier du programme de réhabilitation	87
II.5. <u>LE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION SEMI-INDUSTRIELLE D'ARTICLES EN CUIR</u>	92
II.5.1. La recherche d'une structure de production adéquate	92
II.5.2. La mise en place de la nouvelle structure de production	96
II.6. <u>LA CREATION D'UNE SECONDE TANNERIE INDUSTRIELLE</u>	99
II.6.1. Les conditions préalables à la création d'une seconde tannerie	99
II.6.2. Les principales caractéristiques du projet	103
III - <u>L'ALIMENTATION ANIMALE</u>	110
III.1. <u>LA CREATION D'UNE USINE DE PIERRES A LECHER</u>	111
III.1.1. Justification	111
III.1.2. Estimation du marché	112
III.1.3. Les disponibilités en matières premières minérales	114
III.1.4. La définition du projet	117
III.1.5. L'évaluation économique et financière du projet	121

	<u>PAGES</u>
<u>III.2. LA REHABILITATION DE LA FILIERE AVICOLE MODERNE</u>	126
III.2.1. <i>Le statut et l'organisation des industries de la filière avicole à Niamey</i>	
III.2.2. <i>Le développement de la production de la filière avicole moderne</i>	131
III.2.3. <i>Le bilan financier et économique de la filière avicole moderne</i>	136
 <u>IV - LES PRODUITS VETERINAIRES</u>	 140
 <u>IV.1. L'AMELIORATION DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS VETERINAIRES</u>	 141
IV.1.1. <i>La réorganisation des circuits de distribution</i>	141
IV.1.2. <i>La dotation d'un statut et de moyens</i>	143
 <u>IV.2. LE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION DES VACCINS LABOCEL</u>	 149
IV.2.1. <i>L'amélioration des moyens de production</i>	149
IV.2.2. <i>Le redressement financier</i>	152
 <u>IV.3. L'EXTENSION DE L'ACTIVITE DE LABOCEL AUX VACCINS AVIAIRES</u>	 158
IV.3.1. <i>Conditions de viabilité du projet</i>	158
IV.3.2. <i>Définition du projet</i>	159
IV.3.3. <i>Bilan économique et financier</i>	161
 <u>ANNEXES</u>	 164

I - INTRODUCTION

OBJET DE L'ETUDE

Le présent volume présente de façon détaillée le Plan d'Actions et d'Investissements pour le développement des industries de l'élevage au Niger. La définition des actions et investissements a été conduite sur la base des conclusions de la première phase, de diagnostic et de formulation d'une stratégie de développement.

L'élaboration du Plan d'Actions et d'Investissements respecte ainsi les priorités alors définies, privilégiant les secteurs qui sont apparus, à l'analyse, porteurs du développement de la filière et présentant des opportunités pour la mise en place d'industries efficaces et compétitives. Ainsi les secteurs de l' "ABATTAGE-VIANDE" et des "CUIRS ET PEAUX" font-ils l'objet d'une programmation plus complète, compte tenu de leur rôle structurant pour l'ensemble de la filière, de leur importance pour l'Economie nationale et des opportunités de développement qu'ils présentent. Un tel arbitrage, ainsi que les priorités qui sont données aux différentes actions, s'imposent car il constitue une des conditions indispensables de l'efficacité du Plan d'actions et d'investissement proposé.

Le présent dossier présente de façon organisée le programme d'investissements industriels et les actions d'accompagnement.

- Le programme d'investissements industriels est présenté de façon à permettre sa promotion et concerne les projets nouveaux à promouvoir et les projets de restructuration/réhabilitation des unités existantes.
- Les actions d'accompagnement devront permettre de créer les conditions favorables au développement de la filière et concernent, à priori, les infrastructures et services, les politiques économiques et le cadre réglementaire et les institutions d'appui et de financement.

La première phase, de diagnostic, a mis l'accent sur la désorganisation et la précarité actuelles des industries de la filière et la nécessité impérieuse, d'une part de réhabiliter les unités existantes et, d'autre part, de réorganiser les différents secteurs sur des bases saines et réalistes. Ainsi, il apparaît indispensable de consolider et structurer tout d'abord l'ensemble des composantes de la filière, en vue d'accroître les capacités de résistance aux contraintes externes et d'intégration aux structures socio-économiques nigériennes, avant d'engager des projets d'expansion. La création de nouvelles unités demeurera illusoire ou peu efficace tant que ces conditions ne seront pas réunies. Les options de libéralisation et de désengagement de l'Etat vont en outre dans le même sens et impliquent une nouvelle répartition des rôles attribuant principalement aux pouvoirs publics la mission d'optimiser l'environnement économique et réglementaire de façon à favoriser et orienter le développement spontané des industries, ceci, grâce à un engagement accru des entrepreneurs étrangers et nationaux. Ainsi, le Plan d'Actions et d'Investissement privilégie-t-il les mesures concrètes que sera amené à prendre l'Etat du Niger, dans le cadre de ses options de politique économique et sociale et de ses compétences.

En conséquence, pour chacun des différents types de projets et d'actions d'accompagnement qui ont été identifiés, l'accent est tout particulièrement mis sur les éléments suivants :

- Projets de réhabilitation/restructuration :
 - . Statut juridique et organisation des activités
 - . Mesures de financement et d'allègement fiscal
 - . Orientations des programmes de production
 - . Coût estimatif du projet
 - . Equilibre financier.
- Projets de création prioritaires incombant aux pouvoirs publics :
 - . Statut juridique et organisation des activités
 - . Procédures de conception et réalisation
 - . Première spécification des équipements
 - . Coût estimatif du projet
 - . Equilibre financier.
- Projets de création spontanés et non prioritaires :
 - . Options techniques et principes de base
 - . Procédures et études destinées à préciser la conception du projet
 - . Enveloppe globale de l'investissement
 - . Acteurs étrangers et privés potentiels.
- Actions d'accompagnement :
 - . Organisation institutionnelle des activités et des acteurs du secteur
 - . Organisation des services et coût des infrastructures mis à disposition par les Pouvoirs Publiques
 - . Réglementation des prix, taxes et redevances
 - . Formation des acteurs
 - . Organisation et contrôle du marché.

Pour chaque projet, la rentabilité financière et l'intérêt économique, traduits en terme de valeur ajoutée nationale, ont été estimés en envisageant que les mesures préconisées par ailleurs sont appliquées, chaque élément devant être considéré comme partie intégrante et indissociable d'un tout organisé et cohérent, le programme d'Actions et d'Investissements.

Enfin, ce programme a été établi après actualisation des données de la phase de diagnostic et en intégrant, après analyse critique, les propositions des différents acteurs de la filière.

AXES DE DEVELOPPEMENT

Après examen des documents ayant sanctionné la première partie de la mission, une réunion interministérielle tenue à NIAMEY le 22 septembre 1989 a adopté la stratégie de développement préconisée par le contractant qui a ainsi, conformément aux termes de référence, reçu mandat d'engager la seconde phase.

Sur les bases de l'analyse multi-critères mettant en exergue les axes de développement devant servir de cadre aux actions considérées comme prioritaires, ces dernières ont été classées et organisées au sein de quatre ensembles caractéristiques, affecté chacun d'un ordre de priorité :

i - Actions structurantes

Les actions structurantes contribuent au développement des activités de base et, en particulier, des secteurs qui satisfont le mieux aux critères et indicateurs économiques :

L'ABATTAGE - VIANDE

LES CUIRS ET PEAUX

- Pour le secteur "ABATTAGE - VIANDE", priorité sera donnée au développement de l'abattage industriel et contrôlé, projet accompagné d'actions visant à l'organisation de la profession et du marché. A plus long terme - après observation des résultats concluants des premières actions - le développement des exportations de viande pourra être envisagé.
- Pour le secteur "CUIRS ET PEAUX", l'amélioration de la qualité des peaux et la réorientation des flux du secteur constitueront les deux actions prioritaires. Le développement du tannage industriel, autre action structurante, comprendra deux étapes : la réhabilitation de la SONITAN et, à plus long terme, la création d'une seconde unité. En accompagnement de ces projets, la production d'articles en cuir - dans un contexte semi-industriel - confirmera les avantages comparés dont le NIGER doit tirer profit dans cette activité.

2 - Actions d'appui

Les actions d'appui accompagnent et favorisent le développement de la filière par leur impact sur la qualité et la croissance de l'élevage, tout en portant en elles le germe d'activités de rentabilité et/ou de capacités exportatrices satisfaisantes. Elles intéressent les secteurs amont de la filière :

LES PRODUITS VETERINAIRES

L'ALIMENTATION ANIMALE

- Pour le secteur "PRODUITS VETERINAIRES" les actions porteront à la fois sur l'amélioration de la distribution des médicaments et la production des vaccins qui passent par l'adaptation statutaire et le redressement financier respectivement. A cette double condition, l'extension à la production des vaccins aviaires ajoutée à la commercialisation accrue vers les pays voisins contribuera au développement de la partie "amont" de la filière.
- Pour le secteur "ALIMENTATION ANIMALE" la priorité sera donnée à la production de pierres à lécher qui se prêtera à la création d'une nouvelle unité.

3 - Actions complémentaires

Les actions complémentaires, tout en n'appartenant pas aux initiatives prioritaires, permettront de constituer une sous-filière organisée autour de la production avicole. Elles concernent à la fois :

L'ALIMENTATION ANIMALE

LES PETITS ELEVAGES

- Pour le secteur "ALIMENTATION ANIMALE" la réhabilitation de l'U.A.B. permettra d'assurer un approvisionnement des unités avicoles et piscicoles existantes ou envisagées.
- Pour le secteur "PETITS ELEVAGES" seule la production locale de poussins est à retenir au vu des critères d'appréciation.

4 Actions de réhabilitation

En ne satisfaisant pas prioritairement aux critères de sélection, le secteur "LAIT", en raison de son poids économique important, mérite néanmoins de retenir l'attention. La restructuration de l'OLANI devra faire l'objet d'une étude spécifique à partir de la problématique développée lors de la première phase de diagnostic, ceci afin de valoriser et exploiter au mieux les équipements existants. Le développement des fermes laitières et la production de fromage ne seront en définitive pas retenus car correspondant de fait à des secteurs situés hors du cadre de notre étude (secteur primaire de l'élevage et secteur artisanal). Les principales orientations de ces études et leur coût estimatif sont présentées en Annexe.

La présentation détaillée du Plan d'Actions et d'Investissement est organisée suivant l'ordre de priorités retenues lors de l'élaboration de la stratégie de développement et en tenant compte des intégrations d'activités visées (aviculture - alimentation animale en particulier) :

- III - L'abattage et la transformation de la viande
- II - Les cuirs et peaux
- III - L'alimentation animale
- IV - Les produits vétérinaires.

I - L'ABATTAGE ET LA TRANSFORMATION DE LA VIANDE

1.1. L'ORGANISATION DE LA PROFESSION ET DU MARCHÉ

1.1.1. L'application des textes réglementant la profession

La filière bétail-viande comporte, outre les courtiers en bétail, 4 maillons : les marchands de bétail, les chevillards, les abattoirs, les bouchers détaillants. Les statuts de ces différents acteurs sont définis par une ordonnance d'Avril 1986 et précisés par une série de textes d'application traitant en particulier des modalités de délivrance des cartes professionnelles.

Ces textes, ainsi que ceux qui réglementent la police sanitaire des abattages et le contrôle des viandes, n'appellent pas de commentaires particuliers, l'essentiel étant finalement la plus ou moins grande fermeté mise dans l'application de la réglementation.

1.1.2. La limitation du nombre des bouchers-abattants

Les bouchers-abattants sont nombreux à Niamey : environ 90. Ce groupe est hétérogène : la moyenne d'abattage est de l'ordre de 90 tonnes/an par abattant avec un maximum de 700 tonnes et des minima de quelques tonnes. Le trop grand nombre d'usagers de l'abattoir apporte des contraintes surtout au niveau de l'abattoir de Niamey : trop de monde dans l'établissement, alourdissement du système de perception des redevances. La diminution du nombre d'abattants est controversée : les chevillards bien établis y sont favorables, la direction de l'abattoir est plus réservée estimant que les petits ont aussi le droit de vivre. Il semblerait (sous réserve d'inventaire) que certains petits abattants soient aussi détaillants et que par ailleurs (sous réserve d'interprétation exacte des textes) la profession de boucher abattant-détaillant n'ait pas sa place dans l'abattoir de Niamey ni dans ceux des capitales régionales.

En tout état de cause une diminution progressive du nombre d'abattants dans les abattoirs modernes apparaît souhaitable.

1.1.3. Le renforcement de la position des usagers dans l'administration de l'Abattoir de Niamey

Le statut d'EPIC de l'abattoir de Niamey a fait ses preuves et doit impérativement être conservé et consolidé.

Des propositions faites dans différents rapports visant à une privatisation de l'abattoir de Niamey et à sa transformation en une entreprise intégrée d'achat - abattage - transformation et vente de viande sous différentes formes sont, dans l'état actuel des choses, à rejeter formellement.

On remarquera toutefois que dans la composition du Conseil d'Administration de cet établissement les professionnels sont mal représentés, en particulier face au poids des représentants de l'Administration : un seul représentant des bouchers et un représentant des exportateurs de viande sur 12 membres.

Si l'on admet que les chevillards sont le maillon stratégique de la chaîne bétail viande et que c'est en grande partie à travers eux que pourra se faire la modernisation de la filière viande, il faut les associer davantage à l'élément actuellement le plus moderne de cette chaîne.

1.1.4. La promotion de boucheries de détail "améliorées"

La vente au détail de la viande à Niamey se fait selon deux processus : les boucheries modernes, soit 4 points de vente traitant environ 300 tonnes par an d'équivalent carcasse, c'est-à-dire moins de 5 % de la commercialisation totale de Niamey et la boucherie traditionnelle pour le reste. Celle-ci travaille dans les conditions d'hygiène défavorables. Il y a un paradoxe à abattre les animaux dans des conditions satisfaisantes, à pratiquer une inspection sanitaire sérieuse, à assurer un transport hygiénique d'une part et -par ailleurs- à vendre sans aucun soin de la viande exposée pendant de longues heures à la chaleur, à la poussière et aux mouches, comme cela se passe par exemple au petit marché de Niamey.

L'heure est peut-être venue de favoriser la promotion de boucheries de type intermédiaire : sans pratiquer la découpe à la catégorie, celles-ci devraient au minimum assurer la vente de la viande en locaux fermés et pratiquer la réserve des gros morceaux sous froid.

1.1.5. L'étude des modalités de financement et de formation des prix

Thème de discussion inépuisable, le problème du crédit et de l'endettement des professions du bétail et de la viande apparaît finalement assez mal connu. A titre d'exemple, les chevillards de Niamey se plaignent de ne pas avoir accès au crédit bancaire et d'être endettés au point de devoir hypothéquer certains biens immobiliers. Par ailleurs, interrogés sur le point de savoir s'ils ont la surface suffisante pour opérer sur le marché de l'exportation, c'est-à-dire pour financer des expéditions de 20 tonnes/carcasse représentant une valeur de 12 à 15 millions C.F.A., ils déclarent que cela ne pose pas de problème. Deux faits sont établis : les marchands très généralement paient comptant les animaux aux éleveurs ; les détaillants se fournissent à crédit auprès des chevillards mais c'est un crédit très court de 24-48 heures. Par contre, on ignore le niveau des créances non recouvrées ou à recouvrement tardif. L'essentiel du financement de la chaîne-bétail-viande semble assumé par les marchands de bétail. Une étude détaillée du circuit

bétail-viande au Niger devrait être entreprise, préalable à la réforme des professions. Il y a actuellement des choses difficiles à comprendre : par exemple il y a marasme dans les exportations de bétail vif vers le Nigéria ; pire, il y aurait inversion (sans doute marginale) des courants : de bétail du Nigéria viendrait se vendre au Niger. Dans le même temps les Autorités administratives sont amenées à relever le prix de vente au détail de la viande à Niamey de 650 à 750 F.CFA le kilo avec os (1). Y aurait-il au Niger moins de bétail disponible pour la vente que ce qui est généralement admis, c'est-à-dire des séquelles de la sécheresse 84-85 plus graves et plus lentes à se résorber qu'on ne pense ; les abattages non contrôlés seraient-ils en hausse importante signant des revenus nigériens urbains et ruraux plus satisfaisants qu'on ne dit ; les mouvements frontaliers entre Niger d'une part, Mali, Burkina-Faso, Bénin, Togo d'autre part seraient-ils mal appréhendés ?

Autant de questions qui mériteraient des éclaircissements et qui conduisent à préconiser la réalisation d'une étude détaillée sur le circuit bétail-viande au Niger : meilleure approche du bilan ressources-emplois, formation de prix et marges, état des professions, les débouchés intérieurs et extérieurs (transports, réglementation, ...). Une telle étude - les dernières en date ont été réalisées dans les années 70- implique une enquête sur site de 2 personnes pendant deux mois suivie de son exploitation au siège et correspond à un budget d'environ 15 M.F.CFA.

1.1.6. La formation des professionnels

Actuellement délaissée, elle doit obligatoirement accompagner les efforts de modernisation des installations et des structures professionnelles. Elle doit être simple, très pratique, adaptée à chaque type d'opérateurs et peu coûteuse. Cela paraît très possible au Niger.

- Les ouvriers-bouchers : Plus que de formation proprement dite, il s'agit d'exercer sur eux une pression continue dans deux domaines, la propreté et une dépouille rapide et correcte. Cela fait donc partie des tâches quotidiennes du chef d'exploitation et des agents d'inspection qui sont parfaitement compétents pour ce faire.

(1) Certaines divergences, non pas de fond mais de degré, peuvent être constatées par rapport aux volumes I et II du rapport.

Elles proviennent soit de faits nouveaux ou de documents nouveaux apparus entre avril et septembre, soit de l'approfondissement de certains points. Par exemples :

- . la variation du prix de la viande au détail (passage de 650 à 750 F, le kilo, prix officiel avec os et de 750 à 850 F sans os)
- . les derniers comptes de l'A.Frig. de Niamey disponibles
- . l'examen plus approfondi de l'abattoir de Niamey. Sur ce dernier point les premiers textes concluent à la nécessité de mise en place d'un abattoir nouveau mais sans précipitation ; le dernier tome reprend cette option de fond et de plus indique que l'urgence devient plus marquée.

- Les chevillards : Il n'y a sans doute pas grand chose à leur apprendre du point de vue professionnel. Par contre ils risquent de devoir peu à peu évoluer d'un système économique très traditionnel vers une économie plus moderne. Il faut donc essayer de faciliter cette mutation : le fonctionnement du système bancaire, le crédit avec ses règles, ses contraintes, ses risques, les éléments très simplifiés d'un compte d'exploitation, la législation du travail et les lois sociales, même si le fossé entre théorie et pratique quotidienne n'est pas prêt d'être comblé, le rôle de l'Etat dans leur profession etc ... La Chambre de Commerce et en particulier le Centre National de Promotion à la Gestion (C.N.P.G.) devraient pouvoir prendre en charge cette formation.

- Les bouchers détaillants : Tout est à faire dans cette profession mais il faut en priorité inculquer aux bouchers quelques règles élémentaires d'hygiène. Un système simple consisterait à ne délivrer ou renouveler les cartes professionnelles qu'au sortir d'un petit stage de quelques heures. Le personnel des abattoirs et de la D.P.I.A. est tout désigné pour dispenser cette formation. Aller plus loin semble difficile : ce type de commerçant est-il apte à assimiler quelques notions sur la gestion de son affaire, le crédit : c'est à vérifier au préalable.

- Les cadres dirigeants des abattoirs : Ils sont en principe des vétérinaires spécialisés en hygiène des produits d'origine animale. Leur formation de base ne les amène pas à être particulièrement compétents dans le domaine de la gestion, domaine qu'ils apprennent à connaître peu à peu sur le tas. Une formation à la gestion des entreprises, dispensée par la Chambre de Commerce leur serait, sans doute, d'une grande utilité.

1.1.7. La différenciation des prix suivant la qualité

La qualité de la viande abattue à Niamey est très disparate : de la vieille vache de réforme à la limite de la saisie jusqu'à l'excellent boeuf d'embouche pesant plus de 300 kilos carcasse. Au détail, mises à part les quatre boucheries modernes où les prix seraient pratiquement libres mais qui ne portent que sur 5 % du marché, un seul prix de vente officiel existe : 750 F.CFA le kilo avec os et 850 F sans os. Même si dans la pratique de petits accommodements permettent de pénaliser la viande de basse qualité, le système du prix unique n'est pas très satisfaisant : il méconnaît les efforts faits par les producteurs pour fournir de beaux animaux et par les bouchers pour maintenir leur image de marque.

Reconnaître la qualité serait un premier pas permettant par la suite une différenciation des prix. Deux qualités pourraient être instituées : la qualité A, ou qualité extra, ou qualité export et la qualité B ou qualité courante. Les critères de classification sont faciles à définir : poids, qualité du muscle, état d'engraissement, et seraient immédiatement transcrits par un marquage rouge ou bleu à l'inspection sanitaire. Ce marquage aurait une grosse importance pour l'exportation : seules les viande de qualité A seraient exportables.

Ultérieurement, et si des boucheries de type intermédiaire pouvaient s'ouvrir, une double tarification pourrait intervenir : prix fixé assez bas pour la qualité courante et prix soit libre, soit fixé à une centaine de francs au-dessus du prix de la qualité courante pour la qualité extra.

I.1.8. Le contrôle et la limitation des importations concurrentes

Pour le moment seules les importations d'ailerons de dinde congelés risquent d'apporter une certaine concurrence à la viande locale : bien présentés, bien conservés, vendus au prix de détail attractif de 650 F le kilo, ces produits font preuve d'un certain engouement de la part des consommateurs. Tant que les importations ne dépassent pas une centaine de tonnes par an, le phénomène reste très marginal.

Si les importations se développaient, risquant au surplus d'ouvrir la voie à l'importation, d'autres produits du type poules de réforme congelées, des mesures de protection seraient à prendre, surtout pour préserver les efforts de développement de l'aviculture nigérienne. Dans l'immédiat toutefois, seul un suivi régulier du volume des importations concurrentes semble nécessaire.

1.2. LE DEVELOPPEMENT DE L'ABATTAGE INDUSTRIEL A NIAMEY

1.2.1. Les limites des installations de l'abattoir de Niamey

L'abattoir frigorifique de Niamey a été créé en 1967 : les installations d'abattage ont été mises en place en 1966-1967 et le frigorifique date pour l'essentiel de 1960. C'est donc un établissement assez ancien mais dont les installations ont été bien conçues pour l'époque et dont l'entretien a été assez régulièrement assuré. Il a néanmoins souffert du temps et son état d'usure est flagrant.

A - Les niveaux d'activités actuels et futurs

Le niveau des abattages est donné dans le tableau ci-dessous pour les 5 dernières années :

ABATTAGES ANNUELS

	BOVINS U	OVINS U	CAPRINS U	CAMELINS U	TONNAGE T. arrondi
1984	45 661	102 395	31 708	3 260	7 566
1985	57 630	82 514	16 205	5 944	7 205
1986	33 657	25 507	28 696	1 069	5 250
1987	39 049	33 559	43 415	908	6 830
1988	46 031	42 383	38 553	- ND -	8 400

Ces chiffres sont relativement peu significatifs car ils reflètent beaucoup plus les conséquences des aléas climatiques que les tendances réelles du marché : 1984-1985 destockage en catastrophe, affaissement des prix, poussée de la consommation - 1986 : retour à la normale climatique, manque d'animaux, retour des prix à un bon niveau, donc baisse des abattages - 1987 et 1988 retour peu à peu à une situation plus équilibrée et croissance progressive des abattages.

Les tendances doivent donc être étudiées sur une plus longue période pour gommer les à-coups climatiques (essentiellement 1972-1974 et 1984-1985). On constate l'évolution suivante (exercices budgétaires - chiffres en tonnes/carcasse) :

1967-1968 ----> 3 128 T

1987-1988 ----> 8 280 T

soit une progression de 5 % par an pendant 20 ans.

Sur la période des 10 dernières années nous avons (années civiles) :

1978 ----> 5 189 T (moyenne 77-78-79 = 5 105 T)

1988 ----> 8 402 T

soit une progression annuelle de 4,9 %.

Sur cette même durée de 20 ans l'évolution de la population de Niamey a été la suivante :

ANNEES	EFFECTIFS
1968	88 000
1977	243 000
1988	398 000

On constate donc que sur 20 ans, la croissance démographique de Niamey a été de 7,8 % par an avec un accroissement de 11,9 % pour la décennie 68-77 et de 4,6 % pour la décennie 1977-88.

La consommation per capita (en kilogrammes carcasse) a varié comme suit :

35,5 Kg en 1968

20,3 kg en 1977

21,1 Kg en 1988.

La baisse de consommation entre 1968 et 1977 n'est pas propre à la ville de Niamey. Elle est constatée dans la plupart des villes de la zone soudano-sahélienne, mais elle est particulièrement forte pour Niamey.

Ces indications ne doivent pas être prises au pied de la lettre : les exportations n'ont pas été défalquées des chiffres d'abattage mais le phénomène est marginal ; plus important, mais difficile à cerner, est le niveau des abattages clandestins. Toutefois, sans trop de risques d'erreurs, on peut dire qu'actuellement la consommation per capita en viande de boucherie contrôlée est

stable : autour de 20-21 kilogrammes per capita. On considèrera donc que l'évolution des abattages pour les années à venir suivra l'évolution démographique de la ville de Niamey et l'on retiendra pour celle-ci le taux arrondi de 4,5 % observé sur les 11 dernières années.

Sur ces bases, les abattages des années futures seraient les suivants :

ANNEES	PRODUCTIONS (Tonnes)
1889	8 780
1990	9 170
1991	9 580
1992	10 000
1993	10 460
1994	10 940
1995	11 430
2000	14 200
2005	17 750
2010	22 100

Cette évolution toute théorique ne tient pas compte de facteurs importants mais difficiles à prévoir :

. à la hausse

- la reprise des exportations
- une lutte bien menée contre les abattages clandestins

. à la baisse :

- de mauvaises années climatiques
- une conjoncture économique favorable au Nigeria relançant les exportations sur pied, faisant monter les cours et réduisant du fait des prix la consommation urbaine de Niamey.

B - L'état des installations

Ce chapitre a été traité en détail dans un rapport rédigé par M. DUC paru en février 1989 sous le sigle du Ministère chargé de la Tutelle des établissements publics et intitulé "Rapport de l'étude sur l'abattoir frigorifique de Niamey-rapport technique". Les paragraphes ci-dessous résument les constatations faites par M. DUC en 1988. En 1989 elles restent entièrement valables, encore plus actuelles, pourrait-on dire, le temps et l'usage intensif des installations accélérant les phénomènes de dégradation.

L'abattoir frigorifique de Niamey comporte, en dehors du bâtiment administratif, trois bâtiments principaux : le hall d'abattage, les frigorifiques, les annexes.

Hall d'abattage

Le hall d'abattage est un bâtiment d'environ 700 m². La partie droite, en regardant vers les stabulations, est réservée aux bovins, la partie gauche aux petits ruminants ; deux portions du hall sont réservées, l'une aux chameaux, actuellement non utilisée, l'autre aux porcs, actuellement sous-utilisée.

Le travail des bovins est exécuté sur une chaîne non linéaire, ramassée. L'abattage se fait au pistolet dans une caisse d'abattage et est suivi de l'égorgeage rituel. Le début de dépouille se pratique au couteau puis il y a arrachage des cuirs. Le transfert palonniers -crochets en fin de chaîne semble délicat.

Les points de la chaîne qui apparaissent les plus défectueux sont le couloir d'amenée, la caisse d'abattage, l'ensemble des aiguillages du birail. Le système d'arrachement semble manquer de puissance et l'arrachage des cuirs est associé à un important travail au couteau.

Les sols et carrelages sont en mauvais état de même que les caniveaux et grilles.

Le travail des petits ruminants est effectué comme suit : saignée au sol, soufflage, dépouille, eviscération en suspension soit sur une portion de chaîne tubulaire, soit sur des barres à dents de loup, transfert des carcasses sur des balancelles. Mélangés aux ovins-caprins, les "veaux" (taurillons de moins de 18 mois-2 ans) sont préparés au sol après soufflage. L'ensemble des abats blancs (petits ruminants et veaux) est évacué sans soin en traversant la chaîne des bovins. Mêmes remarques que pour le hall des bovins concernant les sols, les caniveaux, les grilles. On note en plus d'importantes fuites d'eau mal localisées.

L'atelier des porcs est en bon état, ayant été peu utilisé.

Installations frigorifiques

Elles ont été mises en place en deux tranches : une tranche ancienne datant de 1960 et une tranche plus récente datant de 1975-76. L'ensemble représente 1200 m² et comporte pour la partie ancienne : un couloir de pré-réfrigération avec deux bi-rails desservant six chambres d'une capacité de l'ordre de 40 tonnes et un sas donnant sur une salle de vente débouchant sur le quai de chargement. L'ensemble est en mauvais état : portes à changer, isolation en mauvais état avec trous de rats, sols dégradés, réseau aérien usé, tuyauteries corrodées. Deux compresseurs de 20 Cx, un vieux et un récent datant de 1988 assurent la production de froid en tournant 24 heures sur 24.

Pour la partie neuve un couloir dessert 4 chambres avec une capacité de l'ordre de 10 tonnes. Elles sont en assez bon état et sont desservies par deux compresseurs de 40 Cx en assez bon état.

L'ensemble est complété par une salle de vente de 69 m², une salle de découpe peu utilisée de 100 m² et une salle d'entreposage au sol de 60 m² destinée au stockage de viande conditionnée en carton pour l'exportation.

Annexes

Le bâtiment technique, de 45 x 8 mètres, construction relativement légère, est en assez bon état. Il abrite en particulier un coche à vidange hors d'usage et une triperie vieillotte, exigüe et en très mauvais état. La salle des sous-produits et l'atelier sont trop petits pour le matériel qu'ils abritent et donc très encombrés. Il n'existe pas de magasin pour les pièces détachées et le matériel de secours, ni pour les produits de consommation courante.

Le bâtiment administratif est en bon état et suffisant.

Les abords sont corrects sur la partie avant de l'établissement réservée à la livraison et au départ des carcasses ; absolument insalubres dans la partie arrière consacrée à l'arrivée des animaux vivants et à l'évacuation des contenus de panses, os, cornes et débris divers.

Les effluents sont directement envoyés dans le fleuve.

En conclusion l'abattoir frigorifique de Niamey, âgé selon ses parties de 22 à près de 30 ans, commence à être un établissement vétuste. Cela n'a rien de surprenant, la durée de vie utile des abattoirs en Afrique n'excédant guère trente ans. On doit s'attendre maintenant à une dégradation accélérée des installations, non seulement du fait du temps mais encore d'une utilisation qui sera de plus en plus intensive. Outre le bâtiment administratif, seul le gros oeuvre du hall d'abattage semble éventuellement récupérable avec une incertitude réelle : des infiltrations importantes d'eaux usées peuvent avoir atteint les fondations. Tout le reste, y compris l'ensemble du matériel lourd et des différents réseaux est à réhabiliter, soit très rapidement, soit à moyen terme.

Du point de vue hygiénique, le travail des bovins est fait dans des conditions plus ou moins correctes le travail des ovins et des veaux dans des conditions peu satisfaisantes. On notera des pratiques peu orthodoxes : soufflage des carcasses, croisements des circuits propres et sales. La réfrigération et la présentation à la vente sont à la limite de l'acceptable.

I.2.2. Le fonctionnement actuel de l'abattoir de Niamey

A - L'organisation théorique

L'abattoir de Niamey est un EPIC jouissant de l'autonomie financière et dont la vocation unique est d'être prestataire de services : réceptionner du bétail vivant appartenant aux bouchers-abattants ou chevillards et leur rendre en fin de circuit la viande réfrigérée, des abats et des cuirs et peaux moyennant le paiement d'une redevance au kilo improprement appelée taxe d'abattage. En théorie dans ce système tout le travail des carcasses est effectué par le personnel de l'abattoir, l'intervention des chevillards ou de leur employés se limitant à suivre le cheminement des carcasses et des abats de façon à récupérer en fin de chaîne la totalité des produits sans contestation possible. Dans la réalité, les choses se passent un peu différemment.

B - La nécessité d'une réorganisation légère des opérations d'abattage

Les bovins suivent le schéma théorique. Seuls les ouvriers de l'abattoir interviennent sur la chaîne. Ils travaillent dans l'ordre et le calme, sans précipitation, de façon très correcte. Le système est relativement lent : un chronométrage effectué par M. DUC indique un abattage de 15 bovins à l'heure alors que l'on admet généralement que la chaîne de Niamey a une capacité de 20-25 bovins/heure. Les chevillards, bons observateurs, trouvent que le rythme de travail sur la chaîne est un peu lent. Le travail commence à 10 heures du soir et se termine au petit matin en fonction de la quantité à abattre. Deux équipes d'ouvriers desservent la chaîne à raison d'une nuit de travail sur deux. Bien que le travail sur la chaîne soit physiquement dur, on peut toutefois estimer que les ouvriers ont un rythme d'activité plutôt "doux".

Les choses se passent moins bien pour les petits ruminants et les veaux. L'abattage ne se faisant pas à la chaîne, la productivité est faible. Pour limiter les charges en personnel la direction de l'abattoir a accepté que les apprentis des bouchers, encadrés par quelques ouvriers de l'abattoir, dépouillent les moutons et les veaux. Or partout en Afrique, la corporation des apprentis-bouchers se caractérise par son indiscipline, sa brutalité, son habitude de travailler vite et mal. Niamey n'échappe pas à cette règle : le hall des petits ruminants est donc encombré d'un personnel nombreux, la dépouille se fait en partie sur le sol lui-même de mauvaise qualité, les abats blancs dégorgent du contenu de panse avant évacuation, l'inspection sanitaire est mal aisée. Le chronométrage effectué par M. DUC indique un débit horaire de 65 petits ruminants. Sortir de l'actuel système d'abat-

tage des moutons, chèvres et veaux sera une opération difficile et coûteuse pour l'abattoir. Mieux vaut conserver, pour le moment, le système actuel en l'améliorant surtout du point de vue hygiène ; une réforme en profondeur du système se ferait à l'occasion de l'entrée en service d'un nouvel abattoir.

Le point le plus défectueux de l'abattoir de Niamey se situe au niveau du traitement des abats blancs. Le coche de vidange étant hors d'usage et la triperie étant exigüe les panses sont vidées un peu n'importe comment. Les contenus de panse sont transportés dans des brouettes au prix de multiples bavures et l'aire de stockage étant débordée, ils sont répandus sur une large portion de la partie arrière de l'enceinte de l'abattoir où sont également stockés cornes et os. L'hygiène commande une action immédiate sur cette partie de l'abattoir, y compris la mise en état de la voierie.

Les chambres frigorifiques ne sont pas utilisées au mieux. Seulement quatre chambres de la partie la plus ancienne servent au ressuyage des carcasses (i'une sert à l'entreposage des saisies en attente de traitement - une autre à des usages divers). En période de croisière le système fonctionne sans trop d'à-coups, parce que la durée d'entreposage est brève et surtout parce qu'une partie importante des ovins et une partie non négligeable des bovins ne passent pas à la réfrigération. En cas d'abattage de pointe, la capacité est insuffisante. De plus certains bouchers seraient heureux de pouvoir conserver une partie de leur viande au frigorifique sur des durées plus longues. Du point de vue hygiénique, la situation n'est pas satisfaisante : forte humidité, rats, sols en état médiocre.

C - Les conditions de mise en oeuvre de cette réorganisation

Les relations entre la direction de l'abattoir et les usagers, environ 90 bouchers-abattants, sont bonnes. L'actuel directeur de l'abattoir attache, à juste raison, beaucoup de prix à cette bonne entente et y consacre beaucoup de temps. A noter que le plus important des chevillards abat 700 T/an soit un chiffre d'affaires de l'ordre de 400 millions CFA par an. Les cinq plus importants bouchers (y compris SONERAN) traitent actuellement 40 % des abattages de Niamey. Il y a donc une strate de chevillards importants. Outre leur surface financière, ces professionnels possèdent une excellente connaissance de l'ensemble du circuit bétail-viande, y compris du marché extérieur. Ils apparaissent par ailleurs ouverts à la discussion et raisonnables. Bien évidemment, ce n'est qu'en s'appuyant sur eux qu'il sera possible d'améliorer le fonctionnement de l'abattoir frigorifique de Niamey.

Concernant la gestion technique de l'abattoir, deux mesures sont à prendre : alléger la charge de travail du responsable de l'exploitation d'une part, réorganiser le service d'entretien d'autre part.

1.2.3. La situation financière de l'abattoir de Niamey

A - Le système tarifaire

La gestion financière de l'abattoir de Niamey a toujours été bonne : comptes d'exploitation équilibrés, dotations aux amortissements et provisions pour créances douteuses. Toutefois ces comptes se dégradent : l'exercice 87-88 en tenant compte des charges hors exercice ne laisse apparaître qu'une marge de 18 millions pour les dotations aux amortissements et les provisions pour créances douteuses. L'explication en est la suivante : les charges, en effet, surtout en personnel augmentent alors que le taux des taxes est inchangé depuis 1977.

Les recettes de l'exercice 87-88 ont été les suivantes :

POSTE DE RECETTES	VALEUR (1 000 F.CFA)
Abattages	82 801
Réfrigération	81 835
Autres recettes froid	3 461
Transport	7 328
Sous produits	5 591
Recettes diverses	256
Intérêts reçus	17 381
TOTAL	198 653

Actuellement les niveaux des taxes sont les suivants :

TAXES	VALEUR F.CFA)	ASSIETTE
Abattage	10	Kilo
Réfrigération	10	Kilo
Transport bovins	100	unité
Transport ovins-caprins	35	unité

Les dépenses courantes 87-88 ont été :

POSTES DE DEPENSES	VALEUR (1 000 F.CFA)
Matières consommables	40 436
Fonctionnement et entretien des bâtiments et des matériels	14 936
Charges et pertes diverses de l'exercice	6 156
Personnel	79 624
Impôts et taxes hors BIC	13 407
TOTAL	154 559

L'abattoir semblerait devoir en sus à l'Etat (TVA-BIC-divers) environ 9 millions de francs, soit au total des charges courantes de l'ordre de 164 millions F.CFA

L'examen des charges et recettes conduit aux deux remarques suivantes :

- . transport de viande : les recettes sont de 7 328 000 francs. Les coûts qui apparaissent individualisés (personnel-assurance-carburants-entretien) sont de 10 500 000 francs. Compte tenu des dépenses non individualisées et de la quote-part aux frais généraux, les dépenses de transport de viande ne sont pas couvertes à 50 % par les recettes. Il est vrai que les tarifs de transport sont particulièrement bas.
- . traitement des saisies , sang, os : les recettes sont de 5 600 000 francs. Les dépenses individualisées sont de 8 960 000 francs, là-aussi les charges générales étant exclues. Les sous-produits sont donc livrés à moins de 50 % de leur prix de traitement.

La structure du coût de l'abattage-réfrigération, en ordre de grandeur, sur une base de 8 200 T/carcasse est la suivante :

POSTES DE CHARGES	VALEUR (F.CFA/KG)
Main-d'oeuvre et charges annexes	8,80
Matières et fournitures consommées	3,30
Entretien courant des bâtiments et de matériel	0,50
Charges de gestion	1,80
Impôts et taxes	2,80

Bien que peu affinée, cette structure des coûts fait apparaître un poste anormalement faible : celui de l'entretien des bâtiments et du matériel.

B - La situation de la trésorerie

La trésorerie de l'abattoir est aisée : plus de 50 millions en compte courant et caisse ; 180 millions en compte bloqué.

Toutefois un problème important pour l'abattoir reste celui des recouvrements de créances :

- les dettes courantes et récentes des bouchers sont actuellement faibles grâce à un effort important de la direction (interdiction d'abattre en cas de non-paiement des taxes) et représentent deux ou trois jours d'abatage.
- par contre l'abattoir possède d'anciennes et importantes créances : plus de 110 millions de créances antérieures à 1987 provisionnées à hauteur de 50 % environ. Les organismes para-publics sont de loin les premiers créanciers de l'abattoir : 46 millions plus 30 millions de créances récentes de la SONERAV

1.2.4. La création d'un nouvel abattoir frigorifique à Niamey

A - Les alternatives envisageables

L'abattoir de Niamey se trouve donc confronté à deux faits majeurs incontournables :

- l'usure des installations entraînant deux conséquences : le ralentissement du rythme de travail ; des conditions d'hygiène actuellement tout juste acceptables mais qui, au terme d'un court laps de temps, deviendront détestables.
- une insuffisante capacité d'abattage et de réfrigération. A 8 000 tonnes/an l'abattoir travaille au plafond normal de sa capacité. Moyennant quelques améliorations des installations, une meilleure organisation du travail, peut-être un allongement du temps de travail, l'abattoir devrait arriver à traiter 10 000 tonnes, c'est-à-dire fonctionner sans difficultés insurmontables jusqu'à l'horizon 92-93. Au-delà la situation deviendra très difficile.

Face à cette situation : 4 solutions possibles sont actuellement envisagées : (cf. Rapport DUC déjà cité).

- une rénovation partielle sans agrandissement. L'hygiène sera certes améliorée, le rythme de travail sera sans doute un peu augmenté mais le problème de la capacité de l'abattoir à l'horizon 1995 reste entier.
- une rénovation couplée à un agrandissement de la salle des ventes et à l'adjonction d'un appentis de 100 m² au flanc sud du hall d'abattage. Là-aussi, le point crucial n'est pas résolu : il n'est pas possible de mettre en place une deuxième chaîne pour les bovins, donc on heurte très vite à la capacité d'abattage.
- une restructuration complète de l'abattoir actuel avec l'allongement du hall d'abattage, construction d'un appentis de 170 m² au flanc sud du hall et d'un bâtiment supplémentaire de 330 m². Deux files pour les bovins et deux files pour les petits ruminants entièrement neuves pourraient alors y trouver place. La salle de vente, la salle de découpe, le quai de chargement seraient agrandis. Toutes les annexes seraient réaménagées et le matériel changé.
- la construction d'un abattoir entièrement neuf sur un nouveau terrain.

B - Les raisons du choix de la création d'un nouvel abattoir

En fait il n'y a qu'une alternative : abattoir ancien totalement renoué et agrandi ou abattoir nouveau. Le rapport DUC ne cache pas sa préférence pour la solution du nouvel abattoir : "Cette solution est la meilleure, si toute-

fois un financement d'importance adéquate est obtenu car il sera très difficile et, de toute façon, également très coûteux, de réaliser par rénovation, modernisation et agrandissement, un ensemble réellement efficace, bien équilibré, sans failles, en reprenant des bâtiments aussi usés et dégradés que ceux qui existent actuellement".

Les arguments qui militent en faveur de l'une ou de l'autre solution sont les suivants :

. Le coût :

A priori la rénovation-agrandissement devrait coûter moins cher qu'un établissement entièrement nouveau. Cela n'est pas certain : une étude sommaire faite en 1983-89 et aux coûts sans doute surestimés chiffre à 2,3 milliards CFA une rénovation sans agrandissement réel comportant : la récupération des sous-produits et leur traitement, la refonte du coche de vidange et de la triperie, un poste d'abattage sanitaire et une chambre froide pour viande consignée, la mise en place d'une file neuve petits ruminants et la modernisation de la file bovins en conservant le bi-rail, la rénovation de la halle d'abattage (sol-évacuation des eaux usées, adduction d'eau, électricité, ...), la rénovation des chambres froides avec changement des portes, du bi-rail, du matériel tournant, la mise en place d'une salle de découpe, d'un hall de vente, d'une station d'épuration et d'une fabrique de glace de 12 tonnes/jour. Quoiqu'il en soit toute décision de rénovation devra être précédée d'une expertise poussée des fondations, du gros oeuvre de la halle d'abattage, des frigorifiques.

. La cohérence de l'ensemble :

Dans la solution rénovation-agrandissement, il y aura juxtaposition des parties neuves et anciennes. Les parties neuves seront faites pour durer au moins 25 ans. Compte tenu des délais de construction, c'est donc l'horizon 2020 qu'il faut viser.

Est-il raisonnable de penser que les chambres froides construites en 1960 seront encore utilisables à cette date ?

Le risque existe de voir à la première rénovation succéder une deuxième rénovation, et ainsi de suite.

Partir des installations existantes imposera des contraintes dans la disposition et le dimensionnement des bâtiments qui ne permettront pas de choisir les plans les plus rationnels. L'ensemble renové et agrandi sera très compact, avec peu de dégagements, ce qui ne facilitera pas un travail ordonné. Des extensions qui pourraient s'avérer indispensables par la suite, pour les frigorifiques en particulier, seront difficiles à mettre en place. Enfin le manque de place se fera sentir pour la mise en place des annexes de

l'abattoir : parcs de stabulation suffisamment vastes, séchoirs et hangars de stockage pour les cuirs et peaux, aires de stockages des déchets et système de compostage, éventuellement quais de déchargement du bétail si le transport du bétail par camions entre dans les mœurs.

La période de transition entre les installations actuelles et l'abattoir renoué sera coûteuse (abattoir provisoire) et entraînera certainement des désordres dans les modes de travail.

Enfin, la mise en service d'un établissement neuf et moderne est l'occasion tout à fait privilégiée pour réformer l'ensemble du fonctionnement : modes de travail des ouvriers, discipline des usagers, ajustement des redevances.

C - Le projet d'un nouvel abattoir à NIAMEY

Tout porte donc à privilégier la solution de l'abattoir frigorifique entièrement neuf. Trois études préalables sont indispensables pour une prise de décision définitive des autorités nigériennes :

- expertise des fondations et du gros oeuvre de la halle d'abattage et des frigorifiques,*
- évaluation des coûts d'une modernisation-agrandissement du type de celle qui est proposée par le rapport D'C,*
- évaluation du coût d'investissement pour un abattoir neuf d'une capacité de 18-20 000 tonnes.*

Le projet d'un nouvel abattoir à Niamey doit obéir à trois règles simples :

- Offrir une garantie de la séparation physique entre les secteurs souillés et propres à tous les stades de l'avancement des opérations de travail.*
- Apporter aux utilisateurs une garantie de la bonne conservation et de la continuité de la chaîne du froid ainsi qu'une qualité du produit fini irréprochable.*
- Aider le personnel à assumer les tâches qui lui sont apportées avec un minimum d'effort physique.*

a - Descriptif technique du projet

Objetif :

Créer a proximité de Niamey, un outil capable de traiter 20 000 tonnes de viande par an.

a.1. Corral

Corral d'accueil et de contention des animaux, comprenant des parcs en barrières et des couloirs d'acheminement.

a.2. Hall d'abattage général :

Hall composé de 2 zones distinctes permettant l'abattage du gros bétail d'une part et celui des bovins-caprins d'autre part.

La zone gros bétail comprendra :

- une chaîne mixte d'une cadence de 25 à 30 animaux à l'heure, permettant l'abattage des camélidés, et des gros bétail.
- une chaîne d'une cadence de 25 à 30 animaux à l'heure réservée au gros bétail et positionnée symétriquement à la première
- une file de travail des ovins et caprins, d'une cadence de 100 animaux à l'heure,
- un emplacement réservé pour une seconde file d'abattage des ovins et caprins.

a.3. Abattage des porcs

Le travail des porcs sera séparé physiquement de celui des autres espèces.

Toutes les opérations liées à cette activité seront regroupées dans une zone séparée, accolée au hall d'abattage des autres espèces, en aucun cas leurs circuits ne devant se croiser.

a.4. Cinquième quartier

Les locaux de travail et de valorisation des produits du 5ème quartier comprenant :

- la triperie-boyauterie,
- le travail des abats poilus,
- le travail des abats rouges,
- le travail des cuirs et peaux,

seront regroupés dans une zone séparée physiquement des halls d'abattage.

a.5. Locaux d'abattage sanitaire

Cette zone regroupe tous les locaux intéressés par le travail des animaux blessés, douteux ou malades ; elle comprend :

- le lazaret,
- l'abattoir sanitaire,
- la zone d'examen et de saisie partielle,
- la consigne réfrigérée.

a.6. Bloc frigorifique

Soit un ensemble de locaux permettant de réaliser toutes les phases de réfrigération et de conservation des carcasses composé de :

- ressuges statiques :
 - . haut niveau pour gros bétail,
 - . bas niveau pour petit bétail.
- chambres froides de sotockage :
 - . haut niveau pour gros bétail,
 - . bas niveau pour petit bétail.
- zone de mise en quartier,
- chambre froide d'expédition bas niveau
- quai d'expédition non réfrigérée.

a.7. Centrale de traitement des sous-produits

Destinée à transformer les sous-produits en matières consommables sous forme de farine pour l'alimentation de la volaille locale.

a.8. Locaux techniques

Destinés à assurer la production et la régulation de tous les fluides permettant le fonctionnement de l'installation.

- salle des Machines Froides et Air Comprimé,
- production Eau Chaude,
- poste MT.BT,
- atelier.

a.9. Vestiaires sanitaires

Ensemble de locaux accolés au hal regroupant :

- les vestiaires munis de douches et sanitaires,
- le couloir d'accès aux locaux de travail,
- le local de pause,
- la lingerie.

a.10. Administration

Ensemble de locaux séparés du reste du bâtiment regroupant :

- le bureau de direction,
- les bureaux des sous-directeurs,
- les bureaux secrétariats, comptabilité,
- la salle de réunion,
- locaux divers, archives, etc ...

a.11. Une station d'épuration avec prétraitement

a.12. VRD

Comprenant des voiries séparées pour les circuits propres, sales et techniques, permettant d'éviter le croisement des flux de circulation.

b - Présentation des bâtiments

b.1. Bâtiment n°1 : Auvent des stabulations

Construction en charpente métallique munie d'une couverture légère, le sol est de même nature que celui des parcs (Terre battue). Ce bâtiment n'est muni d'aucun mur ni cloisonnement.

b.2. Bâtiment n° 2 : Halls d'abattage et 5ème Quartier

Charpente métallique en acier galvanisé, couverture en matériaux légers, les murs et cloisonnements sont réalisés en maçonnerie enduites ou carrelées suivant les zones. Les sols sont en béton recouvert de revêtements spéciaux pour activité alimentaire (Type monile ou similaire). La périphérie du bâtiment est recouverte par des panneaux de bardage en partie supérieure, les soubassements sont enduits. Des zones vitrées sont placées sur les murs périphériques donnant sur les ateliers. Les évacuations d'eaux de lavage sont réalisées par canalisations enterrées avec siphons inoxydables situés en amont, à la jonction avec les points bas de pente.

b.3. Bâtiment n° 3 : Bloc frigorifique

Charpente métallique en acier galvanisé, couverture en matériaux légers, les murs et cloisonnements sont réalisés en panneaux d'isolation (type sandwich: mousse isolante protégée double face par des tôles d'acier peintes), protégés en partie basse par des plinthes en béton armé. Les plafonds sont en panneaux identiques à ceux des cloisonnements. Les sols sont en béton recouvert de revêtements spéciaux pour activité alimentaire (Type monile ou similaire). La périphérie du bâtiment est recouverte par des panneaux de bardage. Les évacuations d'eaux de lavage sont réalisées par canalisations enterrées avec siphons inoxydables situés en amont à la jonction avec les points bas de pente.

b.4. Bâtiment n° 4 : Locaux d'abattage sanitaire

Charpente métallique en acier galvanisé, couverture en matériaux légers, les murs et cloisonnements sont réalisés en panneaux d'isolation (type sandwich : mousse isolante protégée double face par des tôles d'acier peintes), protégés en partie basse par des plinthes en béton armé ou en maçonnerie enduites ou carrelée. Les plafonds sont en panneaux identiques à ceux des cloisonnements. Les sols sont en béton recouvert de revêtements spéciaux pour activité alimentaire (type monile ou similaire). La périphérie du bâtiment est recouverte par des panneaux de bardage. Les évacuations d'eaux de lavage sont réalisées par canalisations enterrées avec siphons inoxydables situés en amont à la jonction avec les points bas de pente.

b.5. Bâtiment n° 5 : Traitement des sous-produits

Charpente métallique en acier galvanisé, couverture en matériaux légers, sols en béton recouvert d'enduits ciment lisse. Les murs et cloisonnements sont réalisés en maçonnerie enduites. La périphérie du bâtiment est recouverte par des panneaux de bardage. Les évacuations d'eaux de lavage sont réalisées par canalisations enterrées avec siphons inoxydables situés en amont à la jonction avec les points bas de pente.

b.6. Bâtiment n° 6 : Locaux techniques

Charpente métallique en acier galvanisé, couverture en matériaux légers, les murs et cloisonnements sont réalisés en maçonnerie enduites, les sols sont en béton recouvert d'enduits ciment lisse. La périphérie du bâtiment est recouverte par des panneaux de bardage.

b.7. Bâtiment n° 7 : Vestiaires

Charpente métallique en acier galvanisé, couverture en matériaux légers, les murs et cloisonnements sont réalisés en maçonnerie recouverte de faïence, les sols sont en béton recouvert de carrelage. La périphérie du bâtiment est recouverte par des panneaux de bardage.

b.8. Bâtiment n° 8 : Bloc administratif

Charpente métallique en acier galvanisé, couverture en matériaux légers, les murs et cloisonnements sont réalisés en maçonnerie recouverte de revêtements muraux ou peints ; les sols sont en béton recouvert de carrelage ou revêtements plastiques ou tapissiers. La périphérie du bâtiment est recouverte par des panneaux de bardage.

b.9. Installations annexes

Les divers bâtiments sont desservis par des cours en revêtements bitumineux avec formes de pentes et grilles et canalisations. Seules les stabulations sont en terre battue. Les parterres seront aplanis et laissés à l'état brut.

La situation d'épuration avec prétraitement sera située en aval.

Une clôture grillagée ceinturera l'ensemble, l'accès extérieur étant contrôlé à partir du portail d'entrée. Un abri sera prévu pour le gardien.

c - Définition des lots

c.1. Terrassement V.R.D.

c.2. Bâtiment

Comprend les lots :

- Génie-civil
- Charpente-métallique
- Couverture-Barrière-Etanchéité

- Isolation thermique-Menuiserie isotherme
- Revêtements de sols spéciaux
- Carrelage
- Peinture-vitrerie
- Revêtements muraux, sols souples
- Menuiseries bois en aluminium
- Equipements et dépollution
- Mobilier des vestiaires.

c.3. Equipements

Comprend les lots :

- Serrurerie des stabulations
- Equipements d'abattage
- Manutention aérienne
- Equipements de 5ème quartier
- Outillage d'abattage
- Matériel vétérinaire
- Pesage
- Récupération du sang
- Transport pneumatique
- Matériel de traitement des sous-produits
- Matériel de lavage.

c.4. Fluides

Comprend les lots :

- Réfrigération
- Chauffage-Plomberie
- Ventilation
- Electricité
- Téléphone
- Lavage haute-pression
- Protection incendie .

d - Estimation des coûts (en F.CFA)

- V.R.D.	65 000 000
- Bâtiment	1 500 000 000
- Equipements	1 080 000 000
- Energies	930 000 000
- Sous-produits	175 000 000
- Prestations (ingénierie, études, ...)	375 000 000
	<hr/>
soit un total de	4 125 000 000
	=====

e - Pièces jointes

e.1. Schéma général du projet

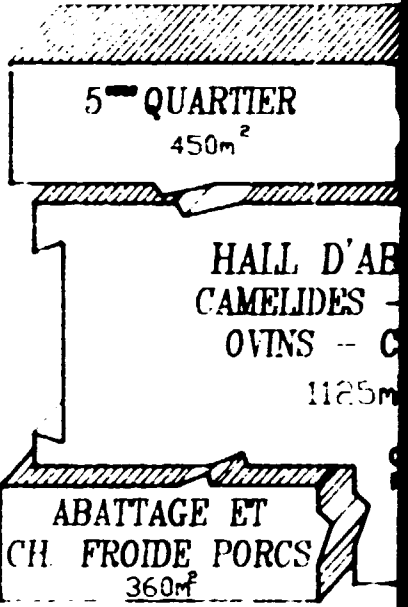
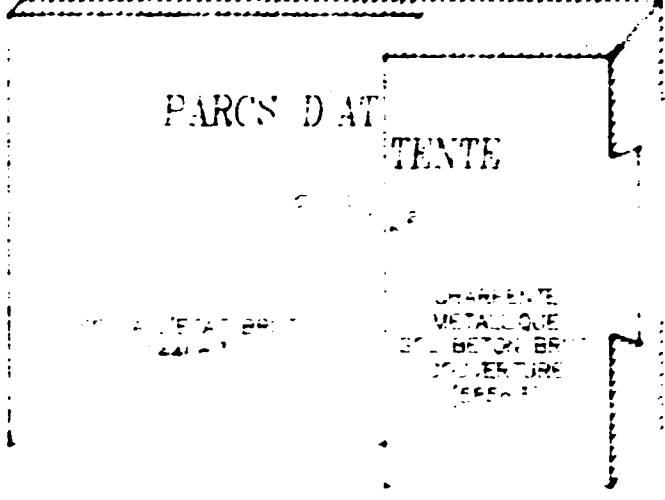
e.2. Planning de réalisation.



PRODUITS NON ALIMENTAIRES ←

COUR SALE

ANIMAUX SUR PIEDS →



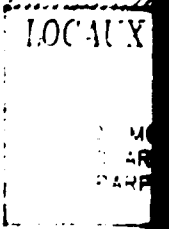
ANIMAUX VIVANTS ↗

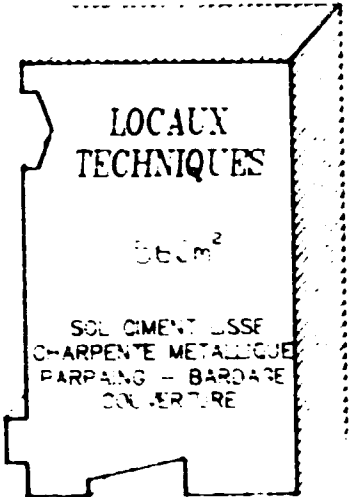
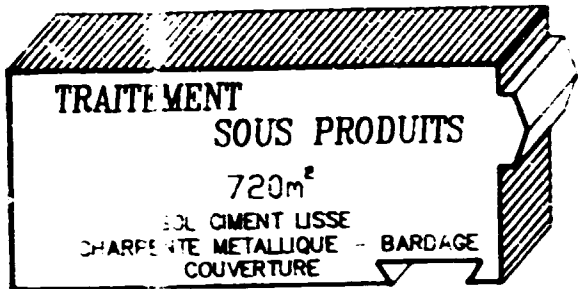
PRODUITS FINIS ↘

SECTION 1

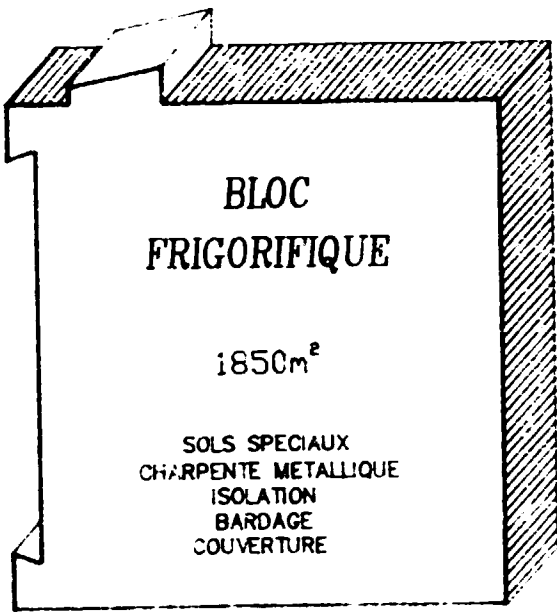
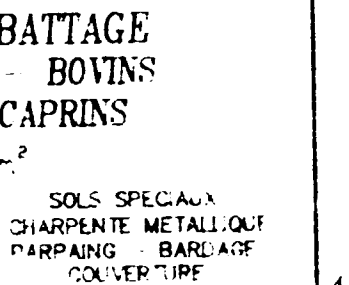
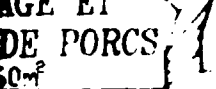
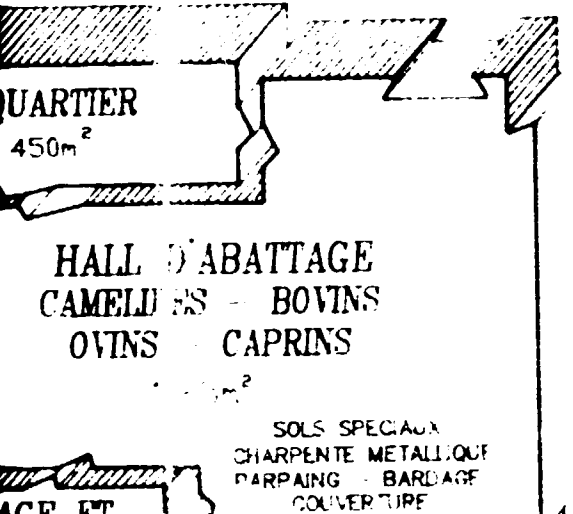
ABATTOIR FRIGORIFIQUE
DE NIAMEY (Niger)
CAPACITE : 20000t/an

INTER G

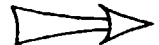




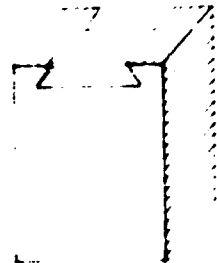
COUR TECHNIQUE



PRODUITS FINIS



PRODUITS FINIS

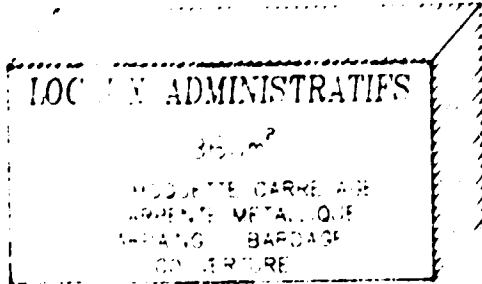


COUR PROPRE

OUVRIERS



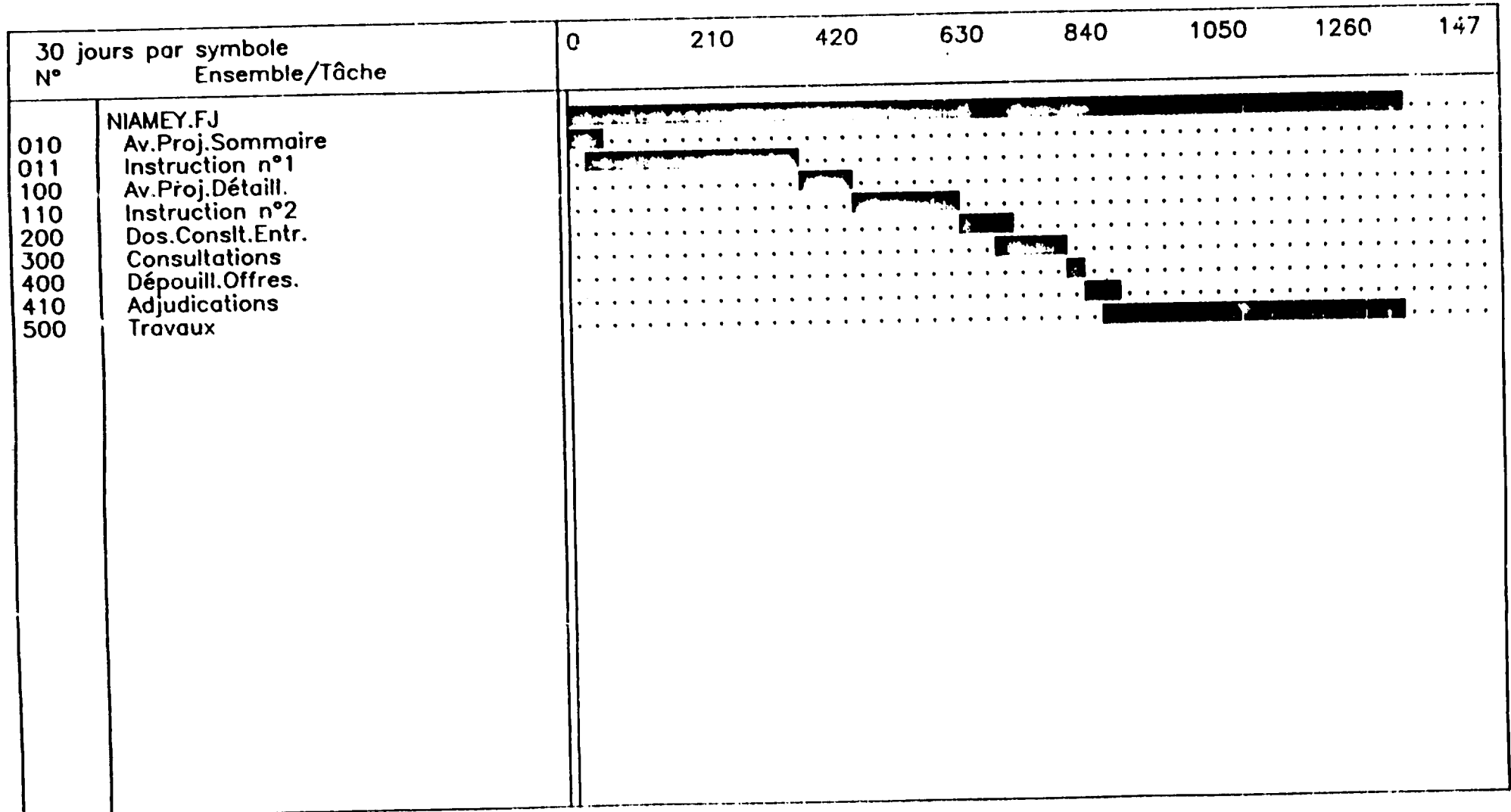
SECTION 2

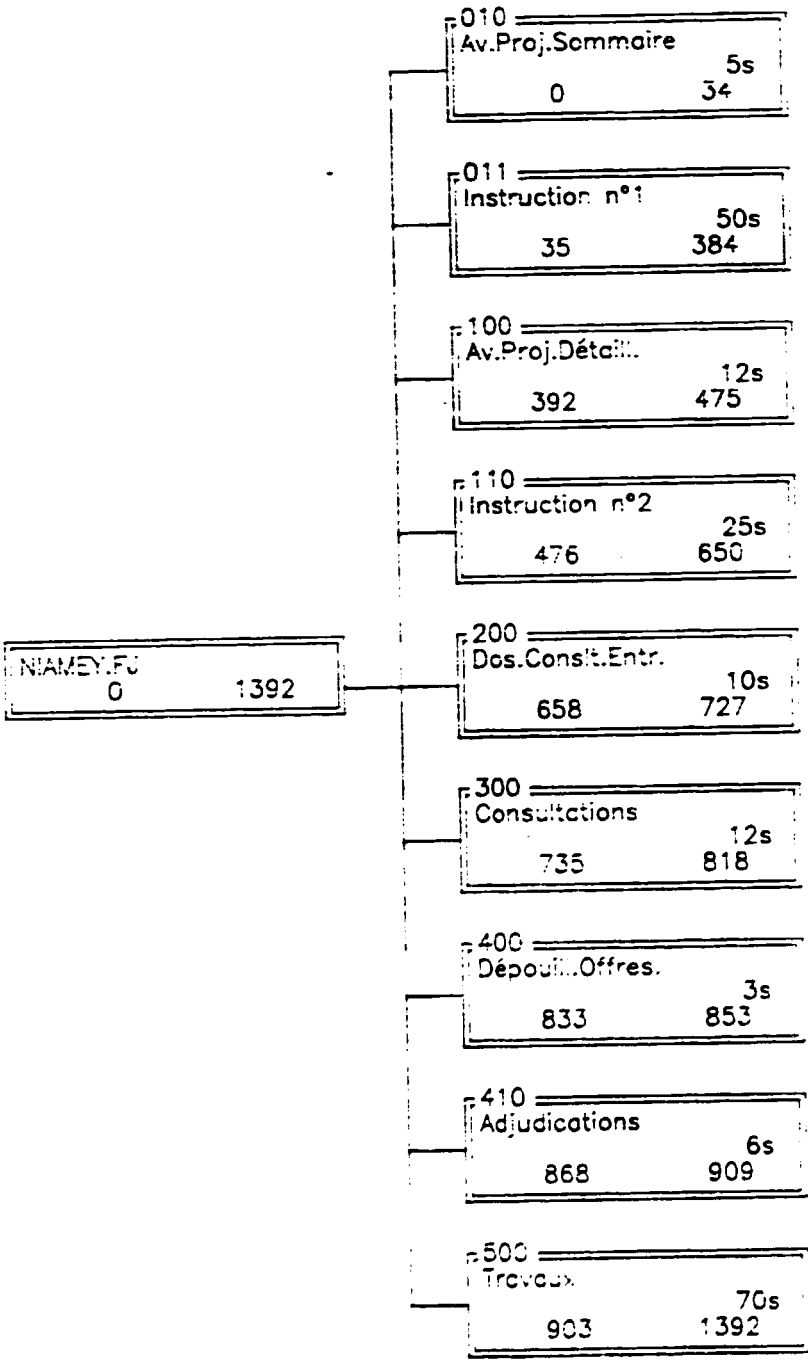


DIRECTION ET
PERSONNEL
ADMINISTRATIF



Gantt tâches





— Tâche — Tâche choisie
 ≡ Tâche crit. ≡ Tâche crit. ch.

1.2.5. La réorganisation à court terme de l'abattoir de Niamey

Une action pour les 5 à 7 années à venir doit donc être entreprise. Elle aura deux objectifs : maintenir et si possible améliorer les conditions sanitaires d'abattage ; permettre sans trop de heurts d'assurer un abattage de 12 000 tonnes/an. On cherchera, bien entendu, à limiter au maximum les dépenses à engager. La mise en service d'un nouvel établissement pouvant s'accompagner de modifications profondes dans le fonctionnement de l'abattoir (méthodes de travail, niveau des taxes d'abattage, réglementation nouvelle pour l'usage des chambres froides), on se contentera dans la période intermédiaire d'une politique très conservatrice de façon à éviter des changements successifs dans les réglementations toujours difficiles à faire accepter. Trois points sont à examiner : l'amélioration physique des installations, l'amélioration du travail, l'amélioration du compte d'exploitation.

A - L'amélioration des installations

Apparaissent indispensables les travaux suivants :

- réfection des sols de la halle d'abattage, réfection des caniveaux et grilles, recherche et réparation des fuites sur le réseau d'adduction d'eau ;
- remise en état des parcs d'attente et du couloir d'amenée ;
- remise en état du box d'abattage ou, éventuellement, son remplacement ;
- nettoyage du bi-rail et des chariots, changement des aiguillages, les plus dangereux ;
- transformation de l'aire d'abattage des chameaux ou aire d'abattage des veaux ;
- révision du circuit électrique ;
- révision du circuit d'air comprimé ;
- remise en état total de l'ensemble coche de vidange-triperie. Il faudrait s'assurer que le système pneumatique du coche est irréparable. Si tel est bien le cas, deux solutions sont à étudier surtout du point de vue du coût : mise en place d'un nouveau système pneumatique ou évacuation des contenus de pauses par travail manuel aidé par un petit tracteur et deux remorques. Tout l'intérieur de la triperie est à démolir et à refaire ;
- mise en place d'une voirie correcte entre la triperie et les aires de stockage de déchets ;
- mise en place d'une installation de compostage des déchets ;
- éventuellement réaménagement de l'ensemble comprenant l'actuelle salle de vente, la salle dite de découpe et la salle de resserre au sol ;

- remise en état des frigorifiques : réfection sommaire des sols, reprise des parties d'isolation manifestement endommagées, révision du réseau électrique, révision du bi-rail, révision du circuit frigorifique
- peinture et ravalement de l'ensemble ;
- un peu de petit matériel devra être acheté : brouettes, tables d'inspection, balancelles, crochets. En seconde urgence, sont à prévoir une scie à sternum et une scie pour fente vertébrale, un compresseur de 30 C.

On peut estimer, que le coût global courant de l'ensemble de cette remise en état pourrait se situer aux alentours de 150 millions CFA, somme compatible avec les capacités financières actuelles de l'abattoir.

B - L'amélioration des opérations d'abattage-conditionnement

On conservera pour l'essentiel les habitudes actuelles et le système mixte ouvriers - salariés et apprentis - bouchers. Le retour à des règles plus classiques interdisant l'accès, au moins dans le hall d'abattage, de travailleurs n'étant pas des salariés de l'abattoir, sera plus aisé à mettre en oeuvre dans l'abattoir nouveau ou rénové. Outre un renforcement des règles classiques d'hygiène (en particulier pour tout ce qui a trait à la manipulation des abats blancs, des contenus de panses, des tripes et têtes), deux mesures sont à prendre rapidement :

- interdire l'abattage des "veaux" dans la partie petits ruminants du hall. Ces veaux doivent passer sur la chaîne des bovins. Outre une amélioration importante de l'hygiène, cette mesure libèrera de la place dans la section ovins-caprins et permettra d'envisager, si besoin est, une augmentation du rythme d'abattage de ces espèces ;
- accroître la productivité de la file bovins. C'est impératif si l'on fait passer les veaux sur cette chaîne. Il faut d'abord savoir pourquoi le rythme n'est que de 15 bovins actuellement et déceler très précisément les goulots d'étranglement par une observation approfondie du fonctionnement de la chaîne avec chronométrage de chaque poste de travail. On fera ensuite sauter ces goulots vraisemblablement par renforcement d'un ou deux postes de travail. Il faudra ensuite revoir les rythmes de travail des deux équipes ; deux systèmes ont été utilisés à Niamey : travail toute la nuit, une nuit sur deux et travail pendant une demi nuit toutes les nuits. Un système couplant ces deux solutions peut être imaginé en particulier pour les jours de pointe. Des primes de rendements pourraient être instituées au déprofit du paiement des heures supplémentaires. Enfin, il serait judicieux de réaménager l'ancienne zone d'abattage des chameaux pour l'affecter à l'abattage des "veaux", au moins les plus petits d'entre eux. Deux postes fixes équipés de palans à main permettraient de traiter 20 à 30 têtes par jour ouvrable, ce qui soulagerait d'autant la chaîne bovins.

C - L'amélioration de la situation financière

L'abattoir de Niamey est bien géré et il y a peu d'économies à faire sur les différents postes de dépenses. On ne peut donc agir que sur les recettes.

La redevance abattage-réfrigération est de 20 francs au kilo carcasse. Sauf cas atypiques les redevances en Afrique dans les abattoirs industriels représentent 5 % du prix de la viande (plus ou moins 1 %). Pour un prix moyen de 550-600 francs au crochet à Niamey, on pourrait donc admettre une taxe de 25 francs CFA et même 30 francs. Mais il faut nuancer ce jugement : l'abattoir de Niamey ne rend pas à ses clients la totalité des services généralement rendus dans les abattoirs : sont à la charge des abattants les frais du personnel pour la contention antemortem des animaux, le travail des tripes, l'essentiel du travail sur les ovins - caprins, et veaux. Par ailleurs, la durée de passage dans les frigorifiques est courte et toute la viande n'est pas réfrigérée. Le niveau actuel de la redevance apparaît donc suffisant. Une augmentation dans les conditions actuelles serait certainement mal reçue par les bouchers, ce qui irait à l'encontre de la politique de bonne entente menée à leur égard par l'actuelle direction.

Les taxes de transport (100 francs par bovin et 35 francs par petit ruminant soit en moyenne moins de 1 francs par kilo de viande) sont particulièrement faibles et méritent un fort réajustement, au moins leur doublement : par exemple, 50 francs pour les ovins - caprins et 250 francs pour les bovins.

Le traitement des saisis et du sang représente un ilôt de pertes non négligeable. La farine de sang, vendu 130 francs le Kg alors que le prix de marché pour ce produit rendu Niamey est de l'ordre de 400 francs entraîne au minimum par kilogramme produit à l'abattoir, une perte de 150 francs pour l'établissement. Par ailleurs le traitement des sous-produit perturbe l'abattoir : une chambre froide est mobilisée pour conserver les saisis, le sang est récolté dans de mauvaises conditions et conservé en chambre froide dans de grands bacs. Seuls les os ne posent pas de problème. Enfin, la remise en état du matériel de l'atelier de sous-produits sera onéreuse. Dans ces conditions que faire ? Les saisis représentent un très faible tonnage : moins d'une tonne par mois. Mieux vaut les détruire. Les os peuvent facilement être traités selon l'un des deux modes utilisés actuellement (calcination ou stérilisation puis broyage). Reste le problème partout difficile à régler du traitement du sang. Pour le court-moyen terme, la solution semble être de limiter la production au strict minimum des besoins réellement solvables en prenant le risque d'un arrêt de la production en cas d'incident technique dans les installations.

Il est possible d'établir des comptes prévisionnels sommaires pour la période transitoire sur les bases suivantes :

- Recettes :

abattage-réfrigération	20 F
transport (coût moyen au kg, calculé sur le poids 1988 des carcasses et les pourcentages des différentes espèces)	2 F
sous-produits	5 millions
Recettes diverses	4 millions
(pour ces deux postes, forfait correspondant aux recettes 87-88).	

- Charges

Les frais fixes de l'abattoir sont peu importants. On peut donc considérer que l'évolution des charges suivra l'évolution du tonnage abattu (18 F 60 au kilogramme), hypothèse plutôt pessimiste.

Avant BIC et TVA, dotation aux amortissements et dotation pour créances douteuses d'une part, recettes financières d'autre part, les comptes pour les années à venir seraient les suivants :

en millions F.CFA

ANNEES	TONNAGES	RECETTES	DEPENSES	MARGE BRUTE
1989	8 780	202	163	39
1990	9 170	210	170	40
1991	9 580	219	178	41
1992	10 000	229	186	43
1993	10 460	239	194	45
1994	10 940	249	203	46
1995	11 430	260	212	48

L'abattoir de Niamey a donc la capacité d'assurer la charge des travaux nécessaires à la bonne marche de l'établissement pendant la période transitoire de 5 à 7 ans précédant la construction d'un abattoir nouveau sans entamer ses réserves. Bien entendu la situation serait encore meilleure si l'Etat acceptait un taux d'imposition privilégié sur les BIC et honorait les créances anciennes, nées de son fait ou des organismes qu'il contrôle (77 millions).

1.3. LE DEVELOPPEMENT DE L'ABATTAGE INDUSTRIEL A TAHOUA, MARADI ET ZINDER

1.3.1. Le niveau d'activité

L'activité en 1988 des abattoirs industriels de Tahoua, Maradi et de l'abattoir traditionnel de Zinder a été la suivante (en têtes).

ABATTOIR	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS
Tahoua	2 200	10 698	17 743	381
Maradi	4 064	13 288	18 336	286
Zinder	3 158	11 095	25 069	2 780

En tonnage, à partir des poids moyens constatés, ont été traitées :

- . 700 tonnes/carcasse à Tahoua
- . 1 040 tonnes/carcasse à Maradi
- . 1 300 tonnes/carcasse à Zinder.

La population de ces 3 villes a évolué comme suit :

VILLES	EFFECTIFS 1977	EFFECTIFS 1988	ACCROISSEMENT ANNUEL %
Tahoua	31 252	51 607	5
Maradi	44 459	112 965	9
Zinder	53 914	120 892	7

Les consommations per capita de viande contrôlées sont donc de 13,5 kg pour Tahoua, 9,2 pour Maradi et 10,7 pour Zinder.

Sauf modifications importantes dans le circuit bétail-viande, peu probables, ces abattoirs d'une capacité de l'ordre de 3 000 tonnes permettront, dans l'hypothèse d'un accroissement des abattages identique à l'accroissement de la population, de couvrir les besoins des trois localités jusqu'à l'horizon 2005. Etant, par ailleurs, neufs et bien conçus les seuls vrais problèmes qui se posent tiennent à la gestion et à l'équilibre des comptes.

1.3.2. Les améliorations techniques envisageables à moyen terme

Les améliorations non urgentes à apporter à ces abattoirs, à réaliser en fonction de leur situation financière seraient :

- l'aménagement du quai de chargement (auvent de protection - aire bétonnée d'accès),
- le compostage des contenus de panses,
- la plantation d'arbres.

L'abattage au pistolet et l'arrache des cuirs seraient à envisager ultérieurement en fonction du degré de réceptivité ou de résistance des usagers.

1.3.3. L'attribution d'un statut

Il est d'abord nécessaire que le statut de ces trois établissements soit bien défini. A l'image de l'abattoir de Niamey, dont le statut est satisfaisant, ces trois abattoirs pourraient avoir un statut d'E.P.I.C. de préférence à une gestion municipale. L'expérience montre en effet que les maires, souvent, se désintéressent des abattoirs sauf pour ce qui est de l'encaissement des redevances. La petite taille des établissements ne devrait pas être un obstacle, sous réserve de mettre en place un service commun léger.

La création de trois E.P.I.C. pour ces trois établissements dont le chiffre d'affaires individuel se situera entre 15 et 30 millions peut apparaître un peu surannée. Cependant, les autres solutions n'apparaissent pas satisfaisantes :

- Un service administratif banal n'est pas à retenir ;
- Un statut municipal est à éviter. L'expérience prouve que les recettes iront aux mairies mais que celles-ci rechignent toujours pour financer les dépenses. Amortissements-provisions ne seront pas possibles.
- Un statut d'E.P.I.C. unique pour les 3 abattoirs est peut-être possible mais avec des difficultés : en particulier l'abattoir le plus actif (Zinder) serait amené à couvrir le déficit du moins actif (Tahoua) d'où des possibilités de friction et sans doute une moins grande motivation des directions d'abattoir pour, individuellement, équilibrer leurs comptes.

Les trois abattoirs auraient donc leur autonomie financière et de gestion avec un Conseil d'Administration où seraient représentés la Municipalité, le Conseil régional de développement, le Ministère des Ressources Animales et les usagers. Le Directeur nommé par ce Conseil sur proposition du Ministère des

Ressources Animales aurait la double charge de diriger l'abattoir et d'assurer l'inspection sanitaire. Il serait, donc agent de l'Etat comme le reste du personnel d'inspection et, à ce titre, rémunéré par ce dernier.

I.3.4. L'organisation d'un service commun aux trois abattoirs

Un service commun aux trois abattoirs paraît indispensable. Une structure légère avec trois agents confirmés et mobiles aurait pour rôle d'assurer la supervision et l'harmonisation de l'ensemble gestion comptabilité d'une part, de superviser l'entretien du matériel électromécanique et du matériel frigorifique d'autre part, cette deuxième section s'appuyant sur un magasin commun pour les pièces détachées, les produits et petit matériel d'usage courant.

Les détails pratiques de la mise en place de ce service commun seront à approfondir : localisation (Maradi apparaît comme le point le plus central), autorité coiffant le service commun (de préférence le Directeur de l'abattoir du lieu d'implantation du service commun), gestion financière (une individualisation des charges du service commun est souhaitable avec un budget alimenté par le reversement, 10 % par exemple, d'une partie des taxes d'abattage des trois abattoirs) ; il y aurait là l'amorce de la mise en place d'un fonds commun des abattoirs industriels.

I.3.5. L'harmonisation des redevances

Une harmonisation des taxes d'abattage, de réfrigération et de transport semble indispensable pour des établissements très semblables, rendant les mêmes services aux usagers et dont les investissements ont été financés par l'Etat. Actuellement les abattoirs de Tahoua et Maradi se sont alignés sur les taxes de Niamey : 20 francs au kilo de taxe d'abattage et 35 et 100 francs pour le transport. C'est à Zinder qu'il semblerait y avoir problème. Les taxes pratiquées dans l'ancien "abattoir" étaient de 300 francs par bovin, 200 francs par camelin et 100 francs par petit ruminant. L'application du barème de Niamey revient à multiplier par 10 les taxes sur les bovins et camelins et par 3 celles sur les petits ruminants. Il y a, bien entendu, levée de boucliers de la part des bouchers. Et pourtant rien ne justifierait que les bouchers de Zinder bénéficient d'un régime de faveur par rapport aux trois autres abattoirs modernes du Niger. La seule solution semble résider dans une mesure d'autorité pour l'application du nouveau barème.

Les renseignements sur les premiers comptes d'exploitations de Tahoua et de Maradi ainsi que les comptes prévisionnels d'exploitation n'ont pu être réunis. Quelques renseignements dispersés indiquent que le coût du personnel à Tahoua (18 ouvriers) serait de 7 200 000 francs/an et le coût de l'électricité de 6 600 000 F.

ESTIMATION DES DEPENSES ET RECETTES DES ABATTOIRS DU TAHOUA, MARADI ET ZINDER

Très schématiquement on prendra comme hypothèse de travail que les charges en personnel représentent la moitié des charges de fonctionnement courant. Sur la base de l'activité 1988 les comptes seraient les suivants :

	TAHOUA	MARADI	ZINDER
Effectifs du personnel	18	22	25
Charges de main-d'oeuvre (1 000 F.CFA)	7 200	8 800	10 000
Dépenses totales du fonctionnement courant (1 000 F.CFA)	14 400	17 600	20 000
Recettes estimées (1 000 F.CFA) hors transport	14 000	20 800	26 000

Les comptes de TAHOUA risquent donc d'être déficitaires pendant les quelques années à venir. Une subvention d'équilibre légère et de courte durée serait sans doute le seul moyen d'équilibrer ses dépenses courantes. Maradi et Zinder devraient, par contre, assez aisément équilibrer leurs dépenses courantes et même commencer dès à présent à provisionner le compte d'amortissement.

1.3.6. La réduction des abattages clandestins

Les abattages clandestins vrais semblent représenter pour les trois villes de l'intérieur mais surtout pour Zinder un problème important. Outre les inconvénients qu'ils comportent sur le plan d'hygiène générale et des risques de pathologie infectieuse pour l'homme, sur le plan de la législation sanitaire du bétail et sur le plan de la moralité du commerce dans le secteur bétail-viande, ces abattages obèrent les comptes des abattoirs modernes.

Un accroissement de 10 % des activités des trois abattoirs par élimination partielle des abattages clandestins permettrait sans doute un équilibre des trois comptes d'exploitation courante. Un effort particulier de police et de répression s'impose dans ce domaine.

1.4. LE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE VIANDE

1.4.1. La situation actuelle

Le souci de l'exportation n'est pas nouveau : les frigorifiques en 1960, l'abattoir en 1968, l'atelier de pallétisation dans les années 1970 ont été en partie réalisés pour favoriser l'exportation de viande nigérienne en particulier vers les Pays de l'Entente.

Dans les années 60-70 quelques centaines de tonnes par an ont été expédiées régulièrement vers la Côte-d'Ivoire, le Togo et le Bénin. Dans les années 80, la SONERAN a pu exporter quelques centaines de tonnes vers le Nigéria avec une pointe de 850 tonnes en 1984-85.

De petites expéditions de moutons vers l'Algérie et la Libye, de viande de cheval vers la France ont eu lieu mais ont été sans lendemain. En fait le Niger n'a pas réussi à établir un circuit d'exportation solide et durable. Actuellement, les exportations sont au point mort.

L'intérêt des exportations de viande reste toutefois indéniable, car elles peuvent permettre :

- d'améliorer la balance commerciale du Niger,
- de soutenir les produits de qualité et donc, en particulier, les opérations d'amélioration de l'élevage et tout spécialement l'emboche bovine paysanne bien implantée au Niger,
- de développer l'activité de l'abattoir de Niamey,
- d'amorcer un début d'industrialisation de la filière bétail-viande.

La SONERAN a prospecté les marchés extérieurs dans tous les azimuts : Sénégal, les Pays de l'Entente, Algérie, Libye, Arabie, Congo, Gabon, Cameroun. En fait, le Niger a deux marchés potentiels : le Nigeria et les Pays de l'Entente (Côte-d'Ivoire et Togo). La contrainte prioritaire, sinon exclusive, est celle des prix.

Rappelons enfin que l'exportation de la viande africaine vers les pays de la C.E.E. n'est pas envisageable. Les dangers zoonosantaires demeurent, de sorte que les Autorités Européennes sont et resteront hostiles à l'importation de viande africaine sur leur territoire.

1.4.2. Les contraintes à l'exportation vers le Nigeria

Les plus importants cheviliards de Niamey, parfaitement au courant du marché nigerian de la viande, indiquent que le prix moyen au crochet de la viande de boeuf correspond à 450 F le kg CFA dans le Nord-Nigeria.

Une étude en cours pour le compte du Niger sur financement USAID du marché de la viande au Nigeria indique pour le premier trimestre 1989 à Kaduna un prix au détail de la viande de boeuf de 17 naïra en moyenne et de 16 naïra pour la viande de mouton. Avec un naïra à 30-33 francs CFA la fourchette est de l'ordre de 510-560 francs pour le boeuf et de 480-530 pour le mouton. A Lagos et Ibadan, fin 1988, la viande de mouton au détail est moins chère qu'à Kaduna (de l'ordre de 20 %) alors la viande de boeuf est plus chère (de l'ordre de 10 %). Sur pied, à Kaduna, le prix du kilo de viande oscille selon la qualité entre 500 et 600 francs. On retrouve là, le phénomène bien connu au Nigeria d'une très forte valorisation du 5ème quartier et donc d'une pénalisation constante de la viande abattue nigerienne par rapport au bétail vivant de même provenance.

Quoiqu'il en soit, l'analyse des bouchers de Niamey est certainement correcte. Les chevillards de Niamey estiment ne pouvoir sortir de l'abattoir de la viande à moins de 550 F.CFA le kilo. Le transport Niamey-Lagos pratiqué par la S.N.T.N. en camion réfrigéré pour le compte de la SOVERAN est de 100 F.CFA le kilo.

La conclusion est donc claire : actuellement, le marché nigerian, pour des raisons de prix, n'est pas accessible à la viande de boeuf du Niger et encore moins à la viande de mouton.

Face à cette impossibilité d'exporter de la viande vers le Nigeria, il semble préférable de laisser les exportations du bétail se poursuivre, lorsque la situation le permet, en améliorant toutefois le suivi statistique de ce commerce.

A plus long terme, il est impossible de prévoir dans quelle mesure les exportations pourront être activées. En tout état de cause les possibilités d'exportation vers le Nigeria dépendent essentiellement du prix du baril du pétrole. Toutefois, si la situation le permettait, il pourrait être envisagé d'organiser les trafics vers le Nigeria en liant, par un accord, les quotas d'exportations de viande à ceux du bétail en vif.

1.4.3. Les possibilités d'exportation vers les Pays de l'Entente

A - Le niveau des prix

En Côte d'Ivoire (Abidjan) les prix sont actuellement les suivants :

- au détail sur le marché traditionnel	
. viande de boeuf congelée	900 F
. viande de boeuf fraîche	1 000 F
. mouton	1 200 F

- en gros à la cheville :

. boeuf frais	700 F
. mouton frais	900 F.

L'U.T.A. dispose d'un disponible en frêt Niamey-Abidjan plus Niamey-Lomé de l'ordre de trente tonnes par semaine. Le prix du frêt, par expédition de 5 tonnes et plus est de l'ordre de 120 F.CFA négociable. Peut-être peut-on espérer descendre à 100 francs.

Avec les prix au crochet de 550 francs pour le boeuf et 300 francs (qualité export) pour le mouton, la marge brute pour la viande de boeuf serait faible, de 30-50 francs et nulle ou négative pour la viande de mouton. Des nuances doivent être apportées à ces constatations décevantes : les chiffres avancés ne sont que des ordres de grandeur et doivent être confirmés et affinés, en particulier en fonction des qualités ; les chevillards, dans les prix au crochet à Niamey, intègrent déjà leurs frais généraux et leur marge bénéficiaire.

B - La qualité des viandes exportées

La qualité des produits partant de Niamey devrait être dans l'ensemble supérieure à celle de la viande fraîche disponible à Abidjan quelle que soit sa provenance (ivoirienne - malienne - voltaïque) et justifierait de ce fait un léger surprix.

Quoi qu'il en soit, le marché traditionnel des villes de la côte sera d'accès difficile pour la viande du Niger. Mais il existe, à Abidjan en particulier, une clientèle privilégiée importante qui recherche avant tout dans la viande la qualité. Or Niamey est capable de fournir aussi bien en boeuf qu'en mouton cette viande fraîche de bonne qualité. Ce marché assez exigeant exige en outre une bonne présentation et la régularité dans les expéditions.

Etant donné le coût du frêt et la forte demande de morceaux de première catégorie, il y aura tout intérêt dans un premier temps à exporter, soit des arrières, soit des arrières traités en pans et dans un deuxième temps de grosses pièces de première catégorie : aloyaux, cuisses, trains de côte. On n'oubliera pas également qu'il existe à Abidjan un petit marché pour de la viande de cheval, là aussi de bonne qualité.

C - Le volume des exportations

Il apparaît important de signaler, qu'en matière d'exportation de viande, il faut se garder de tout triomphalisme à priori. Viser l'exportation de milliers de tonnes de viande en desossé-congelé conditionné en caissettes n'est réaliste ni du point de vue du marché ni du point de vue de l'approvisionnement en quantité, qualité et régularité. Une démarche modeste et progressive s'impose : se fixer comme objectif de départ l'expédition régulière de 10 tonnes par semaine, soit 500 tonnes/an et comme deuxième objectif la saturation des capacités de frêt disponibles, soit 1 500 tonnes/an semble compatible avec les possibilités du Niger, sans désorganisation du marché intérieur, sans investissements lourds, sans révolution dans les métiers de la viande mais simplement par une évolution progressive vers la modernisation.

1.4.4. L'organisation de l'exportation

A - Le choix des acteurs

Le Niger dispose de deux types d'acteurs possibles en la matière : la SONERAN et la demi douzaine de chevillards à surface financière suffisante. Ces derniers, du reste, ont vocation de par les textes en vigueur à être exportateurs de viandes et abats (décret du 3/4/86 portant modalités d'application de l'Ordonnance relative au Commerce du Bétail et de la Viande).

Face aux bouchers-abattants, la SONERAN souffre de nombreux handicaps : sa nature para-administrative peu favorable à une lutte commerciale serrée et à la compression maximale des coûts de production, une moins grande pénétration dans les métiers du bétail et de la viande où les bouchers peuvent jouer, à titre personnel, de leurs réseaux d'amis et de parents, un endettement important et donc la nécessité d'avoir recours à l'Etat pour l'injection de fonds nouveaux. Il faut signaler au passage que si la décision est prise de chercher à promouvoir l'exportation de viande à travers les chevillards, la SONERAN n'est plus alors qu'un boucher-abattant parmi les autres et éventuellement un marchand de bétail parmi les autres. Elle n'a alors plus de raison d'exister : le schéma théorique de développement intégré de la filière viande (rélevage - embouche - transformation - exportation) n'aura pas résisté à la dure réalité.

L'attitude des principaux chevillards face à l'hypothèse de devenir exportateurs de viande est positive. Ils assurent :

- ne pas avoir de problème d'approvisionnement,
- être capable de mobiliser les fonds nécessaires à cette nouvelle activité,
- ne pas trop craindre, grâce à leurs réseaux d'amitiés, les difficultés de paiement (cela semblerait plus vrai, s'agissant du marché nigérian que du marché ivoirien qu'ils connaissent moins bien).

Enfin ils indiquent que, s'ils devaient devenir exportateurs, ils préféreraient le faire de façon collective plutôt qu'à titre individuel.

B - Le choix d'une structure

Au niveau structurelle, la priorité serait donnée soit à une société commerciale classique, soit plus vraisemblablement à un groupement d'intérêt économique avec un service commun réduit (secrétariat, communications, aide aux formalités douanières et bancaires, ...) mais où chaque participant resterait maître de ses approvisionnements, du conditionnement et de l'expédition, de ses recettes. Par ailleurs, l'expérience passée, au Tchad par exemple, montre que les circuits commerciaux deviennent d'une grande solidité lorsque exportateurs et importateurs ont des liens étroits. La structure à mettre en place, dans cette optique, devrait-elle être purement nigérienne ou bien chercher à regrouper les intérêts des exportateurs nigériens et ceux des importateurs ivoiriens ou togolais ?

En l'absence d'une enquête préalable conduite auprès des acteurs potentiels, il demeure difficile de déterminer précisément les formes que pourrait prendre une organisation commerciale des chevillards de Niamey en vue de l'exportation de viande vers la Côte-d'Ivoire (société commerciale, groupement d'intérêt, coopérative d'exportateurs, etc ...). Mais, quelle que soit cette forme, certaines contraintes devront être prises en compte :

- les chevillards ne désirent pas intervenir individuellement mais en groupe.
- ce sont, avant-tout, des individualistes notoires,
- ils sont méfiants envers l'Administration,
- l'appui de l'Etat à une telle opération ne doit pas être financier.

C - L'intervention nécessaire des Services Publics

L'aide de l'Etat et de la Chambre de Commerce sera nécessaire à la mise en route de ce circuit d'exportation.

- En premier lieu, il faut réaliser une étude de marché détaillée pour la viande fraîche nigérienne à destination d'Abidjan et Lomé avec une analyse très poussée des coûts et des obstacles qui pourraient compromettre l'opération. Ce marché sera examiné sous son double aspect : marché traditionnel et marché privilégié. Il est en effet possible que des exportations aient intérêt à toucher les deux marchés à la fois : le marché privilégié apportant des marges intéressantes ; le marché traditionnel à très faible marge permettant d'atteindre les tonnages à tarif préférentiel en matière de frêt.

Si, économiquement, l'opération est rentable, un ou plusieurs chevillards, aidés d'un cadre de la Chambre de Commerce, commenceront par une ou plusieurs missions la prospection commerciale. Dans le même temps, avec l'aide de l'Administration et de la Chambre de Commerce les statuts de la future société d'exportation seront élaborés.

- L'avis et l'appui de la C.E.B.V. devront être recherchés sur ce sujet, notamment pour les aspects relatifs à la tarification douanière et à l'organisation de la structure d'exportation.

En phase de fonctionnement, il importera que pour l'abattoir, les services sanitaires, les services douaniers et fiscaux, il soit bien établi que l'exportation de viande est une activité prioritaire et que l'activité des exportateurs doit être facilitée au maximum. L'abattoir, même dans son état actuel légèrement amélioré et aux prix d'aménagements mineurs, pourra, pour de petites quantités, assurer correctement, s'il en a la volonté, la réfrigération et le conditionnement des viandes à exporter. Il devra veiller à la présentation des produits ; si besoin est une mission de formation de quelques semaines d'un boucher expatrié aidera au démarrage des exportations.

II - LES CUIRS ET PEAUX

Le secteur des cuirs et peaux joue un rôle important dans la valorisation des produits et l'élevage au NIGER. Il devra ainsi faire l'objet d'actions structurantes de base, destinées à réhabiliter et réorganiser le secteur et à préparer son développement ultérieur, et d'actions à moyen terme en vue de son expansion.

Ces actions sont les suivantes :

ACTIONS STRUCTURANTES DE BASE :

- Réorganisation générale du secteur concernant principalement l'organisation réglementaire, syndicale et fonctionnelle de la profession et la structuration du marché,
- Amélioration de la qualité des peaux brutes par des actions en matière d'élevage, de mise à disposition d'infrastructures, d'application de la réglementation et par la mise en place de mesures incitatives,
- Réhabilitation de la S.N.C.P., entreprise qui a joué un rôle moteur dans la collecte, le traitement-conditionnement et l'exportation des cuirs et peaux,
- Réhabilitation de la SONITAN actuellement la seule entreprise de tannage du secteur moderne.

ACTIONS A MOYEN TERME :

- Développement de la production d'articles en cuir grâce à la mise en place d'unités semi-industrielles.
- Création d'une seconde tannerie industrielle, après restructuration du secteur

II.1. LA REORGANISATION GENERALE DU SECTEUR

II.1.1. La nécessité d'une réorganisation du secteur

Ainsi que nous l'avons vu lors de la présentation du diagnostic, le secteur des cuirs et peaux est à l'heure actuelle profondément désorganisé ce qui se traduit par les phénomènes suivants :

- La baisse ou l'arrêt d'activité des entreprises, de collecte-exportation et de tannage, du secteur moderne,
- Le développement des exportations clandestines de peaux brutes en direction du NIGERIA,
- La faible qualité des peaux, résultant principalement des conditions déficientes de dépouille et de conditionnement.

Cette désorganisation résulte de la conjonction de 3 principales causes :

- La première, que l'on espère conjoncturelle, est la forte demande qu'ont exercé les acheteurs nigériens sur les peaux brutes,
- La libéralisation incontrôlée du secteur, l'absence quasi générale d'applications de la réglementation et la privatisation précipitée des entreprises du secteur moderne,
- Les structures et pratiques économiques de la société nigérienne au sein desquelles la composante informelle et traditionnelle reste majoritaire et où dominent les activités commerciales et artisanales.

Certaines causes ne pourront que difficilement être éliminées, du moins à court terme. D'autres pourront par contre être davantage maîtrisées en vue d'un ancrage solide du développement du secteur permettant de résister plus efficacement aux perturbations externes.

Les actions seront définies de telle sorte que l'on ne s'écarte pas d'une certaine libéralisation des marchés, seule capable de susciter l'émulation nécessaire au progrès par la compétitivité entre les acteurs des différents secteurs. Le rôle de l'Etat sera ainsi d'organiser cette compétition de telle sorte qu'il puisse la gérer, veiller à chaque instant qu'elle se produise sur son territoire et non sur celui de l'Etat voisin, et l'orienter dans le sens du progrès tant de la qualité des matières premières que des produits industriels qui en résultent, afin de contribuer à l'élargissement indispensable des marchés.

L'intervention des pouvoirs publics devra consister principalement à :

- Proposer une nouvelle organisation des acteurs et de leurs modalités d'intervention dans le secteur,*
- Améliorer l'environnement technique du secteur, en développant par exemple la lutte antiparasitaire,*
- Mettre en place un ensemble de mesures incitatives destinées à accroître dans le même temps, la compétitivité des produits nigériens, la valeur ajoutée nationale et les flux de devises générés par le secteur,*
- Développer les infrastructures collectives mises à la disposition des producteurs,*
- et, le cas échéant, aider à la création ou la réhabilitation des entreprises susceptibles de jouer un rôle stratégique dans le développement du secteur.*

En premier lieu, il importe que soit défini un cadre adéquat et réaliste d'intervention des différents acteurs permettant d'associer leurs intérêts particuliers à celui plus général du développement économique du NIGER. Ce cadre doit être peu contraignant et rigide de façon à permettre l'intégration des pratiques qualifiées d'informelles et à être respecté par l'ensemble des acteurs du secteur.

II.1.2. L'application de la réglementation sur l'organisation de la profession

D'une façon générale, il importe que la réglementation, pour qu'elle soit opératoire, vise la mise en oeuvre des options de politique économique retenues par l'Etat et soit appliquée par tous les acteurs concernés.

Selon le décret n° 86-040 du 3/4/1986 et l'arrêté d'application n° 20 du 23/4/1986 les modalités d'obtention et de renouvellement d'exercice relatives au commerce des cuirs et peaux sont les suivantes :

Collecte de peaux :

- Dépôt d'un dossier et demande adressée au Préfet,
- Examen par le Comité Technique Consultatif et formulation d'un avis à l'attention du Préfet,
- Autorisation ou rejet de la demande par le Préfet,
- Transmission d'une copie de l'autorisation au M.C.I.A.

Commerce des cuirs et peaux :

- Délivrance d'une autorisation d'import/export par le M.C.I.A.,
- Délivrance d'une attestation de compétence par le M.R.A. (ou obtention de l'autorisation),
- Dépôt du dossier et demande adressé au Préfet,
- Transmission du dossier avec avis motivé du Préfet au M.C.I.A.,
- Avis du M.R.A. sur la validité du dossier,
- Autorisation ou rejet de la demande par le M.C.I.A..

En première analyse, cette réglementation apparaît satisfaisante car :

- Elle veille à la compétence technique des opérateurs,
- Elle organise les agréments aux niveaux adéquats, départemental pour la collecte et national pour les exportations et l'approvisionnement des tanneries,
- Elle demeure suffisamment simple d'usage.

C'est ainsi essentiellement son manque d'application effective qui limite l'organisation du secteur. A ce niveau, il importera donc que l'Etat nigérien mette en oeuvre les moyens dont il dispose pour :

- assurer l'existence d'un Comité Technique Consultatif compétent dans chacun des départements du pays,
- assurer un déroulement rapide et organisé des étapes d'attribution de l'autorisation au niveau départemental et national,
- motiver l'autorisation sur des critères de compétence uniquement techniques et financiers sans établir a priori de numerus clausus,
- assurer les pouvoirs de police de façon à éviter toute infraction à la réglementation en vigueur,
- et, plus généralement, permettre à toute entreprise jugée compétente d'exercer son activité dans le cadre défini par la loi.

La collecte :

Le nombre des entreprises autorisées doit être suffisant pour absorber la totalité de la production, en veillant à ce qu'il ne se crée pas de monopole et, qu'au contraire, il subsiste une compétitivité saine entre les entreprises. On veillera toutefois lors de l'attribution des autorisations, à ce que l'approvisionnement des industries nationales soit prioritaire.

Le dispositif réglementant la profession pourra être complété par des mesures destinées à apprécier de façon plus précise les capacités des professionnels. Conformément aux dispositions actuelles, la collecte devra être réalisée par les seules entreprises agréées dont l'activité sera reconnue et autorisée par l'attribution de licences d'exploitation délivrées sur dossier. Le dossier déposé par le collecteur pourra en outre présenter :

- Sa compétence professionnelle et les moyens dont il dispose pour former et entretenir un réseau de ramassage, assurer le conditionnement technique de la collecte et la commercialisation de ses produits,
- Son secteur géographique d'activité, offrant des ressources disponibles en rapport avec les besoins de son activité,
- Les moyens financiers dont l'entreprise dispose pour assurer son fonctionnement de façon à limiter le système d'avances en vigueur dans la profession.

Le commerce des cuirs et peaux :

La réglementation en vigueur soumet la délivrance de l'autorisation d'exercice au contrôle des compétences techniques. Par ailleurs, cette activité demeure à l'heure actuelle exercée officiellement par un nombre restreint d'opérateurs et de façon informelle par un nombre par contre important de commerçants. Aussi conviendra-t-il de gérer les attributions d'autorisation dans le sens d'une intégration poussée des entreprises au secteur reconnu officiellement ceci en :

- Favorisant les attributions pour les entreprises disposant des compétences techniques,
- Réprimant plus efficacement et sévèrement les pratiques jugées illégales.

La législation sur l'exportation, concernant notamment la légalisation des activités commerciales, le commerce extérieur, les formalités douanières et les mouvements de devises, doit être appliquée et respectée. Il est bien évident que l'étanchéité de plusieurs milliers de kilomètres de frontière ne peut être assurée à chaque instant et que des trafics illicites seront toujours possibles. Mais ils seront limités tant qu'ils seront illicites et, par conséquent, risqués pour ceux qui les pratiquent, les organisent ou les provoquent.

11.1.3. La création d'un syndicat des professionnels du secteur des cuirs et peaux du NIGER

Pour qu'elle soit effectivement mise en oeuvre et devienne efficace, la réorganisation du secteur doit intégrer les stratégies et pratiques des professionnels de façon à :

- Satisfaire les besoins réels des professionnels et les associer au développement du secteur,
- Définir sur une base consensuelle des règles de bonne conduite, complétant le dispositif réglementaire, admises et respectées par tous.

Le syndicat professionnel ne doit pas être envisagé comme une simple réunion de dirigeants industriels mais bien davantage comme une réunion d'entreprises, pour défendre leurs intérêts matériels et moraux.

Son rôle doit être orienté vers trois directions principales, à savoir :

- Un groupe de pression : il représente un interlocuteur indispensable pour l'Etat dans l'élaboration des lois et la rédaction des décrets d'application, le choix des décisions économiques, le développement de la prévision et l'élaboration de la politique économique. Il doit participer à toutes les décisions qui ne peuvent être envisagées sans une étude contradictoire préalable avec les entreprises concernées.
- Un partenaire pour la mise en oeuvre des politiques de développement : L'organisation renseigne, facilite les communications et peut même, à un certain niveau du développement industriel, entretenir des installations d'intérêt commun. Elle peut également aider à la diffusion de techniques, de pratiques commerciales et à l'exploration des marchés. Elle facilite la concertation entre entreprises.
- Un partenaire pour la négociation.

Organisation sociale indispensable à tout développement industriel, elle préside à l'organisation de la profession, c'est-à-dire :

- Contrôle la compétence des entreprises lors de l'attribution de licences d'exploitation,
- Limite la concurrence nocive,
- Veille à la bonne exploitation de la filière, conformément à la loi et aux règles en usage,
- S'oppose aux monopoles.

L'organisation syndicale professionnelle réunira les intérêts qui se manifestent aux différents niveaux de l'exploitation et de la transformation des cuirs et peaux. Elle regroupera tous les acteurs du secteur :

- La boucherie : Syndicat des bouchers, structures traditionnelles et responsables des abattoirs,*
- Le cuir brut : Collecteurs, commerçants et exportateurs,*
- La tannerie : Entreprises de tannage industriel et artisanal,*
- La transformation : Entreprises et coopératives.*

Il importera que le Syndicat ne demeure pas réservé aux seuls représentants du secteur moderne et que soient représentés tous les intérêts même divergents, un des buts visés étant d'associer, sur une base consensuelle, le plus grand nombre possible d'intervenants au développement du secteur.

les principales missions du syndicat seront les suivantes :

- constituer un interlocuteur pour l'Etat, pour la mise en oeuvre des politiques de développement et la définition du cadre institutionnel et réglementaire,*
- assurer le contrôle de l'exploitation du secteur,*
- susciter et promouvoir les améliorations techniques ou commerciales,*
- veiller au respect des formes légales définies avec le Gouvernement,*
- assurer les regroupements d'informations permettant une meilleure connaissance de la branche professionnelle et de son développement.*

11.2. L'AMELIORATION DE LA QUALITE DES PEAUX BRUTES

11.2.1. L'organisation des actions de promotion de la qualité des peaux brutes :

L'amélioration de la qualité des peaux brutes apparaît comme un des principaux axes de développement du secteur des cuirs et peaux au Niger et pourra permettre d'accroître les entrées de devises et la valeur ajoutée nationale. La disponibilité en produits de meilleure qualité stimulera le développement des tanneries et les entreprises de transformation aval. En outre, les peaux brutes pourront aisément être commercialisées sur le marché international où sont nettement privilégiés les premiers choix.

Actuellement la renommée des produits nigériens souffre de la désorganisation général du secteur et en conséquence du non respect par les opérateurs du secteur informel des règles de sélection, traitements et conditionnements des peaux. Par ailleurs, les effets de l'intervention de l'Etat, au travers de l'application de la réglementation en la matière et de la mise à disposition des moyens de prétraitement, restent assez limités.

L'amélioration de la qualité des peaux nigériennes passe ainsi par la mise en oeuvre d'un ensemble organisé et cohérent d'actions incitatives ou contraignantes et destinées à opérer sur les conditions de formation de l'offre et de la demande. On trouvera page suivante un schéma présentant les principes d'organisation des actions.

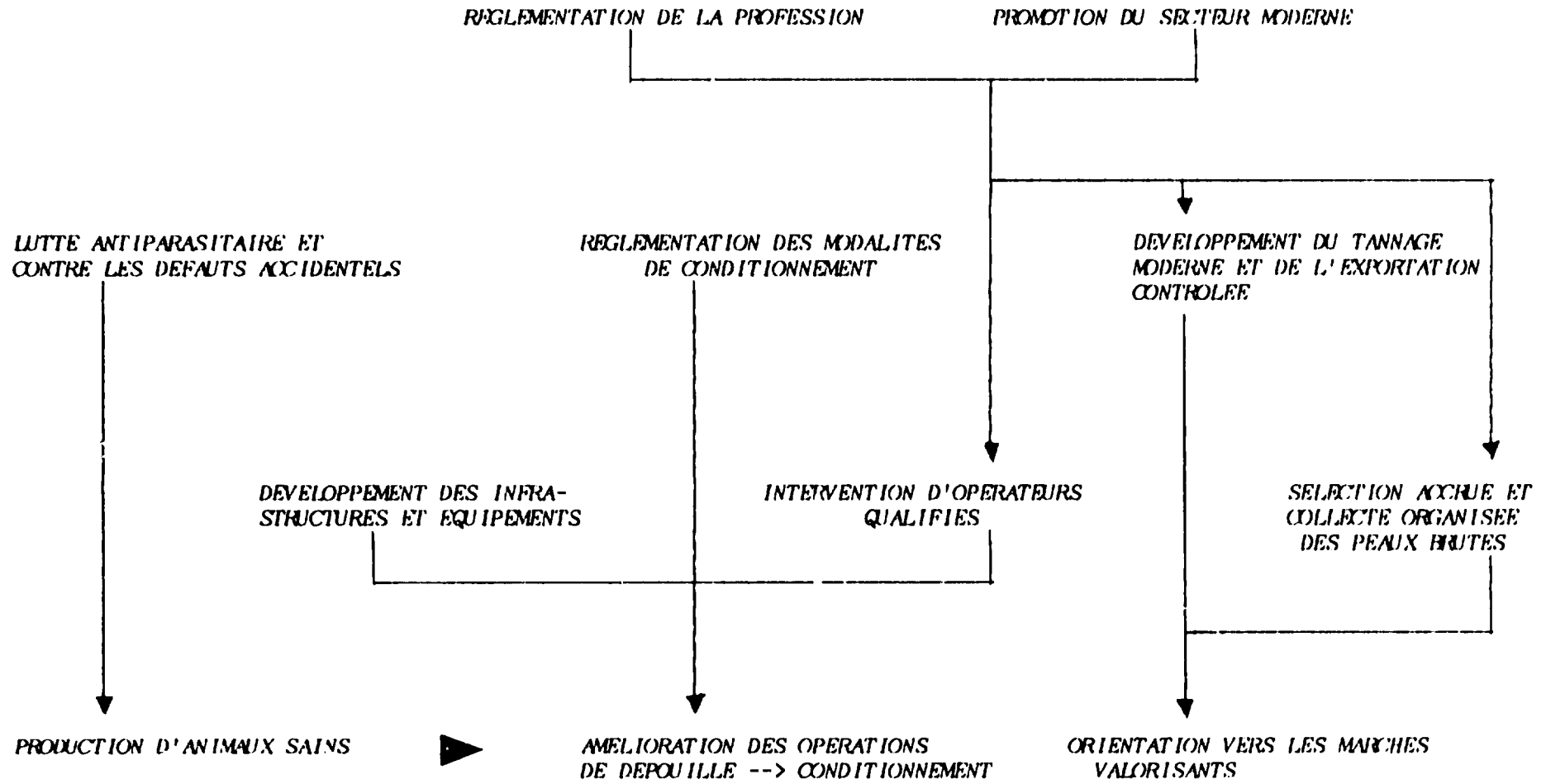
Ainsi les actions envisageables sont-elles de nature assez diverses, étroitement liées les unes aux autres et de deux types :

- Les actions générales n'ayant pas pour unique objet l'amélioration de la qualité des peaux mais également l'organisation et le développement du secteur,
- Les actions vouées spécifiquement à l'amélioration de la qualité.

Les actions générales sont principalement les suivantes :

- Lutte antiparasitaire et contre les dommages accidentels,
- Réglementation des professions de collecteurs, commerçants et exportateurs de cuirs et peaux,
- Promotion du secteur moderne au niveau de la collecte, de l'exportation, du tannage et de la production d'articles en cuir.

=====
 SCHEMA D'ORGANISATION DES ACTIONS DE DEVELOPPEMENT
 =====
 DE LA QUALITE DES PEAUX BRUTES
 =====



OFFRE DEMANDE

Les actions spécifiques sont principalement les suivantes :

- Application de la réglementation sur les modalités de conditionnement des cuirs et peaux.*
- Développement et réhabilitation des infrastructures et équipements, de dépouille, traitement, séchage et conditionnement des peaux, mis à disposition par l'Etat.*
- Formation d'opérateurs qualifiés, d'une part pour les opérations de dépouille et traitement et, d'autre part, pour la sélection des peaux.*

D'une façon générale les effets de ces actions ne devraient être ressentis qu'à long terme et une mise en oeuvre suivie et continue constituera une des conditions indispensables de réussite.

Les actions générales sont présentées dans les autres chapitres consacrés au secteur notamment à propos de l'organisation générale du secteur et de la réhabilitation de la S.N.C.P. et de la SONITAN. Le développement de la lutte antiparasitaire ne rentre pas dans le cadre de notre étude, consacrée aux industries de l'élevage, mais fera toutefois l'objet, dans les pages suivantes, d'un court paragraphe préalable à la présentation des actions spécifiques.

11.2.2. L'amélioration de la qualité des peaux au niveau de l'élevage

Un effort particulier devra être tenté pour améliorer la qualité des peaux brutes au niveau de l'élevage. Il exigera beaucoup de patience et de ténacité, car les progrès en cette matière sont toujours longs à se manifester.

L'action sanitaire et la lutte anti-parasitaire doivent être poursuivies vigoureusement. En effet, avant d'en retirer un profit quant à la qualité des peaux brutes, les résultats à attendre d'une action sanitaire et parasitaire efficace portent sur les rendements de productions laitière et de viande, ainsi que sur une diminution sensible de la mortalité. Les vétérinaires ont quantifié depuis longtemps ces résultats démontrés par leurs études.

Au niveau des cuirs, la peau d'un animal sain est toujours plus fine et plus robuste que celle d'un sujet malade. Les maladies dermiques, principalement les galles, constituent un défaut d'aspect qui endommage gravement la surface des cuirs notamment au Niger. Les blessures par piqûres d'insectes, particulièrement les tiques, disséminées sur toutes la surface des peaux causent un préjudice considérable. Enfin, les larves parasitaires, varrons ou autres, doivent également être combattues.

Les mesures prophylactiques, anti-parasitaires et d'hygiène adéquates devront être définies par les services vétérinaires de M.R.A. et diffusées par des moyens adaptés. C'est un travail de longue haleine dont les résultats, bien que certains, n'apparaissent qu'à la mesure d'une évolution lente. Mais les éleveurs peuvent être sensibles à une information bien faite, à condition que les moyens recommandés soient mis à leur disposition ce qui ne manquera pas de poser des problèmes pour l'élevage nomade. Ces moyens, financés tout au moins en partie par l'Etat dans un premier temps, bénéficieront avantageusement du réseau de distribution constitué par VETOPHAR.

La lutte contre les défauts accidentels devrait aussi conduire à une amélioration sensible de l'état de surface des cuirs. Mais celle-ci s'avère particulièrement difficile dès lors que l'essentiel de ces accidents est causé par des buissons épineux naturels. Les Services agronomiques devront être consultés pour la recherche de solutions.

II.2.3. L'application de la réglementation sur le conditionnement des peaux

Le décret n° 86-040 du 3/4/86 et l'arrêté d'application n° 25 du 25/9/86 fixent les modalités et le contrôle du conditionnement des peaux comme suit :

- Mise à disposition, par les collectivités territoriales, des équipements et produits nécessaires au séchage et traitement des peaux, moyennant paiement d'une redevance (50 F.CFA pour les petits ruminants et 100 F.CFA pour les boeufs et chameaux).
- Contrôle par les agents du M.R.A. du dépeçage, de l'état sanitaire des dépouilles, du traitement à l'état vert et du séchage sur place des peaux dans les abattoirs frigorifiques et de brousse.
- Marquage des peaux impropres à l'exportation et délivrance par les services du M.R.A. aux collecteurs, commerçants et exportateurs agréés d'un certificat de conditionnement pour les produits parfaitement traités.
- Conditionnement des peaux exportés suivant les normes internationales.
- Inspection des cuirs et peaux bruts par les services du M.R.A. et délivrance de certificats de contrôle de qualité et d'origine.

Cette partie de la réglementation apparaît également dans son principe, satisfaisante et devrait permettre d'assurer la qualité des cuirs et peaux nigériennes en mobilisant un minimum de moyen. Elle pourrait toutefois être complétée par un texte définissant plus précisément les modalités et conditions du traitement et conditionnement des peaux et les normes internationales, auxquelles il est fait référence. Mais le principal problème est son manque d'application quasi généralisé, que traduit :

- Le défaut de contrôle par les agents du M.R.A. des opérations de dépeçage, traitement, séchage et conditionnement,
- l'absence d'équipements et/ou produits nécessaires à ces opérations dans la majorité des abattoirs frigorifiques ou de brousse,

Il est ainsi nécessaire que les services du M.R.A. assurent un contrôle régulier de ces opérations dans les 259 abattoirs séchoirs du pays.

Cette obligation demeure liée à la mise à disposition d'équipements et produits satisfaisants et à la fixation d'une redevance acceptable, conditions qui seront développées dans le chapitre suivant.

11.2.4. Le développement des équipements de dépouille et traitement des peaux

A - La nécessité d'une intervention organisée

Le dégâts causés par l'abattage irrationnel sont énormes, caractérisés par les coutelures et les trous. S'ajoutent les accidents provoqués par une conservation souvent médiocre.

Une incitation à l'amélioration par l'application de réfections aux cuirs endommagés, qui se pratique déjà, nous semble vouée à l'échec tant il est évident que la sanction ne peut, seule, corriger l'ignorance et l'absence de moyens. Par ailleurs, l'application d'une réglementation sur les modalités de conditionnement des peaux s'avèrera impossible, au Niger à l'heure actuelle, si les opérateurs privés ne disposent pas des moyens adéquats.

La situation préjudiciable qui prévaut actuellement nécessite en outre que l'Etat intervienne activement dans la mise à disposition de ces équipements et infrastructures, les opérateurs privés apparaissant dans leur ensemble, incapables de se doter de moyens rationnels permettant d'assurer un niveau minimum de qualité. Mais donner des moyens (équipements et formation) ne peut se faire qu'à travers des structures organisées. Ainsi l'effort essentiel devra consister :

- dans le développement du nombre et de l'activité des abattoirs industriels et des abattoirs municipaux, ceci au détriment de l'abattage clandestin,
- dans l'organisation de leur activité notamment en ce qui concerne la conservation des cuirs et peaux,
- dans l'amélioration de leur productivité par leur dotation en moyens modernes techniques et de manutention, notamment au niveau de la dépouille.

Une des principales conditions du développement est la diminution de l'abattage clandestin, ceci au profit de l'abattage contrôlé. Actuellement, environ 50 % de l'abattage continue d'échapper au contrôle ce qui pose parfois de sérieux problème de sous-emploi des capacités des équipements existants et n'incite pas à leur modernisation. Mais surtout cela détourne une grande partie de la production de cuirs et peaux des infrastructures qui sont ou pourraient être mises à leur disposition et des procédures de contrôle des opérations.

L'organisation du développement des équipements de dépouille et de traitement des peaux dépend donc des actions qui ont été envisagées au niveau du secteur viande-abattage.

Par ailleurs, la possibilité donnée aux propriétaires de traiter eux-mêmes leurs peaux conduira à réduire l'activité des commerçants, du transport et du négoce. Cette "démocratisation" devra toutefois s'inscrire dans un cadre organisé et contrôlé.

B - L'organisation des opérations de dépouille et traitement des peaux

En France les cuirs et peaux sont traités à l'abattoir où ils sont comptabilisés au nom de leur propriétaire. Ils sont négociés périodiquement et le produit de leur vente est réparti entre les propriétaires au prorata du nombre et de la nature des cuirs détenus pour chacun d'eux. L'application de ces mesures permet le traitement immédiat des dépouilles, dans des conditions d'hygiène contrôlées (élimination des résidus sanguins par lavage, traitement antiseptique etc...) suivi d'un séchage rationnel supprimant les risques de pourriture et les échauffements excessifs. Au Niger, une amélioration considérable de la qualité moyenne en résulterait pour toutes les peaux provenant d'abat-tage contrôlé.

L'application de ces mesures dans le cadre du Niger ne nous semble pas réalisable dans l'immédiat dans la mesure où l'étape intermédiaire, de traitement-conditionnement au moyen des équipements mis à disposition par l'Etat tel que le prévoit la réglementation, n'est pas encore atteinte actuellement. En outre, il semble qu'il y aurait certaines réticences de la part des bouchers-abattants à confier leurs peaux et la négociation de celles-ci à un autre opérateur.

Dans l'immédiat il semble ainsi préférable de rétablir la situation qui devrait prévaloir, c'est à dire :

- La mise à disposition généralisée, par les pouvoirs publics, de moyens de dépouille, traitement (dont produits chimiques), séchage et conditionnement, ceci en contrepartie du paiement d'une redevance minime.
- La réalisation de l'ensemble des opérations par les employés des bouchers-abattants, ceci sous la supervision des responsables des abattoirs et sous le contrôle d'agents qualifiés du Ministère des Ressources animales (comme prévu dans l'arrêté n° 25 du 23/9/1986).
- Les opérations de traitement et séchage des peaux devront être obligatoirement réalisées dans les séchoirs publics lorsqu'ils existeront. Les sociétés de collecte et commerce agréées qui auront, lors de leur agrément, fait la preuve de leur capacité à conduire ces opérations en toute autonomie pourront toutefois être soustraites à cette obligation.

La gestion et l'exploitation des séchoirs continueront logiquement d'être assurées par les exploitants des abattoirs, c'est à dire :

- Les établissements publics exploitant les abattoirs industriels à Niamey, Tahoua, Maradi et Zinder,
- les collectivités territoriales pour les abattoirs de brousse.

Au cas où les collectivités territoriales ne s'avèreraient pas capables d'assurer la gestion de ces installations, il pourrait être envisageable de la confier au M.R.A., qui percevrait alors l'intégralité des recettes. D'une façon générale, il importe que le gestionnaire assume complètement les services en contrepartie desquels il perçoit des redevances.

Outre leur mission de contrôle, les agents du M.R.A. pourront également assister et conseiller les opérateurs sur les techniques de traitements. Comme nous l'avons vu ceux-ci seront également chargés de la délivrance des certificats de qualité.

Pour les abattoirs-séchoirs de brousse, il conviendra de veiller à ce que les agents du M.R.A. assure un service minimum grâce à l'organisation d'une visite régulière de toutes les unités, ceci afin de veiller à ce que :

- les opérations de dépeçage, traitement et séchage se fassent dans les conditions requises,
- les collectivités territoriales assurent effectivement la gestion, l'entretien des équipements et la mise à disposition des produits requis pour le traitement.

C - Le programme de réhabilitation des séchoirs

On trouvera page suivante, un tableau présentant la situation des séchoirs des abattoirs industriels et de brousse à travers le Niger. Ces données relatives à l'année 1987 demeurent entachées d'imprécision (le nombre des abattoirs est parfois évalué à 259) et sont susceptibles d'avoir depuis évolué légèrement. On constatera toutefois que certains départements, notamment ceux d'Agadez et Diffa, apparaissent sous-équipés comparativement aux autres. En outre, ce tableau ne fait pas ressortir l'état effectif des équipements.

EQUIPEMENTS ET PRODUCTION DES DEPARTEMENTS DU NIGER

		EQUIPEMENTS		PRODUCTION CONTROLÉE DE PEAUX		PRODUCTION	
		Nombre d' abattoirs	Nombre de sechoirs	ovins-caprins (tonnes)	bovins (tonnes)	total (tonnes)	/ABAT. SECHDIR (tonnes)
AGADEZ	Brous.	5	5	26	8	33	7
DIFFA	Brous.	6	3	19	5	24	8
DOSSO	Brous.	28	22	34	46	79	4
MARADI	Brous.	72	72	100	85	185	3
	Indus.	1	1	22	28	43	43
NIAMEY	Brous.	38	31	13	58	63	2
	Indus.	1	1	55	195	251	251
TAHOUA	Brous.	54	54	79	72	151	3
	Indus.	1	1	28	11	31	31
ZINDER	Brous.	61	59	129	143	272	5
ENSEMBLE NIGER		269	249	496	635	1.131	5

Note : Brous. = Abattoir de brousse
Indus. = Abattoir industriel

Une enquête exhaustive réalisée dans les départements de Dosso et Diffa sur 41 abattoirs de brousse conclut à la répartition suivante :

- Séchoirs en bon état 17 %
- Séchoirs en état défectueux 22 %
- Séchoirs hors d'usage 32 %
- Séchoirs abandonnés 10 %
- Absence de séchoir 19 %

Une enquête effectuée auprès des Directions départementales des ressources animales estime que 30 % des séchoirs que compte le Niger, soit 70, sont à réhabiliter et qu'il faut par ailleurs envisager la construction d'environ 10 nouveaux séchoirs. Cette estimation semble ne pas retenir les départements dans lesquels le niveau d'activité peut ne pas s'avérer suffisant pour nécessiter la construction ou réhabilitation d'un séchoir.

Les réhabilitations ou créations de séchoirs seront en priorité conduites dans les départements où le niveau de production contrôlée en cuirs et peaux est important par rapport au nombre de séchoirs c'est à dire vraisemblablement les départements d'Agadez, Diffa, Dosso et Zinder.

Les équipements des séchoirs de brousse seront relativement sommaires et constitués principalement d'une clôture, de barres de séchage, d'une couverture légère et d'une cuve de traitement. La construction d'un tel séchoir a été évaluée à 2 millions de F.CFA et sa réhabilitation à 800 000 F. CFA.

Par ailleurs, la construction d'un séchoir et d'un magasin de stockage des peaux attendant à l'abattoir de Zinder, à l'exemple de ceux de Maradi et Tahoua déjà dotés de ce type d'équipements, a été estimé à 12 millions de F.CFA.

Ainsi le montant global du programme de réhabilitation des infrastructures de traitement des cuirs et peaux (hors abattoir frigorifique de Niamey) peut-il être estimé comme suit :

- Réhabilitation :
70 séchoirs de brousse X 800 000 F.CFA/u. = 56 000 000 F.CFA
 - Construction :
10 séchoirs de brousse X 2 000 000 F.CFA/u. = 20 000 000 F.CFA
1 séchoir + magasin à Zinder x 12 000 000 = 12 000 000 F.CFA
- TOTAL 88 000 000 F.CFA

Le programme de réhabilitation reste toutefois à définir précisément et devra faire l'objet d'une courte étude préalable destinée à :

- L'inventaire exhaustif au niveau de l'ensemble du Niger des équipements publics de dépeçage, traitement, séchage, stockage et description de leur état,
- La conception de l'unité type de séchage pour les abattoirs de brousse, privilégiant des installations robustes, aisément réalisables à partir des matériaux locaux, et la détermination de son coût,
- La définition de l'organisation de la gestion et de l'exploitation des séchoirs de brousse en relation avec les collectivités territoriales et le M.R.A.,
- L'identification des localités devant faire, en priorité, l'objet d'une création ou réhabilitation de séchoir, ceci à partir d'une évaluation des besoins réels et des modalités de transport et de commercialisation.

La réalisation de cette étude pourra mobiliser avantageusement les agents du Ministère des ressources animales et peut-être estimée en première approximation à 5 millions de F.CFA.

Le développement des équipements de traitement de l'abattoir industriel de Niamey a été abordé dans le chapitre consacré au secteur de la viande et de l'abattage, auquel on se référera. Nous avons alors retenu les actions suivantes :

- réhabilitation légère des équipements existants à court terme,
- construction d'un nouvel ensemble de traitements dans l'enceinte du nouvel abattoir, à moyen terme.

D - La formation des opérateurs

Une action de formation et de sensibilisation devra être conduite afin que l'application de la réglementation et les améliorations permises par le programme de réhabilitation des séchoirs puissent être effectives. Cette action visera plus particulièrement les acteurs suivants :

- Les agents du M.R.A. chargés du contrôle des opérations sur les peaux,
- Les opérateurs intervenant directement lors des opérations de dépeçage, traitement et séchage.

L'application effective de l'arrêté n° 25/MRA/MCI/T du 25/9/86 implique que les inspecteurs de viande au niveau des abattoirs de tous les chefs-lieux de départements et d'arrondissements reçoivent une formation leur permettant de juger de la qualité des opérations et des produits qu'ils seront amenés à contrôler. Cette formation pratique devra conduire à une connaissance pratique de toutes les étapes de traitement, du dépeçage au séchage et des méthodes et matériels appropriés. Il pourra être judicieux d'éditer à cet effet un manuel, présentant de façon simple l'ensemble des méthodes préconisées, réalisé par les formateurs des sessions de formation.

Les agents ainsi formés, estimés à une quarantaine, devront ensuite faire appliquer ces méthodes par les opérateurs, qui ne pourront pas être formés directement compte tenu de leur effectif. Leur mission sera ainsi de contrôler et de conseiller et former les apprentis bouchers lors des opérations.

Un suivi des progrès obtenus au niveau de la qualité des peaux et du travail des inspecteurs devra nécessairement être assuré par les responsables du M.R.A..

La formation des agents, estimée globalement à 6 millions F.CFA, pourra être organisée au cours de sessions d'une dizaine à jours dans les locaux de l'I.P.D.R. de Ko'lo.

E - Le financement du programme de séchoirs

On trouvera page suivante un tableau présentant les comptes d'exploitation de deux unités de séchage-traitement :

- l'une relative à un séchoir de brousse type,
- l'autre relative à un séchoir moderne du type de celui de Zinder.

Dans un premier temps, les recettes ont été calculées sur la base des redevances pour les opérations de traitement, définie par l'arrêté n° 25 du 25/9/86, soit :

- 50 F.CFA pour les peaux de caprins et ovins,
- 100 F.CFA pour les cuirs de boeufs et chameaux.

Puis nous avons tenté de déterminer un nouveau niveau de redevance permettant d'assurer l'équilibre recettes-charges au niveau des deux types de séchoirs.

Par ailleurs, ces charges ont été évaluées en considérant une période d'amortissement de 10 ans et des salariés gardiens et responsables, temporaires, pour les sections de brousse ou permanents chargés de l'entretien des équipements, de l'organisation de leur utilisation, de l'approvisionnement en produit de traitements et du gardiennage.

COMPTES D'EXPLOITATION DES SECHOIRS

	SECHOIR DE BROUSSE	SECHOIR INDUSTRIEL		
PRODUCTION				
Poids total (kg).....	4.000	35.000		
Nombre de peaux traitees.....	3.291	28.793		
dont :				
.bovins	449	3.932		
.ovins	665	5.820		
.caprins	2.176	19.040		
CHARGES D'EXPLOITATION				
Produits chimiques	92.000	805.000		
Salaires	280.000	2.450.000		
Amortissements	200.000	1.200.000		
TOTAL DES CHARGES (F.CFA).....	572.000	4.455.000		
1-REDEVANCES ARRETE DU 25/09/86				
	(/u.)	/P.1		
RECETTES dont :				
.bovins	100	4%	44.936	393.189
.ovins	50	4%	33.260	291.022
.caprins	50	8%	108.801	952.012
RECETTES TOTALES (F.CFA).....	186.997		1.636.223	
RESULTAT BRUT (F.CFA).....	(385.003)		(2.818.777)	
2-NOUVELLES REDEVANCES				
	(/u.)	/P.1		
RECETTES dont :				
.bovins	300	8%	134.800	1.179.567
.ovins	150	12%	99.779	873.065
.caprins	150	22%	326.404	2.856.037
RECETTES TOTALES (F.CFA).....	560.991		4.908.669	
RESULTAT BRUT (F.CFA).....	(11.009)		453.569	

† : /P. = part de la redevance dans le prix de vente des peaux

A l'analyse, les constatations suivantes peuvent être faites :

- Les charges sont proportionnellement plus lourdes pour les petites installations que pour les grandes (effets d'économie d'échelle) et ainsi la dispersion des abattoirs de brousse conduit à des coûts de traitement importants, qui viennent s'ajouter à des frais de transport également onéreux.
- Les redevances fixées par l'arrêté du 25 septembre 1986 ne permettent pas, loin de là, d'équilibrer les charges et recettes, ce qui pourrait expliquer la désaffection du nombre de séchoirs de brousse.
- L'équilibre charges-recettes ne pourrait être approximativement atteint qu'en multipliant par 3 le niveau actuel des redevances, les amenant à représenter entre 8 et 22 % du prix de vente des peaux aux collecteurs. Les charges ainsi engendrées n'apparaissent toutefois pas prohibitives et correspondent à celles supportées effectivement par des entreprises comme la S.N.C.P., pour le traitement de leurs peaux.

En principe, il apparaîtrait logique de faire supporter les coûts collectifs de traitement des peaux par les propriétaires dans la mesure où ceux-ci pourront vendre leurs produits plus chers car ayant bénéficiés des traitements adéquats les valorisant. Mais une augmentation aussi importante des redevances pourra toutefois apparaître inadmissible aux usagers et les dissuader de l'utilisation des équipements.

En définitive, pour que les intérêts de tous les acteurs soient satisfaits, il apparaît que la mise à disposition effective de séchoirs publics devra nécessairement être accompagnée d'une redevance d'un niveau nettement supérieur à celui actuellement en vigueur.

- Les collectivités territoriales ou les établissements publics ne peuvent pas financer à perte les activités de traitement et doivent pouvoir équilibrer leur budget.
- Les propriétaires de peaux qui veulent réaliser par eux-mêmes les traitements doivent en toute logique supporter les frais y afférents, qui seront compensés par une valorisation de leurs produits, sans être privilégiés par rapport aux entreprises de collecte de peaux exerçant cette activité avec leurs propres moyens.

La prise en charge temporaire d'une partie des frais par l'Etat accompagnée d'une augmentation progressive de la redevance pourrait toutefois permettre de rendre admissible l'augmentation nécessaire. Par ailleurs, la définition du taux adéquat de ces redevances devra, nous semble-t-il, faire intervenir de façon avantageuse le Syndicat professionnel des cuirs et peaux.

II.3. LA REHABILITATION DE LA S.N.C.P.

II.3.1. Le rôle et l'organisation de la S.N.C.P.

A - Le rôle de la S.N.C.P.

La S.N.C.P. a joué un rôle important dans le secteur des cuirs et peaux. C'est en effet la seule entreprise à avoir participé à l'intégration de cette branche au secteur moderne de l'économie, en :

- développant la qualité des peaux nigériennes grâce à une sélection, un traitement et à un conditionnement conforme aux normes internationales.
- respectant la réglementation en vigueur, destinée à organiser l'activité de ce secteur conformément aux intérêts du Niger.

Actuellement ce rôle semble se limiter en raison du développement d'entreprises telles que SONICOM qui s'insèrent également dans le secteur moderne et compte tenu de la baisse d'activité de la S.N.C.P..

Il nous apparaît toutefois souhaitable pour l'économie nationale que cette entreprise continue d'exercer son activité dans le cadre défini par les objectifs de rentabilité et d'autonomie financière et de libéralisation économique. Il importe en effet que les objectifs de politique économique de l'Etat puissent être poursuivis par l'intermédiaire d'un nombre croissant d'entreprises privées et concurrentielles, seules formes d'organisation susceptibles d'organiser le secteur, en conformité avec la réglementation, et de promouvoir le développement, en assurant des gains de productivité.

Dans l'immédiat, la survie de la S.N.C.P. dépend essentiellement de deux facteurs :

- La réorganisation de sa direction,
- Le redressement de sa situation financière.

B - La réorganisation de la direction

Les actions de la société sont à l'heure actuelle détenues par la S.I.C.T, S.A.R.L. au capital de 25 millions F CFA détenu à part égale entre un actionnaire nigérien et un autre, libanais. A l'heure actuelle ceux-ci ne s'intéressent plus à l'affaire et l'actionnaire étranger a quitté le Niger où il reste redevable à la S.N.C.P d'environ 90 millions F CFA en sa qualité de client de la société. Ainsi, celle-ci ne bénéficie à l'heure actuelle d'aucun organe d'administration compétent pour statuer sur son devenir.

L'avenir de la société est lié à la résolution de ses problèmes juridiques. Compte tenu du rôle que joue cette entreprise au sein du secteur des cuirs et peaux, il importe que l'Etat assure un rôle de médiateur et mette en oeuvre tous les moyens dont il dispose, dans le cadre défini par la loi, pour résoudre cette situation. L'action des pouvoirs publics reste à définir et pourrait prendre par exemple les formes suivantes :

- convocation des actionnaires de la S.N.C.P. dans le but de recueillir leur souhaits et doléances,
- définition des procédures juridiques qui peuvent être mise en oeuvre, par des juristes compétents,
- organisation d'un conseil d'administration et d'une assemblée générale extraordinaire.

Au cas où les actionnaires actuels s'opposeraient à la résolution de la situation présente, il pourrait être envisageable d'étudier les modalités et procédures de transfert de la propriété de l'entreprise vers d'autres acteurs intéressés (expropriation, appel d'offres,)

II.3.2. Le redressement de la situation financière de la S.N.C.P.

A - La nécessité d'une comptabilité cohérente

Malgré une situation financière qui demeure très préoccupante, l'éventualité d'un redressement reste envisageable. Les modalités de ce redressement devront toutefois être précisément définies et la mise en oeuvre du plan de redressement suivi très attentivement.

Depuis 1986, il est difficile de disposer de documents comptables présentant précisément la situation et l'activité réelle de la S.N.C.P. Les informations qu'elle a publiées ou produites demeurent assez imprécises, incomplètes et parfois peu cohérentes. Il importe donc qu'à très court terme soit produit un document synthétique présentant pour l'exercice 1988/89 :

- le détail de la production et des recettes,
- les charges d'exploitation suivant les principaux postes,
- les résultats d'exploitation,
- la situation de trésorerie, les dettes et crédits,
- le bilan
- et toutes les données permettant d'analyser complètement la situation présente.

La production de ce document constitue à notre avis le préalable indispensable à toute intervention sur cette entreprise et un début de garantie d'une saine et rigoureuse gestion. Il importe de plus que ce type de document soit produit, à la charge de la société, tous les ans.

Les analyses que nous développons ci-après demeurent ainsi entachées d'imprecisions et devront être affinées en fonction des données qui seront publiées.

B - La situation des comptes d'exploitation

Les comptes d'exploitation, dans la situation actuelle et dans l'avenir en considérant un redéploiement de l'activité de la S.N.C.P., ont été établis à partir des ratios, données et prévisions fournies par la société. Nous avons toutefois rectifié ces données en considérant :

- des poids et prix unitaires d'avantage conformes à la réalité et plus pénalisants,
- des prévisions de production moins optimistes,
- des charges d'amortissement, de main d'oeuvre et diverses plus importantes car plus proches de celle observées durant les années passées.

Les perspectives de production mensuelle et les comptes d'exploitation prévisionnels de la S.N.C.P. ainsi établis sont présentés page suivante. On notera que les niveaux avenir de production peuvent être envisagés, à la baisse, en considérant qu'à partir d'une certaine année, la production se stabilise à son dernier niveau. En outre, les éléments liés au redressement financier n'ont pas été intégrés aux prévisions.

Les remarques suivantes peuvent être faites sur ces 2 tableaux :

- les niveaux de production visés par la S.N.C.P. apparaissent (encore) optimistes et il est envisageable, compte tenu du développement prévu des entreprises concurrentes, que ce niveau n'excédera pas 1 milliard F CFA par an (année 1990 dans nos prévisions), niveau correspondant à ceux réalisés par le passé entre 1980 et 1986 (mis à part l'exercice exceptionnel 1984-85),
- la part des charges d'acquisition de produits chimiques, d'amortissements et de main-d'oeuvre, est inférieure à celles observée par le passé ou estimée dans le diagnostic réalisé en 1984,
- les résultats d'exploitation devraient demeurer assez limités dans l'avenir, n'excédant pas 5 % du C.A pour le R.B.E., compte tenu des conditions du marché (prix de vente et prix d'achat),

PERSPECTIVES DE PRODUCTION MENSUELLE DE LA S.N.C.P.

	Unite	Caprins	Ovins	Rovins	Ensemble
Poids unitaires	kg / u.	0.500	1.000	5.000	
Prix unitaires d'achat	F.CFA / kg	1.200	1.100	425	
Prix unitaires de vente	F.CFA / kg	1.400	1.350	550	
Production actuelle (Juin 1989)	tonnes	15	17	13	45
	u.	30.000	17.000	2.600	49.600
Previsions court terme	tonnes	25	28	21	74
	u.	49.000	27.767	4.247	81.013
Previsions moyen terme	tonnes	33	37	28	98
	u.	65.000	36.833	5.633	107.467
Previsions long terme	tonnes	40	45	35	120
	u.	80.000	45.333	6.933	132.267

COMPTES D'EXPLOITATION PREVISIONNELS DE LA S.N.C.P.

	1989	1990	1991	1992	Part C.A.	Prix/kg
	1000 F.CFA	1000 F.CFA	1000 F.CFA	1000 F.CFA	%	F.CFA
PRODUCTIONS ANNUELLES .tonnes	540	882	1.170	1.440		
.u.	595.200	972.160	1.289.600	1.587.200		
RECETTES ANNUELLES	613.200	1.001.560	1.328.600	1.635.200	100,00	1.136
CHARGES ANNUELLES	581.220	949.326	1.259.310	1.549.920	94,78	1.076
.Achats peaux	506.700	827.619	1.097.850	1.351.200	82,63	938
.Produits chimiques	12.420	20.286	26.910	33.120	2,03	23
.Emballage	8.100	13.230	17.550	21.600	1,32	15
.Salaires	37.800	61.740	81.900	100.800	6,16	70
.Amortissements	10.800	17.640	23.400	28.800	1,76	20
.Divers	5.400	8.820	11.700	14.400	0,88	10
RESULTATS .Brutes	31.980	52.234	69.290	85.280	5,22	59
.Nets	15.990	26.117	34.645	42.640	2,61	30
.Cash flow	26.790	43.757	58.045	71.440	4,37	50

En conclusion, il semble qu'il faille s'attendre à ce que la marge brute réalisable demeure dans l'avenir faible, compte tenu de la concurrence envisageable, et que les gains de productivité réalisables, au niveau de la gestion, et des effectifs, ne permettent pas de dégager des bénéfices importants.

C - L'amélioration de la situation financière

La situation financière de la S.N.C.P. a connu en 1989 une légère amélioration grâce à l'accord passé avec la société IPEX. Celle-ci préfinance l'achat des peaux pour un montant situé entre 35 et 50 millions F CFA par mois contre livraison à un prix fixé, permettant à la société de collecte de réaliser une marge brute de 18 % sur le chiffre d'affaire. Bien que cet accord ne permette pas de dégager un bénéfice important et de retrouver le niveau du C.A d'avant 1986, il permet à la société de continuer à exercer son activité, ce qui constitue un élément appréciable. Mais il ne permet pas non plus de réduire l'endettement de l'entreprise.

En juillet 1989, celle-ci devait à la B.D.R.N. 264.648.853. F CFA, non compris les agios entre mars et juin de la même année. Le rééchelonnement de la dette consentie par la banque, suivant un prêt sur 108 mois dont 6 de différé à un taux de 6 %, conduirait à des annuités d'environ 40 millions F CFA. Ainsi une grande partie du résultat brut devra être affectée au remboursement de cette dette.

Le fond de roulement nécessaire au paiement des avances aux collecteurs et à l'achat des produits chimiques, estimé à 100 millions F CFA, devra être recherché par d'autres moyens et notamment :

- par le remboursement des anciennes avances dues par les collecteurs,
- par l'attribution de fonds du STABEX.

Les avances non remboursées par les collecteurs, sous forme de matière première, se situeraient à 140 millions de F CFA dont 80 millions seraient récupérables, selon les responsables de la S.N.C.P.. Par ailleurs, la S.N.C.P. a joué et continue de jouer un rôle important dans le développement du secteur des cuirs et peaux et il serait souhaitable qu'une partie des fonds accordée par le STABEX lui soit allouée, soit 47 millions F CFA destinée à l'approvisionnement en peaux brutes.

En résumé, la S.N.C.P. peut encore être considérée comme une entreprise viable et susceptible d'entraîner le développement du secteur. Toutefois la poursuite de ses activités nécessite une assistance minimale mais effective de l'Etat traduite par :

- le rééchelonnement de la dette due à la BDRN suivant les modalités prévues par cette dernière,*
- l'allocation des fonds du STABEX*
- le concours des autorités judiciaires pour le recouvrement des avances dues par les collecteurs,*
- le suivi et le contrôle régulier de la situation de l'entreprise à partir des documents produits par celle-ci.*

L'absence de projets de modernisation ou d'extension de ses activités, empêche la S.N.C.P. de bénéficier des avantages du Code des Investissements. Toutefois, à plus long terme, si l'application des mesures préconisées conduit au redéploiement de l'activité de la société, il pourra être souhaitable d'envisager la mise en oeuvre d'un programme d'investissements, bénéficiant alors des dispositions et exonérations prévues par le nouveau Code des Investissements.

II.4. LA REHABILITATION DE LA SONITAN

II.4.1. La nécessité d'un plan de réhabilitation

A - La situation de SONITAN

La SONITAN est à l'heure actuelle la seule entreprise de tannage industriel du NIGER. Cette société transforme principalement les peaux de chèvres de la région de MARADI, dont la qualité est appréciée à l'étranger, jusqu'aux stades du WET-BLUE et du STAIN. Ses 16 années d'activité lui ont assurée une renommée internationale et une compétence technique indéniable. La SONITAN constitue ainsi un outil industriel doté d'atouts certains et correspondant à une position déterminante dans la valorisation des produits de l'élevage. Ainsi, dans la situation présente, cette entreprise doit-elle poursuivre son activité, si besoin est, grâce à l'intervention de l'Etat mais toutefois de façon rentable pour ses propriétaires et pour l'économie nigérienne.

La situation de la SONITAN, actuellement préoccupante, est principalement caractérisée par :

- une gestion et une direction technique insuffisante,
- des équipements vétustes à la limite de la réforme et des bâtiments insuffisamment fonctionnels,
- une situation financière désastreuse,
- de très sérieuses difficultés d'approvisionnement en peaux brutes,
- des charges salariales disproportionnées et des charges fiscales prohibitives.

La mise en place d'un plan de réhabilitation de la société nécessite des capacités de gestion de son développement dont la direction n'a semble-t-il pas bénéficié depuis sa privatisation. Les relations privilégiées que la SONITAN entretient avec un de ses principaux clients, la société française SIMERCO, lui ont récemment permis, grâce à l'assistance de cette dernière, de préparer un plan de redressement. Ce plan porte sur :

- la restructuration financière de la société,
- la modernisation/extension des équipements,
- l'amélioration de la gestion,
- la mise en place d'agences de collecte du brut,
- la nécessité d'allègements fiscaux.

B - L'organisation de la SONITAN

A l'heure actuelle, le capital de la société, de 52 millions F CFA, est détenu par Mr FADEL, à 59 %, et par 7 autres actionnaires nigériens. L'augmentation de capital proposée, supérieure à 50 millions F. CFA, permettrait de financer les besoins en fonds de roulement mais pourrait toutefois modifier sensiblement la répartition du capital, en limitant la part relative des petits actionnaires nigériens au profit des actionnaires étrangers.

Bien que cette augmentation de capital n'apparaisse pas à priori indispensable, elle pourrait également avoir pour intérêt d'améliorer la gestion de la société. Le plan de redressement prévoit en effet les mesures suivantes :

- la mise en place d'une direction technique, administrative et financière jugée compétente, comprenant un directeur adjoint expatrié,
- le remaniement du personnel actuel et une flexibilité accrue au niveau du recrutement et du licenciement,
- l'établissement d'une situation financière nette et l'application d'une gestion rigoureuse et maîtrisée sur les charges financières et de fonctionnement.

Au vu de l'expérience de ces dernières années, il apparaît en définitive que toute amélioration de la gestion, même au prix d'une participation des intérêts étrangers, reste un des préalables indispensables au développement à venir de la société.

Au niveau du personnel, il apparaît également important de disposer d'effectifs qualifiés, notamment au niveau de la direction technique et de la sélection du brut, ce que ne semble pas permettre la situation actuelle. La nomination d'un directeur technique hautement qualifié, la poursuite de la formation des agents par des stages dans des écoles françaises et l'embauche au bout de quelques années d'agents mieux qualifiés, tel que préconisé par le plan de redressement, apparaissent comme des éléments positifs.

II.4.2. L'organisation de l'approvisionnement

Depuis la privatisation et la libéralisation du secteur en 1986-87, l'approvisionnement régulier de la SONITAN n'est plus assurée, ce qui l'a conduit à réduire très nettement son activité (938 000 peaux vendues en 1985 contre 160 000 en 1988). La chute des approvisionnements est principalement due aux facteurs suivants :

- à la hausse du prix des peaux brutes, stimulée par la forte demande nigérienne en 1988, qui détourne une grande part du trafic vers l'exportation clandestine,
- à la libéralisation incontrôlée du secteur qui a conduit la S.N.C.P. à ne plus assurer l'approvisionnement de la SONITAN et au développement des activités informelles souvent spéculatives,
- à la dégradation de la qualité du brut et aux pratiques frauduleuses (maquillage au sang, au sable, à la colle...)
- à la dégradation de la situation financière de la société qui empêche de perpétuer le système d'avances collecteurs et semble-t-il, aux relations difficiles qu'entretient la direction avec ces mêmes collecteurs.

La reprise des activités de la SONITAN implique que celle-ci puisse acheter, au prix du marché et aux conditions d'avances en usage, des peaux brutes, par l'intermédiaire d'un réseau de collecte, ceci afin d'assurer un niveau régulier et satisfaisant d'approvisionnement.

Deux hypothèses peuvent être retenues pour l'organisation des approvisionnements :

- le recours aux réseaux de collecte et négoce existants,
- la constitution d'un réseau de collecte propre à la société.

La première hypothèse considère que la réorganisation du secteur et la réhabilitation de la S.N.C.P., préconisée ci-avant, permettront de disposer sur le marché de peaux brutes en quantité et qualité suffisante. Optimiste, elle ne considère pas d'éventuelles reprises de la demande nigérienne, ou d'occasionnelles hausses des prix ou de dissensions entre collecteurs et acheteurs qui pourraient conduire à des ruptures d'approvisionnement dommageables.

La seconde hypothèse, plus prudente quant à l'amélioration de la situation, envisage que la SONITAN intègre l'activité de collecte et s'approvisionne directement sur les marchés par l'intermédiaire d'agences établies à NIAMEY, KONNI, TAHOUA, MARADI et ZINDER, les autres centres secondaires étant traités en franchise. Cette option devrait permettre de réduire les perturbations liées aux activités informelles et spéculatives et ainsi de régulariser l'approvisionnement et d'optimiser la gestion des stocks. Elle devrait également permettre de contrôler d'avantage la qualité du brut, en limitant les fraudes et en n'achetant que les premiers choix recherchés par le marché international. Compte tenu de l'importance des problèmes d'approvisionnement et considérant la situation actuelle, de désorganisation du secteur, il nous apparaît préférable que la SONITAN puisse maîtriser cette activité amont. Le surcôt engendré, s'il ne s'avère pas trop pénalisant, sera en effet largement compensé par les intérêts apportés par une meilleure gestion de l'approvisionnement et des stocks et une sécurité accrue.

Le coût de la collecte du brut est présenté de façon individualisée dans les tableaux illustrants le bilan économique et financier du programme de réhabilitation (chapitre II.4.5). Le tableau "Perspectives de développements" présente, d'une part, le prix d'achat du brut et d'autre part, le prix de revient du brut collecté. Il apparaît ainsi que ce dernier présente un surcôt d'en moyenne 6 % par rapport au prix d'achat du brut. Ce surcôt, relativement faible dans la mesure où les agences régionales ne couvrent qu'une partie seulement de l'approvisionnement, s'avère admissible en première approximation et du même ordre d'importance que des coûts observés à la S.N.C.P, hors traitement des peaux.

II.4.3. La réhabilitation de l'outil de production

Les équipements de la SONITAN, bien que vétustes, peuvent permettre d'assurer, moyennant quelques réparations et un entretien régulier, la transformation d'environ 1 000 000 peaux par an. Le renouvellement du contrat d'entretien avec un établissement étranger spécialisé, pour les révisions annuelles et les grosses réparations, devrait ainsi permettre de prolonger la durée de vie des équipements d'au moins 3 à 5 ans.

Toutefois, dans l'immédiat, certaines rénovations s'imposent afin de pouvoir assurer un niveau de production voisin de ceux atteints durant la période 1983-86, précédant la privatisation. Les investissements à réaliser concernent principalement le réaménagement des bâtiments existants afin de les rendre plus fonctionnels, des travaux de remise en état des réseaux d'eau et d'électricité et la rénovation des machines.

A moyen terme, d'ici 4 ou 5 ans, la SONITAN prévoit d'accroître ses capacités de production, les portant à 1 200 000 peaux par an, et pour cela envisage l'acquisition de machines et équipements neufs complémentaires.

La nature des travaux et équipements prévus à court et moyen terme est présentée sous forme de tableau page suivante.

Le montant des investissements reste encore approximatif et devra être précisé en fonction des prix proposés par les différents fournisseurs. Ces montants sont présentés hors taxes de douanes et TVA. Ces taxes, représentant environ 30 % de l'investissement, seront pris en compte pour l'établissement des comptes d'exploitation prévisionnels (chapitre II.4.5.) pour les 4 premières années et donc durant la phase d'investissement à court terme.

Le programme de réhabilitation et les priorités et l'ordre de réalisation des différents investissements devront être optimisés et définis de façon à ne pas entraver la réalisation des objectifs de production, ce qui semble réalisable si le niveau de production reste relativement limité durant les premières années.

Nous avons envisagé dans un premier temps que ce programme d'investissement pourrait être financé suivant les conditions pratiquées habituellement par les banques commerciales, c'est à dire au moyen d'un prêt à 13,5 % sur 10 ans.

INVESTISSEMENTS ENVISAGES A COURT ET MOYEN TERMES

	Investissement (1000 F.CFA)	Taux Amortissement Amort. (1000 F.CFA)	
INVESTISSEMENTS A COURT TERME			
Transformation des batiments.....	3.200	5%	160
Amenagement des reseaux.....	11.150	10%	1.115
. Station d'epuration	3.200		
. Raccordement tannerie	400		
. Refaction tuyauterie eau	3.200		
. Tubes isothermes des puits	350		
. Electricite	4.000		
Renovation des machines existantes.	56.550	10%	5.655
. Cuves petite capacite (1,3)	8.000		
. Foulons (5)	2.500		
. Echarneuses (4)	10.000		
. Magenta (3)	6.750		
. Lunetteuses (2)	5.000		
. Nettoises au vent (4)	10.000		
. Installation	4.000		
. Pieces detachees	3.000		
. Transport	6.500		
Total investissements a court terme	70.900		6.930
INVESTISSEMENTS A MOYEN TERME			
. Ensemble neufs de moulinets (2)	4.330	10%	5.032
. Foulons neufs (2)	10.350		
. Mesureuses renovees (2)	7.000		
. Turbine oxygenation sulfure	2.600		
. filtre epuration	3.600		
. Climatiseurs	2.400		
. Materiel, equipements de bureau	2.000		
. Transport	10.036		
. Pieces detachees	5.400	33%	3.267
. Vehicule	4.500		
Total investissements a moyen terme	50.316		5.032

II.4.4. Les mesures de redressement financier

A - L'agrément au code des investissements

La SONITAN n'a pas pu bénéficier des avantages du code des investissements lors de sa privatisation. En 1989, la société déposait cependant une demande d'agrément au code des investissements dans le cadre de son programme de réhabilitation. Le montant de l'investissement envisagé et la nature de l'entreprise devrait en effet lui permettre de bénéficier du régime B du futur Code et principalement des avantages suivants :

- exonération de la TVA et des droits et taxes douanières sur les investissements retenus,
- exonération des impôts, patentes, taxes locatives...,
- exonération des droits et taxes douanières (hors TVA et taxes statistiques) sur les intrants locaux ou importés et les exportations

On notera toutefois que le plan de redressement (cf. §II.4.1) envisagé comporte des mesures notamment de remaniement des effectifs, qui vont à l'encontre des objectifs du code. Une concertation devra au préalable avoir lieu entre les responsables de la société et les pouvoirs publics de façon à définir les modalités du plan de redressement en complète cohérence avec les dispositions du code.

Les avantages liés au code des investissements sont estimés en première approximation dans le chapitre d'évaluation économique de la SONITAN. Ils se révèlent conséquents, représentant entre 100 et 300 millions F CFA suivant les années.

En conclusion, la SONITAN, compte tenu de son intérêt pour l'économie du NIGER, de sa nature et des actions de réhabilitation et d'extension qu'elle envisage, devrait en toute logique bénéficier des avantages du code des investissements, suivants des modalités qui restent à arrêter. Les avantages importants obtenus devront lui permettre de limiter les risques issus de l'environnement économique.

B - Les autres dispositions financières

Les responsables de la société souhaitent également bénéficier, d'une part de rééchelonnement de leur dette auprès de la B.D.R.N. et de prêts à taux préférentiel pour les nouveaux investissements et la constitution d'un fond de roulement.

Pour le premier point, il apparaît que dès à présent, la B.D.R.N a consenti au rééchelonnement de la dette, remboursable sur 4 ans suivant un taux de 6 %.

Par contre, l'attribution de prêts bonifiés pour la mise en oeuvre du plan de redressement ne nous apparaît pas indispensable dans la mesure où il ferait en quelque sorte double emploi avec les bénéfices du code des investissements.

II.4.5. Le bilan économique et financier du programme de réhabilitation

Les perspectives de développement ont été définies de façon prudente en tenant compte du faible niveau atteint ces dernières années et en considérant que les actions d'amélioration de la qualité des peaux et d'organisation du secteur développeront progressivement leurs effets. Les hypothèses retenues sont les suivantes :

- la mise en place des agences et systèmes de collecte de la SONITAN ne pourra permettre d'atteindre les pleines capacités qu'au bout de 4 années,
- la part de la production de staim représente 60 % des exportations et ces dernières 95 % de la production totale, ainsi que l'envisage les responsables de la tannerie,
- le prix du brut, acheté par la SONITAN, continue de croître jusqu'à atteindre, au bout de 3 ans, le prix du marché,
- le prix de vente des produits de la tannerie continue de croître de 2 % chaque année suivant les tendances du marché mondial,
- le coût des produits chimiques retenu sera celui calculé par la société sur la base de son expérience passée et en intégrant les taxes à l'importation,
- les approvisionnements en peaux de chèvres continueront de représenter 80 % du total du brut collecté, essentiellement constitué de peaux de petits ruminants.

Les perspectives de développement et les paramètres retenus pour le calcul sont présentés sous forme de tableau page suivante.

On retiendra que la production de la SONITAN atteindra environ 400 000 peaux traitées dès la première année de réhabilitation, contre 300 000 peaux en 1987, et 1 000 000 peaux la quatrième année, correspondant aux capacités maximales de traitement.

Les comptes d'exploitation prévisionnels de la SONITAN pour les 4 prochains exercices, établis sur ces bases, sont présentés ensuite. Les comptes d'exploitation ont été établis à partir des données fournies par la société et en intégrant le projet d'agences régionales de collecte élaborée par SIMERCO. Les charges distinguent la collecte du brut et le tannage des peaux. Elles ont été déterminées comme suit :

- les avantages issus du code des investissements (exonération de taxes et impôts) n'ont pas été envisagés dans un premier temps,

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT - DONNEES DE BASE

		1990	1991	1992	1993
VOLUME DES APPROVISIONNEMENTS EN BRUT :					
.Caprins	peaux	360.000	560.000	760.000	880.000
	kg	180.000	280.000	380.000	440.000
.Ovins	peaux	90.000	140.000	190.000	220.000
	kg	90.000	140.000	190.000	220.000
.Total	peaux	450.000	700.000	950.000	1.100.000
PRIX D'ACHAT UNITAIRES DU BRUT :					
.Caprins	F.CFA/kg	1.200	1.250	1.300	1.300
.Ovins	F.CFA/kg	1.200	1.250	1.300	1.300
PRIX DU BRUT COLLECTE :					
	F.CFA/kg	1.301	1.319	1.354	1.348
PRODUCTION :					
	peaux	414.000	644.000	874.000	1.012.000
- EXPORTATIONS					
.Caprins	peaux	129.960	202.160	274.360	317.680
Met blue	peaux	194.940	303.240	411.540	476.520
Stain	peaux	27.360	42.560	57.760	66.880
.Ovins	peaux	41.040	63.840	86.640	100.320
Met blue	peaux	17.100	26.600	36.100	41.000
Stain	peaux	3.600	5.600	7.600	8.000
- VENTES LOCALES					
.Caprins	peaux	17.100	26.600	36.100	41.000
.Ovins	peaux	3.600	5.600	7.600	8.000
PRIX DE VENTE UNITAIRES :					
- EXPORTATIONS					
.Caprins	F.CFA/peau	1.500	1.530	1.561	1.592
Met blue	F.CFA/peau	2.000	2.040	2.081	2.122
Stain	F.CFA/peau	1.900	1.938	1.977	2.016
.Ovins	F.CFA/peau	2.000	2.040	2.081	2.122
Met blue	F.CFA/peau	1.600	1.632	1.665	1.696
Stain	F.CFA/peau				
- VENTES LOCALES					

PARAMETRES DE BASE RETENUS

	Unite	CAPRINS	OVINS
Poids d'une peau	kg	0,500	1,000
Rejets	%	5	20
Part exportee	%	95	95
Part de la production de stain	%	60	60
Coût des produits chimiques par peau			
.Met blue	F.CFA	109,11	224,33
.Stain	F.CFA	273,03	298,59
.Finies	F.CFA	572,34	572,34

(Valeurs en 1000 F.CFA)

	1990	1991	1992	1993
RECETTES				
- EXPORTATIONS.....	718.884	1.140.629	1.578.957	1.864.831
- VENTES LOCALES.....	33.120	52.550	72.745	85.915
- RECETTES TOTALES.....	752.004	1.193.180	1.651.702	1.950.747
CHARGES				
- COLLECTE DU BRUT.....	357.832	564.572	786.613	986.985
Achat du brut	324.000	525.000	741.000	850.000
Frais financiers pour avances	6.480	10.500	14.820	17.160
Agences de collecte	27.352	29.072	30.793	31.825
. Salaires	(15.336)	(15.336)	(15.336)	(15.336)
. Location entrepot	(4.920)	(4.920)	(4.920)	(4.920)
. Amortissements	(3.998)	(3.998)	(3.998)	(3.998)
. Autres frais	(3.897)	(4.818)	(6.539)	(7.571)
- TANNAGE DES PEAUX.....	319.020	413.527	511.811	573.283
Salaires et charges liees	61.200	64.600	71.778	82.146
Achats de produits chimiques (dont taxes)	128.120	199.296	270.476	313.162
. Traitement wet blue	(50.794)	(79.813)	(107.232)	(124.163)
. Traitement stain	(65.479)	(101.856)	(138.233)	(168.059)
. Produits finis	(11.847)	(18.429)	(25.011)	(28.960)
Achats d'autres consommables et energie	8.871	13.800	18.729	21.686
Transports (local et export.)	31.320	46.720	66.120	76.560
Autres services consommes	25.000	25.000	25.000	25.000
Patentes et taxes	7.300	7.300	7.300	7.300
Charges diverses	5.000	5.000	5.000	5.000
Frais financiers	23.200	20.800	17.600	13.400
. Dette BDRN (4,5 ans, 6%)	(4.800)	(4.600)	(3.800)	(1.300)
. Autres dettes (6 ans, 12%)	(8.400)	(7.400)	(6.400)	(4.500)
. Nouvel emprunt (10 ans, 13,5%)	(10.000)	(8.800)	(6.200)	(7.600)
Amortissements	29.009	29.009	29.009	29.009
. Amortissements residuels	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)
. Amortissements nouveaux investissements	(9.009)	(9.009)	(9.009)	(9.009)
- CHARGES TOTALES.....	676.852	978.899	1.297.624	1.400.268
- RESULTATS				
Resultat net avant impots	75.152	215.290	354.878	478.478
Resultat net apres impots	37.576	107.540	177.039	235.239
Cash flow net	70.583	140.546	210.846	268.246
- REMBOURSEMENT EMPRUNTS				
Dette BDRN	29.000	29.000	29.000	29.000
Autres dettes	16.500	16.500	16.500	16.500
Nouvel emprunt	9.000	9.000	9.000	9.000
Total	54.500	54.500	54.500	54.500
- TRESORERIE.....	16.023	86.846	155.546	213.746
- RESULTAT NET / CHIFFRE D'AFFAIRES.....	5%	9%	11%	12%

- les charges de collecte de brut reprennent les propositions de SIMERCO et les avances aux collecteurs représentent 2 mois d'ap-provisionnement financés par un emprunt à 12 %,
- les charges salariales, hors agences de collecte, correspondent au niveau de 1987 la première année puis s'accroissent en fonc-tion de la production avec des gains annuels et productivité d'environ 20 %, permettant d'atteindre les niveaux de charges estimés par la direction de la SONITAN et SIMERCO.
- les achats de consommables, les frais de transport et les autres services ont été estimés en rapport avec le niveau de production et sur la base des ratios observés ces dernières années,
- les frais financiers correspondent au remboursement des dettes suivantes :
 - . BDRN soit 130 millions de F.CFA (environ au 30/06/1989) à rembourser suivant les modalités définies par la Banque (6 % sur 18 trimestres),
 - . Autres dettes auprès des fournisseurs (14 M.F.CFA), de la BIAO (12 M. F.CFA), de la CNSS (10 M.F.CFA), des impôts (13,2 M. F.CFA) et de l'Etat (50 M.F.CFA) soit 99 millions de F.CFA à rembourser par exemple sur 6 ans suivant un taux de 12 %,
 - . Au remboursement de l'emprunt, destiné à financer les nouveaux investissements et le fond de roulement, soit environ 90 M. F.CFA sur 10 ans suivant un taux de 13,5 %.
- les amortissements correspondent aux immobilisations actuelles et aux nouveaux investissements de réhabilitation.

En définitive, bien que les hypothèses et perspectives retenues soient dans l'ensemble peu optimistes, la SONITAN devrait dès les premières années dégager des résultats positifs ceci à condition que les actions de réhabilitation précédemment présentées soient mises en oeuvre et que l'écart entre le prix de brut et les cours internationaux des produits de tannerie ne se détériore pas sensiblement dans l'avenir. La SONITAN apparaît ainsi comme une entreprise viable, malgré son passif important. En outre sa rentabilité pourra être nettement accrue si elle bénéficie des avantages du Code des Investissements.

L'intérêt économique du tannage industriel apparaît évident à la lecture du tableau présenté ci-après. La valeur ajoutée nationale générée directement par l'entreprise évolue entre 200 et 600 millions F CFA, auxquelles s'ajoutent les effets d'induction sur les activités amont estimés entre 300 et 900 millions F CFA. En outre le solde des flux de devises pour le NIGER évolue entre 500 et 1 500 millions F CFA.

Ainsi les pertes pour le budget de l'Etat liées à l'agrément de la société au code des investissements (estimées entre 100 et 300 mil-lions F CFA) pourront être largement compensées par les retombées de cette activité industrielle sur l'économie nigérienne.

EVALUATION ECONOMIQUE DE LA SONITAN

(Valeurs en 1000 F.CFA)

	1990	1991	1992	1993
VALEUR AJOUTEE INDUITE :				
. Matiere premiere produite localement	326.024	527.455	743.885	861.143
. Services produit localement	54.930	60.900	66.370	67.120
VALEUR AJOUTEE DIRECTE :				
. Revenus des salaries	76.536	79.936	87.114	97.482
. Revenus de l'Etat	84.358	176.257	267.690	339.051
. Resultat d'exploitation	37.576	107.540	177.039	235.239
VALEUR AJOUTEE NATIONALE.....	579.424	952.087	1.342.097	1.600.034
. Valeur ajoutee / Production	77%	80%	81%	82%
. V.Aj. hors matiere premiere / Production	26%	30%	32%	34%
SOLDE DES DEVISES.....	546.304	899.537	1.269.352	1.514.119
AVANTAGES LIES AU CODE DES INVESTISSEMENTS..	66.776	148.156	229.071	294.121
. Droits et taxes douanieres	21.900	33.316	44.732	51.582
. Impots, patentes, autres taxes	44.876	114.840	184.339	242.539

11.5. LE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION SEMI-INDUSTRIELLE D'ARTICLES EN CUIR

11.5.1. La recherche d'une structure de production adéquate

A - La nécessité d'une nouvelle forme de production

A l'heure actuelle les deux formes d'organisation pour la production d'articles en cuir existants au Niger sont :

- les coopératives,
- les artisans indépendants.

Compte tenu des limites du marché intérieur, et de l'importance de la concurrence internationale, il n'est pas parut judicieux d'envisager la création de véritable unité industrielle dans l'immédiat. Aussi, les actions envisageables à ce stade de transformation des cuirs et peaux devront viser essentiellement l'amélioration des conditions d'exploitation des structures existantes, ceci en vue de favoriser le développement de la production, en particulier pour l'exportation, et de jeter les bases d'une structure industrielle susceptible de résister aux aléas et contraintes du marché mondial.

La structure recherchée devra viser les objectifs suivants :

- assurer des niveaux et coûts de production et une qualité permettant d'atteindre les marchés africains environnant et/ou les marchés européens,
- organiser des productions en série afin de réduire les coûts et de satisfaire les commandes du secteur moderne et à l'exportation,
- permettre l'accumulation, l'investissement et l'innovation technique,
- être en mesure de s'adapter rapidement aux évolutions du marché (concurrences et débouchés) et de la mode.

Un bref examen des deux formes de production existantes devrait permettre d'identifier la structure la mieux adaptée aux objectifs précités.

Les artisans indépendants exercent pour la majorité d'entre eux leur profession dans le cadre des structures de caste traditionnelles, les innovations provenant des artisans "volontaires", non castés, plus instruits et ouverts au changement. Cette activité, exercée parfois de façon temporaire, continue de s'inscrire au sein d'une structure familiale qui organise simultanément, pour la sécurité de tous, production agricole et production artisanale.

La production est d'une qualité correspondant aux exigences du marché africain et du tourisme et hérite du savoir faire transmis de générations en générations. Elle est assurée au moyen d'outils rudimentaires, les machines (à coudre principalement) sont peu utilisées par manque de financement. Ce manque de fonds propre conduit également les artisans à dépendre de commerçants plus fortunés pour leur approvisionnement et la commercialisation de leur produits, ce qui limite ainsi l'éventuelle expansion de leur activité.

Les coopératives de production existantes sont principalement localisées à Niamey, Zinder et Maradi. La coopérative de maroquinier de Zinder regroupe environ 200 artisans dont 20 membres actifs et la coopérative des métiers d'art de Niamey, une trentaine. L'intérêt de ces coopératives réside principalement dans les facilités d'approvisionnement en matière première qu'elles offrent aux artisans. Toutefois, les artisans "utilisent" ces structures à leurs fins personnelles, organisant fréquemment chacun de leur côté et en dehors de la coopérative la production et la commercialisation de leurs produits, ceci au détriment des activités organisées collectivement. A Niamey, les équipements dont a été doté la coopérative ne semblent pas faire l'objet d'amortissement et aucun programme de modernisation n'est envisagé. Ainsi les artisans coopérateurs bénéficient-ils d'une rente de situation, grâce aux facilités mise à leur disposition par l'Etat, qu'ils n'exploitent pas toujours dans le sens du développement économique souhaité.

B - La structure de production envisagée

Au vue de l'expérience des coopératives nigériennes, la structure de production qui permettra le mieux de satisfaire aux objectifs retenus semble être, pour de nombreux acteurs et observateurs de ce secteur, l'organisation d'artisans salariés au sein de petites manufactures. Ce type d'organisation, qui a joué notamment un rôle important dans le développement industriel des pays européens, est à l'heure actuelle relativement répandu dans les P.E.D et en particulier au Maroc où il a permis l'émergence d'un fort courant d'exportation de produits artisanaux de qualité (maroquinerie, tapis...). L'organisation préconisée serait ainsi caractérisée par les éléments suivants :

- capital social de la société détenu par un ou plusieurs actionnaires, le cas échéant salariés de l'entreprise,
- gestion de tous les aspects financiers et techniques (production, approvisionnement, commercialisation) par un gérant doté des pouvoirs définis par la législation nigérienne (législation du travail et droit des sociétés),
- rémunération des artisans à la tâche afin de maintenir leur productivité, avec contrôle de la qualité des productions,
- procédés de production définis de façon à intégrer progressivement aux techniques traditionnelles les innovations permises par les équipements modernes.

C - La viabilité de la structure de production envisagée

La structure ainsi présentée dans ses grandes lignes doit permettre d'atteindre les objectifs suivants :

- contrôle des procédés techniques et possibilités d'innovation,
- maîtrise des programmes de production,
- maintien et amélioration de la qualité des produits,
- possibilités accrues d'accumulation, d'investissement et de développement des fonctions d'environnement (approvisionnement, prospection,....)

La forme juridique qu'elle sera amenée à adopter la conduira vraisemblablement à supporter des charges fiscales plus importantes, charges qui pourraient être réduites, d'une part, par les gains de productivité permis par une meilleure gestion des facteurs de production et d'autre part, par les dispositions et allègements prévus par le nouveau Code des Investissements.

Dans la mesure où ce type de structure demeure inédit dans le secteur de la production d'articles en cuir au Niger, nous avons basé notre évaluation de la rentabilité financière sur l'analyse du compte d'exploitation de la coopérative des Métiers d'Art de Niamey. Ce compte d'exploitation, présenté page suivante sous forme de tableau, a été élaboré à partir des données relatives au premier trimestre 1989. Il présente les éléments suivants :

- les recettes de la boutique de la coopérative et des commandes en séries,
- les consommations en matières premières des artisans,
- les dépenses communes de la coopérative relative à la gestion, l'approvisionnement, l'énergie...
- les amortissements, qui bien que non réalisés, ont été estimés à partir de la valeur d'acquisition des équipements existants,
- les revenus dégagés (charges moins recettes) par les 30 artisans qui composent la coopérative.

Il ressort de ce tableau que le revenu moyen par artisans se monte actuellement à 640 000 F CFA par an (ou 53 000 F CFA par mois) ce qui correspond à un revenu acceptable pour un ouvrier peu qualifié. En outre, ce revenu ne constitue qu'une partie des recettes des artisans, qui travaillent indépendamment de la coopérative une partie non négligeable de leur temps.

COMpte D'EXPLOITATION DE LA COOPERATIVE DES METIERS D'ART DE NIAMEY

	Montant annuel (F.CFA)	Part du C.A. (%)
RECETTES DE LA COOPERATIVE.....	50.765.760	100,00
CHARGES.....	31.510.872	62,07
. APPROVISIONNEMENT EN MATIERES PREMIERES	21.180.000	41,72
Peaux de mouton	7.020.000	13,83
Semelles en cuir	1.752.000	3,45
Peaux d'iguane	4.500.000	8,86
Peaux de crocodile	1.920.000	3,78
Accessoires	1.900.000	3,76
Colorants	672.000	1,32
Bois	2.064.000	4,07
Colle	1.344.000	2,65
. DEPENSES COMMUNES DE LA COOPERATIVE	9.075.672	17,88
Salaire du personnel	3.700.000	7,45
Remboursement d'emprunts	4.000.000	8,04
Electricite	720.000	1,42
Vehicules	231.300	0,46
Emballage, fournitures diverses	120.036	0,24
Cadeaux, B.P., vignette, Assurances	144.336	0,28
. AMORTISSEMENT DES MACHINES	1.255.200	2,47
REVENUS DES COOPERATEURS (OU SALARIES) :		
. REVENUS ANNUELS SANS AMORTISSEMENT		
Revenus des 30 artisans	20.510.000	40,40
Revenus par artisan	683.670	1,35
. REVENUS ANNUELS AVEC AMORTISSEMENT		
Revenus des 30 artisans	19.254.000	37,93
Revenus par artisan	641.830	1,26

L'adoption de la nouvelle structure ne modifiera pas radicalement la structure du coût de revient. En outre, les charges de main d'oeuvre estimées pourraient être réparties en un nombre plus restreint de salariés, travaillant à plein temps.

L'autofinancement nécessaire à la modernisation et au développement de l'entreprise devra être dégagé en recherchant les gains de productivité par l'amélioration de la gestion des moyens humains et des ressources financières, des techniques de fabrication et la conception de produits mieux adaptés aux marchés visés.

Ainsi, la viabilité financière d'une telle structure semble envisageable et plus assurée que celle des coopératives existantes.

II.5.2. La mise en place de la nouvelle structure de production

A - L'indentification des projets

La mise en place de la nouvelle structure envisagée devra se faire en trois étapes nécessaires :

- une phase expérimentale de mise en oeuvre sur une ou deux entreprises,
- un bilan diagnostic au bout de deux années d'exploitation afin d'évaluer la compétitivité des entreprises,
- la généralisation de cette structure aux moyens de mesures incitatives appropriées, si elle présente un bilan positif.

La mise en oeuvre peut prendre à priori 3 formes distinctes :

- la transformation des structures d'une coopérative,
- le développement d'une entreprise artisanale privée,
- la création de toute pièce d'une telle structure.

La première hypothèse sera en définitive retenue car elle seule permet de disposer d'un ensemble de moyens humains et matériels opératoires et d'envisager avec moins d'aléas l'avenir de cette entreprise.

Ainsi, deux projets pourront être envisagés :

- la restructuration de la coopérative des métiers d'arts de Niamey,
- la création d'une nouvelle entreprise dotée des équipements de la coopérative d'artisans de Maradi.

B - La restructuration de la coopérative des métiers d'art de Niamey

La coopérative des métiers d'art de Niamey n'est pas étrangère à la structure proposée ce qui facilitera sa mise en place. Elle résulte en effet de la restructuration sous une forme coopérative du Centre des métiers d'art du Niger. De plus, elle présente dans la réalité une forme mixte associant salariés et coopérateurs. Ainsi que nous l'avons vu, cette coopérative ne peut pas se développer sous sa forme actuelle et les objectifs d'exportation ou de production en grande série s'avèrent impossible à atteindre faute de mobilisation des artisans et de mise en place de moyens destinés au développement des exportations.

Le plan de restructuration de la Coopérative des métiers d'art de Niamey devrait être composé des points suivants :

- Transformation du statut juridique et rachat du capital social,
- Etablissement d'un plan de développement,
- Réorganisation des fonctions et des effectifs,
- Réalisation des investissements.

Les modalités de transformation du statut et de rachat du capital social devront être définies en concertation avec les gestionnaires de la coopérative, les artisans-coopérateurs et les responsables du Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat. Elles devront permettre d'associer à l'activité de la nouvelle société la plus grande partie des coopérateurs et salariés de l'actuelle coopérative. Ceux-ci s'ils s'avèrent intéressés devront donc bénéficier d'une priorité pour le rachat du capital social et éventuellement de facilités eu égard à leurs disponibilités financières.

Un plan de développement devra être défini permettant de spécifier les produits les plus adéquats, ceci en relation d'une part avec les besoins du marché national et à l'exportation, et, d'autre part, avec les ressources et compétences locales disponibles. Ce plan permettra de préciser la place et l'orientation des exportations, le niveau de production possible, les effectifs, qualifications et services nécessaires et les investissements à réaliser.

La réorganisation des effectifs et des moyens devra être réalisée autour des fonctions suivantes :

- Administration, gestion générale,
- Comptabilité, trésorerie,
- Conception et dessin des produits
- Production et contrôle de la qualité,
- Approvisionnement, stockage,
- Commercialisation, prospection.

Les salariés de la coopérative pourront être réaffectés selon leurs compétences entre les activités d'administration, comptabilité et approvisionnement. La mise en place d'un service de conception des produits nécessitera l'engagement d'un styliste au fait des modes européennes et africaines et des techniques en vigueur.

Il serait souhaitable qu'une partie au moins des actuels coopérateurs devienne salariés de la société comme ouvriers ou cadres ceci afin de préserver le niveau de qualité des produits. Enfin, le développement des exportations nécessite l'engagement d'un commercial assurant à plein temps et de façon suivi la prospection.

Le plan de développement aura permis d'établir un programme d'investissements, permettant un développement progressif de la production en quantité et qualité. A cette occasion, la société pourrait bénéficier des avantages du nouveau Code des Investissements, lui permettant ainsi de réduire ses charges fiscales et celles liées à l'acquisition des nouveaux équipements.

C - La création d'une société d'artisanat à Maradi

La mise en place de cette nouvelle structure pourrait être réalisée à l'occasion du projet de reprise de la coopérative de Maradi, qui n'est plus actuellement en activité. Cette coopérative dispose en effet d'un équipement complet en état estimé à environ 70 000 000 F.CFA. Plusieurs solutions ont été envisagées pour sa reprise :

- Création d'un centre polyartisanal
- Intégration à la SONITAN
- Création d'une nouvelle société privée

Un appel d'offres pour le rachat des équipements devrait prochainement être lancé. Compte-tenu des ressources financières limitées des artisans de la région, il conviendrait que l'Etat n'intervienne pas de façon trop sensible dans le financement de ce rachat et laisse les entrepreneurs privés disposant des capitaux et des compétences techniques requises mettre en place cette nouvelle société.

II.6 . LA CREATION D'UNE SECONDE TANNERIE INDUSTRIELLE

II.6.1. Les conditions préalables à la création d'une seconde tannerie

A - Les conditions déterminantes

La création d'une seconde tannerie industrielle est dès à présent envisagée par certains industriels (notamment par les sociétés NIGERAL et Industrial Promotion Service). Conscientes de la situation difficile qu'a récemment connu le secteur des cuirs et peaux, ces sociétés s'attachent à élaborer un projet solide et réaliste, basé sur une connaissance approfondie des ressources disponibles et des modalités de collecte.

L'acquisition des peaux demeure en effet, comme nous l'avons vu, le principal point sensible, devant les modalités de transformation et de commercialisation. Ainsi la création d'une seconde tannerie industrielle dépendra elle, pour une grande part, de l'application des mesures de restructuration du secteur, proposées dans les précédents paragraphes. Deux facteurs s'avèrent également déterminants :

- la disponibilité en matière première,
- l'état de la concurrence.

B - Les disponibilités en cuirs et peaux

Les disponibilités en peaux pour la nouvelle tannerie sont présentées sous forme de tableau page suivante pour les horizons 1990 et 1992. Les prévisions du disponible exploitable proviennent du rapport n° 1 de la première phase "Stratégies de développement". Les prévisions d'activité de la S.N.C.P. et de la SONITAN ont été prises en compte, compte tenu de leur complémentarité avec celles de la nouvelle tannerie. Les ratios qui ont été appliqués sont ceux observés à l'heure actuelle. Le développement sensible de l'abattage contrôlé a toutefois été retenu pour l'horizon 1992.

Les hypothèses que nous avons retenues demeurent prudentes :

- elles n'envisagent pas une réalisation importante et immédiate de l'abattage contrôlé,
- elles considèrent que la tannerie sera alimentée uniquement par des peaux provenant de l'abattage contrôlé,
- elles considèrent que la production de la S.N.C.P. sera essentiellement tournée vers l'exportations, mais demeurera toutefois limitée à son niveau de 1990

EVALUATION DES DISPONIBILITES EN CUIRS ET PEAUX

	unites	1 9 9 0				1 9 9 2			
		BOVINS	OVINS	CAPRINS	ENSEMBLE	BOVINS	OVINS	CAPRINS	ENSEMBLE
Disponible exploitable	(1) 1000 u.	311	724	2.607	3.642	340	790	2.869	4.007
Disponible pour transformation	(2) 1000 u.	196	652	2.346	3.194	214	710	2.502	3.515
Origine du brut :									
part du secteur controle	(3) %	95%	85%	70%	75%	95%	90%	75%	79%
abatage controle	(4) 1000 u.	186	554	1.642	2.302	204	647	1.936	2.707
abatage clandestin	(5) 1000 u.	10	98	704	811	11	72	645	720
Exportations S.N.C.P.	(6) 1000 u.	51	333	580	972	51	333	580	972
Transformation SONITAN	(7) 1000 u.	0	90	360	450	0	190	760	950
Disponible secteur moderne +(4)-(6)-(7)	(8) 1000 u.	135	131	694	960	153	123	580	864
Disponible par departement									
part dans la production controlee :									
NIAMEY	(9) %	39%	13%	14%	16%	39%	13%	14%	16%
MARADI	(10) %	17%	25%	24%	24%	17%	25%	24%	24%
ZINDER	(11) %	22%	27%	25%	25%	22%	27%	25%	25%
TANQUA	(12) %	13%	20%	19%	19%	13%	20%	19%	19%
disponible :									
NIAMEY	(13) 1000 u.	73	72	230	375	79	84	271	435
MARADI	(14) 1000 u.	32	130	394	564	35	162	465	661
ZINDER	(15) 1000 u.	41	150	411	601	45	175	484	703
TANQUA	(16) 1000 u.	24	111	312	447	26	129	360	521

Deux constatations majeures peuvent être énoncées :

- les disponibilités issues du seul secteur moderne peuvent être évaluées à environ 900 000 peaux dont 700 000 peaux de petits ruminants,
- la localisation de la nouvelle tannerie sera à rechercher dans les départements de NIAMEY, ZINDER, TAHOUA ou MARADI où les ressources sont importantes.

C - L'état de la concurrence

La concurrence, au sein même de l'activité du tannage, générée par la création d'une seconde unité, devra être non une contrainte mais plutôt un facteur de stimulation et de développement.

Ainsi les ressources en peaux nécessaires à l'activité de ces tanneries devront-elles être en quantité suffisante afin que le développement d'une unité ne se réalise pas au détriment de l'autre. Globalement, une telle répartition des ressources à l'intérieur du secteur moderne (abattage contrôlé + industries) est possible entre les trois projets industriels : S.N.C.P. (exportatrice), SONITAN et seconde tannerie. Cette répartition des ressources sera en outre plus aisément réalisable si la S.N.C.P. ou les entreprises concurrentes de négoce viennent à alimenter les industries locales de transformation.

La répartition que nous avons envisagée demeure toutefois sensible à une augmentation des flux d'exportation du brut (officiels ou clandestins). Aussi, la création d'une seconde tannerie nécessitera-t-elle un suivi attentif de l'allocation des ressources, assorti en cas de déséquilibre, de mesures destinées à assurer l'approvisionnement des tanneries nigériennes et, par conséquent, à limiter les flux d'exportation.

Par ailleurs, la concurrence nocive entre les sociétés du secteur moderne pourrait être limitée, grâce à une distribution géographique des aires de collecte qui aurait pour second avantage de réduire les coûts de transport. Comme nous l'avons vu, la SONITAN draine principalement le brut du département de MARADI et d'une partie de celui de ZINDER. L'aire de collecte préférentielle de la seconde tannerie, et par conséquent la localisation de la nouvelle unité, devront être définis en dehors de ces secteurs géographiques et en complémentarité avec le réseau de collecte de la S.N.C.P.

Il apparaît ainsi nécessaire qu'à moyen terme, les attributions d'autorisation pour les entreprises de négoce et de collecte des peaux (cf. § II.1.2) tiennent compte du secteur géographique et du niveau prévisionnel d'activité des entreprises.

D - La mise en oeuvre du projet

La mise en oeuvre du projet nécessitera la réalisation des étapes suivantes:

- Avant-Projet Sommaire (faisabilité)
- Montage financier
- Avant-Projet Détaillé
- Dossier de Consultation des entreprises
- Dépouillement des offres et adjudication
- Travaux.

Le projet de création d'une nouvelle tannerie devra au préalable faire l'objet d'une étude de faisabilité complète permettant :

- d'apprécier les conditions de rentabilité et viabilité du projet, conditions liées, nous l'avons vu, aux possibilités de mobilisation du brut, mais également aux techniques envisageables de traitement et aux modalités de commercialisation,
- de déterminer l'intérêt économique, pour le NIGER et l'Etat nigérien, et financier, pour l'entrepreneur, sur la base de l'établissement des comptes d'exploitation et de trésorerie prévisionnels,
- de définir et spécifier précisément les équipements et bâtiments nécessaires,
- de concevoir l'organisation des moyens humains et des différents services,
- d'estimer les investissements et les ressources financières nécessaires.

Une telle étude ne ressort pas du cadre de cette mission et devra être réalisée, à court terme, soit à l'issue de l'initiative spontanée d'un entrepreneur motivé, soit à la charge des Pouvoirs Publics. Son coût peut être globalement estimé à 15 millions F.CFA.

Cette étude de faisabilité, ou d'Avant-Projet Sommaire, devra être suivie en cas de conclusions positives sur la viabilité du projet, d'une étude technique d'Avant-Projet Détaillé, destinée à fixer et préciser les caractéristiques du projet en vue de sa réalisation. Le montant de l'Avant-Projet Détaillé et des procédures d'instruction du projet peut être estimé à 80 millions F.CFA.

On notera que la mise en oeuvre du projet pourra bénéficier des exonérations des droits de douanes et T.V.A. prévus par le Code des Investissements.

Nous présentons ci-après une description sommaire du projet tel qu'il est possible de le concevoir en première approche.

II.6.2. Les principales caractéristiques du projet

A - Le niveau de la production

A l'issue de cette courte analyse, il est ainsi possible d'estimer, en accord avec les projets des industriels, les capacités de la nouvelle unité à 700 000 petites peaux par an.

Compte tenu des ressources disponibles et de la nature de la demande internationale (cf. rapport n° 2 de la première phase), il apparaît que la production doit se concentrer sur les peaux de petits ruminants, et notamment sur les peaux de chèvres. Ainsi que nous l'avons vu au sujet de la SONITAN, les produits devront viser principalement l'exportation et être suffisamment élaborés pour valoriser les ressources locales et répondre à la demande du marché international. En première analyse, nous avons retenu les hypothèses suivantes :

Exportation : 100 % de la production

Caprins : 600 000 peaux/an
 dont : 75 % en Stain soit 450 000 p
 25 % en Wet Blue soit 150 000 p

Ovins : 100 000 peaux/an
 dont : 75 % en Stain soit 75 000 p
 25 % en Wet Blue soit 25 000 p.

Production journalière : Sur la base de 5 jours de travail par semaine, 5 jours fériés et 4 semaines de congés annuels, il faut compter 235 jours de production par an soit une production journalière de $700\ 000 : 235 = 3\ 000$ peaux.

Les machines et équipements seront prévus pour cette production - 5 jours/semaine, avec une réserve de pointe de 20% en cas de besoins, en travaillant le samedi. Dans ce cas, l'entretien hebdomadaire des machines se ferait le dimanche.

Le procédé de fabrication étant pratiquement le même pour les peaux de chèvres et de moutons (sauf variations de produits chimiques pour le dégraissage et la nourriture des peaux de moutons), les opérations mécaniques et leurs charges sont égales.

B - La séquence des opérations

Le procédé a été établi de façon à assurer une progression rapide et régulière des marchandises en travail. Les formules de base et recettes de traitements chimiques seront établies à un stade ultérieur. On notera qu'il n'est pas rentable de récupérer poils ou laine dans le cas présent (épilage par bain de sulfure de sodium et de chaux).

Séquence des opérations :

- 1° Réception et stockage des peaux brutes
- 2° Classement en tailles et en choix
- 3° Préparation des lots pour mise en oeuvre
- 4° Mise au tonneau-foulon à vitesse de rotation 3 tours/min.
pour :
 - a) trempage - reverdissage
 - b) pelain - épilage
 - c) lavage (durée 24 heures)
- 5° Echarnage machine
- 6° Rognage peaux en tripe
- 7° Pesage, poids écharné
- 8° Mise au tonneau, vitesse de rotation 4 et 8 tours/min.
pour :
 - a) déchaillage
 - b) degraissage (moutons)
 - c) confitage aux enzymes
 - d) picklage
 - e) tannage aux chrome (durée 24 heures)
- 9° Essorage machine
- 10° Classage/orientation selon choix ... Stade WET-BLUE
- 11° Drayage machine
- 12° Pesage, poids drayé
- 13° Mise au tonneau, vitesse de rotation 12 tours/min.
pour :
 - a) neutralisation
 - b) retannage
 - c) nourriture
 - d) teinte de fond, facultatif (durée de 3 à 4 heures)
- 14° Mise en pile, repos
- 15° Essorage-étirage machine
- 16° Sèchage par suspension, tunnel à air chaud
- 17° Mise en pile, repos

- 18° Conditionnement - réhumidification
- 19° Mise en pile, repos
- 20° Cadrage pour séchage final
- 21° Rognage en stain
- 22° Mesurage surface
- 23° Classement en qualités et tailles ... Stade STAIN
- 24° Emballage pour expédition.

Pour la manutention des marchandises, les transports d'une étape à l'autre se feront sur palette ou en containers au moyen de 2 chariots à fourchette - Forklifts de 2 000 Kg.

C - Les machines et équipements

Les machines et équipements décrits ci-après ont été choisis robustes et peu sophistiqués de façon à se prêter aux conditions locales. Les tonneaux-foulons traditionnels ont été, de ce fait, préférés aux équipements automatiques - tanning machines, hides processors et autres. Les principales caractéristiques des équipements et machines sont les suivantes :

<u>Description et type</u>	<u>Prix F.O.B. (H.T.) Millions F.CFA</u>
2 Tonneaux-foulons pour trempé et épilage, de 3,5 x 3,5 mètres - rotation 3 tours/min - moteur 25 HP (Olcina, Italie)	26,000
3 Echarneuses, largeur utile 1 500 mm. type Cylinder H2A (Mercier, France)	39,600
2 Tonneaux-foulon pour tannage au chrome, de 3,5 x 3,5 mètres - rotation 4 et 8 t/min. - moteur 40 HP (Olcina, Italie)	28,000
3 Essoreuses/Metteuse, larg. ut. 1 600 mm. type Etir 2 (Mercier, France)	49,000
2 Dérayeuses pour wet-blue, en 1 300 mm. type Dolray (Mercier, France)	48,700

1	Dérayeuse à sec pr. stain, en 1 300 mm type Dolray, avec aspiration poussières (Mercier, France)	23,500
1	Aspirateur avec collecteur de poussières, avec filtres (Mercier, France)	2,500
2	Tonneaux-foulons pr. retannage et nourriture, de 3.0 x 2.0 mètres - rotation 12 t/min. - moteur 30 HP (Olcina, Italie)	20,000
1	Tableau de commande électrique des 6 tonneaux-foulons - avec mise en route et arrêt automatiques (Olcina, Italie)	10,000
1	Tunnel de séchage sur barres avec pinces, air chaud pulsé - modèle 1 800 - 7 (Forni Varese, Italie)	21,250
1	Machine à conditionner les peaux séchées, réhumidification contrôlée - type à pistolets à eau (Local)	3,000
2	Palisonneuses, largeur ut. 1 500 mm. type Lunetteuses DH 2 (Mercier, France)	31,500
2	Aspirateurs avec collecteurs de poussières et filtres (Mercier, France)	2,600
1	Séchoir à cadres horizontaux et tapis transporteur, tension automat. modèle Quick 14 Super 3 (Forni Varese, Italie)	31,250
1	Machine à mesurer électronique avec marquage automatique, type Metronic - 1600 mm. (Charvo, France)	6,750

1	Supplément pour équipement anti-corrosion de la machine à mesurer, pour mesurage en humide du wet-blue. (Charvo, France)	i,250
-	Installation des machines avec câblages et raccordements électriques - eau - vapeur, tuyauteries - canalisations (Local)	62,500
2	Charriots élévateurs à fourchette genre Forklifts de 2 000 Kg et 10 containers pr. chargement des foulons (équipement France)	20,000
100	Palettes bois pour transport et stockage des marchandises (Local)	1,250
2	Balances - plateforme de 1 000 Kg, acier inox - équipement anti-corrosion (Avery ou simililaire, France)	1,800
2	Transformateurs électriques en 220/480 V. pour consommation de 2 500 KW/jour (équipement France)	12,500
1	Générateur de vapeur et d'eau chaude, débit vapeur 500 Kg/heure, système au fuel - automatique (équipement France)	18,000
1	Réservoir à fuel de 10 000 litres et raccordement pr. aliment. chaudière (équipement France)	5,000
1	Station de pompage d'eau du fleuve, avec filtres et réservoir, débit minimum 40 mètres cubes/heure (équipement France)	4,000
1	Station de pompage et dosages pour traitement des eaux usées, avec réservoirs et raccordements (équipement France)	20,000

2 Voitures de service et 1 camionnette de 1 500 Kg (équipement France)	15,000
- Équipement de bureau et annexe	3,000
- Équipement du laboratoire de contrôles	5,000
- Outillage pour atelier d'entretien	2,500
- Pièces de rechange pour ces machines : prévoir pièces pour 2 ans, à importer avec les machines	15,000
Coût total des machines et équipement	530,500

A ce montant il convient d'ajouter le coût de la mise
à C.I.F. Niamey, estimé à ce stade de l'étude à 15 %
du prix F.O.B., soit 80,000

Coût total rendu Niamey des machines et équipements 610,500
Millions F.CFA

D - Les bâtiments

Tous les bâtiments seront de plein-pied, excepté une plateforme
de chargement située au-dessus des tonneaux-foulons. On privilé-
giéra une structure en béton, sans charpentes métalliques, par
suite des problèmes de corrosion. La toiture sera en plaques de
fibrociment afin de disposer de locaux bien aérés.

Les principales caractéristiques des bâtiments sont les suivantes :

	Surface bâtie en mètres carrés
1 Atelier de production avec système de drainage approprié	2 000
2 Magasin peaux brutes et pour produits chimiques	700
3 Locaux pour chaudière et pour transformateurs	150

4 Local pr. bureaux, laboratoire, atelier d'entretien, vestiaires, douches et WC	450
5 Bâtiment avec loge des gardiens, salle des visiteurs, dispensaire	100
6 Station d'épuration des eaux usées, capacité 300 M ³ /jour	400

Total surfaces bâties	3 800
-----------------------------	-------

<u>Coût estimé de la construction</u>	220,000 Millions F.CFA
---	---------------------------

E - Aménagements du site

L'aménagement du site consistera principalement en :

- Clôture du terrain, routes d'accès et éclairages extérieurs

Coût approximatif	9,500 Millions F.CFA
-------------------------	-------------------------

F - Estimation de l'enveloppe d'investissement

. Machines et équipements	610,500
. Bâtiments	220,000
. Aménagement du site	9,500

TOTAL GENERAL	840,000 Millions F.CFA
---------------------	---------------------------

Le coût de l'investissement est compris hors T.V.A., taxes et droits de douanes à l'entrée au NIGER, compte tenu des possibilités d'exonérations liées à l'agrément du projet au Code des Investissements.

III - L'ALIMENTATION ANIMALE

III.1. LA CREATION D'UNE USINE DE PIERRES A LECHER

Au même titre que les "PRODUITS VETERINAIRES", la production de "PIERRES A LECHER" constitue une action d'appui aux industries liées à l'élevage, en répondant à une demande du marché nigérien tout en étant peu vulnérable aux contraintes externes. Elle confère, en outre, au NIGER des avantages comparés.

III.1.1. Justification

L'impact positif de la complémentation minérale -qu'il s'agisse des élevages soudano-sahéliens ou des élevages de zones humides- ne semble plus à démontrer tant pour les bovins que pour les ovins.

L'examen des rapports d'exécution de différents projets d'élevage montre que ce thème de vulgarisation est bien perçu par les éleveurs qui sont prêts à mettre quelque argent dans l'achat des minéraux.

Au niveau de la mise en oeuvre de cette action, deux solutions sont offertes :

- le recours aux pierres à lècher d'importation qui présentent à la fois :
 - . des avantages :
 - composition
 - comportement physique
 - présentation
 - . des inconvénients :
 - prix prohibitif
 - approvisionnement aléatoire
 - rupture de stocks.
- la production locale de pierres à lècher qui, malgré des expériences souvent peu concluantes, consécutives à des études ayant rarement été jusqu'à leur terme, mérite d'être retenue -le cadre de ce projet se prêtant à réunir les éléments d'une étude de faisabilité préulable à la recherche d'investisseurs.
- . Les principaux reproches faits aux productions locales reprennent le plus souvent -en négatif- les qualités reconnues aux pierres importées :
 - une composition imparfaite
 - un mauvais comportement physique
(l'adjonction d'une quantité importante de ciment, si elle assure une bonne tenue de la pierre, rend son utilisation difficile pour le ruminant et peu motivante)
 - des conditions de transport qui affectent la bonne tenue de la pierre.

. En fonction des quantités envisagées, certaines dispositions peuvent être préconisées :

- utilisation de presses à haute pression pour des productions importantes
- conditionnement en emballages plastique perdus ou récupérables à usage domestique (bassines, seaux, ...) pour des productions limitées.

Sans qu'il soit possible de réunir une bibliographie convaincante sur ce sujet, c'est davantage aux études entreprises, tant au NIGER que dans les pays voisins, que l'on peut se référer pour justifier le bien-fondé de la complémentarité minérale dans les zones d'élevage et définir les caractéristiques non contestables du produit. Parmi les contributions ayant fait avancer la connaissance de ce dernier, on peut citer :

- . les publications du Dr. BELLE, Inspecteur en Chef de l'Elevage (MAROC)
- . les travaux et congrès organisés par l'INRA
- . le projet inscrit au 4^e FED (NIGER)
- . l'étude de factibilité AIDR (MALI)
- . le projet FENU en 1986 (NIGER).

III.1.2. Estimation du marché

A - Données actuelles

Malgré la prise de conscience par les Services de l'Etat de la carence en éléments minéraux, confirmée par les éleveurs eux-mêmes, l'usage de la pierre à lécher est négligeable : ces derniers recherchent des solutions de substitution telles que la pratique de la "cure salée" dans diverses zones pastorales en saison des pluies, réservée en particulier aux éleveurs transhumants plutôt qu'aux sédentaires qui achètent au marché des blocs de sel qu'ils distribuent au cheptel de façon sélective.

a) Importation

Les besoins en pierres à lécher sont couverts par les importations : les quantités officiellement achetées à l'étranger (MALI pour la ration en plaques et par camion, FRANCE pour les blocs à lécher) varient de 10 à 25 tonnes par an (12,5 tonnes en 1985, 20 tonnes en 1986).

Les importations clandestines, en provenance de HOLLANDE via le NIGERIA, de qualité plus adaptée aux besoins des éleveurs nigériens (en raison de leur teneur en NaCl voisine de 90 % contre 40 % pour celles d'origine française) ne peuvent être estimées mais leur apport ne modifie pas sensiblement le volume de pénétration des pierres à lécher au NIGER.

Ces dernières sont commercialisées par VETOPHAR au prix de 1 500 F.CFA la pierre de 5 kg (après adoption d'une marge de 25 % sur le prix des fournisseurs étrangers et avec une exonération de tout droit de douane à l'entrée)

b) Produits traditionnels

Les besoins des animaux en complémentation minérale sont donc essentiellement couverts par les produits traditionnels (sels divers et natron). Les principaux lieux de production sont FOGHA et BILMA qui, sous forme artisanale, assurent un tonnage estimé de 4 à 5 000 tonnes commercialisé sur différents marchés et dont la présentation (galette, pain, ...), la composition et le poids varient selon les origines et les circuits de distribution.

B - Le marché potentiel

Les besoins en sels minéraux varient en fonction des climats et des catégories d'animaux. Dans le cadre de cette étude, nous retiendrons une approche globale.

Compte tenu des pratiques actuelles des éleveurs et des possibilités financières, il a été estimé qu'au cours des prochaines années, les besoins ne seraient couverts que partiellement, soit 10g/j pour les bovins ce qui représente 3,5 kg/an ; et 2 g/j pour les ovins soit 0,7 kg/an. Les quantités sont inférieures aux normes généralement retenues, celles-ci pouvant atteindre par exemple 10 g/j pour 100 kg de poids vif pour les bovins.

Par ailleurs, il a également été estimé que les besoins de l'ensemble du cheptel nigérien ne seront couverts qu'à long terme.

A court terme, ce sont les besoins du cheptel des projets de développement qui seront satisfaits en premier lieu.

A moyen terme, l'objectif est de couvrir en p.a.l. :

- 10% des besoins du troupeau bovin,
- 5 % des besoins du troupeau des petits ruminants.

ce qui représente 700 tonnes pour les bovins et 280 tonnes pour les petits ruminants.

III.1.3. Disponibilités en matières premières minérales

A - Composition

La composition des pierres à lécher doit viser à corriger les carences dont fait preuve l'alimentation habituelle des animaux. Elle doit satisfaire à trois objectifs :

- corriger au maximum les carences
- incorporer un maximum de matières premières d'origine nigérienne
- déterminer un prix de vente à l'éleveur se situant dans une fourchette de 250 à 300 F.CFA le kg.

Deux éléments majeurs entrent dans la composition de la pierre à lécher :

- le sel (NaCl) qui représente 40 à 65 % de la teneur des p.a.l.
- le complexe phosphocalcique, soit 25 à 30 % de la teneur des p.a.l.

D'autres ingrédients, tels que les sulfates de magnésium, le fer, le cuivre, le cobalt, le manganèse ou le zinc, entrent, pour une faible part, dans la composition de la pierre et ont, en commun, de devoir être importés.

B - Disponibilités

Les matières premières disponibles et actuellement recensées au NIGER sont les suivantes :

- le sel de FOGHA, utilisable malgré la faible teneur en magnésium : on trouvera ci-après les résultats de l'analyse bromatologique effectuée en Mai 1989 et exprimés en % de la matière sèche.

MATIERES MINERALES TOTALES	97,02
MATIERE ORGANIQUE	2,98
Minéraux	
Insoluble chlorhydrique (silice)	0,79
. majeurs :	
- calcium	0,15
- phosphore	0,01
- magnésium	0,10
- potassium	0,50
. oligo-éléments :	p.p.m
- cuivre	4,4
- zinc	10,3
- cobalt	0,85
- manganèse	15,9
- fer	(305)
- sodium	(347 939)

Il apparaît que, peu riche en oligo-éléments, le sel de FOGHA ne présente pas un grand intérêt par rapport au sel du commerce (de coût très inférieur).

La production actuelle est d'environ 1 000 tonnes/an.

Un projet financé par le FENU est en cours de réalisation : il doit aboutir à une amélioration des conditions d'exploitation et, par conséquent, des prix de vente.

- Le sel de BILMA, grevé par les coûts de transport et disposant d'une forte teneur en sable : les conditions de son exploitation en cours d'amélioration devraient conduire à une diminution sensible du prix de revient.

la production actuelle est d'environ 2 500 tonnes/an.

- les coprolithes, éléments phosphatés utilisables dans les mélanges minéraux alimentaires : le gisement est situé à 70 km au nord de TAHOUA.

Les coprolithes de surface très dures nécessitent l'utilisation d'un broyeur très onéreux, alors que ceux de couches profondes se satisfont d'un broyeur classique.

La composition des coprolithes de TAHOUA figure ci-après (source : projet régional d'Industries des Phosphates pour les pays membres de l'A.L.G - entre parenthèses, la composition des phosphates du MAROC).

P_2O_5 : 29 % (26 %)	Al_2O_3 : 2 à 9 % (1 %)
SiO_2 : 12 % (n/c.)	K_2O : 0,2 % (0,1 %)
CaO : 38 % (35 %)	F : 2,6 % (1,5 %)
Fe_2O_3 : 7 % (1,3%)	MgO : 0,2 % (0,04%)
	Na_2O : n.c. (0,1 %).

Un pourcentage élevé de fluor dans les compléments minéraux peut entraîner des exostoses importants : le dosage des coprolithes devra être analysé afin d'éviter de telles complications.

Le pourcentage de phosphore dans les pierres à lècher sera fonction de la carence en phosphore dans les fourrages existants. D'une manière générale, il convient de disposer des analyses des différentes sources de phosphore possibles au NIGER : les coprolithes, les poudres d'os sous différentes formes et les phosphates d'importation (MALI, MAROC, selon la teneur en fluor ...): la formule pourra ainsi être bâtie à partir de ces analyses, en corrigeant la forte teneur en fluor des phosphates nigériennes par des phosphates d'importation à teneur moins élevée.

- les farines d'os : la poudre d'os locale est d'excellente qualité, mais les pratiques locales en limitent la production estimée à 80 tonnes (en effet, seuls les os de tête restent à l'abattoir). Un système de production moins artisanal et l'organisation d'un ramassage des os (à titre indicatif, il pourrait être prévu une faible rémunération au kg) permettraient d'augmenter très sensiblement la production de farine d'os, tout en abaissant le coût.
- les coquillages sont également une excellente source de calcium disponible à proximité de NIAMEY.
- les calcaires de MALBAZA, dans certains cas, sont déjà utilisés dans l'alimentation animale : ils sont également d'excellente qualité.

Recommandations : en vue d'établir la composition optimale des pierres à lècher, il convient d'engager une vingtaine d'analyses fines (qui peuvent être faites dans de courts délais et des conditions peu coûteuses), d'autant plus justifiées qu'il existe un problème de fluor : la formulation définitive devant incomber à des spécialistes. L'approche qui a été faite au niveau de cette étude de pré-investissement devra permettre aux Autorités nigériennes de prendre une position de principe avant d'aller plus loin (étude de faisabilité).

III.1.4. Définition du projet

Le projet a un double objectif : fabriquer les pierres à lécher dont on a mesuré les besoins pour l'alimentation animale et valoriser les produits locaux pouvant entrer dans la composition de la pierre à lécher. Il vise, en outre, à mettre en oeuvre une stratégie générale de marketing et de vulgarisation de ces produits afin de "débloquer" le marché potentiel.

Compte tenu du faible pourcentage des troupeaux concernés et des rations de consommation limitées, le marché potentiel qui définira les capacités de production est estimé à 1 200 tonnes (à comparer aux 25 tonnes actuellement couverts par les importations).

Le projet consiste donc en un faisceau d'actions qui devraient permettre d'obtenir une alimentation animale plus équilibrée en faveur du cheptel nigérien.

A - Caractéristiques techniques

Deux solutions sont envisageables pour la fabrication des pierres à lécher :

- installer une unité de production de très faible capacité initiale et donc artisanale, mais pouvant recevoir au fur et à mesure du développement du marché, des équipements complémentaires, pour aboutir finalement à la réalisation d'une unité industrielle de forte capacité.
- installer une unité de production industrielle dont la capacité permettra l'installation, dès l'origine, d'équipements industriels adéquats et performants.

Dans le cadre de cette étude nous n'avons retenu que la seconde solution. En effet toute implantation d'un atelier de type artisanal ne permet pas d'offrir à la clientèle un produit de qualité suivie, ni une absolue régularité dans la production ; or ces deux éléments sont déterminants si l'on veut obtenir une réelle vulgarisation des p.a.l. et donc créer une installation permettant le développement des ventes nationales et des exportations (à titre d'exemple, rappelons que l'utilisation d'une presse à bras conduit généralement à la production de p.a.l. plus friables, la pression n'étant pas suffisante).

Toutefois, afin de moduler les investissements, la possibilité de localiser une telle unité à proximité d'une implantation industrielle fabriquant des produits technologiquement proches, et ayant donc des équipements pouvant être utilisés pendant 2 - 3 ans, pour la fabrication des pierres à lécher (moulin broyeur, mélangeur, petit matériel de laboratoire, ...) pourrait être envisagée.

Cette solution devra être analysée en détail dans le cadre de l'étude de faisabilité technico-économique : en particulier, l'état des équipements et la situation économique de la SONICHAUX devront être pris en considération dans l'examen de la localisation optimale de la nouvelle unité. Dans le cas contraire, le choix du site obéira à d'autres critères (proximité clientèle, notamment).

Dans un premier temps, l'unité sera dimensionnée pour une capacité de 1 200 tonnes/an de p.a.l. de poids limité, afin d'en faciliter le transport.

Les installations seront modulables et capables de passer à 2 500 - 3 000 tonnes en quelques années.

L'installation devra comporter :

- un équipement de broyage,
- un équipement de pesée pour matières premières et produits broyés,
- un équipement de malaxage,
- un équipement de pressage,
- le matériel de contrôle des produits broyés et de dosage des oligo-éléments.

Pour une capacité annuelle de 1 200 tonnes, la majorité des manutentions peut être effectuée manuellement.

Dans un premier temps et dans la mesure où il serait possible d'utiliser les équipements déjà existants dans des unités technologiquement proches, seule la presse à agglomérer serait à pourvoir.

Pour une unité ayant une capacité de production de 1 200 tonnes/an, les bâtiments comporteront :

- un bâtiment industriel (300 m²),
- un hangar de stockage de matières premières et produits finis (300 m²),
- une surface pour le séchage des p.a.l.

B - Investissement

Pour la réalisation d'une telle unité, l'investissement sera compris entre 200 et 250 millions de F.CFA, dont 20 millions de F.CFA pour la presse hydraulique (moules, outillage, transport, formation... compris).

Cette enveloppe financière inclut également les coûts de formation du personnel technique et de maintenance.

A ces investissements en équipements et bâtiments, devra s'ajouter le fonds de roulement évalué à 60 millions de F.CFA dans l'hypothèse où l'unité produirait 1 200 tonnes de p.a.l.

Il a été estimé que la totalité du fonds de roulement ne serait mobilisée qu'au cours de la troisième année de production.

C - L'environnement du Projet

a) La commercialisation

L'analyse de la situation actuelle du marché de la pierre à lécher au Niger met en évidence l'état embryonnaire de ce marché, mais également l'intérêt des éleveurs pour ce type de produit et l'importance des besoins actuels et futurs.

La commercialisation est une partie délicate de ce projet. C'est en effet sur ce point que souvent les projets similaires ont échoué. Il nous faut y accorder une attention particulière.

Il faut donc parallèlement à la mise en oeuvre du projet :

- promouvoir la pierre à lécher,
- organiser la distribution.

b) Promotion du produit

La création d'un marché de la p.a.l. de dimension suffisante pour rentabiliser les investissements et les frais de fabrication et de distribution implique d'obtenir la conviction des éleveurs quant à l'intérêt du produit pour la prospérité de leur troupeaux.

Il faudra donc avoir recours à un service de promotion commerciale. Ce service commercial pourrait s'articuler autour de deux activités complémentaires :

- des opérations de sensibilisation auprès des éleveurs
Ces p.a.l. seraient cédées aux éleveurs à un prix de lancement incitatif.
- des campagnes de publicité commerciale, par le cinéma, la télévision, la radio, avec interview des éleveurs dans les différentes langues vernaculaires.

c) Le réseau de distribution

La société productrice de pierres à lécher devra avoir un réseau de distribution commerciale à travers le pays en s'appuyant sur des commerçants grossistes et détaillants liés contractuellement.

Elle approvisionnera également les services officiels du Ministère des Ressources Animales qui pourront aussi jouer un rôle de revendeur, aux mêmes conditions que les commerçants privés, afin de maintenir un certain contrôle officieux sur les prix de détail.

L'usage des pierres à lècher ne se généralisera que si elles sont disponibles partout, et cela n'est possible que si les commerçants détaillants les ont de façon habituelle. Dans un premier temps, il faudra viser les éleveurs sédentaires qui sont situés dans toute la partie sud du Niger, à l'exception de la partie située à l'est du Niger.

Afin de bénéficier de la synergie existant avec les activités de VETOPHAR et dans la perspective d'un changement de statut juridique de VETOPHAR (celui-ci devant obtenir le statut EPIC ou être privatisé), il semble opportun que la nouvelle société productrice de p.a.l. puisse bénéficier de l'expérience et du réseau de distribution de VETOPHAR.

Afin de ne pas disperser les interventions commerciales, nous proposons que les actions de promotion soient également sous la responsabilité technique et financière de VETOPHAR.

VETOPHAR devra poursuivre l'effort d'information durant un certain nombre d'années. La marge accordée pour la distribution et la commercialisation des p.a.l. permettra de sensibiliser VETOPHAR aux résultats des campagnes de promotion.

Dans l'attente d'études plus détaillées, on évalue à un budget de 25 M de F.CFA, les investissements à réaliser pendant les deux premières années pour la promotion des p.a.l. (dont 20 millions uniquement pour la première année). Ce budget sera utilisé pour la conception et l'organisation de campagnes de promotion - au travers des médias - et pour les campagnes de sensibilisation.

Ce budget pourrait être financé par le FENU, et considéré comme une subvention, compte tenu de l'objectif : l'obtention d'un meilleur équilibre de l'alimentation animale.

d) Le contexte Juridique

La production de pierres à lècher devra être assurée par une société privée sous sa pleine et totale responsabilité.

Nous avons vu que les équipements d'une autre société pourraient être ponctuellement utilisés durant la période de "création" du marché, en ce cas des accords seraient passés pour l'utilisation momentanée du personnel et des équipements.

III.1.5 Evaluation Economique et financière du projet

A - Compte d'exploitation prévisionnel

Au niveau de l'étude de pré-investissement, certaines incertitudes subsistent (cf. III.1.3) en particulier sur la composition définitive de la pierre à lécher et sur certains coûts de matières premières qui devraient connaître des améliorations avec les projets en cours. Sous réserve de ces éléments qui devront être précisés dans l'étude de faisabilité, nous avons établi un compte d'exploitation prévisionnel présenté ci-après tenant compte des hypothèses suivantes :

- Prix d'achat des matières premières :

. sel d'origine locale :	80 F.CFA/kg
. farine d'os et de coquillages d'origine locale :	80 F.CFA/kg
. coprolithes d'origine locale :	80 F.CFA/kg
. chaux d'origine locale :	150 F.CFA/kg
. oligoéléments tous importés :	1 200 F.CFA/kg

- frais en matières consommables, d'administration et entretien, et de personnel évalués à partir de l'expérience d'autres projets similaires,

- frais de distribution et stockage estimés à partir des coûts de transport pratiqués et une évaluation des volumes à stocker.

En ce qui concerne la distribution, il a été prévu que celle-ci pouvait être effectuée au travers du réseau VETOPHAR, afin de ne pas multiplier les circuits et de bénéficier de l'expérience du milieu pastoral acquise par VETOPHAR.

- prix de vente :

250, 275 et 300 F.CFA/kg de pierre à lécher

- amortissements calculés sans tenir compte d'un éventuel échelonnement des investissements et sur la base de deux hypothèses d'investissements 200 et 250 millions de F.CFA. Il faut toutefois souligner que, si durant la période de lancement du projet, seul devait être réalisé l'investissement pour la presse hydraulique, l'amortissement serait réduit à 285 000 F.CFA par an.

- Par ailleurs, il a été estimé que l'investissement généré par la création de ce projet sera couvert par un prêt dont la partie fonds de roulement correspondrait à une subvention. Le financement des investissements sera lié à l'obtention d'éventuelles aides que justifierait le caractère novateur et utilitaire d'un tel projet.

Deux hypothèses de taux d'intérêt ont été retenues :

- . l'une (4 %) avec aides
- . l'autre (10 %) sans aides.

Les sources de financement possibles sont le FAC, l'aide bilatérale R.F.A., et éventuellement le FED.

On trouvera pages suivantes les comptes d'exploitation prévisionnels correspondant aux hypothèses d'investissement et de financement retenues

COMPTÉ D'EXPLOITATION PRÉVISIONNEL DE L'UNITÉ DE PIERRES À LECNEP

Hypothèse investissement 200 Millions de Fcfa

(Valeurs en 1000 F.CFA)

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
PRODUCTION ANNUELLE (tonnes).....	120	600	1.200
CHIFFRE D'AFFAIRES (1000 F.CFA)			
. Hyp. 1 (300 fcfa kg).....	36.000	180.000	360.000
. Hyp. 2 (275 fcfa kg).....	33.000	165.000	330.000
. Hyp. 3 (250 fcfa kg).....	30.000	150.000	300.000
CHARGES (1000 F.CFA)			
. Intrants d'origine locale			
65% sel	6.240	31.200	62.400
15% farine d'os de coquillages	1.440	7.200	14.400
18% coprolithes	1.720	8.640	17.280
8% chaux	1.440	7.200	14.400
. Intrants importés			
4% oligoéléments	5.520	27.600	55.200
. Autres consommables	1.005	4.952	9.905
. Administration, entretien	754	3.714	7.428
. Salaires ch. soc. inc.	1.000	3.300	6.600
. Frais de distribution	6.000	30.000	60.000
. Sous total	25.127	123.006	247.613
. Amortissements	25.000	25.000	25.000
Total charges.....	50.127	148.006	272.613
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION (1000 F.CFA)			
. Hyp. 1.....	(14.127)	31.194	87.387
. Hyp. 2.....	(17.127)	16.194	57.387
. Hyp. 3.....	(20.127)	1.194	27.387
CASH FLOW (1000 F.CFA)			
. Hyp. 1.....	10.873	56.194	112.387
. Hyp. 2.....	7.873	41.194	82.387
. Hyp. 3.....	4.873	26.194	52.387
REMBOURSEMENT EMPRUNT (1000 F.CFA)			
. Hypothèse taux 4%	8.000	24.600	24.600
. Hypothèse taux 10%	20.000	32.500	32.500
TRESORERIE CUMULEE (1000 F.CFA)			
. Hyp. 1 taux 4%.....	2.873	34.467	122.254
taux 10%.....	(9.127)	14.567	94.454
. Hyp. 2 taux 4%.....	(127)	16.467	74.254
taux 10%.....	(12.127)	(3.433)	46.454
. Hyp. 3 taux 4%.....	(5.127)	(1.533)	26.254
taux 10%.....	(15.127)	(21.433)	(1.546)

COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL DE L'UNITE DE PIERRES A LECHER

Hypothese investissement 250 Millions de Fcfa

(Valeurs en 1000 F.CFA)

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
PRODUCTION ANNUELLE (tonnes).....	120	600	1.200
CHIFFRE D'AFFAIRES (1000 F.CFA)			
. Hyp. 1 (300 fcfa ' ,).....	36.000	180.000	360.000
. Hyp. 2 (275 fcfa kg).....	33.000	165.000	330.000
. Hyp. 3 (250 fcfa kg).....	30.000	150.000	300.000
CHARGES (1000 F.CFA)			
. Intrants d'origine locale			
65% sel	6.240	31.200	62.400
15% farine d'os de coquillages	1.440	7.200	14.400
10% coprolithes	1.720	8.640	17.280
8% chaux	1.440	7.200	14.400
. Intrants importes			
4% oligoelements	5.520	27.600	55.200
. Autres consommables	1.005	4.952	9.905
. Administration,entretien	754	3.714	7.428
. Salaires ch.soc.inc.	1.000	3.300	6.600
. Frais de distribution	6.300	30.000	60.000
. Sous total	25.127	123.806	247.613
. Amortissements	31.100	31.100	31.100
Total charges.....	56.227	154.906	278.713
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION (1000 F.CFA)			
. Hyp. 1.....	(20.227)	25.094	81.287
. Hyp. 2.....	(23.227)	10.094	51.287
. Hyp. 3.....	(26.227)	(4.906)	21.287
CASH FLOW (1000 F.CFA)			
. Hyp. 1.....	16.873	56.194	112.387
. Hyp. 2.....	7.873	41.194	82.387
. Hyp. 3.....	4.873	26.194	52.387
REMBOURSEMENT EMPRUNT (1000 F.CFA)			
. Hypothese taux 4%	10.000	30.000	30.000
. Hypothese taux 10%	25.000	40.700	40.700
TRESORERIE CUMULEE (1000 F.CFA)			
. Hyp. 1 taux 4%.....	873	26.267	107.854
taux 10%.....	(14.127)	1.367	73.054
. Hyp. 2 taux 4%.....	(2.127)	8.267	59.854
taux 10%.....	(17.127)	(16.633)	25.054
. Hyp. 3 taux 4%.....	(5.127)	(9.733)	11.854
taux 10%.....	(20.127)	(34.633)	(22.946)

B - Bilan économique du projet

Ce projet est une des actions dont le faisceau conduira à améliorer très sensiblement l'élevage au Niger.

L'unité de pierres à lécher est donc génératrice de plus value au niveau de l'économie familiale des éleveurs comme au niveau de l'économie nationale.

Au niveau du secteur élevage, il est certes très difficile de prouver la relation de cause à effet entre la consommation de pierres à lécher et les résultats. La fourniture de p.a.l. ne compense pas les déficits pluviométriques ou l'insuffisance des parcours, mais permet de relever le seuil de résistance des animaux.

Cette amélioration sera jugée au travers des résultats des campagnes de démonstration et la valeur ajoutée ne peut encore être quantifiée au niveau des éleveurs.

Au niveau national

A partir du compte d'exploitation prévisionnel, l'on peut estimer la valeur ajoutée comme suit sur la base d'une hypothèse de prix de vente de 275 F.CFA/kg :

- CHIFFRE D'AFFAIRES	: 330 000 000 F.CFA
- CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	: 173 680 000 F.CFA
dont : . importées.....	: 65 100 000 F.CFA
. locales.....	: 108 480 000 F.CFA
- VALEUR AJOUTEE	: 156 320 000 F.CFA
dont : . main d'oeuvre.....	: 6 600 000 F.CFA

Ce bilan économique ne tient pas compte du fait qu'à partir de cette nouvelle unité pourra également se créer un courant d'exportation vers d'autres pays éleveurs voisins.

Soulignons que dans ce bilan il n'a pas été tenu compte de l'économie de devises générées par ce projet compte tenu du faible niveau actuel des importations.

III.2. LA REHABILITATION DE LA FILIERE AVICOLE MODERNE

III.2.1. Le statut et l'organisation des industries de la filière avicole à Niamey

A - La nécessité d'une nouvelle réorganisation

Le projet de Filière Agricole Moderne dont le financement fut assuré par la E.O.A.D. et les études réalisées par la S.E.D.E.S. n'a pas été finalisé, comme il était initialement prévu en 1982, au niveau juridique notamment en ce qui concerne le statut des différents sous-ensembles et les relations qu'ils entretiennent entre eux. Le projet d'intégration de l'Usine d'Aliment du Bétail de Niamey et du Centre Avicole de Goudel sous forme d'E.P.I.C., qui était alors préconisé répondait à des impératifs et objectifs qui restent toutefois d'actualité. A l'heure actuelle, cette intégration n'est pas toujours réalisée et les statuts juridiques restent flous. De plus, les P.M.E. avicoles ne sont pas parvenues à se regrouper effectivement au sein d'une coopérative viable, cette forme d'entreprise demeurant au Niger peu développée et efficace, semble-t-il.

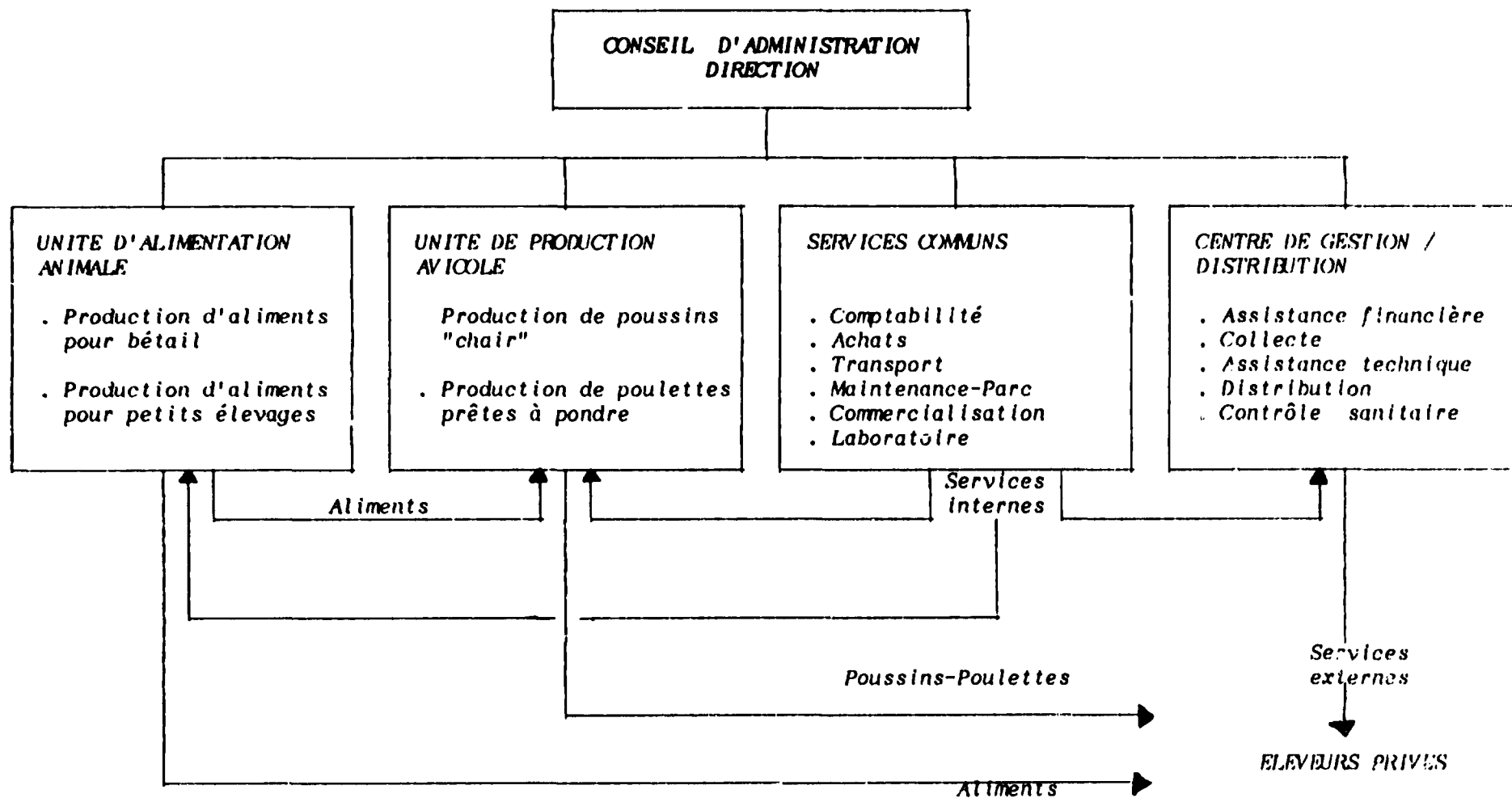
L'intégration des différentes unités est cependant le seul moyen de faire face à une concurrence pesante et d'organiser un développement cohérent et efficace. En outre l'attribution d'une personnalité morale à la Direction du projet est la principale condition d'une saine gestion.

B - La nouvelle organisation proposée

L'organisation que nous préconisons complète celle envisagée en 1982 et essaye de concilier les impératifs de viabilité financière du projet, les objectifs du développement de la filière pour le Niger et les contraintes actuelles. Elle se présente comme suit :

- Création d'une société regroupant les moyens humains et matériels de l'U.A.B. de Niamey, du Centre Avicole de Goudel et de la Coopérative avicole de Niamey.
- Compte tenu de son activité d'intérêt général, cette société doit jouir du statut d'Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial mais bénéficiant par ailleurs d'un patrimoine propre et d'une totale autonomie de gestion, en vue de stimuler son efficience
- Les activités de cette société sont les suivantes :
 - . importation, production et commercialisation d'aliments pour le bétail et les volailles (ancienne vocation de l'U.A.B.)
 - . importation, production et commercialisation de matériel, intrants et produits avicole (ancienne vocation du C.A.G.).

- . encadrement et promotion des exploitants avicoles privés et organisation de leur gestion et de la commercialisation de leurs produits (ancienne attribution de la coopérative).
- Réorganisation des moyens humains et matériel sous la forme de l'organigramme fonctionnel présenté page suivante. La société est ainsi constituée de :
 - . deux unités industrielles de production, alimentation animale (pour le bétail, l'aviculture, la pisciculture), et produits avicoles (poussins de chair et poulettes de ponte)
 - . deux entités de prestations de services ; services communs pour les unités industrielles et centre de gestion/distribution pour les éleveurs privés.
- Les principales caractéristiques des entités constituant la société sont les suivantes :
 - . Les organes de direction seront constitués d'un Conseil d'Administration (auquel pourra être adjoint un bureau) et d'une direction composée d'un Directeur et d'un secrétariat. Le Conseil d'Administration sera composé de représentants des Ministères et organismes publics concernés et compétents. Une des attributions de la Direction sera la planification à court terme des activités des différentes unités et services en relation avec le marché, de façon à assurer un fonctionnement cohérent de l'ensemble.
 - . L'Unité d'Alimentation Animale sera dotée des moyens actuels de l'U.A.B. (hors logistique) et pourra employer 1 chef de fabrication et 5 ouvriers. Il est en outre important que la production d'aliments pour l'embouche des ruminants et l'aquaculture se développe parallèlement à celle destinée aux aviculteurs privés et à l'Unité de Production Avicole.
 - . L'Unité de Production Avicole sera dotée des moyens actuels du C.A.G. (hors logistique) et pourra employer 1 chef de production et 4 ouvriers. Elle poursuivra, dans un premier temps, l'élevage de poulettes de ponte puis s'engagera dans la production de poussins " chair " lorsque les équipements et le marché le permettront.
 - . Les Services Communs seront regroupés et organisés pour les 2 Unités de Production et le Centre de Gestion afin de générer des économies d'échelle. Ils comprendront la comptabilité, l'approvisionnement et les achats, le transport des intrants et produits, la maintenance et l'entretien des équipements et véhicules, la commercialisation-distribution et le



laboratoire d'analyse et de contrôle. Ils pourront regrouper 5 responsables de services et assistants, 4 chauffeurs-manutentionnaires répartis comme suit :

* Comptabilité	:	1 chef comptable
* Achats	:	1 acheteur
* Transport	:	1 chef chauffeur 3 chauffeurs
* Maintenance	:	1 responsable
* Laboratoire	:	1 vétérinaire 1 laborantin.

- . Le Centre de Gestion / Distribution aura pour objet de fournir différents services aux aviculteurs privés : assistance financière (suivi de leur gestion-comptabilité, recherche de financement, études de développement), collecte et distribution de leur production, assistance technique, formation et contrôle sanitaire. Les effectifs et moyens propres au Centre pourront être limités dans la mesure où celui-ci pourra bénéficier de la logistique fournie par les Services Communs et peuvent être estimés à 2 assistants technique et financier.

La nouvelle organisation proposée étend le champ d'intervention de l'Office National pour la Promotion de l'Aviculture au Niger (ONPAN) dont la constitution est préconisée par la B.O.A.D. et complète la définition de son organisation.

Il importe que cet Office, sous sa forme initiale ou telle que nous proposons de l'aménager, soit rapidement créé afin que la situation difficile qui prévaut actuellement ne conduise pas à court terme à une faillite irrémédiable de la filière.

Le Statut d'E.P.I.C. paraît indispensable pour initier la relance du secteur avicole moderne car :

- comme nous le verrons, ce secteur ne pourra pas assurer tout de suite son développement par seul autofinancement et devra ainsi être assisté financièrement,
- celui-ci doit être considéré comme moteur du développement et pourra donc bénéficier de mesures d'assistance et être soumis, pour certaines orientations, aux objectifs des pouvoirs publics.

A plus long terme, la privatisation de l'Office pourra être envisagée. Cette privatisation devra toutefois être mise en oeuvre sous les conditions suivantes :

- vérification de la viabilité financière de l'entreprise après quelques années d'exploitation sous sa forme restructurée,
- garantie d'une exploitation par les futurs propriétaires en conformité avec les objectifs économiques assignés par l'Etat nigérien, notamment au niveau de l'intégration de l'Office au sein de l'ensemble de la filière avicole.

C - Les relations avec les éleveurs

En définitive l'élevage avicole proprement dit demeure assuré par les éleveurs privés. Le regroupement de ces derniers, sous forme de coopérative, tel qu'il devrait avoir lieu à l'heure actuelle ne nous paraît pas prioritaire et nous lui avons ainsi préféré la mise en place d'un centre de gestion-distribution rendant, par l'intermédiaire de contrat, les services nécessaires aux éleveurs. Cette option a été retenue pour les raisons suivantes :

- La forme coopérative ne semble pas favoriser l'investissement et la responsabilisation des coopérateurs, ceci d'une façon générale au Niger et plus particulièrement pour le secteur avicole,
- La prise en charge de toutes les responsabilités technique et financière par un seul aviculteur au sein d'une petite entreprise privée apparaît ainsi la forme la mieux adaptée pour la viabilité et le développement des exploitations avicoles,
- L'amélioration des modalités de production, de gestion et de commercialisation demeurent toutefois prioritaires et doit être assurée par un organisme public, compte tenu de son intérêt pour le Niger,
- Elle doit toutefois correspondre à une demande et à un besoin réel émanant des aviculteurs pour être effectivement intégrée et mise en oeuvre de façon durable et opératoire.

Cette option n'exclut toutefois pas les possibilités d'aides ultérieures aux aviculteurs privés si le besoin s'en faisait sentir. Les aides financières accordées par l'Etat nigérien ou par les pays ou organismes étrangers pourront alors être gérées et dispensées aux éleveurs privés par l'intermédiaire du Centre de Gestion/Distribution, sans toutefois interférer avec les comptes de ce dernier, ceci afin d'éviter toutes charges financières supplémentaires à l'E.P.I.C. nouvellement créé.

On s'attachera ainsi particulièrement à distinguer clairement au sein des comptes de l'E.P.I.C. :

- Les recettes et charges liées à son activité commerciale (vente de produits et services) et qui devront s'équilibrer,
- Les activités d'intérêt général, bénéficiant d'aides extérieures, assurées pour son propre compte ou celui, des éleveurs privés (recherche, gestion de fonds d'aides ou éleveurs, ...),
- Et, bien entendu, la comptabilité des éleveurs privés qui pourra à la demande être assurée de façon individualisée par le Centre de Gestion/Distribution.

Toutefois, il ne nous semble pas prioritaire d'assister par trop les éleveurs privés. Ceux-ci doivent à l'heure actuelle pérenniser leur activité et gérer de façon saine leur exploitation en s'adressant, s'ils le jugent utile, au Centre de Gestion / Distribution. Une façon de promouvoir cette gestion pourrait être liée à l'attribution de crédits ou avantages à la présentation d'une comptabilité sommaire, mais en règle, et d'une situation de trésorerie satisfaisante.

III.2.2. Le développement de la production de la filière avicole moderne

A - Le développement des activités du futur Office Avicole National

Les activités de l'Office devront se développer sur la base de celles actuelles de l'U.A.B. et du C.A.G., et des équipements disponibles tout en tenant compte, dans le même temps, des impératifs de viabilité financière et de promotion de l'aviculture au Niger. Les propositions de la B.O.A.D. retiennent ainsi les produits suivants :

- l'alimentation animale,
- les poulettes prêtes à pondre,
- les poussins de chair (à moyen terme).

Les niveaux de ces productions devront être ajustés à ceux de la demande soluble, c'est-à-dire :

- les aviculteurs privés,
- les aquaculteurs,
- les éleveurs de ruminants pour l'embouche.

Les prévisions établies en 1987 nous semblent devoir être réaménagées, pour tenir compte de la situation actuelle qui se caractérise par :

- une réduction du cheptel des aviculteurs résultant du remplacement seulement partiel des pondeuses réformées,
- un développement rapide de l'aquaculture,
- un développement plus lent de la consommation d'aliments composés pour l'embouche,
- une concurrence des importations du Nigéria et du secteur traditionnel (oeufs et volailles).

Nos prévisions seront plus prudentes que celles du rapport B.O.A.D., établi en 1987 et concernant la création de l'O.N.P.A.N., pour les raisons suivantes :

- elles seront encore plus "réalistes", intégrant les multiples contraintes que connaît la filière avicole moderne à l'heure actuelle (concurrence, comportement des acteurs),
- elles se limiteront au secteur géographique de Niamey, les autres unités (U.A.B. de Zinder notamment) n'entrant pas dans le cadre des actions jugées prioritaires ou importantes,
- elles considéreront que les capacités de l'Unité d'Alimentation Animale ne seront pas accrues à court terme.

En définitive, il s'agira dans un premier temps de restructurer et consolider la filière avicole moderne autour d'un noyau solide et viable d'activités, afin de permettre, à plus long terme, son développement autonome.

Compte tenu des capacités d'accueil mise en place au niveau de la Coopérative avicole de Niamey et des stations avicoles et éleveurs isolés autour de Niamey, il est raisonnable d'envisager la production de 80 000 poulettes prêtes à pondre durant la première année. Par ailleurs, la mise en service du couvoir pourra permettre la production de 200 000 poussins de chair à partir de l'année 1991. Les tendances de développement de la consommation d'aliments pour la pisciculture et l'embouche seront par ailleurs maintenues.

On trouvera page suivante un tableau présentant les perspectives de production de la filière avicole moderne à Niamey.

B - Les investissements nécessaires

Ces perspectives de production pourront être atteintes, si certains investissements sont immédiatement réalisés. Ces investissements auront pour principal objectif d'améliorer la qualité et les conditions de commercialisation des produits et de renouveler et compléter certains équipements pour l'alimenta-

PERSPECTIVES DE PRODUCTION DE LA FILIERE AVICOLE MODERNE A NIAMEY

		1990		1991		1992		1993	
		1er sem.	2nd sem.	1er sem.	2nd sem.	1er sem.	2nd sem.	1er sem.	2nd sem.
Effectifs volailles									
.poussins ponte	Unite	40.000	40.000	44.000	44.000	48.400	48.400	53.240	53.240
.poules pondeuses	Unite	42.000	67.000	80.000	84.000	88.000	92.400	96.000	101.640
.poussins chair	Unite			100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Aliments volailles									
.par semestre	tonnes	1.345	1.908	2.262	2.352	2.486	2.585	2.732	2.841
.par an	tonnes		3.253		4.614		5.071		5.574
Aliments pisciculture	tonnes		200		220		242		266
Aliments eabouche	tonnes		100		105		110		116
Total alimentation animale (tonnes).....			3.553		4.939		5.423		5.956

1 - Taux d'accroissement de la production

.poulette ponte	10%
.poussin chair	0%
.pisciculture	10%
.eabouche	5%

2 - Consommations d'aliments

.poussin ponte	10,0	kg/sem.
.poule pondeuse	22,5	kg/sem.
.poussin chair	0,2	kg/u.

tion animale. Nous avons, en effet, considéré que, dans l'immédiat, l'état et les capacités des équipements nécessaires aux autres activités demeureraient suffisants pour les objectifs de production visés.

Le Centre Avicole de Goudel a bénéficié, ces dernières années, d'équipements et infrastructures complémentaires et peut être considéré comme entièrement opérationnel. La mise en service du couvoir afin de permettre la production de poussins de chair à partir d'œufs incubés, devrait être rendue possible, si ce n'est dans l'immédiat, du moins dès qu'un technicien chargé de la maintenance aura été formé. Ce couvoir, surdimensionné par rapport aux besoins du marché actuel, nécessiterait un compartimentage permettant de n'utiliser qu'une partie seulement de ses capacités.

Les investissements nécessaires sont ainsi :

- Une étude de définition de la formulation des produits destinée à établir des formules équilibrées pour les aliments composés, à partir des besoins (poussin chair, poussin ponte, poulette, pondeuse, aquaculture, embouche, etc,...) et des produits disponibles sur le marché local ou à importer (vitamines et acides aminés notamment).
- La formation d'un chef de fabrication pour l'unité de production d'alimentation animale. La formation aux différentes techniques de production (gestion des stocks, analyse et contrôle des produits, technique de conditionnement, etc ...) peut être estimée à 6 mois (dont 5 au Niger (Faculté d'Agronomie) et 1 dans une entreprise à l'étranger).
- La formation d'un responsable de maintenance pour l'ensemble des équipements de la filière. La formation (mécanique et électricité) pourra être dispensée au Niger à un technicien déjà qualifié dans ce domaine.
- La création d'un laboratoire d'analyse et de contrôle pour l'ensemble de la filière ayant pour objet :
 - . l'analyse des matières premières de l'unité d'alimentation animale,
 - . le contrôle des aliments produits,
 - . le contrôle des intrants sanitaires et énergétiques des élevages,
 - . le suivi de l'état sanitaire des élevages,
 - . le suivi des paramètres zoo-technique des élevages.

La création du laboratoire comprendra l'aménagement de locaux, l'acquisition de matériel de laboratoire et la formation d'un laborantin possédant une qualification préalable en biologie.

- L'acquisition d'équipements pour la production des aliments, certains équipements absents s'avérant indispensables (pour la granulation notamment) et des équipements existants devant être renouvelés compte tenu de leur âge (10 ans pour certains). Ces équipements sont, en première analyse, une granuleuse, un évaporateur, une conditionneuse, un élévateur ainsi que divers autres équipements annexes.
- La dotation d'un fonds de roulement pour l'approvisionnement en matières premières. Ce fonds de roulement avait été estimé par la B.O.A.D. à 100 millions de F.CFA, montant correspondant à 44 % du coût annuel des intrants pour la production envisagée lors de l'année 1990 (197 M F.CFA pour les matières premières alimentation animale et 29 M F.CFA pour les intrants des poulettes prêtes à pondre). Ce fonds de roulement permettra à l'Office de grouper et optimiser ses achats, de constituer les stocks et de régulariser ainsi sa production.
- Les investissements que nous venons de présenter brièvement s'avèrent dans la situation actuelle indispensables à une relance de l'activité de la filière avicole moderne. D'autres investissements pourront être envisagés à plus long terme qui permettront d'améliorer le fonctionnement de l'ensemble.

Ce sont :

- . l'acquisition d'un pont bascule pour le pesage des approvisionnements en matières premières, celui-ci étant actuellement assuré grâce aux équipements des Moulins du Sahel,
- . la réhabilitation des équipements vétustes du moulin de façon à assurer une capacité de 2 tonnes/heure.

On trouvera ci-après en première évaluation des investissements envisagés : élaborée à partir des indications fournies par l'U.A.B. Cette évaluation devra être précisée par des responsables de l'U.A.B. sur la base des propositions concurrentes émises par les fournisseurs contactés.

Millions F.CFA
H.T.

Investissements prioritaires

. Etude de formulation des aliments composés	5
. Formation de techniciens de production et maintenance et d'un laborantin	10
. Création du laboratoire	20
. Acquisition d'équipements de production d'aliments composés	25
. Fonds de roulement	100

Investissements complémentaires

. Acquisition d'un pont bascule	40
. Réhabilitation du moulin	40

C - L'amélioration des modalités d'exploitation

Hormis les investissements présentés ci-dessus, d'autres actions pourront également permettre d'accroître la productivité et les résultats de l'Office. Le diagnostic de la situation actuelle conduit à retenir les actions et axes prioritaires suivants :

- Mise au point d'une comptabilité analytique afin d'établir le prix de revient des produits et développement de la comptabilité générale constituée en 1989.
- Réalisation d'un entretien régulier des locaux et des équipements.
- Développement d'une campagne d'information et de publicité auprès des éleveurs, pour la promotion des produits et services qui leur sont proposés, et auprès de la population, pour la promotion de l'ensemble de la production de la filière avicole.
- Etude du développement du réseau de commercialisation des produits avicoles.

Des actions d'amélioration de l'environnement réglementaire de l'aviculture au Niger ne paraissent pas aisément envisageables, compte tenu de l'importance de sa composante informelle.

Les systèmes de crédit de campagne aux aviculteurs devront toutefois être développés de façon à garantir le remboursement des emprunts et ainsi à lever les réticences actuelles des banques. A cet effet, le Centre de Gestion/Distribution pourrait jouer un rôle appréciable au niveau de la constitution des dossiers de demande.

III.2.3. Le Bilan financier et économique de la filière avicole moderneA - Les comptes d'exploitation

On trouvera page suivante un compte d'exploitation prévisionnel de la filière avicole moderne, pour les deux prochaines années, détaillant le prix de revient des différents produits.

Ces comptes ont été élaborés selon les principes suivants :

- adaptation des charges présentées dans le documents B.O.A.D. de 1987 aux niveaux de production retenus pour les années 1990 (année de restructuration) et 1991 (en période de croisière),

COMpte D'EXPLOITATION PREVISIONNEL DE LA FILIERE AVICOLE MODERNE A NIANEY

(Montants en 1000 F.CFA)

	1990		1991		
	Aliments composes	Poulettes de ponte	Aliments composes	Poulettes de ponte	Foussins de chair
CHARGES					
.matieres premieres (conson. internes)	197.237	28.600	274.216	31.460	35.660
		53.327		56.467	2.823
.autres consommables	2.200	1.360	3.300	1.496	750
.entretien	500	5.040	1.875	5.544	950
.personnel	12.270	8.230	12.356	6.250	1.894
.frais divers	500	6.000	1.125	5.896	1.200
.interets sur FDR	8.000	5.000	8.000	4.000	1.000
.amortissements	16.100	7.600	16.850	7.600	4.330
Total avec c. internes	236.807	115.157	316.922	118.713	48.687
Total sans c. internes	236.807	81.830	316.922	62.246	45.784
RECETTES					
.quantites vendues	2.753	88.000	4.815	88.000	200.000
.unite	tonne	unite	tonne	unite	unite
.prix unitaire (FCFA) de revient	66.659	1.439	64.167	1.349	243
de vente	65.000	1.500	65.000	1.500	200
Total avec c. internes	232.240	120.000	328.266	132.000	48.000
Total sans c. internes	178.913	120.000	268.975	132.000	48.000
TGTAUX					
.Charges		298.637		424.952	
.Recettes		298.913		432.975	
.Resultats		276		8.023	
.Cash flow		23.976		36.023	

- spécification des consommations internes d'aliments pour volailles,
- financement du fonds de roulement par emprunt à un taux de 13 % sur 20 ans remboursable dès la première année.
- Charges de main d'oeuvre (hors centre de gestion/distribution) :

Qualification	Effectifs	Charges annuelles unitaires
. Directeur	1	3 000 000 F.CFA
. Cadres et techniciens qualifiés	5	1 100 000 F.CFA
. Ouvriers et assimilés	15	800 000 F.CFA.

Il ressort que les unités de production avicole et d'aliments composés seront susceptibles de dégager un résultat globalement positif dès la première année. Toutefois, les charges liées aux investissements ne pourront qu'être difficilement supportées par la filière avicole moderne. Il importera donc de définir au préalable les modalités de financement de ces investissements, indispensables, en considérant l'intérêt économique que représente pour le Niger la constitution de la filière avicole moderne.

B - L'intérêt économique de la filière avicole moderne

Nous présentons ci-après un tableau présentant le bilan économique de la filière avicole de Niamey organisé autour du nouvel office constitué et intégrant la production d'oeufs et de viande de poules réformées et poulets dans les élevages privés. Pour le calcul de la valeur ajoutée générée nous avons considéré uniquement les produits finaux et intégré dans la constitution de leur V.A. les consommations intermédiaires et intrants produits au sein de la filière : poulettes de ponte, poussins et alimentation des volailles.

On constatera tout d'abord que l'élevage de poules-pondeuses pour la production d'oeufs et de viande est notablement plus rentable et intéressant d'un point de vue économique que l'élevage de poulet.

En définitive, la valeur ajoutée induite par le projet de restructuration de l'ensemble U.A.B. + C.A.G. + Coopérative de Niamey et par le développement autonome des élevages situés en aval se situe, dès l'horizon 1991, à 500 millions de F.CFA, ce qui paraît justifier une prise en charge par la puissance publique d'une partie au moins des investissements nécessaires au redéploiement du secteur.

BILAN ECONOMIQUE DE LA FILIERE AVICOLE MODERNE

		1990	1991	1992	1993
VOLUME DE PRODUCTION					
Productions Filiere Avicole Moderne					
.poulettes ponte	Unite	88.000	86.000	96.000	106.400
.poussins chair	Unite	0	200.000	200.000	200.000
.alimentation volailles	tonnes	2.453	3.692	4.056	4.465
.autres alimentation animale	tonnes	300	325	352	382
Productions aval					
.poules pondeuses	Unite	67.000	84.000	92.400	101.640
.oeufs	1000 U.	12.060	15.120	16.632	18.295
.poulets chair	Unite	0	101.818	101.818	101.818
VALEUR DE LA PRODUCTION					
Productions Filiere Avicole Moderne					
.poulettes ponte	1000 FCFA	120.000	132.000	145.200	159.720
.poussins chair	1000 FCFA	0	40.000	40.000	40.000
.alimentation volailles	1000 FCFA	159.413	239.850	263.835	290.219
.autres alimentation animale	1000 FCFA	19.500	21.125	22.996	24.820
Total F.A.M.....	1000 FCFA	298.913	432.975	471.931	514.766
Productions aval					
.poules pondeuses	1000 FCFA	56.950	71.400	78.540	86.394
.oeufs	1000 FCFA	422.100	529.200	582.120	640.332
.poulets chair	1000 FCFA	0	163.636	163.636	163.636
Total productions aval.....	1000 FCFA	479.050	764.236	824.296	890.362
VALEUR AJOUTEE GENEREE					
.autres alimentation animale	1000 FCFA	14.155	15.334	16.620	18.022
.poules pondeuses	1000 FCFA	40.835	51.196	56.315	61.947
.oeufs	1000 FCFA	302.656	379.452	417.397	459.137
.poulets chair	1000 FCFA	0	63.796	63.798	63.798
Total ensemble de la production....	1000 FCFA	357.647	509.780	554.130	602.904
ELEMENTS DE BASE DU CALCUL ECONOMIQUE					
Produits	Unite	Prix de vente 1000 FCFA	Valeur ajoutee 1000 FCFA	Ratio V. ajoutee %	
.poulettes ponte	Unite	1.500	838	56	
.poussins chair	Unite	200	(9)	-4	
.alimentation volailles	tonnes	65.000	47.183	73	
.autres alimentation animale	tonnes	65.000	47.183	73	
.poules pondeuses	Unite	850	699	72	
.oeufs	1000 U.	35.000	25.096	72	
.poulets chair	Unite	900	351	39	

IV - LES PRODUITS VETERINAIRES

IV.1. L'AMELIORATION DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS VETERINAIRES

Le programme d'actions préconisé satisfait aux opportunités de développement des industries liées à l'élevage, en particulier :

- en participant à la cohérence de la filière par son effet bénéfique sur la croissance -en qualité et en quantité- du troupeau,
- en disposant des atouts techniques et humains pour couvrir les besoins nationaux identifiés,
- en opposant une forte résistance aux contraintes externes, qu'il s'agisse des facteurs climatiques ou conjoncturelles,
- en plaçant le Niger en position favorable comparativement aux pays limitrophes et à leurs moyens de médicalisation correspondants.

L'amélioration de la distribution des produits vétérinaires constitue une action d'appui à court terme, impliquant davantage des mesures réglementaires et d'organisation que l'engagement de dépenses d'investissement. Elle passe par la mise en oeuvre d'une réorganisation des circuits de commercialisation, par la dotation d'un statut et de moyens propres à l'Unité VETOPHAR et par une politique de fixation des prix qui se substitue à l'incohérence ou empirisme constatés aujourd'hui.

IV.1.1. La réorganisation des circuits de distribution

Cette disposition répond à un triple objectif :

- couvrir et maîtriser l'ensemble du marché nigérien, en améliorant le taux de médicalisation du cheptel qui devrait passer, à moyen terme, de 10 à 20 % pour les effectifs bovins et de 3 à 10 % pour les petits ruminants,
- rationaliser les structures commerciales, en allégeant les circuits actuels et en responsabilisant sur les plans technique et financier les agents participant à la distribution,
- assurer l'adéquation de l'offre et la demande, en évitant les ruptures de stocks, en améliorant leur rotation et en réduisant au maximum les péremptions.

Les mesures d'application qui contribueront à cette amélioration, indépendamment de l'option statutaire retenue, obéiront au calendrier suivant :

- A - Etablissement d'une gamme limitée de produits, privilégiant les médicaments d'usage courant au regard des maladies parasitaires prédominantes. Une telle gamme doit répondre à un certain nombre de critères :
- rotation rapide des stocks,
 - choix de molécules confirmées présentant le meilleur rapport qualité/prix,
 - administration et utilisation faciles,
 - grande marge de toxicité,
 - présentation infalsifiable résistant aux chocs et à la chaleur,
 - péremption longue.
- B - Obtention des fournisseurs de conditions améliorées (par quantité, escompte, ...) avant rédaction d'un catalogue qui assortirait les prix de vente proposés - par adoption d'un taux de marge raisonnable mais respecté (40-45 % sur le prix de revient) d'avantages financiers (prix par quantité, escompte pour paiement comptant ou à la commande...) applicables quelque soit l'utilisateur (public ou privé).
- C - Affectation des bénéfices ainsi dégagés à la création et animation de stages de formation et de vulgarisation préalables à la constitution d'un réseau d'auxiliaires para-vétérinaires qui, munis d'un bagage technico-commercial de base, auraient la responsabilité technique et financière dans l'exercice de leurs fonctions.
- D - Parallèlement, définition d'un cadre réglementaire et juridique qui concilie le caractère de service public dévolu à la médicalisation du cheptel et le désengagement progressif de l'Etat au profit d'agents indépendants pour lesquels la concurrence permettrait de prévenir les risques d'une utilisation abusive de la liberté des prix. Cela suppose :
- le maintien et respect du monopole de la fourniture du médicament vétérinaire octroyé à VETOPHAR, quelqu'en soit le devenir statutaire,
 - l'établissement d'un cahier des charges fixant les obligations respectives de l'Entreprise et des agents distributeurs,
 - la suppression de la coexistence des distributions à titre onéreux et à titre gratuit, cette dernière ne pouvant être qu'exceptionnelle et réservée à des campagnes de vaccination obligatoire dont l'initiative appartiendrait aux Services de l'Elevage.

E - *Simplification du réseau de distribution et réduction de la distance séparant le fournisseur et le consommateur : sous réserve d'une analyse plus approfondie, le quadrillage du territoire nigérien qui doit s'appuyer davantage sur des installations fixes (pharmacies anti-parasitaires) auxquelles se rendrait l'éleveur plutôt que sur des mini-antennes dont le coût serait plus élevé. Ce dispositif -qui ne peut être mis en place que progressivement- comprendrait à la fois :*

- . *des installations à proximité immédiate des Directions Départementales de l'Agriculture (au nombre de 7) où seraient entreposés les stocks initiaux et gérés par le personnel de VETOPHAR,*
- . *des installations plus légères dont le cadre géographique pourrait être celui des Services d'Arrondissements des Ressources Animales (S.A.R.A. au nombre de 74) et gérées par des agents indépendants bénéficiant de la liberté des prix, elle-même "contrôlée" par la concurrence qui ne manquerait pas de s'exercer, compte tenu du rapprochement des points de vente.*

D'avantage motivés que par une rémunération en pourcentage des ventes réalisées, les agents auraient ainsi le loisir de cumuler les ventes "en magasin" et les démarches auprès des éleveurs.

IV.1.2. La dotation d'un statut et de moyens

Toutes les analyses récentes aboutissent au double constat que VETOPHAR ne peut attendre davantage l'adoption d'un nouveau cadre juridique (le sous-activité actuelle face aux besoins du marché suffit à le démontrer) et qu'elle doit disposer de nouveaux moyens pour recouvrir une activité normale, quelque soit son futur statut.

A - Arguments en faveur d'un statut autonome

Bien qu'occupant une position essentielle en amont de la filière qui l'assimile à un service public, l'activité exclusivement commerciale de VETOPHAR se prête davantage à une exploitation autonome, voire privée qu'à une gestion tutélaire : elle ne peut s'accomoder d'une coexistence des contraintes et obligations d'un service public et des exigences d'une entreprise à caractère commercial.

Cette ambiguïté conduit, en effet, à une méconnaissance de la rentabilité de l'Unité (comptes inexistantes ou peu fiables, partage des frais du personnel, absence de rigueur dans la fixation des prix de vente ...) et à la multiplicité des intervenants dans la distribution (Services de l'Elevage, Projets, revendeurs).

Les règles du jeu économique ne sont pas respectées : les dons, les legs, les projets constituent autant de facteurs perturbateurs qui, aux yeux des éleveurs, font apparaître VETOPHAR davantage comme un recours en cas de besoin que comme leur fournisseur obligé qu'elle devrait être.

Avant de se prononcer sur le mode de statut le mieux adapté à la situation actuelle de VETOPHAR, il importe de définir le cadre financier (actuel et prévisionnel) qui peut en conditionner le choix.

B - Résultats et besoins

Les besoins en financement et leur utilisation ne peuvent s'appuyer sur les éléments d'exploitation actuels qui ne correspondent pas à un régime de croisière (sous-activité, stocks inexistantes, ...). En outre, les charges sociales sont partagées entre l'Unité (exécution et administration) et les Services de l'Elevage (encadrement et maîtrise).

a) Exploitation et résultats

Ces éléments s'appuient sur une entreprise autonome fictive ayant pour base les structures actuelles et pour principe de gestion la prise en compte de l'ensemble des dépenses lui incombant. Le tableau suivant présente les comptes d'exploitation prévisionnels -sur ces nouvelles bases- à partir des éléments du dernier exercice connu (1986/87) et de l'estimation du "point mort" (200 Millions de F.CFA).

Données en millions F.CFA

	1986/87 C.A. 169 (HORS SUBVEN- TIONS)	POINT MORT C.A. 200	PREVISIONS C.A.		
			+ 50 %	+ 100 %	+ 200 %
CHIFFRE D'AFFAIRES	169	200	300	400	500
MARGE BRUTE	40	48	70	96	120
. Charges salariales	20	20	25	30	35
. Entretien/carburant	12	12	12	15	18
. Fournitures/gestion	8	8	10	12	15
. Impôts et taxes	4	4	7	9	12
. Frais commerciaux	1	1	3	4	5
CASH FLOW	- 5	- 5	+ 13	+ 26	+ 35
. Amortissements	- 3	- 3	- 3	- 3	- 3
RESULTAT D'EXPLOITATION	- 8	0	+ 10	+ 23	+ 32
RENTABILITE	négative	nulle	+ 3,3%	+ 5,75%	+ 6,4%

Les enseignements suivants peuvent être tirés :

- le triplement du chiffre d'affaires à moyen terme rendu possible par les besoins du marché et les structures actuelles conduit à une rentabilité satisfaisante de 6,4 %,
- les charges correspondantes ne suivent pas la même progression ; en particulier la prise en charge de l'ensemble des frais de personnel après compression de certains postes subalternes (cf. diagnostic) et la recherche d'une rigueur dans les dépenses de fonctionnement (entretien, carburant) permettent d'améliorer le cash flow, tout en conservant le même taux moyen de marge brute. Seuls les frais commerciaux, pour les raisons évoquées plus haut, connaîtront une progression proportionnelle à l'augmentation de l'activité.
- l'amélioration du cash flow permettra, en outre, de dégager des ressources pour assurer la formation et la vulgarisation des agents revendeurs.

b) Investissement et patrimoine

L'activité commerciale de VETOPHAR limite les besoins en investissement et attribue aux immobilisations immobilières l'essentiel du patrimoine. Selon l'estimation de l'O.P.E.N. (1987), les valeurs actuelles du patrimoine immobilier (terrain et agencements inclus) représentent 94 % des actifs, les autres postes (matériel, véhicules et mobilier) constituant les 6 % restants.

Autrement dit, la valeur de reprise d'une telle Unité, peu sensible à la valorisation des stocks (inexistants ou périmés en 1989) ne peut s'appuyer que sur des critères incorporels (structures existantes, exclusivité...): tout repreneur, qu'il soit privé ou semi-public (E.P.I.C.) ne peut apprécier ses risques et ses besoins que sur trois éléments :

- la valeur actuelle des immobilisations,
- les valeurs immatérielles,
- les besoins en fonds de roulement.

Dans le cas du maintien de VETOPHAR dans une structure "publique", ce dernier poste destiné en grande partie au renouvellement d'un stock correspondant à une activité normale, est estimée à 300 millions de F.CFA : ce montant paraît donc supérieur à la valeur patrimoniale actuelle de l'Unité (en raison de la faiblesse des stocks) et, a fortiori, à la valeur de reprise qui ne pourrait prendre en compte qu'une valeur patrimoniale réduite.

c) Choix d'un statut

Si toutes les analyses s'accordent pour perpétuer l'activité de VETOPHAR, les propositions de solution ne manquent pas pour servir de cadre juridique à cette mutation de propriété.

Parmi les options retenues, il ressort des conversations avec les responsables de l'Unité et de l'Administration de tutelle que le maintien de la situation actuelle comme le rapprochement avec d'autres unités telles que LABOCEL ou l'O.N.P.P.C. ne semblent pas devoir être retenus, s'agissant dans les deux derniers cas d'activités à vocation différente auxquelles la commercialisation des produits vétérinaires ne peut qu'entacher une rentabilité encore fragile.

Les deux options restant en concurrence sont : l'érection en E.P.I.C. et la privatisation. Le tableau suivant fournit les avantages et les inconvénients de chaque formule ainsi que les actions à engager pour son éventuelle mise en oeuvre.

OPTION E.P.I.C.	
A - AVANTAGES	B - INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> . Continuité dans les habitudes de consommation . Mutation progressive sans heurts . Maîtrise à court terme des sources d'approvisionnement et des réseaux de distribution . Autonomie de la gestion indépendante du Service Public . Coopération maintenue avec les Services de l'Elevage . Précédent créé par LABOCEL 	<ul style="list-style-type: none"> . Risques de maintenir la coexistence, les contraintes du Service Public et les conditions de la rentabilité . Difficultés de trouver un équilibre dans une cohabitation nécessaire avec les Services de l'Elevage . Besoins en investissement (faibles) et en fonds de roulement (élevés) à la charge de l'Etat . Compression du personnel . Solution à l'encontre de la politique de désengagement de l'Etat.
C - ACTIONS	A ENGAGER
<ul style="list-style-type: none"> a) Ordonnance érigeant VETOPHAR en E.P.I.C. b) Rédaction et approbation des statuts c) Actualisation de la valeur patrimoniale d) Recherche des sources extérieures de financement (dotation, dons, fonds d'emprunts ...) e) Démarches en vue d'obtenir la franchise de tous droits et taxes 	

OPTION PRIVATISATION	
A - AVANTAGES	B - INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> . Conformité à l'option de désengagement de l'Etat . Formule adaptée à l'activité exclusivement commerciale . Autonomie et liberté de gestion (achats, personnel, prix ...) . Rigueur dans la gestion . Adaptabilité aux évolutions de la conjoncture . Capacité à former et rémunérer des revendeurs indépendants 	<ul style="list-style-type: none"> . Rupture des habitudes de consommation et d'exploitation . Compression et/ou changement de personnel . Difficultés de trouver une entente sur la valeur de l'Unité (importance des bâtiments et logements et péremption du stock) . Risques à moyen terme de perdre l'exclusivité
C - ACTIONS A ENTREPRENDRE	
<ul style="list-style-type: none"> a) Définition et fixation des limites de l'actif - objet de la reprise. b) Etablissement d'un Cahier des Charges fixant les règles de cohabitation entre les Services de l'Elevage et le repreneur. c) Estimation de la valeur de cession. d) Lancement d'un appel d'offres international en vue de la reprise de l'Unité. 	

Il n'appartient pas ici d'opter pour telle ou telle formule, le choix s'inscrivant dans le cadre plus général de la politique économique de l'Etat : l'évolution récente de VETOPHAR qui s'apparente à un abandon progressif de toute activité (stocks quasi inexistantes ou obsolètes, recettes dérisoires, subventions supprimées, personnel sans motivation) milite en faveur d'une décision rapide qui, seule, peut sauvegarder l'image et la valeur restante de cette Unité.

IV.2. LE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION DES VACCINS LABOCEL

A l'image des médicaments vétérinaires, la production de vaccins constitue une action d'appui aux industries liées à l'élevage, tout en conférant au NIGER des avantages comparés :

- son développement contribue à la cohérence de la filière et à la couverture des besoins nationaux.
- peu sensible aux contraintes externes, elle participe par ses capacités exportatrices à l'amélioration de la balance commerciale.

Récemment érigé en E.P.I.C., dont les premiers résultats interviendront en 1989. LABOCEL n'a plus à se préoccuper, à court terme, de son statut et de ses structures. Les actions en sa faveur relèvent de la rationalisation de ses moyens de production et du redressement financier auxquels n'a pas répondu son nouveau régime.

IV.2.1. L'amélioration des moyens de production

Face à un marché intérieur qui doit s'adapter à l'évolution du cheptel et à un marché extérieur susceptible de s'étendre au-delà des premiers jalons (BENIN, BURKINA-FASO, MAURITANIE), LABOCEL a pour objectif général d'atteindre à court terme une production de 15 millions de vaccins, (soit un doublement des ventes actuelles), alors que ses capacités de production sont estimées à 25 millions de doses.

L'extension de la gamme ajoutée à l'accroissement du volume suppose à la fois la mise en fonctionnement ou la rénovation des équipements existants et l'adjonction de quelques équipements de moindre coût. Les actions à engager dans ce domaine sont les suivantes :

A - Mise au point des équipements existants

Cette action implique l'assistance technique d'un ingénieur (de formation électromécanique et frigoriste) spécialisé dans l'exploitation et la maintenance. Assurée dans un premier temps par un expatrié, cette assistance pourra être confiée, après formation et stage pratique, au personnel nigérien.

L'intervention de l'expatrié, d'une durée minimale de 6 hommes/mois, et la formation pratique des stagiaires représentent un investissement de 8 millions de F.CFA.

B - Acquisition d'un matériel d'étiquetage

Cette installation comprend :

- 1 machine à étiqueter automatique "contact",
- 1 convoyeur à sangle unique,
- 1 tapis enrouleur,
- 1 séparateur de flacons.

L'investissement correspondant (montage et mise en route compris) s'élève à 12 millions de F.CFA.

C - Rénovation et installation des autoclaves

Fonctionnant auparavant avec 4 appareils rudimentaires, considérés aujourd'hui comme hors d'usage, LABOCEL dispose aujourd'hui de 2 autoclaves :

- . l'un (d'origine japonaise) provenant de l'Hôpital, d'une capacité de 500 litres et peu fiable.
- . l'autre (d'origine FAO) d'une capacité de 450 litres, dont les tentatives de réparation n'ont pas abouti et qui nécessite l'intervention du fournisseur estimée à 2 millions de F.CFA.

L'installation d'un troisième autoclave (projet USAID) implique une intervention de cinq jours d'un monteur, soit environ 1,5 millions de F.CFA qui, ajoutés au coût de l'appareil, équivaut à un investissement de 12 millions de F.CFA, couverts à hauteur de 60 % par le projet USAID.

Afin de satisfaire aux normes techniques imposées par la diversité des produits, LABOCEL doit disposer, à terme, de 3 autoclaves en état de marche pour satisfaire au doublement de la production.

D - Extension et rénovation du matériel de lyophilisation

a) Lyophilisation

LABOCEL dispose actuellement :

- d'un lyophilisateur, en service depuis 1984, de bonne capacité, en état de marche satisfaisant et bénéficiant d'une technique sophistiquée. Son coût d'entretien est estimé à 2 millions de F.CFA.

- d'un lyophilisateur, de petite capacité (maximum : 1 000 flacons), destiné à la production de souche et en état de marche.

L'acquisition d'un nouveau lyophilisateur de capacité comparable au premier cité (600 000 doses environ) est à l'étude : son coût est estimé à 40 millions de F.CFA.

L'équipement de lyophilisation doit être en mesure d'assurer 36 programmes par an correspondant au traitement de 20 millions de doses environ.

b) Tour de refroidissement de l'eau chaude du lyophilisateur

Les installations actuelles, vieilles de 20 ans, souffrent de corrosion : leur remplacement à envisager est estimé à 5 millions de F.CFA.

c) Adoucisseur et surpresseur

Ces deux appareils nécessaires à l'amélioration du système de lyophilisation représentent un investissement additionnel de 8 millions de F.CFA (fourniture et montage).

d) Système de filtration

L'équipement actuel ne donne pas satisfaction, en n'assurant pas le milieu stérile. L'adoption recommandée d'un système "millipore" garantissant une filtration effective suppose un investissement de 10 millions de F.CFA, largement compensé par la réduction de la perte en cours de processus (de l'ordre de 25 % actuellement)

e) Fermenteur

D'une capacité actuelle de 20 litres, cet appareil ne satisfait pas aux besoins actuels. La capacité de la cuve dans un premier temps doit être portée à 50 litres, soit un investissement de 20 millions de F.CFA et à terme être doublée par une cuve de capacité équivalente pour traiter les 15 millions de doses envisagées.

f) Groupe électrogène

La capacité de ce dernier (170 KVA) est insuffisante. Son remplacement par un groupe de 250 KVA est à préconiser, soit un coût estimé pour un équipement d'occasion de 10 millions de F.CFA.

e) Récapitulatif

L'ensemble des investissements nécessaires au doublement de la production (équipements nouveaux, rénovation du matériel existant et assistance technique) équivaut à un coût de 130 millions de F.FA dont 1/3 serait consacré à l'acquisition du second lyophilisateur.

IV.2.2. Le redressement financier

Il est prématuré d'apprécier l'incidence du nouveau statut de LABOCEL sur son équilibre financier : érigé récemment en E.P.I.C., LABOCEL doit faire face à la fois aux contraintes ou pesanteurs antérieures à son changement de statut et aux obligations nées de sa nouvelle situation.

Un certain nombre de constats peuvent être faits auxquels correspondent des actions jugées prioritaires.

A - Au niveau de l'exploitation

L'examen comparatif des comptes d'exploitation estimatifs (faute de documents comptables fiables) entre les exercices 88 (avant le changement de statut) et 89 (première année en qualité d'E.P.I.C.) permet de dégager les actions directrices à engager (les postes sont regroupés par grande catégorie et exprimés en millions de F.CFA).

	1988	1989	VARIATION
RECETTES (1)	108	220	x 2.04
DEPENSES (2)	69	183	x 2.65
dt achats	(44)	(58)	x 1.32
F. de personnel	(14)	(74)	x 5.28
utilités	(-)	(28)	-
autres frais	(11)	(23)	x 2.09
CASH FLOW (3 = 4 + 7)	39	31	x 0.80
AMORTISSEMENTS (4)	20	25	x 1.25
RESULTAT BRUT (5 = 1 - 2 - 4)	19	12	x 0.63
IMPÔT (6)	-	6	-
RESULTAT NET (7 = 5 - 6)	19	6	x 0.32

Ajoutons que les objectifs assignés à l'exercice 1989 -tout en traduisant les dispositions du nouveau statut- visent également à assurer une exploitation réaliste tenant compte des structures actuelles et de moyens de production en état de fonctionnement. Les observations et actions à privilégier pour atteindre ces objectifs sont les suivantes :

a) Doublement des recettes

Cette ambition doit constituer l'objectif N° 1 de l'entreprise, sans lequel les autres actions seraient illusoires. Cela suppose :

- 1- l'augmentation du marché intérieur qui doit passer de 7,7 à 12,5 millions de doses à compter de cette année, attendu que les cessions à titre gratuit qui atteignent aujourd'hui 30 % soient réduites au maximum ou compensées par une subvention correspondante des Services de l'Elevage.
- 2- la progression et diversification du marché à l'exportation visant à court terme 2,5 millions de doses (contre 1,5 lors du dernier exercice).

Cet effort à l'exportation doit être mené en direction de trois catégories de pays :

- . les pays actuellement desservis et qui doivent être confirmé, tels que le BENIN, le BURKINA-FASO et, plus récemment, la MAURITANIE.
 - . les autres pays du Conseil de l'Entente (TOGO et COTE D'IVOIRE) au sein duquel existe un organisme (la Communauté Economique du Bétail et de la Viande) dont l'objectif prioritaire est de privilégier les échanges liés à l'élevage entre les pays membres. Le marché potentiel du Conseil, en terme de bovins, est de 7,3 millions de têtes, soit 15 millions de doses.
 - . les pays en faveur desquels le NIGER dispose d'avantages comparés (coûts de transports, notamment), tels que le TCHAD, le MALI ou le NIGERIA (certains de ces pays s'approvisionnent, à l'heure actuelle, au SENEGAL ou au CAMEROUN).
- 3- l'engagement de négociations sur la révision des prix de cession des vaccins. La plupart des prix actuellement pratiqués sur le continent africain datent de 1968, varient de 12 F.CFA la dose (peste bovine) à 21 F.CFA le bissec, et sont, le plus souvent, alignés sur ceux de DAKAR.

Une telle initiative ne peut être entreprise qu'au niveau du Conseil de l'Entente, voire au niveau de l'ensemble des huit pays producteurs de vaccins. Toute décision unilatérale compromettrait les chances de pénétration de LABOCEL sur les marchés extérieurs encore fragiles. Il est à noter que l'estimation du prix de revient d'une dose (voisine de 14 F.CFA), comparée au prix de vente moyen (15 F.CFA) justifie une telle démarche dont l'aboutissement ne peut être envisagé qu'à moyen terme : aussi LABOCEL doit-il porter davantage ses efforts sur les aspects "contrôle" et "présentation".

- 4- l'amélioration de la qualité dont le non respect constitue - davantage que le prix - un facteur de détournement pour certains marchés de LABOCEL. Cela suppose :
- . la garantie des contrôles, pour laquelle la mise en place récente d'une unité de contrôle doit s'avérer opérationnelle.
 - . l'adoption d'une présentation conforme à ce type de produits (inscriptions indélébiles sur les flacons, notamment) : l'acquisition d'un équipement d'étiquetage irait dans le bon sens.
 - . l'édition d'un catalogue et d'un mode d'emploi qui font actuellement défaut.
- 5- une action promotionnelle regroupant les démarches commerciales (marketing, visites...), tant au Niger qu'à l'extérieur, et les supports publicitaires (revues, catalogues...) pour lesquels un montant de 3,3 millions de F.CFA est inscrit dans le budget 89.
- 6- une action diplomatique, en particulier au niveau du Conseil de l'Entente, en vue de sensibiliser les États membres aux efforts de qualité et de présentation entrepris par LABOCEL.

b) Contrôle des dépenses

A la lecture des comptes d'exploitation prévisionnels, on constate une forte progression d'une grande partie des postes de dépenses :

- . les unes (les plus importantes) expliquées par la prise en charge par LABOCEL des charges couvertes jusqu'alors par les Services de l'Elevage et le budget de l'Etat.
- . les autres, de moindre importance, dues à l'accroissement recherché de la production.

Si l'essentiel de ce contrôle ne peut être assuré que par la mise en place d'une comptabilité rigoureuse (recrutement d'un assistant technique), elle-même précédée d'un audit général, certaines démarches doivent être entreprises pour réduire les éléments de coûts.

- 1- l'amélioration du régime douanier : à ce jour, LABOCEL ne bénéficie pas d'un régime de faveur ; seuls les produits chimiques et assimilés sont importés en franchise au Niger. Il n'en est pas de même des autres éléments contribuant à la production, tels que les flacons de conditionnement ou le petit matériel qui supportent une taxation comprise entre 25 et 40 %. (A noter que les vaccins - produits finis - sont importés en toute franchise au Niger).

2- La mise en application des dispositions du projet de "code des investissements" qui prévoit, en particulier (régime B auquel appartiendrait LABOCEL) :

- au niveau des investissements :

- . l'exonération totale des droits et taxes (y compris la TVA) sur les prestations de service et les travaux,
- . l'exonération totale des droits et taxes (y compris la TVA, à l'exclusion de la taxe statistique) sur les matériaux, matériels, outillages fabriqués localement ou importés.

- au niveau de l'exploitation :

- . l'exonération totale pendant 3 ans de la patente, de l'impôt minimum fiscal, de la contribution foncière et de l'ensemble des droits et taxes (hors TVA et taxe statistique) sur les matières premières, consommables et emballages fabriqués localement ou importés en cas d'indisponibilité de produits similaires locaux.

- au niveau des exportations :

- . l'exonération des droits et taxes à l'exportation de la production de vaccins.

Bien que le changement de statut de LABOCEL ne puisse être assimilé à une création, le caractère de service public qui lui est reconnu et l'accroissement considérable des dépenses d'investissement et d'exploitation dorénavant à sa charge justifient que l'entreprise bénéficie d'un tel régime.

B - Au niveau du bilan

La structure du dernier bilan (86/87) fait apparaître un profond déséquilibre entre les différents postes (en millions de F.CFA).

ACTIF		PASSIF	
- Immobilisations	198	- Capitaux Propres	484
- Stocks	64	- Dettes à court terme	87
- Réalisable + Disponible	265	- Pertes	- 34
	527		527

Les valeurs immobilisées et d'exploitation représentent 50 % des actifs, alors que les seuls capitaux propres figurent au passif pour 92 %.

Le poste anormalement élevé des disponibilités financières - comparées à l'endettement à court terme - a une double explication :

- d'une part, LABOCEL dispose - dans ses livres - de liquidités importantes, notamment :

compte au Trésor 24 M.CFA
compte en Banque 79 M.CFA

mais, en raison de fréquentes ruptures de liquidité de la Banque, LABOCEL ne peut utiliser ses fonds pour régler ses fournisseurs.

- d'autre part, LABOCEL détient des créances importantes (167 millions de F.CFA) réparties entre l'Etat nigérien (138) et ses clients étrangers (29).

L'autonomie financière à laquelle LABOCEL est dorénavant soumise impose que ces deux "anomalies" trouvent une solution : la requête faite fin 1988 par le Ministère des Ressources Animales et de l'Hydraulique auprès du PNUD pour l'achat de vaccins devrait permettre de résorber tout ou partie de la créance de l'Etat. C'est à cette seule solution, ajoutée à celle de pouvoir disposer de ses fonds, que LABOCEL peut espérer recouvrer une certaine autonomie dans sa gestion.

C - Au niveau du financement

Le nouveau statut de LABOCEL fixe les ressources dont il peut disposer pour financer ses investissements. Parmi ces derniers, il convient de distinguer :

- les activités de diagnostic et d'enquêtes, considérées comme des prestations de Service Public, qui peuvent être financées dans le cadre d'un contrat - programme conclu avec l'Etat : un dossier est en cours d'instruction à hauteur de 55 millions de F.CFA dont près de la moitié est représentée par des salaires (recherche, diagnostic...).
- les actions de formation et d'assistance technique, auxquelles seraient associées la promotion et l'amélioration du produit fini et qui devraient bénéficier de la contribution annuelle du FAC (82,8 millions de F.CFA pendant 3 ans) selon la convention du 16/1/89.

- les investissements productifs - qui comprennent à la fois des acquisitions, des rénovations et de l'entretien - dont l'enveloppe, après retrait de la formation et l'assistance technique, financées par ailleurs, peuvent être estimés à 100 millions de F.CFA : leur couverture peut être assurée (à hauteur de 30 %) par autofinancement, le restant devant être partagé entre les aides ou projets d'aides qui se sont manifestés (USAID, FIDA...) et les emprunts auprès des organismes internationaux tels que la Caisse Centrale.

Il ressort de cette analyse que la survie de LABOCEL est conditionnée par la résorption des créances de l'Etat d'une part, par la poursuite de l'aide extérieure d'autre part, les capacités de l'entreprise en moyens commerciaux et techniques pouvant offrir une garantie quant à la santé économique de l'entreprise.

IV.3. L'EXTENSION DE L'ACTIVITE DE LABOCEL AUX VACCINS AVIAIRES

Evoqué depuis plusieurs années, le projet de production par LABOCEL de vaccins aviaires a connu de nouveaux développements fin 1987 au cours d'une mission d'identification et de planification par le FENU, à la demande du Gouvernement.

Plus récemment (Janvier 1989) une mission d'évaluation confiée à l'I.E.M.V.T., sur la base de la "fiche de synthèse" établie par le Ministère des Ressources Animales et de l'Hydraulique en vue d'une recherche de financement concluait sur l'opportunité d'une telle unité dans le cadre des structures existantes de LABOCEL.

Sous réserve que ce dernier recouvre une activité et un équilibre financier satisfaisants -qui explique que l'échéance proposée pour un tel projet se situe à moyen terme- cette nouvelle activité satisfait à deux objectifs :

- l'augmentation de la production avicole (moderne et traditionnelle), caractérisée aujourd'hui par un important taux de mortalité,
- la diversification de la gamme des vaccins justifiée par l'objet social de LABOCEL et ses capacités en moyens techniques et humains de production.

IV.3.1. Conditions de viabilité du projet

La mise en oeuvre de ce projet suppose qu'un certain nombre de préalables soient réunis :

- LABOCEL doit confirmer que son changement de statut et ses objectifs de production sont de nature à accueillir, sur les plans technique et financier, une activité additionnelle. Cela implique que les équipements actuellement défectueux soient remis en état ou remplacés : (cf. IV.2.) : autrement dit, la production de vaccins aviaires n'est concevable qu'à partir d'installations destinées aux vaccins actuellement produits qui soient en état de marche.
- Actuellement importés et distribués par VETOPHAR (environ 500 000 doses annuelles au cours des derniers exercices), les vaccins aviaires qui seraient produits par LABOCEL doivent bénéficier d'une garantie de marché local qui passe par un engagement de VETOPHAR de substituer progressivement aux importations actuelles les productions de LABOCEL.
- Les capacités envisagées pour la nouvelle unité (1 200 000 doses en régime de croisière) -dont le dimensionnement répond à des critères de viabilité- supposent que LABOCEL ne limite pas sa prospection au seul marché nigérien : des démarches doivent être engagées dès maintenant auprès des pays limitrophes, en particulier auprès de ceux qui sont déjà clients du Laboratoire et qui disposent de projets avicoles.

- Pour l'approvisionnement de l'unité, la priorité doit être donnée à la production d'oeufs locale qui n'entre pas dans les attributions de LABOCEL : la Station Avicole de Goudel qui offre les moyens techniques et de contrôle appropriés est en mesure d'assurer cette fourniture. Son accord de principe ainsi que sa capacité à respecter les normes sanitaires contraignantes doivent être confirmés.

IV.3.2. Définition du projet

La fragilité du redressement de LABOCEL impose que l'étude plus avancée du projet se limite à la production d'un seul vaccin plutôt qu'à une gamme plus élaborée qui, en obérant les frais de fonctionnement, compromettrait la rentabilité de l'investissement additionnel.

Toutes les investigations récentes convergent vers le choix du vaccin anti-Newcastle inactivé qui bénéficie d'une forte demande (tant au Niger que dans les pays voisins) et qui n'exige pas de conditions de production et de contrôle insurmontables, à partir des oeufs produits localement.

A - Capacités de production

L'option d'un seul vaccin permet d'adapter la production à la demande : en effet, moyennant quelques investissements spécifiques -en complément de ceux prévus pour la rénovation des installations actuelles (autoclaves, notamment)- et sans augmentation de personnel (la sous-utilisation constatée aujourd'hui permet d'assurer cette production additionnelle).

L'objectif de la première année serait de produire 300 000 doses qui se substitueraient aux importations de VETOPHAR et, après acquisition de la technologie de l'ovoculture, de passer à moyen terme à une production d'un million de doses ; à cette échéance seulement, d'autres vaccins aviaires de même souche vaccinale pourraient être envisagés.

Le programme prévisionnel de production s'établirait ainsi :

- Année 1	:	300 000 doses
- Année 2	:	500 000 doses
- Année 3	:	700 000 doses
- Année 4	:	1 000 000 doses
- Année 5	:	1 200 000 doses.

B - Schémas de production

Le projet proposé par l'I.E.M.V.T. et limité au vaccin anti-Newcastle inactivé prévoit le processus suivant :

- 1 - Production, récolte et stockage des oeufs à couvrir (assurés à l'extérieur)
- 2 - Incubation et inoculation des oeufs
- 3 - Récolte et inoculation du virus
- 4 - Confection du vaccin
- 5 - Contrôle, stockage et distribution.

La technologie retenue n'a aucun caractère novateur : comme pour les autres productions, elle suppose le bon fonctionnement des autoclaves et l'adaptation de ce processus classique aux conditions locales.

C - Moyens techniques de production

Outre le groupe de deux autoclaves dont l'acquisition est indépendante de la ligne de production aviaire, cette dernière doit comprendre quelques équipements spécifiques :

- un incubateur à oeuf, de capacité de 1 200 à 1 500 oeufs,
- un ovoscope,
- une hotte à flux laminaire vertical (pour l'inoculation des oeufs),
- un broyeur-homogénéiseur de laboratoire (pour la production de l'adjuvant et la confection du vaccin),
- un appareil répartiteur, en remplacement de ceux existants hors d'usage (cet appareil étant également destiné aux autres vaccins).

A l'exception de quelques adaptations (plomberie, électricité), les infrastructures ne sont pas touchées par ces nouveaux équipements.

D - Moyens humains

Comme précisé plus haut, les effectifs actuels de LABOCEL se prêtent à cette nouvelle production. Seule une formation à l'ovoculture d'un agent de l'unité et une assistance technique à envisager lors de la mise en route de la ligne sont à prévoir.

E - Délai et programme de réalisation

Dans l'hypothèse où les options préconisées plus haut sont retenues et que les parties concernées par la mise en oeuvre du projet confirment leur participation (Gouvernement, PNUD et FENU), le délai global de réalisation est estimé à 9 mois, répartis ainsi :

- mois 0 : signature de l'accord de projet
- mois 2 : mise en place d'un poulailler à Goudel
appel d'offres pour les équipements
- mois 4 : mise en place de la formation et de l'assistance technique
- mois 6 à 8 : installation des équipements
- mois 9 : réception provisoire des équipements
production des premiers vaccins.

Parallèlement, les pourparlers en vue de confirmer ou rechercher les financements correspondants sont à engager dès le mois 0, afin que leur aboutissement coïncide avec la passation des commandes prévues au mois 4.

IV.3.3. Bilan économique et financier

A - Hypothèses retenues

- prix de vente unitaire : 10 F.CFA
- évolution des recettes :
 - . Année 1 : 300 000 doses x 10 F.CFA : 3 000 000 F.CFA
 - . Année 2 : 500 000 doses x 10 F.CFA : 5 000 000 F.CFA
 - . Année 3 : 700 000 doses x 10 F.CFA : 7 000 000 F.CFA
 - . Année 4 : 1 000 000 doses x 10 F.CFA : 10 000 000 F.CFA
 - . Année 5 : 1 200 000 doses x 10 F.CFA : 12 000 000 F.CFA.
- montant des investissements (CIF Niamey et montés)
(hors autoclaves) : 8 500 000 F.CFA
- prestations de services : 10 000 000 F.CFA
(formation et assistance
technique)
- dotation annuelle aux amortissements : 1 250 000 F.CFA

B - Comptes d'exploitation prévisionnels

Compte tenu de l'intégration de la ligne de production des vaccins aviaires à l'ensemble de l'Unité et de l'utilisation des structures existantes (personnel, infrastructures, administration et gestion), le tableau de la page suivante fournit les comptes d'exploitation prévisionnels des cinq premières années d'exploitation de la ligne pour l'ensemble du Laboratoire, les recettes et charges propres aux vaccins aviaires figurant séparément.

C - Enseignements à tirer

Les enseignements suivants peuvent être tirés :

a) L'apport de la production des vaccins aviaires à l'activité actuelle de LABOCEL reste marginal :

- . au niveau des recettes : de 1,5 à 5 %
- . au niveau des intrants : de 4 à 15 %,

les autres charges d'exploitation n'étant pas affectées par cette production additionnelle.

b) L'économie en devises résultant du transfert à LABOCEL des vaccins aviaires jusqu'alors importés par VETOPHAR peut être estimée (en régime de croisière):

recettes LABOCEL	: 12 000 000 F.CFA
- importation VETOPHAR (3 x 250 000)	: 3 250 000 F.CFA
- intrants importés (oeufs produits localement)	: 2 500 000 F.CFA
	6 250 000 F.CFA

Bien que non significative, l'économie en devises doit être assortie du supplément d'activité locale induite (production d'oeufs et d'une partie des intrants).

c) N'exigeant qu'un effort financier et une adaptation modestes, l'intérêt du projet réside davantage dans la mise à disposition d'une nouvelle activité qui doit contribuer à conforter l'image de marque de LABOCEL et ses capacités exportatrices, tout en s'inscrivant dans l'objectif de cohérence et d'autonomie de la filière.

COMPTÉ D'EXPLOITATION PREVISIONNEL LABOCEL

(Montants en 1000 F.CFA)

	PREVISIONS 89	ANNEE	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
PRODUCTION en doses	15.000.000					
PROJET vaccins aviaires		300.000	500.000	700.000	1.000.000	1.200.000
CHIFFRE D'AFFAIRES						
.Vaccins autres que aviaires	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000
.Vaccins aviaires		3.000	5.000	7.000	10.000	12.000
Total chiffre d'affaires.....	220.000	223.000	225.000	227.000	230.000	232.000
CHARGES D'EXPLOITATION						
.Intrants vaccins autres que aviaires	58.000	58.000	58.000	58.000	58.000	58.000
.Intrants vaccins aviaires						
Oeufs		540	900	1.260	1.800	2.160
Formol		5	8	12	17	20
Adjuvant huile		640	1.067	1.493	2.133	2.560
Adjuvant Arlazel		1.300	2.167	3.033	4.333	5.200
Flacons		100	167	233	333	400
Ss total		2.585	4.300	6.032	8.617	10.340
.Frais de personnel	74.000	74.000	74.000	74.000	74.000	74.000
.Utilites	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
.Autres	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000
Total charges.....	183.000	185.585	187.300	189.032	191.617	193.340
AMORTISSEMENTS						
.Vaccins autres que aviaires	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
.Vaccins aviaires		1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
Total amortissements.....	25.000	26.250	26.250	26.250	26.250	26.250
IMPOTS.....	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION						
.sans vaccins aviaires.....	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
.avec vaccins aviaires.....		11.165	11.442	11.718	12.133	12.410
CASH FLOW						
.sans vaccins aviaires.....	31.000	31.000	31.000	31.000	31.000	31.000
.avec vaccins aviaires.....		31.415	31.692	31.968	32.383	32.660
RESULTAT NET						
.sans vaccins aviaires.....	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
.avec vaccins aviaires.....		5.165	5.442	5.718	6.133	6.410
REMBOURSEMENT EMPRUNT (vaccins aviaires)..		11.100	11.100	11.100	11.100	11.100
TRESORERIE						
.sans vaccins aviaires.....	31.000	31.000	31.000	31.000	31.000	31.000
.avec vaccins aviaires.....		20.315	20.592	20.868	21.283	21.560

A N N E X E

ETUDE DE RESTRUCTURATION DU SECTEUR LAIT

PLAN DE L'ETUDE

Etude des modalités de formation des prix :

Etude de la formation des prix pour les étapes suivantes :

- production laitière,
- collecte,
- transformation,
- distribution,
- importations.

Pour chaque filière (OLANI, importations, informel, ...) détermination de la composition du prix de vente au consommateur.

Définition des axes de développement du secteur "lait"

- Identification des axes de développement pour les différentes étapes
- Spécification des projets de développement au niveau de :
 - . la production laitière,
 - . la collecte et distribution,
 - . la transformation (OLANI),
 - . la réglementation des prix, marges commerciales et des importations.
- Définition des effets sur la formation des prix et organisation des projets en fonction des objectifs de politique économique de l'Etat nigérien.

Spécification détaillée des projets retenus :

Par exemple :

- Modification de la réglementation sur les attributions et vocations des opérateurs (OLANI) et sur les prix et marges commerciales
- restructuration de l'OLANI ; réorientation de la production, abandon de la collecte au profit de la distribution.
- Organisation d'un réseau de collecteurs autonomes.
- ...

Coût estimatif de l'Etude : 15 Millions F.CFA.



INTERG

.....