



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



SOMEA

Società per la matematica
e l'economia applicate

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE
DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL - *Projet DP/NER/88/003*

NIGER:
**PLANIFICATION ET PROMOTION DES INDUSTRIES LIEES A
L'AGRICULTURE**

Rapport final - Mars 1992

REVISED VERSION



SOMEA

Società per la matematica
e l'economia applicate

REPUBLIQUE DU NIGER

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE
DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

PROJET DP/NFR/88/003

*PLANIFICATION ET PROMOTION DES
INDUSTRIES LIEES A L'AGRICULTURE*

Rapport Final

Mars 1992

PLANIFICATION ET PROMOTION DES INDUSTRIES LIEES A L'AGRICULTURE

RESUME ET CONCLUSIONS

L'agriculture nigérienne reste liée en grande partie à des productions de subsistance qui n'offrent pas de perspectives significatives d'industrialisation. Le degré réduit de technicité des cultures pratiquées n'offre pas non plus de potentiels importants pour le développement des industries produisant des intrants et du matériel agricole.

Malgré cela, certaines productions agricoles ont montré, dans le passé, un potentiel d'industrialisation et donnait lieu à des investissements importants. Un certain nombre d'entreprises industrielles liées au traitement de produits domestiques (riz, oléagineuses, coton) ou à la transformation de matières premières d'importation (blé, farines), ont été créées, souvent avec le concours des bailleurs de fonds internationaux.

La crise économique qu'a connu récemment le Niger s'est répercutée sur l'agro-industrie. Plusieurs industries ont été fermées à savoir:

- Conconiger (transformation des fruits);
- Sonia (production de biscuits);
- Sonico (bons durs et fourrés);
- Siconiger, Sepani et SHN (production d'huile d'arachide);
- Sonifac (couvertures).

D'autres ont réduit leurs activités (C/darma, Ucoma, Afma, Acrema) ou fermé une partie des activités (le tissage et le filage du coton à la Sonitextil).

Les difficultés que rencontrent actuellement les entreprises sont de nature macro-économique et/ou liées à la performance technique et au marché: contraintes structurelles dérivant de la faible compétitivité des produits nigériens sur le marché international et national (coût élevé de certains facteurs de production, approvisionnement insuffisant ou irrégulier des matières premières, exigüité des marchés). En outre, la contraction du marché financier a réduit toutes possibilités d'accès des entreprises à la liquidité nécessaire (plusieurs parmi elles ont accumulé des dettes considérables) et le manque de savoir-faire dans la gestion des entreprises s'est ajouté à la lourdeur du contrôle pratiqué par l'Etat dans les entreprises para-étatiques.

Les entreprises agro-industrielles actuellement en fonction (dont certaines sont d'importance stratégique) sont les suivantes:

- a) entreprises des "filières en amont de la production agricole": Acrema de Tahoua, C/Darma de Dosso, Ucoma de Zinder, Afma et Sofapen de Niamey. Suite à la crise économique, à la fermeture des banques de crédits agricoles ainsi qu'à la réorientation des techniques culturales, ces entreprises ont connu une réduction considérable de leur activité;
- b) entreprises des "filières de production et de transformation": il s'agit d'industries qui transforment:
 - les céréales: Rini (pour le décortiquage du paddy), Sotramil (transformation des céréales en biscuits et pâtes alimentaires), Moulins du Sahel (transformation du blé en farines), Braniger (production de bière à partir de céréales importés);
 - le coton: SCN (pour l'égrenage du coton), Sonitextil (pour le filage du coton);

La stratégie future de l'agro-industrie devrait être conçue en fonction des perspectives générales de l'agriculture nationale qui visent principalement l'autosuffisance et la sécurité alimentaire. En outre, il faudrait rechercher, la ou cela se révélera possible, la substitution des importations par des productions locales et la diversification des produits d'exportation. Compte tenu des contraintes sus-mentionnées, ces objectifs, apparemment très logiques, s'avèrent difficiles à atteindre dans le contexte actuel de l'économie nigérienne.

La stratégie d'industrialisation proposée par l'étude consisterait à valoriser au mieux les ressources domestiques et humaines afin de satisfaire la demande interne et externe. Les trois axes de cette stratégie se résument en:

- a) renforcement des entreprises stratégiques: la quasi totalité des industries modernes installées au Niger se trouvent dans des conditions techno-économiques délicates et dans une situation financière insoutenable. La stratégie devrait viser à réhabiliter ces entreprises. La priorité de développement devrait se concentrer sur les industries en mesure d'accroître la productivité agricole et de garantir de meilleures formes de conservation et de distribution des produits vivriers locaux et importés c'est à dire: les industries de transformation et de conservation des produits vivriers et oléagineux, et les industries de production de matériel agricole et de formulation de produits phytosanitaires. Les entreprises en difficulté ou en faillite pourraient être intégrées dans un nouvel organisme financier qui assumerait les fonctions de "holding" et en assurerait la gestion;
- b) promotion de la micro-industrie: la stratégie consisterait à promouvoir une "classe nouvelle d'entrepreneurs" capables de créer les entreprises de l'industrie moderne de demain: actions de soutien pour rendre ces micro-entreprises plus dynamiques; accès au crédit; technologies simples; etc. Cet axe viserait la promotion de micro-entreprises en mesure:
- d'accroître la productivité et de garantir de meilleures formes de conservation des produits vivriers;
 - d'augmenter la productivité des unités de production villageoise;
 - d'appuyer la transformation semi-industrielle du riz, de l'arachide, des légumes, etc;
 - d'assurer l'efficacité des transports;
 - de produire des emballages.

Les investissements seraient réservés aux initiatives rentables entreprises par des opérateurs privés. Les dimensions réduites et la simplicité des technologies, devraient permettre la création d'un grand nombre de micro-entreprises proches des zones de production. Un réseau de micro-entreprises fonctionnelles devrait favoriser le développement d'une industrie plus stable et performante à long terme;

c) recherche sur les produits de diversification; ces produits ne sont pas exploités adéquatement alors que certains d'entre eux sont susceptibles de se substituer aux importations ou d'être exportés. La recherche devrait déterminer le degré d'utilisation et augmenter la production/industrialisation des produits plus intéressants.

D'autres produits, dont la production actuelle ne justifie pas la transformation, pourraient faire l'objet d'études spécifiques. Il s'agit de:

étude pour la production et l'industrialisation du Kenaf;

étude pour la production et l'industrialisation du tabac;

étude sur la production de farines de sevrage pour nourrissons.

Par contre, les filières agro-industrielle dont la production agricole est actuellement peu développée (pour des raisons climatiques ou économiques) devraient faire l'objet de stratégie agricole avant de s'intéresser à la transformation. il s'agit particulièrement des filières suivantes:

fruits: la production est trop faible pour faire l'objet de transformation industrielle;

sucre: la totalité de la production de canne à sucre est consommée comme canne de bouche;

produits de cueillette (tamarinier, néré, baobab, gomme arabique): des technologies appropriées d'exploitation sont à rechercher;

produits stimulants (noix de cola): le colatier ne peut être cultivé pour des raisons climatiques.

L'étude a concrétisé ces trois axes stratégiques sous forme de 13 projets opérationnels. les projets spécifiques et les coûts relatifs sont les suivants:

projets

coûts
(millions de FCFA)

1. Formulation de produits phytosanitaires	706	1/
-Réhabilitation SOFAPEN	287	1/
-Réalisation unité produits liquides		
2. Relance de l'usinage du riz	697	
3. Production de farines	80	
4. Transformation des farines	959	
5. Production/transformation du coton à Madaoua	850	
6. Réhabilitation ateliers de machinisme agricole	868	
7. Stockage et conditionnement du niébé	2.180	
8. Production semi-industrielle huile d'arachide	300	
9. Déshydratation semi-industrielle de légumes et extraction jus de canne à sucre	126	
10. Conditionnement haricots verts pour l'exportation	129	
11. Production industrielle d'emballages en plastique	329	
12. Traitement et stockage des oignons	116	
13. Création d'un laboratoire de technologies alimentaires	220	

1/ Il s'agit de deux alternatives dont une seule serait à réaliser

Pour consolider les différentes composantes des filières et pour réduire les contraintes externes, le gouvernement et les acteurs économiques devraient s'engager à mettre en place les mesures d'accompagnement suivantes:

commerce extérieur: aide au commerce international; protection plus efficace de la production nationale de riz et blé; aide à l'exportation;

crédit extérieur: assainissement du débit des banques commerciales;

investissements privés: révision du code du travail;
élaboration d'un statut spécial pour micro-entreprises;
création d'une unité de spécialistes au niveau de la Chambre
du Commerce et de la DPI pour la promotion des
micro-entreprises étrangères. Octroi d'avantages économiques
aux entreprises étrangères s'engageant dans le secteur
agro-industriel du Niger;

énergie: diminution des prix de l'énergie pour les
industries;

politique fiscale: simplification du système fiscal;
suppression des importations en fraude, en transit et
sous-facturées;

politique financière: réhabilitation du secteur financier;
création d'un "holding";

institutions: réorganisation des coopératives existantes;
autogestion complète aux entreprises; décentralisation de la
gestion des entreprises coopératives; mesures d'incitation
aux micro-entreprises.

ABREVIATIONS

ACDI	Agence Canadienne de Développement International
ACREMA	Atelier de Construction et de Réparation de Matériel Agricole
AHA	Aménagement Hydro-Agricole
ARDETEC	Atelier de Recherche-Développement de Prototype et de Technologie Rurale (N'Dounga)
BAD	Banque Africaine de Développement
BALINEX	Banque Arabe Libyenne Nigérienne pour le Commerce Extérieur et le Développement
BCC	Bank of Credit and Commerce
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BDRN	Banque de Développement de la République du Niger
BIAO	Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale
BID	Banque Islamique de Développement
BOAD	Banque Ouest-Africaine de Développement
BRANIGER	Société des Brasseries et Boissons Gazeuses du Niger
CCAIAN	Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et de l'Artisanat du Niger
CCCE	Caisse Centrale de Coopération Economique
CCE	Commission des Communautés Européennes
CDARMA	Centre de Développement de l'Artisanat Rural et du Machinisme Agricole (Dosso)
CEA	Commission Economique pour l'Afrique
CEAO	Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest
CEE	Communauté Economique Européenne
CFDT	Compagnie Française pour le Développement des Textiles
CNCA	Caisse Nationale de Crédit Agricole
COPRO-NIGER	Société Nationale de Commerce et de Production du Niger
CSPPN	Caisse de Stabilisation et de Péréquation des Prix des Produits du Niger
DCE	Direction du Commerce Extérieur (MPE)
DPI	Direction de la Promotion des Industries
EUA	Etats Unis d'Amérique
FAC	Fonds d'Aide et de Coopération (France)
FED	Fonds Européen de Développement
FIPMEN	Fonds d'Intervention en Faveur des Petites et Moyennes Entreprises du Niger
FMI	Fonds Monétaire International
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
IDA	Association Internationale de Développement
INRAN	Institut National de Recherches Agronomiques du Niger
MPE	Ministère de la Promotion Economique
NIGELEC	Société Nigérienne de l'Electricité
OFEDES	Office des Eaux du Sous-sol
OLANI	Office du Lait du Niger
ONAHA	Office National des Aménagements Hydro-Agricoles
ONERSOL	Office National de l'Energie Solaire

ONG	Organisation Non-Gouvernementale
OPVN	Office des Produits Vivriers du Niger
ONUUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement de l'Industrie
PAIPCE	Programme d'Appui aux Initiatives Privées et à la Création d'Emplois
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Protection Maternelle et Infantile
PNB	Produit National Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
RINI	Le Riz du Niger
SCN	Société Cotonnière du Niger
SNTN	Société Nationale des Transports Nigériens
SONARA	Société Nigérienne de Commercialisation de l'Arachide et du Niébé
SONIBANK	Société Nigérienne de Banque
SONITEXTIL	Société Nigérienne des Textiles
UCOMA	Unité de Construction de Matériel Agricole
ULC	Union Locale des Coopératives
UMOA	Union Monétaire Ouest Africaine
UNC	Union Nationale des Coopératives
UNCC	Union Nigérienne de Crédit et de Coopération (aujourd'hui UNC)
URC	Union Régionale des Coopératives
USAID	Agence Américaine pour le Développement International

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
. <u>Résumé et conclusions</u>	
. <u>Abréviations</u>	
<u>Préface</u>	1
PARTIE A CONTEXTE	
1. <u>Contexte économique</u>	3
1.1 Cadre général	3
1.2 Environnement économique	3
1.3 Politique économique	4
1.4 Echanges commerciaux	5
2. <u>Agriculture, Industrie, Agro-industrie</u>	6
2.1 Agriculture et situation alimentaire	6
2.2 Industrie	9
2.3 Micro-industrie et secteur informel	11
2.4 Les filières agro-industrielles	11
2.5 Projets agro-industriels en cours au Niger	13
3. <u>Finance, institutions, infrastructures</u>	13
3.1 Environnement financier et bancaire	13
3.2 Crédit	14
3.3 Environnement législatif, institutionnel et réglementaire	15
3.4 Transport, énergie	17
4. <u>Contexte régional</u>	19
4.1 La place du Niger dans la sous-région	19
4.2 Relations avec les pays voisins	21
PARTIE B BILAN DIAGNOSTIC	
1. <u>Filières en amont de la production agricole</u>	24
1.1 Engrais	24
1.2 Machinisme agricole	28

	<u>Page</u>
1.3 Produits phytosanitaires	34
1.4 Semences	37
1.5 Hydraulique	40
2. <u>Filières de production et de transformation</u>	44
2.1 Description générale	44
2.2 Produits vivriers	48
2.3 Oléagineux	68
2.4 Légumes	78
3. <u>Filières annexes</u>	83
3.1 Transport	83
3.1 Emballage	85
PARTIE C STRATEGIES	
1. <u>Introduction</u>	88
2. <u>Objectifs stratégiques du secteur agro-industriel</u>	89
2.1 Rappel des contraintes	89
2.2 Stratégie générale d'intervention	92
2. <u>Stratégie par filière</u>	96
2.1 Filières en amont de la production agricole	96
2.2 Filières de production et de transformation	106
2.3 Filières annexes	118
PARTIE D PLAN D'ACTION	
1. <u>Plan d'action global</u>	123
1.1 Rappel des stratégies	123
1.2 Projets retenus	123
1.3 Plan d'action par axe stratégique	124
2. <u>Plan d'action par filière</u>	127
2.1 Introduction	127
2.2 Filières en amont de la production agricole	128
2.3 Filières de production et de transformation	131
2.4 Filières annexes	140

	<u>Page</u>
3. <u>Projets spécifiques</u>	142
3.1 Formulation de produits phytosanitaires	142
3.2 Relance de l'usinage du riz	147
3.3 Production de farines	154
3.4 Transformation de farines	156
3.5 Production et transformation du coton à Madaoua	161
3.6 Réhabilitation des ateliers de machinisme agricole	166
3.7 Stockage et conditionnement du niébé	171
3.8 Production semi-industrielle d'huile d'arachide	173
3.9 Déshydratation semi-industrielle des légumes et extraction de jus de canne à sucre	176
3.10 Conditionnement des haricots verts pour l'exportation	180
3.11 Production industrielle d'emballages en plastique	183
3.12 Création d'un laboratoire de technologies alimentaires	186
3.13 Traitement et stockage des oignons	190
4. <u>Etudes</u>	194
5. <u>Formation professionnelle</u>	196
6. <u>Mesures d'accompagnement</u>	198
6.1 Mesures d'accompagnement d'ordre général	198
6.2 Mesures d'accompagnement dans le domaine institutionnel	202

Liste des tableaux

Liste des annexes

Liste des personnes rencontrées

Cartographie

Préface

L'étude "planification et promotion des industries liées à l'agriculture" a été réalisée dans le cadre d'un projet de coopération technique entre le gouvernement de la République du Niger et le PNUD/ONUDI (Projet DP/NER/88/003). Elle a été conduite, suite à la demande de l'Organisation des Nations Unies Pour Le Développement Industriel (ONUDI), par le bureau d'étude SOMEA. Le but de l'étude était celui de formuler, en consultation avec la Direction de la Promotion des Industries (DFI), les orientations en matière de politique agro-industrielle, et de préparer les grandes lignes des projets agro-industriels à réaliser à court et moyen terme.

Le contenu de ce document, est basé sur les entretiens qu'ont eu les membres de l'équipe d'étude avec les responsables des entreprises agro-industrielles et les opérateurs des différents secteurs économiques concernés. Cette étude a tenu compte des ré-orientations du Plan de Développement Economique et Social 1987-1991, des résultats des travaux de la Table Ronde concernant la promotion du secteur privé et des documents disponibles.

Le présent rapport contient dans une première partie une présentation de la situation générale du pays et une évaluation de la structure et des performances de l'économie, dans le contexte des politiques récentes.

La deuxième partie analyse les filières agro-industrielles: forces, faiblesses et position concurrentielle.

Les stratégies à mettre en oeuvre au cours des prochaines années pour la relance et le développement de l'industrie, sont proposées et développées dans la troisième partie.

Le plan d'action (projets spécifiques à réaliser au cours des prochaines années et mesures d'accompagnement que le gouvernement devrait entreprendre) a été reporté dans la 4ème partie.

L'ONUDI et le Comité Technique Nigérien établi pour la révision du rapport ont suivi la réalisation de l'étude, ils ont étudié les rapports intermédiaires et ont apporté les recommandations et commentaires nécessaires.

Ce rapport a été préparé sur la base des résultats des missions consécutives des consultants suivants:

consultants expatriés

M. Margiotta	Agronome (Chef de mission)
R. K��ppler	Economiste Institutionnel
G. Bigatello	Expert Industriel
B. Cunradi	Economiste Industriel

L.Iurkovich

Macro-Economiste

consultants nationaux

A. Toudou
B. Maliki

Agronome (Faculté d'agronomie-Niamey)
Economiste

PARTIE A

CONTEXTE

1. CONTEXTE ECONOMIQUE

1.1 Cadre général

Le Niger est un pays enclavé, situé dans la zone sahélo-saharienne à climat aride et peu favorable sur le plan pédoclimatique. Sa population est estimée à 7,7 millions d'habitants, installés sur un territoire de 1.267.000 km², soit une densité de l'ordre de 6 habitants/km². Cette population est inégalement répartie: 75% des nigériens occupent les régions sud et ouest du pays (le quart du territoire). Le taux de croissance démographique est de 3,4% par an. La population urbaine atteint 15,3% de la population totale; les jeunes de moins de 15 ans représentent environ 50% (tableau 1).

1.2 Environnement économique

A la fin des années 70, le Niger connaissait une situation économique favorable qui lui a permis de relancer les investissements. Cinquième producteur mondial d'uranium, il tirait 80% de ses ressources financières de l'exportation de ce produit. Toutefois, au début des années 80, la chute des cours de l'uranium et la sécheresse de 1984-85 ont engendré les principaux déséquilibres macro-économiques.

De 1975 à 1990, le PIB est passé de 180,4 milliards de FCFA à 692,6 milliards. Par tête il a cru de 37.500 FCFA en 1975 à 113.600 FCFA en 1983 pour ensuite diminuer progressivement à 89.500 FCFA en 1990 (voir tableau 2). En 1990, le PIB provenait pour 38% de l'agriculture, 34% du secteur informel, 13% du secteur moderne marchand, 13% de l'administration et 2% de droits et taxes sur les importations.

Suivant la même tendance, après de grands accroissements entre 1970 (FCFA 6.6 milliards) à 1983 (FCFA 119,4 milliards), les investissements ont baissé jusqu'à 80,8 milliards de FCFA en 1990. L'endettement du pays vis à vis de l'extérieur représente environ 50% du PIB, les arriérés extérieurs s'élevaient au 31.3.91 à 11 milliards de FCFA et les arriérés intérieurs, à quelques 13,4 milliards FCFA, ce qui affecte gravement le fonctionnement de l'économie. La dépendance extérieure s'élève à 100 milliards de FCFA par an. Les arriérés extérieurs ont provoqué l'arrêt de décaissements de certains bailleurs de fonds et de leurs projets. L'autre facteur qui a pénalisé l'économie nigérienne est le Nigeria où est en cours un ajustement sévère qui a provoqué une baisse importante du pouvoir d'achat de la population et une chute de la valeur de la monnaie: le Naira a perdu plus de 75% de sa valeur en FCFA entre 1982 et 1990. Par conséquent l'exportation du Niger vers le Nigeria devient plus difficile pour tous les produits (niébé, bétail, pagnes). En revanche, les importations du Nigeria concurrencent certains produits industriels du Niger. La dépréciation continue du Naira a permis de limiter significativement la hausse des prix à la consommation et a aussi atténué les effets de la récession sur la population nigérienne.

1.3 Politique économique

A la suite de ces chocs externes et internes ainsi que des déséquilibres des finances publiques et de la balance des paiements, le gouvernement, soutenu par des institutions financières internationales, a mis en oeuvre dès 1983 un Programme d'Ajustement Structurel (PAS) et différents programmes sectoriels visant à rétablir la stabilité et une croissance soutenue (annexe 3). Ces réformes étaient destinées non seulement à améliorer la gestion économique du secteur public, mais aussi à mettre en place le cadre institutionnel et stratégique dans lequel l'économie dans son ensemble et le secteur privé en particulier, devaient opérer avec le maximum d'efficacité par l'exploitation maximale des ressources. Les réformes contenues dans ces programmes, qu'elles soient d'ordre macro-économique ou sectoriel, visaient à accélérer la croissance de l'économie nigérienne tout en maintenant les déséquilibres extérieurs et budgétaires à des niveaux

acceptables. Ces mesures ont été conçues pour résoudre un certain nombre de problèmes structurels qui seraient directement à l'origine de ces déséquilibres et qui entravent la croissance de l'économie, à savoir:

- i) l'inefficacité de la gestion des ressources publiques en raison du rôle dominant du secteur public dans l'économie et de l'inefficacité de l'intervention de ce secteur. En effet, si l'on compare les performances de l'Etat nigérien avec celles des autres pays africains sub-sahariens on se rend compte que le Niger mobilise un montant de ressources faible. Au cours de la "période de redressement", une dégradation importante du ratio entre recettes budgétaires et PIB s'est produit. En 1980 le taux global de prélèvement budgétaire par rapport au PIB s'élevait à 14,4% tandis que depuis 1983 ce taux n'a jamais dépassé les 10%. La dégradation des recettes budgétaires incite le gouvernement à faire du recouvrement des coûts un élément de base de sa politique économique;
- ii) le secteur parapublic dont les mauvaises performances sont dues en grande partie à la réglementation en matière de prix, de passation des marchés et d'emploi. Le système de prix contrôlés en vigueur depuis 1990, une fiscalité lourde ainsi que la rigidité de la réglementation du travail sont à la base des problèmes de ce secteur;
- iii) des ressources faibles, une position géographique enclavée, une croissance démographique rapide, une agriculture tributaire plus qu'ailleurs des aléas climatiques et une économie de survie n'ont pas permis la croissance du secteur agro-industriel qui devait être la base pour l'obtention d'un rapport acceptable entre coûts et bénéfices.

Sur le plan concret les différentes mesures entreprises par le gouvernement ont concerné les aspects macro-économiques (augmentation des taux d'intérêt officiels, réduction des dépenses publiques, politique monétaire restrictive, etc.), l'amélioration de l'efficacité de l'économie (accroissement de l'offre des produits par une meilleure utilisation des facteurs de production, élimination des distorsions des prix, etc.), la libéralisation du marché.

1.4 Echanges commerciaux

Les derniers chiffres officiels fournis par le Ministère du Plan (1989) indiquent que le pays a importé pour 123,1 milliards de FCFA et exporté pour 98,2 milliards de FCFA, soit une balance négative de 24,9 milliards de FCFA. L'uranium représentait plus de 75% du volume des exportations.

Les principaux produits importés en 1986 ont été (% en valeur): les produits finis de consommation (26%), les produits d'alimentation, les boissons et le tabac (21%), les produits finis industriels (20%) et les produits énergétiques (19%) (tableau 4). Les principaux produits exportés en 1986 ont été l'uranium et, dans une moindre mesure, les cuirs et les peaux (tableau 5).

Les exportations/importations du Niger sont en majeure partie orientées vers l'Europe.

Orientation Géographique des Exportations/Importations du Niger
(1984) en Millions de FCFA

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
Europe	73.721	Europe	51.071
CEE	69.816	CEE	48.996
France	61.427	France	34.074
Afrique	22.128	Afrique	32.894
CEDEAO	19.412	CEDEAO	31.026
UMOA	6.382	UMOA	12.214
Nigeria	12.618	CI	7.398
Asie	20.929	Asie	17.912
Japon	20.893	Japon	5.238
Amérique	86	Amérique	10.974
Divers	2.630	Divers	11.768
<u>Total</u>	<u>119.494</u>	<u>Total</u>	<u>124.619</u>

Source : Statistiques officielles du Commerce extérieur

2. AGRICULTURE, INDUSTRIE, AGRO-INDUSTRIE

2.1 Agriculture et situation alimentaire

a) Le secteur agricole dans l'économie nigérienne

L'agriculture demeure le plus important des secteurs de l'économie nigérienne. Elle assure l'emploi de plus de 80 % de la population active du pays, représente environ 38% du PIB et procure entre 12 et 16% des recettes de l'exportation. L'élevage contribue pour un tiers environ à la formation du PIB agricole.

A long terme, le PIB rural est en baisse. Exprimé en francs constants 1960, il s'élevait à 51,4 milliards de FCFA en 1960, et à 71,3 milliards en 1965. En 1990, il était de l'ordre de 58,4 milliards. Le PIB agricole en francs constants par habitant est ainsi passé de 15.800 FCFA à 7.600 FCFA en 1990, et par habitant rural de 16.700 FCFA à 9.400 FCFA.

b) Ressources naturelles disponibles

L'agriculture du Niger est limitée par des aléas climatiques. Les céréales traditionnelles (mil et sorgho) qui dominent la scène agricole représentent la principale source d'alimentation et de revenu pour la majorité de la population. Le Niger comprend deux zones agro-écologiques principales:

- i) la zone saharienne (moins de 200 mm de pluies par an) qui correspond aux deux tiers de sa superficie est de tradition pastorale et se caractérise par une écologie des plus fragiles;
- ii) la zone sahélienne (moins de 600 mm de pluies par an) sur un tiers de sa superficie est sujette à une forte pression démographique et zootechnique.

Les surfaces théoriquement cultivables totalisent 11 millions d'hectares, dont 40% environ de superficie cultivée.

Le potentiel en terres irrigables a été évalué à 240.000 ha (source:SEDES-1988), dont 140.000 dans la vallée du fleuve Niger si le barrage de Kandaji est réalisé. Les surfaces actuellement aménagées s'élèvent à environ 40.000 ha dont 15.000 ha en maîtrise totale de l'eau (périmètres irrigués contrôlés par l'ONAHA) et 25.000 en maîtrise partielle.

Les sols sont en général peu fertiles et structurellement fragiles. Cette faible fertilité est aggravée par la sur-exploitation des terres, la diminution des jachères, le sur-pâturage et le déboisement.

c) Développement agricole

Les contraintes majeures au développement du secteur agricole sont la dégradation rapide des ressources naturelles et une pression démographique excessive au regard des systèmes de production actuels. Pour palier ces contraintes, des efforts considérables ont été déployés au cours des trois dernières décennies pour augmenter la productivité des cultures, diversifier la production et garantir l'approvisionnement du marché interne en aliments bruts et transformés en même temps que

des activités agro-exportatrices se développaient. Les efforts entrepris ont comporté des investissements considérables en matière d'irrigation, de diffusion des technologies de production améliorées, de l'installation d'industries de transformation. Ces investissements particulièrement importants au cours des années 1970 lorsque le Niger bénéficiait de revenus importants du secteur minier ont permis au pays de se doter d'une infrastructure significative pour le soutien de la production agricole, en amont et aval de celle-ci. La crise économique des années 80 a malheureusement obligé le pays à réduire son support au secteur agricole et éliminer toutes formes de subsides, ce qui s'est répercuté aussi sur les activités annexes liées à ce secteur. Pour étudier et réduire ces contraintes, l'Etat a initié un vaste programme national de lutte contre la désertification et la gestion de l'environnement.

d) Développement des prix des produits agricoles

Jusqu'en 1984, la commercialisation des produits agricoles était sous l'influence gouvernementale qui cherchait par son intervention à garantir les revenus des producteurs, à contrôler l'approvisionnement des consommateurs et à promouvoir les productions. A partir de 1984, les programmes de réformes ont libéralisé le commerce et les prix des produits agricoles. Cette politique n'a pas provoqué une augmentation des prix aux consommateurs. Elle a plutôt contribué à baisser le prix du riz, du maïs et de la farine de blé, en favorisant les importations. Malgré le système de péréquation mis en place, les importations (légalles et illégales) ont fait pression sur le prix du paddy qui est actuellement en baisse. La diminution du prix du riz a contribué à changer les habitudes alimentaires et a encouragé la consommation de cette céréale, dont le Niger a des capacités de production limitées et des coûts de production élevés. Après 1987, la diminution des prix du coton, combinée avec la suppression des subventions aux intrants a provoqué une chute des rendements et une réduction sensible des volumes produits.

e) Situation alimentaire

Après avoir été excédentaire pendant les années 60, le Niger a depuis connu un déficit alimentaire permanent. N'ayant pu réduire l'écart entre le taux de croissance de la production agricole et l'accroissement de la population, le pays est toutes les années importateur net de produits alimentaires. La balance commerciale du pays étant négative et la croissance de ses exportations réduite, le pays dépend pour satisfaire ses besoins de l'aide alimentaire; les donateurs sont actuellement le FED, l'Allemagne, l'Italie, la France, le Canada, les Etats Unis et le Japon.

Selon les estimations de la FAO, la situation actuelle et les prévisions de la situation alimentaire pour l'an 2000 sont les suivantes (tonnes x 000):

<u>Produits</u>	<u>Productions</u>	<u>Besoins</u>	<u>Déficit/ Besoins</u> <u>Surplus</u>	
	1990	1990	1990	2000
Céréales traditionnelles	1626	2190	-564	2300
Riz	45	119	- 74	249
Blé	10	7	+3	52
Tubercules	171	30	+141	145
Légumineuses	342	45	+297	145
Légumes	161	121	+ 40	332
Huile/Beurre	11	20	- 9	31
Sucre	-	14	- 14	41

Source: FAO

Ce tableau montre des déficits importants en céréales (plus de 25% déficitaire par rapport aux besoins). Pour être auto-suffisant en céréales en 2000, la production céréalière devrait augmenter de plus de 60%. Des surplus considérables de légumineuses (niébé) existent, spécialement destinés à l'exportation vers le Nigeria.

Des détails et des estimations plus optimistes a ce sujet provenant du Ministère de l'Agriculture et d'autres études sont reportés au tableau 6.

2.2. Industrie

Jusqu'en 1960, l'industrie manufacturière a été dominée par des activités de valorisation de l'arachide et du coton. Entre 1960-1970, plusieurs industries se sont développées (rizeries, brasserie, transformation métallique, etc). Dans les années 1970, la valorisation de l'uranium domine l'économie industrielle nigérienne. Grâce à ces revenus et aux bonnes productions agricoles pendant cette période, le Niger connaissait une grande expansion de son industrie. Suite à la chute des prix de l'uranium et à des programmes d'ajustement de l'économie, plusieurs entreprises se sont trouvées en difficulté et ont arrêté leur production.

Actuellement le secteur industriel le plus important est l'industrie extractive (charbon, minerais, etc.), suivi par l'industrie manufacturière (textile, alimentaire, papetière, chimique, etc.). En 1989 la valeur de cette production s'élevait à environ 65 milliards de FCFA; la répartition par secteurs d'activité a été (valeurs en millions de FCFA):

<u>Secteur</u>	<u>Valeur de production</u>	<u>% valeur</u>	<u>Différence 1988/89</u>
Extractions minérales	25.124	38.9	-6
Agro alimentaire	10.134	15.6	4
Textile, Cuir, Habill.	8.655	13.3	5
Papier, Imprimerie	1.220	1.9	4
Chimique	3.499	5.4	27
Matériel construction	747	1.2	-43
Biens d'équipements	1.106	1.7	16
Energie	14.507	22.3	6
Total	64.992	100.0	1

Source : DPI

Le tissu industriel manufacturier se compose d'environ 70 unités industrielles dont les 13 localisées à Niamey totalisent environ 80% de la production et de l'emploi (1989). L'industrie manufacturière emploie un peu plus de 2750 personnes; 40% environ du chiffre d'affaires est obtenu par le sous-secteur textile et le cuir, 30% par le sous-secteur alimentaire, 10% par le sous-secteur chimique et les 20% restant par les sous-secteurs papier, bois, métal et matériaux de construction. La part des industries manufacturières dans l'économie s'élève à moins de 2% du PIB et n'a pas connu un développement significatif pendant les dernières années. Les chiffres d'affaires pour l'industrie manufacturière s'élèvent à environ 37,5 milliards de FCFA, la valeur de la production à 25,7 milliards de FCFA et la valeur ajoutée à 6,6 milliards de FCFA.

La participation du secteur industriel au PIB a diminué de plus de 50% entre 1980 et 1990; ce secteur semble actuellement à la limite de sa rentabilité. Après un accroissement rapide des chiffres d'affaires et des valeurs des productions pendant les années 70 et au début des années 80, l'accroissement a diminué et est devenu en partie négatif (source: Ministère du Plan).

2.3 Micro-industrie et secteur informel

Les analyses les plus récentes du Ministère du Plan sur la situation nigérienne montrent que le développement de l'économie informelle au cours des dix dernières années apparaît comme un des faits marquants de l'évolution structurelle du Niger. La part du secteur informel non agricole dans le PIB est passée de 22% en 1984 à 34% en 1990. Cette progression s'est produite essentiellement au détriment de la part du secteur moderne qui, de 25% en 1980, chute à 13% en 1990. La valeur ajoutée du secteur informel aurait progressé annuellement en moyenne sur la période de l'ajustement (1983-1990) de 0,5% en valeur constante, alors que dans le même temps le secteur moderne régressait de 6,2% par an. Même si les données concernant le secteur informel sont à considérer avec prudence, l'évolution est trop nette pour être contestable. Dans plusieurs branches, des entreprises informelles sont en concurrence avec le secteur moderne et le développement des activités informelles a nui au secteur moderne, d'autant plus que les régimes fiscaux différents empêchent une compétition équitable. Le commerce informel détient désormais l'essentiel des activités import-export. On a ici un exemple frappant de l'"informalisation" par passage d'une activité d'un secteur à l'autre; le cas de l'industrie est plus grave encore puisqu'une activité productive est remplacée par une activité d'importation.

Dans le passé, l'Etat contrôlait la plupart des activités économiques du pays. La nouvelle phase de libéralisation de l'économie aurait transféré au secteur privé les prises de décision. Mais dans la plupart des industries du secteur moderne, la participation de l'Etat même en tant que minoritaire continue à se faire ressentir. Pourtant les performances du secteur informel, surtout non rural, contraste avec celle du secteur industriel. Cette "informalisation" croissante de l'économie nigérienne devra être prise en compte dans la politique d'animation des entrepreneurs micro-industriels.

2.4. Les filières agro-industrielles

Les secteurs liés à l'agriculture (industrie agro-alimentaire, textile, cuir, chimique et biens d'équipement destinés au secteur) représentent dans l'ensemble 36% de la production de l'industrie manufacturière moderne, correspondant à 33 milliards de FCFA environ avec une valeur ajoutée de 9,8 milliards de FCFA.

L'industrie alimentaire moderne occupe environ 350 personnes (1.000 en 1987). Sa valeur de production atteint environ les 10,1 milliards de FCFA en 1989, dont plus de 50% proviennent de la production de bière et de boissons gazeuses.

Les entreprises industrielles des filières liées à l'agriculture peuvent être classifiées comme suit:

- i) entreprises industrielles des filières en amont de la production agricole. Il s'agit particulièrement des entreprises de la filière machinisme agricole, qui ont une capacité élevée de fabrication de matériels à traction animale (ACREMA de Tahoua, C/DARMA de Dosso, UCOMA de Zinder et AFMA de Niamey). Suite à la crise économique, à la fermeture des programmes de crédit agricole de la CNCA ainsi que de la réorientation des techniques culturales, ces entreprises ont connu une réduction considérable de leur activité. En outre, pour la fabrication des produits agro-chimiques, il faut mentionner la SOFAPEN à Niamey, entreprise qui s'occupe de la formulation des pesticides.
- ii) entreprises industrielles des filières de production et transformation. Certaines productions agricoles du Niger alimentent une véritable industrie de transformation tandis que d'autres sont transformées au niveau artisanal. Dans le premier groupe se trouvent:

les céréales pour lesquelles existent le RINI (transformation du paddy), la Sotramil (production des biscuits et de pâtes alimentaires), les Moulins du Sahel (moulin pour la transformation du blé); existe aussi la BRANIGER, importante brasserie qui travaille actuellement exclusivement sur la base des matières premières importées.

le coton avec la SCN comme industrie d'égrenage; la SONITEXTIL a cessé récemment toute activité de filature et de tissage et n'a gardé que l'impression.

En plus, existent au Niger quelques entreprises qui ont arrêté leurs activités, mais qui ont, pour le moins théoriquement, la possibilité de les reprendre une fois certaines conditions remplies (disponibilité de matières premières, nouveau capital, protection du marché etc.). Parmi ces entreprises on trouve:

- la Conconiger, petite entreprise pour la transformation des fruits;
- la Sonia, entreprise de production de biscuits;
- la SONICO, entreprise de production de bonbons durs et fourrés;

- la SICONIGER, huilerie pour la transformation de l'arachide;
- la SHN et la SEPANI, huileries pour la transformation de l'arachide;

Pour plus de détails concernant les entreprises agro-industrielles, voir la partie B (Diagnostic) du présent rapport et les fiches d'entreprise reportés à l'annexe 4.

2.5 Projets agro-industriels en cours au Niger

Les projets agricoles en cours au Niger concernent le développement rural intégré, l'irrigation, la conservation de l'environnement, l'intensification de la production agricole, l'appui aux structures de base et institutionnelles. Seuls quatre projets concernent l'agro-industrie. Au total, 225 projets sont en cours, pour un montant de 336 milliards de FCFA (voir tableau 7). La moitié des investissements agricoles sont programmés dans la région du fleuve, 35% dans le sud et l'est et seulement 15% dans le nord. Selon la FAO, si l'ensemble des projets déjà financés sont réalisés à 55%, on obtiendra une production additionnelle d'environ 80.000 tonnes de céréales, 16.000 tonnes de légumineuses et 55.000 tonnes d'autres produits agricoles (légumes, tubercules, oléagineux).

L'ONUDI a plusieurs projets (assistance technique, études) en cours au Niger. Il s'agit de projets opérationnels et en cours de préparation. Les projets approuvés et opérationnels concernent la planification et la promotion des industries liées à l'agriculture et à l'élevage, l'appui à la cellule de suivi de la Table Ronde sur le secteur privé. Les études et projets en cours de préparation concernent: la formation en maintenance industrielle, le support à l'agro-industrie, l'assistance aux PMI et PME, la réhabilitation des entreprises.

3. FINANCE, INSTITUTIONS, INFRASTRUCTURES

3.1 Environnement financier et bancaire

Le Niger est membre de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), et utilise donc la même monnaie (FCFA) et la même banque centrale (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest - BCEAO) que le Burkina Faso, le Togo, le Mali, la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Sénégal. La France garantit la libre convertibilité du FCFA au FF

à un taux de 50 à 1. Par conséquent, toute politique d'échange entre le Niger et les autres Etats membres de l'UMOA correspond à la politique d'échange de la France. Ainsi, le Niger est limité dans sa politique monétaire.

Actuellement, les banques commerciales opérant au Niger sont les suivantes:

- i) NIB (Nigeria International Bank);
- ii) BALINEX (Banque Arabe Libyenne Nigérienne au Commerce Extérieur);
- iii) BIAO (Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale);
- iv) Banque Islamique du Niger (récemment sous liquidation judiciaire);
- v) SONIBANK;
- vi) BCCI (Bank of Credit and Commerce of Niger), actuellement fermée pour une période indéterminée.

Les deux banques de développement, la BDRN et la CNCA, ont arrêté leurs activités et sont en train d'être liquidées.

En novembre 1990, l'Etat nigérien et la Banque Mondiale ont signé une convention pour créer une agence nommée NIGETIP, engagée dans six projets tests financés hors trésor.

3.2 Crédit

Le secteur bancaire se trouve confronté à de sérieux problèmes liés à l'arrêt des activités de la BDRN et de la CNCA. Malgré la création de la SONIBANK, qui a repris environ 10% de l'ancienne clientèle de la BDRN, le crédit à l'agriculture aux PME et aux artisans est aujourd'hui quasi inexistant (à l'exception des crédits octroyés pour des projets de développement). Les banques indiquent comme raison la plus importante le manque de rentabilité des projets proposés, le manque d'esprit d'entreprise et le manque de garanties. De leur côté, toutes les entreprises visitées soulèvent comme difficultés, les problèmes considérables de liquidités inhérentes au manque d'offre de crédits. Dans ces conditions, le pré-financement des activités devient difficile et les investissements impossibles.

A la demande du gouvernement, l'USAID a financé une étude concernant les possibilités d'établir une nouvelle institution pour l'octroi du crédit agricole. Cette étude est arrivée à la conclusion qu'il n'est actuellement pas recommandable d'établir une nouvelle institution de crédit agricole ou une nouvelle banque de développement et qu'il vaut mieux renforcer les structures traditionnelles comme les coopératives d'épargne et de crédit, les fonds villageois, les tontines. Cette politique s'est traduite par un projet-pilote de promotion des coopératives d'épargne et de crédit dans la région de Zinder. De plus, l'USAID a établi trois fonds de garantie, qui n'ont pas eu de bonne performance et ne sont presque pas opérationnels.

Dans le domaine des fonds de garantie le FIPMEN (entreprise para-étatique en cours de transformation en entreprise à économie mixte), dont l'objectif est celui de promouvoir des petites et moyennes entreprises (bonification d'intérêt et financement d'études), n'est pas encore opérationnel: selon les statuts proposés, le pouvoir d'octroi des garanties pourrait s'élever à presque six milliards c'est à dire à cinq fois la valeur du capital social (250 millions de FCFA plus 900 millions comme dotations d'Etat).

3.3 Environnement législatif, institutionnel et réglementaire

Dans le passé (jusqu'au milieu des années 80), les politiques économiques appliquées par le gouvernement ont été caractérisées par une forte intervention de l'Etat (dans le but de satisfaire les besoins de base de la population). A cette époque, de nombreux offices et sociétés nationales ont été mis sur pied dans les secteurs commercial, agricole et industriel. Les politiques se basaient sur la réglementation des prix, des subventions et l'intervention directe même dans la gestion des entreprises. Une conséquence de cette politique fut l'émergence et le développement du secteur privé informel.

Sous l'effet des plans d'ajustement structurel, le gouvernement a pris les mesures suivantes:

- i) privatisation des entreprises non stratégiques et liquidation des entreprises non rentables;
- ii) liquidation de la SONARA qui avait le quasi-monopole de l'exportation de l'arachide et du niébé;
- iii) libéralisation de la commercialisation des produits agricoles (à partir de 1984) et ouverture aux organismes officiels, aux coopératives et aux commerçants privés;

- iv) libéralisation des prix du mil, du sorgho, de l'arachide et du niébé (prix indicatifs), du riz et du coton (prix plancher);
- v) suppression des subventions aux intrants agricoles;
- vi) suppression de la distribution des crédits.

Ces mesures ont affaibli les revenus des producteurs, principalement par la chute des prix et par la libéralisation de la commercialisation des produits agricoles qui a entraîné une baisse de la consommation d'intrants agricoles. L'offre de matières premières aux agro-industries, qui en détenaient le quasi-monopole d'achat, a diminué, car les producteurs ont préféré vendre à des commerçants privés qui offraient des conditions plus favorables (paiement en espèce). Par conséquent, la plupart des usines se sont retrouvées avec un volume limité en matières premières, des prix de revient plus élevés et une faible compétitivité par rapport aux produits finis importés.

Les mesures déjà prises pour réglementer et faciliter le commerce sont:

1) au niveau juridique

l'abolition du régime de licences à l'importation et à l'exportation (décret 90-146/PRN/MPE/1990): actuellement, chacun peut s'inscrire comme exportateur et/ou importateur à condition de remplir une fiche d'enregistrement et de préparer un dossier. Pour l'obtenir, il faut: 1) s'inscrire au registre de commerce; 2) acquitter des cotisations à la Chambre de Commerce et au Conseil nigérien des utilisateurs de transports publics; 3) payer la patente; 4) obtenir l'autorisation d'exercice pour les étrangers;

la création d'un guichet unique, pour les formalités relatives à toutes les opérations du commerce extérieur à l'exception des opérations de douane.

ii) au niveau des procédures

l'amélioration du régime des importations (loi 90/27). Les droits de douane, les droits fiscaux et la TVA (tableau 8) sur les marchandises hors CEAO ont été révisés de la façon suivante:

- droits de douane: ils sont uniformément fixés à 5% mais leurs perceptions peuvent être provisoirement suspendues pour certains produits: le lait concentré, les noix de cola, le sucre, le sel. etc;

- droits fiscaux: ils sont en général variables et ont fait l'objet d'importantes diminutions (-30% en mai 1987);
- TVA: le taux normal est de 17%, le taux réduit de 10% et le taux majoré, de 24%;

la diminution relative de la taxe de coopération régionale pour les marchandises originaires de la CEA0. Il s'agit d'une réduction causée par la diminution du droit fiscal intervenue dans le cadre du désarmement tarifaire de 1987 (la TCR se détermine sur la base des droits d'entrée);

la réduction du nombre de produits qu'il est défendu d'importer (arrêté 26/MPE/DCE/90). Actuellement, il est seulement interdit d'importer des hydrocarbures;

l'accord de transport routier nigéro-nigérian du 18 juillet 1990: cet accord, signé dans le cadre de la commission mixte à fixé les routes autorisées et les postes de douanes par lesquels peuvent transiter les marchandises;

iii) au niveau du cadre réglementaire

le Code des investissements (ordonnance 89-19) accorde des avantages aux petites, moyennes et grandes entreprises ayant investi de 25 à 500 millions de FCFA et plus, et qui sont prêtes à lancer de nouvelles activités ou à développer, réhabiliter, moderniser, reconvertir et diversifier des activités existantes (voir annexe 1). Il s'agit d'avantages au niveau de la TVA, des droits fiscaux et des taxes, des impôts BIC et IMF.

Ce code prévoit aussi des mesures d'incitation spéciales pour les entreprises qui s'implanteront dans les départements d'Agadez, de Diffa, de Tahoua et de Zinder (bonifications de 3 ans).

3.4 Transport, énergie

a) Transport

Situé à plus de 1000 km de la mer et encore plus loin des principaux marchés d'exportation, le Niger dépend considérablement d'un système de transport efficace et performant.

Les principales voies de communication à partir de Niamey sont essentiellement:

- i) l'aéroport international de Niamey qui assure les liaisons directes avec Lomé, Abidjan, Cotonou, Alger, Paris, Bruxelles, N'Djamena, Ouagadougou et l'aéroport international d'Agadez qui assure certaines liaisons avec la France en période touristique. En outre, le pays dispose de quatre aérodromes destinés au trafic commercial intérieur et de 15 aérodromes secondaires. Avec la suspension des activités de la ligne aérienne nationale, les transports intérieurs sont arrêtés;
- ii) les voies routières reliant Niamey à Ouagadougou, à Lomé, à Abidjan, à Parakou/Cotonou, à Lagos, à Gao, à N'Djamena/Maroua/Garoua, à Tamanrasset. Les routes vers Lomé/Abidjan et Parakou/Cotonou sont les plus utilisées;
- iii) le réseau routier interne, qui compte 3000 km de routes utilisables toute l'année, dont la majorité se trouvent au sud du pays près de la frontière avec le Nigeria (Niamey-Madaoua-Maradi-Zinder-Diffa);
- iv) le réseau ferroviaire Cotonou-Parakou, géré par l'OCBN (institution inter-états qui détient le quasi-monopole sur ce trajet);
- v) le réseau fluvial Mopti-Niamey-Port Harcourt. Ce réseau est uniquement utilisé par des embarcations traditionnelles; le transport par de grands bateaux a été arrêté il y a quelques années.

Le coût du transport routier est élevé (entre 25 et 50 FCFA/tonne/km) et diminue la compétitivité des produits nigériens destinés à l'exportation. En effet, le volume des importations est considérablement plus élevé que le volume des exportations: une grande partie des camions provenant du sud doivent redescendre à vide. La distance entre Niamey et les ports varie de 1050 km (Cotonou) à 1750 km (Abidjan).

Les frets aériens vers l'Europe sont élevés (300 FCFA/kg en moyenne; 250 FCFA/kg vers la France) et le volume transporté n'est pas garanti par les compagnies aériennes.

b) Energie

Le Niger importe la quasi totalité de ses besoins en énergie; les hydrocarbures sont achetés à 40% au Nigeria et à 60% sur le marché international.

Le pays produit l'énergie électrique dont il a besoin mais à des coûts élevés. Ce coût élevé de l'énergie pénalise le secteur moderne (étant donné que le secteur informel achète sur le "marché noir" les hydrocarbures importés en fraude du Nigeria).

4 CONTEXTE REGIONAL

4.1 La place du Niger dans la sous-région

a) CEAO/CEDEAO

Le Niger a plus de 7000 km de frontières avec le Nigeria, le Tchad, le Mali, le Burkina Faso, l'Algérie, la Lybie, le Bénin, ce qui fait que ses échanges avec ces Etats sont très importants du point de vue politique et économique.

Le caractère artificiel de ces frontières sur le plan ethno-géographique fait que la séparation administrative et politique est plus souvent annulée par les homogénéités ethno-linguistiques. Dans cette situation, l'équilibre et la consolidation frontalière ne peuvent être conçus qu'en termes d'intégration économique, d'encouragement des échanges économiques et culturels plutôt qu'en termes de protectionnisme.

Le Niger a adhéré à plusieurs organisations et traités internationaux ou régionaux tels que UMOA, BCEAO, BOAD, BAD, BID, FOSIDEC, FAGACE, CEAO et CEDEAO, etc.

La Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), créée en 1975, regroupe 16 pays d'Afrique et s'efforce de promouvoir la coopération et le développement dans tous les domaines d'activité économique: industrie, transports, télécommunications, énergie, agriculture, ressources naturelles, commerce, questions monétaires, financières, sociales et culturelles. Ses objectifs sont l'accroissement du niveau de vie, le renforcement et le maintien de la stabilité économique, la promotion d'échanges entre les membres et le progrès pour le développement de l'Afrique. Les mesures envisagées pour atteindre ces objectifs visent la suppression des barrières tarifaires, l'élaboration d'un tarif douanier commun et d'une politique commerciale vis-à-vis des autres pays, la libre circulation des personnes, des services et des capitaux, l'harmonisation des politiques agricoles, industrielles et monétaires, le développement en commun des transports, communications, énergie et autres infrastructures.

Les directives concernant l'harmonisation et la promotion du développement industriel dans la région sont précisées dans les articles 29 à 31 (traité de la CEDEAO). Elles encouragent les Etats membres à financer ensemble le transfert de technologie et le développement de produits nouveaux à base de matières premières communes ou d'un des membres (article 29). Elles recherchent une harmonisation des mesures visant à promouvoir le développement industriel et les plans de développement (article 30), la promotion des échanges du personnel pour l'exécution de projets et la préparation conjointe de projets (article 31).

Sur le marché de la CEDEAO, seules les taxes intérieures discriminatoires doivent subsister. Il y a libre concurrence pour les produits originaires de la CEDEAO sur le marché intérieur et sur les marchés extérieurs des pays tiers.

Pour la promotion du développement industriel dans la sous-région, la CEDEAO a adopté: un programme de libéralisation des échanges commerciaux, un programme de transport; une politique de prix dans le domaine agricole, un plan directeur pour l'industrie. La mise en application de ces mesures, dont les études ont été faites, devrait intensifier les échanges, stimuler la production et encourager la création de nouvelles industries et l'extension des unités existantes et d'une manière plus générale renforcer l'activité industrielle et la coopération à l'intérieur de la CEDEAO.

La CEAO regroupe sept membres, tous d'Afrique francophone. Elle vise à la libéralisation du commerce entre les Etats et se fixe à peu près les mêmes objectifs que la CEDEAO, dont tous les membres de la CEAO font également partie.

L'UMOA regroupe les pays ouest-africains: Burkina Faso, Bénin, Sénégal, Mali, Togo, Niger et Côte d'Ivoire et vise à l'harmonisation monétaire par la constitution d'une banque centrale commune (la BCEAO) et d'une même unité monétaire qui facilite le commerce entre pays membres, ainsi qu'avec la France.

Cependant, malgré les intentions louables des traités CEDEAO et CEAO, de multiples contrôles douaniers et routiers sont encore effectués, encourageant un trafic informel entre pays frontaliers qui reste toujours difficile à estimer.

b) Nigeria

La frontière entre le Nigeria et le Niger s'étend sur environ 2.000 km. Elle sépare une nation de 8 millions d'habitants et une fédération d'Etats comptant vraisemblablement 120 millions d'habitants, dont presque un tiers se concentre dans les Etats de Sokoto, Katsina, Kano et Borno, situés à la frontière avec le Niger. Les populations qui habitent de chaque côté de la

frontière parlent les mêmes langues, le Haoussa et le Kanouri et sont constituées par les mêmes ethnies et le plus souvent par les mêmes familles.

4.2. Relations avec les pays voisins

a) pays UMOA

Les échanges inter-commerciaux avec d'autres pays de la sous-région sont difficiles à évaluer, du fait que la plus grande partie des transactions échappe aux statistiques officielles. De plus, les données disponibles ne couvrent que jusqu'en 1987 ou 1984 selon le pays. Par conséquent, tous les derniers développements des échanges, même limités aux chiffres officiels n'ont pas pu être considérés.

Néanmoins, sur la base des informations disponibles, on peut constater que les échanges officiels entre les pays sont relativement limités en raison des économies d'autoconsommation prédominante et des similitudes des productions respectives. Ces pays sont tous des importateurs nets de céréales, de produits alimentaires et de biens d'équipement tandis qu'ils produisent tous du coton et, dans les régions moins arides, du café et du cacao.

La Côte d'Ivoire est le seul pays producteur de fruits et légumes et d'huile végétale à grande échelle, destinés à la transformation et à l'exportation principalement.

Le Bénin importe pour ré-exporter dans la sous-région (Nigeria et Niger surtout) environ 360.000 tonnes de céréales (riz surtout); en outre, ce pays vendrait chaque année au Niger environ 25.000 tonnes de maïs, 12.000 tonnes de sorgho, 15.000 tonnes d'igname, et 5.000 tonnes de gari (source: FAO, J. Igue, 1989).

Deux éléments nouveaux sont susceptibles de modifier la configuration globale du commerce sous-régional de produits agricoles. Il s'agit de la prévision de hausse sensible du cours mondial des céréales (voir chapitre C) et des mesures de politique agricole qui pourraient être prises par le gouvernement du Nigeria pour freiner les importations.

b) Nigeria

Le commerce entre le Niger et le Nigeria est un élément très peu connu, vu que la plupart des échanges concernent les secteurs informels et ne sont pas inclus dans les statistiques officielles. La forte concentration de l'activité informelle

dans l'économie nigérienne a renforcé les différences d'intégration du secteur formel dans les deux pays. Le tableau 9 précise les relations commerciales entre le Niger et le Nigeria pour les produits de la filière agro-industrielle. La dévaluation du Naira a rendu difficile l'exportation vers le Nigeria des produits nigériens (niébé, bétail, pagnes) et a facilité des importations nigérianes au Niger.

Sur le plan du commerce extérieur, le Nigeria applique une protection plutôt "physique" que tarifaire: en général, les produits industriels fabriqués sur place (ou importés) sont libres à l'exportation tandis que les produits agricoles sont interdits à l'exportation et souvent même à l'importation (surtout les céréales, le manioc, l'igname, le niébé).

Le gouvernement du Niger a essayé de protéger la production agricole nationale (taxes sur les importations), mais ces mesures n'ont pas atteint les objectifs fixés. En outre, la convention sur le commerce, qui vise à faciliter les échanges commerciaux entre les deux pays par la fourniture des renseignements nécessaires en matière de besoins et de possibilités de livraison, et la fixation de mesures sur la liberté de transit des marchandises, n'a pas modifié les échanges.

En bref, les relations nigéro-nigériennes se caractérisent par des échanges frontaliers traditionnels et des trafics organisés à grande échelle qui tirent profit des distorsions des politiques économiques, des monnaies différentes, des différentes structures des prix de revient, des événements conjoncturels. Cette distorsion se produit surtout au niveau de la commercialisation du riz. D'autres facteurs perturbant l'industrie nigérienne sont les importations officielles "sous-facturées".

Le graphique reporté à l'annexe 2 montre les indicateurs et les relations déterminant le solde des échanges entre le Niger et le Nigeria.

c) Algérie

Des échanges informels relatifs aux produits dérivés des céréales (pâtes alimentaires, farine, couscous) et en moindre mesure aux dattes ont lieu entre le Niger et l'Algérie. Ces échanges se produisent à cause des distorsions des politiques agricoles algériennes dont une explication est donnée ci-dessous.

La production céréalière algérienne (blé et orge) est de l'ordre de 19 millions de quintaux dont presque 60% sont produits par le secteur privé et 40% par le secteur public; cette production stagne depuis vingt ans. La consommation augmente rapidement, surtout à cause de la croissance du nombre des consommateurs qui a presque doublé en vingt ans. L'écart qui s'est creusé entre

l'offre et la demande est énorme: la production nationale des céréales ne couvre que 30% des besoins et les importations s'élèvent en moyenne à 45 millions de quintaux.

Pour ces raisons le gouvernement a placé l'accroissement de l'offre nationale de céréales parmi les priorités essentielles de son développement agricole et cela afin de réduire la dépendance extérieure et tirer la meilleure partie possible de ses ressources en terres cultivables. Pour encourager la production nationale et ensuite la transformation industrielle (ils existent plusieurs grands moulins sous-exploités en Algérie), le gouvernement a adopté des mesures de réduction des taxes pour les produits importés et subventionne la production et la transformation nationale afin de compenser l'écart entre le prix de revient des céréales locales et les prix à la consommation (qui sont maintenus faibles) encourageant ainsi les exportations frauduleuses, de concert avec la valeur réelle des devises.

PARTIE B
BILAN DIAGNOSTIC

1. FILIERES EN AMONT DE LA PRODUCTION AGRICOLE

1.1 Engrais

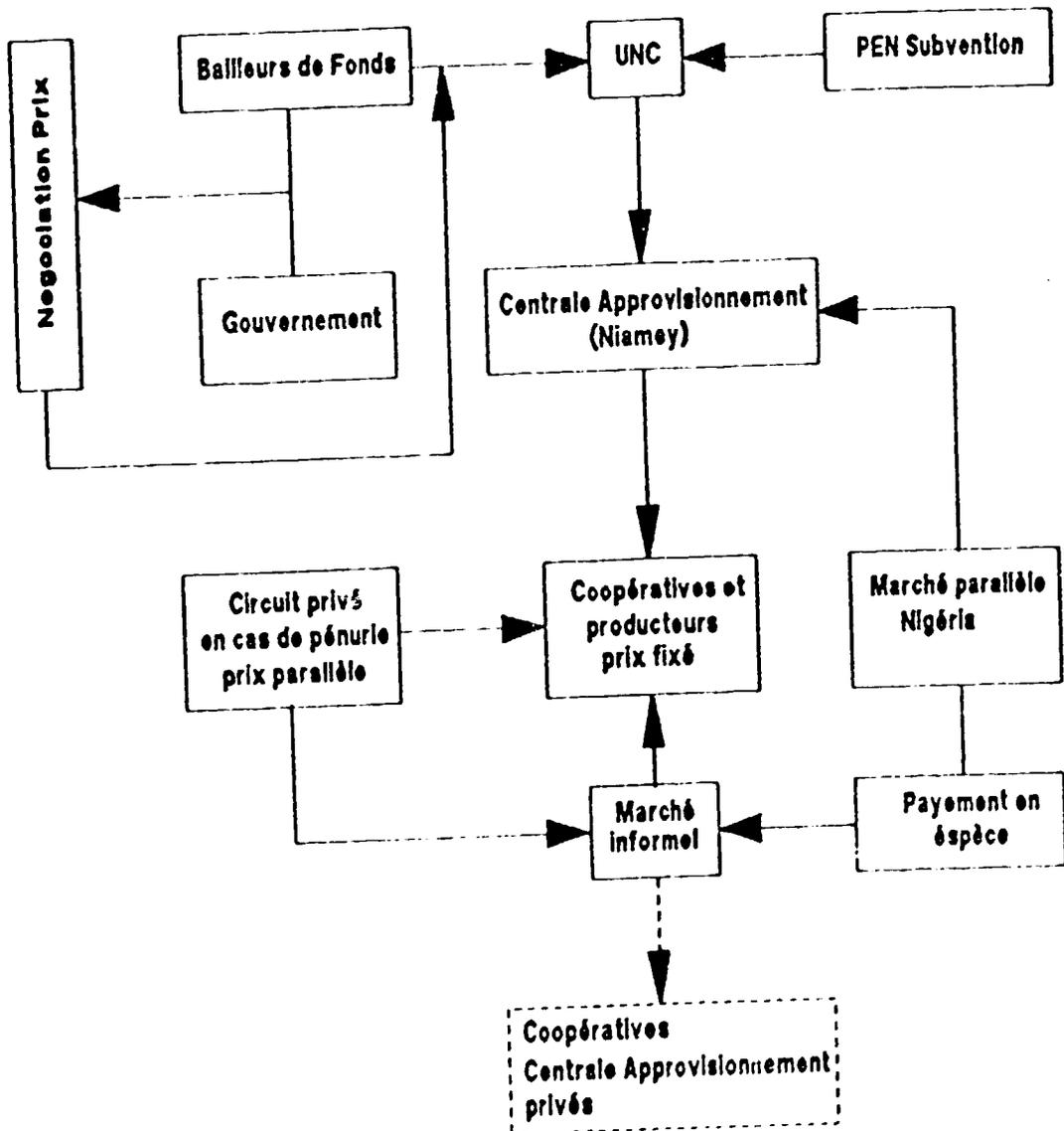
a) acteurs (schéma 1)

Centrale Approvisionnement (CA): avant la fermeture de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA), la Centrale d'Approvisionnement jouait un rôle-clé dans la distribution des intrants. A présent, la Centrale livre les engrais aux coopératives contre paiement au comptant.

Coopératives: au Niger, il existe plus de 1400 coopératives multifonctionnelles et plus de 10.000 groupements villageois, dont la plupart ont été créées après 1974. Les coopératives jouaient un rôle important dans la distribution des engrais et l'octroi des crédits agricoles. Après la libéralisation des marchés et la fermeture de la Caisse Nationale de Crédit Agricole, les activités des coopératives ont diminué considérablement.

UNC: l'Union Nationale des Coopératives a pris la relève de l'Union Nationale de Crédit et de la Coopération (UNCC) en 1982 dans le but de promouvoir les coopératives. L'Etat avait conféré à l'UNCC le rôle de structure intermédiaire en mesure de garantir les activités en milieu rural. Les Unions Régionales des Coopératives sont les organes coopératifs au niveau du département, institutions intermédiaires entre les coopératives et l'UNC.

ENGRAIS
ORGANISATION DE LA FILIERE
(Avant Janvier 1991)



----- Apres Janvier 1991

Commerçants privés: ce réseau est bien organisé et les agriculteurs arrivent à trouver les engrais à bas prix de provenance informelle du Nigeria. Cependant il est important de le souligner ces engrais sont considérés par les agriculteurs de qualité inférieure.

b) aspects agricoles

La consommation totale en engrais est difficile à évaluer car aux quantités commercialisées par la Centrale d'approvisionnement, il faudrait ajouter les engrais qui proviennent du Nigeria en fraude. La consommation annuelle officielle s'élevait en 1988 à environ 3.500 tonnes dont 1.600 d'urée, 600 tonnes de phosphates et 1.300 tonnes de NPK (tableau 14). Cette consommation officielle, soit à travers la Centrale d'approvisionnement, n'a pas cessé de diminuer depuis 1986. La consommation non contrôlée (engrais achetés au Nigeria) a été estimée à 10.000-12.000 tonnes par an; la FAO indiquait en 1988 une consommation annuelle totale de 7.000 UF ce qui correspond à environ 14.000 tonnes d'engrais par an (source projet GCPF/NER/020/DEN). On peut donc estimer la consommation totale à environ 15.000 tonnes par an, dont 10.000 tonnes sont utilisées pour les cultures irriguées: 4.200 tonnes pour les périmètres ONAHA, 1.800 tonnes pour les périmètres à maîtrise partielle de l'eau, 4.000 tonnes pour les bas-fonds et les jardins péri-urbains en irrigué. Il s'agit surtout d'engrais à base d'urée ou du type 15-15-15. L'accroissement des consommations d'engrais est donc liée aux politiques d'aménagements hydro-agricoles et si l'ensemble des projets déjà financés était réalisé à 55%, il faudrait apporter une quantité additionnelle d'engrais de 80.000 tonnes par an (source FAO).

L'utilisation des engrais est limitée dans la mesure où les seules cultures susceptibles de la rentabiliser sont les cultures de rente, la riziculture et les cultures maraîchères; l'ensemble de ces espèces ne couvre que 1% de la surface emblavée. Les autres cultures (représentant 99% des surfaces emblavées) sont cultivées en sec et ne bénéficient pas d'apport d'engrais chimiques; les programmes d'encouragement à la culture intensive avec utilisation d'engrais a échoué pour plusieurs raisons: i) l'utilisation d'engrais donne de meilleurs résultats là où l'humidité du sol est plus élevée et mieux assurée; ii) l'amélioration des rendements dans les zones à précipitations faibles, est de ce fait, généralement médiocre; iii) les prix élevés des engrais empêchent la rentabilité économique pour les cultures pluviales: cette rentabilité est meilleure dans le cas des engrais importés du Nigeria.

c) aspects industriels

Le Niger ne produit pas d'engrais bien qu'il dispose de phosphates naturels à Tahoua et dans le parc de W.

L'exploitation de cette production (phosphates partiellement acidulé) ne paraît pas économiquement viable (source: rapport 7679 NIR). L'utilisation des phosphates naturels broyés ne donne pas de bons résultats en raison de leur faible solubilité; ces phosphates partiellement acidulés devraient être traités à l'aide d'acide sulfurique, opération coûteuse et à exploiter à grande échelle pour être rentable.

d) commercialisation

Les importations d'engrais au Niger étaient surtout possibles grâce à l'aide étrangère (programme PEN). Les engrais fournis gratuitement par les bailleurs de fonds au gouvernement étaient vendus par la Centrale d'Approvisionnement à un prix négocié avec les bailleurs de fonds. Dans le circuit officiel, les coopératives achetaient les engrais à la CA contre paiement immédiat. Les coopératives les revendaient à leurs membres. A présent, ce circuit n'est guère utilisé, vu que la plupart des coopératives ne disposent pas des fonds nécessaires pour anticiper la campagne. Cette situation s'est développée après la faillite de la BDRN qui a provoqué le gel d'un milliard de FCFA de fonds d'épargne des coopératives. Les producteurs (qui ont des revenus assez bas) préférèrent acheter les engrais importés du Nigeria à un prix nettement moins élevé. Il s'agit d'engrais subventionnés au Nigeria à 75% et disponibles en quantité suffisante sur le marché nigérien. Les engrais n'échappent pas à la règle d'importation frauduleuse du Nigeria et, lorsque le cours du Naira Nigériane s'y prête et que les contrôles à la frontière Nigero-Nigériane ne sont pas trop importants, ce flux informel devient énorme bien que la qualité ne soit pas constante et élevée.

e) marchés et prix

Le Nigeria est le plus grand producteur et le plus grand consommateur d'engrais azotés et phosphatés de la sous-région; il est aussi le seul pays de la région qui en exporte, surtout azotés. Les grands producteurs mondiaux de phosphates sont: les Etats-Unis, l'Union soviétique (ils totalisent plus de 45% de la production mondiale à eux deux), la Chine, l'Inde, le Brésil, la France, la Tunisie. Les grands producteurs africains de phosphates sont le Maroc et la Tunisie et d'azote, l'Algérie, le Maroc, le Nigeria et la Tunisie.

Les prix de revient des engrais commercialisés par la CA s'élèvent à 75 FCFA le kilo (source CA): ce prix inclut les frais de commercialisation, de stockage et de transport jusqu'au niveau de la coopérative. L'Etat payait une subvention de 50% mais il a décidé de la réduire et/ou de la supprimer, si bien que les prix devraient augmenter dans le futur. Des quantités de plus en plus importantes sont importées du Nigeria de façon informelle et vendues à 25 FCFA le kilo.

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

Les longues distances séparant les villes les plus importantes du pays et entre Niamey et Cotonou (1.000 km) gonflent tous les prix. La dispersion des producteurs dans tout le pays et le manque d'organisation de distribution à la base compliquent les livraisons.

Malgré des donations de bailleurs de fonds, les engrais arrivent aux coopératives à un prix élevé. Par conséquent, les producteurs ne peuvent pas utiliser la quantité proposée, faute de fonds.

au niveau de la production agricole

Le manque de financement au niveau des cultivateurs empêche l'utilisation des engrais.

Le manque de rentabilité économique des engrais pour les cultures pluviales.

au niveau de la production industrielle

L'utilisation des gisements locaux de phosphates est une grande opportunité. Cependant, il faut souligner les difficultés d'approvisionnement en acide sulfurique (éloignement des ports) et le fait que les installations de ce type se dégradent facilement (forte corrosion exercée par l'acide).

L'existence des engrais subventionnés provenant du Nigeria.

L'exonération totale de l'importation de fertilisants et d'engrais (Loi 90-27 du 28.12.90).

g) forces

La présence des projets qui visent l'introduction des engrais et fournissent l'encadrement et le financement respectif.

h) position concurrentielle

Le prix maximum auquel les producteurs acceptent d'acheter les engrais ne devrait pas dépasser 30-40 % du prix de l'engrais sur le marché informel (25 FCFA/kg) et cela parce que les agriculteurs reconnaissent la meilleure qualité des engrais vendus par le circuit formel. Or, d'après l'enquête effectuée par le consultant, les charges de commercialisation de la Centrale d'approvisionnement étaient très élevées (50-60 FCFA/kg). Il apparaît possible de réduire ces charges (réduction des frais de collecte et de transport/maintenance) grâce à la privatisation du circuit de commercialisation (processus déjà entamé) mais les produits du Nigeria resteront toujours plus compétitifs. Cela parce que la plupart des importations arrive de manière informelle (charges de commercialisation réduites) et parce que les engrais sont subventionnés au Nigeria.

En ce qui concerne la production nationale de phosphates, l'analyse comparative entre production nationale et production internationale ainsi que l'analyse des résultats de rentabilité pour la création d'un complexe d'extraction des phosphates au Niger ont montré que cette spéculation n'est pas rentable. En réalité le prix de revient par tonne s'élevait à 125 \$ EUA (1990) alors que (à la même époque) les prix internationaux étaient de 64 \$ EUA la tonne (prix FOB). On pourrait envisager un programme de production en mesure de satisfaire la demande nationale, mais celle-ci est très faible.

1.2 Machinisme agricole

a) acteurs (schéma 2)

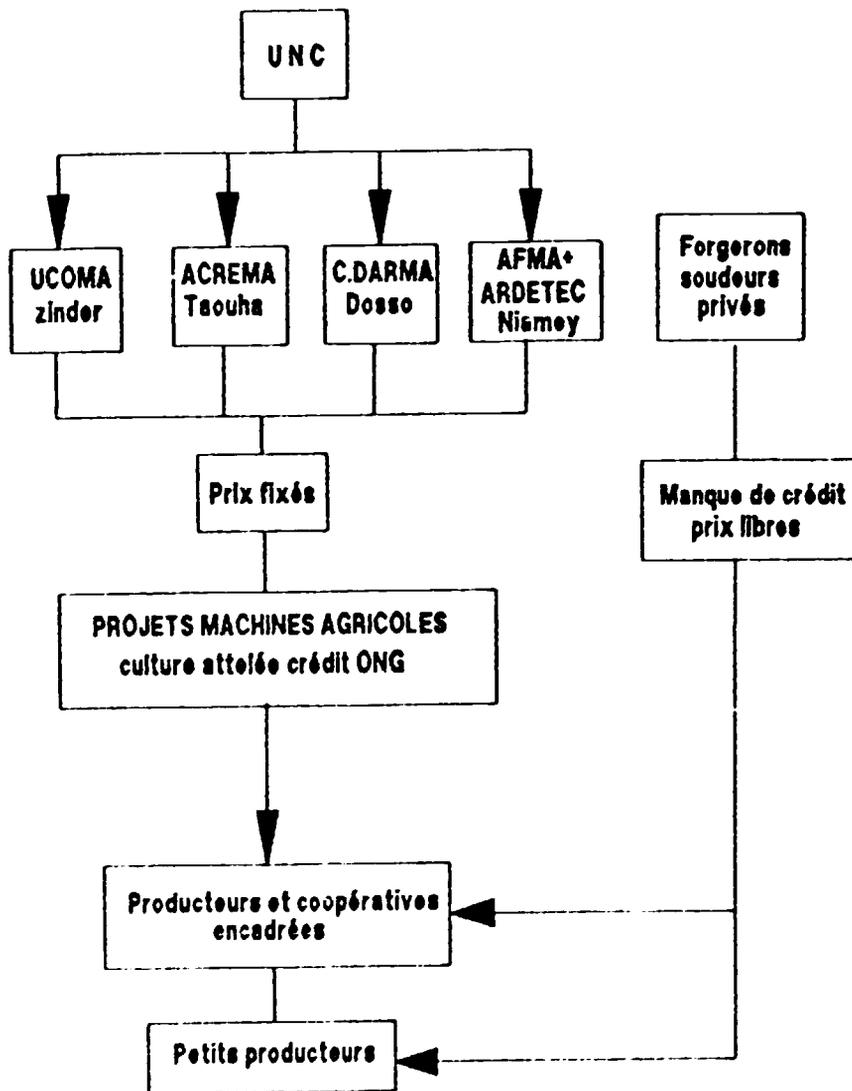
UCOMA: société coopérative localisée à Zinder, créée en 1978 qui fabrique des charrettes pour attelage de boeufs et ânes, des semoirs sur roues, du matériel aratoire, des outils agricoles. Elle fabrique aussi des citernes pour camions, des réservoirs à eau, des grillages et meubles métalliques sur commande. L'équipement utilisé date de la construction de l'entreprise et est de provenance française.

ACREMA: société coopérative localisée à Tahoua spécialisée depuis toujours dans la fabrication de matériel agricole pour traction animale; pour lutter contre la crise, elle s'est lancée dans la fabrication, bien avant l'UCOMA, de pompes à eau manuelles qu'elle a vendues en très grand nombre depuis le début de la production en 1983.

MACHINISME AGRICOLE

SCHEMA 2

ORGANISATION DE LA FILIERE



C/DARMA: société coopérative localisée à Dosso qui fabrique depuis 1977 du matériel agricole pour traction animale, des gabions, des grillages métalliques, des silos, des citernes, etc. Elle achète la matière première à Niamey, le matériel est fourni par la Coopération canadienne et italienne. Depuis 1984, lorsque la CNCA a cessé d'octroyer des crédits aux agriculteurs, elle travaille uniquement sur commande; elle a ultérieurement diversifié sa production (meubles pour administrations publiques, bancs pour écoles, décortiqueuses pour arachides). Dans le cas d'une commande très importante, elle fixe un contrat de travail temporaire avec les artisans auxquels elle fournit le matériel et les équipements en les faisant travailler sur place dans l'entreprise.

AFMA: société coopérative localisée à Niamey qui fabrique du matériel agricole pour la traction animale et des filets métalliques. La société est équipée de matériel provenant de Chine (presque exclusivement), vieux de 15 ans minimum. Depuis que la CNCA a cessé d'octroyer des crédits, l'AFMA est en butte à de graves problèmes de commercialisation.

ARDETEC: station de recherche sur les technologies appropriées localisée à Niamey. Elle fabrique des séchoirs solaires qui se sont démontrés adaptés au Niger.

Forgerons/soudeurs: un grand nombre de forgerons s'occupe de la production de matériel agricole (charrettes et petit matériel). L'AFMA indique un nombre de 60 forgerons qui ont été formés seulement au niveau de Niamey. Une partie de ces forgerons-soudeurs a bénéficié de l'aide de projets réalisés par les ONG et a participé à des stages de formation organisés par les 4 entreprises coopératives. Ces petits artisans et micro-entrepreneurs parviennent à satisfaire la demande concentrée principalement dans le secteur informel. Cependant, le plus souvent, ils ne sont pas organisés entre eux, ce qui crée des coûts supplémentaires qu'ils doivent payer à cause du faible développement de l'économie d'échelle; leurs flexibilité et capacité d'adaptation compensent cette faiblesse.

b) aspects agricoles

La culture attelée est pratiquée surtout par les agriculteurs qui envisagent l'extension de la superficie exploitée. Cette pratique permet une augmentation des rendements d'au moins 20% et une réduction remarquable des temps de transport. Seuls 15 à 20% des paysans disposent de matériel agricole approprié.

Si l'ensemble des projets déjà financés était réalisé à 55%, il faudrait compter une quantité additionnelle de 5000 charrues et charrettes par an, à laquelle il faut ajouter 30.000 unités pour tenir compte de l'augmentation de 5% du taux de couverture en culture attelée (source FAO).

c) aspects industriels

La filière matériel agricole est caractérisée par: i) la faible utilisation du matériel; ii) le prix du matériel est élevé pour la plupart des agriculteurs à faible revenus; iii) le problème d'écoulement du matériel sur le marché; iv) les coûts de fabrication élevé pour les usines coopératives.

Forgerons-soudeurs: les technologies et les procédés utilisés varient selon l'échelle de production; le niveau est très bas parmi les petits artisans (qui utilisent du charbon pour tremper les métaux) satisfaisant chez les micro-entrepreneurs des centres urbains comme Niamey, Maradi, Tahoua, Zinder, Dosso, etc. (qui utilisent des soudeuses électriques). L'approvisionnement en matières premières provient des débris de fer trouvés sur place ou au Nigeria comme c'est le cas pour les pièces de rechange essentielles et l'équipement de travail ce qui explique la qualité inférieure du matériel produit.

Les usines coopératives: elles offrent leurs produits au double du prix pratiqué par les artisans et leur commercialisation est extrêmement difficile, au point que le seul écoulement possible est le marché des projets en cours dans le pays. Mais de plus en plus, les projets préfèrent faire leurs commandes aux artisans sur place, dans le but de garder la valeur ajoutée au niveau de la région du projet et de garder les réparations du matériel en cas de problèmes. Les usines travaillent seulement à 10-20% de leur capacité théorique. Les stocks de matières premières et de produits finis coûtent extrêmement cher. L'UCOMA a arrêté les importations de matières premières dès 1984, vu l'impossibilité d'écouler ses produits.

Les raisons qui expliquent cette différence de prix entre le matériel produit par les usines coopératives et celui des artisans sont expliquées ci-dessous:

	Usine	Artisan
Matière première	importée des pays voisins,	casse de voitures, roues et pneus usagés etc
Personnel	permanent et saisonnier respectant les lois du travail, réglementé	travaille seul ou avec des membres de la famille ou des jeunes en apprentissage; très flexible pour diversifier la production (construction des charrues, ou des lits, de coffres, etc)
Qualité du matériel	bonne	moins bonne surtout pour le matériel roulant
Taxation	oui	non

d) commercialisation

Les commerçants n'entrent normalement pas dans le circuit de commercialisation du matériel agricole. Les usines coopératives et les forgerons-soudeurs vendent directement aux agriculteurs. Les problèmes qui entravent la vente de ce matériel sont liés au manque de moyens financiers de la population rurale. Avant la fermeture de la CNCA, les coopératives ont eu accès au crédit agricole pour l'achat d'équipements agricoles avec une période de remboursement de 4 ans. Maintenant, les paysans se retrouvent sans aucun financement, sauf dans le cas des projets qui prévoient une composante crédit. Dans le cas de l'ONAHA ou des grands projets, la commercialisation se fait occasionnellement à travers des appels d'offre.

e) marché et prix

Aucune usine n'a jamais exporté. Le Nigeria avait intérêt à acheter le matériel agricole auprès de l'UCOMA à Zinder, mais cela n'est plus possible à cause des prix élevés. Les prix du matériel agricole des coopératives sont fixés par le Ministère de l'agriculture, ou libres dans les autres cas.

Par exemple, l'UCOMA offre la charrette bovine à 90.000 FCFA (l'AFMA à 105.000) et celle asine à 80.000; l'artisan à 50.000 FCFA la bovine et à 40.000 l'asine. Ainsi, tous les paysans préfèrent acheter la production artisanale, même si elle est réputée de moins bonne qualité.

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

L'absence de crédits et d'aides aux agriculteurs empêche d'acheter du matériel aux usines coopératives qui produisent à des coûts plus élevés que les artisans.

La quasi-fixation des prix du matériel agricole par l'Etat.

Le manque d'instruments spécifiques de promotion au niveau des artisans et des micro-entreprises (mécanisation agricole, moulins, etc.).

La faible intégration entre les activités du secteur formel et du secteur informel se traduisant par un manque d'économie d'échelle pour les industries du secteur.

La forte pression fiscale pour les opérateurs qui agissent dans le secteur formel.

L'absence de structures de support de services réels aux entreprises privées (information, assistance technique).

au niveau de la production agricole

La taille réduite des exploitations (la superficie minimale pour rentabiliser la culture attelée est de 5 hectares-source FAO).

L'acquisition des animaux et des équipements pour la culture attelée est un investissement trop lourd pour la plupart des agriculteurs.

au niveau de la production industrielle

Les usines existantes ont une organisation et une gestion trop lourde (trop de personnel permanent et difficulté de diversifier et adapter les produits aux besoins du marché).

Le manque de pièces de rechange.

L'absence d'une stratégie de commercialisation, conjuguée à un processus décisionnel lent et au manque de financement, entrave la commercialisation des produits.

g) forces

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

Les entreprises sont en mesure de se reconvertir (par exemple C/DARMA) et de s'orienter vers de nouveaux produits ou de trouver de nouvelles formes de négociations comme la sous-traitance

Les nouvelles politiques de libéralisation et d'ouverture de l'économie obligent les entreprises du secteur à rationaliser les choix stratégiques de production et de commercialisation.

Le nouveau Code des Investissements pourrait stimuler de nouveaux investissements dans le secteur.

La présence d'un secteur informel qui s'est développé de façon naturelle: ce secteur parvient à satisfaire la demande et répond aux besoins spécifiques du marché. L'unité de production de base est constituée par le groupe familial et quelques apprentis.

au niveau de la production industrielle

L'existence d'un marché potentiel (l'introduction de la culture attelée permet d'augmenter les rendements, de réduire les prix de revient agricoles et d'inciter, par conséquent, la transformation des produits).

L'existence d'usines en bon état et bien localisées (bien distribuées sur l'axe Est-Ouest).

L'existence, à l'étranger, de technologies en mesure de réduire les coûts de production du matériel agricole.

La présence de forgerons déjà expérimentés (les pompes ACREMA pour l'irrigation sont réparées par des forgerons-soudeurs formés par la société elle-même; le C/DARMA travaille sur commande et sous-traite avec les forgerons-soudeurs de la région.

La présence de projets qui visent l'intensification de la culture attelée et prépare au payement de prix plus élevés

La possibilité de faire des contrats de maintenance avec les importateurs des pompes.

h) position concurrentielle

Les entreprises de production de matériel agricole sont fortement concurrencées par les artisans qui peuvent offrir des produits similaires à des prix plus bas. Il n'existe pratiquement aucune concurrence internationale (à l'exception des pompes). Les entreprises ne peuvent être compétitives que si elles se diversifient et se libèrent de leur gestion lourde et des influences extérieures.

En ce qui concerne les forgerons-soudeurs, très habiles à transformer des matériaux de récupération en produits d'usage courant, ceux-ci souffrent à la fois d'une taille réduite et de manque de méthodes de gestion. Aussi ne suffit-il pas de susciter la demande mais de donner une assistance complémentaire sous forme d'avances de paiements sur les livraisons permettant de financer l'achat des intrants, l'acquisition des outils de fabrication performants, l'amélioration de la gestion de base.

1.3 Produits phytosanitaires

a) acteurs (schéma 3)

Direction de la Protection des Végétaux: direction du Ministère de l'Agriculture qui s'occupe des études sur les parasites, de la préparation de campagnes d'avertissement et de la livraison des pesticides.

SCN: cette société assure l'encadrement des producteurs de coton et la livraison des insecticides.

Coopératives: elles s'occupent de la redistribution des pesticides aux paysans.

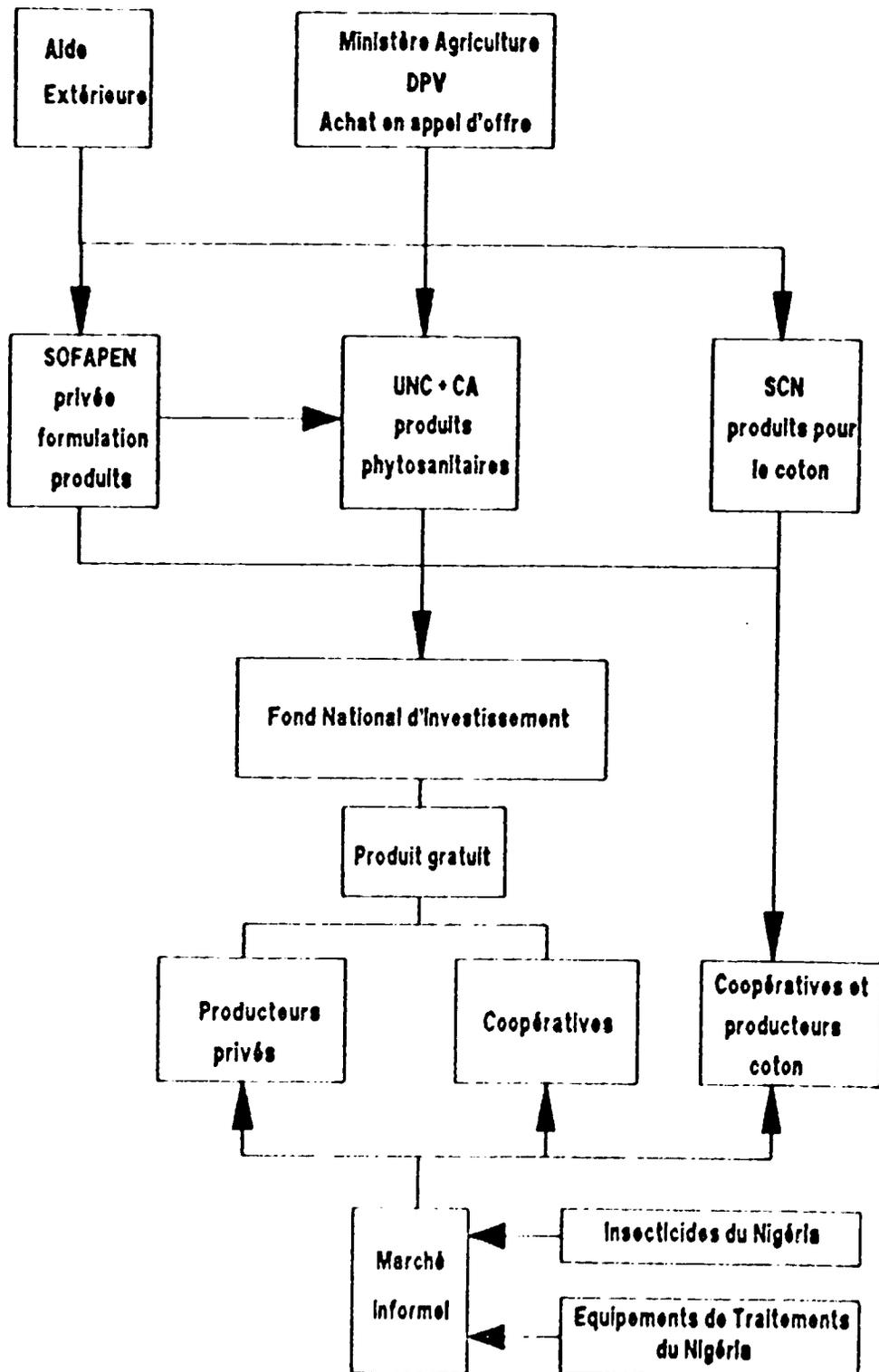
SOFAPEN: société privée qui formule, conditionne et distribue des pesticides.

b) aspects agricoles

Les espèces présentant le plus de problèmes au point de vue du parasitisme sont le mil, l'arachide le sorgho et le niébé.

Le mil: le parasitisme est élevé; plusieurs insectes endommagent la culture (criocère, pachnoda, rhinyptis, mineuses, borers, cicadelles, punaises et criquets). La criocère requiert des interventions mais les traitements ne sont pas rentables.

PRODUITS PHYTOSANITAIRES
ORGANISATION DE LA FILIERE



L'arachide: le parasitisme est lié aux pucerons, punaises, et spodoptera.

Le sorgho: les pucerons verts, les cicadelles, les cécidomyes et surtout les mouches de la tige endommagent les cultures. Les traitements ne sont pas rentables.

Le niébé: le parasitisme est élevé pour deux raisons: 1) manque de variétés résistantes; 2) faible couverture phytosanitaire étant donné le manque de produits et de rentabilité économique de leur application. Le parasitisme est lié surtout aux insectes (puceron, acanthomia, punaise noire, sericothrips, taeniothrips, spodoptera, etc).

Le coton: il s'agit d'une espèce à parasitisme élevé. Les surfaces irriguées sont traitées en raison de 5 passages par an à 3 litres d'insecticides par passage (source SCN). Le coût de l'insecticide rendu bord-champ est estimé à 1.500 FCFA/litre (SCN), voire 22.500 FCFA/ha + 10% pour piles et appareils. La SCN prévoit de facturer les agriculteurs à leur coût de revient complet.

Les légumes: au Niger, on cultive plus de 30 espèces différentes. Il s'agit de plantes à parasitisme élevé qui demandent des produits spécifiques à base d'insecticides et de fongicides. Compte tenu du nombre élevé des espèces cultivées, des produits nécessaires et des faibles quantités nécessaires par produit, il est difficile d'obtenir une production/formulation nationale pour tous ces produits.

c) aspects industriels

SOFAPEN: entreprise qui opère depuis 5 ans, constituée d'un capital initial de 10 millions de FCFA. Elle fabrique des pesticides en poudre. La matière active est importée tandis que la matière inerte est achetée localement. Ces dernières années elle a connu des pertes à cause surtout d'un problème de mévente puisque ses produits étaient en concurrence avec des pesticides reçus par le Niger dans le cadre de dons. Il est à souligner que cette société a formulé et conditionné des produits offerts comme dons par les coopérations française, japonaise, allemande et américaine. Ces donateurs ont préféré payer le coût de l'opération d'adjonction de la matière inerte et le coût de la confection plutôt que le coût du transport du produit fini. L'usine produit environ 500-600 tonnes d'insecticides par an et les principaux clients sont les coopératives. Cette société offre une gamme de 5 types de produits à savoir: lindane, diméthoate, tyoural, callidin 40, propoxur.

d) commercialisation

Les importations de pesticides au Niger sont surtout possibles grâce à l'aide étrangère et il n'existe pas un véritable circuit de commercialisation. Néanmoins, quelques commerçants vendent les pesticides importés en fraude du Nigeria.

e) marché et prix

Les consommations officielles en insecticides et fongicides s'élèvent à 500-600 tonnes par an (tableau 14). Les insecticides/fongicides qui ne sont pas produits par la SOFAPEN, sont achetés en lançant des appels d'offre à l'étranger - les prix de revient au Niger s'élèvent en moyenne à 1300 FCFA le litre - et sont livrés gratuitement aux producteurs grâce aux financements du fonds national d'investissement. Ce fonds n'a pu assurer que l'achat de 70 tonnes sur les 300 nécessaires. Il existe aussi un flux informel d'insecticides provenant du Nigeria; ce flux est difficile à estimer. Il s'agit de produits qui coûtent 30-40% moins chers qu'au Niger.

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

L'absence d'un encadrement stable et de sources financières empêchent la vente des pesticides dans le pays.

Une grande partie des importations arrive non officiellement dans le pays.

au niveau de la production agricole

Les produits phytosanitaires formulés sur place ne sont pas aptes à combattre tous les insectes nuisibles et les maladies présentes au Niger.

au niveau de la production industrielle

La nécessité d'améliorer tous les équipements de la SOFAPEN.

La nécessité d'introduire la culture et l'habitude de l'utilisation de ces produits auprès des paysans.

La difficulté de chiffrer quelles sont les quantités nécessaires pour l'agriculture du pays et quel peut être un prix de vente qui rende le produit accessible à l'agriculteur.

g) forces

L'existence de la SOFAPEN qui a déjà quelques expériences et des relations sur le marché.

L'existence de bailleurs de fonds qui fournissent les produits phytosanitaires gratuitement ou à des prix subventionnés et qui vulgarisent leur utilisation.

h) position concurrentielle

Le Niger ne produit pas de produits phytosanitaires mais mélange sur place la matière inerte avec des principes actifs importés. L'utilisation des produits phytosanitaires sur les spéculations agricoles permettrait d'assurer la sécurité alimentaire, d'obtenir des surplus commercialisables et transformables industriellement; sur le plan concret cette utilisation est freinée par le manque de rentabilité de ces intrants sur les cultures pluviales qui couvrent 99% des superficies emblavées. Le gouvernement a pris des mesures qui visent la libéralisation de la commercialisation et des prix, d'une révision de la fiscalité, des tarifs, etc. mais une éventuelle formulation sur place ne présenterait pas d'avantages comparatifs vis à vis des produits importés surtout du Nigeria. Seulement les cultures en irrigué pourraient rentabiliser l'emploi des produits phytosanitaires et par conséquence les quantités nécessaires (et dont la formulation pourrait s'effectuer sur place) demeureraient faibles.

1.4 Semences

a) acteurs (schéma 4)

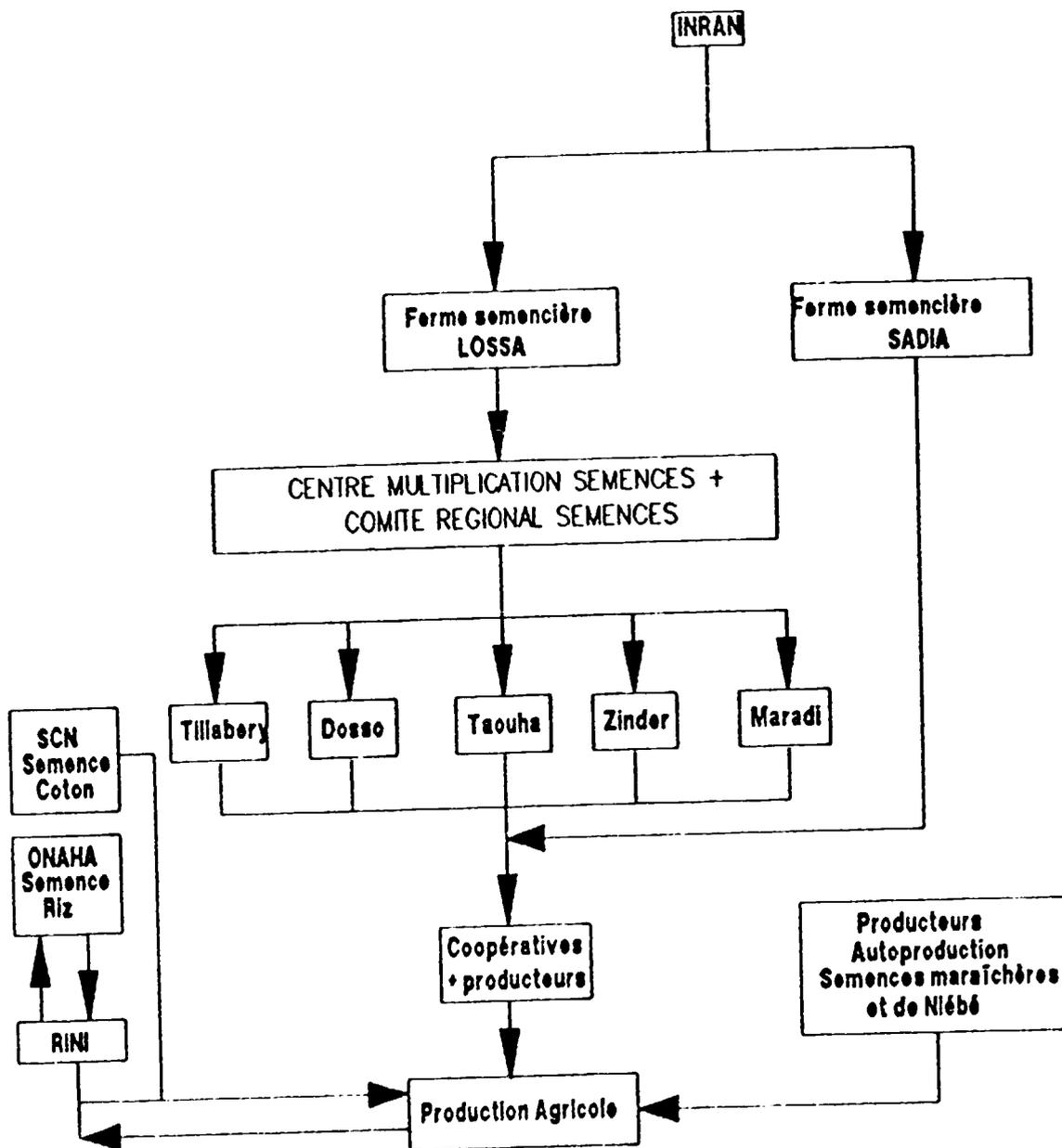
INRAN: il s'occupe de l'amélioration, de la production et de la conservation des semences-mères de iébé, de l'arachide, du riz, de sorgho et de mil.

Ferme semencière de LOSSA: elle s'occupe de la production des semences de base à partir des semences-mères fournies par l'INRAN.

Ferme semencière de SAGUIA: créée en 1986, elle s'occupe de la production de semences M1 de riz à partir de la semence-mère fournie par l'INRAN.

Centres de multiplication des semences (CMS): il s'agit de 5 centres localisés à Tillabery (Hamdallaye), Dosso (Guéchemé), Tahoua (Doukou Doukou), Zinder (Magaria) et Maradi (Kouroungoussaou). Ils s'occupent de la production des semences

SEMENCES
ORGANISATION DE LA FILIERE



sélectionnées à partir des semences de base fournies par la ferme de Lossa. Il existe un programme de privatisation avec un subvention de l'Etat.

Coopératives: elles s'occupent de la production des semences sélectionnées à partir des semences fournies par les centres départementaux et assurent la distribution aux agriculteurs.

Agriculteurs: pour certaines espèces (oignons, tomates, poivrons), ils produisent les semences pour leurs propres besoins.

ONAHA: il s'occupe de la collecte et de la distribution des semences de riz aux agriculteurs.

SCN: elle assure l'égrenage du coton et distribue une partie du coton-graine aux agriculteurs comme semence.

b) aspects agricoles

Les études de recherche de l'INRAN sur l'amélioration des semences ont concerné les cultures vivrières (en particulier le mil, le sorgho, le maïs, le riz et le niébé) et les oléagineux. Aucun travail n'a été effectué sur les fruits et légumes. Pour les espèces étudiées, la recherche a sélectionné: i) des variétés susceptibles de donner des rendements de 30 à 40 % supérieurs aux variétés locales; ii) des variétés adaptées aux conditions climatiques extrêmes. Reste encore à identifier des variétés adaptées aux goûts de la population locale (maïs). Les variétés adaptées et recommandées sont synthétisées ci-dessous:

Espèces	Variétés recommandées (à rendement élevé)	Variétés adaptées aux conditions climatiques extrêmes
. Mil	P3 Kolo, CIVT, 3/4 HK	HKP, HKP3, GRP1, ITMV
. Sorgho	L30, 1/2 MSB, IRAT 204	a4d4 8-2-3
. Riz	IR 22, IR 1529-680-3, D 52-37 IR 15-29, BG 90-2	
. Niébé	TN 5-78, TN 98-63	
. Arachide	55-437, TS-32-1	
. Maïs	P3 Kolo	
. Blé	Florence, Aurore, Lerma Rojo	
. Coton	HAR L 299-10/75, 444-2, L 299-10, ISSA 205	

Malgré ces efforts au niveau de la recherche et l'existence de fermes semencières, la demande en semences sélectionnées reste faible. Actuellement, seuls 5-10% des superficies emblavées sont cultivés avec des semences améliorées.

En 1990, le Fond Français d'Aide et de Coopération (FAC) a décidé d'octroyer une subvention de 3,5 millions de FF pour renforcer la coopération entre les laboratoires français et l'INRAN.

c) aspects industriels

Il n'existe pas de traitement industriel des semences (emballage, triage, conditionnement, etc.). Toutefois des équipements de triage et de conditionnement existent au niveau de la ferme semencière de LOSSA et des centres de multiplication des semences.

d) commercialisation

La commercialisation des semences concerne seulement le coton. La SCN, qui jusqu'à présent les distribuait gratuitement, a décidé de les vendre au comptant à partir de 1991.

e) Marchés et prix

Les prix sont libres et varient entre 90 FCFA/kg (mil) et 140 FCFA/kg (niébé). Les semences de la plupart des espèces agricoles sont distribuées gratuitement ou à crédit par les projets de développement.

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

Le manque de financement au niveau des cultivateurs empêche l'utilisation des semences améliorées.

au niveau de la production agricole

La plupart des agriculteurs ne sont pas encadrés de façon adéquate, si bien qu'ils ne sont pas sensibilisés à l'utilisation des semences améliorées.

g) forces

La présence de variétés sélectionnées appréciées par les consommateurs.

L'existence de la ferme semencière et de 5 centres départementaux.

La présence de projets qui visent l'introduction des semences améliorées et fournissent l'encadrement et le financement respectif.

La possibilité de collaboration avec des instituts étrangers spécialisés.

h) position concurrentielle

La nécessité de produire les semences améliorées sur place, appréciées par les populations locales, empêche l'importation des semences de l'étranger.

1.5 Hydraulique

a) acteurs (schéma 5)

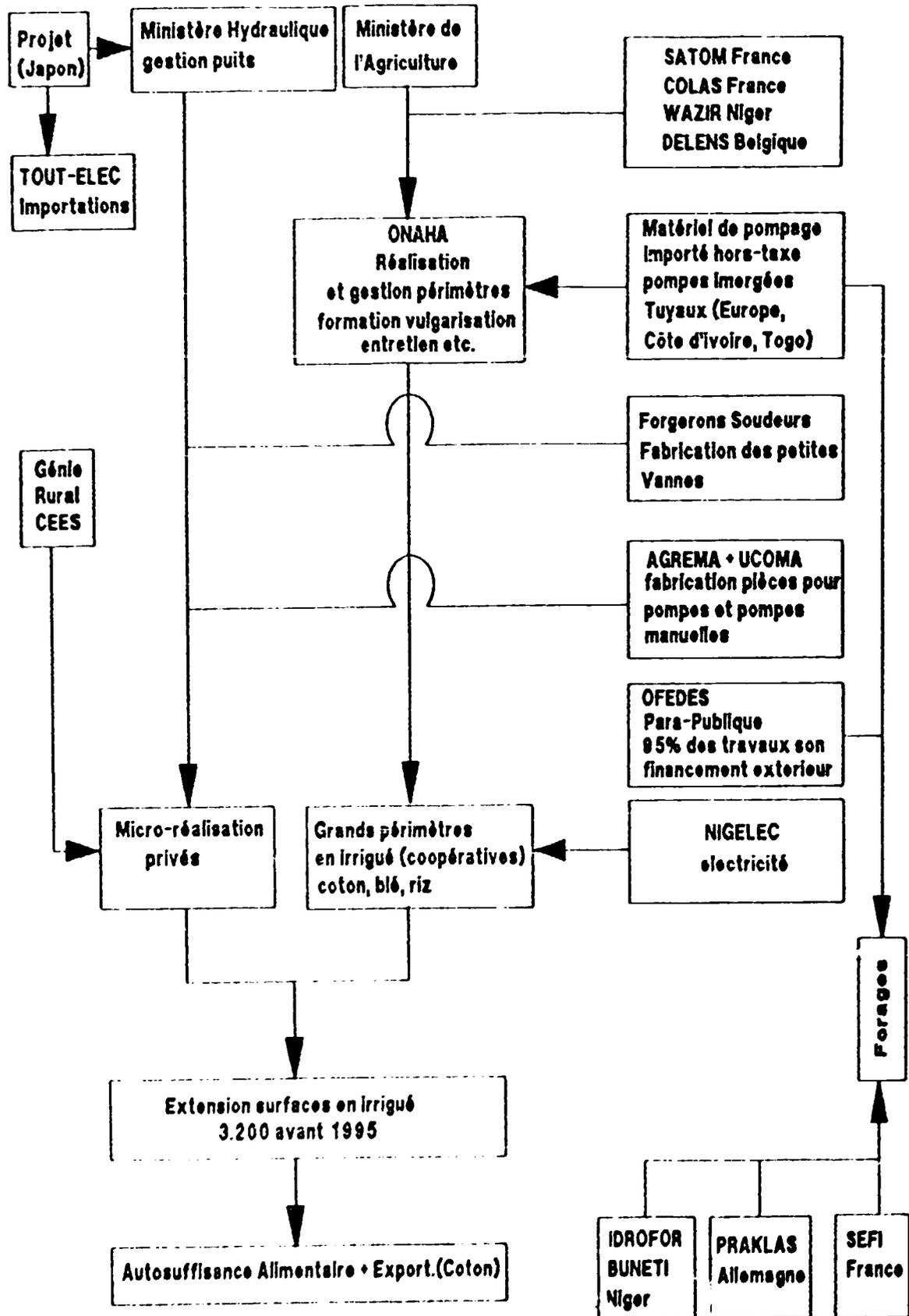
ONAHA: les fonctions principales de l'Office National des Aménagements hydro-agricoles sont d'installer, gérer et entretenir les périmètres irrigués, fournir les intrants aux exploitants rizicoles et aux producteurs de sorgho et de blé en irrigué, et des services de vulgarisation. Les planteurs peuvent s'adresser directement à son représentant détaché sur le périmètre. L'ONAHA est subventionné par l'Etat et reçoit une contribution des coopératives en mesure de couvrir seulement 25% des frais de gestion annuels qui s'élèvent à plus de 400 millions de FCFA.

ACREMA: entreprise coopérative qui s'occupe de la fabrication de pièces de rechange pour les pompes.

NIGELEC: entreprise publique qui fournit l'électricité aux périmètres irrigués.

OFEDS: entreprise publique à 100%, qui s'occupe de la réalisation de forages, de puits et de l'adduction de l'eau potable. Elle dispose de 7 services départementaux. Il est prévu de transformer cette entreprise en société mixte avec la participation de privés nigériens et de sociétés extérieures. L'OFEDS travaille à 95% avec les fonds extérieurs et à 5% avec des fonds nationaux.

ORGANISATION DE LA FILIERE



MINISTERE DE L'HYDRAULIQUE: Il s'occupe de la gestion de stations de pompage et de la mise à la disposition des populations et des animaux des ressources hydriques disponibles. Actuellement, ce ministère ne gère que des projets (sur financement japonais) de micro-irrigation villageoise.

COOPERATIVES: elles assurent l'encadrement des producteurs de riz, de coton et de blé; elles effectuent les achats des intrants auprès de la CA et sur le marché informel; elles payent les frais électriques; elles assurent le labour (culture attelée). Les coopératives versent une subvention à l'ONAHA d'environ 4.000 FCFA/ha/campagne, ce qui représente 40% des frais réels calculés par l'ONAHA.

AGRICULTEURS: ils assurent la production de riz, de blé et de coton dans les grands périmètres. Ils payent des redevances aux coopératives (environ 50.000 FCFA/ha).

TOUT-ELEC: société privée implantée à Niamey, qui gère les achats des pièces de rechange dans le cadre de projets de coopération.

b) aspects agricoles

La politique d'aménagements hydro-agricoles au Niger a porté sur la réalisation de périmètres irrigués et de micro-réalisations dans la vallée du fleuve.

Les micro-réalisations les plus importantes en termes de surface irriguée (25.000 ha) sont des aménagements hydro-agricoles de type sites anti-érosifs et bas-fonds/cuvettes. L'importance de ces ouvrages s'est accrue car l'érosion est devenue un problème concret et immédiat pour la plupart des paysans. Il s'agit d'aménager de petits réseaux d'irrigation par pompage. Le coût de ces micro-réalisations est estimé à environ 2 millions de FCFA/ha.

Les périmètres irrigués sont plus grands et à maîtrise totale de l'eau avec double pompage (pour l'irrigation et pour le drainage). Le coût pour aménager un hectare de périmètre irrigué est estimé à environ 7 millions de FCFA/ha. Dans ces périmètres, on cultive le riz et, en moindre mesure, le blé, le sorgho et le coton. L'encadrement des périmètres irrigués est assuré par l'ONAHA; le coût s'élève à 30.000 FCFA/ha et il est demandé à l'agriculteur une contribution de 50%. Or, toutes les analyses économiques montrent que la production de riz, de sorgho et de blé dégage des marges insuffisantes pour les paiements des redevances (source FAO).

Sur les périmètres irrigués gérés par l'ONAHA, environ 10.000 hectares ont été cultivés pendant l'hivernage et 7.000 hectares en contre-saison:

	Hivernage ha	Contre-saison ha
Riz	5.400	5.100
Coton	2.000	
Sorgho	1.500	
Mil	400	
Blé		850

Il existe un programme d'expansion de l'irrigation (d'ici à 1995) sur 2.200 ha, avec maîtrise totale de l'eau et environ 1.000 ha de micro-réalisations. L'ONAHA envisage de créer environ 1.000 hectares de périmètres irrigués. Environ 60% des terres aménagées sont aptes à la riziculture.

c) aspects industriels

Les pompes, les vannes et autres matériels nécessaires à la réalisation des périmètres irrigués et aux micro-réalisations en irrigué sont à présent importés. Le Projet du Conseil de l'Entente (Dosso) prévoit la réalisation de centaines de forages dans les années à venir. Il opte pour la pompe "volante", standard 6 ou 10 pouces de diamètre, fabriquée pour 80% à l'usine ACREMA. L'usine Toutedec de Niamey fabriquera le reste.

d) commercialisation

Quelques commerçants importent des équipements mais vu les faibles moyens des agriculteurs, le marché reste limité. La plupart des pompes et des tuyaux d'irrigation leur parviennent grâce aux projets. L'ONAHA importe directement du matériel d'irrigation. Le matériel qui rentre dans le cadre de projets d'assistance extérieure est hors taxe tandis que celui qui est directement importé par les privés est taxé.

e) marché et prix

La Décennie internationale de l'eau potable et de l'assainissement (DIEPA) a apporté de nombreux changements dans le développement de l'hydraulique villageoise du Niger. Depuis le début de la DIEPA, environ 13.000 points d'eau ont été créés. Une étude actuelle a démontré que le nombre de pannes prolongées est très élevé (à Niamey, 46% du parc était hors d'usage, à Maradi, 65%, à Zinder, 67%-source OFEDES). Il est actuellement prévu de former des mécaniciens villageois pour assurer la maintenance des pompes.

Les équipements d'irrigation sont en grande partie importés d'Europe. Ceux qui sont fournis par les projets de développement sont importés par le bailleur de fonds de son propre pays, si bien que les prix sont nettement plus bas que ceux du marché. Les prix appliqués par l'ACREMA varient de 53.000 FCFA pour une pompe manuelle placée à 12 m de profondeur à 380.000 FCFA si elle est placée à 80 mètres de profondeur.

f) faiblesses

Le coût élevé pour la réalisation des périmètres irrigués (coûts d'investissement 7 millions de FCFA/ha).

Les charges lourdes pour la gestion de ces périmètres (10.000 FCFA/ha pour la seule vulgarisation).

Le manque de formation des agriculteurs et des organismes coopératifs.

g) forces

La possibilité de réaliser des micro-aménagements à des coûts inférieurs à 1 million de FCFA/ha.

L'existence de terres irriguables.

La nécessité de satisfaire les besoins alimentaires.

h) position concurrentielle

Les pompes manuelles, surtout celles qui servent à l'approvisionnement en eau potable, sont concurrentielles, à condition que les services d'entretien et de réparation soient assurés par les producteurs. Les motopompes, quant à elles, ne sont compétitives à moyen terme que si les pièces détachées importées sont montées sur place.

2. FILIERES DE PRODUCTION ET DE TRANSFORMATION

2.1 Description générale

"Le plus grand souci du cultivateur est d'arriver à vivre, de savoir comment trouver, chaque année, de quoi subsister. Ce qu'il veut, c'est minimiser les risques de pénurie alimentaire plutôt que maximiser sa production" (source: stratégie pour le secteur agricole/1989). En fait, 99% des surfaces emblavées sont cultivées avec des espèces vivrières (céréales, légumes et tubercules). Les filières de production et de transformation devraient donc englober des cultures ou des spéculations dont les produits sont utilisés (ou pourraient l'être) pour satisfaire tout d'abord les besoins alimentaires de la population. Dans cette optique, toutes les espèces cultivées au Niger pourraient être classées dans les trois filières suivantes:

- i) filière produits vivriers
 - céréales (mil, sorgho, riz, maïs, fonio, blé);
 - légumineuses (niébé, voandzou);
 - tubercules (manioc, patate douce, pomme de terre).
- ii) filière oléagineux
 - coton;
 - arachide.
- iii) filière légumes
 - plusieurs espèces "européennes" et "africaines" et la canne à sucre.

D'autres filières dont les produits pourraient intéresser l'exportation et/ou la diversification agricole seront analysées ci-dessous. Il s'agit de filières qui ne sont pas encore développées et qui ne pourraient l'être qu'à long terme. Etant donné que la matière première est négligeable, la transformation ne se justifie pas.

- iv) filière fruits: la production fruitière actuelle est très faible et difficile à évaluer. D'après les statistiques officielles, cette production s'élève à environ 30.000 tonnes de fruits frais par an, soit une disponibilité d'environ 4 kg par habitant (chiffre qui ne semble pas fiable). D'autres données dénoncent une production beaucoup plus faible (source: étude Toudou/1990). La mission estime que cette production ne dépasse pas 1.000 tonnes par an. Il s'agit d'une production très faible par rapport aux autres pays de la sous-région, à savoir: Bénin 50.000 tonnes, Côte d'Ivoire 350.000 tonnes, Mali 120.000 tonnes. L'énorme différence entre les statistiques de production et les estimations de Toudou et de la mission, s'explique

partiellement par le fait que dans les statistiques officielles ont été comptabilisées (sur-estimées) aussi les productions des parcelles de case très dispersées et pour cela ne pouvant pas faire l'objet de commercialisation et de transformation: en réalité la production organisée dans les périmètres fruitiers (la seule production qui pourrait faire l'objet de la transformation industrielle) s'élève à 700 tonnes par an, dont 600 tonnes de dattes et 100 tonnes de mangues et agrumes. Les fruits sont cultivés dans des parcelles de cases (la majorité), dans des plantations modernes (environ 100 ha dans la zone de Gaya), dans des palmeraies et dans les oasis de l'Air. Les programmes de relance des cultures fruitières devraient nécessairement prévoir la satisfaction des besoins nationaux en fruits frais. Le pays importe des fruits surtout de Côte d'Ivoire et du Burkina Faso; les besoins nationaux s'élèvent à 15.000 tonnes de fruits frais (source: FAO/Etude situation alimentaire/1990) pour garantir un régime équilibré (1,8 kg de fruit par tête par an). Ces programmes requièrent une période de recherche (ou poursuite de la recherche dans le cas du palmier dattier) d'au moins 5 ans et une période de plantation/pleine production des arbres d'au moins 10 ans. En bref, à court et à moyen terme, les fruits ne pourront pas subir de transformations pour les raisons suivantes: 1) faible production actuelle; la transformation industrielle demande au moins 1000 tonnes de matières premières; 2) prix d'achat élevé de la matière première (130 FCFA/kg, contre 30 FCFA au Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Bénin; 20 FCFA /Kg au Kenya, en Guinée et au Sénégal); 3) satisfaire en priorité le marché national en fruits frais. Il s'agit donc d'une filière à développer pour satisfaire le marché national en fruits frais mais qui ne pourrait faire l'objet de traitement industriel qu'à long terme. Bien que l'étude FAO sur la situation nationale de sécurité alimentaire arrive à un surplus de 40 tonnes, les marchés de Niamey prouvent le contraire: la plupart des fruits offerts sont importés: les mangues greffées proviennent du Burkina Faso, les agrumes du Nigeria, les citrons du Bénin et du Burkina Faso et les bananes et les goyaves du Nigeria. Seule une partie des mangues vertes est de provenance locale. L'étude de N. Gergely (juillet 1990) estime des importations de 2.500-3.000 tonnes par an en fruits frais. En ce qui concerne le marché international, il existe une demande en fruits tropicaux frais sur le marché européen. Une étude réalisée par le Centre de Commerce International (période 82-86) montre, sur 10 marchés européens retenus, une croissance de la consommation de 75% pour les avocats, 98% pour les ananas, 130% pour la mangue, 260% pour la papaye. Mais ce sont les fruits déshydratés qui ont connu l'augmentation la plus spectaculaire. Actuellement, l'Europe importe environ 10.000 tonnes de fruits déshydratés par an (papaye 40%, ananas 40%, mangue 20%), ce qui correspond à

70.000 tonnes d'équivalent de fruits frais. Les fruits proviennent exclusivement de la Thaïlande, des Philippines et de Taiwan.

- v) filière sucre: Il existe deux espèces saccharifères au Niger: la canne à sucre et le souchet (marginale). Elles ont besoin de beaucoup d'eau (jusqu'à 3.000 m³/ha pour les plantations industrielles), ce qui pénalise fortement une culture éventuelle sur une vaste échelle, vu que l'eau doit être pompée deux fois (pour l'irrigation et pour le drainage). La production annuelle de canne à sucre s'élève à 30.000 tonnes environ. Elle est passée de 185.000 tonnes en 1984 (130.000 tonnes d'après l'enquête CEAO/Banque mondiale) à 31.000 tonnes en 1989. Les rendements ont quant à eux augmenté: 12 tonnes/ha en 1986 contre 32 tonnes/ha en 1989, grâce à l'exploitation de meilleures terres suite à la réduction de la superficie emblavée. La canne à sucre est cultivée dans des vallées ou bas-fonds où la nappe phréatique est peu profonde et le coût d'irrigation réduit. Chaque exploitant cultive de petites parcelles de 0.15 à 0.20 ha et les arrose manuellement. Plus de 80% de leur production est située dans le département de Zinder, le reste, à Dosso, Diffa et Maradi. La totalité de la production est vendue sur le marché local et consommée dans le pays (canne de bouche). Les variétés cultivées sont adaptées à ce type de consommation tandis que les variétés industrielles, plus riches en sucre et aptes à son extraction, ne sont pas cultivées. Il faut que l'Etat envisage l'expansion de cette culture pour la consommation ou pour l'extraction d'une boisson sucrée rafraîchissante. L'utilisation de la canne pour l'extraction du sucre n'est pas envisageable pour les raisons suivantes: 1) le coût de l'irrigation ne permet pas de rentabiliser la culture; 2) une sucrerie doit travailler nuit et jour et requiert un tonnage constant de cannes qui doivent être les plus fraîches et les plus propres possible: son rayon d'action est de 15 à 20 km maximum car les délais entre coupe et broyage ne devraient pas dépasser 24 heures; 3) les rendements actuels (32 t/ha) sont loin des rendements moyens minimum économiques (90 t/ha); 4) les investissements industriels minimum s'élèvent à 5 milliards de FCFA pour une capacité minimum de 300.000 tonnes de canne par an, ce qui signifie le décuplement de la production actuelle. Toutefois, la canne à sucre fait l'objet d'une expansion pour la consommation nationale ou pour l'extraction d'un jus à consommer frais. Il s'agit dans ce cas d'une utilisation qui place cette espèce dans la filière légumes.

vi) filière plantes stimulantes: les plantes stimulantes, à l'exception du tabac, ne sont pas cultivées au Niger. Néanmoins, le pays importe de grandes quantités de noix de cola. Le colatier, originaire des forêts de la côte occidentale de l'Afrique, requiert un climat chaud et humide et ne peut donc pas être cultivé au Niger.

vii) filière Produits de cueillette: il existe au Niger des espèces de cueillette comme le tamarinier, le néré, le baobab et la gomme arabique. Le tamarinier se retrouve dans la vallée du fleuve Niger, dans les dallols, dans les maggias et dans les goulbis. Le nombre d'arbres existants n'est pas connu et difficile à évaluer. Il s'agit d'arbres isolés peu nombreux. La quantité de gousses cueillies est très faible; elles sont utilisées pour la fabrication artisanale de jus. Le néré (dont on exploite les graines), le baobab (dont on exploite les fibres), le karité (dont on exploite les noix) et la gomme arabique (dont on exploite la sève) sont des arbres à la limite de la zone climatique typique si bien que le potentiel de production est très faible. Pour ces produits, il est nécessaire de rechercher des technologies appropriées pour une exploitation au niveau villageois.

viii) filière produits divers: il existe d'autres cultures dont la production est négligeable et pour lesquelles on n'envisage aucun développement à court et moyen terme. Il s'y ajoute des produits d'importation que le climat empêche de cultiver sur place. Tous ces produits ont été classés de la façon suivante:

plantes textiles	plantes à épices	oléagineux
Rama	Poivre	Noix de palme
Kaba	Clou de girofle	Noix de coco

Il s'agit de plantes qui ne peuvent pas être cultivées au Niger pour des raisons climatiques (poivrier, giroflier, palmeraie à huile et cocotier) et dont l'irrigation artificielle n'est pas rentable (à l'exception, toutefois à démontrer, du poivrier) et de plantes cultivées et/ou spontanées (rama et palmier doum dont les feuilles donnent le kaba), dont la production est très faible.

xi) filière tabac: d'après les dernières statistiques officielles, la production totale était de 800 tonnes en 1986, pour une superficie cultivée de 1.200 hectares (rendements moyens de 670 kg/ha). Le tabac est cultivé dans les départements de Maradi et Tahoua mais sur des

superficies très limitées (parcelles de cases). La production n'est pas connue. Elle est cependant très basse et les rendements ont été estimés à 30 kg de feuilles sèches/ha. Le rendement potentiel étant de 1 à 2 t/ha. Cette espèce n'a jamais fait l'objet de recherche, le paquet technologique n'a pas été mis au point. Une éventuelle relance demanderait donc plusieurs années d'activités. Jusqu'à présent, il n'existe pas de transformation artisanale du tabac. Une entreprise internationale de fabrication des cigarettes a affiché récemment de l'intérêt à établir une fabrique de cigarettes au Niger. Le tabac est une culture de rente traditionnelle de bas-fonds, particulièrement dans les zones de Maradi et Konni. Il s'agit d'un tabac de qualité médiocre, séché de façon rustique, qui ne peut satisfaire qu'un marché traditionnel de tabac à chiquer ou à priser. La collecte est organisée par des commerçants spécialisés qui revendent sur les marchés urbains. Il existe un léger courant d'exportation vers le Mali dans le commerce traditionnel. L'écoulement de la production est parfois difficile et très long (jusqu'à plusieurs mois) tant au niveau du producteur qu'au niveau des stocks des commerçants urbains, suite à un manque de dynamisme de la demande, qui la considèrent en régression devant la concurrence des cigarettes. Les marchés qui s'ouvrent au tabac nigérien sont le marché national, et en moindre mesure, le marché malien. Le tabac est fortement concurrencé par les cigarettes importées.

2.2 Produits vivriers

Cette filière rassemble les céréales (mil, sorgho, riz, maïs, blé, fonio), les légumineuses (niébé et voandzou) et les tubercules (manioc, pomme de terre et patate douce). Ces produits sont utilisés pour l'autoconsommation et pour satisfaire les besoins alimentaires nationaux. Ces cultures occupent 99% des surfaces emblavées: mil 52,8%, sorgho 19,1%, niébé 26,2%. Le mil, le sorgho et le niébé sont souvent cultivés en association. Les légumineuses alimentaires suivent toujours les céréales pour des raisons de fertilité. Ainsi, le développement d'une filière entraîne nécessairement le développement de l'autre. On compare ci-après les productions vivrières au Niger, au Bénin, au Burkina et au Mali (valeurs en tonnes x 1000):

	Niger 1/	Bénin 2/	Burkina 3/	Mali 3/
. Mil	1300	20	1.000	1.000
. Sorgho	400	80		
. Riz	70	8	35	140
. Maïs	3	350	100	70
. Manioc	50	700	40	60
. Igname	0	800	30	10
. Blé	15	0	n.d	n.d
. Niébé	300	40	165	50
. Pomme de terre	20	3	n.d	n.d

1/ source: étude Toudou; 1990

2/ source: étude FAO/IC; 1989

3/ source: CFAO/Banque Mondiale; 1986

A. SOUS-FILIERE CEREALES

a) acteurs (schéma 6)

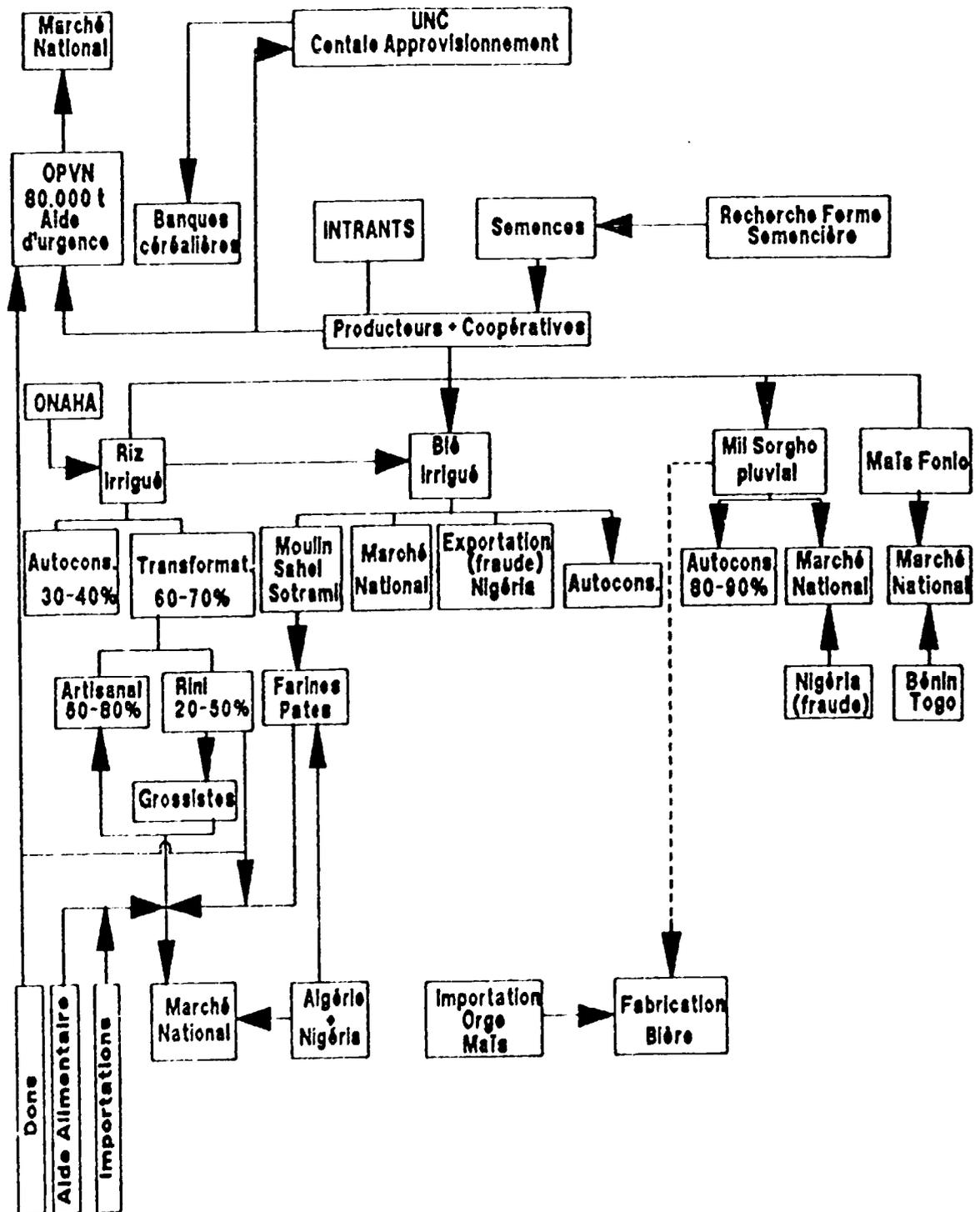
OPVN: l'Office des Produits Vivriers du Niger est une société publique de commercialisation des céréales. Elle détenait le quasi-monopole légal sur les achats des céréales jusqu'en 1984, date à laquelle on a libéralisé le marché céréalier. Actuellement, le mandat de l'OPVN est limité à la gestion des stocks de sécurité qui ne devront pas dépasser les 80.000 tonnes. De plus, l'OPVN continue à écouler une partie des importations de riz de l'aide étrangère, mais son importance sur ce marché est également en train de diminuer.

ONAHA: assure la formation, la vulgarisation, l'entretien des périmètres irrigués cultivés avec du blé et du riz.

COPRO-NIGER: société parapublique d'importation et de distribution qui détenait jusqu'en 1985 un quasi-monopole légal sur les importations de toute une série de biens de consommation essentiels (lait, thé, sucre, sel, farine et autres produits de première nécessité). Occasionnellement, la COPRO-NIGER fait des achats auprès du RINI et des importations de céréales.

BRANIGER: société privée affiliée au groupe Heineken, qui s'occupe de la production de bière et des sucreries à partir de céréales (orge, maïs) et de concentrés de base entièrement importés. Cette unité a expérimenté la possibilité de remplacer éventuellement 20% du houblon importé par le sorgho produit au Niger. Les variétés de sorgho adapté (sorgho blanc) sont actuellement peu cultivées.

CEREALES
ORGANISATION DE LA FILIERE



SONIA: cette Société Nigérienne d'Industrie Alimentaire qui produisait, avant sa fermeture, des biscuits à partir de farines de production nationale.

Commerçants privés: Les réseaux commerçants sont basés sur l'appartenance familiale ou ethnique et organisés autour des grossistes: Le nombre exacte des commerçants n'est pas connu. Les grands commerçants s'élèvent à environ une vingtaine.

RINI: société qui s'occupe du décortiquage et de la commercialisation du paddy/riz.

Moulins du Sahel: société qui produit et commercialise de la farine de blé et de ses dérivés.

Sotramil: société qui produit des pâtes alimentaires;

Artisans: un nombre élevé d'artisans assurent le décortiquage du riz, la production de farines et la fabrication du pain.

b) aspects agricoles

Les cultures traditionnelles de mil et sorgho occupent environ 90% des surfaces emblavées, le riz 3%, le blé 2%, le maïs et le fonio, 1%. Le mil et le fonio sont des cultures pluviales, le sorgho est pluvial à 98% et irrigué à 2%; le riz et le blé sont pluviaux à 30% et irrigués à 70%.

La production céréalière est en déficit, particulièrement en 1984 et 1987 (entre 500.000 et 700.000 tonnes). Une partie de ce déficit a été comblée par les aides alimentaires (environ 25.000 tonnes en 1989), le reste importé.

La production céréalière totale s'élève en moyenne à 1,8 million de tonnes dont: mil 72%, sorgho 23%, riz 4%, maïs et fonio 1%. Les superficies ont augmenté au rythme de 2,5% par an entre 1980 et 1989 pour atteindre 7,3 millions d'hectares à l'heure actuelle. La production du mil et du sorgho est restée stable pendant les 10 dernières années, avec une chute de 45% en 1984 à cause de la sécheresse. La production rizicole est passée de 31.000 tonnes (1980) à 77.000 tonnes de paddy (1989), ce qui correspond à 50.000 tonnes de riz blanc. Celles du maïs et du fonio ont diminué. Celle du blé a augmenté, surtout les 5 dernières années (tableau suivant).

	Années									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
	(tonnes x 1.000)									
Mil	1364	1314	1292	1313	779	1450	1383	997	1333	1333
Sorg.	368	322	359	357	275	329	360	366	560	422
Riz	31	40	42	46	49	57	75	64	53	77
Maïs	10	6	8	7	5	3	6	8	5	2
Fonio	3	1	2	3	0	0	0	0	0	0
Blé	0	1	2	0	8	0	4	4	6	17
Total	1776	1684	1705	1726	1116	1839	1828	1439	1957	1851

Source: Etude Toudou (1990)

Les céréales sont cultivées dans tous les départements. Le mil (1,3 millions de tonnes) domine au sud de l'isohyète 350 mm et en particulier dans les départements suivants: Tillabery 310.000 tonnes, Maradi 275.000 tonnes, Zinder 260.000 tonnes; Dosso 250.000 tonnes; Tahoua 190.000 tonnes. Le sorgho (370.000 tonnes) domine à Zinder (110.000 tonnes), Tahoua (100.000 tonnes) et Maradi (100.000 tonnes). La production de mil est stable tandis que celle du sorgho a augmenté de 20% en 10 ans. Le riz (77.000 tonnes) est cultivé à plus de 90% dans le département de Tillabery et en moindre quantité à Dosso (4%) et Diffa (1%) et dans les périmètres en irrigué dont le coût d'aménagement s'élève à environ 7 millions de FCFA à l'hectare. Le blé est cultivé à 70% dans les 8 périmètres irrigués de Konni, Maradi et Diffa et 30% dans les oasis de l'Air. Le maïs est cultivé à Dosso, le fonio à Tahoua, mais la tendance est à son abandon.

Les rendements sont faibles pour le mil, le sorgho, le maïs et le fonio: en moyenne de 10 à 20% inférieurs aux rendements obtenus par les pays voisins, pour les raisons suivantes: 1) faible pluviométrie; 2) épuisement des sols; 3) faible utilisation de la fumure minérale; 4) manque de traitements contre les insectes et les oiseaux granivores. Les rendements du riz et du blé sont satisfaisants: en dix ans, pour le riz, ils sont passés de 1,5 à 2,5 tonnes par hectare, et pour le blé, de 400 à 2.000 kg à l'hectare. Les rendements du fonio ont diminué (750 kg/ha en 1980 et seulement 350 kg/ha en 1989). Les rendements du mil et du sorgho sont plus faibles que dans les pays de la sous-région, les rendements du riz plus élevés.

Rendements en kg/ha	Niger	Bénin	Burkina	Mali
Mil	450	650	550	650
Sorgho	400	650	550	650
Riz	2500(1)	800	2000	1000

(1) Les rendements obtenus dans les périmètres irrigués s'élèvent à 4,5 tonnes/ha/campagne (voir tableau 13). Il s'agit d'une estimation de l'ONAHA sur la base d'évaluation de carrés-test localisés en milieu paysan.

Les céréales sont cultivées en culture pure (riz et blé surtout) et en association (mil-sorgho, mil-niébé, mil-arachide).

c) aspects industriels

RINI: Cette société s'occupe du décortiquage du riz dans les 3 usines localisées à Tillabery, Kirkissoy (Niamey) et Kollo. Il s'agit d'une société anonyme mixte créée en 1967 par l'UNCC (maintenant UNC), la COPRO-NIGER, la BDRN, les Coopératives Rizicoles de Tillabery. En suite, l'Etat est devenu détenteur de 98,8% du capital. À partir de Juillet 1991 la société a été partiellement privatisée. Il est prévu que l'Etat maintienne environ 30%, les coopératives entre 50 et 60%, les grossistes et le personnel de l'entreprise le reste du capital. Le RINI travaille avec environ 100 personnes; l'assistance technique est assurée par une équipe de 3 expatriés financés par le FED. Elle produit environ 20% du riz demandé, mais est en butte à des difficultés liées aux prix de revient trop élevés. En 1990, ce prix s'élevait à 153 FCFA/Kg de riz blanchi (moyenne des trois entreprises); en 1991, ce prix est descendu à environ 130 FCFA/Kg et cela parce que le prix d'achat de la matière première est passé de 78 FCFA/Kg de paddy à 61. D'après une analyse effectuée par le RINI environ 75% du prix de revient est dû à l'achat du "paddy consommé" (achat du paddy, transport, commissions aux coopératives), 12% aux frais de fonctionnement des usines (carburants, lubrifiants, électricité, pièces détachées), 13% aux frais de personnel, d'amortissements, aux frais financiers, impôts et taxes (source RINI janvier 1992). Le prix de revient plus bas a été obtenu à l'usine de Tillabery, tandis que le prix de revient plus élevé à l'usine de Kollo, qui, actuellement, ne travaille plus. Le meilleur rendement a été observé à Tillabery (66%), cela parce que l'usine a été rénovée en 1990.

Moulins du Sahel: créée en 1981 (avec un capital de 930 millions de FCFA réparti entre trois sociétés étrangères, deux sociétés d'économie mixte et des privés nigériens) cette unité de transformation produit de la farine panifiable à partir de blé importé d'origine américaine et européenne. Les Moulins du Sahel

sont liés à l'Etat par une "convention d'établissement". L'approvisionnement de la société en matières premières est assuré par les coopératives de Konni (pour le blé local), l'OPVN (pour le blé de l'aide internationale destiné à la vente) et le SOMDIAA (pour les importations). Les achats de blé local sont faibles en raison, d'une part de la production modeste par rapport aux besoins de l'usine, d'autre part de la proximité du Nigeria où l'écoulement du blé se fait sans difficultés. En outre, les coopératives sont chaque fois confrontées au manque de financement pour la collecte de la production de leurs membres. Le blé provenant des dons est moins cher mais de qualité médiocre. La capacité de traitement du Moulins du Sahel est de 30.000 t/an, pour une transformation réelle de 20.000-25.000 t/an. L'usine possède l'installation la plus moderne, entièrement automatisée, fournie par Bhuler Suisse. Malgré l'usine travaille du blé importé et/ou provenant des dons, le prix de revient de la farine est plus élevé du prix de la farine importée (170 FCFA contre 160 FCFA) et cela pour plusieurs raisons: reversement frauduleux de la farine importée "soit-disant en transit" pour le Nigeria; importations illégales d'Algérie qui est à la recherche de devises fortes.

Sonia: cette entreprise a été dimensionnée pour couvrir des besoins en biscuits du marché local et, en partie, sous-régionale. En effet, sa capacité de production est de 2.000 tonnes de biscuits par an, alors que la production maximum effective n'a atteint que 25%. La qualité des biscuits n'était pas exceptionnelle et très semblable aux biscuits nigériens importés illégalement à des prix de vente inférieurs. En outre, les biscuits européens, de qualité supérieure, lui faisaient une forte concurrence. Toutes les matières premières étaient importées, y compris la farine de froment, ainsi que tous les emballages. Une mauvaise gestion et les problèmes posés par le marché (concurrence des produits nigériens, mauvaise organisation de la distribution) ont engendré des pertes permanentes et la cessation des activités en février 1990.

Sotramil: société d'économie mixte créée en 1967 avec un capital de 170 Millions de FCFA. Depuis 1988, la société a été privatisée à plus de 90%. L'opération de mouture du sorgho et du mil, de 3.000 t/an de capacité, a cessé en 1981. La chaîne de production alimentaire pour le sevrage n'a jamais été montée. Actuellement, seule la production de pâtes alimentaires et de biscuits fonctionne; les lignes de production ont une capacité respective de 2.000 t/an et de 400 t/an. Les pâtes alimentaires sont courtes de divers formats et confectionnées en paquets de 5 kg ou en sacs de 25 kg. Les matières premières (farine de blé tendre) sont fournies par le Moulins du Sahel de Niamey ou par le Nigeria. La quantité de pâtes produites s'est réduite ces dernières années à cause de la concurrence des pâtes importées. Son marché couvre tout le pays et les clients viennent s'approvisionner directement avec leurs propres moyens. La Sotramil possède une

chaîne de production en bon état et des silos pour le stockage de la farine de 300 tonnes de capacité. En 1990, elle a produit environ 100 tonnes de biscuits. Elle se heurte à des difficultés de confection (réalisée à la main) en l'absence complète d'une chaîne d'emballage et à la concurrence des pâtes alimentaires algériennes (prix de marché d'environ 250 FCFA/kg, contre les 300 FCFA). D'autres pâtes arrivent en contrebande du Nigeria, tandis que les pâtes européennes coûtent plus cher.

Braniger: produit de la bière à partir de céréales importés et sept sortes de boissons gazeuses sans alcool, comme le Coca-Cola, le Sprite, etc, ainsi que de la glace en barre. Elle possède deux usines: Niamey et Maradi qui desservent tout le pays. L'usine de Niamey, fondée en 1965, est la plus ancienne. Celle de Maradi existe depuis 1980. L'usine de Niamey fonctionne à 80% de sa capacité, soit une bonne exploitation. La capacité est de 110.000 hl de bière par an, de 56.000 hl de boissons gazeuses et de 32 tonnes par jour de glace. L'usine de Maradi est bien gérée, de conception moderne, avec une grande utilisation d'acier inoxydable qui garantit un entretien facile et une bonne hygiène. Elle a une capacité productive de 80.000 hl de bière par an et de 70.000 hl de boissons gazeuses. Elle travaille à 50% de sa capacité.

Boulangers: Il existe un grand nombre d'artisans qui assurent la production de pain à partir du blé de production nationale et importé. En 1987, ils ont produit une valeur ajoutée d'environ 600 millions de FCFA (source: ENSI/DSI/MP; résultats provisoires). Il s'agit d'opérateurs qui disposent d'équipements dont la technologie est relativement peu complexe mais les techniques de transformation sont bien maîtrisées au point que ils arrivent à tirer une marge bénéficiaire de l'opération de 2-3 millions de FCFA par an et par opérateur (estimation du consultant après une enquête effectuée à Niamey). Le nombre exacte des boulangers est inconnu; la capacité totale de traitement a été estimée à 20.000-30.000 tonnes de farine (estimation du consultant en se basant sur la capacité totale de mouture mécanique des céréales estimé par DIPIP à 100.000 tonnes).

Décortiquage artisanal: il existe plusieurs dizaines de moulins et de décortiqueuses manuelles qui assurent le traitement des céréales au niveau villageois. Pour le riz, cette opération est rentable: le coût du décortiquage s'élève à 45 FCFA/kg (66 FCFA/kg pour le décortiquage industriel). Ce coût a été ainsi calculé: 10 FCFA/Kg pour le décortiquage, 30 FCFA/Kg pour compenser les 20% de pertes additionnelles, 5 FCFA/Kg pour compenser les 3% de pertes dues à la moindre qualité.

La comparaison entre le décortiquage industriel et le décortiquage artisanal (moulins privés) est donnée ci-dessous:

	Traitement industriel	Décortiquage artisanal (moulins privés)
Capacité	3.500 kg/h	150-300 kg/h
Entretien de l'installation	pièces détachées importées	manque de main-d'oeuvre spécialisée
Rendement à l'usinage	66%	52%
Energie	électricité	gasoil marché parallèle
Qualité	Riz 33 80% Riz 32 15% Brisures 5%	Riz 33 70% Riz 32 20% Brisures 10%

d) commercialisation

La commercialisation des céréales est presque exclusivement dans les mains d'opérateurs privés qui agissent dans un cadre informel, donc difficile à appréhender en terme de volumes, de transactions et de flux. Les tentatives d'intervention de l'Etat se sont soldées par des échecs. L'OPVN a été limitée aux domaines de l'information sur la sécurité alimentaire et la gestion de stocks de céréales qui ne doivent pas dépasser 80.000 tonnes par an. Les coopératives ne jouent encore qu'un rôle très secondaire; elles sont surtout concentrées et actives dans les zones rizicoles. Le négoce des céréales était sévèrement réglementé et soumis à de nombreuses contraintes officielles. Le décret 88/443 du 28/4/85 a mis fin à cet état de fait en instituant la libéralisation du commerce des produits vivriers.

Les réseaux commerciaux privés jouent un rôle de banquiers (avances sur les récoltes), rôle très important dans la mesure où ils comblent en partie les lacunes du système de crédit agricole institutionnel. Il a cependant des inconvénients et en particulier, celui d'obliger les paysans à vendre leur production juste après la récolte à des prix peu rémunérateurs sous la pression de besoins en liquidité (remboursement des dettes, besoins de consommation). Au moment de la soudure, ces mêmes agriculteurs sont souvent obligés de recourir au marché pour s'alimenter à des prix plus élevés. En bref, cette organisation fait ressortir l'inefficacité des coopératives dans le processus de commercialisation; ces coopératives devraient assurer la régularisation de la disponibilité alimentaire toute l'année et jouer le rôle d'intermédiaire entre le producteur et le commerçant.

Le système commercial agissant dans le cadre informel est généralement bien organisé. Il n'a pas accès au crédit bancaire et fonctionne donc sur des fonds propres et en liquide. Par conséquent, les commerçants n'ont guère tendance à pratiquer le stockage de longue durée.

Les circuits officiels de commercialisation se concentrent essentiellement sur le riz et le blé.

les importateurs et les grossistes privés ont une capacité de stockage des céréales allant de plusieurs centaines à plusieurs milliers de tonnes et le volume de leurs opérations varie de 500 à 5000 tonnes par expédition. Les semi-grossistes sont des intermédiaires qui jouent le rôle de régulateurs entre les grossistes et les détaillants. La capacité de stockage va de moins de 8 tonnes à plus de 500 tonnes. Ils sont importants autant sur les marchés nationaux que d'importation. Les détaillants que l'on trouve généralement sur les places de marché vendent les céréales en sacs de 50 kg ou selon d'autres unités locales. Le commerce au détail est caractérisé par une multiplicité d'intermédiaires à cause du faible capital nécessaire pour pénétrer sur le marché.

Riz: les organismes officiels ont été largement réhabilités. L'OPVN, organisation para-publique de commercialisation des céréales la plus importante, devait stabiliser les prix à la consommation au moyen d'un stock régulateur. Le gouvernement intervenait également sur le marché en accordant de manière sélective des licences d'exportation et d'importation de produits alimentaires à des opérateurs privés. Actuellement, son rôle se limite à renouveler chaque année un tiers de ce stock de sécurité de céréales en appliquant un système d'appel d'offre. Dans le circuit moderne de commercialisation du riz, le produit va du producteur à la Coopérative puis au RINI qui détient le quasi-monopole de transformation. Pour assurer la commercialisation primaire, les coopératives demandent que les fonds nécessaires pour la commercialisation soient mis à leur disposition au début de la campagne. Mais ce n'était pas possible en raison des problèmes de liquidité et de manque de financement bancaire. Les coopératives étaient obligées d'accorder un délai de paiement à la RINI. Au 30 avril 1991, 416 millions de FCFA restent impayés, si bien que le problème de liquidité risque d'être transféré aux producteurs. La quantité de riz commercialisée s'élève à 36.000 tonnes: production nationale 77.000 tonnes de paddy, soit 50.000 tonnes de riz blanchi, dont 14.000 tonnes auto-consommées et 2.000-3.000 tonnes remployées comme semences; le RINI réussit à maîtriser environ 20% de ce volume, le reste étant acheté par des commerçants sur les marchés de production pour le transformer dans des décortiqueries artisanales - au nombre d'une cinquantaine localisées dans les centres de production principaux. Le riz est alors revendu au détail par un réseau de commerçants. Pour assurer

l'approvisionnement de la population à bas prix et une rémunération minimum du producteur, l'Etat s'est engagé dans la commercialisation des céréales par le biais des institutions publiques et para-publiques. Il a récemment (novembre 1991) pris des mesures visant la protection de la production nationale: il s'agit de l'extension au riz en transit (c'est à dire au riz importé et destiné à la réexportation) des droits et des taxes d'importation appliqués pour le riz importé.

Fiscalité à l'importation du riz	Avant avril 1989	Après avril 1989
Droits de douane	5 %	5 %
Droits fiscaux	6 %	14 %
Droits statistiques	3 %	4,5 %
Taxe de péréquation	10.000 FCFA/t	25.000 FCFA/t
PCS	néant	1 %

Blé: La production nationale de blé est faible: 17.000 tonnes (seulement 10.000 tonnes selon Gergely/1990); les importations et les donations jouent un rôle important dans l'approvisionnement du pays. Une grande partie des importations de blé est faite directement par les Moulins du Sahel (une grande partie est fournie par la France); une autre partie arrive sous forme de dons, directement à l'OPVN. La commercialisation de la production nationale de blé est réalisée seulement en petite partie par les coopératives, qui vendent directement aux Moulins du Sahel. Mais en pratique, les paysans préfèrent vendre directement aux marchés locaux ou la vente frauduleuse au Nigeria, parce que les prix d'achat offerts par les Moulins du Sahel ne sont pas compétitifs, surtout au vu des frais de transport - effectués souvent sur plus de 1000 km - qui sont à la charge des paysans. La transformation du blé est assurée par les Moulins du Sahel qui couvrent environ 80% des besoins nationaux en farine de blé et produisent à un prix de revient de 169 à 174 FCFA/kilo (sortie usine) tandis que la farine importée revient actuellement à 165 FCFA/kg livré à Niamey (après paiement des droits de douane) et à 150 FCFA/kg pour les importations frauduleuses. L'analyse de la structure des prix des Moulins du Sahel montre que le prix d'achat du blé représente plus de 60% du prix de revient de la tonne de farine. Dans le contexte du PAS, les importations et les exportations de blé et des farines ont été libéralisées. La production nationale a été toutefois protégée: pour les farines et le blé importé, l'Etat a augmenté les droits et les taxes d'importation de la façon qui suit:

Fiscalité à l'importation de farines	Avant avril 1989	Après avril 1989
- droits de douane	5%	5 %
- droits fiscaux	6%	40 %
- droits statistiques	3%	4.5%
- BIC (seulement marché informel)	néant	2 %
- PCS	néant	1 %
- taxe de péréquation	-	5.000 FCFA/t

e) marché et prix

Pour les céréales, il existe un commerce transfrontalier entre le Niger et le Nigeria (zones de Koni, Zinder et surtout Maradi) entre le Niger et l'Algérie et entre le Niger et le Bénin et le Togo. Ce commerce, essentiellement informel, correspond à une tradition très ancienne. Il échappe le plus souvent aux contrôles douaniers et ne semble guère incommodé par les restrictions ou interdictions légales de part et d'autre de la frontière.

Riz: Le riz produit localement ne satisfait pas la demande nationale de base. En moyenne, le pays importe 25.000 tonnes et reçoit 4.000 tonnes d'aide alimentaire. Mais comme cette aide alimentaire est le plus souvent achetée localement pour assister les groupes vulnérables, elle n'augmente pas les disponibilités locales. Les achats effectués par le RINI s'élèvent à environ 15.000 tonnes par an. Une partie des importations de riz arrive au Niger en fraude. Les achats de paddy étaient effectués sur la base de 76 FCFA/kg (dont 3 FCFA pour les coopératives et 2 FCFA pour l'UNC). Le RINI indique qu'ils ne peuvent pas payer un prix de paddy de plus de 50 FCFA/kg s'ils veulent être compétitifs et obtenir un résultat équilibré. Ils espèrent d'être libres dans leur politique de prix dans la prochaine campagne. Les prix actuels RINI pour un sac de 50 kg varient de 11.000 FCFA pour la meilleure qualité et 6500 FCFA pour les brisures de riz. Ces prix ont été baissés pour résoudre les problèmes de commercialisation. Il est prévu de rabattre le prix du riz de 206 FCFA/kg pour le riz 33 à 195 FCFA/kg. Le prix du riz importé qui échappe à tout contrôle est actuellement d'environ 140 FCFA; le prix du riz importé CAF Cotonou s'élève à 280 dollars EUA/tonne. En 1990, seuls 60% de la production RINI a été vendu. Si on considère les marges des commerçants, le riz nigérien est jusqu'à 25% plus cher que le riz importé. Les commerçants préfèrent vendre le riz importé plus facilement commercialisable et offrant une marge de profit supérieure. Le tableau 10 compare les prix pratiqués dans les différentes villes du Niger avec ceux du Nigeria et le prix du riz importé.

Blé: La consommation nationale est estimée entre 35.000 et 48.000 tonnes par an (source: étude Gergely, 1990) alors que la production nationale est estimée, selon les sources, entre 10.000 et 17.000 tonnes. Les importations, environ 30.000 tonnes, sont assurées par les Moulins du Sahel. Le blé de production nationale est en partie exportés en fraude au Nigéria, à des prix plus rémunérateurs (les agriculteurs estiment que les prix payés par les Moulins du Sahel sont faibles). Le blé importé vient d'Europe et des EUA. Les Moulins du Sahel ont subi la concurrence des farines importées en fraude du Nigéria. La production nationale de blé n'a pratiquement pas de débouchés sur le marché intérieur; cette production est exportée en fraude au Nigéria, autoconsommée et, en moindre mesure, transformée artisanalement (région d'Agadès). En ce qui concerne les perspectives de marché, l'étude Gergely a conclu que, à court terme, les possibilités d'exportations vers le Nigéria paraissent pratiquement illimitées. Il reste toutefois à souligner que le Nigéria interdit toute importation de céréales.

Maïs: c'est une céréale d'appoint dans le régime alimentaire traditionnel du Niger. La production annuelle ne dépasse pas quelques milliers de tonnes et l'essentiel des approvisionnements provient du Nigéria et du Bénin (50.000 à 100.000 tonnes d'après le bilan céréalier; 25.000 tonnes d'après les études de J. Igue faites en 1989). Le prix du maïs est toujours supérieur à celui du mil, ce qui dénote un attrait du consommateur pour cette céréale (voir tableau 11). Au point de vue du marché, il existe donc de larges possibilités de productions additionnelles, mais la rentabilité de la culture irriguée est douteuse, notamment en contre-saison.

Sorgho et mil: les flux de sorgho et de mil sont mal connus. Au niveau national le consultant estime que le tissu commercial du Niger et d'une façon générale bien organisé dans l'espace et que les marchés ruraux secondaires sont géographiquement bien localisés pour drainer les productions des régions excédentaires vers les régions déficitaires. Au niveau des flux sous-régionaux, ces deux produits sont régulièrement excédentaires et les flux sont surtout liés à l'importance des fluctuations de production inter-annuelles; d'après les études faites au Bénin (par J. Igue, FAO, 1989) il résulte que le Bénin vendrait chaque année au Niger environ 12.000 tonnes de sorgho; le Nigeria vendrait aussi au Niger des quantités (plus ou moins fort selon les années) de sorgho. Le prix du sorgho est toujours très inférieur à celui du maïs et même du mil (voir tableaux 12 et 15). les possibilités de production additionnelle que présente l'examen du marché se heurtent à des prix au producteur peu rémunérateurs, sauf en cas de mauvaise récolte pluviale à l'hivernage précédent. La rentabilité ne paraît donc pas assurée, surtout en contre-saison, sauf situation exceptionnelle.

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

Les problèmes de liquidité de la RINI qui ont empêché cette année le paiement rapide du paddy risquent de créer des difficultés aux cultivateurs, privés des moyens nécessaires pour payer leurs impôts et redevances. La SOTRAMIL qui a besoin d'un financement urgent des investissements pour diminuer ses coûts de production ne trouve pas les moyens nécessaires.

Le transport du riz à partir des usines situées dans l'ouest du pays vers l'est fait monter les prix au point de favoriser la contrebande du Nigéria.

Le manque de protection effective sur les céréales produites dans le pays. La concurrence des commerçants informels qui déclarent de fausses quantités à la douane ou déclarent les importations comme des marchandises en transit et ne sont pas forcés de tenir une comptabilité régulière.

L'accroissement du commerce informel frontalier suite à l'interdiction nigériane d'exporter riz, blé, sorgho et mil.

La présence d'importations d'Algérie de pâtes alimentaires à des prix subventionnés et le faible protectionnisme effectif local.

Le manque de crédit pour pré-financer la campagne d'achat du paddy.

Les problèmes de gestion des périmètres irrigués.

au niveau de la production agricole

Les coûts élevés des aménagements hydro-agricoles (entre 6 et 8 millions de F.CFA/ha) ne rentabilisent pas la culture des céréales.

La difficulté de transmettre au milieu rural les acquis techniques (semences sélectionnées), en raison de la carence du service de vulgarisation.

L'encadrement des producteurs et le rôle joué par les coopératives sont faibles, la couverture phytosanitaire est faible et il manque des variétés résistant aux parasites.

Le prix de revient élevé de la production nationale de riz.

au niveau de la production industrielle

La concurrence illégale de l'Algérie et du Nigéria. Le prix de la farine importée en fraude est actuellement de 150 FCFA/kg environ; sans protection, il est impensable de réhabiliter les usines existantes.

La révision de tous les équipements de production et de service nécessite un approvisionnement constant en pièces de rechange afin d'assurer une production continue.

Les Coûts élevés des carburants et combustibles, 5 fois plus chers au Niger qu'au Nigéria.

Le blé de production nationale comporte un taux élevé d'impuretés et un manque d'homogénéité des variétés ce qui pénalise la transformation industrielle.

g) forces

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

L'existence d'une politique d'irrigation pour atteindre l'autosuffisance alimentaire, car les cultures pluviales ne peuvent pas faire face à l'expansion de la demande alimentaire.

Un chiffre important de donations, crédits souples et assistance technique qui facilitent le financement de nouveaux investissements.

Le processus de libéralisation et d'ajustement de l'économie (application du PAS) et de remise en ordre du cadre réglementaire et normatif.

Le grand nombre de personnes engagées dans la filière: le riz à lui seul fournit du travail à environ 15.000 personnes.

au niveau de la production agricole

L'existence de terres irrigables et de terres rizicoles à exploiter (potentiel de 30.000 hectares de terres irrigables, dont 6.000 hectares sont déjà mis en valeur). L'expérience accumulée pendant 30 ans par les aménagements hydro-agricoles.

Le paquet technologique déjà mis au point: existence de variétés sélectionnées; formule de fertilisation; irrigation; techniques d'aménagement; organisation de la

production (double culture); l'application d'une fumure correcte; le repiquage systématique des plants. Rendements satisfaisants (4,5 tonnes/campagne de paddy) et faibles attaques parasitaires.

L'existence d'un marché national pour le riz en mesure d'absorber le double de la production actuelle.

au niveau de la production industrielle

L'augmentation de la demande interne suite à la croissance de la population; l'augmentation de la demande de riz au détriment des céréales traditionnelles (mil/sorgho) suite à l'urbanisation croissante et à la facilité de préparation du riz par rapport au mil.

Les usines existantes ont un potentiel largement suffisant pour satisfaire les besoins actuels du pays.

Le Moulin du Sahel est parfaitement équipé avec des installations modernes. Son potentiel dépasse toute la demande en farine de froment du pays.

Il existe un marché informel du blé au Nigéria.

Le coût élevé du transport du blé importé au Niger favorise la production nationale.

h) position concurrentielle

La position concurrentielle du Niger est difficile en raison des échanges économiques informels importants avec les pays voisins. Une quantité considérable de riz est importée non officiellement à des prix plus compétitifs. Les rendements en paddy à l'hectare sont parmi les plus élevés de la sous-région mais malgré cela le prix de revient agricole demeurent élevés. Dans le cas des pâtes alimentaires, c'est souvent l'importation illégale d'Algérie qui compromet la compétitivité nigérienne; en outre, une partie de la production céréalière (du blé surtout) du Niger est exportée non officiellement au Nigéria, à cause des conditions plus favorables offertes par les commerçants nigériens. Le gouvernement ne réussit pas à faire respecter ses taxes d'importation ou à contrôler l'échange non officiel de céréales et du riz en particulier. La production de mil et de sorgho est concurrencée par des produits importés du Nigéria dans les zones frontalières. La nouvelle politique du Nigéria interdisant l'exportation et l'importation des céréales devrait y mettre un frein.

B. SOUS-FILIERE LEGUMINEUSE

a) acteurs (schéma 7)

SONARA: (Société Nationale de Commercialisation de l'Arachide et du Niébé-en liquidation) influence encore les exportations de niébé (elle dispose encore de grands stocks qui n'ont pas été complètement écoulés).

Grossistes: quelques grands commerçants qui achètent des produits pour les revendre ensuite sur le marché de l'exportation.

Semi-grossistes: un nombre plus élevé de semi-grossistes qui collectent les produits chez les producteurs et les revendent aux grossistes et aux consommateurs.

Petits commerçants: un grand nombre de petits commerçants/producteurs qui vendent leurs produits sur les marchés traditionnels.

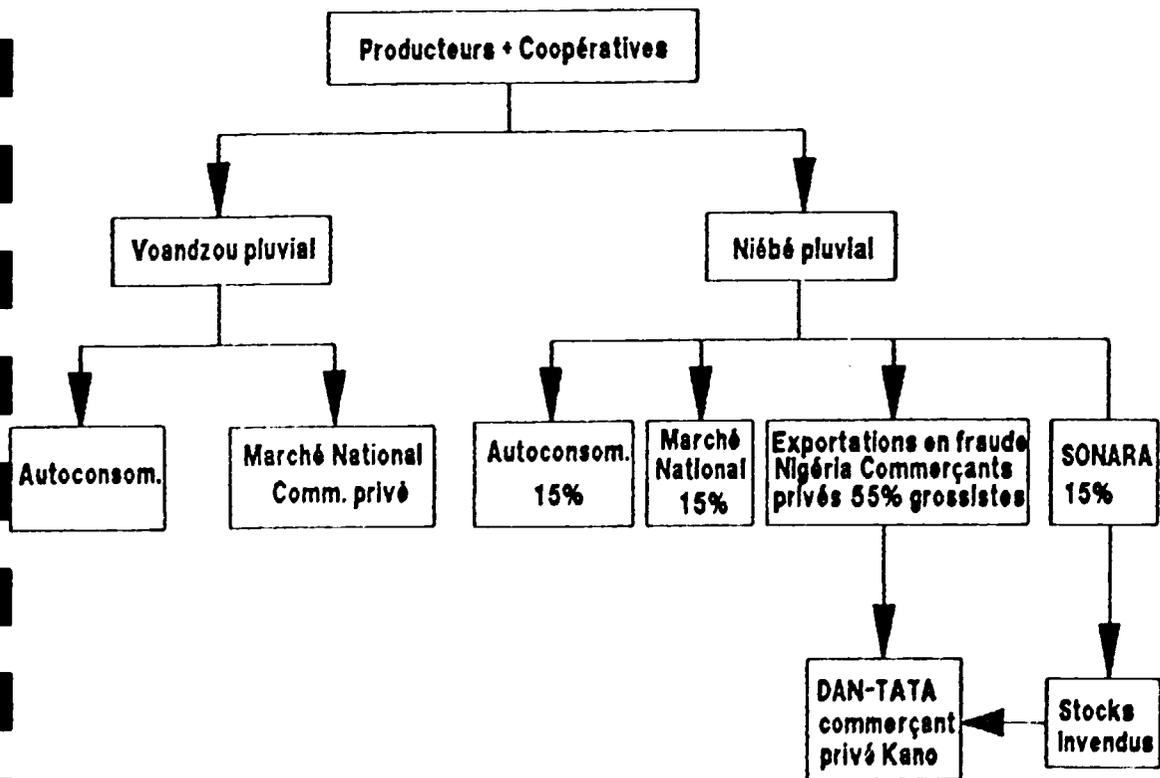
b) aspects agricoles

Le Niger produit environ 340.000 tonnes de légumineuses dont 95% de niébé et 5% de voandzou. L'évolution de cette production est donnée ci-dessous (tonnes x 1.000):

Produits	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Niébé	269	320	272	260	194	118	297	209	343	320
Voandzou							7			19
Doliques			(statistiques non disponibles)							

Le niébé représente pratiquement 90% de la superficie consacrée aux cultures commerciales du point de vue superficie cultivée totale (source USAID 1989); il est cultivé dans tous les départements mais il domine à Dosso (30%), Zinder (25%), Niamey (15%) et Maradi (15%). Il s'agit surtout d'une culture intercalaire (avec mil, sorgho) mais des nombreux producteurs le cultivent de plus en plus comme culture pure. Les rendements varient entre 300 kg/ha en culture associée et 1.000 kg/ha en culture pure. Les agriculteurs ont préféré cette espèce car: 1) il s'agit de la seule culture légumineuse de rente; 2) il est possible d'utiliser les fanes pour l'alimentation animale; 3) est la seule légumineuse dans la rotation capable de remplacer l'arachide. Les ennemis plus importants sont les bruches (plusieurs espèces dont deux sont particulièrement dangereuses à savoir: *Bruchidius atrolineatus*, *Callosobruchus*

LEGUMINEUSES
ORGANISATION DE LA FILIERE



maculatus). D'après les études effectuées par Toudou et par l'INRAN, les dégâts peuvent atteindre 70% à 80% des quantités récoltées et stockées.

En ce qui concerne les autres légumineuses (voandzou et plusieurs espèces de doliques) les statistiques de production ne sont pas fiables. Il s'agit d'espèces intéressantes pour un développement futur (les doliques se prêteraient aussi pour l'amélioration des pâturages naturels sahéliens) mais qui nécessitent, avant de penser à une possible industrialisation, un programme de recherche et de production agricole.

c) aspects industriels

Il n'existe pratiquement aucune transformation industrielle pour les légumineuses.

d) commercialisation

Uniquement dans le cas de la production de niébé, le solde de la balance commerciale est positif. Environ 15% de la production de niébé est autoconsommée et le reste est commercialisé puis exporté au Nigeria. Cette commercialisation est assurée par le circuit privé. Les exportations au Nigeria sont contrôlées par des grossistes privés, mais plus de 70% des ventes ne passent pas à travers les bureaux de douane. Comme l'importation de niébé n'est pas officiellement permise au Nigeria, toute importation est frauduleuse. Selon l'état de Gergely, les quantités exportées sont estimées à 160.000 t/an en moyenne et se situent à un niveau relativement stable depuis une dizaine d'années.

e) marché et prix

En décembre 1990, le prix du niébé à la collecte variait entre 71 et 92 FCFA/kg selon les villes. Le prix au détail varie entre 94 FCFA/kg à Maradi et 200 FCFA/kg à Agadez (voir tableau 16). L'exportation est encouragée par les prix pratiqués au Nigeria et à la frontière (respectivement 110 et 94 FCFA).

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

Les mécanismes qui relient les politiques de commercialisation au système financier ne laissent pas de capacité de financement aux producteurs dans les phases préliminaires de la campagne agricole.

Les institutions internationales et les projets de développement ne s'occupent pas de la promotion de ces cultures.

au niveau de la production agricole

Il n'existe pas d'encadrement des producteurs de légumineuses et de paquets technologiques appropriés.

La dispersion des lieux de production empêche la commercialisation formelle.

Il n'existe pratiquement pas de cultures pures.

La forte présence du parasitisme autant au niveau de la production que du stockage.

Les nouvelles variétés de niébé ne se sont pas montrées supérieures aux variétés locales.

La grande vulnérabilité des plantes de niébé aux attaques des insectes, des parasites et des maladies.

La faible demande intérieure pour le niébé (environ 6 kg/habitant contre 200-240 kg pour les céréales).

au niveau de la production industrielle

Il n'existe pas d'usines et d'unités de traitement des légumineuses pour l'exportation.

Le manque de techniques de stockage adéquates.

g) forces

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

Avec les nouveaux mécanismes mis en place par le gouvernement: prix à la consommation, réorganisation de la CSPPN, liquidation de la SONARA, nouvelle autonomie de la COPRONIGER, réduction totale des taxes de douane sur l'importation des fertilisants, etc., le système de production devrait réussir à trouver un nouveau point d'équilibre, au moins dans les aspects réglementaires et fiscaux.

Les systèmes traditionnels de commercialisation fonctionnent assez bien.

au niveau de la production agricole

Les cultivateurs nigériens ont acquis de l'expérience dans la production de ces cultures.

Les surfaces aptes à la production de ce genre de cultures sont en quantité suffisante.

h) position concurrentielle

Presque 80% de la production nationale est exportée. Il existe un marché (informel) pour le niébé au Nigeria. Avec des actions surtout de sensibilisation et de vulgarisation, il est possible de développer ces cultures. Néanmoins, comme le marché du Niger dépend presque exclusivement du Nigeria, cette filière est très vulnérable puisque elle résulte dépendante de la politique agricole du Nigeria.

C. SOUS FILIERE TUBERCULES

a) acteurs (schéma 8)

Importateurs, semi-grossistes et petits commerçants: il s'agit d'acteurs qui importent les tubercules surtout du Bénin pour les revendre sur les marchés nationaux.

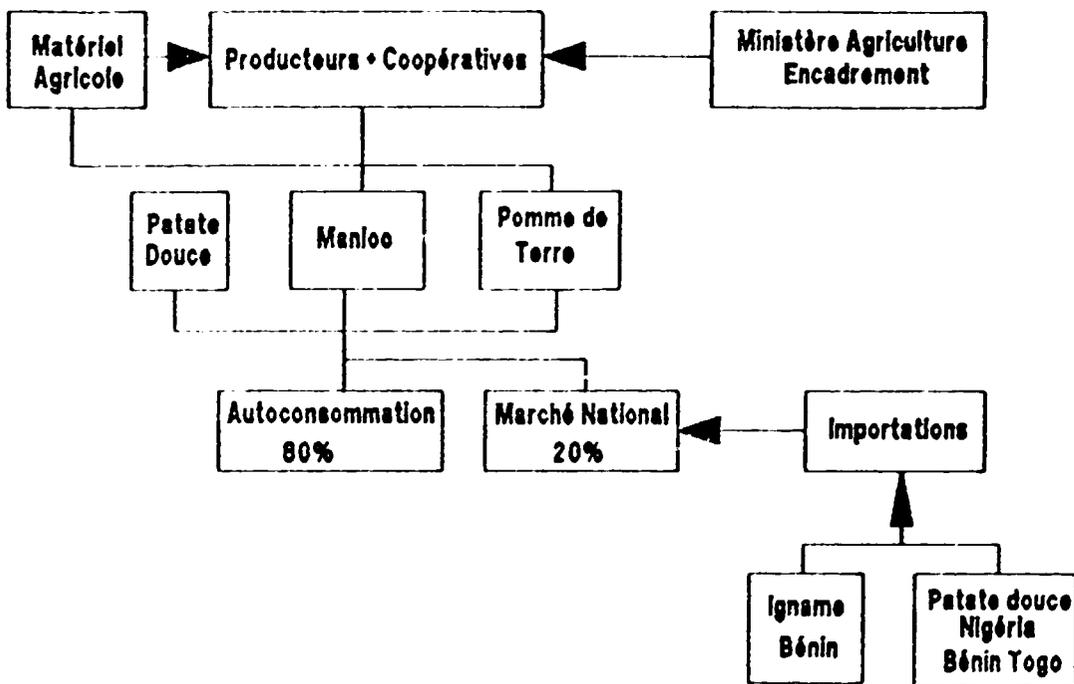
b) aspects agricoles

Le Niger produit environ 90.000 tonnes de tubercules dont 70% de manioc. La production de patate douce et de pomme de terre n'a pas été recensée ces dernières années. L'évolution de cette production est répartie ci-dessous (tonnes x 1.000):

<u>Produits</u>	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Manioc	160	188	220	165	196	196	71		27	62
Patate douce				11	68					
Pomme de terre			1			9	1			26

La zone de production de manioc la plus importante se trouve dans le département de Diffa (20%). Les variétés sont très hâtives et ne s'adaptent pas à la production du gari. La pomme de terre est localisée dans la zone de l'Air. Le manioc est cultivé dans les bas-fonds/cuvettes du Sud du pays.

TUBERCULES
ORGANISATION DE LA FILIERE



c) aspects industriels

A présent, il n'existe pas d'unités de traitement des tubercules bien qu'un projet pour la production de gari soit prévu dans le futur. Il s'agit de la création d'une entreprise (SONIFAG) pour une production annuelle de 140 tonnes de gari, 20 tonnes de tapioca et 20 tonnes de garikou. L'étude de faisabilité fait dégager une rentabilité. Toutefois, il faut signaler que le prix d'achat de la matière première a été considéré de 25 FCFA (en supposant une production agricole sur base industrielle) au lieu de 140 FCFA/kg.

d) commercialisation

La commercialisation de la production nationale suit en général des circuits traditionnels sur les marchés. Comme la production nigérienne est encore déficitaire, une partie de la consommation nationale doit être importée. Après importation, les tubercules parviennent par les circuits traditionnels aux consommateurs. En l'absence de statistiques sur les importations, le marché des tubercules est difficile à estimer.

e) marché et prix

La région Ouest du Niger s'approvisionne en gari (manioc transformé) au Togo et au Bénin. Le centre, l'est et le nord du pays s'approvisionnent en gari blanc et en gari jaune nigérian. Le Niger importe environ 15.000 tonnes d'igname et 5.000 tonnes de gari par an du Bénin (source estimation du consultant d'après une étude effectuée au Bénin en 1989); d'ailleurs le Bénin est un grand producteur d'igname et de manioc (environ 900.000 tonnes d'igname et 800.000 tonnes de manioc): la production d'igname au Bénin est concentrée surtout dans le Nord du pays (Atacora 40%, Borgou 35%). Le prix du manioc est de 140 FCFA/kg, beaucoup plus cher qu'au Bénin (80 FCFA/kg).

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

Les institutions interrégionales et les projets de développement ne s'occupent pas de la promotion de ces cultures.

au niveau de la production agricole

Le Niger ne peut pas produire les tubercules sur grande échelle pour le marché international et cela pour des raisons climatiques.

Les producteurs ne sont pas encadrés et les paquets technologiques ne sont pas appropriés, si bien qu'il est impossible pour les producteurs d'accéder aux semences améliorées et aux engrais.

La production dispersée rend la commercialisation formelle plus difficile.

Il existe une forte concurrence du Bénin qui dispose de conditions climatiques plus performantes.

Les rendements agricoles sont considérés comme les plus faibles des pays CEAO.

g) forces

Les tubercules font partie du régime alimentaire nigérien.

Le taux de croissance de la population garantit une croissance du marché.

h) position concurrentielle

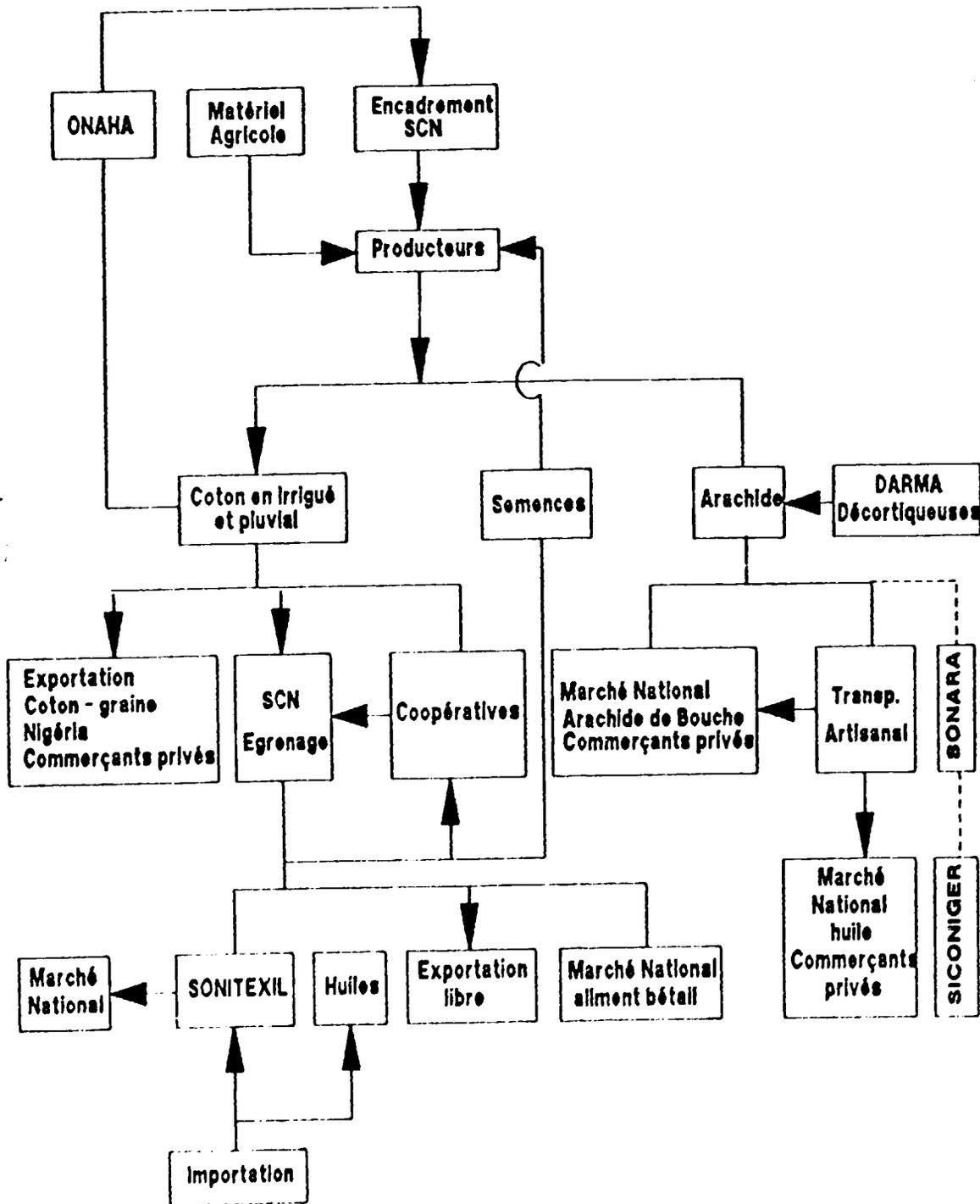
Le tubercule la plus consommée serait l'igname (qui vient en totalité du Bénin: étude Gergely), la patate douce (qui vient en partie du Nigeria), le manioc et la pomme de terre. Les prix de revient au Niger sont plus élevés que ceux de la sous-région. Il existe un marché national qui pourrait être développé pour la consommation en l'Etat de ces produits; la transformation dans ces conditions serait pénalisée.

2.3 Oléagineux

a) acteurs (schéma 9)

ONAHA: office qui crée, installe, gère et entretient les périmètres irrigués de production de coton; il fournit aussi les intrants et les services de vulgarisation aux producteurs.

OLEAGINEUX
ORGANISATION DE LA FILIERE



SCN: la SCN assure l'égrenage et la commercialisation du coton du pays. Elle a également comme vocation l'encadrement pour améliorer la production, ce qui inclut la mise à disposition des semences et des autres intrants.

SONITEXTIL: société qui détient le quasi-monopole du marché des teintures. Elle a décidé de cesser ses activités de filature et de tissage et n'a gardé que l'impression.

SONIFAC: société de fabrication de couverture localisée à Maradi. Elle a été mise en service en 1977 et arrêtée en 1983.

Commerçants privés: il s'agit surtout des commerçants qui font l'exportation informelle de coton grain vers le Nigeria.

CSPPN: jusqu'à 1989, elle a commercialisé le coton: achat sous contrat avec la CFDT qui assurait l'égrenage et l'exportation. La CSPPN est devenue actionnaire majoritaire de la nouvelle société SCN.

SICONIGER: société actuellement fermée qui s'occupait de la transformation de l'arachide (production d'huile et de tourteaux).

b) aspects agricoles

Les productions agricoles cultivées qui peuvent faire l'objet d'une transformation industrielle en vue de l'obtention des huiles alimentaires sont le coton et l'arachide. La production d'oléagineux s'est développée de 1980 à 1989, comme suit:

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
	(tonnes x 000)										
Arachide	126	102	81	75	30	8	55	40	13	26	
Coton	3	3	2	4	4	4	4	8	8	6	5

On compare ci-après les productions au Niger, au Burkina, au Bénin et au Mali (valeurs en tonnes x 1.000: source, CEAO/1986):

	Niger	Bénin	Burkina	Mali
Arachide	30	50	80	110
Coton	6	20	65	110
Palmier à huile	0	300	0	0
Sésame	0	0	6	0
Karité	0	10	70	90
Noix de coco	0	20	0	0

Le Niger est donc le pays de plus dépourvu en production d'oléagineux.

Coton: la production nationale s'élève à environ 5.000 tonnes: 30% provient du département de Tahoua (zones de l'Ader-Doutchi-Maggia): 10% du département de Maradi; 10% du département de Dosso (zone de Gaya). Environ 1.800 ha sont en irrigué (7 périmètres hydro-agricoles) avec un rendement moyen de 1,6 t/ha (les rendements du coton en irrigué étaient de 2,5 tonnes/ha en 1986 avec des pointes de 4 t/ha: source, la culture cotonnière au Niger, Brian Roget ONAHA) et 7.500 ha en culture pluviale ou de décrue avec un rendement moyen de 350 kg/ha. Selon les informations obtenues auprès de la CFDT, le rendement moyen est de 495 kg/ha. Les rendements du coton pluvial sont inférieurs à ceux obtenus dans d'autres pays de la sous-région (voir tableau 17). Le rendement à l'égrenage est d'environ 40%. Le Niger est donc un faible producteur de coton par rapport à ses voisins (150.000 tonnes au Burkina Faso), parce qu'il est cultivé en dehors de sa zone climatique normale (isohyète 700 mm), à l'exception des zones du sud (isohyètes de 600 mm). Il existe un programme de développement de la culture cotonnière qui vise à étendre cette espèce sur plus de 2.000 ha en irrigué (rendements espérés 2,2 tonnes/ha) et 12.000 ha en sec (rendements espérés 400 Kg/ha) pour atteindre un objectif de production de 9.000 tonnes de coton-graine avant 1993 (prévision SCN).

Arachide: il s'agit d'une culture entièrement pluviale. La production totale a chuté de 200.000 tonnes en 1970 à 50.000 tonnes en 1987. La superficie emblavée a diminué de 50% (350.000 ha en 1970 et 160.000 ha en 1987) et les rendements se sont réduits au quart de ce qu'ils étaient en 1970 (570 kg/ha en 1970 et 256 kg/ha en 1987). La diminution des productions a été due à plusieurs facteurs: 1) la faible pluviométrie; 2) les semences achetées au Sénégal, provenant de vieux stocks, n'ont pas germé; 3) la rosette (maladie virale transmise par les pucerons) introduite par les variétés sénégalaises; 4) la politique des prix de l'Etat (le prix était fixé par le ministère de la promotion économique). Il est fort probable que la fixation de prix élevés a engendré une forte demande en arachide étrangère (surtout du Nigeria) qui bénéficie d'ailleurs de l'effet Naira et les commerçants réaliseraient un bénéfice supérieur s'ils achetaient au Nigeria.

c) aspects industriels

SCN: cette société a été créée en décembre 1989, pour succéder à la succursale de la Compagnie française des fibres textiles. Ses principaux actionnaires sont la CFDT, la CSSPPN, la Sonitextil, l'Aiglou (société Suisse), les unions des coopératives de Tahoua, Maradi et Dosso. Dans le passé l'égrenage du coton était assuré par la CFDT qui avait 3 usines: Madaoua,

Maradi et Gaya. Celle de Gaya et Maradi étant fermées, seule l'usine de Madaoua est en activité. Elle a une capacité d'égrenage de 10.000 tonnes par an et a été rendue à la SCN à titre d'apport de capital. Les quantités traitées ont subi une diminution ces dernières années: la quantité était de plus de 10.000 tonnes en 1976, contre environ 9.000 tonnes en 1988, 6.000 tonnes en 1989 et 5.000 tonnes en 1990. Leur produit est constitué de coton égrené à fibre courte confectionné en balles de 200 kg environ emballées dans du propylène et de grains et coton confectionné en sachets de polypropylène utilisés pour l'alimentation animale. L'usine paye le coton de premier choix environ 100 FCFA/kg et de second choix environ 80 FCFA/kg. Le rendement en fibre est de 38-40% au lieu de 41,5%, et en grain de 55%. Le grain pour l'alimentation animale est vendu à environ 15-20 FCFA/kg, tandis que les semences sont vendues à 5 FCFA/kg. En effet, seule une partie de la production nationale de coton grain est vendue à la SCN, le reste étant exporté informellement par les commerçants au Nigeria à 75 FCFA/kg. Jusqu'à l'année dernière, l'usine vendait ses meilleurs produits à la Sonitextil, tandis que le produit le plus médiocre était envoyé sur les marchés asiatiques.

SONITEXTIL: société de droit privé créée en 1978. Ses principaux actionnaires sont des privés français (51%), l'Etat nigérien (27%) et des privés nigérien (22%). Localisée à Niamey la SONITEXTIL produisait jusqu'à l'année dernière essentiellement un tissu Fancy en coupons de 12 yards de long et de 115 cm de large, du tissu guinée ou coloré et du fil; elle importait une grande partie de ses matières premières des pays voisins (Bénin, Burkina Faso, Mali) parce qu'elle considérait que le coton national n'est pas adapté à sa production. Actuellement elle ne s'occupe que de l'impression du tissu Fancy à partir d'un écru importé du Pakistan.

SONIFAC: cette société n'a jamais fonctionnée en plein régime à cause de la mévente des couvertures et de la concurrence des mêmes produits en provenance du Nigeria. Toutefois pendant les années de production la société n'a jamais utilisé du coton de production nationale.

SICONIGER: créée en 1942 comme unité industrielle modeste pour la transformation de l'arachide (production d'huile et de tourteaux), elle a été étatisée et agrandie en 1975 (investissements de 400 millions de FCFA, 90% propriété Etat/SONARA, 10% privés nigériens). Sur une capacité de trituration de 40.000 tonnes (production théorique d'huile de 19.000 tonnes) elle n'a utilisé qu'environ 20% de sa capacité en 1987, pour être fermée définitivement (après une première fermeture en 1986) en 1988. Les raisons de la fermeture sont liées au manque de matières premières (arachide) et aux prix de revient trop élevés. Les prix de l'huile d'arachide étaient trop élevés pour l'exportation et la population nationale préfère

acheter l'huile de palme importée, notamment de la Côte d'Ivoire et du Nigeria, qui sont nettement moins chères. Elle est dotée d'appareils modernes en bon état (qui permettaient d'obtenir un rendement en huile d'environ 43%) qui pourraient être remis en fonction sans difficultés excessives. L'objectif qu'elle s'était fixé était de produire 50% du besoin national en huile. Or, le prix d'achat imposé par la Sonara pour l'arachide décortiquée rendait le prix de revient de l'huile supérieur au prix de vente. Avec la chute de la production arachidière, cela a provoqué la fermeture définitive de l'usine. La Siconiger a tenté aussi de vendre des huiles mélangées (huiles produites par l'usine et huiles étrangères), mais sans grand succès: les consommateurs préfèrent l'huile artisanale.

SHN ET SEPANI: il s'agit de deux sociétés privées qui s'occupaient de la production d'huiles d'arachide. Elles ont cessé leurs activités, faute de matière première. Les usines sont vieilles et leur réhabilitation se heurterait au manque de pièces de rechange.

Transformation artisanale: l'extraction de l'huile de l'arachide n'est réalisée que de façon artisanale et fait l'objet de consommation familiale et du petit commerce local (activité des femmes). Comme les familles ne considèrent généralement pas un coût d'opportunité pour des travaux des femmes, la production au niveau du foyer est plus économique. De plus, les consommateurs voient l'huile d'arachide artisanale comme plus pure et de meilleure qualité. Les prix de revient des huiles s'élèvent à 100 FCFA/kg pour l'arachide traitée artisanalement (calculé sur la base des enquêtes des consultants au marché), à 190 FCFA/kg pour l'arachide traitée industriellement (prix de revient calculé par la mission) et à 175 FCFA/kg pour l'huile de coton industrielle (prix de revient calculé dans une étude de faisabilité par le SCN).

d) commercialisation

Arachide: le circuit de commercialisation a été libéralisé en 1989. Il est actuellement dans les mains des commerçants privés, en ce qui concerne la partie commercialisée sur les marchés nationaux, et des petits commerçants et les femmes, en ce qui concerne la partie transformée artisanalement. Avant la libéralisation, l'arachide était commercialisée par la SONARA (actuellement en liquidation et qui commercialise encore les invendus), qui approvisionnait la SICONIGER (actuellement arrêtée) pour la production industrielle d'huile. Pour l'huile d'arachide et pour l'arachide de bouche, il existe un commerce transfrontalier entre le Niger et le Nigeria dans les zones de Koni, Zinder et surtout Maradi. Ce commerce essentiellement informel correspond à une tradition très ancienne. Il échappe le

plus souvent aux contrôles douaniers et ne semble guère incommodé par les restrictions ou interdictions légales le part et d'autre de la frontière.

Coton-fibre: exporté officiellement, il est surtout destiné au marché asiatique, sinon il est dirigé vers le marché Nigérian. Il existe aussi un circuit d'exportation informelle vers le Nigeria. Le coton produit à Koni est vendu de façon informelle au Niger à raison de 50%.

Pagnes: la production nationale (SONITEXTIL) est gravement concurrencée par la production nigériane et anglaise, de qualité semblable mais à un prix inférieur. Dans le passé, la SONITEXTIL exportait une grande quantité de sa production au Nigeria; actuellement, en raison de la dévalorisation du Naira, la production de la SONITEXTIL est considérée comme étant trop chère.

e) marché et prix

Marché national: La production d'huile est déficitaire. Cette production n'est pas connue car elle est obtenue seulement par des artisans qui opèrent dans l'informel. De l'enquête sur les modèles de consommation (source: FAO/1990; situation nationale de sécurité alimentaire), il ressort que l'huile n'est fortement consommée qu'en milieu urbain (7,2 kg/an/habitant). La consommation moyenne nationale d'huile est d'environ 2,6 kg/an. L'huile d'arachide de production nationale est concurrencée par les huiles végétales importées des autres pays de la région, surtout de Côte d'Ivoire et du Nigeria. Le prix de l'huile de palme provenant de la Côte d'Ivoire est actuellement de 145 FCFA (hors taxes).

Marché international pour l'arachide: la production mondiale d'arachide en 1990 devait être inférieure de 3% à celle de la campagne précédente. Les disponibilités mondiales d'huile exportable sont inférieures de 10% en 1990 aux exportations effectives de 1989; la baisse des disponibilités exportables de tourteaux d'arachide est beaucoup plus forte (24%). Toutefois, le marché international ne semble pas très attrayant pour l'huile car l'augmentation de la production des autres huiles comestibles (et moins chères) a fait baisser les cours mondiaux. En particulier, l'huile de soja tend à déprimer les cours de toutes les autres huiles. Depuis 1988, les subventions américaines aux exportations d'huile de soja (considérée comme un sous-produit de la fabrication des tourteaux) vers les pays en voie de développement ont provoqué une hausse des exportations américaines de 85% en un an. D'autres subventions à l'exportation (huile de colza de la CEE) ont influencé conjoncturellement le prix de l'huile. Les prix de l'huile d'arachide, après avoir atteint les 1.000 \$EUA/tonne en 1984, ont chuté à 700 \$EUA/tonne

en 1986 pour remonter enfin à 930 \$US/tonne en 1989 (CAF-Europe, TANK). Ce dernier niveau de prix devrait normalement se maintenir. Les prix de l'huile de palme (277 \$EUA/tonne), de l'huile de coprah (430 \$EUA/tonne), l'huile de soja (412 \$EUA/tonne) sont tous considérablement plus bas.

Marché international pour la fibre de coton: l'arrivée sur le marché international de nouveaux producteurs de coton-fibres (cas de la Chine) a provoqué une baisse des cours mondiaux en 1985 et 1986, entraînant une baisse des recettes d'exportation du coton-fibre de 23% par rapport à 1984 (en dépit d'un approvisionnement des quantités exportées en 1986, de 68% par rapport à 1984). La demande extérieure du coton-fibre se localise principalement dans les pays d'Extrême-Orient et de la CEE (Taiwan reste l'acheteur principal). Les prix de vente de la fibre sont le résultat des évolutions des cours mondiaux (en dollars et de la parité de la devise américaine par rapport au franc). En 1989, ce produit a bénéficié de la remontée du dollar au-dessus de 6 FF et de l'augmentation progressive du prix pour atteindre 12 FF/kg (CAF port nord-européen mi-juin 1989). Les cours ont ensuite oscillé entre 11,20 et 12,20 FF avant de tomber sous l'effet conjugué des chutes de l'indice et du dollar qui l'a fait redescendre au-dessous de 10 FF à la fin 1989. En 1990, la plupart de la production étant déjà vendue, le prix de vente prévisionnel est estimé à environ 515 FCFA/kg fibre CAF (en moyenne 14% de plus qu'en 1989).

Marché international pour les tourteaux de coton: en 1990, l'accroissement prévu de la production mondiale de tourteaux devait permettre une reprise de la consommation. En effet, celle-ci est en cours depuis le dernier trimestre 1989 (la consommation de la CEE et des Etats-Unis étant bien supérieure à celle de l'année précédente, après avoir été en récession pendant les neuf premiers mois de l'année). Cette progression de la demande aux Etats-Unis et dans la CEE a continué en 1990. Les prix payés pour le tourteau varie entre 160 et 200 \$EUA/tonne (CAF-Port Abidjan).

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

La faible marge bénéficiaire des commerçants qui vendent les produits locaux (SONITEXTIL) par rapport aux produits importés.

Les problèmes de liquidité de la SCN et le faible encadrement des cultivateurs par les coopératives provoquent la vente d'une partie considérable de la production aux marchés informels nigériens.

Le manque d'information des paysans sur les prix.

Le manque d'un système rapide et efficace de collecte de la production.

au niveau de la production agricole

Production dispersée et manque d'un système de collecte de la production.

Les faibles rendements par rapport aux autres pays de la sous-région. Pour la culture pluviale, on enregistre en moyenne 400 kg au Niger, 900 kg au Burkina Faso. Pour la culture irriguée, les rendements sont en moyenne de 30 à 40% moins élevés que le potentiel existant (source: calcul effectué sur la base des expérimentations effectuées par la recherche).

Le coût de l'eau d'irrigation élevé pour le coton irrigué.

Le développement du coton (culture de rente) en irrigué peut réduire la production de blé (produit alimentaire) mais pas du riz, qui demande des terres lourdes non adaptées au coton.

La période de récolte du coton (septembre-octobre) correspond à celle du mil.

Les problèmes posés par l'environnement (sécheresse), l'industrialisation (coûts de production de l'huile) et de gestion (SONARA et CSPPN) ont découragé les producteurs.

au niveau de la production industrielle

La faible production d'arachides ne permet pas l'exploitation industrielle. La concurrence des huiles végétales importées fait que seule l'exploitation artisanale est rentable.

La filière de coton rencontre des problèmes de commercialisation, à cause des difficultés de préfinancement de l'achat par la SCN.

Il n'y a pas de relations entre la SCN et la SONITEXTIL; l'une vend les matières premières relativement bon marché au niveau international et l'autre importe des tissus de l'étranger.

L'existence au Nigeria d'une unité de transformation industrielle d'arachide localisée à la frontière avec le Niger et en mesure de concurrencer la SICONIGER.

Le coût élevé de l'emballage des huiles étant donné que les fûts proviennent de la Côte d'Ivoire.

La concurrence d'autres huiles (palme, palmiste, coton) et beurre (karité) importées.

Le prix d'achat du coton-grain élevé: Niger, Côte d'Ivoire, République Centrafricaine et Sénégal 100 FCFA/kg, Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Togo 95 FCFA/kg, Tchad 90 FCFA/kg, Mali 85 FCFA/kg, Nigeria 75 FCFA/kg (source CFDT).

Les coûts de production élevés de l'huile d'arachide.

Les faibles rendements à l'égrenage du coton (40% contre 41,5% de moyenne dans les pays de l'Afrique Occidentale: source, étude de pré-faisabilité de la SCN/1990).

Le manque de relations entre la SCN et la SONITEXTIL empêche la création d'une valeur ajoutée nigérienne importante: les matières premières sont vendues au prix mondial qui varie considérablement.

g) forces

au niveau de la production agricole

Un nombre important de donations, crédits souples et assistance technique qui facilitent le financement de nouveaux investissements.

La mise au point de l'irrigation du coton permettant de limiter les risques tout en assurant une production de bonne qualité et uniformité.

Un potentiel de terres en irrigué d'environ 30.000 ha dans la vallée du fleuve Niger, dont seuls 6.000 ha sont mis en valeur (source MAG).

La possibilité d'étendre la production de coton jusqu'à 17.000-18.000 tonnes (source SCN).

au niveau de la production industrielle

L'existence d'une unité de transformation de l'arachide (SICONIGER) en bon état de fonctionnement et dont la réhabilitation demande très peu d'investissements.

L'existence d'un marché national pour les huiles.

L'existence de petits producteurs-transformateurs qui traitent des volumes considérables d'arachide par an.

La possibilité de diminuer les coûts de transformation de la SCN: le potentiel de l'usine SCN est encore supérieur à la production.

L'existence d'un marché pour huiles d'arachide. Actuellement, les huiles d'arachide et de palme sont importées et payées entre 300 et 450 FCFA/litre.

L'existence d'un marché pour les graines de coton pour l'alimentation du bétail.

h) position concurrentielle

L'arachide ne présente pas de position concurrentielle: cette espèce n'est pas rentable quand elle est cultivée en irrigué et demande en culture pluviale au moins 600 mm de pluies. Or, les terres qui présentent un potentiel arachidier sont très rares; elles sont localisées dans le sud du pays et sont à présent cultivées avec du sorgho et du maïs. Des terres arachidières ont été récemment cultivées avec du niébé (qui demande moins de main-d'oeuvre) dont les produits sont facilement vendus au Nigeria. Sur ces terres à niébé, on peut cultiver l'arachide mais les rendements prévus sont très faibles (200-300 kg/ha d'arachide-coque).

Le coton peut être cultivé dans les périmètres irrigués; il s'agit d'une espèce qui peut être considérée à la fois comme une culture de rente (les revenus monétaires pourront être utilisés pour acheter les intrants) et une culture en mesure de satisfaire le marché national en huile (il s'agit d'huile à bas prix parce que provenant de l'utilisation de sous-produits) et en mesure de concurrencer les huiles de palme et de palmistes importées.

En bref, pour les deux espèces considérées, la position concurrentielle est réalisée à la seule fabrication artisanale de l'huile d'arachide et au développement de la culture du coton en irrigué pour la production de fibre à exporter et la fabrication d'huile et de tourteaux pour le marché national. En effet, le Niger est le seul pays de la sous-région qui a mis au point l'irrigation du cotonnier. Les variétés ont été testées et le paquet technologique existe. Il est possible d'augmenter la capacité de traitement de l'usine de Madaoua. Les huiles sont actuellement toutes importées et celle de coton pourrait les remplacer. Pour la fibre de coton, il existe un marché international en expansion et une société (la SCN) capable d'assurer la vente de la production nationale.

2.4 Légumes

a) acteurs (schéma 10)

Producteurs: environ 20.000 personnes dont la majorité s'occupe de l'horticulture en contre-saison. Ils sont partiellement encadrés par des coopératives.

ONAHA: office qui crée, installe, gère et entretient les périmètres irrigués de production de coton; il fournit aussi les intrants et les services de vulgarisation aux producteurs.

ONERSOL: organisme public qui étudie les applications de l'énergie solaire.

Commerçants privés: un grand nombre de commerçants dispersés dans les pays qui essaient de vendre la production sur les marchés locaux.

Exportateurs: quelques grands commerçants/coopératives bien organisés, qui ont la structure nécessaire pour collecter et exporter les produits.

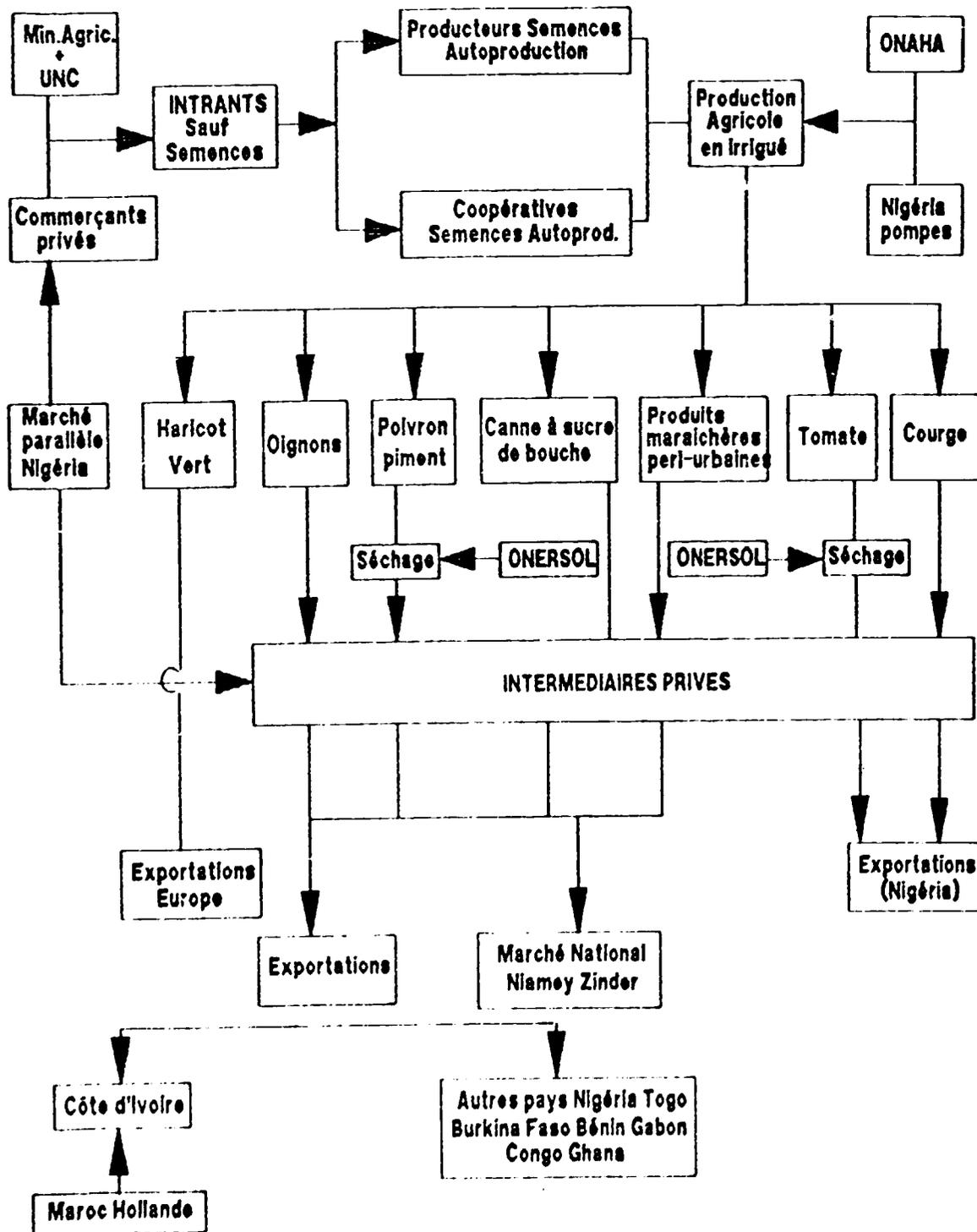
b) aspects agricoles

Les légumes sont les cultures de contre-saison les plus importantes au Niger. Les quantités cultivées ne sont pas connues mais on peut retenir des valeurs entre 300.000 et 400.000 tonnes/an. Les zones de culture principales sont surtout situées près des villes (environ 3.000 jardins péri-urbains), sur les périmètres à vocation de polyculture situés le long du fleuve et dans des sites localisés autour des périmètres à vocation rizicole. La production est très saisonnière, se concentrant entre décembre et mars et septembre-octobre. Les espèces les plus cultivées sont: l'oignon, le poivron/piment, la tomate et la courge.

Oignon: le Niger est un gros producteur d'oignons; il produit plus de 70% de la production totale des 7 pays CEAO. Cette espèce est cultivée au Niger en irrigué. La production nationale varie de 40.000 à 60.000 tonnes (source: Post-harvest Institute for perishables/1989): 100.000 tonnes selon les statistiques officielles, dont 10% sont autoconsommés, 40% commercialisés à l'intérieur du pays et 50% exportés. Cette production se concentre à 80% dans le département de Tahoua (arrondissements de Madaoua, Keita, Birni N'Kcenni et Bouza). Les rendements sont assez élevés: ils varient entre 15 et 30 tonnes/hectare. Pour certaines variétés, on peut atteindre des rendements de 60 tonnes/hectare. Les pertes observées entre la production et la commercialisation s'élèvent à 10-15%. L'oignon est cultivé selon

LEGUMES

ORGANISATION DE LA FILIERE



trois méthodes: 1) dans des périmètres irrigués; 2) par pompage individuel de l'eau (pompe motorisée); 3) par irrigation manuelle (avec des Calebasses traditionnelles). L'oignon n'est pas rentable quant il est cultivé dans les périmètres irrigués (source: Post-harvest Institute for perishables/1989), mais il valorise très bien la journée de travail (entre 1.000 et 1.300 FCFA par jour) quand il est cultivé par "pompe motorisée" et "calebasse traditionnelle" (source: FAO,1989).

Poivron: cette espèce est cultivée surtout dans la zone de Diffa; environ 1.000 tonnes sont localisées le long de la Komadougou. Les rendements varient entre 1 et 2 tonnes par hectare. Le seul problème phytosanitaire important est constitué par un puceron qui peut causer des graves dégâts. Les rendements envisageables pour une culture bien suivie s'élèvent à 4-5 tonnes/ha.

Tomate: cette espèce est cultivée surtout dans le département de Maradi (environ 2.000 tonnes). Une grosse quantité est gaspillée chaque année par manque de moyens de traitement.

c) aspects industriels

Il n'existe pas encore de structures industrielles de transformation des produits. Les artisans et les producteurs pratiquent le séchage de certains produits, comme les tomates et le piment, à des coûts extrêmement bas (séchage au soleil sans aucun autre intrant). Les seuls frais sont les coûts d'opportunité du travail. Les poivrons/piments et les tomates sont parfois transformés en purée par de petits broyeurs artisanaux. Les équipements sont importés du Nigeria.

Récemment, des privés ont manifesté de l'intérêt pour une usine de déshydratation des légumes et des épices au Niger.

d) commercialisation

Les circuits organisés de commercialisation concernent seulement les oignons, les poivrons/tomates et les haricots verts. Cette commercialisation organisée est effectuée par des grossistes qui assurent l'exportation vers la Côte d'Ivoire, le Nigeria et le Togo. Les autres légumes sont vendus sur les marchés locaux où ils sont occasionnellement achetés par des petits commerçants qui les revendent sur les marchés régionaux.

e) marché et prix

Les prix des légumes sont libres et déterminés par la loi de l'offre et de la demande. Ils tiennent compte tout particulièrement du prix d'achat au producteur, des pertes de

stockage, des frais divers et du bénéfice du commerçant. Les oignons, les poivrons et les haricots verts sont destinés aux centres urbains intérieurs et en partie exportés.

Haricot: le haricot vert est exporté en France et vendu à 800 FCFA/kg contre un prix au producteur de 100 FCFA. Les coûts de commercialisation sont élevés: 600 FCFA/kg. Une partie importante des haricots est exportée par la coopérative de Tillabery (encadrée par un projet FED).

Poivron: le poivron est vendu au Nigeria.

Oignon: les oignons sont exportés vers la Côte d'Ivoire (20.000 tonnes), le Togo et le Bénin. Le marché ivoirien (estimé à environ 40.000 tonnes) absorbe aussi des oignons importés d'Europe qui arrivent à Abidjan à un prix de 150-200 FCFA/kg. Les oignons nigériens sont vendus à 100-150 FCFA et les coûts de commercialisation s'élèvent à 50 FCFA/kg. En ce qui concerne les oignons déshydratés une étude de marché a été réalisée récemment par l'APDF/Banque mondiale au Soudan. Cette étude a conclu qu'il existe des perspectives de marché en France, Angleterre et Allemagne estimées à environ 2.500-3.000 tonnes/an d'oignons déshydratés (soient 15.000-20.000 tonnes de produits frais). Malgré cela, les usines de déshydratation au Soudan ne sont pas compétitives car les emballages sont importés d'Europe et le prix d'achat de la matière première est trop élevé (environ 15 FCFA en 1989).

f) faiblesses

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

Les coûts élevés de transport, les problèmes de conditionnement et le manque de fiabilité du transport aérien sont les facteurs qui empêchent le plus l'exportation de légumes frais.

Le marché international exige des produits de qualité stable et la commercialisation demande une bonne dose de savoir faire dans les négociations avec les partenaires et les lignes aériennes.

l'éloignement des marchés internationaux importants: les coûts de transport sont 2 à 4 fois plus élevés que ceux des pays les plus favorisés (Espagne, Maroc, Tunisie, Egypte).

Le "quasi-monopole" de la compagnie aérienne (Air Afrique) limite la capacité de charge des produits à l'exportation.

La TVA appliquée aux containers et aux emballages pour l'industrie agro-alimentaire est élevée (17%).

L'importation informelle de conserves pénalise le développement d'une industrie locale.

au niveau de la production agricole

La méconnaissance des techniques de stockage et le manque d'équipements de stockage; le manque de variétés performantes (à l'exception des oignons).

Le morcellement de la production; les cultivateurs ne sont pas à même d'organiser un transport et une commercialisation adéquate dans les marchés nationaux.

au niveau de la production industrielle

Le manque d'expérience dans le domaine du traitement des légumes.

Les techniques de conservation et de transformation mal maîtrisées.

L'exportation des produits périssables vers l'Europe s'est révélée fort risquée (problèmes liés aux transports aériens).

Le manque d'unités de transformation et d'entrepôt adéquats pour le stockage.

g) forces

au niveau du cadre réglementaire, économique et institutionnel

La forte présence de bailleurs de fonds facilite le financement de nouveaux projets d'investissement.

L'existence de privés intéressés à la production et à la commercialisation de l'oignon, de l'ail et du poivron déshydratés.

L'urbanisation, les changements de régime alimentaire et la proximité du Nigeria procurera une énorme demande, si les produits demandés pouvaient être obtenus à un prix concurrentiel.

La simplification des procédures pour les activités de commerce intérieur et extérieur (Arrêté 28 du 16/08/90 et Décret 90-146).

L'ouverture de l'économie au commerce international (Loi 90-27).

au niveau de la production agricole

La possibilité de réduire les pertes après récolte en améliorant le système de stockage et de commercialisation.

L'existence d'une demande pour certaines espèces (poivrons, oignons, piments, etc) au Niger, en Côte d'Ivoire et au Nigeria.

La possibilité de cultiver la canne à sucre de bouche et les autres légumes dans les cuvettes actuellement destinées à d'autres spéculations agricoles.

au niveau de la production industrielle

La possibilité d'utiliser l'énergie solaire pour la déshydratation de nombreux produits (par exemple l'oignon, le poivron et la tomate).

L'expérience existante dans la déshydratation artisanale.

L'habitude de consommer des produits déshydratés.

h) position concurrentielle

Le Niger pourrait être bien placé pour exporter une série de légumes de contre-saison tels que haricots verts, asperges, des épices comme le gingembre. Les deux freins principaux à une expansion plus large de ce marché sont d'abord le coût relativement élevé des produits, principalement ceux empruntant la voie aérienne, et ensuite le manque d'accords avec les compagnies aériennes (surtout Air Afrique) qui ne garantissent pas un "quota" de chargement indispensable pour des produits périssables comme les légumes. D'autre part, les exportateurs potentiels nigériens devraient veiller tout particulièrement à respecter scrupuleusement les critères de qualité et de livraison spécifiés par leurs partenaires/importateurs, à savoir: fraîcheur, degré adéquat de maturation, calibrage rigoureux, emballage approprié, observation des rythmes de livraison, avec respect des quantités prévus. Le traitement industriel (trilage, calibrage, conditionnement, etc.) s'avère une condition indispensable de réussite.

3. FILIERES ANNEXES

3.1 Transport

a) acteurs (schéma 11)

OCBN: office inter-états de chemin de fer qui jouit du monopole sur le parcours Parakou-Cotonou.

Propriétaires de camions nigériens: environ 5.700 camions et 15.000 camionnettes.

Transitaires: basés à Niamey (TRANSCAP, NITRA etc.).

Propriétaires de camions nigériens, togolais et béninois: des accords avec le Niger assurent un certain volume de transport nigérien.

SNTN (Société Nationale des Transports Nigériens): cette société para-étatique est la plus grande société de transport existant au Niger. Elle dispose d'environ 500 véhicules (y compris des bus et des autocars) et effectue les parcours Parakou-Niamey, Lomé-Niamey, Arlit-Lomé (pour des transport d'uranium), etc. La moitié du parc est engagé dans les transports de marchandises. Environ 55% du parc SNTN est immobilisé par manque de fret. Elle employait 1.600 personnes en 1981 et 1.000 personnes actuellement.

Air Afrique: cette compagnie détient le "quasi-monopole" du transport aérien et relie le pays avec Paris et d'autres villes en France et en Europe et Abidjan, Cotonou, Lomé, etc..

Propriétaires de chameaux: ils assurent le transport de brousse et trans-saharien.

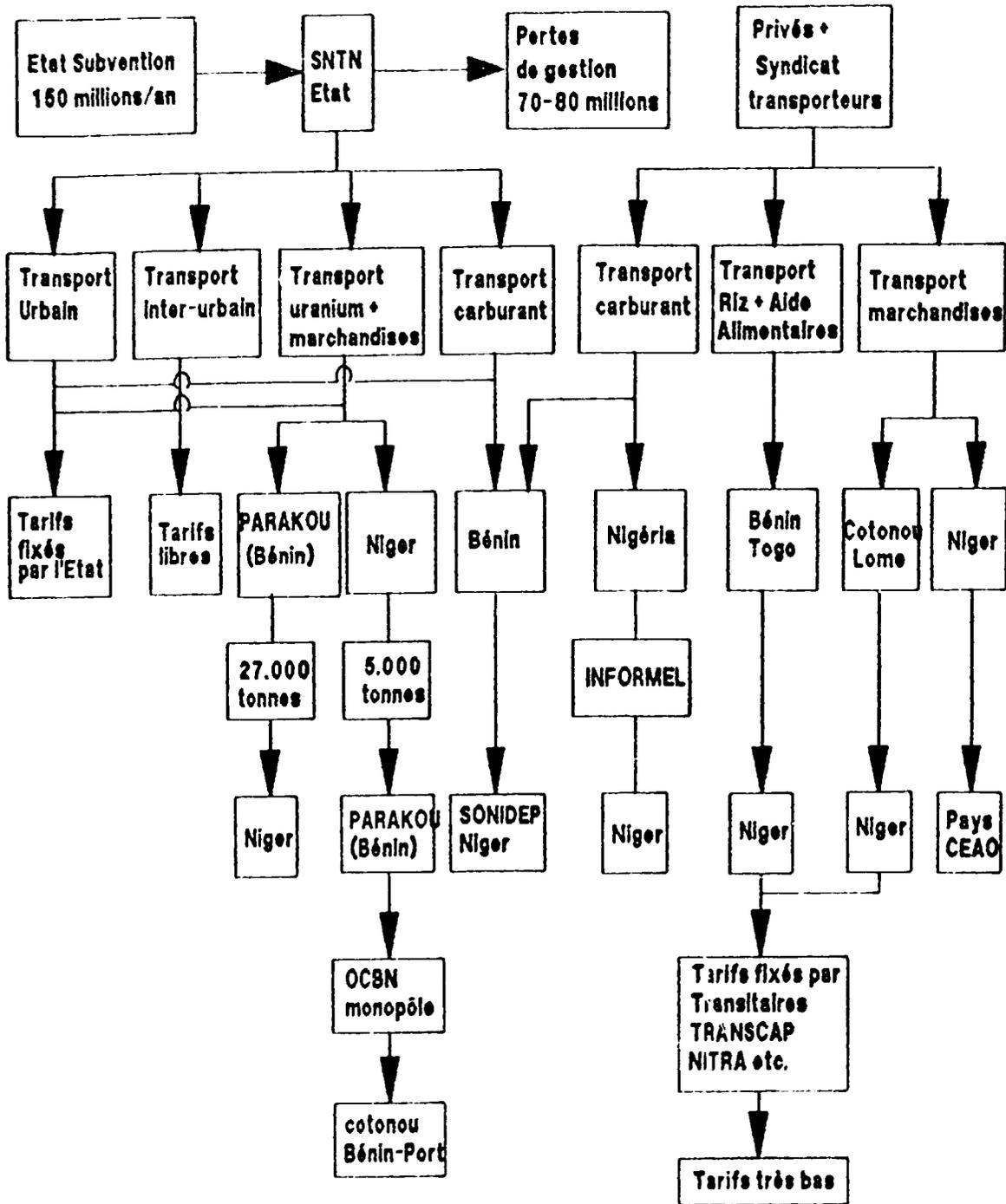
Transporteurs fluviaux: le fleuve Niger avec ses 550 Km dans sa partie nigérienne et avec son débit qui dépasse 1.000 m³/s pendant plus de 200 jours par an pourrait représenter une possibilité pour le pays de sortir de son enclavement. Depuis la disparition de la Société Nigérienne de Transports Fluviaux (SNTF), les transports fluviaux sont peu représentés.

Taxis-brousse: ils assurent le transport de brousse.

b) commercialisation

La SNTN a dû réduire son parc véhicule. Le transport de marchandises au départ de Kano s'est presque annulé (de 20.000 m³ transporté en 1986 à 300 m³ en 1990). Ce sont surtout les privés

TRANSPORT
ORGANISATION DE LA FILIERE



nigériens qui ont pris la relève. Il s'agit de véhicules immatriculés au Nigeria, qui appartiennent souvent à des nigériens et échappent à toute imposition fiscale.

Il existe une forte concurrence entre les transporteurs terrestres nigériens, béninois et nigériens, surtout sur les routes Niamey-Lomé, Niamey-Cotonou, Niamey-Parakou et Niamey-Lagos. Tous les pays de la sous-région ont signé un contrat fixant les quotas de transport, les transporteurs nigériens ne peuvent réaliser qu'une partie des transports vers le sud. Pour le transport aérien, il n'existe aucune compétition vu le quasi-monopole d'Air Afrique.

c) marchés et prix

Transport terrestre: le marché international de transport terrestre est assuré par la SNTN et par des routiers nigériens, nigériens, ivoiriens, ghanéens, togolais et béninois. Les coûts varient de 25 à 50 FCFA/tonne/km, mais il y a aussi des transporteurs privés qui opèrent avec des camions immatriculés à l'étranger et qui appliquent des tarifs plus favorables. En effet, ces transporteurs ne respectent pas les règlements nigériens, ils ne paient pas d'impôts et s'approvisionnent en carburants sur le marché parallèle. La SNTN pour concurrencer ces privés a été obligée de baisser ses tarifs; cette société accumule des pertes de gestion de 230-240 millions de FCFA/an (environ 2/3 des pertes sont payées par l'Etat). Les frais de route "non justifiabiles" sont élevés et varient entre 20.000 et 60.000 FCFA par camion et par voyage: la SNTN déclare payer en moyenne 3 millions FCFA/an.

Transport aérien: les frets aériens vers l'Europe s'élèvent à environ 300 FCFA/kg (250 FCFA/kg pour la France). Il s'avère que les avions arrivent parfois au Niger déjà chargés.

d) faiblesses

Le "quasi-monopole" d'Air Afrique limite les quantités embarquées à Niamey.

Les taxes routières, les autres "cadeaux" et les frais d'approche sont élevés.

e) forces

L'existence du chemin de fer Cotonou-Parakou permet de diminuer les coûts de transport pour certaines marchandises.

Le réseau de transport intervillageois et interurbain (taxis-brousse) est bien organisé.

f) position concurrentielle

Les prix pour le transport terrestre sont faibles et cela est dû à la forte concurrence qui existe entre les transporteurs nationaux et ceux des pays portuaires (Bénin et Togo). Pour le transport aérien, il n'existe aucune situation concurrentielle vu le "quasi-monopole" détenu par Air Afrique.

3.2 Emballage

a) acteurs (schéma 12)

Importateurs: les entreprises et les commerçants importent leurs emballages du Nigeria, de Côte d'Ivoire, d'Europe et d'Asie.

POLYNIGER: entreprise qui produisait jadis des sacs en plastic. Fermée jusqu'à présent, elle est actuellement en phase de réouverture mais ne fabriquera que des tuyaux PVC.

COPRO-NIGER: société parapublique d'importation et de distribution des emballages (elle importe surtout des sacs de jute du Bangladesh).

b) aspects industriels

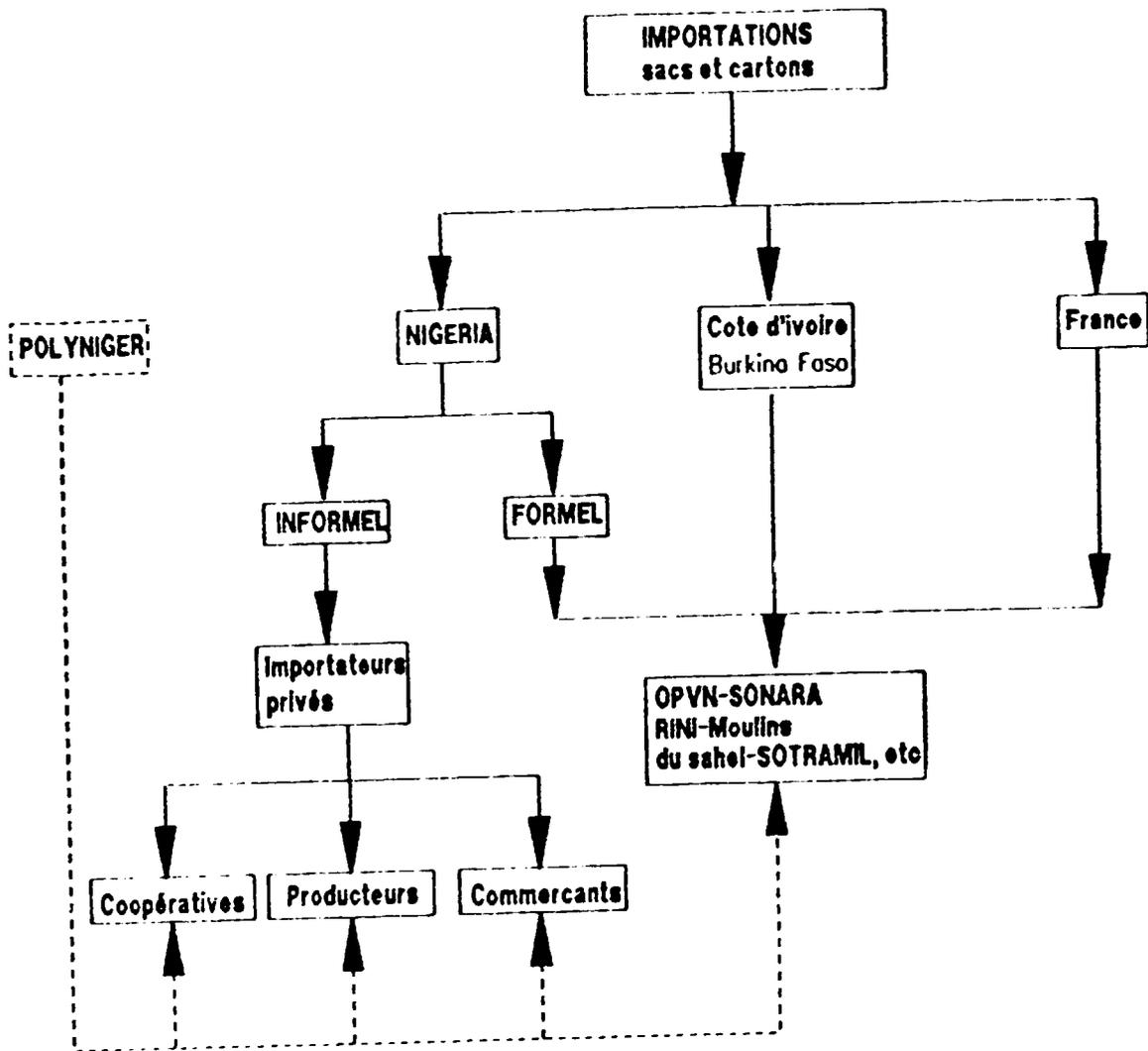
La Polyniger est la seule usine de matériaux pour l'emballage. Créée en 1978, elle a cessé son activité en 1980. Elle produisait des produits en plastic comme les tuyaux (plastic embouti), les ustensiles de cuisine, les chaussures, etc.. Les entreprises qui produisent des matériaux en plastique bénéficient, dans le monde entier, d'un développement positif parce que les prix de vente des produits sont élevés et l'incidence de la main-d'oeuvre et du coût de transport de la matière première est faible. Malgré cela, l'usine a été fermée à cause de la forte ingérence de l'Etat et des taxes excessives. Un projet de réhabilitation de l'entreprise a été préparé en vue de la production de tuyaux PVC.

c) commercialisation

Il n'existe pas de production nationale d'emballages au Niger. Presque toute la consommation nationale est importée. Les entrepreneurs du secteur formel importent souvent directement de Côte d'Ivoire ou d'autres pays voisins; il existe aussi un important marché informel alimenté par des produits provenant du Nigeria et un marché pour les emballages usagés.

EMBALLAGE
ORGANISATION DE LA FILIERE

SCHEMA 12



d) marchés et prix

Sacs: les besoins nationaux en sacs sont difficiles à estimer. Les importations officielles s'élèvent à environ 1 million de sacs par an, dont seulement la RINI importe environ 20%. La plus grande partie des besoins est couverte par le marché informel. Il s'agit de sacs en plastic utilisés pour le natron, les aliments pour bétail et en moindre mesure pour les produits vivriers. Pour ces derniers, on préfère les sacs en jute. Les besoins nationaux peuvent être estimés à environ 3 millions de sacs par an, dont 2 millions de sac en plastic et 1 million de sacs en jute. Les sociétés préfèrent acheter directement à l'étranger et surtout en France, en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso et au Nigeria, tandis que le marché informel est alimenté par le Nigeria. Le prix d'un sac en plastic (polypropilène) de 50 kg imprimé et importé s'élève à 190-200 FCFA, tandis que, en provenance du Nigeria, le prix descend à 100 FCFA pour le même sac.

Les prix des emballages provenant du Nigeria sur le marché informel s'élèvent à:

	Neuf	Usagé
Sac plastic 50 kg	100	35-50
Sac fibre naturelle 100 kg	150	80-90
Sac jute 100 kg	200-275	125

Cartons: les cartons pour emballer fruits, légumes (haricot vert) et autres produits (pharmaceutiques, etc.) ne sont pas assemblés au Niger; ceux-ci sont importés de Côte d'Ivoire, du Burkina et de France. Les prix des cartons de 5 Kg varient en fonction de l'origine: France 280 FCFA/l'unité, Burkina 475 FCFA/l'unité, Cote d'ivoire 350-400 FCFA/l'unité (source: coopérative agricole de Tillakaina).

e) faiblesses

La fermeture de la seule usine d'emballage qui produit des sacs en plastic.

Le manque de bois, matière première pour la production du carton.

Les importations frauduleuses du Nigeria.

f) forces

Les coûts relativement bas des machines de production des sacs en plastic.

g) position concurrentielle

Les emballages sont importés, pour la plupart du Nigeria et de la Côte d'Ivoire. Si on arrive à produire à des coûts compétitifs et à protéger le marché national, il existe les conditions de relance d'une production nationale de sacs en plastique.

PARTIE C

STRATEGIES

1. INTRODUCTION

Le bilan diagnostic nous a présenté une situation économique difficile pour tout le secteur de l'industrie moderne. Le manque de ressources internes, les coûts élevés des matières premières et l'enclavement physique ont provoqué un retard manifeste du développement du Niger par rapport aux autres pays de la sous-région; ce retard s'est accentué avec la récente crise économique, malgré les fortes interventions publiques et internationales. Dans ce contexte économique peu favorable, le secteur informel a gagné de plus en plus d'importance depuis le début des années 80.

En projetant les paramètres démographiques, on constate que la population du Niger pourrait dépasser, en l'an 2000, 10 millions de personnes, formant un marché interne plus important et augmentant surtout les besoins en produits alimentaires. De plus, l'influence que le géant voisin (le Nigeria) pourrait exercer à long terme sur l'économie du Niger reste de toute façon une variable peu prévisible.

Le bilan diagnostic a aussi mis l'accent sur la nécessité de réhabiliter les entreprises et/ou usines qui présentent une valeur stratégique en fonction de la survie alimentaire du pays. D'autre part, toutes les données et les opinions recueillies nous démontrent que la seule solution durable, pour une utilisation maximale des ressources intérieures s'appuie sur un système privé de petites entreprises.

L'expérience des deux décades écoulées a démontré l'inefficacité du dirigisme économique ainsi que les difficultés d'établir des macro-industries dans un pays pauvre de ressources intérieures et avec un marché de consommation restreint; la situation est aggravée par la distance des ports: nécessité d'importer la majorité des produits alimentaires.

2. OBJECTIFS STRATEGIQUES DU SECTEUR AGRO-INDUSTRIEL

2.1 Rappel des contraintes

Dans le contexte d'une production agricole insuffisante par rapport à une population qui progresse à un rythme très rapide, le développement à long terme de l'économie nigérienne devra principalement viser l'autosuffisance et la sécurité alimentaire; cela parce que, dans une situation de déficit alimentaire, il est difficile de dégager des produits (à bas prix) suffisants pour alimenter des macro-industries. En outre, en raison du déficit commercial marqué, la stratégie devrait viser à la substitution des importations par des productions locales et à la recherche de possibilités de diversification et d'exportation (voir aussi schémas 14 et 15).

a) objectifs

Les objectifs stratégiques pour le secteur agro-industriel se résument ainsi:

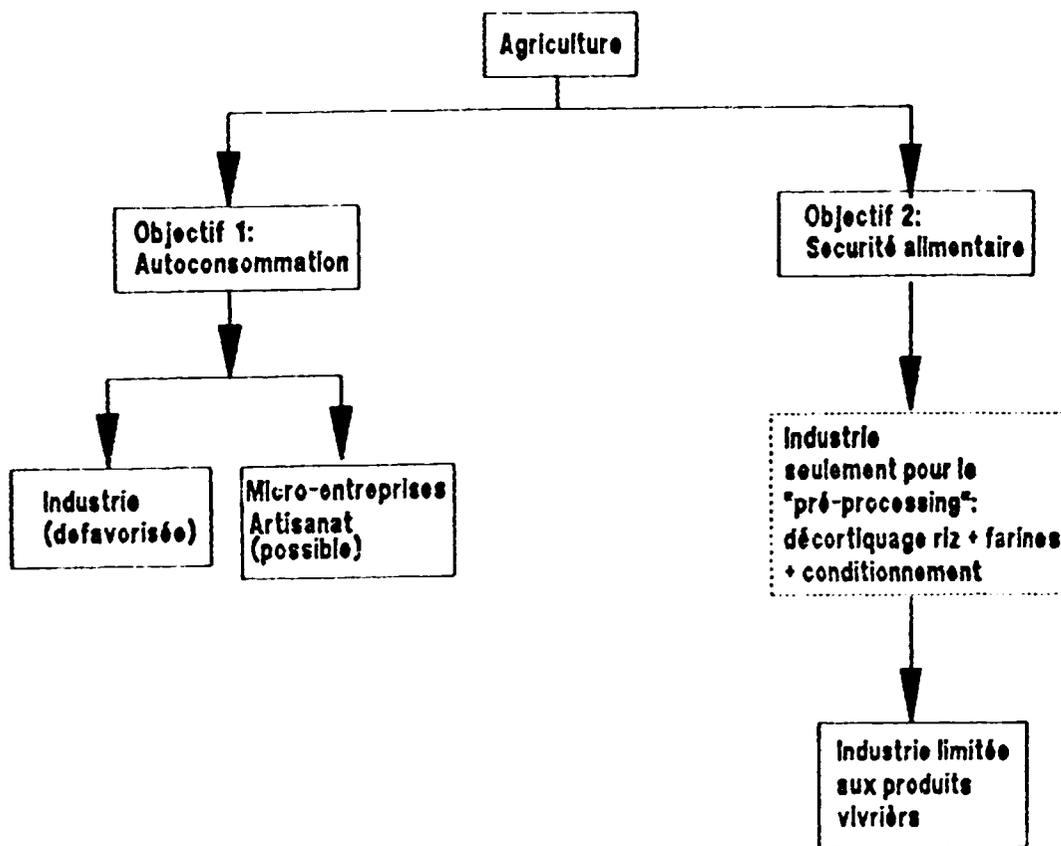
- assurer l'autosuffisance et la sécurité alimentaire;
- substituer les importations quand cela est possible;
- développer des produits pour l'exportation;
- rechercher des possibilités de diversification aussi bien pour les marchés nationaux qu'internationaux.

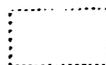
b) contraintes à résoudre

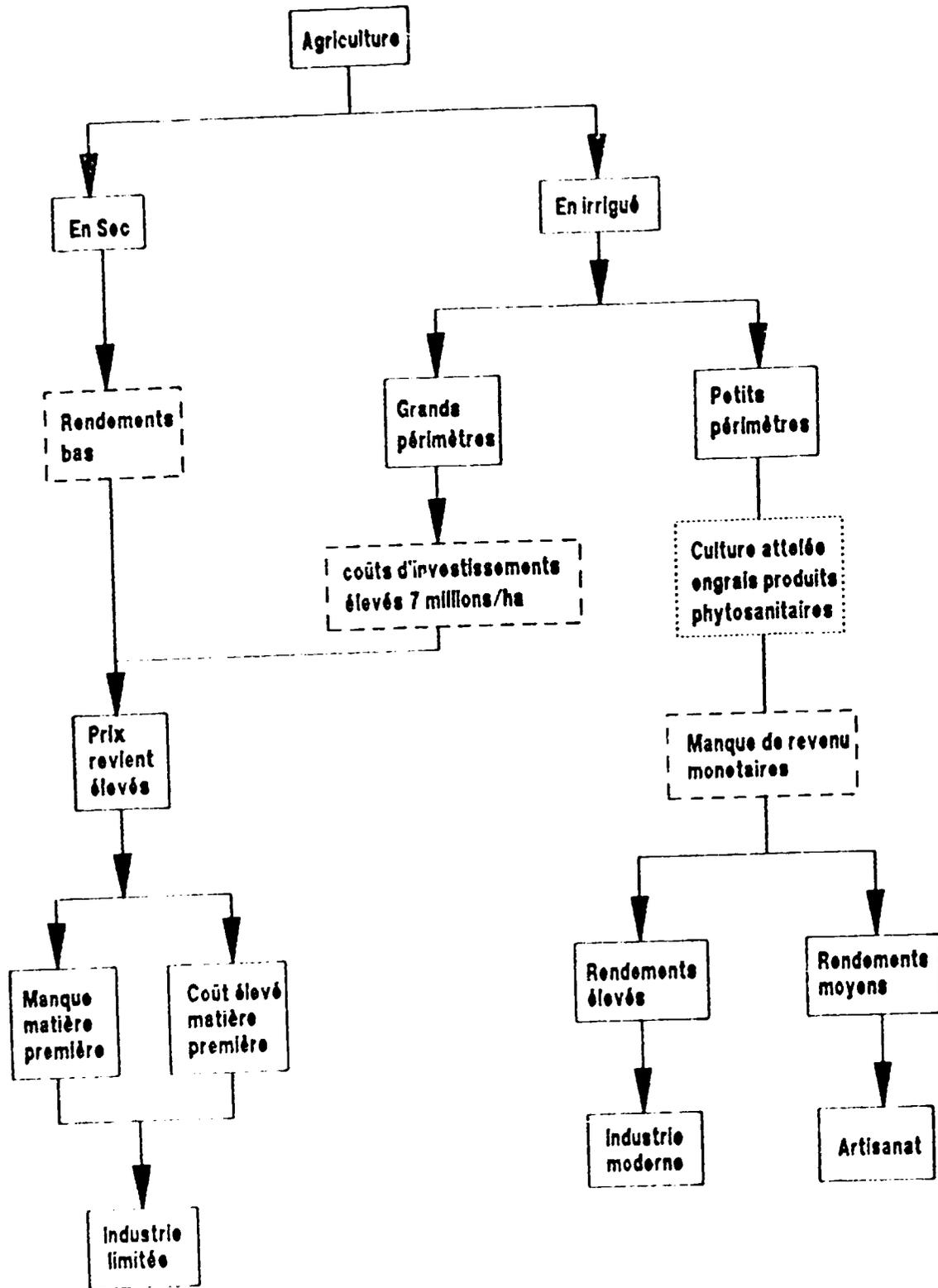
Ces objectifs, apparemment très logiques, même banals dans leur énonciation, ne sont pas du tout faciles à atteindre dans le contexte actuel de l'agro-industrie au Niger. Une entreprise devrait être en mesure de vendre sur le marché des produits plus compétitifs que ceux des autres industries. Les facteurs qui déterminent cette compétitivité et qui posent en même temps les principales contraintes pour le développement industriel du Niger sont les suivants:

STRATEGIE
INTEGRATION AGRICULTURE/INDUSTRIE

Schema 14

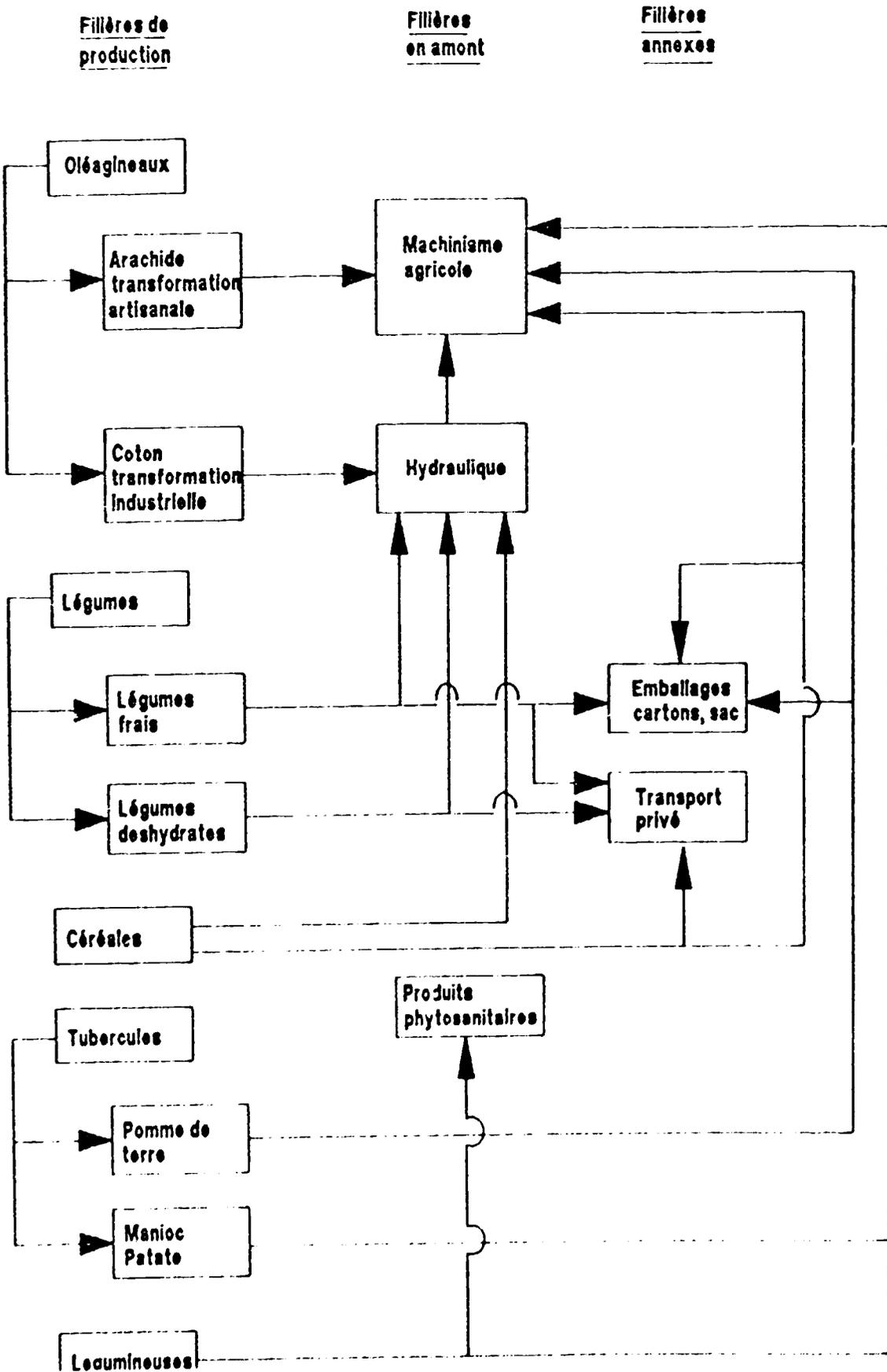


 Conditions



▭ Contraintes

▭ Conditions



i) au niveau des ressources disponibles

un taux de croissance élevé de la population;

des matières premières chères en raison des conditions difficiles de production (recours à l'irrigation pour la plupart des cultures destinées à la transformation, etc); dans une situation de déficit alimentaire, il est difficile de dégager un surplus de production et à bas prix, indispensable pour alimenter les usines de transformation. Ainsi les coûts de production des matières premières resteront un élément difficilement modifiable;

des conditions climatiques difficiles qui provoquent des variations considérables dans le volume de production des matières premières (céréales surtout);

un manque de main-d'oeuvre qualifiée malgré une population importante;

des coûts élevés pour l'énergie;

ii) au niveau de la technologie

une technologie du procédé de production parfois obsolète, parfois trop sophistiquée ou sur-dimensionnée dans le contexte nigérien; une ligne de production ancienne et obsolète, et une capacité réduite augmentent les coûts de production (plus grande quantité d'énergie absorbée, incidence de la main-d'oeuvre sur l'unité produite). Il faut aussi prendre en considération qu'un matériel trop sophistiqué et excessivement automatisé n'est pas du tout adapté à la situation locale car il faut créer le plus d'emplois possibles. En outre, les complications excessives liées à la gestion de telles installations nécessitent la présence d'opérateurs hautement qualifiés et donc l'existence de cours de formation et de structures spécialisées pour la maintenance et les réparations de telles installations. Au niveau de la technologie: la SOFAPEN, l'usine de la Braniger à Niamey, la C/Darma à Dosso et l'usine de la RINI à Kollo disposent de lignes de production obsolètes; la SICONIGER, les Moulins du Sahel et la Sonia disposent de lignes de production sur-dimensionnées ou trop sophistiquées; la plupart des autres entreprises agro-industrielles, comme par exemple la SCN ou la Sotramil, disposent de lignes qui permettent l'augmentation de la rentabilité par le changement de quelques éléments;

une dimension d'entreprise qui ne permet pas de profiter de l'économie d'échelle: la condition optimale est de travailler avec une capacité réelle voisine de la capacité théorique maximum de l'installation. Le dimensionnement doit en outre prévoir un juste approvisionnement en matières premières, sa qualité et surtout sa constance dans le temps. Une entreprise qui travaille en deçà de sa capacité, étant donné que les dépenses générales restent plus ou moins identiques, traduit ce mauvais fonctionnement par un coût majoré du produit fini. Au Niger, le marché interne est limité et ne permet pas l'établissement de grandes installations qui profiteraient d'une économie d'échelle; la production des matières premières est saisonnière et ne peut assurer toute l'année le fonctionnement des unités de transformation, la production agricole est souvent affectée par les aléas du climat;

iii) au niveau de l'environnement économique

l'exiguïté des marchés de consommation due à une économie essentiellement basée sur l'autoconsommation et aux revenus/per capita bas;

les importations frauduleuses de produits provenant des pays voisins et particulièrement du Nigeria empêchent voire paralysent toute initiative industrielle au Niger. Le Nigeria avec son marché interne peut appliquer une économie d'échelle, et produire à des prix beaucoup moins élevés;

iv) au niveau de la position géographique

le Niger dispose d'un axe principal est-ouest d'environ 1500 km par lequel s'effectue le transport des produits industriels. L'éloignement des principaux lieux de production des marchés nationaux et internationaux fait augmenter le coût du produit. Ceci est dû au manque de petites unités productives placées le long de cet axe dans les zones de production. De plus, tout au long de cet axe, des routes plus courtes en direction du Nigeria permettent le transport des produits à des coûts moins élevés;

v) au niveau du cadre socio-culturel

le manque d'entrepreneurs dans le secteur industriel;

vi) au niveau du cadre institutionnel

les programmes de redressement de l'économie, le désengagement de l'Etat des entreprises et la libéralisation des prix ont fait surgir des problèmes dans un grand nombre d'entreprises, surtout au niveau de celles qui ne bénéficient pas d'assistance extérieure: plusieurs entreprises industrielles se heurtent à des problèmes financiers. Actuellement, les usines en activité sont, soit des entreprises stratégiques, soit des entreprises qui ont bénéficié de subventions ou encore celles à économie mixte. Elles produisent à des prix de revient élevés (à l'exception de la Braniger qui est performante et de la SONITEXTIL qui travaille exclusivement avec des matières premières importées). Les quatre usines coopératives de production de machinisme agricole ne peuvent pas faire concurrence aux forgerons-soudeurs du secteur informel. La SCN, de création récente, n'a pas encore trouvé les liquidités et le système nécessaires pour encadrer les producteurs du coton. La Sotramil, la Rini et les Moulins du Sahel ont certains problèmes de commercialisation, à cause de leurs prix plus élevés que les prix de produits importés.

vii) au niveau de la gestion des entreprises

malgré le désengagement de l'Etat de la plupart des entreprises, la gestion en reste lourde et centralisée (c'est le cas des entreprises coopératives);

2.2. Stratégie générale d'intervention

a) Résumé

La stratégie d'industrialisation consistera à valoriser au mieux les ressources domestiques de base et les ressources humaines afin de satisfaire la demande interne et externe. Avec l'ambition de rendre dynamique le secteur industriel et surtout les micro-industries, le présent document propose une stratégie qui repose sur trois axes principaux.

Le premier axe reposerait sur la réhabilitation des industries qui jouent un rôle stratégique au niveau de la sécurité alimentaire. Les produits de cette catégorie comprennent les céréales et les oléagineux (coton pour la production d'huile).

Le deuxième axe stratégique reposerait sur l'adéquation des conditions agro-écologiques au développement des produits sélectionnés, aussi bien pour le marché local que pour l'exportation, à la fois vers le Nigeria (niébé), la Côte d'Ivoire (oignons, légumes déshydratés) et l'Europe (haricots verts). Cette stratégie concernerait surtout les filières légumes, machinisme agricole, emballages. A l'heure actuelle, il n'existe ni exportations significatives, ni exportateurs de tels produits (à l'exception de l'oignon et du niébé). Un secteur totalement nouveau basé sur l'implication et le soutien aux entrepreneurs locaux qui à présent opèrent dans l'informel devrait être mis en place.

Le troisième axe reposerait sur la recherche de produits de diversification au niveau de la production et de la transformation. Cette recherche serait axée surtout sur les fruits tels que les mangues, les papayes et les avocats; les légumes tels que les asperges, piments, voandzou, doliques; elle inclura également les épices, les huiles essentielles, le tabac, les produits "africains" (baobab, fromagier, karkadé, etc.). A l'heure actuelle il n'existe ni production ni transformation et aucune stratégie de traitement, de conditionnement et de transformation industrielle n'est envisageable.

b) assistance aux agro-industries stratégiques

Le bilan diagnostic a démontré que la quasi totalité des industries modernes installées au Niger se trouvent dans des conditions technico-économiques délicates et dans une situation financière insoutenable. En outre il est difficile, voire impossible, de les rendre compétitives à l'exportation. En effet, en dehors de la production vivrière destinée au marché national, il n'existe pas de potentiels significatifs pour les grands produits d'exportation qui nécessitent un traitement industriel. Pour les industries stratégiques, on peut suggérer, de les soutenir lorsqu'elles visent le marché national. Les industries comprises dans cette stratégie seraient:

- i) les industries de transformation et de conservation des produits vivriers et des produits oléagineux;
- ii) les industries de production du machinisme agricole et des produits phytosanitaires.

Il s'avère donc indispensable de faire des efforts pour améliorer l'efficacité et la compétitivité de ces industries. La première priorité du développement agro-industriel devrait donc se concentrer sur les industries en mesure de garantir la productivité agricole et les meilleures formes de conservation et de distribution des produits vivriers. Ce premier axe de la stratégie se basera sur:

- i) la protection et le maintien des agro-industries qui ont un certain potentiel ;
- ii) le renforcement et la protection des entreprises des filières céréalières (RINI, MDS, Sotramil) et oléagineux;
- iii) le renforcement des filières en amont et des filières annexes de la production agricole.

Des entreprises en difficulté ou en faillite pourraient être intégrées dans un nouvel organisme financier, qui assumerait les fonctions de "holding" et assurerait une gestion saine. Le "holding", devrait être créé avec des capitaux mixtes privés et venant des bailleurs de fonds. Le "holding" pourrait racheter les parts de différentes entreprises tombées en faillite, redresser leurs activités par un effort conjoint sur le plan technico-financier jusqu'à l'auto-suffisance financière de la nouvelle société (break-even point). On estime que le "break-even point" ne pourrait être atteint qu'après quelques années d'une telle gestion. Bien sûr, une telle stratégie ne pourra être choisie qu'au cas par cas, sur la base d'études spécifiques de faisabilité technico-économique. Une description détaillée sur le fonctionnement du "Holding" est reportée dans la partie D.

c) promotion de la micro-industrie

La stratégie consiste à promouvoir une "classe nouvelle d'entrepreneurs" susceptibles de créer les entreprises de l'industrie moderne de demain. Il s'agit de micro-entreprises qui sortent de la phase initiale de l'artisanat et qui nécessitent des technologies très simples.

Une industrie basée sur un réseau de micro-entreprises fonctionnelles donne l'opportunité de développer une industrie plus stable et performante à long terme qu'une industrie débutante à grande échelle et promue par l'étranger. Ce réseau de micro-entreprises très dispersées sur le territoire permettra la mise en valeur de toutes les ressources mineures et ponctuelles disponibles dans le but de diversifier la consommation, de favoriser la substitution d'importations et éventuellement l'exportation.

Les investissements, dans ce cas, devraient être réservés pour des initiatives de rentabilité sûre, effectués par des opérateurs privés, sans soutien public. La politique de libéralisation favorisera la participation des privés.

Si l'on tient compte de la taille des projets, cet axe d'appui aux micro-entreprises est le plus important en terme de nombre d'emplois, de réduction des dépenses publiques, de promotion du secteur privé. La promotion de celui-ci pourrait ainsi canaliser toutes les énergies susceptibles d'accélérer le redressement économique et, en particulier, contribuer à la réduction du problème du chômage. Cela impliquerait aussi la réhabilitation du système bancaire/crédit pour qu'il remplisse son rôle de moteur financier.

L'action de soutien aux micro-industries pourrait être donnée par un organisme (voir partie D).

Cet axe de la stratégie doit spécialement viser à promouvoir les micro-entreprises en mesure:

- i) de garantir de meilleures formes de conservation des produits vivriers locaux et importés ainsi que la mise en valeur de toutes les ressources disponibles sur le territoire national;
- ii) d'augmenter la productivité des unités de production villageoise (micro-entreprises qui se développent en amont et en aval des agro-industries modernes);
- iii) de soutenir la transformation de l'arachide, du riz (décortiqueuses), des légumes (séchoirs et petites unités de traitement des légumes);
- iv) d'assurer l'efficacité des transports spécialement en zone rurale;
- v) de produire des emballages en plastique ou en matériaux naturels;
- vi) de travailler en sous-traitance pour des entreprises modernes, par exemple les forgerons-soudeurs qui produisent du matériel agricole en sous-traitance pour le compte d'entreprises modernes.

d) recherche sur des produits de diversification

La diversification agricole et industrielle devrait se baser sur l'exploitation des ressources naturelles avec les moyens à disposition. Il s'agit d'espèces qui ne sont à présent pas suffisamment cultivées et qui ne peuvent pas faire dans l'immédiat l'objet de transformation industrielle et/ou artisanale. Pour ces espèces, il est nécessaire de démarrer une recherche à moyen et long terme avant de passer à l'industrialisation.

Au Niger existent des produits de cueillette et des espèces cultivées seulement de façon ponctuelle et à petite échelle. Souvent ces produits ne sont pas exploités adéquatement alors que certains d'entre eux pourraient se substituer à quelques importations ou être exportés. Pour ces produits, il est nécessaire de démarrer une recherche à moyen et long terme qui déterminera leur utilisation et éventuellement augmentera leur production avant de passer à l'industrialisation. Cette recherche devrait passer par une phase d'études et d'expérimentation.

Les produits qui feront l'objet d'études/recherche seraient:

- i) des produits de cueillettes tels que le tamarinier, le néré, le héné, le baobab, la gomme arabique;
- ii) des plantes stimulantes (surtout le tabac);
- iii) des plantes à épices (surtout le poivrier);
- iv) des plantes textiles (kenaf pour la production de sacs).

En ce qui concerne le tabac, la production actuelle n'est pas assez importante pour justifier la création d'une usine; il existe de fortes potentialités de production et donc la recherche s'avère nécessaire afin de:

- i) améliorer la qualité technique du produit;
- ii) intéresser les bailleurs de fonds à financer des projets de production de tabac;
- iii) rechercher des partenaires disposant de la technologie (production et transformation).

3. STRATEGIE PAR FILIERE

3.1. Filières en amont de la production agricole

A. FILIERE ENGRAIS

a) objectifs

Amélioration des rendements des cultures et mise à disposition des engrais aux agriculteurs à des prix raisonnables.

b) justification

La consommation des engrais au Niger est très faible, ne dépassant pas les 15.000 tonnes par an. Cette quantité est entièrement importée soit par le circuit formel, soit par le circuit informel (Nigeria). Cette faible utilisation est due au fait que les engrais distribués aux cultures pluviales (qui représentent 99% des surfaces emblavées), ne permettent pas de dégager des avantages économiques pour les agriculteurs: la production additionnelle espérée ne paye pas le coût d'achat et de distribution. D'autres raisons qui expliquent en partie cette faible utilisation, sont le manque de moyens des agriculteurs nigériens et l'absence d'une ligne de crédit pour les intrants agricoles. Pour trouver une réponse à cet état de choses, le gouvernement a étudié la possibilité d'exploiter les ressources en phosphates au Niger.

Une étude de faisabilité a été financée et les résultats peuvent être ainsi synthétisés: les phosphates naturels du Niger présentent une faible solubilité et leur extraction nécessite de l'acide sulfurique; le prix de revient pour une tonne de P205 avec 15% de phosphate s'élèverait à 125 \$ EUA. Ce prix de revient ne sera atteint que si l'usine travaille à 100%. Or, l'étude de faisabilité laisse entrevoir qu'il existe des possibilités techniques d'utilisation des phosphates naturels mais, compte tenu du manque d'un marché au Niger, (la consommation actuelle de phosphate ne dépasse pas 3.600 tonnes/an) il s'avère nécessaire de vendre ces engrais sur le marché international; en outre, il est nécessaire i) d'importer de l'acide sulfurique (le Niger ne dispose pas du soufre nécessaire pour produire de l'acide sulfurique sur place) et ii) de disposer du pétrole ou du gaz naturel nécessaire à l'extraction des phosphates.

c) stratégie

Pour les raisons exposées ci-dessus, l'exploitation de phosphates naturels au Niger n'est pas envisageable à terme pour les raisons suivantes:

- i) l'usine pour des raisons d'économie d'échelle devrait formuler environ 200.000 tonnes par an d'engrais phosphatés;
- ii) il n'est pas possible de vendre les phosphates dans la sous-région à environ 125 \$ EUA/tonne (plus le transport), compte tenu du prix international qui ne dépasse pas 64 \$ EUA/tonne (Prix FOB Maroc) ou environ 76-78 \$ EUA/tonne (Prix CIF Niamey). Voici une série de prix pratiqués de 1986 à 1991 pour les phosphates du Maroc, de Tunisie et d'Israël (P205 à 15 % de phosphate):

<u>Année</u>	<u>PRIX FOB</u> <u>\$ EUA/TONNE</u>
1986	66,4
1987	54,4
1988	64,8
1989	70,4
1990	61,6
1991 (six mois)	64,6

source: Iterore New-york, 1991

- iii) Il est fort probable que le prix de revient réel pour le P205 serait supérieur aux prix calculés par l'étude de faisabilité (35.511 FCFA/tonne voire 125 \$ EUA); en effet, l'usine travaillera difficilement à 100 % (normalement, aucune usine de ce type ne dépasse 85%) et l'activité de croisière sera difficilement atteinte en troisième année (normalement, la croisière est atteinte en cinquième année);
- iv) l'usine consommerait une grande quantité d'énergie (thermique et électrique): cette énergie au Niger est plus chère que dans les autres pays de la sous-région;
- v) la production de phosphates devrait prévoir l'importation de l'acide sulfurique de la Côte d'Ivoire, c'est à dire à 1.500 Km de distance et par voie routière avec tous les problèmes de transport et de danger que cela comporte;
- vi) l'installation est soumise au risque de détérioration à cause des coûts élevés d'entretien (l'installation de Kaduna au Nigeria a été complètement détruite par la corrosion à la suite de sa fermeture pendant quelques mois);
- vii) il faudrait disposer de soufre (dont dispose le Nigeria), obtenu par distillation de l'huile lourde.

La stratégie pour le Niger en matière d'engrais devrait donc être axée sur l'utilisation des engrais provenant de dons. Ces intrants devraient être employés pour les cultures capables de les rentabiliser (riz, coton, maraîchage). Il reste éventuellement à vérifier la viabilité de formuler et de conditionner sur place des engrais complexes à partir des composants importés en vrac au lieu d'acheter les produits finis déjà emballés.

d) conditions

Les conditions sont: 1) qu'il existe un approvisionnement régulier (quantitativement et qualitativement) d'engrais provenant des donateurs; 2) qu'il existe des donateurs disposés à fournir des composants au lieu des produits finis.

B. FILIERE MACHINISME AGRICOLE

a) objectifs

Le bilan diagnostic a démontré que les entreprises modernes de la filière machinisme agricole ont des difficultés à vendre et que leurs prix ne sont pas compétitifs. Considérant l'importance pour le développement agricole de cette filière, ses objectifs stratégiques se résument ainsi:

- i) mettre à la disposition des agriculteurs le matériel dont ils ont besoin à un prix raisonnable en vue de l'intensification de la production agricole;
- ii) mettre à la disposition des propriétaires de matériel agricole les pièces de rechange dont ils ont besoin;
- iii) chercher des possibilités de diversification de la production des 4 usines coopératives existantes.

b) justification

L'agriculture est un secteur d'une importance stratégique: il occupe environ 80% de la population active et contribue à 38% au PIB. La technologie est très rudimentaire, on estime qu'au Niger seulement 15-20% des paysans disposent de matériel agricole approprié. La culture attelée a connu une période de diffusion rapide au cours des années 70 grâce à l'intervention des ateliers de machinisme agricole (répartis dans tout le pays). La réorientation de la stratégie agricole ainsi que la réduction de l'appui international aux cultures traditionnelles ont, par la suite, provoqué une crise des ateliers mécaniques. Les forgerons-soudeurs, qui travaillent aussi dans le domaine de la production de charrettes et de matériel aratoire, peuvent couvrir une certaine partie de la demande actuelle avec leur production; néanmoins celle-ci est souvent de qualité médiocre et ne donne pas les mêmes performances que les produits des entreprises modernes. La production artisanale a néanmoins l'avantage d'être moins coûteuse et, par conséquent, plus facilement accessible aux producteurs qui, après la faillite de la CNCA, n'ont plus accès

au crédit agricole. Par conséquent, les entreprises du secteur moderne ne peuvent devenir compétitives que grâce à une meilleure efficacité et une diversification de leur production. Elles doivent essayer d'arriver à une production moins chère qu'aujourd'hui, de qualité supérieure et plus diversifiée que celles des artisans. Le marché est assez grand pour assurer du travail aux entreprises modernes et aux forgerons soudeurs avec la possibilité pour les deux segments de s'intégrer verticalement: pour augmenter le taux de couverture en culture attelée de seulement 5% il faudrait plus de 30.000 unités. En plus, avec la diversification de la production s'ouvre un marché additionnel (stockage et transformation proposés dans les stratégies pour les autres filières).

c) stratégie

La stratégie proposée pour cette filière se base sur:

i) la diversification de la production

la possibilité pour des entreprises modernes de se limiter à la production de matériel aratoire est réduite à cause de la saturation du marché par les artisans; de plus, le nombre de cultivateurs dont le pouvoir d'achat permet l'acquisition sans crédit de ces équipements est très limité, voire nul. Les usines devraient par conséquent être partiellement reconverties dans la production de pièces détachées et d'autres produits mécaniques (matériel de construction, mobilier, grillages, gabions, réservoirs pour liquides, silos, foyers améliorés etc.). Compte tenu des équipements dont elles disposent, ces usines pourraient s'orienter vers des produits plus sophistiqués. Les pompes manuelles pourraient être un produit de diversification recommandable (modèles unifiés et moins sophistiqués de pompes manuelles, de pompes à traction animale, de pompes à moteur électrique et thermique).

Ce marché ne connaît pas la concurrence des forgerons-soudeurs par le fait qu'il faut souvent des pièces importées qu'ils ne savent pas produire. D'autres produits possibles de diversification seraient les petits moulins actuellement importés de l'Inde, les extracteurs de jus de canne (voir plan d'action), les réservoirs en fer pour liquides alimentaires, les silos métalliques, les équipements de traitement et de stockage des céréales (bandes transporteuses, vis d'Archimède, silos métalliques, etc.), meubles et filets métalliques. Pour tous ces produits, la technologie de production est très simple et pourrait être acquise facilement. Un autre grand marché non saturé est celui des pièces de rechange

pour les équipements existants. Le matériel produit devrait entrer en compétition avec les produits importés du point de vue du prix (CIF) et de la qualité.

ii) d'autres éléments de la stratégie seront

une meilleure efficacité des entreprises grâce à une amélioration de la gestion, une diminution du personnel permanent et une assistance technique;

une réhabilitation technico-financière des entreprises à étudier au cas par cas, en considérant la situation spécifique de chacune;

une compétitivité augmentée par l'introduction des services après vente (unité mobile de maintenance).

d) conditions

Les conditions pour la mise en place efficace de la stratégie sont:

i) l'existence d'un contexte légal permettant la privatisation et/ou la gestion autonome des entreprises de la filière machinisme agricole;

ii) l'acceptation des changements proposés par l'UNC, propriétaire des entreprises;

iii) la mise en place d'un système de crédit agricole.

e) Mesures d'accompagnement

Le gouvernement et les acteurs économiques concernés devraient s'engager à:

i) décentraliser la gestion des entreprises de la filière machinisme agricole;

ii) entreprendre une réhabilitation technico-financière de ces entreprises;

iii) préparer le contexte juridique permettant le travail en sous-traitance;

iv) fournir l'énergie à des prix plus compétitifs;

v) établir des conventions d'achat local de matériel agricole

- vi) préparer un accord cadre avec une institution financière afin que les groupements et les agriculteurs privés puissent recevoir à crédit les équipements nécessaires.

C. FILIERE PRODUITS PHYTOSANITAIRES (schéma 16)

a) objectifs

Au niveau du secteur agricole, garantir la protection des cultures et la lutte anti-acridienne.

b) justification

La consommation totale de produits phytosanitaires s'élève au Niger à 500 tonnes par an (voir diagnostic) dont environ 50% en poudre et 50% en liquide (estimation du consultant valable comme hypothèse de travail, à défaut de statistiques officielles). Cette faible consommation est due au manque de rentabilité des produits phytosanitaires appliqués aux cultures pluviales (c'est à dire 99% des superficies totales emblavées). Les seules spéculations agricoles en mesure de valoriser les traitements seraient donc celles en irrigué (fruits et légumes, coton, etc) soit un besoin de 120 tonnes de produits par an dont 80% environ liquides (estimation du consultant).

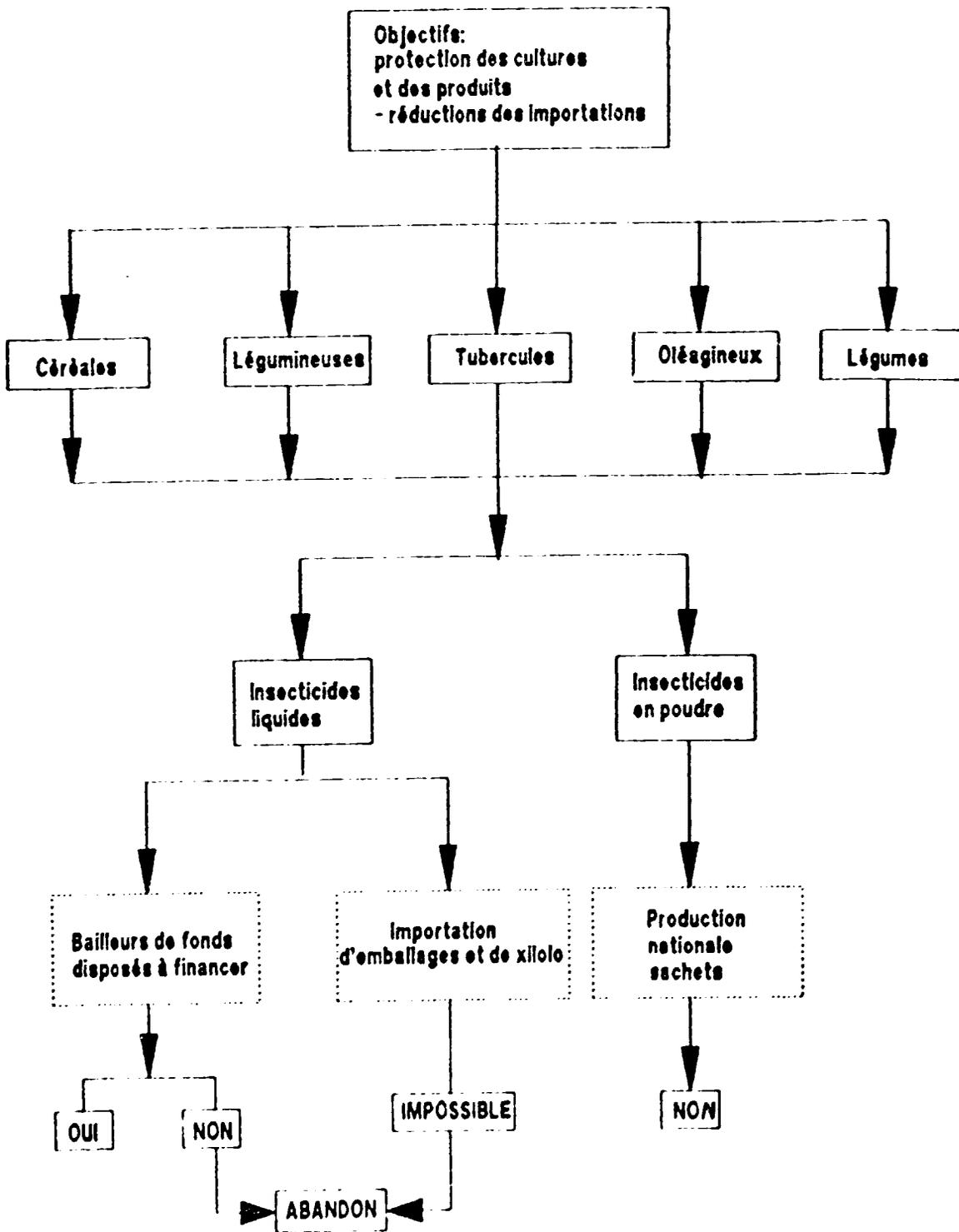
c) stratégie

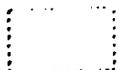
La stratégie pour cette filière devrait se baser essentiellement sur l'utilisation de produits provenant de dons. Néanmoins, il est possible de continuer à formuler des produits sur place à condition qu'il existe des bailleurs de fonds prêts à signer des contrats en sous-traitance (voir aussi conditions). Ces produits devraient être utilisés pour les cultures capables de les rentabiliser (cultures irriguées et maraîchères) et pour la lutte anti-acridienne. Aucune autre activité phytosanitaire n'est envisageable à l'heure actuelle compte tenu de la taille du marché et des coûts élevés des matières premières et des emballages importés. Une éventuelle formulation et conditionnement devrait se baser de préférence sur les liquides (ce qui est d'ailleurs le cas dans les autres pays de la région, voir exemple Burkina).

Une usine pour liquides présenterait plusieurs avantages vis à vis d'une unité produits en poudre: i) les investissements pour une unité de 250 tonnes de produits en poudre (300 millions de FCFA dont 200 millions pour le microniseur) sont supérieurs à ceux nécessaires pour réaliser une unité pour liquides de la même

**STRATEGIE
PRODUITS PHYTOSANITAIRES**

SCHEMA 10



 Conditions

capacité (170 millions environ); ii) l'unité produits phyto liquides présenterait moins de problèmes de gestion et demanderait une technologie plus simple et donc plus facile à entretenir; iii) l'usine permettrait aussi la formulation et le conditionnement d'insecticides anti-moustiques, mouches et cafards pour emploi domestique.

d) conditions

Pour cette filière les conditions sont très hétérogènes puisque une éventuelle formulation sur place de phytosanitaires ne présente pas d'avantages comparatifs. Le choix entre la réhabilitation de l'usine existante (produits en poudre) et la création d'une nouvelle unité (produits liquides) reste à définir.

La réhabilitation de l'usine existante pour la formulation de produits en poudre pourrait s'avérer utile à condition que:

- i) les bailleurs de fonds soient prêts à signer des contrats de sous-traitance afin de formuler et de conditionner les produits phytosanitaires au Niger (il s'agit ici de mettre à la disposition de l'usine la matière première importée et les emballages importés;
- ii) les bailleurs de fonds seraient prêts à s'engager à ne pas livrer des dons en produits phytosanitaires;

la création d'une nouvelle unité de produits liquides pourrait avoir lieu à condition que:

- i) les bailleurs de fonds s'engagent à acheter sur place les produits destinés à la lutte anti-acridienne et les produits destinés aux projets de coopération. En effet, sans l'intervention des bailleurs de fonds, la formulation sur place des produits phytosanitaires pourrait difficilement concurrencer les mêmes produits importés en fraude du Nigeria;
- ii) les bailleurs de fonds soient prêts à s'engager à ne pas livrer des dons en produits phytosanitaires;

D. FILIERE SEMENCES

a) objectifs

Mettre des semences améliorées à des prix raisonnables à disposition des cultivateurs.

b) justification

Seul un petit pourcentage de paysans a accès à des semences améliorées; par conséquent, la taille du marché ne justifie pas des investissements industriels importants pour la sélection, le traitement et l'emballage des graines. En outre, il existe déjà un projet de développement de la production agricole (projet CEAO/Ferme de LOSSA/1991) qui vise la production, avant 1993, de 25 tonnes de semences M1 suffisantes pour ensemençer 55.000 ha additionnels (après le passage M2, M3) de céréales. Ce projet, qui coûterait 270 millions de FCFA, vise aussi l'utilisation du matériel de conditionnement et de triage existant dans les fermes semencières et les centres de multiplication. Ce matériel se présente en bon état et a été installé dans le cadre de la coopération Niger/USA.

c) stratégie

Sur le plan concret, cette stratégie devrait se traduire par la mise en oeuvre de mesures qui concernent notamment l'agriculture (diversification de la production de semences) et le plan institutionnel et réglementaire (privatisation de la production, de la commercialisation et des prix); une révision dans ce sens est en cours d'achèvement. Sur le plan industriel, la stratégie devrait se baser sur le conditionnement des semences préparées dans les fermes semencières existantes, et l'utilisation des équipements déjà installés (proposition prévue dans le cadre du projet CEAO/Ferme de LCSSA/1991 sus-mentionné).

E. FILIERE HYDRAULIQUE

a) objectifs

Les puits existants ne couvrent encore qu'une partie des besoins. Pour assurer ceux-ci, il faudrait, selon les prévisions actuelles, creuser 800 à 900 puits par an.

Par conséquent, les objectifs stratégiques pour la filière hydraulique se résument ainsi:

- i) améliorer l'approvisionnement en eau potable et la petite irrigation (y compris les parcelles de case) au niveau rural par la mise en place de pompes robustes de production locale à des prix raisonnables;
- ii) produire localement les pièces détachées;

- iii) mettre en valeur tous les points d'eau (cuvettes, mares);
- iv) devenir indépendant des importations et de la maintenance de l'équipement par des entreprises étrangères.

b) justification

Jusqu'à présent, la plupart des pompes à eau potable installées au Niger ont été importées, souvent dans le cadre de projets de développement. On estime qu'environ 40% sont en panne par manque de pièces détachées (estimation OFEDES) et de savoir-faire technique pour la maintenance (grande variété de modèles de pompes).

c) stratégie

La stratégie pour cette filière devrait se baser sur:

- i) l'utilisation de pompes moins sophistiquées produites localement: un accord avec les bailleurs de fonds devrait être signé afin d'éviter l'importation de modèles différents qui poseraient des problèmes au niveau des pièces de rechange;
- ii) des mesures d'encouragement pour les entreprises de machinisme agricole et les artisans afin de diversifier leurs activités (production de pièces de rechange);
- iii) une politique gouvernementale qui oblige les importateurs de pompes à assurer la maintenance et garantir la disponibilité en pièces de rechange;
- iv) la mise en place d'un service de maintenance mobile;
- v) l'assemblage sur place des modèles de pompes les moins sophistiqués (ACREMA et UCOMA).

d) conditions

Les conditions pour la mise en oeuvre de la stratégie sont:

- i) les entreprises nationales devraient produire des pompes à un prix équivalent aux prix des pompes importées (le prix des pompes pour une profondeur d'environ 12 m ne devrait pas dépasser 60.000 FCFA);

- ii) les bailleurs de fonds devraient acheter sur place les pompes, les importations de pompes plus sophistiquées devraient être effectuée en accord avec la DPI avant de lancer les appels d'offres internationaux;

3.2 Filières de production et de transformation

F. FILIERE CEREALES (schéma 17)

a) objectifs

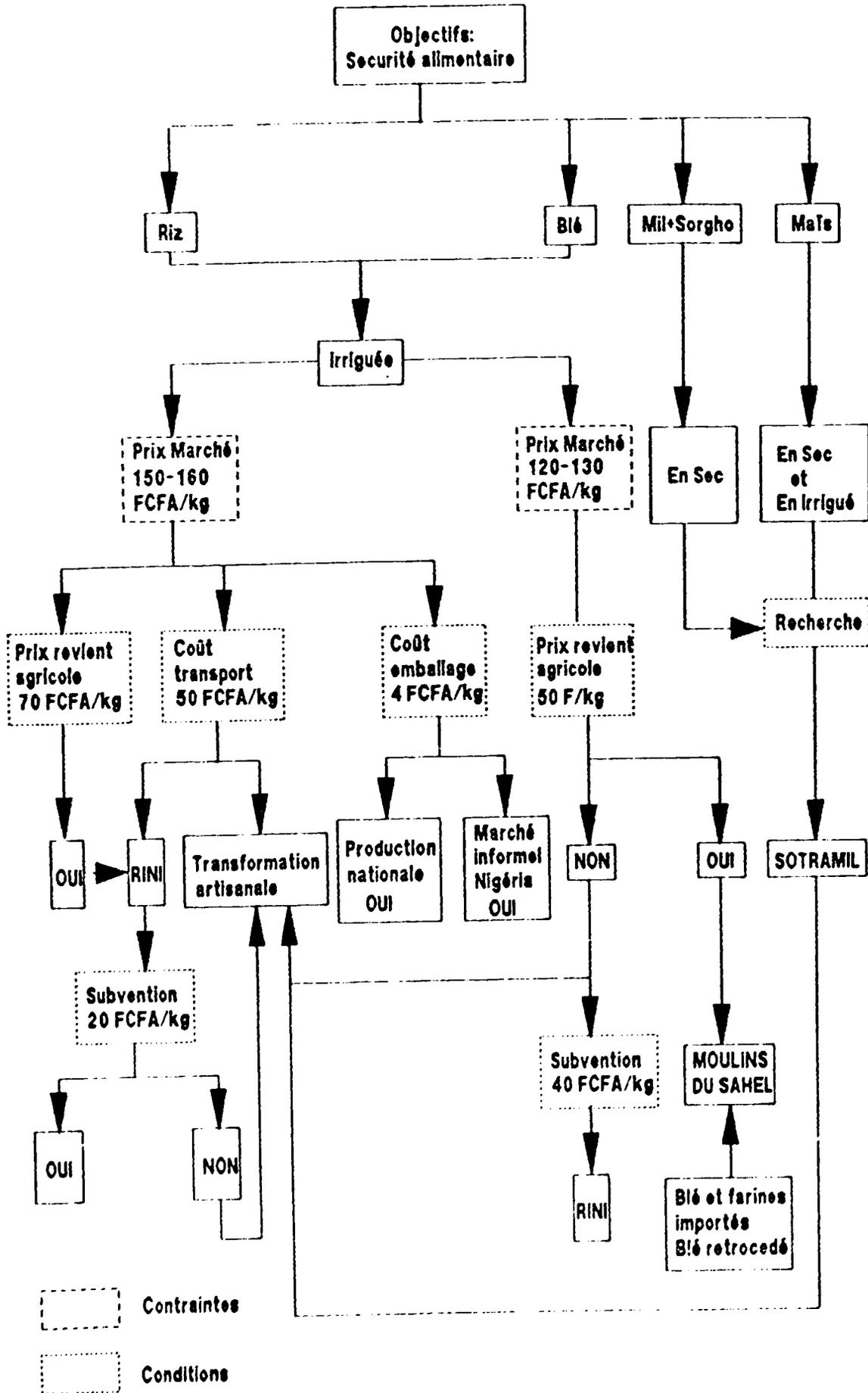
Etant donné les déficits alimentaires actuels et le rythme de progression rapide de la population, les objectifs stratégiques pour la sous-filière céréalière visent:

- i) l'autosuffisance et la sécurité alimentaire;
- ii) l'amélioration des conditions de stockage et de distribution;
- iii) la recherche sur les utilisations alternatives des produits existants;
- iv) la substitution des importations des produits fabriqués à base de céréales (pâtes alimentaires).

b) justifications

La production de céréales traditionnelles pluviales (mil et sorgho), varie considérablement d'une année à l'autre; en outre, de grandes différences sont constatées d'un arrondissement à l'autre. Cette situation ne facilite pas les problèmes des cultivateurs (qui produisent des céréales pour l'autoconsommation) puisqu'ils doivent faire face tantôt aux déficits, tantôt aux excédents. En conséquence, un système efficace de stockage des céréales et une réduction des pertes après récolte est nécessaire.

Selon les estimations de la FAO, la production des céréales traditionnelles est plutôt déficitaire; vu l'accroissement de la population, les besoins céréaliers resteront jusqu'au début des années 2000 aux trois quart couverts. En outre, presque toutes les demandes additionnelles en céréales, engendrées par l'accroissement de la population, se concentreront sur le riz et le blé à cause de l'urbanisation et du changement des habitudes alimentaire.



La consommation de riz et de blé s'est largement diffusée, surtout en milieu urbain et a entraîné des importations massives. La production nationale de riz et de blé, est limitée et coûteuse; pour des raisons climatiques, le Niger est obligé de produire le riz et le blé en irrigué, ce qui augmente les coûts de production. Selon les estimations de la FAO, par l'effet de l'accroissement de la population et de l'urbanisation, le besoin national en riz passerait d'ici l'an 2000 de 120.000 tonnes (actuellement) à 250.000 tonnes; celui du blé passerait de 7.000 tonnes à 50.000 tonnes, ce qui correspond à une augmentation des besoins en céréales "modernes" de 240% (en comparaison avec une augmentation de 5% des céréales traditionnelles). A ce moment, la production nationale de riz et de blé ne couvrira pas plus de 40% des besoins. Les possibilités d'augmenter la production du riz et du blé sont limitées et dépendraient de la capacité à baisser les coûts de production de manière à convaincre les bailleurs de fonds de financer de nouveaux aménagements.

Malgré ce marché important en riz et blé, les industries de la filière céréalière ont toutes des problèmes d'écoulement de leurs produits; ces produits ne seraient pas compétitifs par rapport aux ceux importés surtout d'Asie (pour le riz) et d'Europe (pour le blé). Néanmoins, à moyen et long terme, l'accroissement de la population mondiale et les changements des habitudes alimentaires augmenteraient la demande en céréales "modernes" ce qui devrait rendre la production nigérienne compétitive. En outre, un pays ne devrait pas dépendre en permanence des importations, mais devrait essayer d'arriver à la plus grande autosuffisance alimentaire possible.

Dans une telle situation, il faudrait exploiter au maximum les matières premières disponibles, en augmentant les rendements industriels. En outre, il faudrait arriver à une production nationale compétitive au niveau de la qualité et des prix. Considérant les plus grands potentiels d'augmentation de la production de mil et de sorgho et l'accroissement prévisible de la demande en riz et en blé, il faudrait aussi essayer de substituer les dérivés des produits importés (biscuits, bière, pain) par des produits traditionnels. De plus, la recherche alimentaire devrait essayer d'identifier des produits alternatifs obtenus à partir de mil et de sorgho.

c) stratégie

La stratégie proposée pour cette filière se base sur:

- i) la protection, le maintien et le renforcement des agro-industries qui transforment les céréales et ont une importance stratégique (sécurité alimentaire); ce

renforcement doit se baser essentiellement sur une réhabilitation financière et sur l'attribution aux usines intéressées d'une autonomie de gestion;

- ii) le développement des techniques de stockage après récolte pour le sorgho et pour le mil (consommés comme produits alimentaires primaires), ainsi que la constitution de stocks stratégiques;
- ii) l'introduction/réhabilitation des lignes pour la production des produits fabriqués à base de céréales (introduction d'une ligne de pâtes alimentaires à la SOTRAMIL). Une réhabilitation de la SONIA n'est pas envisageable pour le moment, comme elle travaille exclusivement à partir de produits importés et avec les coûts d'énergie et de personnel appliqués au Niger elle pourra difficilement devenir compétitive. Considérant que la SONIA pourra difficilement travailler à plus de 60/70% de sa capacité, les coûts d'énergie conditionnent beaucoup la rentabilité. Une étude de l'ONUDI (DP/NER/85/007) réalisée en 1989 fixe un point d'équilibre pour une production de 500-600 tonnes/an et un prix moyen de vente à l'usine de 750 FCFA/kg. Par conséquent, l'exportation des produits vers les autres pays de la sous-région devrait être exclue, car les prix sont plus bas (prix moyens pour les biscuits importés, 640 FCFA/kg en 1990; premiers six mois de 1991, 560 FCFA /kg. Source: Ministère des Finances-Direction des Douanes). La vente de ces produits sur le marché national devrait être appuyée par des mesures qui visent la protection de la production nationale. Avant son arrêt de production, la SONIA avait vendu 377 tonnes de biscuits en 1988 et 157 tonnes en 1989. Dans ces conditions très difficiles, une réhabilitation de la Sonia ne pourra être considérée qu'après des études approfondies sur la capacité du marché national à absorber la production SONIA (500-600 tonnes/an à 750 FCFA/Kg) ce qui paraît actuellement très difficile;
- iii) l'introduction de moulins, décortiqueuses, etc. dans les régions qui produisent des céréales, afin de diminuer les coûts de transport vers les grandes installations. Le développement et le renforcement des activités dans le secteur de la petite transformation de céréales, contribuera à la satisfaction du marché national déficitaire;
- iv) la création de petits centres de stockage (structures améliorées de stockage et de conservation de sorgho et de mil) répartis sur le territoire de façon à réduire sensiblement les coûts de transport. Ceux ci pourraient être combinés avec des moulins semi-industriels. Un effet secondaire de ce traitement après récolte et stockage, sera

un débouché pour la production nationale de silos métalliques, de bandes transporteuses, d'emballages, etc. (voir aussi filière machinisme agricole);

- v) la recherche des possibilités d'une diversification de l'utilisation des céréales traditionnelles: possibilités de substituer une partie de la farine de blé par des farines de céréales traditionnelles (pour des biscuits) et du griz de maïs par le sorgho de production nationale (production de la bière); possibilités d'améliorer le traitement artisanal du mil. En effet le traitement industriel du mil pour la production de farines dégagerait difficilement une rentabilité, et ce pour les raisons: cela heurterait les habitudes alimentaires, le travail serait nécessairement saisonnier (3 mois/an), les emballages devraient être importés, le coût de production demeurerait élevé. la production ne pourrait concurrencer le travail artisanal des femmes;

d) conditions

Les conditions pour une mise en place efficace de la stratégie sont:

- i) le gouvernement devrait mettre en place un système efficace de protection de la production nationale contre les importations frauduleuses de blé et de farine, et celles officielles sous-facturées; le gouvernement a déjà pris les premières mesures pour protéger la production nationale de riz avec la suppression des importations en transit), il devrait maintenant faire respecter les protections tarifaires et établir des mesures plus strictes sur la farine importée en fraude et sur les pâtes alimentaires importée d'Algérie;
- ii) effacer les dettes des entreprises héritées de la phase précédente (intervention du "holding" cité auparavant);
- iii) trouver un accord avec les bailleurs de fonds afin qu'ils puissent acheter sur place une partie des céréales et les distribuer ensuite comme dons alimentaires;
- iv) subventionner directement les entreprises dans le cas où le gouvernement décide de fixer les prix des produits alimentaires (pain, farine, riz, etc,);
- v) vérifier si les agriculteurs sont disposés à vendre le paddy à 50 compte tenu qu'il existe un processus de libéralisation qui aboutira à faire payer les intrants et les frais des périmètres en irrigués aux prix réels: la transformation

industrielle du paddy se justifie seulement en payant les matières premières 50 FCFA/Kg (calculé effectué par RINI) et non 61 FCFA/Kg;

G. FILIERE LEGUMINEUSES

a) Objectifs

Assurer l'autosuffisance et la sécurité alimentaire; réduire les pertes après-récolte, améliorer les techniques de stockage et de commercialisation. Augmenter la quantité du niébé exporté tout en améliorant sa qualité.

b) justifications

Parmi les légumineuses, seul le niébé pourrait intéresser le secteur industriel. En réalité, le voandzou et les doliques devraient faire l'objet de recherche et de production agricole avant de dégager des surplus pour le traitement industriel. En ce qui concerne le Niébé, les perspectives d'industrialisation sont limitées à la phase de stockage et de commercialisation (la production de farines est encore à mettre au point et peut intéresser une faible quantité de production) car leur débouché principal est l'exportation sous forme de grain. Il est à souligner, à ce propos, que le marché d'exportation actuel, le Nigeria, est assez aléatoire, vu les restrictions existantes dans ce pays. La stratégie devrait donc résoudre les difficultés rencontrées aux niveaux des coûts élevés de commercialisation et des pertes après récolte, qui se situent autour de 30%.

c) stratégie

La stratégie pour le niébé se limitera au développement de la production, du stockage et du transport, et éventuellement à la recherche de débouchés plus sûrs. Elle devrait se concentrer sur l'amélioration des conditions de stockage à tous les niveaux (producteurs, collecteurs, exportateurs). Une intervention au niveau des frais d'approche et du transport, réduirait les coûts de commercialisation. Cette stratégie se concrétise en deux grands axes d'intervention.

Le premier concernerait la conservation au niveau des commerçants privés (films en plastique et traitement avec des produits chimiques). Cette méthode de conservation est la seule rentable: la réduction de 30% de pertes est estimée à 30 FCFA/Kg, tandis que le coût pour le traitement ne dépasse pas 15 FCFA/Kg (sans compter la main d'oeuvre).

Le deuxième serait basé sur la transformation industrielle (par exemple, production de farines pour le sevrage); une telle possibilité est d'ailleurs faisable seulement après une phase de mise au point de la technologie (le Niger serait le seul pays à utiliser les farines de niébé pour le sevrage). Il reste toutefois à souligner, qu'à l'heure actuelle une telle unité devrait être créée après étude sur i) l'état nutritionnel des enfants au Niger, ii) le marché (quantité et prix), iii) les matières premières disponibles (possibilité de substituer le soja avec le niébé et le sésame). En outre, une telle unité au Niger serait pénalisée par rapport à celle existante au Benin pour les raisons suivantes:

- i) l'unité de Porto Novo utilise de la matière première 20% à 30% moins cher qu'au Niger;
 - ii) l'unité de Porto Novo est subventionnée partiellement par le MAE (coopération italienne). En effet la farine est vendue seulement à 200 FCFA/Kg (cela pour faciliter la population la moins favorisée) et ce prix ne rentabilise pas l'usine (les chiffres d'affaires ne représentent que 10 % de la valeur des investissements);
- d) conditions

Les débouchés d'exportation du niébé (Nigeria) devraient se confirmer et rester attractifs pour les producteurs nigériens (ces débouchés dépendraient des politiques agricoles du Nigeria).

l'usine farines de sevrage serait à réaliser seulement en cas de carences nutritives des enfants au Niger; la farine devrait être vendue au prix de revient (300 FCFA ?); l'usine devrait produire au moins 300 tonnes de farines par an; les bailleurs de fonds devraient subventionner l'usine pour son impact social et sanitaire.

H. FILIERE TUBERCULES (schéma 18)

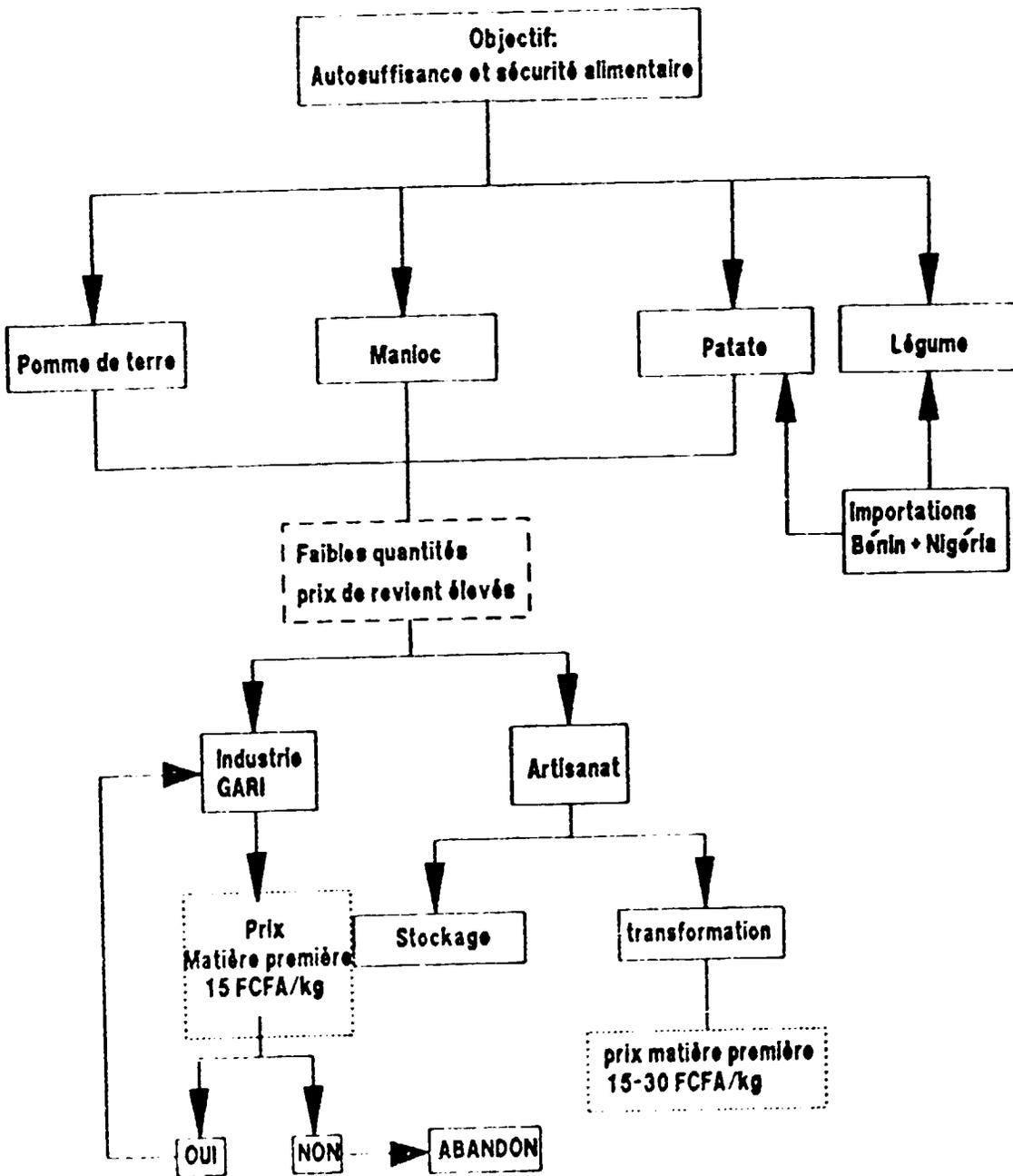
a) Objectifs

Autosuffisance et sécurité alimentaire, réduction des pertes après-récolte, substitution des importations.

b) justifications

Le Niger produit environ 60.000 tonnes de manioc et entre 15.000 et 20.000 tonnes de pomme de terre. Environ 80% de la production de tubercules est autoconsommée. Cette production n'arrive pas à satisfaire le marché national. Le pays importe aussi du gari

**STRATEGIE
TUBERCULES**



⋯ Conditions

⋯ Contrainte

(semoule de manioc) des pays voisins (environ 5.000 tonnes du Benin). Le prix du manioc est de 140 FCFA/Kg, beaucoup plus cher qu'au Benin (80 FCFA/Kg). Etant donné le prix de revient agricole et compte tenu du caractère aléatoire et dispersé des cultures et les faibles rendements, ce prix est trop élevé. Actuellement, il n'existe donc pas de possibilités pour la transformation industrielle du manioc (transformation en cossettes et production du gari): en effet, une éventuelle unité de transformation ne pourrait payer le manioc que 15-25 FCFA/Kg pour être rentable (étude diversification agricole au Bénin, FAO 1989). La production industrielle du gari à partir de manioc, très répandue au Nigeria et au Togo, ne serait pas rentable au Niger (étroitesse du marché national, coûts de transformation élevés). Néanmoins, la transformation à petite échelle serait possible et pourrait être compétitive.

c) stratégie

Aucun développement substantiel d'une filière industrielle de transformation des tubercules au Niger n'est recommandable à l'heure actuelle. La stratégie pour cette filière devrait, à la limite, se baser sur le développement de petites activités de conservation et de transformation au niveau artisanal (pomme de terre, manioc et patate douce).

Pour le manioc (qui présente le plus haut potentiel) la stratégie devrait d'abord promouvoir la production agricole et, en moindre mesure, la transformation artisanale (fabrication de gari par les femmes). Cela permettrait de satisfaire le marché national déficitaire et faciliterait l'accès de la population aux produits transformés. Il s'avère nécessaire de lancer d'abord un projet agricole de plantations industrielles de manioc dans les périmètres en irrigué existants: plusieurs blocs d'un seul tenant de 20-40 hectares introduiraient un degré de mécanisation adéquat; pour des plantations de 30 hectares, les frais d'exploitation agricole (y compris la plantation) s'élèvent à 8 millions de FCFA; le coût d'investissement à 17 millions de FCFA. Le manioc, organisé sur cette base et exploité par des entrepreneurs agricoles, devrait atteindre facilement les 30 tonnes à l'hectare et il serait possible d'envisager une transformation semi-industrielle par la suite. La fabrication sur place de certains équipements pourrait contribuer à développer le secteur de la petite industrie mécanique.

En ce qui concerne la pomme de terre, il s'avère possible d'introduire des sacs en polypropylène fabriqués sur place (voir aussi filière emballage) avec des ficelles tressées importées pour en améliorer les techniques de conditionnement et de stockage: il serait possible de conditionner environ 5.000 tonnes de pomme de terre avec des sacs fabriqués sur place, ce qui contribuerait à réduire le coût de l'emballage et à améliorer la

conservation. La création d'une micro-unité de fabrication de "chips" à partir de la pomme de terre pourrait aussi être envisagée. Cette activité devrait être mise au point par le laboratoire de technologies alimentaires car il s'agit de développer un procédé adapté au Niger: utilisation d'huiles moins chères (palme, karité), utilisation d'emballage de production nationale, etc.. Le traitement industriel de pommes de terre pour la production de "chips" ne semble pas actuellement réalisable pour les raisons suivantes: nécessité de traiter 400 Kg/h de matière première et d'importer les emballages, coût d'installation d'une technologie sophistiquée trop élevé.

d) conditions

Il faut vérifier s'il est possible d'obtenir avec de meilleures variétés de manioc cultivé en irrigué, au moins une production de 30 tonnes par hectare. Cela permettrait d'envisager un prix de revient agricole ne dépassant pas le 30 FCFA/Kg. Ce prix de revient justifierait une transformation semi-industrielle pour la fabrication du gari.

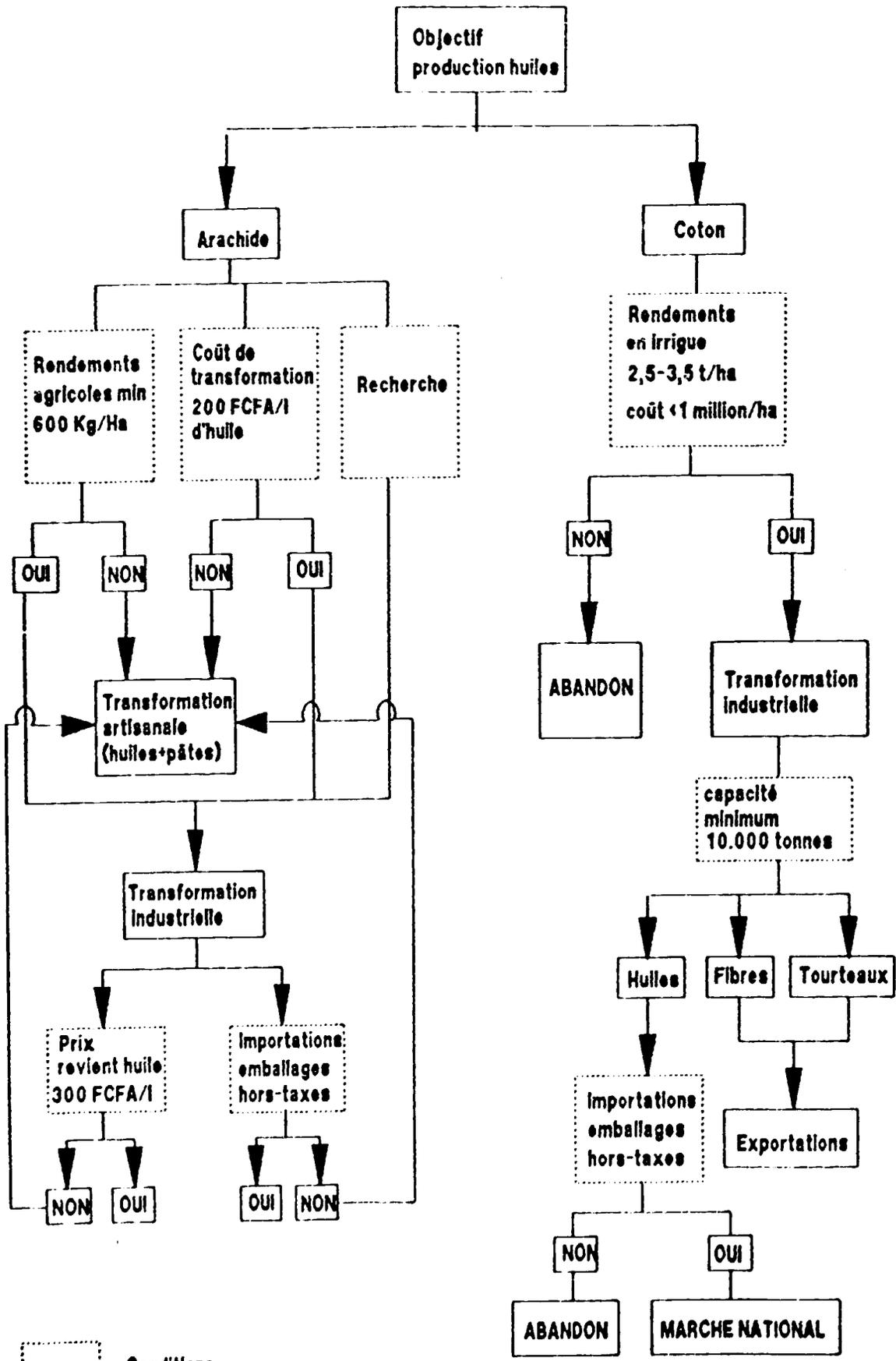
I. FILIERE OLEAGINEUX (schéma 19)

a) Objectifs

Autosuffisance et sécurité alimentaire, substitution d'huiles alimentaires d'importation (à moyen/long terme). Exportation de la fibre de coton.

b) justifications

Le coton au Niger se trouve en dehors de sa zone climatique normale (isohyète 700 mm), et pour obtenir de bons rendements (jusqu'à 2,2 tonnes/ha de coton graine), l'irrigation est nécessaire. La fibre est exportée tandis que les graines (environ 2500 tonnes) sont utilisées comme semences et pour l'alimentation animale. Il n'existe pas actuellement de pressage des graines pour l'extraction des huiles et le pays (qui produit seulement une faible quantité d'huile d'arachide de fabrication artisanale) importe la totalité des huiles surtout du Nigeria et de la Cote d'Ivoire. La production, quant à elle a diminué et les quantités actuellement produites sont faibles: la production arachidière est essentiellement réservée à la consommation nationale et, dans une moindre mesure, à la transformation artisanale.



Conditions

c) stratégie

Arachide: aucun développement substantiel de l'arachide au Niger n'est recommandable à l'heure actuelle, étant donné la taille du marché national et les prix de revient relativement élevés. La seule possibilité est l'amélioration de la transformation semi-industrielle. Les 3 huileries d'arachide existantes sont fermées. Ces installations (une fois réhabilitées) ne pourraient pas concurrencer les huiles d'arachide nigériennes (le prix de la matière première, le coût de la main-d'oeuvre, le coût de l'énergie plus élevés). Par contre, la transformation semi-industrielle répond mieux au goût local du produit, permet d'obtenir des huiles moins chères (elles seraient produites par des femmes qui sous-évaluent leur travail), ne comporte pas de coûts de transport et d'emballage. On peut donc constituer:

- i) un système de transformation semi-industrielle pour l'extraction de l'huile; cela contribuera à satisfaire la demande nationale déficitaire et facilitera l'accès de la population aux produits transformés. Les produits obtenus seront destinés au marché local et national;
- ii) créer de petites unités de conditionnement des graines grillées (sucrées, salées). Le manque de matière première et son coût élevé, allié à l'importance de la main d'oeuvre requise, ne justifient pas leur traitement industriel.

Coton: la relance de la culture irriguée du coton en vue de la production de fibres pour l'exportation et d'huile pour le marché national apparaît faisable à long terme. Cela permettrait la production industrielle de l'huile de coton, selon des procédés d'extraction qui se justifient pour les faibles quantités à traiter: en réalité i) les quantités réduites de graines ne justifient pas une installation d'extraction par solvant puisque l'investissement serait très élevé (environ 2,5 milliards de FCFA) et ii) ces graines ne pourraient pas être traitées par la Siconiger qui dispose d'installations adaptées à l'extraction des huiles d'arachide. La stratégie pour le développement du coton devrait se baser donc sur:

- i) l'amélioration de l'organisation des coopératives de production par un encadrement plus strict depuis la phase de production agricole jusqu'à la commercialisation;
- ii) le renforcement de la SCN;
- iii) l'augmentation de la production agricole dans les périmètres irrigués;
- iv) la révision de l'installation d'égrenage existante pour réduire le coût de transformation;

- v) la création d'une unité de pressage à Madaoua (production d'huile).

Sonifac: bien que cette société dispose d'équipements en bon état, l'arrêt des activités de filage et de tissage de Sonitextil grève considérablement ses chances de relancer une activité rentable: il lui faudrait alors importer la totalité de la matière première jusque là achetée à 50% sur place (résidus de production Sonitextil).

- d) conditions

La transformation industrielle de l'arachide ne pourrait se réaliser qu'à condition de i) produire l'arachide à un rendement minimal de 600 kg/ha, ii) avoir un coût de transformation qui ne dépasse pas les 200 FCFA/litre huile, iii) produire l'huile à un prix de revient maximum de 300 FCFA par litre, iv) trouver des emballages peu coûteux, v) traiter une quantité minimum de 25.000 tonnes.

La transformation industrielle du coton ne pourrait se réaliser qu'à condition de i) obtenir des rendements agricoles en coton graine sous irrigation de 2,5-3,5 t/ha, ii) atteindre une production nationale de 8.000 tonnes de coton graine, iii) obtenir des emballages bon marché sur place (voir aussi filière emballage), iv) vérifier l'acceptabilité par les consommateurs de l'huile de coton.

J. FILIERE LEGUMES (schéma 20)

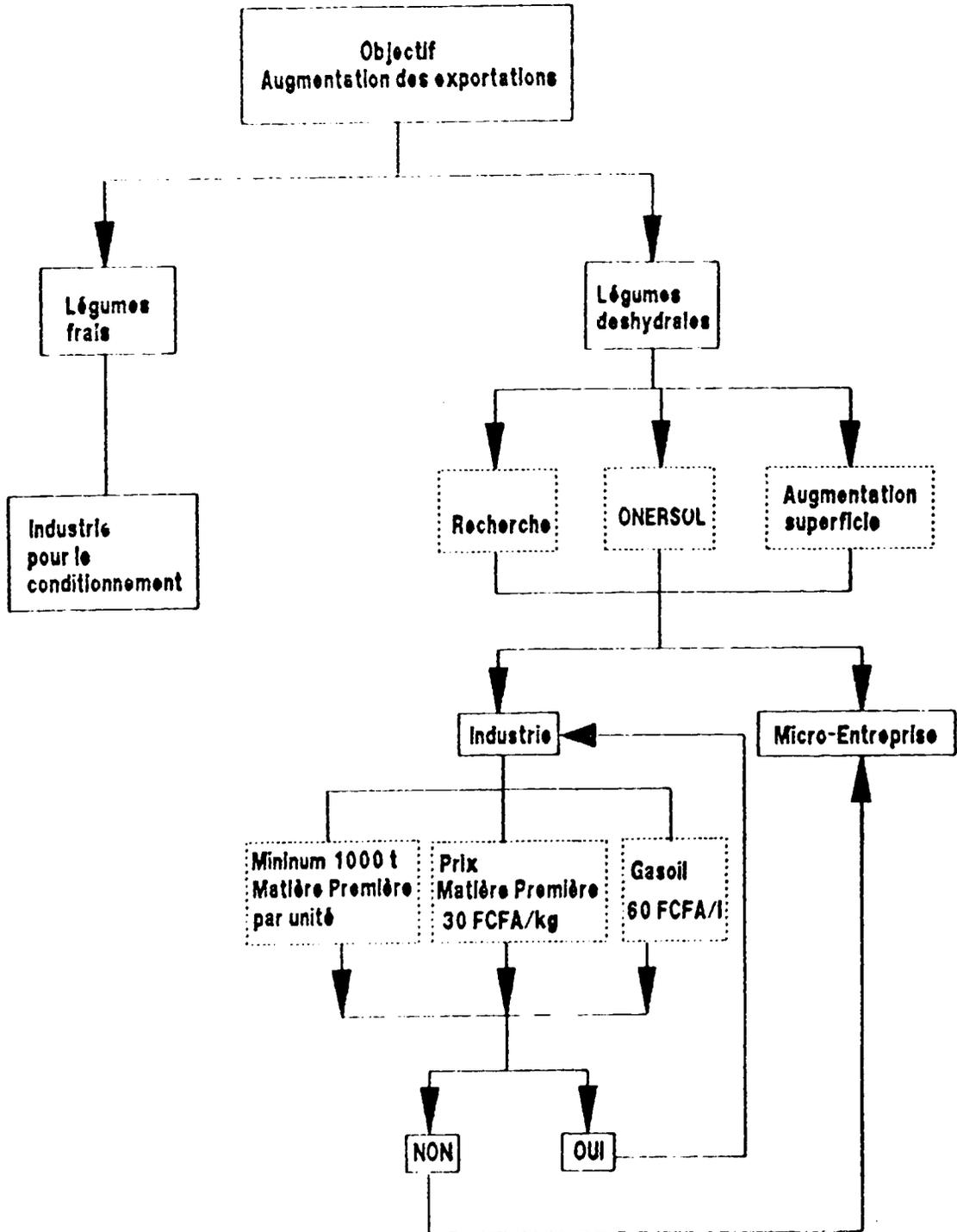
- a) Objectifs

L'objectif général du développement de cette filière est l'accroissement du revenu national et, plus particulièrement, des revenus d'exportation, tout en augmentant les recettes financières de l'Etat. L'objectif direct est le renforcement d'un secteur viable d'exportation des légumes frais (haricots/oignons) à partir de petites exploitations agricoles et de petites unités de transformation. En même temps, on vise l'approvisionnement du marché interne en conserves.

- b) justifications

Les exportations du Niger en légumes sont embryonnaires, et se limitent à des exportations épisodiques de haricots verts par avion vers la France. Néanmoins, le pays pourrait être bien placé pour une exportation de légumes de contre-saison, tels que

STRATEGIE LEGUMES



Conditons

haricots verts, asperges, épices comme le gingembre et huiles essentielles. Ces spéculations agricoles pourraient être cultivées dans les périmètres en irrigué existants que seraient donc valorisés. En outre, la demande de légumes de contre saison est en hausse sur les marchés des pays développés (conclusions de l'étude développement de la filière fruits et légumes au Burkina; SOMEA/UNIDO/1990). Les deux freins principaux à une expansion plus large de ces marchés sont d'abord, le manque d'emballages (cartons) et ensuite le coût relativement élevé des produits, principalement ceux empruntant la voie aérienne. D'autre part, il existe des problèmes au niveau du transport aérien, et la capacité totale disponible au départ de Niamey ne dépasse les 1.000 tonnes pendant les 5 mois de production de légumes de contre-saison. Le Niger pourrait donc devenir un exportateur de légumes frais mais ne pourrait pas concurrencer la Côte D'Ivoire ou le Burkina Faso (qui exporte environ 5.000-6.000 tonnes de légumes par an).

c) stratégie

Un secteur totalement neuf d'exportation de légumes devrait être créé, centré sur une sélection d'exportateurs potentiels et d'entrepreneurs-agriculteurs. Cependant, ces entrepreneurs ne disposent ni de la connaissance des critères et techniques d'exportation, ni du capital suffisant pour obtenir un prêt bancaire de financement des investissements, ni des charges de fonctionnement, et finalement de l'ensemble des dépenses requises pour obtenir des produits d'exportation de haute qualité. Pour obtenir la part de capital, les entrepreneurs-exportateurs potentiels devraient avoir accès à du capital "à risque", secteur inexistant au Niger, et qui devrait être donc créé en conséquence (voir mesures d'accompagnement).

La stratégie consisterait donc à:

- i) monter un secteur d'exportation pour les légumes (haricots verts, oignons, courges et poivrons/piments, etc.). Ce secteur devrait favoriser la participation des privés aux initiatives économiques (associer aux activités des partenaires étrangers pouvant assurer l'écoulement des produits sur les marchés étrangers);
- ii) augmenter l'efficacité et le niveau de perfectionnement technologique des activités de conditionnement et de transformation de produits frais. Pour le conditionnement, on envisage d'introduire des équipements pour l'emballage (les lignes de traitement du frais peuvent être obtenues en Europe d'occasion et bon marché); Le stockage et le conditionnement pourraient être effectués par des coopératives. Il s'agit d'installer une cellule de

réfrigération rapide qui contribuera à améliorer la qualité des légumes, à diminuer les pertes et à réduire les coûts de transport;

- iii) développer la déshydratation semi-industrielle des légumes en utilisant une technologie produite sur place. Il s'agit 1) d'introduire des séchoirs solaires pour les légumes (la technologie de l'Onersol devrait être bien étudiée et la recherche devrait être encouragée), 2) d'améliorer la conservation en saumure, 3) d'améliorer le procédé traditionnel de production de tomates pelées, 4) d'introduire des extracteurs de jus de canne pour la production de jus à vendre sur place. En ce qui concerne les technologies de déshydratation, il est envisagé d'introduire des équipements simples adaptés à la déshydratation au niveau semi-industriel (séchoirs solaires à bas niveau technologique fabriqués par l'ONERSOL qui s'adaptent au séchage de plusieurs produits à la fois). La déshydratation industrielle n'est pas recommandée. En effet, la plus petite unité industrielle qui peut traiter 1.300 Kg par heure de carottes fraîches, 1.100 Kg par heure de pommes de terre, 1.200 Kg par heure de poivrons et 700 Kg par heure d'oignons coûte près de 700 millions de FCFA; elle comporte évidemment des coûts énergétiques, électriques et combustibles assez élevés.

d) conditions

Pour justifier la déshydratation industrielle des légumes il est nécessaire;

- i) de garantir 1.000 tonnes minimum de matière première par unité de traitement;
- ii) de payer un prix par kg de matière première de 30 FCFA/kg maximum;
- iii) de payer le gasoil 80-100 FCFA/l (le prix d'achat des matières premières constitue 70% du prix de revient de l'oignon déshydraté, le prix du gasoil étant 15%);
- iv) d'assurer des quantités et surtout respecter les "standards" qualitatifs en vigueur en Europe;
- v) de faire arriver sur les marchés européens des produits à des prix compétitifs par rapport aux fournisseurs asiatiques et sud-américains qui jouissent déjà d'une longue expérience;

- vi) de s'assurer que le marché local est réceptif (en terme de goût et de capacité d'achat) vis-à-vis des produits déshydratés);

3.3. Filières annexes

K. FILIERE TRANSPORT

a) objectifs

Le bilan diagnostic a démontré que la capacité du transport terrestre au Niger est suffisante et que le système routier est un des plus avancés de la sous-région; néanmoins, les transporteurs nigériens affrontent une forte concurrence étrangère. Le transport des produits frais par voie aérienne présente quelques problèmes.

Par conséquent, les objectifs stratégiques pour la filière transport se résument ainsi:

- i) améliorer le transport aérien afin de promouvoir l'exportation des produits frais vers l'Europe ;
- ii) tendre vers une réduction sensible des coûts du transport aérien;
- iii) renforcer le transport routier rapide à des prix raisonnables pour les produits frais qui devraient arriver en bon état aux consommateurs;

b) justification

Le Niger, pays enclavé, dépend largement du bon fonctionnement de la filière transport. Bien que la capacité du transport terrestre soit suffisante, le problème du transport rapide des produits frais demeure. En outre, les entreprises du secteur formel de transport terrestre sont fortement concurrencées par des entreprises étrangères et par le secteur informel (qui échappent à la réglementation du transport et s'approvisionnent en combustibles dans le marché informel). Vu l'accroissement de la population et de l'urbanisation du Niger, le volume de transport va plus que doubler avant l'an 2000 (estimations sur la base du Rapport FAO:Situation Alimentaire) en outre, l'urbanisation provoquera des changements dans les habitudes alimentaires et nécessitera un transport rapide et soigneux des produits frais.

c) stratégie

Il est très difficile d'imaginer une solution, mais on pourrait essayer de réduire l'incidence du coût du transport sur les produits par la création de petites unités de transformation étendues à tout le pays, localisées près des zones de production de la matière première. L'Etat pourrait y contribuer activement s'il essayait d'exploiter totalement les moyens de ses sociétés de transports. Celles-ci pourraient être partiellement privatisées; cette politique devrait faciliter l'utilisation des moyens disponibles et donc réduire les coûts. Il serait fort utile de créer des centres de stockage de la marchandise le long de l'axe principal du pays, reliés par un service régulier de transport, géré par des privés; cela permettrait de faire fonctionner les camions à plein régime. Enfin, l'Etat devrait au moins dans ce cas réduire le coût du carburant.

La stratégie spécifique proposée se base sur:

- i) l'augmentation de la compétitivité des transporteurs nigériens du secteur formel. Pour éviter la concurrence illégale des transporteurs ghanéens et nigériens, on envisage de mettre en place un système qui ne permette le transport qu'au niveau national (taxes applicables quelle que soit la nationalité des transporteurs). Diverses autres mesures: réduction du coût de l'essence, coloration du carburant nigérien (détection des fraudes) renforceraient la filière;
- ii) l'abolition du quasi-monopole existant en matière de transport aérien. Les exportations de légumes frais restent difficiles car, bien que les volumes disponibles soient élevés (45 tonnes/semaines), le manque d'accords avec les compagnies de transport aérien (avec Air Afrique surtout) ne permet pas aujourd'hui d'évacuer les productions futures. Ceci est d'autant plus vrai que les avions arrivent au Niger déjà chargés de marchandises plus payantes (crevettes destinées à la France par exemple). Le Niger devrait donc fixer des quotas et des tarifs et établir un planning de chargement (par semaine) du fret aérien (conditions qui devraient être respectées par les compagnies aériennes);
- iii) la promotion des coopératives/associations de transporteurs. Ces associations de transporteurs pourraient bénéficier des avantages du secteur formel (accès aux financements, garanties, promotion), sans perdre les avantages du secteur informel (plus de souplesse) et devenir ainsi plus compétitives que les transporteurs privés. Par exemple, des producteurs d'oignons et de haricots verts pourraient être membres de cette association et commercialiser les produits eux-mêmes;

iv) la recherche sur des possibilités d'utilisation du réseau fluvial entre Niamey et Port Harcourt.

d) conditions

Les conditions pour une mise en oeuvre efficace de la stratégie seraient:

- i) une volonté de protéger les transporteurs nationaux;
- ii) des possibilités de supprimer le monopole d'Air Afrique (qui est aussi agent commercial pour toutes les compagnies opérants sur l'aéroport de Niamey);
- iii) la possibilité de réviser les prix du carburant et de supprimer les "barrages routiers";
- iv) la possibilité de supprimer la concurrence illégale des transporteurs étrangers.

L. FILIERE EMBALLAGE

a) Objectifs

Le Niger demeurant dépendant des emballages importés, la stratégie devrait viser autant que possible la substitution de ces importations par des productions nationales.

b) justification

Les coûts des emballages pèsent lourdement sur tous les produits étudiés. Les besoins nationaux en sacs en plastique de 50 kg sont estimés à environ 2 millions/an (dont environ 50% en jute), ceux en sachets plastique à environ 60 millions/an, ceux en cartons à environ 100.000/an. Les sacs et les cartons sont importés de France, de Côte d'Ivoire et du Burkina Faso, et (pour les importations informelles) du Nigeria. L'importation des sacs correspond à un déboursement monétaire d'environ 400 millions de FCFA par an, dont la moitié pour les sacs en jute.

Les emballages des produits agricoles et alimentaires peuvent être en fibre naturelle, en plastique ou en métal, mais ce dernier étant trop coûteux, on n'envisagera que la production des deux premiers. La fibre naturelle est employée essentiellement pour le conditionnement des céréales, certains légumes et les fruits.

Au Mali, on a créé des plantations de AHA (Kenaf) qui ont obtenu de tellement bons résultats que cette fibre, comparable au jute, est actuellement exportée en Côte d'Ivoire pour la confection de sacs. Au Niger, qui jouit d'un climat semblable, il serait fort utile de réaliser une étude de faisabilité à ce sujet (une étude a été réalisée en 1964) car la production nationale de Kenaf permettrait certainement de diminuer, et même d'éliminer, la dépendance de ce pays vis-à-vis de l'importation des sacs de jute.

c) Stratégie

La stratégie proposée pour cette filière se base sur la production sur place des emballages en plastique.

le plastique ne pose aucun problème de pénétration dans le marché car les utilisations, les formes et les variétés d'emballages sont très nombreuses. On peut trouver des équipements de production d'occasion et à bon marché et les installer dans de petits locaux (investissements d'environ 15 millions de FCFA/unité) où prévoir des investissements additionnels de 50 millions de FCFA pour réhabiliter la Polyniger (production de tuyaux, de sacs et de films en plastique). Une activité privée largement répartie et efficace pourrait se créer facilement au niveau des micro-entreprises. La production d'emballages en plastique est très rentable: les prix internationaux des chips sont d'environ 350 FCFA par Kg/FOB Niamey. Le coût de transformation est en moyenne de 200 FCFA par Kg. Pourtant, une bouteille d'huile d'un litre, pesant environ 60 grammes coûterait environ 33 FCFA; il s'agit du coût le plus bas pour un récipient d'un litre (une bouteille en verre ou en métal revient au double). La tendance mondiale a accordé une grande importance aux emballages en plastique en employant différents types de matières premières: pour les huiles et les boissons non gazeuses le PVC, pour les céréales le polyéthylène, pour les biscuits le propylène, pour les légumes déshydratés les films en polyéthylène. Les techniques prévoient des machines d'emboutissage, de tréfilage, de soufflage etc. Pour les sacs tissés, les techniques sont les mêmes que pour la fibre naturelle: normalement la technologie est assez simple et peut être pratiquée au niveau familial (comme le font les Libanais en Côte d'Ivoire).

En ce qui concerne les emballages en carton, une enquête effectuée par le consultant montre que les besoins sont en régression. En effet, la SONIA (actuellement fermée), la SNA (usine d'allumettes actuellement fermée), l'ONPPC et la société d'exportation des haricots verts utilisent de moins en moins ces emballages: les besoins totaux n'arrivent pas à dépasser les 100.000 unités/an de 5 Kg ce qui se traduit par une impossibilité d'assembler sur place les cartons. Il s'avère plus intéressant de

continuer à importer (surtout d'Europe) ces emballages: les prix pour les cartons de 5 Kg s'élèvent à 475 FCFA/unité pour le carton burkinabé (ce prix pourrait être indiqué aussi pour une éventuelle production nationale d'emballages), 370 FCFA pour le carton ivoirien et 280 FCFA/unité pour celui acheté en Europe. Il est important de souligner qu'un prix élevé pour les emballages en carton pénaliserait les exportations nigériennes de produits frais, et que par conséquent l'unité de la SPCN ne devrait pas servir de base à un projet de création d'une unité indépendante.

d) conditions

- i) trouver des investisseurs intéressés par le secteur et disposant du savoir-faire et des moyens nécessaires;
- ii) garantir une demande régulière de ces emballages.

PARTIE D

PLAN D'ACTION

1. PLAN D'ACTION GLOBAL

1.1 Rappel des stratégies

Les trois axes stratégiques envisagés (partie C) concerneraient i) l'assistance aux agro-industries stratégiques, ii) la promotion de la micro-industrie, iii) la recherche sur des produits de diversification.

Ces trois axes seraient concrétisés par la réalisation de 13 projets opérationnels et de 3 études de faisabilité; ces projets et études intéresseraient 7 filières: machinisme agricole, hydraulique, produits phytosanitaires, produits vivriers, produits oléagineux, légumes, emballage.

Les autres filières étudiées ne feraient pas l'objet à terme de projets spécifiques et cela pour les raisons exposées dans les stratégies (partie C).

1.2 Projets retenus

Les 13 projets retenus, dont une fiche détaillée est reportée au paragraphe 3, sont les suivants (la numération ci-dessous n'a aucune signification de priorité):

<u>titre du projet</u>	<u>axe stratégique</u>	<u>filière</u>
- formulation de produits phytosanitaires	1	produits phyto
- relance de l'usinage du riz	1, 2	produits vivriers
- production de farines	1, 2	produits vivriers
- transformation de farines	1, 2	produits vivriers
- production et transformation de coton à Madaoua	1, 2	oléagineux
- réhabilitation des ateliers de machinisme agricole	2	machinisme
- production industrielle d'emballages en plastique	2	emballage
- stockage et conditionnement du niébé	2	produits vivriers
- production semi-industrielle de l'huile d'arachide	2	oléagineux
- déshydratation semi-industrielle de légumes et extraction de jus de canne à sucre	2	légumes
- conditionnement de haricots verts pour exportation	2	légumes
- traitement et stockage des oignons	2	légumes
- création d'un laboratoire de technologies alimentaires	3	produits vivriers

1.3 Plan d'action par axe stratégique

A. CONTENU DES PROJETS

Les projets relatifs au premier axe reposent sur la réhabilitation des industries que jouent un rôle stratégique au niveau de la sécurité alimentaire. Il s'agit d'industries qui, obtiennent des produits ne présentant pas d'avantages

comparatifs lorsqu'on vise l'exportation, mais pour lesquels, les conditions agro-écologiques sont favorables à la production agricole. Ces projets concerneraient la filière produits phytosanitaires, céréales, oléagineux.

Les projets contenus dans le deuxième axe ont l'ambition de redynamiser le secteur micro-industriel. Ces projets reposeraient sur l'adaptation des conditions agro-écologiques au développement des produits sélectionnés, tant pour le marché local que pour l'exportation, à la fois vers le Nigeria (niébé), la sous-région (oignons) et l'Europe (haricots verts). Ces projets concernent la filière légumes, machinisme agricole, emballages, légumineuses, oléagineux. A l'heure actuelle, il n'existe ni exportations significatives, ni exportateurs de tels produits (exception faite pour l'oignon et le niébé). Par conséquent, un secteur totalement nouveau devrait être mis sur pied, basé sur l'implication et le soutien aux entrepreneurs locaux opérant dans l'informel.

Le projet contenu dans le troisième axe repose sur l'identification de produits de diversification par la création d'un laboratoire de technologies alimentaires. Il s'agit d'expérimenter et/ou d'étudier des produits non encore ou très peu cultivés au Niger. Cette recherche serait axée surtout sur les fruits tels que mangues, papayes, avocats; sur les légumes tels que asperges, piments, voandzou, doliques, et inclurait les épices, les huiles essentielles, le tabac, les produits "africains" (baobab, fromagier, karkadé, etc.).

B. RESULTATS

a) assistance aux agro-industries stratégiques

Les projets contenus dans cet axe auraient un impact macro-économique plus faible que ceux contenus dans le second axe (en termes de recettes de l'Etat, augmentation des exportations, etc.), mais, sur le plan de l'emploi et de la sécurité alimentaire il constituerait un apport significatif; ces projets contribueraient: i) à sauvegarder le revenu de 30.000 agriculteurs (la politique de libéralisation de la filière riz pourrait se traduire par l'abandon de cette culture); ii) à désenclaver des zones marginales où la gamme des productions agricoles et des possibilités de transformation industrielles est plus restreinte. Le projet riz, farines et coton concernerait environ 33.000 personnes, avec un revenu net additionnel de près de 30.000 FCFA/personne. Ainsi l'accroissement annuel du revenu pour l'économie nationale se chiffrerait à 3,8 milliards de FCFA grâce surtout à la réduction des importations de riz, farines, pâtes et huiles et à l'augmentation de l'exportation de coton. Cet axe nécessiterait l'aide de l'Etat (ou des bailleurs de fonds) pour un total de 2,3 milliards de FCFA. Les recettes brutes à l'exportation de coton représenteraient plus de 570

millions de FCFA, celles provenant des réductions des importations des huiles et pâtes s'élèveraient à 550 millions de FCFA/an, celles provenant des réductions des importations de riz s'élèveraient à 2,1 milliards de FCFA/an. Quant aux mesures que le gouvernement devrait prendre (subventions et création d'un holding pour réhabiliter les entreprises endettées et en état de faillite), elles auraient un coût de 3,5 milliards de FCFA

b) promotion de la micro-industrie

En terme d'emploi et principalement grâce au projet niébé, il serait possible de donner du travail à environ 100.000 personnes, d'améliorer le revenu de 25.000 FCFA/personne. Ainsi l'accroissement annuel du revenu pour l'économie nationale se chiffrerait à 3,3 milliards de FCFA. Au niveau de la balance commerciale, l'exportation additionnelle de près de 25.000 tonnes de niébé vers le Nigeria, de 7.500 tonnes d'oignons vers la Cote d'Ivoire, et de 260 tonnes de haricots verts vers l'Europe, rapporterait 3 milliards de recettes d'exportation. En terme de réduction des importations, la production semi-industrielle de l'arachide, la diversification des activités des usines coopératives de matériels agricoles et la production de matériaux en plastique rapporteraient une réduction des importations d'environ 0,5 milliards de FCFA par an. Le renoncement à cette option stratégique excluait le Niger de vastes marchés potentiels lucratifs à l'exportation, tels que, par exemple, ceux de l'oignon, des légumes en Europe. Il s'agit de projets qui présentent l'avantage d'une rentabilité économique, en partie grâce aux investissements en périmètres en irrigué financés par plusieurs bailleurs de fonds. Toutefois, la portée de ces projets est limitée à la zone Sud du pays (régions de Tillabery, de Gaya, de Madaoua, de Maradi) et permettrait de capitaliser les infrastructures déjà réalisées (périmètres en irrigué, routes,) et de développer en amont et en aval les autres filières étudiées (machinisme agricole, produits phytosanitaires, emballage, transport).

c) recherche sur des produits de diversification

Les thèmes de recherche ici développés sont tout à fait originaux dans leur conception, car ils introduisent une réelle diversification agricole et industrielle, sous la forme de production de toute une série de fruits, légumes, etc. qui ne sont pas encore cultivés de façon significative au Niger. L'aspect novateur implique une série de difficultés techniques, ainsi que des risques d'échecs. Aussi, ce type de projet nécessite-t-il des soins particuliers en terme de recherche, études, financement et assistance technique, ainsi qu'une approche dynamique spécifique. Le caractère aléatoire de l'opération justifie que l'on en ait limité l'envergure, tout en intéressant un nombre suffisant d'entrepreneurs privés. Ceux-ci pourraient sponsoriser la recherche, garantie de réussite.

C. PRIORITES

Les priorités seront liées à la nouvelle politique économique du gouvernement (exportation, substitution aux exportations, sécurité alimentaire).

Aussi l'effort devrait-t-il porter sur un accroissement des quantités exportées, lié à la recherche de nouveaux marchés. Cependant, cet effort ne devrait pas être engagé de façon égale pour chacun des produits, et il vaut mieux concentrer les efforts sur ceux qui garantissent une meilleure compétitivité par rapport aux prix du marché international tels que les légumes (oignons, haricots verts, poivrons, piments, etc.), le niébé et les produits déshydratés.

Une politique alternative, de substitution aux importations s'avère par contre plus ardue, dans la mesure où il s'agit pour une bonne partie de produits alimentaires de transformation industrielle, secteur dans lequel le Niger a échoué jusqu'à présent, à de rares exceptions près. Dans ce cas, les céréales seraient à privilégier (sorgho, mil, riz, blé), suivies du coton (fabrication des huiles).

2. PLAN D'ACTION PAR FILIERE

2.1 Introduction

Il s'agit ici d'énumérer les actions spécifiques à entreprendre pour chaque filière retenue dont une fiche détaillée a été reportée au chapitre 3. Ces actions seraient de nature physique et ont été classées par les composantes d'intervention suivantes: crédit, industrie/équipements (fonds de roulement inclus), assistance technique (véhicules et frais relatifs de fonctionnement inclus). Ensuite, ont été énumérés les résultats par filière et par action spécifique (résultats spécifiques). Pour chaque action ont été aussi calculés les coûts relatifs.

En ce qui concerne les actions externes aux filières, c'est à dire les actions qui devraient être entreprises par le gouvernement afin d'améliorer le cadre institutionnel, réglementaire et économique, celles-ci ont été reportées au chapitre 6. La formation professionnelle, considérée une action externe aux différentes filières, fera l'objet d'un chapitre spécifique (chapitre 5).

Les objectifs spécifiques ne seront pas reportés car ils correspondent aux objectifs stratégiques par filière (partie C).

2.2 Filières en amont de la production agricole

A. MACHINISME AGRICOLE/HYDRAULIQUE

a) actions

Les actions de la filière machinisme agricole se concrétisent par la réalisation d'un projet de réhabilitation des ateliers existants afin d'en diversifier les activités. Il est prévu de développer la fabrication de pompes et de matériels de pompage. cette production permettra par la suite le développement de la filière hydraulique.

Ces actions prévoient: d'augmenter l'efficacité des 4 entreprises de production existantes (ACREMA, C/DARMA, UCOMA, AFMA); de mettre en place 4 équipes de maintenance de pompes; de développer des activités de recherche à l'ARDETEC. Les actions spécifiques ont été détaillées dans le chapitre 3.6. Ces actions ont été synthétisées ci-après. En particulier il est prévu de réaliser:

crédit: prêts à 3.000 agriculteurs en vue d'acheter du matériel agricole; prêts à 4 usines coopératives pour constituer les fonds de roulement; prêts à 40 entrepreneurs;

industrie: réhabilitation technique de C/DARMA; nouveaux équipements à l'ARDETEC;

assistance technique: 3 personnes pendant 3 ans; 7 véhicules bâchés dont 4 pour l'équipe d'entretien;

maintenance: mise en place de 4 unités mobiles d'entretien des équipements et des pompes.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'amélioration des gestions techniques, comptables et commerciales, iii) la clarification du statut juridique et de celui des sous-traitances.

En outre, le gouvernement devrait: i) garantir une décentralisation de la gestion des entreprises (en collaboration avec l'UNC); ii) convaincre les bailleurs de fond d'acheter sur place les pompes et les autres équipements obtenus dans les usines existantes (cela faciliterait aussi la résolution des

problèmes liés à la maintenance des pompes); iii) préparer des mesures qui obligent les importateurs à garantir aussi des pièces de rechange.

Chaque usine devrait avoir plus d'autonomie de gestion afin de programmer (en fonction des besoins de l'usine) la commercialisation, les prix, le planning de production, etc.. En outre:

- durée prévue du projet: 3 ans;
- maître d'oeuvre: DPI;
- mode de financement: emprunt et dons;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAD, Coopérations bilatérales.

b) résultats

Le vrai impact est attendu sur le plan de l'augmentation de la production agricole et sur l'ensemble du secteur rural du Niger; la population rurale aura un meilleur accès à l'eau potable et à la petite irrigation grâce au service d'entretien des pompes et à la production locale de pièces de rechange. Les 4 usines coopératives pourraient dégager un revenu net d'environ 56 millions de FCFA par an et le pays pourrait réduire les importations de matériel agricole pour 300 millions de FCFA/an.

c) coûts

Les coûts totaux atteindraient 868 millions de FCFA.

B. PRODUITS PHYTOSANITAIRES

a) actions

Une politique alternative de substitution aux importations des produits phytosanitaires s'avère ardue, d'autant plus qu'il s'agit, pour une bonne partie, de produits arrivant dans le pays dans le cadre de dons. En effet, la politique des bailleurs de fonds est déterminante pour une éventuelle rentabilité de la formulation sur place: les rétrocessions d'insecticides importées dans le cadre de dons pourraient annuler une éventuelle production nationale (ce qui a été le cas de la SOFAPEN) tandis qu'une éventuelle décision de signer des contrats de travail en sous-traitance au bénéfice de l'industrie nationale (importations de matières actives dans le cadre de dons, formulation sur place, et marchés assurés dans le cadre de projets de développement financés par les mêmes bailleurs de fonds), relancerait une telle activité. Cette dernière décision serait à recommander en particulier dans le cadre de la lutte

anti-acridienne, véritable fléau à combattre à n'importe quel coût. Ce projet permet le choix entre les deux alternatives suivantes:

- i) la réhabilitation de l'usine SOFAPEN pour la formulation de pesticides en poudre;
- ii) la création d'une nouvelle unité pour la production de produits liquides (pour des raisons techniques, on ne peut mélanger les deux activités dans la même usine).

L'alternative i) pourrait se réaliser seulement s'il existe des bailleurs de fonds disposés à payer la formulation sur place.

L'alternative ii) pourrait se réaliser seulement s'il existe la possibilité d'acheter à l'extérieur (Nigeria et Europe) les emballages nécessaires aux insecticides liquides: vérifier s'il existe la possibilité de obtenir du Nigeria des bouteilles en plastique pour insecticides à 40-50 F.CFA/l'unité;

action spécifique à l'alternative i)

industrie: réhabilitation de la SOFAPEN pour la production de 400 tonnes/an de pesticides en poudre.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'amélioration des gestions techniques, comptables et commerciales. En outre:

- durée prévue du projet: 22 mois;
- maître d'oeuvre: DPI;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAI USAID.

action spécifique à l'alternative ii)

industrie: réalisation d'une usine pour la production de 4.000 hl/an de pesticides liquides.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'amélioration des gestions techniques, comptables et commerciales. En outre:

- durée prévue du projet: 22 mois;
- maître d'oeuvre: DPI;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAD, USAID.

b) résultats

Ces produits ainsi formulés seront livrés comme dons ou à crédits (à taux préférentiels) aux agriculteurs dans le cadre de projets de développement. Les bénéficiaires ne seront enregistrés que si des bailleurs de fonds sont disposés à financer l'opération de formulation sur place des produits.

c) coûts

coût de l'alternative i)

les coûts totaux atteindraient 706 millions de FCFA. Environ 93% de ces coûts concernent les équipements.

coût de l'alternative ii)

Les coûts totaux atteindraient 287 millions de FCFA. Environ 84% de ces coûts concernent les équipements.

2.3 Filières de production et de transformation

C. PRODUITS VIVRIERS

a) actions

La filière produits vivriers ferait l'objet du plus grand nombre de projet. En fait, comme prévu par les stratégies envisagées, c'est au niveau de la sécurité et de l'autosuffisance alimentaire qu'il faudrait réunir et concentrer les efforts. Les actions à mener dans cette filière (qui regroupe les sous-filière céréales, légumineuses et tubercules) se concrétisent par la réalisation de 5 projets spécifiques à savoir:

- relance de l'usinage du riz;
- production de farines;
- transformation des farines;
- création d'un laboratoire de technologie alimentaire;
- stockage et conditionnement du niébé.

Les actions spécifiques ont été détaillées dans les chapitres 3.2, 3.3, 3.4, 3.7, 3.12. Ces actions ont été synthétisées ci-après.

action spécifique 1

Relance de l'usinage du riz: il est prévu de réaliser les composantes suivantes:

crédit: prêts à 100-150 entrepreneurs privés pour acheter les décortiqueuses; prêts à 200-250 entrepreneurs privés pour acheter les batteuses à riz;

industrie: 1) installation d'une rizerie semi-industrielle d'une capacité de 5000 tonnes/an de riz blanchi; 2) mise en place d'un comité d'assainissement financier de la RINI;

assistance technique: 1 assistant technique spécialiste en transformation (3 ans); 1 spécialiste en réhabilitation financière (3 mois), 1 réviseur de comptes (1 mois); 1 expert en transformation industrielle et artisanale du riz (1 an).

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'amélioration de la gestion interne, technique et comptable de la RINI; iii) l'assainissement financier de la RINI; iv) la clarification du statut juridique. En outre:

- durée prévue du projet: 5 ans;
- maître d'oeuvre: DPI;
- mode de financement: emprunt et dons;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAD, Coopération bilatérales.

Pour atteindre les objectifs du projet, il est nécessaire:

- i) de régler les problèmes financiers de RINI. On pense à un rééchelonnement des dettes avec l'accord de tous les créiteurs;
- ii) de supprimer les importations frauduleuses, en transit et la sous-facturation des importations;
- iii) de trouver un accord avec les bailleurs de fonds afin qu'ils achètent sur place une partie du riz produit localement.

action spécifique 2

industrie: audit technique et financier du MDS

assistance technique: 2 consultants (plusieurs missions) pour un total de 14 mois.

Pour atteindre les objectifs du projet, il est nécessaire: i) de régler les problèmes financiers du MDS; ii) de rééchelonner les dettes avec l'accord de tous les créiteurs; iii) de supprimer les importations frauduleuses, en transit et la sous-facturation des importations; iv) d'augmenter la taxe de péréquation (de 5.000 FCFA à 15.000 FCFA).

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'amélioration de la gestion interne, technique et comptable du MDS. En outre:

- durée prévue du projet: 12 mois;
- maître d'oeuvre: DPI;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAD, USAID.

action spécifique 3

industrie: i) réhabilitation de la SOTRAMIL visant la production de pâtes de bonne qualité; ii) assainissement financier et révision de la comptabilité et analyse analytique des coûts réels visant la réduction des coûts de gestion et d'administration de la SOTRAMIL;

assistance technique: 1 spécialiste en production de pâtes de qualité pour 1 an.

Pour atteindre les objectifs du projet, il est nécessaire: i) de régler les problèmes financiers de la SOTRAMIL; ii) de rééchelonner les dettes avec l'accord de tous les créiteurs (plus de 200 millions de FCFA).

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'assainissement financier de la SOTRAMIL; iii) l'amélioration de la gestion comptable de la SOTRAMIL et des boulangers. En outre:

- durée prévue du projet: 2 ans;
- maître d'oeuvre: DPI;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAD.

action spécifique 4

Création d'un laboratoire de technologie alimentaire: il est prévu de réaliser les composantes suivantes:

laboratoire/recherche: l'installation et l'équipement d'un laboratoire de technologie alimentaire. Les thèmes de recherche: i) la transformation du mil, du sorgho et de l'arachide; ii) la fabrication de boissons à partir de tamarin, du gingembre, etc.;iii) la transformation de la pomme de terre en "chips"; iv) les condiments à partir du néré, du baobab, etc.; v) l'utilisation du henné et de la gomme arabique; vi) l'utilisation de niébé, sachets, blé, sorgho canne à sucre pour la fabrication de farines de sevrage;

assistance technique: 1 expert en technologies alimentaires pour 3 ans.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation de spécialistes par des stages et voyages d'étude; ii) l'élaboration d'un statut juridique adapté. En outre:

- durée prévue du projet: 3 ans; les 2 premières années constitueraient une phase transitoire pendant laquelle l'objectif à atteindre serait la recherche des produits et des thèmes à développer;
- maître d'oeuvre: INRAN en liaison avec la DPI;
- mode de financement: crédit d'aide et dons;
- partenaires techniques: instituts de recherche similaires (CTA de Dakar, instituts européens, etc.);
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, BAD, CCCE, USAID.

action spécifique 5

Stockage et conditionnement du niébé: il est prévu de réaliser les composantes suivantes:

crédit: prêts à 40 commerçants pour créer les unités de stockage et de traitement et pour constituer les fonds de roulement nécessaires au fonctionnement des unités.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'organisation et la réglementation de la profession des commerçants. En outre:

- durée prévue du projet: 1 an;
- maître d'oeuvre: DPI;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAD.

b) résultats

Les projets prévus pour cette filière visent à atteindre les objectifs de sécurité et d'autosuffisance alimentaire: production additionnelle de produits vivriers destinés au marché national. Il est prévu un traitement additionnel de 30.000 tonnes de riz; la production additionnelle de 600 tonnes de farines et de 2.000 tonnes de pâtes alimentaires; l'exportation additionnelle de 25.000 tonnes de niébé vers le Nigeria. L'accroissement annuel du revenu pour l'économie nationale se chiffrerait à environ 5 milliards de FCFA grâce surtout à la réduction des importations de riz et à l'augmentation de l'exportation de niébé. Les recettes brutes à l'exportation de niébé représenteraient plus de 2,4 milliards de FCFA, celles provenant des réductions des importations du riz s'élèveraient à 2,1 milliards de FCFA/an. La filière riz nécessiterait l'aide de l'Etat (ou des bailleurs de fonds) pour un total de 2,3 milliards de FCFA.

résultat spécifique 1: réduction des importations: 20.000 tonnes de riz, voire une réduction des dépenses de 2,1 milliards de FCFA/an.

résultat spécifique 2: recettes additionnelles: 78 millions de FCFA/an.

résultat spécifique 3: le pays économiserait environ 200 millions de FCFA par an.

résultat spécifique 4: développement de nouveaux produits à consommer localement et dans la sous-région.

résultat spécifique 5: recettes additionnelles d'exportation de 2,5 milliards/an.

c) coûts

coût spécifique 1: 697 millions de FCFA.

coût spécifique 2: 80 millions de FCFA.

coût spécifique 3: 959 millions de FCFA.

coût spécifique 4: 220 millions de FCFA.

coût spécifique 5: 2,18 milliards de FCFA.

D. OLEAGINEUX

a) actions

Les actions à mener se concrétisent par la réalisation de deux projets, à savoir:

- production et transformation de coton à Madaoua;
- production semi-industrielle d'huile d'arachide.

Les actions spécifiques ont été détaillées dans les chapitres 3.5 et 3.8. Ces actions ont été synthétisées ci-après.

action spécifique 1

Production et transformation du coton à Madaoua: il est prévu de réaliser les composantes suivantes:

crédit: prêts à 2.500 agriculteurs (80.000 FCFA par an et par agriculteur); prêts à l'usine de Madaoua pour constituer les fonds de roulement;

industrie: réalisation d'une unité de pressage à Madaoua;

assistance technique: 1 expert pour l'usine de pressage pendant 1 an; 1 agronome pour la production agricole pendant 3 ans.

Au point de vue agricole, la culture serait à réaliser dans les périmètres existants. Ces investissements seraient considérés à fonds perdu car la culture ne pourrait pas

rentabiliser les investissements réalisés (voir considérations faites pour le riz au chapitre 3.2).

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'assainissement financier de la SCN. En outre:

- durée prévue du projet: 5 ans;
- maître d'oeuvre: MAG/Production végétale, DPI;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires technique: CFDT;
- partenaires financiers éventuels: CCCE, BAD.

action spécifique 2

Production semi-industrielle d'huile d'arachide: En particulier il est prévu de réaliser les composantes suivantes:

crédit: prêts à 50 agriculteurs-entrepreneurs pour l'achat de presses hydrauliques.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'organisation et la réglementation de la profession d'entrepreneur (micro-entreprises); amélioration de la gestion comptable des micro-entreprises. En outre:

- durée prévue du projet: 22 mois;
- maître d'oeuvre: DPI, FIPMEN, GIE, PAIPCE;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BAD, BOAD, CEE, FED, Coopérations bilatérales (USAID, GTZ, MAE, etc.), CCCE;
- réalisation des projets: ONG internationales.

b) résultats

Les résultats attendus au niveau de la filière visent la production additionnelle d'environ 1400 tonnes d'huiles destinées au marché national, soit une réduction des importations de 260 millions de FCFA/an. En outre, la production additionnelle de fibre de coton permettra l'augmentation des exportations de 570 millions de FCFA/an.

résultat spécifique 1: le pays économiserait environ 170 millions de FCFA par an en devises étrangères et bénéficierait de 570 millions de FCFA comme recette d'exportation de la fibre.

résultat spécifique 2: le pays économiserait environ 90 millions de FCFA par an en devises étrangères.

c) coûts

coût spécifique 1: 850 millions de FCFA.

coût spécifique 2: 300 millions de FCFA.

E. LEGUMES

a) actions

Les actions à mener se concrétisent par la réalisation de trois projets à savoir:

- déshydratation semi-industrielle de légumes et extraction de jus de canne à sucre;
- conditionnement des haricots verts pour l'exportation;
- traitement et stockage des oignons.

Ces projets ont été détaillés dans les chapitres 3.9, 3.10, 3.13. Les actions ont été synthétisées ci-après.

action spécifique 1

Déshydratation semi-industrielle de légumes et extraction de jus de canne à sucre: il s'agit de réaliser les composantes suivantes:

crédit: prêts à 5 groupements pour constituer les fonds de roulement nécessaires au fonctionnement des unités de déshydratation (environ 900.000 FCFA/groupement); prêts à 30 entrepreneurs privés nécessaires pour les extracteurs de jus de canne (environ 200.000 FCFA/entrepreneur);

assistance technique: 1 jeune spécialiste en transformation semi-industrielle.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'organisation et la réglementation de la profession d'entrepreneur (micro-entreprises); iii) l'amélioration de la gestion comptable des micro-entreprises. En outre:

- durée prévue du projet: 1 an;
- maître d'oeuvre: MAG/Production végétale, DPI, FIPMEN, GIE;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, CEE, FED, CCCE, BAD, USAID;

- réalisation des projets: ONG internationales.

action spécifique 2

Conditionnement des haricots verts pour l'exportation: il s'agit ici de réaliser les composantes suivantes:

crédit: prêts (environ 100.000 FCFA/agriculteur) aux membres de la coopérative de Tillakeyna (environ 400 agriculteurs);

industrie: réalisation d'une chambre froide de réfrigération rapide (pré-refroidissement) dimensionnée pour stocker 30 tonnes de haricots verts à la fois;

assistance technique: 2 jeunes spécialistes en gestion de coopératives pour 2 ans.

Ce projet pourrait se réaliser à condition de donner plus de liberté aux compagnies aériennes pour augmenter leur nombre d'escalas à Niamey.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'amélioration de la gestion comptable des exportateurs; iii) la fixation des quotas de fret aérien. En outre:

- durée prévue du projet: 2 ans;
- maître d'oeuvre: MAG/Production végétale, DPI, FIPMEN, GIE;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: CCAIAN, CNCE, BOAD, FED, CCCE, BAD, USAID.

action spécifique 3

Traitement et stockage des oignons: il est prévu de réaliser les composantes suivantes:

crédit: prêts à 5 groupements pour installer les 5 unités de traitement et constituer les fonds de roulement nécessaires au fonctionnement (environ 16 millions de FCFA/groupement);

assistance technique: 1 jeune spécialiste en transformation semi-industrielle.

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5),

ii) l'organisation et la réglementation de la profession d'entrepreneur (micro-entreprises); iii) l'amélioration de la gestion comptable des micro-entreprises. En outre:

- durée prévue du projet: 1 an;
- maître d'oeuvre: MAG/Production végétale, DPI;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAD, USAID, CCAIAN, CNCE.

b) résultats

Exportation additionnelle: 2.500 tonnes d'oignons vers la Côte d'Ivoire et les autres pays de la sous-région; 260 tonnes de haricots verts vers l'Europe. Production additionnelle: 1.500 tonnes de légumes déshydratés. Ces résultats devraient rapporter 670 millions de recettes par an.

résultat spécifique 1: recettes annuelles de 135 millions de FCFA.

résultat spécifique 2: exportation additionnelle pour 163 millions de FCFA.

résultat spécifique 3: recettes annuelles d'exportation de 375 millions de FCFA.

c) coûts

coût spécifique 1: 126 millions de FCFA.

coût spécifique 2: 129 millions de FCFA.

coût spécifique 3: 116 millions de FCFA.

2.4 Filières annexes

F. EMBALLAGE

a) actions

Les actions à mener se concrétisent par la réalisation d'un projet de production industrielle d'emballages en plastique. Ce projet a été détaillé au chapitre 3.11. En particulier il est prévu de réaliser les composantes suivantes:

industrie: réhabilitation de POLYNIGER pour la production industrielle de 10 millions de sachets en plastique/an;

assistance technique: 1 assistant technique spécialiste en techniques d'extrusion (1 mois), 1 spécialiste en transformation de polyéthylène (3 mois).

Les mesures d'accompagnement internes nécessaires à la réalisation du projet concerneraient: i) la formation professionnelle des cadres techniques (voir chapitre 5), ii) l'amélioration des gestions techniques, comptables et commerciales, iii) l'assainissement financier de la POLYNIGER iv) la recherche d'investisseurs intéressés et disposant du savoir-faire et des moyens nécessaires. En outre:

- durée prévue du projet: 3 ans;
- maître d'oeuvre: DPI;
- mode de financement: emprunt;
- partenaires financiers éventuels: BOAD, FED, CCCE, BAD.

b) résultats

Le pays épargnerait environ 50 millions de FCFA par an en devises étrangères.

c) coûts

Les coûts totaux atteindraient 329 millions de FCFA.

3. PROJETS SPECIFIQUES

3.1 Formulation de produits phytosanitaires

A. REHABILITATION DE LA SOFAPEN

a) justification

Le Niger importe pour environ 250 tonnes de produits phytosanitaires en poudre (voir partie C). D'après l'enquête effectuée par le consultant sur le terrain, il résulte que le coût d'utilisation de 3 Kg d'insecticides par hectare de culture vivrières en sec, s'élève à 7.000 FCFA (3.500 FCFA pour 3 litres d'insecticides, 2.000 FCFA pour le traitement, 1.500 FCFA pour amortissement du matériel), tandis que l'augmentation de la production agricole pour les céréales cultivée en sec (20-30%) serait valorisée à 4.000-5.000 FCFA par hectare. Les seules spéculations agricoles en mesure de valoriser les traitements seraient donc celles en irrigué.

b) description et localisation

Réhabilitation de la SOFAPEN pour la production de 400 tonnes/an de pesticides en poudre. La matière active sera importée tandis que le support inerte sera acheté localement. L'usine est basée à Niamey.

c) moyens à mettre en oeuvre

personnel

national: 1 directeur, 6 cadres, 2 techniciens chimistes,
6 ouvriers qualifiés, 9 ouvriers non qualifiés

matériels

équipements additionnels: 2 mélangeurs à bande, 1 moulin atomiseur, 1 moulin microniseur, 2 filtres à manche, 4 alimentateurs à vis, 2 balances doseuses, 1 machine de conditionnement

fonctionnement

les frais de fonctionnement, sans comptabiliser la matière première, s'élèvent à 35 millions de FCFA (avec l'usine en activité de croisière. Ces coûts ont été exposés ci-après:

	<u>FCFA x 000</u>
- énergie électrique, eau	5.000
- produits de consommation	1.000
- emballages	9.000
- personnel	14.000
- assurance, télécommunications	2.000
- marketing et divers	4.000

Les amortissements s'élevent à 75 millions de FCFA/an et les frais financiers à 55 millions de FCFA/an

les charges totales s'élevent à 165 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- fonctionnement	35.000
- amortissements	75.000
- frais financiers	55.000

l'incidence de la formulation de pesticides en poudre sur le kilo traité s'éleve à environ 412 FCFA (165 millions/400 tonnes)

d) durée du projet

La durée totale prévue est de 22 mois dont:

- préparation dossier bancable, 4 mois;
- fourniture d'équipements, 5 mois;
- construction, 6 mois;
- montage et rodage, 4 mois;
- accord approvisionnement, 3 mois;

e) marchés visés

marché national: projets de développement agricole financés par les bailleurs de fonds

f) coûts

Les coûts totaux atteindraient 706 millions de FCFA . Environ 93% de ces coûts sont représentés par les équipements. Ces coûts ont été ainsi calculés:

	<u>FCFA x 000</u>
1. industrie	
- bâtiments	45.000
- équipements 1/	510.000
- équipements auxiliaires	50.000
- dotation pièces de rechange	56.000
2. dossiers bancables	5.000
3. fonds de roulement	40.000

1/ 2 mélangeurs 76 millions, 1 atomiseur 9⁵ millions, 1 microniseur 160 millions, 1 conditionneuse 77 millions, filtres, doseuses, etc, 102 millions.

Le niveau des investissements en équipements est très élevé. Cela est dû au microniseur qui coûte 250 millions de FCFA. En réalité il s'avère possible de produire, avec les mêmes équipements, une quantité supérieure; cette possibilité a été écartée en raison des difficultés d'écoulement des produits sur le marché national.

g) bénéficiaires

L'usine SOFAPEN, et les producteurs agricoles

h) résultats attendus

Les bénéfices ne seront enregistrés que s'il existe des bailleurs de fonds disposés à financer l'opération de formulation sur place des produits. Ces produits ainsi formulés seront livrés comme dons ou à crédit (à taux préférentiels) aux projets de développement.

B. PRODUCTION DE PESTICIDES LIQUIDES

a) justification

Le Niger importe pour 250 tonnes de produits phytosanitaires liquides (voir partie C). D'après l'enquête effectuée par le consultant sur le terrain, le coût d'utilisation de 3 Kg d'insecticides par hectare de culture vivrières en sec s'élève à 7.000 FCFA tandis que l'augmentation de la production agricole des céréales cultivées en sec (20-30%) serait valorisée à 4.000-5.000 FCFA par hectare. Les seules spéculations agricoles en mesure de valoriser les traitements seraient donc celles en irrigué. L'expérience acquise dans d'autres pays de la

sous-région (Bénin et Burkina Faso) confirme qu'une usine de formulation de produits phytosanitaires liquides produisant annuellement 250 tonnes dégage une rentabilité

b) description et localisation

Réalisation d'une usine pour la production de 4.000 hl/an de pesticides liquides (concentrés émulsionnables). La matière active, le xilol et tous les emballages (fûts métalliques avec revêtements intérieurs en plastique ou bouteilles en verre) seraient importés. L'usine serait à localiser à Niamey

c) cycle de travail

Pesage et chargement des solvants, adjonction d'émulsionnants et de matières actives, mélange et dissolution, filtrage, conditionnement, stockage

d) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 1 expert en formulation de pesticides liquides pour 3 mois

national: 1 directeur et 5 cadres, 2 techniciens chimistes, 2 mécaniciens-électriciens, 2 experts de laboratoire, 2 ouvriers qualifiés, 6 ouvriers non qualifiés

matériels

1 cuve de pré-chauffage, 2 balances doseuses automatiques, 4 pompes électriques, 1 broyeur, 1 mélangeur, 1 filtre, 2 réservoirs, 1 ligne pour le conditionnement, tuyauteries, soupapes, etc.

fonctionnement

les frais de fonctionnement, sans comptabiliser la matière première, s'élèvent à 47 millions de FCFA (usine en activité de croisière). Ces coûts ont été exposés ci-après:

	<u>FCFA x 000</u>
- énergie électrique, eau	2.000
- produits de consommation	1.000
- emballages (fûts métalliques 200 l)	20.000
- personnel	19.000
- assurance, télécommunications	2.000
- marketing et divers	3.000

les amortissements s'élevent à 25 millions de FCFA/an et les frais financiers à 21 millions de FCFA/an.

les charges totales s'élevent à 93 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- fonctionnement	47.000
- amortissements	25.000
- frais financiers	21.000

l'incidence de la formulation des pesticides liquides sur le litre traité s'élève à environ 232 FCFA (93 millions/4000 hl)

e) durée du projet

La durée totale prévue est de 22 mois dont:

- préparation dossier bancable, 4 mois;
- fourniture d'équipements, 6 mois;
- construction, 6 mois;
- montage et rodage, 4 mois;
- accord approvisionnement, 3 mois;
- assistance technique, 3 mois

f) marchés visés

marché national: projets de développement agricole financés par les bailleurs de fonds

g) coûts

Les coûts totaux atteindraient 287 millions de FCFA . Environ 84% de ces coûts concernent les équipements:

	<u>FCFA x 000</u>
1. industrie	
- bâtiments	55.000
- équipements 1/	140.000
- équipements auxiliaires	30.000
- dotation pièces de rechange	17.000
2. dossiers bancables	5.000
3. fonds de roulement	30.000
4. assistance technique	10.000

1/ 1 broyeur-mélangeur 37 millions, 2 balances doseuses 28 millions, pompes et réservoirs 20 millions, 1 conditionneuse 50 millions, divers 5 millions

h) bénéficiaires

Entrepreneurs privés et producteurs agricoles

i) résultats attendus

Les bénéficiaires ne seront enregistrés que s'il existe des bailleurs de fonds disposés à financer l'opération de formulation de produits sur place. Ces produits ainsi formulés seront livrés comme dons ou à crédit (à taux préférentiels) aux projets de développement.

3.2 Relance de l'usinage du riz

a) justification

Le prix actuel (juin 1991) du riz thaïlandais est de 280 \$ EUA la tonne (CAF Cotonou). Le prix que l'on peut payer aux agriculteurs du Niger pour un Kg de paddy afin de concurrencer le prix du riz importé (prix économique du paddy) a été ainsi calculé (en FCFA/kg):

	<u>Riz</u> <u>importé</u>
- prix FOB (riz thaïlandais)	47
- FOB à CAF (Cotonou)	22
- transport et frais extérieurs	36
- <u>prix de revient 1/</u> <u>(frontière Benin-Niger)</u>	105
- transport intérieur	15
- marge grossiste	15
- <u>prix de revient 1/</u> <u>(marché nigérien)</u>	135
- conversion (paddy/riz blanchi) 65%	88
- usinage	
cas industriel (RINI)	66
cas transformation artisanale	45
- <u>prix économique paddy</u>	
cas industriel (RINI)	22
cas transformation artisanale	43

1/ Le calcul du prix économique ne tient pas compte des taxes à l'importation

le prix économique du paddy est de 22 FCFA/Kg (transformation industrielle) et de 43 FCFA/Kg (transformation artisanale); ce prix est de 38 et 17 FCFA inférieur au prix fixé au niveau

national pendant la dernière campagne agricole (60 FCFA/Kg). Or, le prix de revient agricole (basés sur les frais réels) du riz cultivé dans les périmètres en irrigués s'élève à environ 60 FCFA/Kg (selon l'ONAHA). Le maintien de la culture du riz en irrigué dépend de:

- i) la réduction du coût de l'usinage ou de l'augmentation du prix de vente du paddy (les rendements sont déjà élevés et ne peuvent être augmentés);
- ii) la politique de réduction des prix de revient dans les périmètres en irrigués par la diminution des frais à la charge des agriculteurs;
- iii) l'extension de la production agricole dans les petits périmètres privés;

le coût de l'usinage est actuellement élevé comparé à d'autres pays. Par exemple, au Sénégal, ce coût s'élève à 36 FCFA/Kg (source SAED 1989) au lieu des 66 FCFA/Kg du Niger. Le prix de vente du paddy aux usines de transformation est de 60 FCFA/Kg au Niger (1991) et de 85 FCFA/Kg au Sénégal (1989);

la filière riz au Niger semblerait donc plus compétitive qu'au Sénégal du point de vue agricole (la production nationale sénégalaise de paddy est estimée à 134.000 tonnes/an, la transformation est effectuée pour environ 26% dans les rizeries industrielles et 74% dans la transformation artisanale); les rendements agricoles sont plus élevés au Niger (4,5 tonnes) qu'au Sénégal (3,5 tonnes), les rendements industriels sont plus élevés au Sénégal (67%) qu'au Niger (66%); par contre, le coût de traitement industriel au Niger est 50% plus élevé qu'au Sénégal, cela est dû à la vétusté des équipements, aux faibles quantités traitées par rapport aux capacités, aux coûts (énergie et transport) élevés.

b) description et localisation

le projet ne prévoit pas d'actions dans le domaine agricole mais se limite à résoudre la problématique des prix de revient agricole et de la transformation: Ces actions se concrétiseraient par:

- i) des recommandations en mesure de réduire le prix de revient agricole par la diminution des frais à la charge des agriculteurs. Il s'avère nécessaire d'établir un seuil de rentabilité pour le riz cultivé dans les périmètres en irrigué. Les prix de revient, actuellement de 60 FCFA/Kg de paddy (source ONAHA), pourrait monter à 85 FCFA/Kg (source ONAHA) en comptabilisant à la charge des agriculteurs les frais de matériel de pompage et de drainage; ce prix pourrait monter à 100 FCFA/Kg (source ONAHA) avec les

amortissements des investissements durables (digues de ceinture, diquettes et travaux d'aménagements). Actuellement, les agriculteurs ne payent pas les amortissements sur les investissements durables et l'encadrement (assurés par l'ONAHA et l'UNC à titre de service public et partiellement subventionné par l'Etat). Malgré cela, le prix de revient s'élève à 60 FCFA/kg et les agriculteurs valorisent leur journée de travail (environ 120 JT/ha) à 750 FCFA/journée (calcul ONAHA en 1991). Si ces conditions étaient maintenues et que le prix d'achat du paddy descendait à 50 FCFA (hypothèse ONAHA), la valorisation de la JT serait de 530 FCFA. Le maintien de la riziculture au Niger dépend donc de la politique du gouvernement, voire des subventions aux agriculteurs en terme de soutien publique. une politique de calcul des prix de revient aux prix réels signifiera donc l'abandon de la riziculture au Niger. En effet: si les agriculteurs devaient payer l'encadrement et l'entretien des réseaux d'irrigation et que le prix du paddy demeurait de 60 FCFA/Kg, la valorisation de la JT serait négative, c'est à dire que l'agriculteur produirait seulement pour l'autosuffisance alimentaire (calcul effectué par le consultant selon les données fournies par l'ONAHA). Or, dans les périmètres existants il n'existe pas de seuil de rentabilité pour le riz, quand les agriculteurs payent les frais réels. D'autre part, comment peut-on parler de rentabilité avec des investissements de 6-8 millions de FCFA/ha et des recettes de 540.000 FCFA/an (4,5 t/paddy x 2 campagnes x 60 FCFA/Kg) ? Encore: comment peut-on parler de rentabilité avec des amortissements qui varient entre 100.000 et 150.000 FCFA/campagne (calcul ONAHA) et des recettes de 250.000 FCFA/campagne (les amortissements représentent 50% des recettes) ?

- ii) l'adoption de mesures visant l'augmentation des quantités à traiter par les usines RINI; cette augmentation serait assurée par un assainissement financier de l'entreprise, au renforcement de la capacité financière de la société (fonds de roulement), l'octroi (éventuellement) de subventions pendant les premières années d'assainissement financier
- iii) l'adoption de mesures visant l'augmentation de la transformation au niveau semi-industriel. Il s'agit d'introduire:
 - de petites décortiqueuses en mesure d'augmenter de 10% la capacité de traitement artisanale de la production nationale; il s'agit de matériel produit sur place avec une capacité de traitement de 100 kg de paddy par heure, soit une capacité annuelle de 50 tonnes. Chaque décortiqueuse pourrait suffire à 70 familles. Ces

décortiqueuses seraient gérées par des opérateurs économiques qui offriraient leur service aux producteurs de riz;

- 1 rizerie semi-industrielle ayant une capacité de traitement industriel de 5.000 tonnes de riz blanchi par an. Il existe plusieurs possibilités d'usiner le paddy: utiliser des décortiqueuses manuelles et/ou semi-industrielles et/ou renforcer le traitement industriel (RINI). Le coût du décorticage artisanal s'élèverait à 45 FCFA/Kg (voir diagnostic). Le coût du décorticage industriel (RINI) s'élèverait à 66 FCFA/Kg et pourrait se réduire si la RINI travaillait à pleine capacité. Le coût du décorticage semi-industriel s'est avéré plus élevé que le coût de transformation industrielle (au Sénégal 42 FCFA/kg de paddy contre le 36 FCFA-étude TECHNIPLAN financée par le MAE en 1989). En effet, pour obtenir une qualité de riz comparable à celle de la transformation industrielle, il faudrait acquérir un équipement relativement sophistiqué, qui coûterait en proportion plus cher que les unités industrielles; ce matériel exigerait du personnel qualifié. Toutefois, le coût de transformation semi-industrielle observé au Sénégal s'avérerait inférieur au coût de transformation RINI, cela parce que l'installation d'une petite rizerie près des zones de production du paddy contribuerait à réduire le coût du transport; la localisation de cette unité devrait être près des zones de production;
- des batteuses à riz de fabrication locale (modèle TR 730 fabriqué par l'AFMA) ayant une capacité de 200 Kg/heure de paddy

c) composantes

crédit

octroyer des prêts à 100-150 entrepreneurs privés pour acheter les décortiqueuses

octroyer des prêts à 200-250 entrepreneurs privés pour acheter les batteuses à riz

industrie

installer 1 rizerie semi-industrielle d'une capacité de 5000 tonnes/an de riz blanchi

mettre en place un comité d'assainissement financier de RINI. Ce Comité, avec l'accord des propriétaires, demanderait à une agence internationale de révision des

comptes d'analyser la situation financière des usines. En fonction des résultats de cette analyse, un plan de réhabilitation financière serait élaboré et discuté avec les propriétaires. Le Comité serait composé d'un représentant de la DPI, du directeur de RINI, d'un assistant technique en charge du projet dans l'entreprise, d'un responsable du Ministère du Commerce, d'un représentant du Ministère des Finances. Le dit Comité veillerait à:

- établir les coûts de transformation industrielle et les subventions nécessaires pour garantir un prix de vente aux producteurs de riz. Actuellement, cette subvention pourrait s'élever à 38 FCFA/Kg de paddy; elle devrait descendre à 14 FCFA dès la deuxième année du projet (après l'assainissement financier); la subvention serait éliminée à la fin du projet;
- orienter les diverses actions visant la rentabilité de l'entreprise;
- suivre la mise en place des mesures d'accompagnement entreprises par le gouvernement pour sauvegarder la production nationale de paddy

d) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 1 assistant technique spécialiste en transformation industrielle (3 ans); 1 spécialiste en réhabilitation financière (3 mois), 1 réviseur de comptes (1 mois); 1 expert en transformation semi industrielle et artisanale du riz (1 an)

national (pour le comité de réhabilitation): 4 représentants de l'Etat, 1 secrétaire

matériels

1 rizerie semi-industrielle (capacité 5000 tonnes/an) avec pièces de rechange

matériel roulant

2 véhicules bâchés

fonctionnement

les frais de fonctionnement, relatifs à la seule unité semi-industrielle, s'élèvent à 521 millions de FCFA (activité de croisière): production de 5.000 tonnes/an de riz blanchi; 88% de ces coûts concernent la matière première (achat de "riz consommé"):

	<u>FCFA x 000</u>
- matière première	460.000
- carburants et lubrifiants	4.000
- énergie électrique, eau	9.000
- produits de consommation	5.000
- emballages	24.000
- personnel	9.000
- assurance, télécommunications	5.000
- marketing et divers	5.000

les amortissements s'élèvent à 42 millions de FCFA/an et les frais financiers à 15 millions de FCFA/an.

les charges totales s'élèvent à 578 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- fonctionnement	521.000
- amortissements	42.000
- frais financiers	15.000

les recettes (usine en croisière) s'élèveraient à 650 millions de FCFA (5.000 tonnes x 130); le bénéfice net dégagé s'élèverait à 72 millions de FCFA/an: recettes 650 millions moins les frais annuels, 578 millions

e) durée du projet

la durée totale prévue est de 5 ans: le planning est ainsi reporté: assistance technique 4,4 ans, installation usine semi-industrielle 6 mois, assainissement financier RINI 1 an

f) marchés visés

marché local: pour les produits issus du traitement artisanal les petits marchés locaux destinés à alimenter les populations d'un village; pour les produits issus du traitement semi-industriel, les marchés ruraux de collecte primaire, surtout fréquentés par les petits collecteurs ambulants; pour les produits RINI les marchés urbains essentiellement voués à la vente aux revendeurs et aux consommateurs

g) bénéficiaires

15.000 agriculteurs, 350 agriculteurs-entrepreneurs, 60 ouvriers (RINI et décortiquage semi-industriel)

h) coûts

les coûts totaux atteindraient 697 millions de FCFA dont 55 millions pour le crédit, 210 millions pour la création d'une unité semi-industrielle de décortiquage, 7 millions pour les dossiers bancables, 135 millions pour l'assistance technique et 20 millions pour le véhicule et fonctionnement, 270 millions pour le fonds de roulement. Ces coûts ont été ainsi calculés:

	<u>FCFA x 000</u>
1. crédit	
- prêts à 200-250 agriculteurs pour batteuses à riz	20.000
- prêts à 100-150 agriculteurs pour décortiqueuses	35.000
2. industrie (unité semi-industrielle)	
- bâtiments	30.000
- équipements	150.000
- équipements auxiliaires	10.000
- dotation pièces de rechange	20.000
3. dossiers bancables	7.000
4. assistance technique	
- véhicules et frais de fonctionnement	20.000
- assistance technique	135.000
5. fonds de roulement	
- unité semi-industrielle	70.000
- usines RINI	200.000

à ces coûts il faudrait ajouter environ 2,25 milliards de FCFA de subventions pendant les 5 années du projet: 570 millions à l'année 1 (15.000 tonnes x 38 FCFA/Kg), 1.680 millions de l'année 2 à l'année 5 (30.000 tonnes/an x 4 ans x 14 FCFA/Kg)

i) résultats attendus

le décorticage de 30.000 tonnes supplémentaires dont 15.000 tonnes pour RINI, 5.000 tonnes pour l'unité semi-industrielle et 10.000 tonnes au niveau artisanal créerait une réduction des importations de 20.000 tonnes de riz blanchi (à 105 FCFA/Kg), soit une réduction des dépenses financières de 2,1 milliards de FCFA/an.

3.3 Production de farines

a) justification

La production nationale de blé est assez faible, entre 10.000 et 17.000 tonnes et relativement coûteuse car produite en irrigué; la consommation nationale demeure limitée (environ 7.000 tonnes selon la FAO) mais, l'urbanisation et les changements des habitudes alimentaires, la porterait à quelques 50.000 tonnes en l'an 2000 (partie C).

Le MDS est la seule minoterie de blé dans le Pays. Il s'agit d'une installation moderne ayant une capacité de traitement de 30.000 tonnes par an, utilisée à 60-70%. Le MDS se trouve confronté au problème d'un manque de compétitivité vis-à-vis de la farine importée. Les calculs concernant les prix de revient établis à partir des ratios et des rendements fournis par la société montrent que la farine coûterait 171 FCFA/Kg (prix de la farine sortie usine, 1989; tableau 22): 11 FCFA sont dus aux amortissements, 10 FCFA aux frais financiers, 2 F.CFA à l'assistance technique. La farine importée serait vendue à 163 FCFA (droit fiscal de 40% plus taxe statistique de 4,5%); la farine de provenance illégale serait vendue à 155 F.CFA/Kg.

D'après ces chiffres, et en considérant que l'usine possède une installation très moderne et entièrement automatisée, il est nécessaire de mieux évaluer les rendements de transformation, les coût de transformation réels et les frais d'amortissement et financiers. En effet, les charges pour amortissements et frais financiers s'élèvent à 21 F.CFA tandis que la différence entre le prix de revient de la farine de production nationale et les prix de la farine importée est de 8 F.CFA seulement. En outre l'AT ne devrait pas être considérée parmi les frais de gestion mais incluse dans le coût d'investissement.

b) description et localisation

Production de farines: toute amélioration de la situation du MDS passe par une comptabilité cohérente visant la détermination du prix de revient de la farine. Les hypothèses de travail reportés aux tableaux 22 et 23 montrent qu'il est possible de rectifier ces données en adoptant:

- i) des rendements plus optimistes et correspondants aux équipements existants;
- ii) des charges d'amortissement moins importantes;
- iii) des charges pour frais financiers plus proches de celles observées dans d'autres entreprises similaires.

Les actions à réaliser concerneraient donc:

- i) effectuer un audit technique et financier: le MDS devrait s'engager à fournir des documents comptables présentant précisément la situation et l'activité réelle à savoir: les charges d'exploitation suivant les principaux postes (amortissements, frais financiers, énergie, main d'oeuvre, etc.); le détail de la production et des recettes; la situation de trésorerie, les dettes, les crédits;
- ii) le gouvernement devrait prendre des mesures de protection vis-à-vis des produits importés (augmentation de la taxe de péréquation de 5.000 à 15.000 FCFA/tonne) et des produits/dons. En conséquence, l'Etat devrait assurer le suivi et le contrôle régulier de la situation de l'entreprise (à partir des documents produits par celle-ci) et en contrôler la comptabilité;
- iii) les bailleurs de fonds devraient financer l'assistance technique ayant comme but: la révision de la comptabilité et l'analyse analytique des coûts réels et l'amélioration de la gestion technique;

c) moyens à mettre en oeuvre

assistance technique: sur demande de la DPI, les bailleurs de fonds devraient financer des missions des consultants suivants: 1 expert en gestion de moulins industriels (1 économiste industriel) chargé du contrôle de la comptabilité analytique et d'évaluer les résultats d'exploitation, 1 technicien chargé du contrôle des procédés techniques et des possibilités d'innovation, de la maîtrise du programme de production et de l'amélioration de la qualité des produits;

d) bénéficiaires

bénéficiaires directs: environ 25 personnes aux Moulins du Sahel

bénéficiaires indirects: les producteurs de blé et les coopératives de Maradi, Konni, Diffa et de l'oasis de l'Air

e) coûts

Les coûts totaux pour l'assistance technique et l'audit s'élèveraient à 80 millions de F.CFA

f) résultats attendus

Le projet permettrait de mieux valoriser la production nationale de blé.

3.4 Transformation de farines

a) justification

En 1989 le pays a importé environ 1.300 tonnes de pâtes de qualité (dont 950 de France et 350 d'Italie-source statistiques officielles); en 1990 les importations officielles s'élevaient à 1.400 tonnes (900 de la France et 500 d'Italie) . Le prix de ces pâtes a été en moyenne de 470 FCFA/Kg tandis que le prix de revient des pâtes de production nationale a été, pendant la même période, de 463 F.CFA (source SOTRAMIL; tableau 18).

Les importations informelles proviennent d'Algérie pour les pâtes de qualité ordinaire et du Bénin pour les pâtes de qualité. D'après une enquête de SOTRAMIL, le Niger a importé en 1986 environ 15.000 tonnes de pâtes en fraude (il s'agit de données communiquées personnellement et valables comme hypothèse de travail); Ces pâtes se retrouvent sur les principaux marchés nigériens à 250/350 FCFA/Kg en fonction de la qualité.

Actuellement SOTRAMIL n'arrive plus à écouler sa production, (seulement 200-300 tonnes de pâtes par an) bien qu'elle dispose d'une ligne de traitement d'une capacité de production de 2000 tonnes/an. Ces pâtes sont produites avec de la farine de blé tendre importée, elles sont de qualité médiocre et ne peuvent pas concurrencer les pâtes de qualité importées d'Europe.

b) description et localisation

Transformation des farines: d'après les résultats de gestion de SOTRAMIL, la situation est telle que l'usine ne pourrait pas être rentable avec la production de pâtes de médiocre qualité. En effet, plusieurs hypothèses de travail ont été effectuées à savoir:

- hypothèse 1: faillite entreprise, valeur d'achat 120 millions de F.CFA (tableau 18)
- hypothèse 2: hypothèse 1 + réduction du personnel (tableau 19)
- hypothèse 3: hypothèse 1 + augmentation de la capacité de production (tableau 20)

Toutes ces hypothèses montrent que l'usine ne dégage pas de rentabilité (résultats nets négatifs). Il est possible toutefois de réduire les prix de revient mais ceux-ci demeurent élevés vis-à-vis des pâtes importées d'Algérie.

La relance de la SOTRAMIL pourrait s'avérer faisable à condition de produire des pâtes de bonne qualité en mesure de concurrencer celles importées d'Europe. Il est donc nécessaire d'envisager des investissements additionnels relativement lourds pour produire des pâtes de qualité. Compte tenu de la situation financière actuelle de la SOTRAMIL et de son propriétaire ces investissements additionnels seraient à effectuer seulement après le redressement financier de la société, préalable indispensable à toute intervention technique. Cet éventuel redressement pourrait se traduire par la nécessité de faire tomber en faillite la société avant de la relancer comme nouvelle SOTRAMIL; dans ce cas, et seulement dans ce cas, le projet dégagerait une rentabilité (voir tableau 21).

Ce projet serait à recommander pour les raisons suivantes: il existe une tendance à la hausse des consommations en pâtes (voir partie C); il est possible de protéger la production nationale; il s'agit d'une entreprise stratégique (voir partie C); il reste en outre à souligner que sans investissements additionnels la SOTRAMIL est destinée à fermer.

Le gouvernement devrait s'engager à protéger la production nationale par des actions "protectionnistes" (cela étant relativement facile car il s'agit d'importations officielles qui transitent par les voies officielles (ports et aéroports). Le projet prévoit les actions suivantes:

- i) la réhabilitation de la SOTRAMIL visant à produire des pâtes de bonne qualité. Il s'agit 1) de réviser la chaîne de production des pâtes courtes, 2) de fournir des moules supplémentaires pour diversifier la production et 3) d'installer une chaîne pour la production de pâtes longues. La production annuelle prévue s'élèverait à 2.000 tonnes (pâtes courtes et longues) par an; les pâtes seront fabriquées en utilisant la semoule de blé dur et en moindre partie la farine de blé tendre; cela permettrait d'améliorer la qualité des pâtes qui pourraient ainsi concurrencer les pâtes importées d'Europe. La semoule de blé dur sera importée et la farine de blé tendre sera achetée au MDS (environ 2.200 tonnes/an au prix moyen de 180 FCFA/Kg);
- ii) assainissement financier et révision de la comptabilité, analyse analytique des coûts réels afin de réduire les coûts de gestion et d'administration de la SOTRAMIL

Cycle de travail

Après la réhabilitation, le cycle de travail prévu sera le suivant: déversement des sacs, transport pneumatique, filtrage et tamisage, dosage eau/semoules, pétrissage sous vide, pressage à moule, étendage sur les cannes (pour pâtes longues), pré-séchage, séchage définitif, refroidissement, nettoyage des cannes avec la décanneuse scie (pour pâtes longues), conditionnement, stockage

- c) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 1 spécialiste en production de pâtes de qualité pour 1 an

national: 1 directeur technique, 5 cadres, 8 responsables des procédés de production, 14 ouvriers qualifiés, 4 ouvriers non qualifiés.

matériels

Il est prévu d'installer les équipement supplémentaires suivants: 1 trémie de vidange des sacs avec transporteur, filtres, 1 presse automatique continue, 1 étendeuse, 1 section de séchage, 1 réfrigérateur, 1 section stockage, 1 décanneuse, 1 coupeuse, 1 peseuse automatique, 1 conditionneuse automatique, 1 chaudière, plusieurs pompes, installations hydrauliques, assortiment de moules pour pâtes longues et courtes

fonctionnement

Les frais de fonctionnement s'élèvent à 550 millions de FCFA avec l'usine en activité de croisière (production de 2.000 tonnes de pâtes par an); 73% de ces coûts concernent la matière première:

	<u>FCFA x 000</u>
- matière première	400.000
- carburants et lubrifiants	20.000
- énergie électrique, eau	32.000
- produits de consommation	8.000
- emballages	60.000
- personnel	16.000
- assurance, télécommunications	4.000
- marketing et divers	10.000

Les amortissements s'élevent à 80 millions de FCFA/an et les frais financiers à 60 millions de FCFA/an.

Les charges totales s'élevent à 690 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- fonctionnement	550.000
- amortissements	80.000
- frais financiers	60.000

et le prix de revient (production de croisière 2.000 tonnes/an de pâtes) s'élève à 345 FCFA/Kg. Les recettes (usine en activité de croisière) s'élèveraient à 760 millions de FCFA: pâtes vendues à 380 FCFA/Kg (voire 440 FCFA prix détail), ce qui paraît compétitif vis-à-vis du même produit importé d'Europe (470 FCFA/Kg)

d) durée du projet

la durée totale prévue est de 24 mois: le planning est ainsi reporté (en mois): assistance technique 12 mois, préparation dossier bancable 4 mois, fourniture d'équipements 6 mois, montage et rodage 3 mois, accord d'approvisionnement 3 mois, construction 4 mois, montage, rodage et divers 6 mois.

e) marchés visés

marché national: les marchés urbains et de collecte secondaire, localisés le plus souvent dans les chefs-lieu de district, destinés à la fois à approvisionner la localité et à regrouper les excédents pour les envoyer vers des zones de consommation importantes.

f) bénéficiaires

bénéficiaires directs: environ 35 personnes employées à la SOTRAMIL

bénéficiaires indirects: les producteurs de blé; les consommateurs de pâtes alimentaires (réduction du prix des pâtes de production nationale)

g) coûts

Les coûts totaux atteindraient 959 millions de FCFA dont 734 millions pour la réhabilitation de la SOTRAMIL, 5 millions pour les dossiers bancables, 30 millions pour l'assistance technique et 10 millions pour les véhicules et frais de fonctionnement, 180 millions pour le fonds de roulement. 76% de ces coûts concernent les équipements additionnels:

	<u>FCFA x 000</u>
1. industrie (SOTRAMIL)	
- bâtiments	30.000
- équipements 1/	600.000
- équipements auxiliaires	40.000
- dotation pièces de rechange	64.000
2. dossiers bancables	5.000
3. assistance technique	
- véhicules et frais de fonctionnement	10.000
- assistance technique	30.000
4. fonds de roulement (SOTRAMIL)	180.000
<hr/>	
1/ 1 presse-étendeuse 160 millions, 1 séchoir-réfrigérateur 140 millions, 1 décanneuse-coupeuse 90 millions, 1 conditionneuse 95 millions, pompes et installations 80 millions, divers 35 millions	

h) résultats attendus

Le pays économiserait environ 200 millions de FCFA par an en devises étrangères (différence entre réduction des importations de pâtes alimentaires et l'augmentation d'importation de farine de blé dur).

3.5 Production et transformation du coton à Madaoua

a) justification

La production nationale de coton est passée de 3.000 tonnes en 1980 à 8.000 tonnes en 1987 pour descendre à 5.000 tonnes en 1990. La production espérée en 1993 serait de 7.000-8.000 tonnes (estimation SCN). Le coton au Niger se trouve en dehors de sa zone climatique normale (isohyète 700 mm) et pour obtenir de bons rendements (jusqu'à 2,2 tonnes/ha de coton graine), l'irrigation est nécessaire. La fibre est exportée tandis que les graines (environ 2500 tonnes) sont utilisées comme semences et pour l'alimentation animale. Il n'existe pas actuellement de pressage des graines pour l'extraction des huiles et le pays (qui produit seulement une faible quantité d'huile d'arachide de fabrication artisanale) importe la totalité des huiles du Nigeria et de la Côte d'Ivoire.

L'extraction de l'huile par solvant se justifierait par des capacités de 40.000 tonnes de graines/an. Il existe d'autres procédés moins sophistiqués (procédé d'extraction à pression unique) qui s'adaptent à traiter des quantités moins importantes (8.000 tonnes de coton graine).

b) description et localisation

Le projet tel qu'il est conçu, touche deux secteurs:

- i) agriculture: la production de l'huile par pressage (pression unique) dépendrait de la possibilité de disposer de 8.000 tonnes de graines de coton (soit une production additionnelle de 3.000 tonnes) et impliquerait une superficie additionnelle à mettre en valeur de 1.400 hectares en irrigué. Cette superficie serait encadrée par la SCN et ferait l'objet d'actions intensives, où des intrants seraient distribués et la culture attelée, introduite;
- ii) industrie: expansion de l'égrenage et création d'une unité de pressage (pression unique); ce procédé présente l'inconvénient d'avoir un taux d'extraction de 11% et non de 17-20%, comme le procédé par solvant

c) cycle de travail

Industrie: les graines seraient délintées, broyées, tamisées, réchauffées, humidifiées, pressées. Cette dernière opération permettrait l'extraction de l'huile brute et la production de tourteau. L'huile serait filtrée, stockée, mélangée avec de la soude caustique pour être neutralisée, mélangée avec de la terre décolorante, filtrée, stockée, commercialisée

d) composantes

crédit

la SCN mettra à disposition des agriculteurs: des pulvérisateurs, des attelages bovins. Le projet prévoit d'octroyer des crédits à 2.500 bénéficiaires (80.000 FCFA/an/agriculteur)

industrie

le projet consiste à réaliser une huilerie à Madoua d'une capacité de production annuelle de 880 tonnes d'huile raffinée, 2.200 tonnes de tourteaux gras et 62 tonnes de sels d'acides gras. L'huile raffinée, le sel d'acide gras et les tourteaux seraient destinés au marché local. L'huilerie réalisera l'extraction d'huile de coton avec le procédé technique dit "à pression unique". Les graines de coton seront fournies par l'usine d'égrenage de Madoua

au niveau de l'égrenage il n'est prévu aucun investissement additionnel (l'usine de Madaoua avec une capacité de traitement de 10.000 tonnes ne travaille qu'à 50%)

vulgarisation et distribution de crédits aux producteurs

la SCN assurera la vulgarisation et s'occupera de la distribution de crédits aux producteurs agricoles

vulgarisation: la SCN assurera l'encadrement avec son personnel qui sera par la suite (au moment de la récolte) payé par les agriculteurs

distribution et récupération des crédits: 1) la SCN anticipe aux agriculteurs les frais de gestion des périmètres en irrigués (irrigation, amortissements du réseau d'irrigation et drainage), et les intrants (semences et produits phytosanitaires); 2) les agriculteurs mettront à disposition les engrais, la force de travail et les appareils de traitement/attelage bovin achetés à crédit; 3) la SCN achètera le coton en réduisant la valeur des frais anticipés (environ 60.000 FCFA/hectare); 4) les agriculteurs avec 110.000 FCFA/hectare (recettes 170.000 FCFA/hectare - frais payés à la SCN 60.000 FCFA/ha) rembourseront le crédit (20.000 FCFA/an), les engrais (20.000 FCFA/hectare) et valoriseront leur journée de travail à 1.000 FCFA (120 JT/ha)

e) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 1 expert pour l'usine de pressage pendant 1 an; 1 agronome pour la production agricole pendant 3 ans

national: le personnel déjà en service pour la vulgarisation et l'égrenage du coton; pour le pressage il est prévu: 1 directeur, 6 ouvriers spécialisés et 12 ouvriers ordinaires

matériel

pressage du coton: 1 moulin à cylindre, 2 extracteurs, 1 chaudière, 1 presse à vis sans fin, matériel de filtrage, réservoirs, mélangeurs, fûts de stockage

matériel roulant

3 véhicules bâchés

fonctionnement

les frais de fonctionnement relatifs à la seule unité de pressage s'élèvent à 191 millions de FCFA (activité de croisière: production de 880 tonnes d'huile raffinée, 2.200 tonnes de tourteaux et 62 tonnes d'acide gras par an); 63% de ces coûts concernent la matière première (8.000 tonnes/an de graine de coton). En outre l'usine aura besoin de soude caustique (10.000 tonnes), et de terre décolorante (12 tonnes) à importer. Ces coûts ont été exposés ci-après:

	<u>FCFA x 000</u>
- matière première	120.000
- carburants et lubrifiants	9.000
- énergie électrique, eau	8.000
- produits de consommation	4.000
- emballages	30.000
- personnel	11.000
- assurance, télécommunications	3.000
- marketing et divers	6.000

les amortissements s'élèvent à 55 millions de FCFA/an et les frais financiers à 20 millions de FCFA/an

les charges totales s'élèvent à 266 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- fonctionnement	191.000
- amortissements	55.000
- frais financiers	20.000

les recettes (usine en activité de croisière) s'éleveraient à 348 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- huiles (880 tonnes x 300 FCFA/Kg)	264.000
- tourteaux (2200 tonnes x 30 FCFA/Kg)	66.000
- acides gras (62 tonnes x 300 FCFA/Kg)	18.000

le bénéfice net dégagé par le pressage s'élèverait à 82 millions de FCFA/an; ce bénéfice a été ainsi calculé: recettes 348 millions moins les frais annuels (266 millions)

f) durée du projet

La durée totale prévue est de 5 ans en deux phases. Pendant la phase 1 il est prévu de démarrer la production sur 1.400 hectares de coton en irrigué, d'assurer le crédit nécessaire (2.500 agriculteurs); pendant la phase 2 il est prévu de réaliser l'usine de pressage à Madoua

g) marchés visés

Marché national: l'huile serait vendue sur les marchés urbains et de collecte secondaire, localisés le plus souvent dans les chefs-lieux de district, destinés à la fois à approvisionner la localité et à regrouper les excédents pour les envoyer vers des zones de consommation importantes. Les tourteaux gras seraient employés comme aliment du bétail; l'acide gras serait utilisé pour la fabrication du savon

h) bénéficiaires

bénéficiaires directs: 20 personnes employées à l'usine d'égrenage, 30 personnes employées à l'usine de pressage, 2.500 agriculteurs qui bénéficieront du crédit et d'autres 2.000 qui pourront écouler facilement leur production de coton

bénéficiaires indirects: les consommateurs d'huile qui pourraient acheter des huiles de meilleure qualité que l'huile de palme

i) coûts

Les coûts totaux atteindraient 850 millions de FCFA dont 200 millions pour le crédit, 343 millions pour la création d'une unité de pressage, 7 millions pour les dossiers bancables, 90

millions pour l'assistance technique et 40 millions pour le véhicule et fonctionnement, 170 millions pour le fonds de roulement:

	<u>FCFA x 000</u>
1. crédit	
- prêts à 2.500 agriculteurs	200.000
2. industrie (unité de pressage à Madaoua)	
- bâtiments	46.000
- équipements 1/	210.000
- équipements auxiliaires	60.000
- dotation pièces de rechange	27.000
3. dossiers bancables	7.000
4. assistance technique	
- véhicules et frais de fonctionnement	40.000
- assistance technique	90.000
5. fonds de roulement	
- unité de pressage à Madaoua	70.000
- unité d'égrenage à Madaoua	100.000

1/ moulin 30 millions, extracteurs 40 millions, presse 50 millions, mélangeur-filtre-réservoir 35 millions, divers 55 millions

1) résultats attendus

Le projet valorise (avec peu d'investissements) les structures existantes (périmètres en irrigués pour la production de coton, l'usine d'égrenage de Madaoua qui travaille à 50% et, les graines de coton actuellement vendues à seulement 15 FCFA/Kg). en particulier il est prévu:

une production additionnelle de 3.000 tonnes de coton (recettes agricoles 270 millions de FCFA)

une exportation additionnelle de 1140 tonnes de fibres de pour un total de 570 millions de FCFA de recettes annuelles)

une production de huile, tourteau et acides gras pour un total de 348 millions de FCFA de recettes annuelles.

Le pays économiserait environ 170 millions de FCFA par an en devises étrangères (calculé sur la base de la réduction des importations d'huile de palme) et bénéficierait de 570 millions de FCFA comme recettes d'exportation de la fibre.

3.6 Réhabilitation des ateliers de machinisme agricole

a) justification

Comme démontré dans le diagnostic (partie B) et dans la justification de la stratégie (partie C), les entreprises de production de machinisme agricole ne peuvent offrir leurs produits à des prix compétitifs sur le marché, qui reste néanmoins couvert d'une manière inadéquate. En effet, au Niger, seuls 15 à 20% des paysans disposent d'un matériel agricole approprié; les stratégies élaborées pour les autres filières agro-industrielles (hydraulique, céréales, légumes, oléagineux) exigent d'autres équipements (matériaux de construction, pièces détachées, équipements de stockage et de transformation) qui pourraient être produits par les ateliers existants.

Le renforcement de cette production représenterait une réponse intégrée à la problématique de la transformation micro-industrielle, tant en amont, pour la fabrication du matériel apte, qu'en aval, pour l'amélioration des performances de la production et de la transformation. Cela permettrait l'accès d'un nombre plus élevé de personnes au matériel. L'introduction de nouvelles technologies aiderait à former les employés des usines à la production de pièces plus sophistiquées et diminuerait la dépendance du pays vis-à-vis des importations d'équipements et des pièces de rechange. Les usines de machinisme agricole produisant des prototypes expérimentés par l'ARDETEC, les technologies développées seraient adaptées aux réalités du pays.

b) description et localisation

Le projet prévoit de diversifier les activités de fabrication de matériels agricoles et d'augmenter l'efficacité des entreprises de production.

Il s'agit de mener plusieurs actions intégrées visant la réhabilitation des usines existantes, le développement de l'activité de recherche au niveau de l'ARDETEC, l'intégration usines coopératives et forgerons-soudeurs en développant des contrats de travail en sous-traitance. La réussite de ce type de projet dépendrait du caractère réellement intégré de l'approche qui devrait prendre en considération aussi bien

l'approvisionnement en matières premières et en pièces de rechange, que l'octroi de crédits et l'avance de fonds de roulement.

Au point de vue industriel, seulement l'usine C/DARMA (Dosso) a besoin d'être entièrement réhabilitée tandis que les coopératives UCOMA (Zinder), AFMA (Niamey) et ACREMA (Tahoua) ont toutes des équipements en bon état; en ce qui concerne l'ARDETEC (N'Dounga) il s'agit d'introduire des équipements afin d'étendre la recherche sur des prototypes à développer par la suite.

La C/DARMA, une fois réhabilitée, produira des pompes (manuelles, à piston, à traction animale, électriques), des bidons verseur, des réservoirs métalliques, des gabions, des grillages, des pièces de rechange, des tuyaux métalliques, etc. Les autres ateliers mécaniques disposent déjà d'équipements pour se lancer dans la diversification de la production de matériel agricole une fois le marché assuré.

La matière première nécessaire à la fabrication des équipements agricoles sera achetée sur le marché national et au Nigeria. Pour chaque usine il est prévu un besoin annuel de 200 tonnes de matière (double T, corniers, tôles, tuyaux) à 325 FCFA/Kg).

Pour coordonner toutes ces activités il est nécessaire de créer un siège qui serait localisé à Niamey.

c) composantes

crédit

octroyer des prêts aux 4 usines coopératives pour constituer les fonds de roulement nécessaires au fonctionnement des usines

octroyer des prêts à 3.000 agriculteurs qui voudraient acheter du matériel agricole

octroyer des prêts à 40 entrepreneurs privés qui voudraient se lancer dans le domaine de la transformation semi-industrielle

le crédit serait accordé aux agriculteurs et aux entrepreneurs privés qui achèteraient des équipements de fabrication dans les usines du pays

industrie

réhabilitation technique de l'usine C/Darma; introduction d'équipements pour effectuer la recherche de nouveaux prototypes au niveau de l'ARDETEC. Pour cette entreprise il est nécessaire d'envisager une privatisation partielle afin d'en améliorer l'efficacité

entretien

il est prévu de mettre en place 4 unités mobiles (1 atelier mobile par usine) pour l'entretien des équipements et des pompes

d) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: assistance technique en matière de gestion du projet (1 chef de projet basé à Niamey); assistance technique en gestion et commercialisation aux usines existantes (2 assistants dont 1 au niveau des entreprises coopératives et 1 au niveau de l'ARDETEC et de la formation) national pour la gestion du projet: 1 directeur technique (basé à Niamey), 4 ouvriers qualifiés et 4 ouvriers non qualifiés pour l'équipe de maintenance du matériel et des pompes

national pour l'usine C/DARMA: 1 directeur 4 techniciens de production, 12 ouvriers qualifiés

matériels

matériel pour la réhabilitation de la C/DARMA et de l'ARDETEC: 1 tour parallèle, 2 fraises universelles, 3 perceuses, 2 scies à ruban, 1 presse hydraulique, 1 cisaille hydraulique, 1 machine électronique à souder, 1 cintruse pour tôles, 2 ponceuses électrique, 1 machine pour la fabrication de grillage

matériel roulant

7 véhicules bâchés dont 4 pour l'équipe d'entretien

fonctionnement

les frais de fonctionnement (pour 5 ans) s'élevont à 68 millions de FCFA; ces coûts ont été exposé ci-après:

FCFA x 000

- frais 4 équipes de maintenance	40.000
- frais de formation (matériel)	8.000
- matériel de consommation (siège)	20.000

les frais de fonctionnement pour chaque usine sont estimés à 90 millions de FCFA (dont 65 millions pour la matière première, 14 millions pour le personnel, 7 millions pour l'énergie, 4 millions divers) et cela pour une production de 200 tonnes d'équipement par an; l'incidence des coûts sur 1 Kg de fer travaillé s'élève donc à 450 FCFA

e) durée du projet

le projet sera exécuté sur cinq ans. Après une première phase nécessaire à la préparation du dossier bancable et à la révision du statut financier des entreprises (révision des comptes), commencerait la réhabilitation de la C/DARMA (durée prévue: 11 mois), et la diversification des activités des autres entreprises de la filière machinisme agricole

f) marchés visés

la production est destinée pour une grande partie au marché intérieur et éventuellement, dans une phase ultérieure, au marché régional

g) bénéficiaires

bénéficiaires directs: environ 80 personnes employés dans les usines de la filière machinisme agricole; environ 50 forgerons/soudeurs qui travailleraient en sous-traitance avec les usines; 40 forgerons/soudeurs qui participeraient aux séminaires de formation organisés par les entreprises de la filière machinisme agricole; l'ARDETEC qui assurerait l'assistance technique et financière pour le développement des prototypes de pompes et du matériel de stockage et de transformation; 3.000 agriculteurs et 40 entrepreneurs privés qui bénéficieraient du crédit

bénéficiaires indirects: plus de six millions de personnes vivant en milieu rural auraient un accès à l'eau potable (grâce à l'entretien des pompes), au matériel agricole, et aux produits issus de la transformation semi-industrielle et du stockage

h) coûts

Les coûts totaux atteindraient 868 millions de FCFA dont 360 millions pour le crédit, 105 millions pour le matériel, 10 millions pour les dossiers bancables, 270 millions pour l'assistance technique et 65 millions pour le véhicule et fonctionnement, 58 millions pour le fonds de roulement:

	<u>FCFA x 000</u>
1. crédit	
- prêts à 30 entrepreneurs	150.000
- prêts à 3.000 agriculteurs	210.000
2. industrie (réhabilitation C/DARMA et ARDETEC)	
- bâtiments	8.000
- équipements 1/	77.000
- équipements auxiliaires	20.000
3. dossiers bancables	10.000
4. assistance technique (3 personnes pendant 3 ans)	
- véhicules (y compris les 4 véhicules pour l'entretien des pompes) et fonctionnement	65.000
- assistance technique	270.000
5. fonds de roulement	
- C/DARMA (Dosso)	15.000
- UCOMA (Zinder)	20.000
- AFMA (Niamey)	8.000
- ACREMA (Tahoua)	15.000

1/ C/DARMA 57 millions, ARDETEC 20 millions

i) résultats attendus

Le projet serait à terme susceptible d'exercer un impact positif sur l'ensemble du secteur rural du Niger, en effet l'introduction de nouveaux produits tels que silos, machines de transformation artisanales, gabions, pompes et pièces de rechange améliorera la qualité de vie des ruraux (accès à l'eau potable, réduction des pertes après récolte, travail plus aisé dans le domaine de la transformation, érosion réduite). En effet, la population rurale aura un meilleur accès à l'eau potable et à la petite irrigation grâce au service d'entretien des pompes et à la production locale de pièces de rechange. En outre, les 4 usines

coopératives pourraient dégager un revenu net d'environ 56 millions de FCFA par an, le pays pourrait réduire les importations de matériel agricole pour 300 millions de FCFA/an.

3.7 Stockage et conditionnement du niébé

a) justification

La production nationale de niébé est passée de 270.000 tonnes en 1980 à 320.000 tonnes en 1989: environ 85% de cette production est exportée surtout vers le Nigeria. La commercialisation est assurée par le circuit privé et plus de 70% des exportations ne passent pas à travers les bureaux de douane. Le niébé présente un parasitisme très important: d'après l'enquête effectuée par M. Toudou (université de Niamey), les pertes totales pourraient atteindre 60%; le parasitisme est élevé pendant la floraison, la fructification et surtout lors du stockage : les pertes en stockage sont évaluées aujourd'hui à 40%

b) description et localisation

Le projet intervient au niveau de la conservation des récoltes de niébé. Il existe plusieurs méthodes de lutte contre l'infectation en cours de stockage: mélange d'un insecticide par poudrage; fumigation par gaz toxique. Cette deuxième méthode est la plus efficace mais ce procédé demande du personnel spécialisé. La fumigation est possible soit à la pression atmosphérique (traitement sous bâche ou en silo étanche), soit avec emploi du vide (en autoclave). La seule méthode applicable au Niger est la fumigation par gaz toxique sous bâche; en effet, pour des raisons de rentabilité financière de l'opération et de technicité, les autres méthodes sont à déconseiller. Le projet envisage la réduction des pertes au stockage (de 40% à 15%) par la promotion de méthodes simples de conservation et de lutte aux bruches. Actuellement, aucune précaution n'est prise.

Le projet prévoit la création d'unités de stockage et de traitement; ces unités seraient gérées par des commerçants. Il s'avère aussi possible de faire gérer ces unités de traitement par des sociétés de service privées et des coopératives.

La quantité totale de niébé à traiter s'élèverait à 100.000 tonnes par an avec une capacité moyenne par commerçant de 2.000-3.000 tonnes.

c) cycle de travail

Pour chaque unité de travail, il est prévu: réception et triage, conditionnement en caisse, traitement de fumigation pendant 48 heures, stockage, expédition. Pour une meilleure maîtrise des méthodes de stockage et pour le traitement proprement dit, il est nécessaire d'intéresser des professionnels (surtout les agents UNC, OPVN, SONARA actuellement au chômage) et la Direction de la protection des végétaux du MAG

d) composantes

Octroyer des crédits à 40 commerçants pour créer les unités de stockage et de traitement et pour constituer les fonds de roulement nécessaires au fonctionnement des unités. Pour chaque unité il s'avère nécessaire: i) de construire un hangar de 800 m²; ii) d'acheter une bâche en plastique de 3.000 m², des rubans adhésifs, des tablettes fumigantes, des palettes de chargements des produits de traitement.

e) moyens à mettre en oeuvre

personnel

national (pour chaque unité): 1 ouvrier qualifié et 2 ouvriers non qualifiés

matériels

bâches en plastiques (feuilles de plypac) à remplacer tous les 3-4 ans

fonctionnement

les coûts de fonctionnement (pour chaque unité) s'élèveraient à 10 millions de FCFA, dont personnel (0,9 million), matériel de consommation (0,6 million), frais financiers (4,0 millions)

l'incidence du traitement sur le kilo traité serait de 3,4 FCFA (10 millions/3000 tonnes)

f) durée du projet

La durée totale prévue est de 12 mois: le planning est ainsi reporté: préparation dossier bancable 2 mois, fourniture d'équipements 3 mois, construction 5 mois, accord d'approvisionnement 2 mois

g) marchés visés

Marché national 15%: le niébé serait vendu sur les marchés urbains et de collecte secondaire, localisés le plus souvent dans les chefs-lieux de district, destinés à la fois à approvisionner la localité et à regrouper les excédents pour les envoyer vers des zones de consommation importantes

Marché international 85%: exportation sur le Nigeria

h) bénéficiaires

Environ 40 commerçants et 100.000 producteurs agricoles

i) coûts

Les coût totaux pour la création et le fonctionnement de 40 unités de traitement du niébé atteindraient 2,18 milliards de FCFA. Les coûts pour chaque unité ont été ainsi déterminés :

	<u>FCFA x 000</u>
1. unité de traitement niébé	
- bâtiments	30.000
- bâches	2.500
- chariot élévateurs "pallets"	6.000
2. dossiers bancables	5.000
3. fonds de roulement	11.000

1) résultats attendus

Les bénéfices sont issus des réductions des pertes après-récolte (de 40% à 15%). Dans ce cas, la quantité additionnelle commercialisée s'élèverait à 25.000 tonnes (100.000 tonnes plus 25%), ce qui correspond à une augmentation des recettes d'exportation de 2,47 milliards (compte tenu aussi de l'augmentation du prix de vente).

3.8 Production semi-industrielle d'huile d'arachide

a) justification

La production nationale d'arachide en coque est passée de 200.000 tonnes en 1970 à seulement 50.000 tonnes en 1987. Les rendements ont aussi diminué: de 570 Kg/ha (arachide coque) en 1970 à 250 Kg/ha en 1987. Les raisons de la diminution des superficies et des rendements ne sont pas bien connues (sécheresse, maladies, etc...) mais il est probable que cela soit lié à la faible

valorisation de la journée de travail agricole (faibles rendements) et au fait que l'arachide se trouve en dehors de sa zone climatique idéale (faible pluviométrie). La relance de la production arachidière pourrait s'effectuer en augmentant les prix à la production mais cela empêchera la transformation industrielle en huile. Cette huile industrielle produit dans les autres pays de la région est concurrencée par d'autres oléagineux, produits en Afrique (karité, coton, palme, palmiste), en Europe (colza, tournesol) et aux Etats-Unis (soja).

Dans ces conditions, la transformation industrielle de l'arachide en huile n'est pas envisageable et il paraît délicat de proposer un projet sans démontrer la rentabilité de la culture de l'arachide en irrigué, l'utilité de soutenir les prix à la production, l'existence d'un marché pour les huiles d'arachide à prix soutenus (700 FCFA pour l'huile d'arachide industrielle, 300 à 400 FCFA pour l'huile d'arachide de fabrication semi-industrielle, 300 FCFA pour l'huile de coton). En outre, les huileries qui traitaient l'arachide au Niger (SNH, Siconiger) ont été toutes fermées.

b) description et localisation

Le projet vise à accroître le degré d'autosuffisance au Niger en huiles (actuellement presque entièrement importées) et toucherait donc le secteur de la micro-transformation permettant de valoriser la production actuelle d'arachides coques. Le projet prévoit l'introduction d'une technologie pour la production semi-industrielle de l'huile d'arachide.

En ce qui concerne la transformation industrielle de l'arachide pour la production d'huile (ce qui se traduit par la réhabilitation de la SICONIGER), aucune intervention n'est possible. En effet, les conditions envisagées dans la partie C, ne pourront être remplies, à terme.

c) cycle de travail

Le procédé prévoit l'écoassage, le grillage, le nettoyage, le pilage, le pressage, la cuisson, la neutralisation, la décoloration, le filtrage, la désodorisation. Ces opérations seront effectuées au niveau des opérateurs privés qui recevront, à crédit, les équipements nécessaires.

d) moyens à mettre en oeuvre

personnel

National (pour chaque unité): 1 responsable, 1 ouvrier qualifié, 1 ouvrier non qualifié

matériels

Introduction de 50 lignes d'extraction d'huile (décortiqueuse, presses hydrauliques avec une capacité unitaire de traitement de 1 tonne par jour, matériel pour le stockage et le traitement des huiles). Ces presses pourraient améliorer le taux d'extraction en huile de 10%. Ce matériel serait distribué à crédit

fonctionnement

les frais de fonctionnement pour une presse s'élèvent à 340.000 FCFA à savoir:

	<u>FCFA x 000</u>
- produits de consommation	50
- emballages	180
- personnel	110

les amortissements s'élèvent à 55.000 FCFA/an et les frais financiers à 90.000 FCFA/an. Les charges totales s'élèvent à 980.000 FCFA. Le coût de transformation s'élève à 40/50 FCFA/litre;

il s'avère donc possible de vendre l'huile de fabrication semi-industrielle à 340/350 FCFA/litre (3 Kg d'arachide à 90 FCFA/Kg + coût de transformation + marge 10 %)

e) durée du projet

La durée totale prévue est de 22 mois: 20 presses seront distribuées en première année et 30 en deuxième année

f) marchés visés

Marché national: les marchés ruraux de collecte primaire, surtout fréquentés par les petits collecteurs ambulants et les marchés ruraux de collecte secondaire, à partir desquels les collecteurs fixes évacuent les produits groupés vers les centres urbains

g) bénéficiaires

Bénéficiaires directs: 50 entrepreneurs privés qui bénéficieront du crédit

Bénéficiaires indirects: environ 200.000 consommateurs d'huiles

h) coûts

Les coûts totaux atteindraient 300 millions de FCFA dont 120 millions en première année et 180 millions en deuxième année: le coût d'une huilerie semi-industrielle est estimé à 6 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
1. unité semi-industrielle	
- bâtiments	1.000
- équipements 1/	3.000
2. fonds de roulement (seulent pour 3/4 mois de travail)	2.000

1/ Ces prix se réfèrent au kit APICA distribué par l'UNIFEM

i) résultats attendus

Le projet prévoit la production additionnelle de 500 tonnes de huile d'arachide pour un total de 265 millions de recettes annuelles. Il s'agit donc d'un projet qui valorise (avec peu d'investissements) la production nationale d'arachide qui n'arrive pas à trouver de débouchés.

Le pays économiserait environ 90 millions de FCFA par an en devises étrangères (calculé sur la base de la réduction des importations d'huile de palme).

3.9 Déshydratation semi-industrielle des légumes et extraction de jus de canne à sucre

a) justification

Les légumes et la canne à sucre bénéficient de conditions naturelles très favorables: sols assez riches, possibilité de les cultiver dans les périmètres en irrigué existants.

Déshydratation: cette action se justifie car il existe une difficulté d'écouler en frais le poivron, l'oignon et la tomate pendant la période de production de pointe. L'introduction de séchoirs solaires de bas niveau technologique, qui s'adaptent au séchage de plusieurs produits à la fois, pourrait valoriser la production actuellement gaspillée. Ce procédé semi-industriel est plus adapté à la déshydratation des légumes qu'un procédé

industriel plus sophistiqué; en effet comme expliqué dans la partie B, la déshydratation industrielle ne se justifie pas, et ce pour plusieurs raisons: manque de "know how", coût élevé de l'énergie (l'incidence de l'énergie sur le coût de transformation peut atteindre 10 %), coût de l'emballage élevé.

Extracteurs de jus de canne: La production nationale de canne s'élève à 30.000 tonnes (production concentrée principalement dans le département de Zinder) et elle est entièrement vendue en morceau au bord des routes et sur les marchés traditionnels. Cette consommation est très répandue et le pays importe aussi de la canne à sucre du Nigeria et du Bénin en quantité difficile à quantifier. Il existe des conditions pour développer la micro-transformation de la canne à sucre en jus frais (sur la base d'expériences acquises dans d'autres pays similaires), c'est-à-dire une boisson saine, naturelle, agréable et bon marché. Ces extracteurs pourraient être fabriqués localement: développer une activité de fabrication locale de chariots mobiles et d'extracteurs copiés sur le modèle importé (de l'Inde surtout).

b) description et localisation

Le projet prévoit:

- i) d'introduire 5 unités semi-industrielles pour la déshydratation de légumes; ces équipements seraient obtenus par l'ONERSOL): il s'agit d'équipements très performants qui ne sont pas encore diffusés à cause du manque d'une ligne de crédit
- ii) d'importer 30 extracteurs à un coût unitaire de 150.000 FCFA afin de tester l'acceptabilité du jus frais parmi les consommateurs urbains potentiels. Pendant cette phase on testera aussi la faisabilité de la fabrication locale de ces types d'extracteurs par les 4 usines coopératives existantes qui pourraient diversifier leurs activités de production

c) cycle de travail

déshydratation: réception et triage, nettoyage, coupage, étalement sur les claies, mise dans le séchoir, déshydratation, conditionnement, expédition ou stockage

d) composantes

crédit

octroyer des prêts à 5 groupements pour constituer les fonds de roulement nécessaires au fonctionnement des unités de déshydratation (environ 900.000 FCFA/groupement)

octroyer des prêts à 30 entrepreneurs privés nécessaires pour l'achat des extracteurs de jus de canne (environ 200.000 FCFA/entrepreneur)

industrie

introduire 5 unités de déshydratation pour traiter environ 5.000 tonnes d'oignon, 5.000 tonnes de tomate et 1.000 tonnes de poivron. Chaque unité sera composée de 20 séchoirs solaires SAHEL (50 ONERSOL) capables de traiter 1.000 Kg/jour de matière première

e) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 1 jeune spécialiste en transformation semi-industrielle (volontaire des Nations Unies) serait affecté au projet

national (pour chaque unité): 1 directeur technique, 1 ouvrier qualifié, 4 ouvriers non qualifiés

matériels

5 unités de séchage : chaque unité sera composée de 20 séchoirs solaires SAHEL

30 extracteurs de jus de canne

matériel roulant

1 véhicule bâché

fonctionnement

les frais de fonctionnement relatifs à la déshydratation s'élèvent à 3,8 millions de FCFA par unité et à 19 millions de FCFA pour l'ensemble du projet. Les coûts par unité de séchage solaire ont été exposés ci-après:

	<u>FCFA x 000</u>
- produits de consommation	300
- emballages	500
- personnel	3.000

l'incidence de la déshydratation sur le kilo traité s'élève à 30 FCFA

f) durée du projet

La durée totale prévue est de 12 mois: le planning est ainsi reportée: préparation dossiers bancables 3 mois, assistance technique 12 mois, construction 8 mois

g) marchés visés

Les séchoirs présentent l'inconvénient de proposer des produits finis de mauvaise qualité, et donc mal acceptés sur les marchés internationaux; ces produits seraient donc vendus sur les marchés nationaux. Il s'agit des marchés ruraux de collecte primaire, surtout fréquentés par les petits collecteurs ambulants

h) coûts

Les coûts totaux atteindraient 126 millions de FCFA dont 3 millions pour la composante crédit, 84,5 millions pour le matériel, 32 millions pour l'assistance technique et les véhicules, 9,5 millions pour le fonds de roulement et la préparation du dossier bancable. Ces coûts ont été exposés ci après:

	<u>FCFA x 000</u>
1. crédit	
- prêts à 30 entrepreneurs (extracteurs jus de canne)	3.000
2. industrie	
- équipements et bâtiments (déshydratation)	80.000
- extracteurs jus de canne	4.500
3. dossiers bancables	5.000
4. assistance technique	
- véhicules et frais de fonctionnement	10.000
- assistance technique (volontaires)	22.000
5. fonds de roulement	4.500

i) résultats attendus

Ces activités feraient dégager des recettes annuelles de 135 millions de FCFA dont 132 millions pour la seule déshydratation (1.500 tonnes de légumes déshydratés X 120 FCFA/kg).

3.10 Conditionnement des haricots verts pour l'exportation

a) justification

Le haricot vert fait l'objet de l'exportation depuis 3 ans. Cette espèce bénéficie de conditions naturelles très favorables: sols assez riches, possibilité de les cultiver dans les périmètres en irrigué existants.

Les exportations se limitent à 240 tonnes entièrement sur la France. Cette exportation a connu de nombreux problèmes: au niveau de la fixation des prix aux producteurs (100 FCFA/Kg); au niveau du transport aérien; au niveau du coût élevé des emballages en carton (475 FCFA/carton de 5 Kg pour le carton acheté au Burkina et 280 FCFA/carton pour celui acheté en Europe). Le haricot vert permet une valorisation élevée des aménagements et, grâce à l'apport de l'irrigation, il s'avère possible de le produire en deuxième cycle, ce qui permet de profiter des meilleurs cours à l'exportation.

b) description et localisation

Le projet a pour but l'augmentation de l'exportation du haricot vert (de 240 tonnes actuellement à 500 tonnes); Le projet intervient:

- i) au niveau agricole. Les améliorations à proposer consisteraient, tout en conservant les systèmes actuels de production agricole bien adaptés, à apporter des facteurs de production à crédit qui permettraient l'augmentation des rendements. Les producteurs assureraient le triage et le conditionnement du haricot vert en utilisant les lignes de conditionnement déjà existantes: la coopérative de Tillakeyna serait dotée d'un fonds de roulement qui fait actuellement défaut;
- ii) au niveau industriel. Installation d'une cellule de réfrigération rapide afin d'améliorer la qualité du haricot vert exporté, de diminuer les pertes et de réduire les coûts de transport. Cette cellule serait dimensionnée en fonction de l'arrivée du haricot et en tenant compte surtout des inconvénients du fret aérien. Cette cellule serait gérée par des commerçants privés qui achèteraient les haricots auprès des producteurs localisés à Tillabery, assureraient le transport (de Tillabery à Niamey), la réfrigération, le stockage et la vente vers la France et les autres pays européens. La commercialisation et l'exportation

seraient donc assurées par des opérateurs privés et les prix à la production seraient libres. La cellule de réfrigération rapide serait installée à Niamey

c) cycle de travail

Réfrigération rapide: réception et triage, conditionnement, stockage, expédition

d) composantes

crédit

octroyer des prêts (environ 100.000 FCFA/agriculteur) aux membres de la coopérative de Tillakaina (environ 400 agriculteurs)

commercialisation et stockage

réalisation d'une chambre froide de réfrigération rapide (pré-refroidissement) dimensionnée pour stocker 30 tonnes de haricots verts à la fois et à une température de 5-7 degrés C (humidité relative 90-95% et à basse vitesse d'air). Cette chambre froide pourrait être aussi utilisée pour d'autres légumes destinés aux marchés de Niamey (melon, tomate, poivron, etc.) en dehors de la campagne d'exportation du haricot vert

e) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 2 jeunes spécialistes en gestion de coopératives pour 2 ans (volontaires des Nations Unies) seraient affectés au projet. Ils seraient logés et motorisés.

national: 1 Mécanicien électricien; 1 ouvrier qualifié.

bâtiments et matériels

1 hangar de 150 m²; anneaux sandwich thermo-isolants; équipement frigorifique; installation électrique

matériel roulant

1 véhicule bâché

fonctionnement

les frais de fonctionnement (en année de croisière) s'élèvent à 2,7 millions, ces coûts industriels ont été exposés ci-après:

	<u>FCFA x 000</u>
- carburants et lubrifiants	100
- énergie électrique	900
- produits de consommation	100
- emballages (film polyéthylène)	900
- personnel	600
- marketing et divers	100

les amortissements s'élèvent à 4 millions de FCFA/an et les frais financiers à 1 million de FCFA/an;

les charges totales s'élèvent à 7,7 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- fonctionnement	2.700
- amortissements	4.000
- frais financiers	1.000

les recettes totales et relatives à la seule exportation additionnelle s'élèveraient à 163 millions de FCFA (260 tonnes de haricots verts vendus à 627 FCFA le kilo (CIF Europe));

l'incidence de la réfrigération sur le Kilo s'élève à 15 FCFA (7,7 millions/500 tonnes)

f) durée du projet

La durée totale prévue est de 24 mois dont 12 mois pour la seule composante industrielle. Cette durée a été ainsi calculée (en mois):

- assistance technique	24
- préparation dossier bancable	3
- construction	3
- montage et rodage	2
- approvisionnement	2

g) marchés visés

Exportation sur la France, les Pays Bas, la Belgique, l'Allemagne, la Suisse. Les exportations s'effectueront de Décembre à Mars par des sociétés nigériennes privées à créer. Ces sociétés achèteront les produits à Tillabery auprès des coopératives de production. Les prix seront discutés à chaque campagne et seront libres

h) coûts

Les coûts totaux atteindraient 128,8 millions de FCFA ainsi répartis:

	<u>FCFA x 000</u>
1. crédit	
- prêts à 400 agriculteurs	40.000
2. industrie	
- bâtiments	10.500
- équipements frigorifique	5.500
- Pallettes de chargement	500
- dotation pièces de rechange	1.000
- chariot élévateur	5.300
3. dossiers bancables	5.000
4. assistance technique	
- véhicules et frais de fonctionnement	10.000
- assistance technique	45.000
5. fonds de roulement	5.000

i) résultats attendus

Le projet valorise (avec peu d'investissements) les structures existantes (périmètres en irrigués pour la production de haricots verts. Il est prévu une exportation additionnelle de 163 millions de FCFA de recettes annuelles.

3.11 Production industrielle d'emballages en plastique

a) justification

Les coûts des emballages pèsent lourdement sur tous les produits étudiés. Les besoins nationaux de sacs en plastique de 50 kg sont estimés à environ 2 millions/an (dont environ 50% en jute), ceux des sachets en plastique à environ 60 millions/an. Au plan de la balance commerciale l'importation des sacs correspond à une débours monétaire d'environ 200 millions de FCFA par an pour les

emballages en plastique. Or, le plastic ne pose aucun problème de pénétration dans le marché car les utilisations, les formes et les variétés d'emballage sont très nombreuses.

Il n'existe actuellement aucune entreprise d'emballage au Niger. La seule usine de production de plastique existante (POLYNIGER) a cessé ses activités en 1980.

b) description et localisation

Le projet prévoit la réhabilitation de POLYNIGER pour la production industrielle de films, de sacs, et de sachets en polyéthylène (haute et basse densité). Cette unité est localisée à Niamey.

Il est prévu une production annuelle de 10 millions de pièces d'un poids moyen de 12 grammes par an en utilisant des résines qui seraient à importer d'Europe (importation de 120 tonnes/an à un prix moyen de 220 FCFA/Kg).

c) cycle de travail

Les techniques prévoient des machines d'emboutissage, de tréfilage, de soufflage etc.. Pour les sacs tissés, les techniques sont les mêmes que pour la fibre naturelle: pour ces sacs le cycle prévoit les opérations suivantes: ensilage des matières premières, préchauffage, extrusion, impression, coupage, soudage, conditionnement, récupération, concentration et réemploi des déchets.

d) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 1 assistant technique spécialiste en techniques d'extrusion (1 mois), 1 spécialiste en transformation de polyéthylène (3 mois)

national: 1 directeur, 1 superviseur, 2 agents de maîtrise, 9 ouvriers qualifiés, 3 ouvriers non qualifiés. Ce personnel assurera 3 tours/jour; pour chaque tour l'équipe se composera de: 1 agent de maîtrise, 3 ouvriers qualifiés, 1 ouvrier non qualifié

matériels

les machines et les équipements de production nécessaires seraient: 1 silo de matières premières avec déshumidificateur, 1 ligne de préchauffage, 1 extruseur, 1 machine sérigraphique, 1 coupeuse, 1 soudeuse, 1 condenseur des déchets, tuyauterie, installation électrique, etc.

matériel roulant

1 véhicule bâché

fonctionnement

les frais de fonctionnement s'élèvent à 54 millions de FCFA (usine en activité de croisière): production annuelle de 10 millions de pièces entre sacs, sachets et films. Ces coûts ont été exposé ci-après:

	<u>FCFA x 000</u>
- matière première	26.000
- carburants et lubrifiants	4.000
- énergie électrique, eau	4.000
- produits de consommation	8.000
- personnel	8.000
- assurance, télécommunications	1.000
- marketing et divers	3.000

les amortissements s'élèvent à 35 millions de FCFA/an et les frais financiers à 20 millions de FCFA/an;

les charges totales s'élèvent à 109 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- fonctionnement	54.000
- amortissements	35.000
- frais financiers	20.000

les recettes (usine en croisière) s'élèveraient à 138 millions de FCFA: le prix de vente des sachets (prix rendu usine) est prévu de 1.150 FCFA/kg (120 tonnes de plastique travaillé x 1150 FCFA);

le bénéfice net dégagé par le pressage s'élèverait à 29 millions de FCFA/an; ce bénéfice a été ainsi calculé: recettes 138 millions moins les frais annuels (109 millions)

e) durée du projet

La durée totale prévue est de 2 ans: le planning est ainsi reporté: assistance technique 4 mois, préparation dossier bancable 3 mois, fourniture d'équipements 6 mois, construction 5 mois, montage et rodage 3 mois, accords approvisionnement 2 mois

f) marchés visés

La production est destinée entièrement au marché national

g) bénéficiaires

bénéficiaires directs: 16 employés de l'usine

bénéficiaires indirects: les entreprises du secteur industriel et commercial

h) coûts

Les coûts totaux atteindraient 329 millions de FCFA dont 262 millions pour la réhabilitation de la POLYNIGER, 7 millions pour les dossiers bancables, 20 millions pour l'assistance technique et 10 millions pour les véhicules et les frais de fonctionnement, 30 millions pour le fonds de roulement. Ces coûts ont été ainsi calculés:

	<u>FCFA x 000</u>
1. industrie	
- bâtiments (réhabilitation POLYNIGER)	20.000
- équipements	160.000
- équipements auxiliaires	60.000
- dotation pièces de rechange	22.000
2. dossiers bancables	7.000
3. assistance technique	
- véhicules et frais de fonctionnement	10.000
- assistance technique	20.000
4. fonds de roulement (POLYNIGER)	30.000

i) résultats attendus

Le pays épargnerait environ 50 millions de FCFA par an en devises étrangères (calculé comme différence entre la réduction des importations de sacs et sachets et l'augmentation des importations de matières premières et des produits de consommation).

3.12 Création d'un laboratoire de technologies alimentaires

a) justification

Les pays de la sous-région produisent dans le domaine agro-industriel la même gamme de produits; certaines ressources sont encore mal exploitées: l'utilisation des céréales traditionnelles (mil et sorgho par exemple) n'a jamais été

diversifiée alors que les changements apparus dans les habitudes alimentaires par l'urbanisation demandent une nouvelle gamme de produits.

b) description et localisation

Le projet aiderait à développer l'utilisation des produits alimentaires obtenus à partir de céréales traditionnelles et identifierait des possibilités d'utilisation d'autres ressources. Le projet aiderait à limiter les importations et à accroître éventuellement les revenus d'exportation.

Le projet prévoit d'installer et d'équiper un laboratoire de technologie alimentaire et de démarrer la recherche sur les thèmes suivants:

- i) recherche sur la transformation du mil et du sorgho en farine fermentée, pâtes alimentaires et biscuits: recherche sur le maltage du sorgho, recherche sur la fabrication de pâtes d'arachides, recherche sur le conditionnement des graines grillées d'arachide (sucrées, salées);
- ii) recherche sur la fabrication de la bière à partir du sorgho;
- iii) recherche sur la fabrication de boissons à partir de tamarin, gingembre, etc.;
- iv) recherche sur les possibilités de transformation de la pomme de terre en "chips";
- v) recherche sur les condiments à partir du néré, du baobab, etc.;
- vi) recherche sur l'utilisation du henné et de la gomme arabique;
- vii) recherche sur l'utilisation de niébé, suchets, blé, sorgho, canne à sucre pour la fabrication de farines de sevrage.

La durée prévue du projet est de 5 ans: les 2 premières années constitueraient une phase transitoire pendant laquelle l'objectif à atteindre serait la recherche des produits et des thèmes à développer. Ce centre serait localisé à Niamey et représenterait une extension du laboratoire des céréales et des oléagineux de l'INRAN.

c) aspects institutionnels

L'agence de tutelle du laboratoire devrait être la DPI en accord avec le MAG (INRAN). Un problème soulevé par la mission est que cet établissement public n'est pas structuré pour le travail pluri-disciplinaire nécessaire à la gestion du Laboratoire

(cellules composée d'économiste, de chimistes, d'agronomes, d'experts en technologies industrielles et d'industriels). Il est proposé d'établir une structure allégée et un fonctionnement basé sur le travail en équipe et avec l'INRAN qui assure la coordination. Le Centre devrait disposer d'autonomie de gestion; la recherche d'activités à nature commerciale ne serait pas suffisante pour assurer l'autonomie visée et ce centre devrait être converti en établissement public à caractère industriel et commercial (avec l'appui de privés). Des fonds en assistance technique et en formation du personnel devraient être prévus par des bailleurs de fonds.

d) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 1 expert en technologies alimentaires serait affecté au projet pour 3 ans

national: 1 directeur technique (ingénieur en technologies alimentaire), 1 ingénieur chimiste, 1 agronome, 1 expert en technologies alimentaire, 2 laborantins, 1 mécanicien/électricien, 2 ouvriers qualifiés

matériels

équipements d'analyse: 1 balance hydrostatique, 1 balance analytique, 1 thermobalance, 1 microscope électronique, 1 pH-mètre, 1 rH-mètre, 1 Redox-mètre électronique, 1 réfractomètre universel, 1 mini concentrateur, 1 analyseur de SO₂, 1 distillateur, 1 centrifugeuse, 1 pasteuriseur, 1 étuve thermostatique, 1 agitateur électromagnétique, 1 milliampéromètre, fioles, mortiers, verres, thermomètres, accessoires etc.;

équipement pour essais sur les céréales: 1 calibreuse à cylindres, 1 table densimétrique, 1 petit moulin;

équipement pour la recherche sur le maltage du sorgho: 1 cuve pour immersion, 1 mini germeur rotatif, 1 torréfacteur;

équipement pour la recherche sur la production des boissons: 1 installation pilote avec différents procédés à chaud pour préparer le sirop, filtration, stérilisation à rayons UV, addition de CO₂, compresseur frigorifique, etc.;

matériel roulant

3 véhicules bâchés

fonctionnement

les frais de fonctionnement s'élèvent à 36 millions de FCFA
Ces coûts ont été exposés ci-après:

	<u>FCFA x 000</u>
- énergie électrique, eau	1.000
- produits de consommation	20.000
- personnel	7.000
- voyages	4.000
- assurance, télécommunications	1.000
- divers	3.000

les amortissements s'élevaient à 19 millions de FCFA/an et les
frais financiers à 15 millions de FCFA/an

e) durée du projet

La durée prévue est de 36 mois: le planning est ainsi reporté (en
mois):

- assistance technique	36
- préparation dossier bancable	4
- construction	4
- fourniture d'équipements	7
- montage et rodage	4
- accord approvisionnements	3

f) coûts

Les coûts totaux atteindraient 220 millions de FCFA. Ces coûts
ont été ainsi calculés:

	<u>FCFA x 000</u>
1. laboratoire	
- bâtiments (réhabilitation)	15.000
- équipement de laboratoire	20.000
- équipement pour les céréales	25.000
- équipement pour le maltage	15.000
- équipement pour les boissons	30.000
- équipements auxiliaires	10.000
- dotation pièces de rechange	10.000
2. dossiers bancables	5.000
3. assistance technique	
- véhicules et frais de fonctionnement	10.000
- assistance technique	70.000
4. fonds de roulement	10.000

g) résultats attendus

Le projet aiderait à développer de nouveaux produits à consommer localement et dans la sous-région et devrait permettre la substitution partielle des matières premières importées par des produits de production locale.

3.13 Traitement et stockage des oignons

a) justification

Le Niger est un gros producteur d'oignons; il produit plus de 70% de la production totale des pays CEAO: la production nationale varie entre 40.000 à 70.000 tonnes/an. Environ 50% de cette production est exportée vers la Côte d'Ivoire (20.000 tonnes), le Togo et le Benin. Les oignons bénéficient de conditions naturelles très favorables: sols assez riches, possibilité de les cultiver dans les périmètres en irrigué existants. La zone de production est concentrée à 80% dans le département de Tahoua (arrondissement de Madaoua, Keita, Birni N'Konni et Bouza); le berceau de la production est localisé à Galmi. Les pertes observées entre la production et la commercialisation varient entre 10 et 15%; le prix aux producteurs varient entre 25 et 80 FCFA/Kg (moyenne pondérée de 40 FCFA/Kg). Ces oignons sont vendues en Côte d'Ivoire à 100-150 FCFA/Kg; les frais de transport s'élevent à 50 FCFA/Kg.

b) description et localisation

Le projet prévoit l' installation de 5 unités de traitement de pré-conservation de l'oignon ayant une capacité unitaire de 1.500 tonnes/an. Il est prévu de traiter au total 7.500 tonnes d'oignons ce qui correspond à 25% de la quantité actuellement exportée. Il s'agit d'équipements à importer, qui seraient gérés par des sociétés de service, des agriculteurs organisés en coopérative de conditionnement de l'oignons ou par des commerçants/exportateurs. Ce traitement permettra: 1) la réduction de l'humidité et par conséquent, la réduction des pertes du produit d'environ 10% (valorisé à 4 FCFA/Kg), 2) l'amélioration de la qualité du produit vendu ce qui se traduit par un prix de vente plus élevé (5 FCFA/Kg): ces pertes sont dues à des champignons (Penicillinum, Botrytis, Aspergillus, etc.). Ces unités seraient à localiser à Galmi.

c) cycle de travail

Disposer les oignons en couches, de moins de 50 cm, dans des petits cageots, placés de différentes façons, sur des palettes à l'intérieur d'un endroit fortement ventilé; faire passer une quantité d'air égale à 150 m³/m³ de produit à une température de 30 °C et à un taux d'humidité inférieur à 60%; la durée de ce traitement est de 3-4 jours selon l'humidité de départ (normale ou élevée).

d) composantes

crédit

octroyer des prêts à 5 groupements pour installer les 5 unités de traitement et constituer les fonds de roulement nécessaires au fonctionnement (environ 16 millions de FCFA/groupement)

e) moyens à mettre en oeuvre

personnel

expatrié: 1 jeune spécialiste en transformation semi-industrielle (volontaire des Nations Unies) serait affecté au projet

national (pour chaque unité): 1 directeur technique, 1 ouvrier qualifié, 2 ouvriers non qualifiés.

matériels

l'installation comprendrait un hangar d'environ 200 m² incluant ventilateurs, radiateurs, installation électrique

matériel roulant

1 véhicule bâché

fonctionnement

les frais de fonctionnement relatifs à la déshydratation s'élèvent à 65,5 millions de FCFA. Les coûts ont été exposés ci-après:

	<u>FCFA x 000</u>
- matière première	60.000
- énergie	1.500
- produits de consommation	500
- emballages	2.500
- personnel	1.000

les amortissements s'élevaient à 1,5 millions de FCFA/an et les frais financiers à 1 million de FCFA/an

les charges totales s'élevaient à 68 millions de FCFA:

	<u>FCFA x 000</u>
- fonctionnement	65.500
- amortissements	1.500
- frais financiers	1.000

les recettes (usine en activité de croisière) s'élevaient à 75 millions de FCFA (1.500 tonnes x 50 FCFA/Kg). Le bénéfice net dégagé par ce procédé s'éleverait à 7 millions de FCFA/an; ce bénéfice a été ainsi calculé: recettes 75 millions moins les frais annuels (68 millions)

l'incidence de la déshydratation sur le kilo traité s'élève à 3 FCFA (4,5 millions/1500 tonnes):

	<u>FCFA x 000</u>
- amortissements	1.500
- énergie	1.500
- produits de consommation	500
- frais financiers	1.000

f) durée du projet

La durée totale prévue est de 12 mois: le planning est ainsi reportée: préparation dossiers bancaires 3 mois, assistance technique 12 mois, construction 8 mois

g) marchés visés

marché international 100%: exportation vers les pays CEAO et CEDEAO

h) coûts

Les coûts totaux atteindraient 116 millions de FCFA dont 79 millions pour la composante crédit (le coût unitaire pour hangar équipé s'élève à 3,8 millions de FCFA), 32 millions pour l'assistance technique et les véhicules, 5 millions pour la préparation du dossier bancaire. Ces coûts ont été exposés ci après:

	<u>FCFA x 000</u>
1. crédit	
- prêts à 5 entrepreneurs pour hangar	19.000
- prêts à 5 entrepreneurs (fonds de roulement)	60.000
2. dossiers bancables	5.000
4. assistance technique	
- véhicules et frais de fonctionnement	10.000
- assistance technique (volontaires)	22.000

i) résultats attendus

Ces activités dégageraient des recettes annuelles d'exportation de 375 millions de FCFA.

4. ETUDES

Initiatives nouvelles à développer dans le futur: il s'agit pour le moment du financement d'une série d'études en vue d'identifier des activités rentables à long terme. Ces études, pouvant chacune déboucher sur un ou plusieurs projets, auraient des impacts différents sur les plans de l'emploi, de la balance commerciale, du développement régional et du rôle du secteur privé.

a) étude pour la production et la transformation du kenaf

Parmi les plantes à fibres qui revêtent une importance pour la production de sacs d'emballage, quatre (sisal, ramié, jute, kenaf), pourraient être produites au Niger. Parmi ces quatre seulement le Kenaf pourrait être produit en sec (avec éventuellement une irrigation d'appoint), tandis que les autres nécessiteraient une irrigation au Niger. En effet, la pluviométrie exigée par ces espèces est de 1.000 mm pour le sisal, 1.200 mm pour le ramié, 1.600 mm pour la jute et seulement 500 mm pour le kenaf. Or, cette espèce pourrait faire l'objet d'une véritable culture de rente, au même titre que le coton, au sens où toute la production serait vendue par le producteur, et ne pourrait être détournée, ni par l'autoconsommation, ni sur les marchés parallèles, ni par la transformation artisanale. Toutefois, l'avenir du Kenaf est conditionné par un prix stimulant payable au producteur, question qui serait liée au coût de transformation industriel. Dans le cadre d'un projet de plantation du Kenaf et de la relative transformation industrielle, il est nécessaire de mettre en évidence la rentabilité de cette spéculation et de la comparer à celle d'autres cultures en particulier à celle du riz et du coton.

b) étude pour la production et l'industrialisation du tabac

Une pré-faisabilité en vue de la construction d'une usine de cigarettes à Niamey a été réalisée par Bollore Technologies Division Tabac. Bien que le projet permettrait d'avoir un approvisionnement régulier en tabac, il paraît délicat de recommander la préparation d'un dossier bancaire pour une plantation industrielle et pour la construction d'une usine de cigarettes. En effet, il ne semble pas que des essais de production de tabac aient été menés dans le pays. De plus, les conditions pluviométriques semblent limitées pour le tabac et cette culture nécessiterait donc une irrigation. D'autre part, l'étude mentionnée envisage de réaliser une plantation industrielle sans tenir compte des productions actuelles de tabac en vérité négligeables. Les investissements seraient lourds

(1,3 milliards de FCFA dont 820 millions pour les équipements); les exploitants agricoles seraient peu concernés. La mission conclut que la possibilité de création de l'usine de cigarettes à Niamey devrait être examinée plus profondément et que des essais de production des variétés de tabac recommandées (il s'agit de variétés à introduire dans le pays) devraient être auparavant menés dans la zones.

c) production de farines de sevrage pour nourrissons

Récemment, au Bénin (1991), une usine pour la production de farine de sevrage a été implantée. Cette usine, localisée à Porto Novo (CHNO/DANA/MARAC BP 683 Tel 214466) et financée avec l'aide de l'Italie, produirait (en croisière) 200 tonnes de farine vendue à 220 FCFA/Kg, farine particulièrement indiquée pour les bébés à partir de 6 mois.

Il s'agit d'une farine à haute valeur nutritive (composition pour 100 grammes: calories 366, protéides 14 g, lipides 4 g, fibres 7 g, fer 5 g, vitamines B1, N2, B12, C, PP, acide folique), à base de sorgho (34%), maïs (34%), soja (22%) et sucre (10%) où l'on a ajouté des vitamines, du fer et de la vanille (pour le Niger, le maïs pourrait être remplacé par le blé/sorgho et le soja par le niébé/sésame/souchet).

L'unité du Bénin a coûté environ 400 millions de FCFA, les recettes (usine en activité de croisière) s'élevaient à 40 millions (10% des investissements). Actuellement, l'usine travaille à 35% de sa capacité. L'activité de croisière est prévue en 1993: le prix de revient au Bénin s'éleverait à 200 FCFA/Kg. L'incidence de la matière première sur le prix de revient s'élève à 40% tandis que les emballages n'atteignent que 17% (les emballages sont entièrement importés).

Une telle activité pourrait être envisagée aussi au Niger compte tenu du fait que la population de ce pays compte 7,7 millions d'habitants contre 4,7 millions du Bénin. Avant de démarrer une telle activité il s'avère toutefois indispensable d'effectuer une étude sur l'état nutritionnel des enfants et sur l'acceptabilité de cette farine au Niger.

5. FORMATION PROFESSIONNELLE

La réalisation des actions retenues nécessitera un programme de formation professionnelle dans les différents domaines concernés. Il s'agit plus particulièrement d'organiser les cours (stages internes et externes) suivants:

formulation de produits phytosanitaires

stages pour deux cadres (total 8 mois) auprès d'une industrie agro-chimique. Thèmes à développer: formulation de pesticides liquides, organisation du travail, protection du personnel contre les risques sanitaires. Pays conseillés: Europe.

relance de l'usinage du riz

stages pour deux cadres (total 6 mois) sur la transformation semi-industrielle du riz. Pays de la sous-région, Sénégal.

production de farines

MDS: stages pour un technicien (3 mois) sur la gestion de moulins industriels (1 économiste industriel) et pour un technicien en minoterie (1 mois). Pays conseillés: Europe.

organisation d'un atelier au Niger pour 20 boulangers (la GTZ a financé un atelier similaire au Togo en 1990). Thèmes à développer: production de pain, de biscuits et d'autres produits à base de farines, hygiène et maintenance des équipements.

transformation de farines

stages pour 2 techniciens (4 mois) sur les techniques de production de pâtes alimentaires. Pays conseillés: Europe.

production et transformation du coton à Madaoua

stages pour deux techniciens (3 mois) sur l'extraction de l'huile de coton. Pays conseillés: Cameroun, Côte d'Ivoire.

réhabilitation des ateliers de machinisme agricole

stages pour deux mois et pour 10 ouvriers qualifiés (auprès de l'ARDETEC) sur le matériel de diversification.

stages pour 5 techniciens en matière de maintenance du matériel agricole (total 2 mois). Pays conseillés: Europe.

stockage et conditionnement du niébé

stages internes pour trois semaines et pour 10 entrepreneurs. Thèmes à développer: gestion des centres de stockage de niébé et protection des ouvriers contre les risques sanitaires.

production semi-industrielle de l'huile arachide

stages pour deux techniciens (total 6 mois) sur l'installation et la maintenance des presses à huile. Pays conseillés: Sénégal, Ghana, Togo.

stages pour deux techniciens (total 6 mois) en matière de traitement semi-industriel de produits oléagineux. Pays conseillés: Sénégal, Ghana, Togo.

déshydratation semi-industrielle des légumes et extracteurs de jus de canne

stages pour deux techniciens (total 4 mois) en matière de déshydratation de légumes. Pays de la sous-région.

stages pour deux techniciens (total 2 mois) en matière d'extraction semi-industrielle de jus de canne. Pays conseillés: Inde, Brésil.

conditionnement du haricot vert pour l'exportation

stages pour trois techniciens (total 6 mois) en matière de conditionnement des légumes et des procédures d'utilisation du matériel. Pays conseillés: Europe.

production industrielle d'emballages en plastique

stages pour deux techniciens (total 2 mois) en matière de production de matériaux en plastique. Pays conseillés: Europe, Côte d'Ivoire.

création d'un laboratoire de technologies alimentaires

stages pour huit techniciens (total 16 mois) sur les techniques de transformation de produits agro-alimentaires. Pays conseillés: Europe, Sénégal.

traitement et stockage des oignons

stages pour cinq techniciens (total 5 mois) en matière de conditionnement de l'oignon. Pays conseillés: Europe.

analyse de projets agro-industriels

stages pour deux analystes de projet (total 8 mois) en matière de préparation et d'analyse de projets bancables. Pays conseillés: Italie/FAO, Autriche ONUDI, Côte d'Ivoire/APDF).

holding

stages pour deux économistes/gestionnaires d'entreprises (total 8 mois) en matière d'organisation et de gestion d'un holding. Pays conseillés: IRI/Italie, Treuhand/Allemagne.

6. MESURES D'ACCOMPAGNEMENT

6. 1 Mesures d'accompagnement d'ordre général

Le bilan diagnostic a mis l'accent sur la nécessité, d'une part de réhabiliter les unités industrielles stratégiques existantes, d'autre part de réorganiser l'agro-industrie sur des bases saines et réalistes. Il semble donc nécessaire de structurer et de consolider les différentes composantes des filières pour: augmenter les capacités de résistance aux contraintes externes; faciliter l'intégration aux structures économiques existantes. Les actions d'accompagnement devraient ainsi permettre la création de conditions favorables au développement de l'agro-industrie.

Parmi les contraintes externes, i) la réglementation est encore lourde, peu flexible et quelque fois contradictoire (elle est "implémentée" par une administration qui n'est pas toujours formée et motivée d'une manière adéquate), ii) le code de travail en vigueur n'est pas assez flexible ni adapté pour encourager l'industrie, iii) le manque de recettes du gouvernement et l'existence d'un secteur informel très développé (difficile à taxer) entraînent une forte taxation des entreprises du secteur formel.

Pour limiter ces contraintes, le gouvernement devrait s'engager à prendre une série de mesures susceptibles d'améliorer le cadre réglementaire, institutionnel et économique. Ces mesures concernent le commerce extérieur, le crédit extérieur, les investissements privés, la politique fiscale et financière et les institutions.

commerce extérieur

- 1) faciliter le commerce international à travers l'introduction d'un guichet unique qui s'occupe aussi des affaires de douane. Récemment un guichet unique a été ouvert mais il ne couvre pas les activités douanières;
- 2) mettre en place une protection plus efficace de la production nationale par des mesures visant la réduction des importations frauduleuses, la taxation des produits en transit ou l'élimination de la fraude sur les produits importés et sous-facturés (un premier effort a été entrepris pour le riz en transit), maintenir les taxes sur l'importation de farines, de froment, de biscuits, de pâtes alimentaires;

crédit extérieur

- 3) effacer les dettes des banques commerciales. Cette mesure permettra aux investisseurs nigériens d'acheter les équipements et les matières premières en CREDOC (crédit documentaire). La garantie d'une banque nigérienne et l'assurance nationale d'exportation (COFACE en France, HERMES en Allemagne, SACE en Italie) seront nécessaires au CREDOC;

investissements privés

- 4) stimuler les investissements par une révision du code du travail (assurer une plus grande liberté d'engager ou de licencier); cela devrait favoriser les entreprises en situation économique précaire;
- 5) élaborer un statut spécial pour les micro-entreprises les avantageant sur le plan du licenciement du personnel, des heures de travail, des impôts, de l'accès aux lignes de crédit, de l'accès à l'assistance technique, etc.;
- 6) mettre en place une unité de spécialistes au niveau de la Chambre de Commerce afin d'aider les PMI/PME à élaborer des études de faisabilité, des études de marché et à préparer des dossiers bancables;
- 7) mettre en place une unité de spécialistes au niveau de la DPI ou au niveau de la Chambre de Commerce afin de promouvoir la création de micro-entreprises. Cette unité pourrait suivre aussi les micro-entreprises du secteur informel afin que celles-ci puissent s'organiser, se structurer et bénéficier des avantages réservés aux micro-entreprises du secteur formel;

- 8) encourager les entreprises étrangères à s'engager dans le secteur agro-industriel du Niger. Ces investisseurs devraient avoir l'assurance de pouvoir transférer une partie des bénéfices dans leur pays;

politique fiscale

- 9) simplifier le système fiscal au bénéfice des micro-entreprises (les propositions détaillées ont été élaborées dans l'étude sur les mesures d'incitation à l'industrie (Louis Berger International, 1989);
- 10) renforcer et équiper l'administration de la douane afin de réduire les importations frauduleuses;

politique financière

- 11) réhabiliter les institutions liées au secteur agricole et aux PMI/PME afin qu'elles puissent octroyer des prêts à moyen et long termes;
- 12) étudier la possibilité de créer un "holding" qui achètera les entreprises en faillite, les réhabilitera et les vendra aux privés à la valeur réelle. Les fonds nécessaires à cet "holding" devraient provenir du gouvernement, des bailleurs de fonds et des opérateurs privés intéressés;
- 13) établir un fonds de garantie auprès d'une institution financière existante qui pourrait être utilisé pour couvrir les crédits octroyés aux entreprises à risques;
- 14) assurer des fonds de roulement aux entreprises stratégiques agro-industrielles afin qu'elles puissent acheter les matières premières en espèces. Cela permettrait de détourner vers le marché national une partie des produits actuellement vendus au Nigeria;

institutions

- 15) donner une personnalité juridique aux coopératives et aux associations d'intérêt commun;
- 16) faciliter la réorganisation des coopératives existantes en coopératives autogérées;
- 17) décentraliser la gestion des entreprises coopératives et donner autonomie de gestion aux entreprises mixtes avec l'Etat en participation minoritaire;

- 17) décentraliser la gestion des entreprises coopératives et donner autonomie de gestion aux entreprises mixtes avec l'Etat en participation minoritaire;
- 18) constituer une institution qui accorde des "crédits à risque". Première possibilité: un donateur accorderait un don (ou en prêt) à une institution existante, une banque par exemple, pour créer une filiale dont la fonction est de prendre des participations "à risque" auprès de petits entrepreneurs. Une telle institution devrait être pourvue en fonds et en personnel qualifié pour gérer efficacement les parts investies en "joint venture" avec l'entrepreneur nigérien pour une période de 5 à 10 ans; ceci contribuerait à mettre sur pied un secteur viable d'activités (de production, de transformation, de commercialisation). Deuxième possibilité, créer la société de capital à risques indépendamment de toute institution existante, c'est à dire comme une organisation autonome sans but lucratif. Un tel institut devrait être financé par des dons (ce qui présenterait l'avantage de ne pas devoir identifier une institution valable de type bancaire, et de réduire les charges administratives). Si les investissements de l'Institut, en joint-venture, sont bien placés et bien gérés, ce dernier pourrait facilement devenir autonome, grâce aux profits engendrés par l'association, à l'expiration de la période de 5 à 10 ans d'intervention du donateur;

transport

- 19) donner priorité aux deux projets en matière ferroviaire recommandés par l'étude du plan communautaire de transport de la CEAO: axe Parakou-Niamey; axe Ouagadougou-Niamey;
- 20) envisager de mettre en place un système qui ne permette le transport qu'au niveau national (taxes applicables quelle que soit la nationalité des transporteurs);
- 21) abolir le quasi-monopole existant en matière de transport aérien; obliger Air Afrique à fixer des quotas et des tarifs;
- 22) promouvoir des coopératives/associations de transporteurs;
- 23) rechercher des possibilités d'utilisation du réseau fluvial entre Niamey et Port Harcourt.

6.2 Mesures d'accompagnement dans le domaine institutionnel

Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, les problèmes actuels des entreprises agro-industrielles nigériennes sont de nature différente : techniques financières de marché et de gestion. A ceux-ci, s'ajoute un cadre institutionnel complexe et peu efficace dans la mesure où les activités productives et commerciales ne reçoivent pas l'appui qu'elles méritent. Les institutions qui devraient opérer dans la tutelle, l'orientation, la coordination et le financement, ne jouent pas leur rôle, et finissent souvent par alourdir la tâche des entreprises.

En plus des actions menées directement pour la solution des problèmes des filières et des entreprises spécifiques, le Plan d'Action devrait comporter des interventions visant la réhabilitation et renforcement du cadre institutionnel propre au secteur Agro-industriel.

Les actions envisagées, déjà citées dans la stratégie générale, concerneraient les deux axes suivants:

- a) création d'un holding chargé de la réhabilitation des entreprises endettées ou en état de faillite;
- b) création d'un organe de promotion et appui aux micro-entreprises;

a) Holding

Certaines des entreprises analysées, ont une importance stratégique pour le pays et, malgré leur situation critique actuelle, pourraient arriver à des résultats équilibrés si l'on redressait opportunément leur situation. Elles se trouvent, pour des raisons différentes, dans une situation financière délicate ou, dans le pire des cas, en cessation d'activités.

Du moment que ce redressement ne peut être entrepris que dans le cadre d'une gestion très rigoureuse et que les entreprises en difficultés n'ont pas la capacité de résoudre elles-mêmes leur problèmes, il est proposé de créer un organisme "ad hoc" où se concentreraient les capacités techniques, financières et de gestion capables d'assurer la récupération des secteurs productifs prometteurs. Dans cet organisme, devraient confluer les apports des bailleurs de fonds ainsi que les efforts du secteur privé nigérien (en termes de capacités "managériales" et si possible financières).

Cet organisme (qui, sur le modèle d'organismes similaires des pays industrialisés, pourrait s'appeler Institut pour la Réhabilitation Industrielle), fonctionnerait selon la méthodologie suivante:

- i) l'organisme rachèterait les actions des sociétés industrielles en difficulté, mais susceptibles d'être redressées si les circonstances en sont jugées favorables;
- ii) contrôlerait les finances et la gestion des sociétés industrielles ainsi acquises, et dans lesquelles l'organisme devrait posséder au moins la majorité relative du capital;
- iii) une fois que les entreprises auront rejoint le niveau de "break even" elles pourront être revendues à des investisseurs privés éventuellement intéressés;
- iv) le même organisme pourra gérer parallèlement un dispositif de promotion et d'appui dans le but de favoriser toutes les initiatives privées visant la création d'activités économiques rentables dans le domaine de la micro-industrie;

Du point de vue de l'organisation, elle sera constituée par une Présidence, un Conseil d'Administration, une Direction Générale et deux Directions (une pour la récupération et l'autre pour la promotion des nouvelles entreprises).

Le Président devra être une personnalité nigérienne et le Directeur Général devra être choisi parmi les représentants des bailleurs de fonds contribuant au capital de l'organisme. Le Président et le Directeur Général dépendront du Conseil d'Administration composé de tous les membres contribuant au capital. La souscription aux actions sera ouverte aux investisseurs privés nigériens ainsi qu'à l'Etat, qui, de toute façon, ne devrait pas atteindre la majorité, même relative.

Les actions à entreprendre seraient:

- i) la DPI, fixera une réunion avec les bailleurs de fonds intéressés et avec les institutions nigériennes respectives afin de présenter l'idée de la création du Holding et d'en connaître les relatives réactions;
- ii) une fois que les bailleurs de fonds et les autorités nigériennes auront exprimé leur volonté d'établir le Holding, une étude détaillée sera menée pour en définir en détail, le cadre juridique et les modalités d'intervention;
- iii) dans l'immédiat, comme mesure provisoire, on pourrait envisager d'établir, dans un effort commun de la DPI et de la Chambre de Commerce, un guichet public, où les

entreprises et micro-entreprises en difficulté pourraient chercher des conseils et une assistance technique en cas de problèmes.

Le "Holding" permettrait en outre: 1) de concentrer les compétences (nationales et étrangères) pour la mise en place d'un tissu industriel cohérent; 2) de fournir un cadre approprié aux interventions des bailleurs de fonds; 3) de s'intégrer parfaitement au dispositif d'appui au secteur privé initié par le FED; 4) de coordonner des interventions dans le secteur privé (FIPMEN, PAIPCE).

b) Organe de promotion et appui aux micro-entreprises

Dans la stratégie générale, l'accent a été mis sur l'importance des micro-entreprises pour le développement futur d'un secteur industriel fonctionnant dans le pays. Les micro-entreprises au Niger n'ont pas un statut spécifique reconnu. Etant donné que leur rôle dans le développement économique du pays est appelé à s'accroître dans le futur, il est recommandé d'institutionnaliser ce secteur et de lui fournir tout l'appui nécessaire pour un développement sain et efficace. Il serait recommandable que soit établi au niveau de la DPI un Comité "ad hoc", qui s'occupera de la réglementation relative.

La définition exacte de la micro-entreprise sera faite par les institutions nigériennes respectives. Il est utile de rappeler que dans les pays industrialisés, est définie comme micro-entrepreneur, la personne qui exerce en qualité de chef d'entreprise, une activité (dans ce cas, industrielle), en prenant la charge de tous les risques de direction et de gestion. Une micro-entreprise peut produire des biens finis, semi-finis ainsi que fournir des services à la clientèle (réparation, transports, distribution de marchandises, etc..). Sont considérées micro-entreprises aussi les sociétés coopératives, les sociétés "de facto", les sociétés en nom collectif, etc... Les sociétés par action, les sociétés à responsabilité limitée n'ont en aucun cas le droit d'être considérées comme micro-entreprises.

L'activité de la micro-entreprise peut être exercée dans un ou plusieurs endroits, chez le titulaire ou chez un sociétaire, aussi bien en lieu ouvert qu'en lieu ambulante.

La micro-entreprise peut fonctionner avec l'apport des membres de la famille du titulaire et des sociétaires ou en participant dans le processus d'ouvriers salariés. La limite dimensionnelle de la micro-entreprise est :

- i) pour les entreprises ne produisant pas en série, 10 ouvriers maximum dont 5 apprentis;

- ii) pour les entreprises produisant en série avec l'aide de machines automatisées, 6 ouvriers dont 2 apprentis;
- iii) pour les entreprises de production de biens artistiques, vêtements, cuir, etc..., 16 ouvriers dont 8 apprentis;
- iv) pour les entreprises de transport, maximum 8 ouvriers;
- v) pour les entreprises de construction, carrières, exploitation minière, production de matériaux de construction, maximum 10 ouvriers dont 5 apprentis maximum.

Toutes les micro-entreprises seront inscrites au registre régional des micro-entreprises selon les modalités à préciser par l'organisme compétent. Les consortium et les associations de plusieurs micro-entreprises exerçant des activités différentes, sont admis également et peuvent bénéficier de toutes les opportunités garanties aux simples entreprises.

Les actions à prendre seraient les suivantes:

- i) au niveau de la DPI, sera établie une Cellule de Promotion de la Micro-entreprise.
- ii) cette cellule comptera deux économistes industriels nigériens et 2 conseillers expatriés (1 économiste industriel et 1 administrateur d'entreprises, tous deux ayant une expérience minimum de 5 ans dans la domaine de promotion des micro-entreprises;
- iii) les tâches de la cellule seraient les suivantes:
 - . préparer le cadre institutionnel des micro-entreprises;
 - . définir les avantages à accorder à des micro-entreprises et préparer une annexe relative au Code d'investissement;
 - . sensibiliser et recenser les micro-entreprises existantes;
 - . élaborer les cours de formation pour des micro-entrepreneurs dans les différents domaines de gestion d'entreprise;
 - . aider, dans la préparation des dossiers bancables les entreprises qui cherchent des financements;
 - . aider et conseiller des entreprises en situation difficile ou en train de démarrer de nouvelles activités;
 - . établir un lien entre les autres institutions et les projets nigériens, qui travaillent actuellement dans ce domaine, ou qui y travailleront dans le futur.

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau 1 Données démographiques
2 Produit Intérieur Brut
3 Finances publiques
4 Commerce extérieur, importations par groupe d'utilisation des produits
5 Commerce extérieur, principaux produits d'exportations
6 Niger: Situation et prévision alimentaire
7 Classement des projets par catégorie
8 Dispositions tarifaires pour les différents produits au Niger
9 Relations Commerciales Niger/Nigeria (Filière Agro-industrie)
10 Produit Riz :Prix
11 Produit Maïs: Prix
12 Produit Sorgho: Prix
13 Riz: rendements, superficies, productions (1980-1990)
14 Evolution de la consommation des intrants agricoles
15 Produit Mil: Prix
16 Produit Niébé: Prix
17 Campagne cotonnière 1989-1990
18 SOTRAMIL (Hypothèse 1)
19 SOTRAMIL (Hypothèse 2)
20 SOTRAMIL (Hypothèse 3)
21 SOTRAMIL (Production de pâtes de qualité)
22 MDS (Hypothèse 1)
23 MDS (Hypothèse 2)

Tab. 1 - Données démographiques

	1960	1965	1970	1975	1977	1980	1985	1988	1989	1990
Population totale (en millions d'habitants)	3,240				5,102	5,60	6,564	7,247	7,491	7,744
Population urbaine (en millions d'habitants)	0,162				0,656			1,105		
Population rurale (en millions d'habitants)	3,078				4,446			6,142		
Population nomade (en milliers d'habitants)								258,23		
Population de moins de 15 ans (en millions d'habitants)					2,239			3,568		
Population scolarisable (en millions d'enfants)					0,777			1,174	1,213	1,254
Taux brut de natalité (pour mille)	50-55				55			53		
Taux brut de mortalité (pour mille)	23-30				23			19		
Taux brut de mortalité infantile (pour mille)	200				187			134		
Taux d'accroissement naturel moyen (%)	2,5		3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4	3,4	3,4
Espérance de vie (en années)					41,3			47,7		
Rapport de dépendance (nombre de moins de 15 ans et de plus de 65 ans pour 100 habitants)					96			116		
Densité moyenne (hab/km ²)					4	4,3	4,9	5,7	6	6

Tab. 2 - Produit interieur brut, investissement

	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Produit interieur brut valeur courante															
PIB (milliards de l'cfa)	84.8	93.6	103.3	180.4	536.2	601.5	663.0	687.1	638.4	647.1	685.2	662.6	672.9	676.9	692.6
PIB/héte (milliards de l'cfa)	26.2	25.4	24.5	37.3	98.0	105.4	112.8	113.6	102.5	100.9	101.1	94.5	92.8	90.3	89.5
Structure du PIB															
Agriculture(%)	60.6	55.3	50.3	49.1	42.6	41.1	42.1	41.6	35.7	36.7	39.7	37.5	37.0	36.3	37.8
Secteur moderne(%)		23.0	25.7	15.4	24.8	21.2	19.3	18.9	19.1	18.5	17.5	17.9	16.1	15.0	13.0
Secteur informel hors agriculture(%)		11.3	12.1	23.5	21.9	25.3	25.8	26.7	30.7	30.0	28.0	30.4	32.2	33.7	33.7
Administration(%)		7.2	8.3	8.4	5.7	7.9	8.2	9.1	10.4	10.8	11.2	11.0	11.9	12.7	12.8
Droits et taxes sur imports(%)		3.2	3.6	3.6	5.0	4.5	4.6	3.7	4.1	4.0	3.6	3.2	2.8	2.8	2.7
Produit interieur brut valeur constante															
PIB (base 100 en 1960)	100.0	152.4	150.0	120.4	188.4	198.2	199.8	194.8	167.1	172.9	179.6	174.4	184.9	184.2	182.2
PIB/héte (base 100 en 1960)	100.0	133.8	115.2	80.7	111.6	112.5	110.2	104.3	86.9	87.4	85.8	80.6	82.7	79.6	76.2
Investissement															
FBCF (milliards de l'cfa)	4.6	7.9	6.6	36.8	136.7	163.8	155.2	119.4	55.0	92.4	69.4	82.5	77.1	84.5	80.8
dont Etat (%)	43.5	36.7	42.4	42.9	34.5	42.9	40.4	48.2	88.0	58.7	72.3	66.7	91.6	68.7	69.1
Taux d'investissement (FBCF/PIB)	5.4	8.4	6.4	20.4	25.5	27.2	23.4	17.4	8.6	14.3	10.1	12.5	11.5	12.8	11.7

Tab. 3 - Finances publiques

	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Dépenses publiques internes (mds l'cfa)	6.1	8.0	11.3	18.0	74.6	80.0	79.1	81.3	77.8	86.3	86.3	95.8	103.4	94.5
Structure des dépenses														
Dépenses courantes (%)				67.7	40.1	39.7	45.7	47.8	52.3	50.7	54.0	50.0	49.2	56.6
dont salaires (%)				38.3	22.4	23.7	26.4	28.2	30.6	29.4	30.5	29.6	31.3	36.5
Dettes publiques (%)				8.2	10.3	14.3	28.5	25.6	23.9	29.6	29.1	33.3	34.6	27.0
Interventions publiques (%)				24.1	49.6	46.0	25.8	26.6	23.8	19.7	16.9	16.7	16.2	16.4
Budget d'investissement (mds l'cfa)					86.8	110.2	74.5	68.6	53.9	51.8	61.5	60.0	53.5	59.7
Recettes publiques (mds l'cfa)	5.7	8.3	11.0	20.3	72.4	73.0	74.1	70.4	73.6	72.6	73.0	70.6	76.6	73.0
Structure des recettes														
Impôts revenu (%)	26.9	30.8	35.0	25.5	24.3	21.3	18.6	20.3	18.5	21.2	21.9	21.2	23.2	23.6
Taxe sur le commerce extérieur (%)	1.8	2.8	4.0	2.8	38.0	39.4	43.2	37.0	35.1	34.5	38.1	34.8	28.7	32.5
Autres recettes fiscales (%)	40.9	53.3	58.8	53.8	27.8	27.2	26.5	30.9	29.0	28.2	23.4	23.9	17.9	11.1
Recettes non fiscales (%)	30.4	13.1	2.2	17.9	9.9	12.1	11.7	11.8	17.4	16.1	16.6	20.1	30.2	32.8
Déficit interne (mds l'cfa)	0.4	-0.3	0.3	-2.3	2.2	7.0	5.0	10.9	4.2	13.7	13.3	25.2	26.8	21.5
Déficit global (mds l'cfa)					63.5	91.2	71.2	70.5	51.5	60.3	71.0	80.4	75.2	75.9
Dépenses internes/PIB	7.2	8.5	10.9	10.0	13.9	13.3	11.9	11.8	12.2	13.3	12.6	14.5	15.4	14.0
Recettes internes/PIB	6.7	8.9	10.6	11.3	13.5	12.1	11.2	10.2	11.5	11.2	10.7	10.7	11.4	10.8
Déficit interne/PIB	0.5	-0.3	0.3	-1.3	0.4	1.2	0.8	1.6	0.7	2.1	1.9	3.8	4.0	3.2

Source: Ministère du Plan. Contribution présentée par le Ministère du Plan pour la préparation de la Conférence Nationale (mai 1991).

Unités: valeur, million de F.CFA; quantité, tonne.

A N N E E	IMPOR- TATIONS TOTALES	Alimen- tation Boissons tabacs	Energie lubri- fiants	Produits d'origine minérale	Produits d'origine minérale ou végétale	Demi- produits	Produits finis agricoles	Produits finis indus- triels	Produits finis de consom- mation
VALEUR									
1977	48.221	6.832	3.528	2.053	176	1.508	608	19.746	13.780
1978	68.896	7.787	9.773	2.793	4.082	1.527	139	29.329	13.466
1979	98.058	8.385	16.810	7.084	3.291	3.957	293	32.081	26.147
1980	125.426	11.984	32.660	5.019	6.174	4.449	496	33.671	30.973
1981	138.512	20.145	20.555	5.819	12.689	5.011	630	36.415	37.248
1982	153.214	23.884	17.847	6.162	18.220	6.717	1.252	35.846	43.286
1983	123.287	20.393	16.037	5.918	17.342	5.461	1.298	21.422	35.416
1984	126.034	26.137	13.979	6.291	15.633	5.412	1.524	28.508	28.550
1985	165.935	22.765	20.325	8.620	39.821	6.108	878	31.194	36.224
1986	127.559	26.308	24.166	7.354	5.117	5.502	1.527	24.916	32.669
QUANTITE									
1977	300.315	38.499	109.499	61.029	839	18.448	10.071	20.287	41.643
1978	456.733	88.468	247.629	28.641	51.284	8.129	1.641	17.397	43.544
1979	633.032	41.013	231.609	212.294	45.646	17.801	6.122	32.512	46.035
1980	719.613	82.523	258.411	159.015	68.853	25.634	5.989	25.429	53.759
1981	619.972	124.599	141.627	145.729	91.373	25.432	12.670	19.501	59.041
1982	693.176	91.896	161.694	127.075	170.852	31.032	14.546	27.095	68.986
1983	506.767	109.995	120.104	94.744	89.649	33.061	8.881	14.296	36.037
1984	541.951	111.023	114.008	98.852	122.374	30.618	9.084	12.850	43.142
1985	718.884	117.839	116.718	94.674	281.847	29.101	5.250	20.273	53.182
1986	487.897	104.995	114.456	121.674	47.194	20.091	12.696	22.787	44.004
VALEUR (%)									
1977	100	14	7	4	-	3	1	41	29
1978	100	11	14	4	6	2	-	43	20
1979	100	9	17	7	3	4	-	33	27
1980	100	10	26	4	5	4	-	27	25
1981	100	15	15	4	9	4	-	26	27
1982	100	16	12	4	12	4	1	23	28
1983	100	17	13	5	14	4	1	17	29
1984	100	21	11	5	12	4	1	23	23
1985	100	14	12	5	24	4	1	19	22
1986	100	21	19	6	4	4	1	20	26
QUANTITE (%)									
1977	100	13	36	20	-	6	3	7	14
1978	100	18	51	6	11	2	-	4	9
1979	100	6	37	34	7	3	1	5	7
1980	100	11	41	22	10	4	1	4	7
1981	100	20	23	24	15	4	2	3	10
1982	100	13	23	18	25	4	2	4	10
1983	100	22	24	19	18	7	2	3	7
1984	100	20	21	18	23	6	2	2	8
1985	100	16	16	13	39	4	1	3	7
1986	100	22	23	25	10	4	3	5	9

Commerce extérieur, principaux produits d'exportations.

Unité: million de F.CFA.

PRODUIT	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
URANIUM	29.234	53.415	83.209	97.183	98.090	90.750	94.192	100.539	90.956	90.706
PRODUITS DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHÉ	4.437	7.642	8.072	7.144	15.717	4.682	4.524	18.075	11.813	1.746
Bovins	3.134	4.890	4.940	5.216	10.224	2.721	2.882	12.757	6.318	155
Ovins et caprins	556	1.782	423	608	4.261	844	1.144	3.056	1.931	20
Camélin	-	-	-	-	-	-	-	1.015	1.007	6
Cuir et peaux	573	949	2.406	939	1.202	1.102	496	1.061	2.272	1.469
Viande fraîche ou congelée	55	-	20	380	8	4	2	184	262	85
Poissons séchés	119	21	283	1	22	11	-	2	23	11
PRODUITS DE L'AGRICULTURE	4.363	190	369	5.981	568	1.331	6.234	1.892	3.768	817
Arachide décortiquée	-	-	-	1	-	7	3	-	1	-
Huile d'arachide	39	45	-	2	1	8	1	-	-	-
Tourteaux d'arachide	59	14	114	20	24	-	-	10	-	6
Nièbe	3.178	-	2	5.601	-	625	5.651	322	1.982	51
Oignons	565	11	74	243	538	691	579	1.477	1.622	628
Colin en masse, séché	422	120	179	115	4	-	-	83	163	132
AUTRES PRODUITS	1.301	2.459	3.591	9.215	9.214	12.361	8.946	12.524	10.001	16.376
TOTAL	39.335	67.706	95.241	119.523	123.589	109.124	113.896	133.030	116.538	109.645

DENREES	BESOIN ET DISP. ALIMENT MG/MAB./AN *1)				BESOIN	PRODUCTION ACT.	*2) PROD. ACT/ EST.NISS.ONUDI	BESOIN 2000 EST (POP.2000=10.361.850)	DEFICIT PROD./ACT. BESOIN	DEFICIT ACT./EST.NISS.ON
	Rurau	Urbains	Nonnes	Moyen Pond.						
Céréales Trad.	295,1	223,2	238,5	284,4	2.189.880	1.626.000	1.755.000	2.300.000	- 563.880	- 434.880
- Riz	7,1	76,6	,0	15,4	118.580	45.000	77.000	249.000	- 73.580	- 41.580
- Blé	,5	4,2	-	,9	6.930	10.000	17.000	52.000	+ 3.070	+ 10.070
Tubercules	3,0	11,0	-	3,9	30.030	171.000	90.000	145.000	+ 140.970	+ 59.970
Légumes	5,7	7,5	3,9	5,9	45.430	342.000	340.000	145.000	+ 296.570	+ 294.570
Fruits/Lég.	16,4	15,4	-	15,7	120.890	161.000	30.000 fruits 60.000 légumes	332.000	+ 40.110	- 30.890
Viande+Poids?	2,0	11,8	,5	3,1	23.870	89.000		155.000	+ 65.130	
Lait+Der. ?	18,1	6,4	138,0	20,7	159.390	344.000		363.000	- 12.990	
Huile+Beurre	1,9	7,3	3,3	2,6	20.020	11.000		31.000	- 9.020	
Sucre	1,7	1,1	6,5	1,8	13.860	0		41.000	- 13.860	

*1) Calculé sur la base de tab 17 + tab 4, 12 Rapport FAO, concernant la situation alimentaire

*2) sur la base de l'étude Toudou pour les céréales

Les céréales traditionnelles sont des aliments qui, ajoutés au riz et au blé, fournissent 90,3% des calories totales. Les légumineuses et/ou oléagineux sont essentiellement utilisés dans la préparation des sauces. Les fruits et légumes ont une consommation presque exclusivement saisonnière. Le riz n'est consommé en grande quantité qu'en milieu urbain.

Classement des projets par catégorie en Milliards de CFA

Categories de projets	Projets N. bre	Montant Total	Montant par projet	Pourc.
: 1 Développement intégré	: 30	: 59,96	: 2,00	: 17,88
: 2 Grands Périmètres	: 23	: 81,89	: 3,56	: 24,38
: 3 Petits Périmètres	: 6	: 0,91	: 0,15	: 0,38
: 4 Petite irrigation	: 28	: 12,21	: 0,44	: 3,68
: 5 CES/DRS	: 10	: 40,89	: 4,09	: 12,18
: 6 Conservation de l'environnement	: 26	: 10,5	: 0,71	: 5,58
: 7 Intensification des prod. végétales	: 9	: 14,25	: 1,58	: 4,28
: 8 Intensification des prod. animales	: 20	: 29,13	: 1,46	: 8,78
: 9 Flore-Faune-Pêche	: 13	: 8,29	: 0,64	: 2,58
: 10 Mesures Institutionnelles	: 4	: 0,78	: 0,20	: 0,28
: 11 Appui institutionnel	: 11	: 23,4	: 2,13	: 6,98
: 12 Appui aux structures de base	: 23	: 14,25	: 0,79	: 5,48
: 13 Recherche	: 4	: 9,66	: 2,42	: 2,98
: 14 Etudes et projets	: 12	: 6,24	: 0,52	: 1,98
: 15 Agro-industrie	: 4	: 1,55	: 0,39	: 0,58
: 16 Transfert de ressources	: 2	: 10,81	: 5,41	: 3,28
: TOTAL	: 225	: 336,72	: 1,50	: 100,00

- A compter du 1er janvier 1991, les dispositions de la loi n° 90-16 du 6 août 1990 sont abrogées et remplacées par ce qui suit
- Les taux du Droit Fiscal (DF) applicables à certains produits à l'importation sont fixés conformément au tableau ci-dessous
- Les taux de la T.V.A. applicables à certains produits à l'importation, à la production et à la revente sont fixés conformément au tableau ci-dessous.

MARCHANDISES	POSITION TARIFAIRE	DROIT FISCAL %	T.V.A. %	TAXE DE STATISTIQUE %
Produits concurrents				
Bonbons	17.04.90	30	17	4,50
Pâtes alimentaires	19.03.09	7	10	4,50
Allumettes	36.06.90	56	17	4,50
Ciment	25.23.90	15	10	4,50
Chaux	25.22.01/90	10	10	4,50
Grès	25.08.00	10	10	4,50
Lait	04.01.10	5	EXO	4,50
Yaourt	04.01.20	5	EXO	4,50
Limnades, eaux gazeuses aromatisées et autres boissons non alcooliques...	22.02.00	22	17	4,50
Savons ordinaires:				
. mou ou liquide	34.01.01	46	10	4,50
. dur en barres	34.01.02	46	10	4,50
. plaques ou morceaux	34.01.02	46	10	4,50
. dur en copeaux, paillettes	34.01.03	46	10	4,50
Détergents	34.02.32/42	30	10	4,50
Tôle et ba aluminium	76.03.30	20	10	4,50
Bac et tôle acier	73.13.99	20	10	4,50
Farine de froment	11.01.10	40	EXO	4,50
Biscuits "sans"				
cacao	19.08.40	17	17	4,50
Oufs frais	04.05.10	14	17	4,50
Savon de toilette:				
. présent en				
. morceaux frappés	34.01.11	46	10	4,50
. présenté autrement	34.01.19	46	10	4,50
. savon de parfumerie	34.01.20	46	10	4,50
. autres savons	34.01.49	46	10	4,50
Parfum sans alcool	33.06.21	66	10	4,50
Parfum avec alcool	33.06.23/24	66	17	4,50
Tissu imprimé coton				
. d'une largeur de 115 cm ou moins	55.09.53	18	17	4,50
. d'une largeur supérieure à 115 cm	55.09.54	18	17	4,50
Tissu suinté	55.09.31	28	17	4,50
Fil de coton CVD	55.06.90	22	24	4,50
Intrants pour les industries locales				
Encre de base	32.13.21	8	17	4,50
Blanc Offset	48.01.49	3	17	4,50
Couché périgord	48.07.10	3	17	4,50
Glucose	17.02.01	EXO	EXO	4,50
Sulfure de sodium	28.35.00	2	17	4,50
Syantan SA, sebacol				
sal romo AB	32.03.00	2	17	4,50
ELDEUI. 35 SE				
Sulfirol STV	34.03.90	4	17	4,50
Extrait houblon	13.03.19	6	17	4,50
Parafine	27.13.10	2	17	4,50
Tige en bois	44.28.70	4	17	4,50

MARCHANDISES	POSITION TARIFAIRE	DROIT FISCAL %	T.V.A. %	TAXE DE STATISTIQUE %
Phosphore rouge	28.04.50	4	17	4,50
Sulfure d'antimoine	28.15.00	4	17	4,50
Malt d'orge	11.07.00	6	17	4,50
Grain de maïs	11.02.03	1	EXO	4,50
Pellets houblon	12.06.00	6	17	4,50
Extraits coca, fanta sprite	21.07.50	8	17	4,50
Extra tonic, pâtes ananas	33.04.20	10	17	4,50
Bouchons couronnes	83.13.00	4	17	4,50
Base parfumerie	33.04.10	10	10	4,50
Soude caustique	28.17.10	EXO	10	4,50
Rose pour industrie	33.04.10	10	10	4,50
Dérivés halogénés (d'hydrocarbure)	29.02.00	EXO	EXO	4,50
Huile de palme brute destinée à l'industrie	15.07.71	EXO	10	4,50
Alcool Ethylique dénaturé destiné à l'industrie	22.08.20	10	17	4,50
Banque plaque aluminium	76.03.11	3	10	4,50
Disque aluminium	76.03.09	3	10	4,50
Bande acier galvanisé	73.13.41	4	10	4,50
Flacons en plastique	39.07.49	7	17	4,50
Flacons en verre	70.10.22/23	5	17	4,50
Pompe pour vaporisateur	98.14.00	7	17	4,50

- A compter du 1er janvier 1991, les engrais repris ci-dessous sont exonérés de tous droits et taxes de douane à l'importation:
- Guano et autres engrais naturels d'origine animale ou végétale
P.T. 31.01
- Engrais minéraux ou chimiques azotés
P.T. 31.02
- Nitrate de Sodium
- Nitrate d'ammonium
- Sulfontrate d'ammonium
- Nitrate de calcium et de magnésium
- Cyanamide calcique
- L'urée
- ou leurs mélanges
- Engrais minéraux ou chimiques phosphatés
P.T. 31.03
- Les scories de désphosphoration
- Les phosphates de calcium désagrégés
- Superphosphates simples, doubles ou triples
- ou leurs mélanges
- Engrais minéraux ou chimiques potassiques
P.T. 31.04
- Sels de potassium naturels
- Salins de betteraves
- Chlorure de potassium
- Sulfates de potassium
- Sulfates de magnésium
- ou leurs mélanges
- Autre engrais
P.T. 31.05
- Orthophosphates mous et diammoniques
- Engrais, composé et engrais complexes
- Autres engrais (compost, engrais obtenus par décomposition détritux, débris végétaux, autres débris mélangés à de la chaux cyanamide calcique, déchets ou résidus industriels, mélange substances fertilisantes, nitrate, sodium, potassique, mélanges naturels de nitrate de sodium et de nitrate de potassium, etc.)
- (N.B. : P.T. = Position Tarifaire)

- A compter du 1er janvier 1991, les taux de la taxe sur les tabacs et cigarettes importés et mis à la consommation sur le territoire national, déterminés par l'article 4 de la loi N° 90 20 du 20 septembre 1982, portant loi de Finances 1983 sont modifiés ainsi qu'il suit.
- A compter du 1er janvier 1991, les dispositions de l'ordonnance n° 89 007 du 20 juillet 1989, et de l'article 13 de l'ordonnance N° 89 013 du 21 septembre 1989, portant loi de Finances 1990 sont modifiées ainsi qu'il suit, en ce qui concerne le taux du droit fiscal à l'importation applicable aux produits ci-dessous:
Basins 10%
Tabacs et cigarettes 10%
- A compter du 1er janvier 1991, le taux de la T.V.A applicable aux tissus Basin à l'importation, est fixé à 17 %

RELATIONS COMMERCIALES NIGER / NIGERIA (FILIERE AGROINDUSTRIE)

FILIERE SOUS FILIERE	IMPORTATIONS DU NIGERIA	EXPORTATIONS DU NIGER VERS LE NIGERIA	COMMENTAIRES
FILIERE AMONT			
- machinerie agricole	Matières premières.	Actuellement les prix sont très élevés pour être compétitifs.	---
- hydraulique	---	---	Pour des pièces détachées pourrait exister marché éventuel au nord.
- engrais	Une grande partie (10.000-12.000 t) est importée du Nigeria; le prix est d'environ un tiers du prix fixé par la CA.	---	Le Nigeria est un grand producteur d'engrais (prod. 88/89 = 234.000 t d'engrais azotés et 2700t d'engrais phosphatés).
- pesticides	Few d'importations du Nigeria à des prix plus bas.	---	---
- sciences	---	---	---
FILIERE VIVRIERS SOUS-FILIERE CEREALES			
- riz	Difficile à estimer.	Difficile à estimer.	En 1990 l'importation informelle a été estimée à 20-30.000t. Il s'agit de riz en transit destiné au Nigeria qui est resté au Niger.
- sorgho/mil	---	---	---
- blé	Non officielles ou en transit.	Non officielles (estimées à 15.000 t).	Les prix et les modalités de paiement en escompte au Niger (cash-advant) sont moins favorables
- farine	Non officielles ou en transit.	---	---
- autres alimentaires	Non officielles.	---	Importantes importations informelles en provenance de l'Algérie.
SOUS FILIERE LEGUMINEUSES			
---	---	Non officielles (d'environ 280.000 t).	Les prix à la frontière sont d'environ 20 FCFA/kg plus élevés qu'à Maradi.

Sources: Elaboration du consultant sur la base du bilan diagnostique.

FILIERE SOUS FILIERE	IMPORTATIONS DU NIGERIA	EXPORTATIONS DU NIGER VERS LE NIGERIA	COMMENTAIRES
<u>SOUS FILIERE TUBERULES</u>	Gari blanc et jaune, manioc.	---	---
<u>FILIERE DIVERSES</u>			
- arachide	---	---	Marché frontière pour l'arachide de bouchées.
- coton	---	Estimées à 5.000 t; les conditions de paiement sont considérées plus favorables.	L'huile nigérien est concurrence par l'huile de palme importée.
- huile végétale	Importations d'huile végétale.	---	---
- pagnes	Importation importante des pagnes.	---	---
<u>FILIERE LESIMES</u>	---	---	---
<u>FILIERE TABAC</u>	Importation de cigarettes en fraude.	---	---
<u>FILIERES ANNEXES</u>			
- transport	Compétition des nigériens qui pratiquent des prix plus favorables. Les Nigériens immatriculent les cassons pour éviter les raids et des contrôles demandés pour des cassons nigériens.	---	Compétition des transportateurs nigériens qui pratiquent des prix plus favorables.
- esballage	Marché informel pour tout genre d'esballages à des prix très bas.	---	---

Sources: énoncé du consultant sur la base du bilan chronologique.

- Prix

Produit
RIZ

dic-90

Département	a la collecte (adut-dec) riz paddy FCFA/Kg	Nigeria* (nove/dec) riz decortiqué FCFA/Kg	Riz importé** (A+T+DD+P+T) FCFA/Kg	gros(sac) (adut-dec) riz decortiqué FCFA/Kg	detail (adut-dec) riz decortiqué FCFA/Kg	Marche		
						zone defici- taire	collecte	consomma- tion urbaine
Niamey					200,00	x		x
Maradi				179,00	202,00		x	x
Zinder				179,00	200,00	x		x
Tahoua				180,00	200,00	x		x
Dosso				170,00	200,00	x		x
Diffa				n/d	225,00		x	x
Agadez				190,00	200,00	x		x
Tiliabery				n/d	155,00		x	x
moyenne	104,00	158,60	161,75	179,60	197,75			
Δ%	100			173	190			

* 1000 FCFA=39.5 Nairas

**A+T+DD + P+T= Assurance,Transport et Droits de Douane, péréquation et transit

Riz importé (moyenne)	prix d'achat(port)	88,2	
	A+T+DD	51,5	
	Péréquation	10	
	Transit	7	
	Prix de revient	161,75	FCFA/kg

Flux	importations du Pakistan, Thailandia, Vietnam
------	---

Source: Office des Produits Vivriers du Niger (09.01.1991)

Elaboration Somea S.p.A.

Tab. 11 - Prix

Produit

MAIZ

dic-90

Département	a la collecte (aout-dec) FCFA/Kg	Nigeria* (noye/dec) FCFA/Kg	gros(sac) (aout-dec) FCFA/Kg	detail (aout-dec) FCFA/Kg	Marche			
					zone defici- taire	collecte	regrou- pement	consomma- tion urbaine
Niamey			67,50	85,40	x			x
Maradi			51,30	54,50		x	x	x
Zinder			60,00	62,70		x		x
Tahoua			66,40	89,80	x			x
Dosso			65,50	74,75		x		x
Diffa			66,50	75,25	x			x
Agadez			72,75	76,00	x			x
Tillabery			79,00	99,00		x		x
moyenne	57,60	38,00	66,12	77,18				
Δ%	100		115	134				

Flux en général les stocks proviennent du Nigéria où du Bénin

* 1000 FCFA=39.5 Nairas

Source: Office des Produits Vivriers du Niger (09.01.1991)

Elaboration Somea S.p.A.

Prix

Produit
SORGHO

dic-90

Département	à la collecte (août-déc) FCFA/Kg	Nigeria* (nov/dec) FCFA/Kg	gros(sec) (août-déc) FCFA/Kg	détail (août-déc) FCFA/Kg	Marché			
					zone defici- taire	collecte	regrou- pement	consomme- tion urbaine
Niamey			62.00	83.00				X
Maradi	37.38		49.20	49.45		X		X
Zinder	36.70		45.50	46.65		X		X
Tahoua			70.00	89.00				X
Dosso			n/d	67.00	X			X
Diffa			57.50	69.50	X			X
Agadez			59.75	63.50	X			X
Tillabery			70.75	90.35		X		X
moyenne	37.04	38.00	59.24	69.81				
Δ%	100		160	188				

* 1 000 FCFA=39.5 Nairas

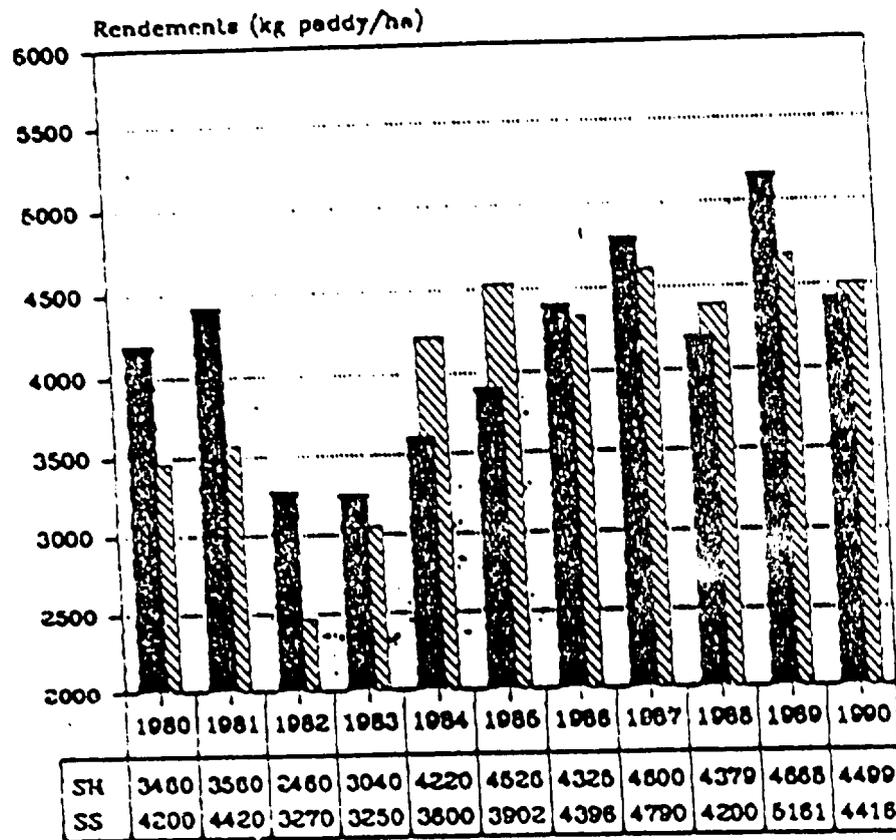
Source: Office des Produits Vivriers du Niger (09.01.1991)

Elaboration Somee S.p.A.

Flux: Les plus grosses parties des échanges inter départements étaient constituées de la production locale. Tout de même, des quantités non négligeables en provenance du Nigeria ont été observées localement en particulier dans le département de Diffa

COOPERATIVES RIZICOLES 1980-1990

Rendements, superficies et productions



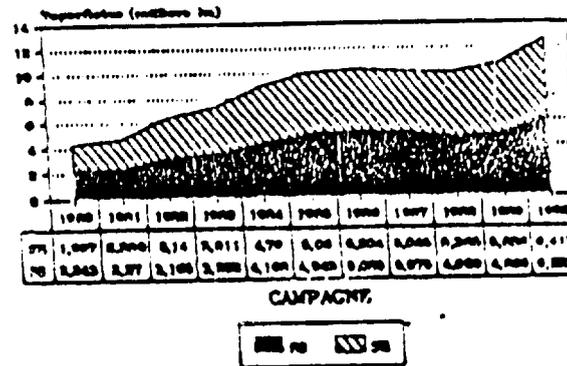
CAMPAGNE

■ SS ▨ SH

Suivi-Evaluation ONAKA -BP 10 697 Niamey

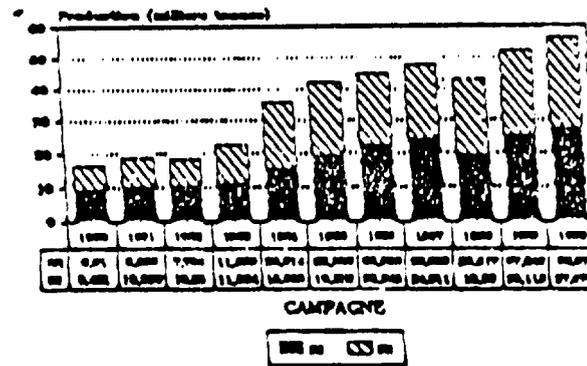
AMENAGEMENTS IRRIGUES 1980-90

Superficies rizicoles



PRODUCTIONS RIZICOLES 1980-90

Aménagements irrigués



CENTRALE D'APPROVISIONNEMENT

EVOLUTION DE LA CONSOMMATION DES INTRANTS AGRICOLES AU NIGER
PAR LE BIAIS DE LA CENTRALE D'APPROVISIONNEMENT

ANNEES DESIGNATION	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	PREVISIONS 1989/90
MATERIELS AGRICOLES											
Bâti de Base	3405	4500	5324	1902	3729	925	1053	201	344	162	250
Charrue 10"	1777	1900	2309	915	1030	636	647	123	31	61	160
Charrue 8"	-	-	-	311	722	72	261	52	-	5	-
Cultivateur 5 Dents	468	2053	2031	810	644	211	219	29	22	27	50
Cultivateur 3 Dents	1295	1238	1995	862	1282	244	181	56	125	41	100
Jeu de Lames Soul/Sercl.	824	2854	3862	582	1798	211	85	196	75	29	30
Ruttoirs	431	760	903	260	258	132	358	121	119	11	20
Moues Asines	434	912	477	95	199	183	25	75	27	23	100
Semoirs	35	457	1307	425	29	3	13	-	3	-	-
Charrettes Bovines	3056	3631	3953	1959	1905	355	550	315	369	210	500
Charrettes Asines	1869	2092	2564	731	743	160	309	802	732	275	500
Moues Algériennes	-	-	-	-	-	-	-	-	166	203	500
Moto Pompe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	70	250
ENGRAIS (Tonnes)											
Urée	1998	4093	3093	2968	2726	3835	2966	2071	1455	1640	3000
15-15-15	991	1609	1772	1404	2135	2503	2237	1754	1157	1342	2500
Super Triple	285	353	681	299	47	503	765	256	356	224	500
Super Simple	4313	4786	6999	3205	3823	1584	430	581	647	386	1500
24-23-12 - 6-2	236	96	35	7	1	7	1	-	-	-	-
Sulfate d'Ammoniac	-	47	5	2	56	61	2	13	4	3	5
Nitrate de Calcium	5	10	19	86	58	50	17	34	14	-	-
Phosphate de TAMOJA	607	92	666	600	730	487	11	19	268	20	50
Potasse	-	-	-	-	-	20	4	2	1	-	20
D.A.P.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50
PRODUITS PHYTOSANITAIRES											
Fongicides Thioral	1698737	2716305	1372753	1607552	1874578	897642	707408	728690	608693	478099	600000
Fongicides Aldrex	694221	596818	-	-	-	-	-	-	30	114	100
Pénothion ULV (Litre)	2296	-	-	4472	17841	-	-	-	40	31	50
Décamétrine ULV (Litre)	10188	14752	-	20021	19225	-	-	-	-	-	-
Cybus ULV (Litre)	-	-	-	438	12010	29388	71550	18000	-	-	-
Pénothion TM (Litre)	15254	342	-	18	1031	-	-	-	-	-	-
Cypercal ULV (Litre)	-	-	-	-	4330	-	-	-	-	-	-
Lindane en Poudre (Kg)	-	-	-	-	-	-	7827	46000	36925	12233	50000
K'Orthrine - Permétrine	-	-	-	-	-	-	-	-	1173	10495	20000

Source: Centrale d'approvisionnement

Prix

Produit
MIL

dic-90

Département	a la collecte (aout-dec) FCFA/Kg	Nigeria* (noye/dec) FCFA/Kg	gros (sac) (aout-dec) FCFA/Kg	detail (aout-dec) FCFA/Kg	Marché			
					zone defici- taire	collecte	regrou- pement	consomma- tion urbaine
Niamey			67,50	86,75				x
Maradi	40,20		66,50	50,25		x		x
Zinder	43,30		59,50	58,25		x		x
Tahoua			68,00	86,00				x
Dosso			66,25	74,50	x			x
Diffa			66,25	75,00	x			x
Agadez			67,00	68,50	x			x
Tillabery			76,75	84,25		x		x
moyenne	41,75	38,90	67,22	72,94				
Δ%	100		161	175				

* 1000 FCFA=39.5 Nairas

Source: Office des Produits Vivriers du Niger (09.01.1991)

Elaboration Somea S.p.A.

Flux: Les plus grosses parties des échanges inter départementaux étaient constituées de la production locale. Tout de même, des quantités non négligeables en provenance du Nigeria ont été observées localement en particulier dans le département de Diffa

- Prix

Produit
NIEBE

dic-90

Département	a la collecte (aout-dec) FCFA/Kg	Nigeria* (nove/dec) FCFA/Kg	gros(sac) (aout-dec) FCFA/Kg	detail (aout-dec) FCFA/Kg	Marche			
					zone defici- taire	collecte	regrou- pement	consomma- tion urbaine
Niamey			105,00	152,75				x
Maradi	71,25		74,20	94,50		x		x
Zinder	91,40		76,10	108,50		x		x
Tahoua			122,20	166,00				x
Dosso	92,00		95,00	114,75		x		x
Diffa			90,00	109,75	x			x
Agadez			190,00	200,00	x			x
Tillabery			175,00	184,00		x		x
moyenne	84,88	110,20	115,94	141,28				
Δ%	100		137	166				

* 1000 FCFA=39.5 Nairas

Source: Office des Produits Vivriers du Niger (09.01.1991)

Elaboration Somea S.p.A.

Flux	Ce produit essentiellement est destiné à l'exportation au Nigéria.
------	---

Campagne cotonnière 1989-1990. Résultats définitifs
Source CFDT

Pays	Surface (ha)	Rendement (kg/ha)	Coton-grain (tonne)	Egr. %	Fibre (Tonne)	Fibre (/kg)
NIGER	10.000	495	4.954	39,6	1.963	196
BENIN	90.506	1.156	104.659	40,7	42.641	471
BURKINA FASO	150.000	1.016	152.390	41,0	62.430	416
COTE D'IVOIRE	201.553	1.200	241.817	41,5	107.494	533
MALI	189.335	1.219	230.797	42,8	98.695	521
SENEGAL	24.184	1.212	29.303	41,5	12.164	503
TOGO	76.379	970	74.074	41,8	30.985	406
AFRIQUE OUEST	741.907	1.130	837.994	42,5	356.372	480

Tableau 18

NIGER
SOTFAMIL
Hypothèse 1: faillite entreprise, valeur d'achat 120 millions de F.CFA

	<u>Sans</u>		<u>Avec projet</u>		
	<u>projet 1/</u>		Année 1	Année 2	Année 3
	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
	(F.CFAx000)				
<u>Recettes</u>					
Quantité de macaroni (tonnes)	360	360	360	360	360
Prix (F.CFA/Kg)	277	277	277	277	277
Valeur (FCFAx000)	99720	99720	99720	99720	99720
<u>Investissements 2/</u>		120000	0		
Bâtiments		20000	0	0	0
Equipements		60000	0	0	0
Equipements auxiliaires		20000	0	0	0
Pièces de rechange		20000	0	0	0
Assistance technique		0	0	0	0
Divers		0	0	0	0
<u>Charges</u>	100500	100500	100500	100500	100500
Matières premières	51000	51000	51000	51000	51000
Emballages	7500	7500	7500	7500	7500
Carburants et lubrifiants	4000	4000	4000	4000	4000
Energie électrique, eau	8000	8000	8000	8000	8000
Produits de consommation	2000	2000	2000	2000	2000
Personnel	23000	23000	23000	23000	23000
Assurance, télécommunications	2500	2500	2500	2500	2500
Marketing et divers	2500	2500	2500	2500	2500
<u>Amortissements</u>	26000	10000	10000	10000	10000
<u>Prais financiers</u>	40000	10000	10000	10000	10000
<u>Résultat net</u>	-66780	-140780	-20780	-20780	-20780
<u>Prix de revient</u>	463	335	335	335	335

1/ chiffres fournies par l'entreprise: année 1989

2/ valeur d'achat après la faillite

NIGER

Tableau 19

SOTRAMIL

Hypothèse 2: Hypothèse 1 + réduction du personnel

	<u>Sans</u>		<u>Avec projet</u>				
	<u>projet 1/</u>		Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
			(F.CFAx000)				
<u>Recettes</u>							
Quantité de macaroni (tonnes)	360	360	360	360	360	360	360
Prix (F.CFA/Kg)	277	277	277	277	277	277	277
Valeur (FCFAx000)	99720	99720	99720	99720	99720	99720	99720
<u>Investissements 2/</u>							
Bâtiments		20000	0	0	0	0	0
Equipements		60000	0	0	0	0	0
Equipements auxiliaires		20000	0	0	0	0	0
Pièces de rechange		20000	0	0	0	0	0
Assistance technique		0	0	0	0	0	0
Divers		0	0	0	0	0	0
<u>Charges</u>							
	100500	89500	89500	89500	89500	89500	89500
Matières premières	51000	51000	51000	51000	51000	51000	51000
Emballages	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500
Carburants et lubrifiants	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
Energie électrique, eau	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000
Produits de consommation	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Personnel	23000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
Assurance, télécommunications	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Marketing et divers	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
<u>Amortissements</u>							
	26000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
<u>Prais financiers</u>							
	40000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
<u>Résultat net</u>							
	-66780	-129780	-9780	-9780	-9780	-9780	-9780
<u>Prix de revient</u>							
	463	304	304	304	304	304	304

1/ chiffres fournis par l'entreprise: année 1989

2/ valeur d'achat après la faillite

NIGER
SOTEMIL

Tableau 20

Hypothèse 3: Hypothèse 1 + augmentation de la capacité de production

	<u>Sans</u>		<u>Avec projet</u>				
	<u>projet 1/</u>		Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
			(F.CFAx000)				
<u>Recettes</u>							
Quantité de macaroni (tonnes)	360	420	850	1800	1800		
Prix (F.CFA/Kg)	277	277	277	277	277		
Valeur (FCFAx000)	99720	116340	235450	498600	498600		
<u>Investissements 2/</u>							
Bâtiments		20000	0	0	0		
Équipements		60000	0	0	0		
Équipements auxiliaires		20000	0	0	0		
Pièces de rechange		20000	0	0	0		
Assistance technique		30000	30000	0	0		
Divers		10000	0	0	0		
<u>Charges</u>	100500	147000	259000	504000	504000		
Matières premières	51000	83000	170000	360000	360000		
Emballages	7500	13000	25000	54000	54000		
Carburants et lubrifiants	4000	6000	10000	18000	18000		
Énergie électrique, eau	8000	10000	17000	28000	28000		
Produits de consommation	2000	3000	5000	7000	7000		
Personnel	23000	23000	23000	23000	23000		
Assurance, télécommunications	2500	4000	4000	4000	4000		
Marketing et divers	2500	5000	5000	10000	10000		
<u>Amortissements</u>	26000	10000	10000	10000	10000		
<u>Frais financiers</u>	40000	15000	30000	55000	55000		
<u>Résultat net</u>	-66780	-215660	-93550	-70400	-70400		
<u>Prix de revient</u>	463	410	352	285	285		

1/ chiffres fournis par l'entreprise: année 1989

2/ valeur d'achat après la faillite

NIGER
SOTRANIL

Tableau 21

PRODUCTION DE PATES DE QUALITE

	<u>Sans</u>		<u>Avec projet</u>		
	<u>projet 1/</u>		Année 1	Année 2	Année 3
	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
	(F.CFAx000)				
<u>Recettes</u>					
Pâtes de qualité (tonnes)	360	420	850	2000	2000
Prix (F.CFA/Kg)	277	380	380	380	380
Valeur (FCFAx000)	99720	159600	323000	760000	760000
<u>Investissements</u>					
		759000	20000		
Bâtiments		30000	0	0	0
Equipements		600000	0	0	0
Equipements auxiliaires		40000	0	0	0
Pièces de rechange		64000	0	0	0
Assistance technique		20000	20000	0	0
Divers		5000	0	0	0
<u>Charges</u>					
	100500	140000	252000	550000	550000
Matières premières	51000	83000	170000	400000	400000
Emballages	7500	13000	25000	60000	60000
Carburants et lubrifiants	4000	6000	10000	20000	20000
Energie électrique, eau	8000	10000	17000	32000	32000
Produits de consommation	2000	3000	5000	8000	8000
Personnel	23000	16000	16000	16000	16000
Assurance, télécommunications	2500	4000	4000	4000	4000
Marketing et divers	2500	5000	5000	10000	10000
<u>Amortissements</u>					
	26000	75000	80000	80000	80000
<u>Frais financiers</u>					
	40000	15000	30000	60000	60000
<u>Résultat net</u>					
	-66780	-829400	-59000	70000	70000
<u>Prix de revient</u>					
	463	548	426	345	345

1/ chiffres fournies par l'entreprise: année 1989

NIGER

Tableau 22

MDS

Hypothèse 1: augmentation du rendement en farines de 3%

	<u>Sans</u>		<u>Avec projet</u>				
	<u>projet 1/</u>		Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
			(millions de F.CFA)				
<u>Recettes</u>	3041	3126	3126	3126	3126	3126	3126
Farines (tonnes)	18000	18600	18600	18600	18600	18600	18600
Prix (F.CFA/Kg)	163	163	163	163	163	163	163
Valeur (millions de FCFA)	2934	3032	3032	3032	3032	3032	3032
Issues de farines (tonnes)	5100	4500	4500	4500	4500	4500	4500
Prix (F.CFA/Kg)	21	21	21	21	21	21	21
Valeur (millions de FCFA)	107	95	95	95	95	95	95
<u>Investissements (millions de FCFA)</u>		0	0				
Bâtiments		0	0	0	0	0	0
Equipements		0	0	0	0	0	0
Equipements auxiliaires		0	0	0	0	0	0
Pièces de rechange		0	0	0	0	0	0
Assistance technique		0	0	0	0	0	0
Divers		0	0	0	0	0	0
<u>Charges (millions de FCFA)</u>	2684	2684	2684	2684	2684	2684	2684
Matières premières	2415	2415	2415	2415	2415	2415	2415
Emballages	7	7	7	7	7	7	7
Carburants et lubrifiants	5	5	5	5	5	5	5
Energie électrique, eau	60	60	60	60	60	60	60
Produits de consommation	15	15	15	15	15	15	15
Personnel	87	87	87	87	87	87	87
Transports, autres services	85	85	85	85	85	85	85
Marketing et divers	10	10	10	10	10	10	10
<u>Amortissements</u>	260	260	260	260	260	260	260
<u>Frais financiers</u>	215	215	215	215	215	215	215
<u>Résultat net</u>	-225	-127	-127	-127	-127	-127	-127
<u>Prix de revient</u>	171	162	162	162	162	162	162

1/ chiffres fournies par l'entreprise: année 1989

Tableau 23

NIGER

MDS

Hypothèse 2: augmentation du rendement en farines de 3%
 réduction des frais financiers et des amortissements

	<u>Sans</u>		<u>Avec projet</u>			
	<u>projet 1/</u>		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
<u>Recettes</u>	3041		3126	3126	3126	3126
Farines (tonnes)	18600		18600	18600	18600	18600
Prix (F.CFA/Kg)	163		163	163	163	163
Valeur (millions de FCFA)	2934		3032	3032	3032	3032
Issues de farines (tonnes)	5100		4500	4500	4500	4500
Prix (F.CFA/Kg)	21		21	21	21	21
Valeur (millions de FCFA)	107		95	95	95	95
<u>Investissements</u> (millions de FCFA)		0	0			
Bâtiments		0	0	0	0	0
Equipements		0	0	0	0	0
Equipements auxiliaires		0	0	0	0	0
Pièces de rechange		0	0	0	0	0
Assistance technique		0	0	0	0	0
Divers		0	0	0	0	0
<u>Charges</u> (millions de FCFA)	2684		2684	2684	2684	2684
Matières premières	2415		2415	2415	2415	2415
Emballages	7		7	7	7	7
Carburants et lubrifiants	5		5	5	5	5
Energie électrique, eau	60		60	60	60	60
Produits de consommation	15		15	15	15	15
Personnel	87		87	87	87	87
Transports, autres services	85		85	85	85	85
Marketing et divers	10		10	10	10	10
<u>Amortissements</u>	260		200	200	200	200
<u>Frais financiers</u>	215		134	134	134	134
<u>Résultat net</u>	-225		14	14	14	14
<u>Prix de revient</u>	171		155	155	155	155

1/ chiffres fournies par l'entreprise: année 1989

LISTE DES ANNEXES

- | | |
|----------|---|
| ANNEXE 1 | Code des investissements |
| ANNEXE 2 | Indicateurs et relations déterminant le solde des échanges Niger/Nigeria |
| ANNEXE 3 | Programme de redressement macro-économique soutenu par le gouvernement du Niger |
| ANNEXE 4 | Entreprises agro-industrielles existantes et fermées: fiches |

PARTIE OFFICIELLE

ACTES DU PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE
ET DU GOUVERNEMENT

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

Ordonnance n° 89-19 du 8 décembre 1989, portant code des investissements en République du Niger.

LE PRESIDENT DU CONSEIL SUPERIEUR
D'ORIENTATION NATIONALE, CHEF DE L'ETAT

VU la Charte nationale ;

VU la Constitution du 24 septembre 1989 ;

Le Conseil des ministres entendu ;

ORDONNE :

Titre I

Dispositions préliminaires

Article premier. — La présente ordonnance a pour objet de favoriser le développement de l'activité économique en stimulant l'investissement en République du Niger. Elle définit les différents régimes permettant la mise en œuvre des investissements, détermine les garanties et avantages ainsi que les obligations qui s'y attachent. L'ensemble de ces dispositions constitue le «Code des investissements».

Titre II

Garanties générales

Art. 2. — La République du Niger assure une protection constante au double point de vue légal et judiciaire à tous les investissements privés participant à la réalisation de ses programmes de développement économique et social.

Art. 3. — Les personnes physiques ou morales, exerçant une activité dans l'un des secteurs visés à l'article 9, quelle que soit leur nationalité, reçoivent le même traitement sous réserve des dispositions des traités et accords conclus par la République du Niger avec d'autres Etats.

Art. 4. — Les personnes physiques ou morales visées à l'article 3 ci-dessus peuvent, dans le cadre des lois en vigueur, acquérir et exercer tous droits de toute nature en matière de propriété, de concessions et d'autorisation administratives, et soumissionner aux marchés publics.

Art. 5. — Les personnes physiques ou morales non résidentes au sens de la réglementation des changes, qui réalisent un investissement au Niger financé en devises convertibles, peuvent obtenir, conformément à cette réglementation, des transferts de revenus de toute nature provenant des capitaux investis et du produit de la liquidation de l'investissement.

Peuvent également être effectués, tous transferts à des personnes physiques ou morales non résidentes correspondant à des paiements normaux et courants pour des fournitures et prestations effectives.

Art. 6. — Le règlement des différends relatifs à la validité, à l'interprétation ou à l'application de l'acte d'agrément et à la

détermination éventuelle de l'indemnité due à la méconnaissance ou à la violation des engagements fera l'objet de l'une des procédures d'arbitrage ci-après à déterminer dans l'acte d'agrément

1° La constitution d'un collège arbitral par :

— la désignation d'un arbitre par chacune des parties ;

— la désignation d'un tiers arbitre par les deux premiers arbitres.

Dans le cas où l'une des parties n'aurait pas désigné un arbitre dans les soixante (60) jours de notification par l'autre partie de son arbitre désigné, et dans le cas où les deux premiers arbitres ne se seraient pas mis d'accord sur le choix du tiers arbitre dans les trente (30) jours de la désignation du deuxième arbitre, la désignation du deuxième ou du tiers arbitre selon le cas sera faite par le Président de la Cour Suprême à l'initiative de la partie la plus diligente.

Les arbitres statueront en équité.

La sentence rendue à la majorité des arbitres sera définitive et exécutoire.

2° La possibilité pour les non nationaux de recourir au Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI) créé par la convention du 18 mars 1965 de la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD).

Art. 7. — Sauf cas d'utilité publique prévu par la loi, la République du Niger garantit aux entreprises installées ou qui viendraient à s'installer qu'aucune mesure d'expropriation ou de nationalisation des investissements ne serait prise.

Les éventuelles mesures d'expropriation ou de nationalisation donnent droit à une juste et équitable indemnisation.

Titre III

Domaine d'application

Art. 8. — Pour l'application de la présente ordonnance, sont considérés :

1° Comme petites entreprises, celles dont l'investissement est de vingt cinq (25) à cent (100) millions de francs CFA inclus, hors taxes et hors fonds de roulement.

2° Comme entreprises moyennes, celles dont l'investissement est supérieur à cent (100) millions de francs CFA et inférieur ou égal à cinq cent (500) millions de francs CFA hors taxes et hors fonds de roulement.

3° Comme grandes entreprises, celles dont l'investissement est supérieur à cinq cent (500) millions de francs CFA hors taxes et hors fonds de roulement.

Art. 9. — Le présent code s'applique aux personnes physiques ou morales exerçant ou désireuses d'exercer une activité dans les secteurs suivants, quelle que soit leur nationalité.

a)

— Agriculture industrielle (spéculation végétale ou animale) ;

— Activités connexes de transformation de produits d'origine végétale ou animale ;

— Production et conditionnement en vue de l'exportation des produits de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche.

b) Activité manufacturière de production ou de transformation ;

c) Production d'énergie ;

d) Extraction et transformation de produits de carrière ou de substances minérales à l'exclusion des activités d'extraction et de transformation des substances minérales concessibles qui demeurent régies par la loi minière et le code pétrolier ;

e) Réalisation d'un programme de construction d'habitat social en vue de la vente ou de la location ;

f) Activité de maintenance d'équipements industriels.

Les personnes physiques ou morales ci-dessus visées sont assurés en ce qui concerne cette activité, des garanties générales énoncées au titre II de la présente ordonnance et sous réserve de leur admission au bénéfice d'un des régimes prévus au titre IV, des avantages particuliers y afférents.

Art. 10. — Sans préjudice des dispositions prévues à l'article 9 ci-dessus, des avantages particuliers pourront être accordés aux personnes physiques ou morales quelle que soit leur nationalité exerçant ou désireuses d'exercer des activités spécifiques limitativement énumérées :

— Artisanat de production ;

○ Production culturelle et artistique ;

— Construction et équipements d'hôtels, d'écoles et d'établissements de soins ;

— Transports.

Art. 11. — Sont considérés au sens des articles 2 et 5 de la présente ordonnance comme investissements :

— les apports au Niger de capitaux de toute nature et le réinvestissement des fonds provenant d'investissements effectués antérieurement si ceux-ci sont destinés à la création d'entreprises nouvelles, à l'extension, à la diversification, à la reconversion ou à la modernisation d'unités existantes ;

— les apports en nature à une société nouvellement créée ou à l'occasion d'extension, de diversification, de reconversion ou de modernisation d'une société déjà existante ;

— les participations consistant en un apport de capitaux ou de biens à toute entreprise établie au Niger en échange de l'octroi de titres sociaux ou de parts donnant droit à une participation aux bénéfices et au produit de la liquidation ;

○ — les prêts assimilables à des participations, c'est-à-dire les prêts consentis à toute personne autre que l'Etat, régulièrement établie au Niger lorsque ces prêts, d'une durée minimum de dix (10) ans, sont venus compléter les fonds propres et ont permis d'obtenir les crédits bancaires nécessaires au financement de l'investissement envisagé. Ces prêts ne sauraient toutefois représenter plus de la moitié des fonds propres.

Titre IV

Régimes privilégiés

Chapitre I. — Dispositions communes :

Art. 12. — Le code des investissements comprend trois régimes privilégiés :

1° Régime A ou régime promotionnel ;

2° Régime B ou régime prioritaire ;

3° Régime C ou régime conventionnel.

Art. 13. — Peut bénéficier d'un régime privilégié, toute personne physique ou morale visée à l'article 9 ci-dessus qui présente un projet offrant les garanties financières, techniques et de rentabilité économique satisfaisante et qui s'engage :

— soit à créer une activité nouvelle ;

— soit à développer ou à restructurer par la modernisation, la diversification, la reconversion ou l'extension, une activité existante ;

— soit à accroître le nombre d'emplois permanents ;

— soit à accroître la valeur des actifs immobilisés.

Art. 14. — Les personnes physiques ou morales qui sollicitent le bénéfice d'un régime privilégié cité à l'article 12 doivent s'engager à :

— Employer en priorité des ressortissants nigériens et présenter un programme de formation et de perfectionnement continu du personnel dans les perspectives d'une «nigésation» ;

— Utiliser en priorité les matériaux, matières premières, produits et services d'origine nigérienne ;

— Se conformer aux normes de qualité nationale ou internationale applicables au Niger aux produits ou services résultant de leur activité ;

— Disposer d'une organisation comptable permettant de se conformer aux dispositions légales et réglementaires ainsi qu'aux usages existants en la matière ;

— Fournir toutes informations devant permettre de contrôler le respect des conditions de l'agrément.

Art. 15. — Le bénéfice du code des investissements est accordé :

1° Par arrêté conjoint du ministre chargé de l'Industrie et du ministre chargé des Finances, pour :

— le régime A ;

— le régime B lorsque le montant des investissements est égal à cinquante (50) millions et inférieur ou égal à cent (100) millions de francs CFA hors taxes et hors fonds de roulement.

X 2° Par arrêté conjoint du ministre chargé de l'Industrie et du ministre chargé des Finances, après avis de la commission des investissements pour le régime B lorsque le montant des investissements est supérieur à cent (100) millions de francs CFA et inférieur ou égal à cinq cent (500) millions de francs CFA hors taxes et hors fonds de roulement.

X 3° Par décret pris en Conseil des ministres après avis de la commission des investissements :

— pour le régime C ;

— pour le régime B, lorsque le montant des investissements est supérieur à cinq cent (500) millions de francs CFA hors taxes et hors fonds de roulement.

X Art. 16. — Les attributions et la composition de la commission des investissements visée à l'article 15 seront déterminées par décret pris en Conseil des ministres.

Art. 17. — L'arrêté ou le décret accordant le bénéfice du code des investissements fixe notamment :

— l'objet, l'étendue, le lieu d'implantation et la durée de réalisation du programme d'investissement ;

- les avantages accordés aux bénéficiaires et leur durée ;
- les obligations auxquelles l'entreprise aura à se conformer.

Art. 18. — En cas de non respect des engagements pris :

1° L'agrément peut être suspendu si trois (3) mois après une mise en demeure écrite, aucune disposition n'a été prise par l'entreprise agréée pour régulariser sa situation.

2° L'agrément peut être retiré :

a) Si dans un délai de six (6) mois à compter de la date de suspension de l'agrément, l'entreprise ne régularise pas sa situation ;

b) Si l'entreprise n'a pas réalisé son programme d'investissement dans un délai de douze (12) mois à compter de la date d'expiration de la période de mise en place des équipements ;

c) Sur proposition de la commission des investissements, en cas de fraude ou de manquement grave ou intentionnel de l'entreprise aux obligations qui lui incombent, constaté par le collège arbitral. Dans ce cas, le retrait entraîne le remboursement au Trésor, du montant des avantages fiscaux et douaniers obtenus pendant la période écoulée ;

3° La suspension ou le retrait de l'agrément est prononcé dans les mêmes formes que celles applicables pour son octroi.

Art. 19. — La cession partielle ou totale de l'entreprise agréée doit être préalablement notifiée au ministre chargé de l'Industrie et au ministre chargé des Finances. Les avantages liés au régime initial peuvent être réaménagés en hausse ou en baisse en fonction des incidences de la cession sur les critères ayant motivé l'octroi du régime privilégié.

Art. 20. — En cas d'arrêt exceptionnel des activités d'une entreprise agréée celle-ci peut demander la suspension du régime privilégié pour une période qui ne saurait être inférieure à un (1) an et supérieure à deux (2) ans.

La date d'expiration du régime d'agrément est modifiée en conséquence.

Chapitre II. — Régime A :

Art. 21. — Le régime A peut être accordé à toute personne physique ou morale remplissant les conditions prévues aux articles 8, 9 et 13 de la présente ordonnance.

Art. 22. — La durée du régime est fixée à dix (10) ans.

Art. 23. — Le régime A accorde aux entreprises les avantages suivants :

1° En phase de réalisation des investissements

Exonération totale :

— des droits et taxes perçus par l'Etat à l'exclusion de la taxe statistique mais y compris la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les matériaux, outillages et équipements de production et concourant directement à la réalisation du programme agréé.

Toutefois en cas de disponibilité des produits locaux équivalents, l'importation des matériaux, outillages et équipements ne donnent pas lieu à exonération ;

— des droits et taxes perçus par l'Etat y compris la TVA sur les prestations de services sur les travaux et services concourant directement à la réalisation du programme d'investissement agréé.

2° En phase d'exploitation

Exonération totale :

— de la patente pendant l'année fiscale où l'entreprise commence son exploitation et les quatre (4) années suivantes ;

— de la contribution foncière jusqu'à la sixième (6^e) année suivant celle de l'achèvement des constructions et l'exécution des opérations connexes ;

— exonération totale de l'impôt sur le bénéfice industriel et commercial (BIC) et l'impôt minimum fiscal (IMF) pendant les six (6) premières années puis dégressive à partir de la septième (7^e) année suivant les modalités prévues à l'article 24 de la présente ordonnance.

Art. 24. — Au titre des exonérations dégressives au cours des quatre dernières années, visées à l'article 23, alinéa 2 et l'article 25 de la présente ordonnance, l'entreprise agréée acquittera successivement 20 %, 40 %, 60 % et 80 % du taux des droits.

Chapitre III. — Régime B

Art. 25. — Peuvent bénéficier des avantages du régime B :

1° Les entreprises nouvelles :

a) Les petites entreprises créant au moins cinq (5) emplois permanents pour des Nigériens et réalisant au moins cinquante (50) millions de francs CFA d'investissements hors taxes et hors fonds de roulement ;

b) Les entreprises moyennes créant au moins (10) emplois permanents pour des Nigériens et réalisant au moins deux cent cinquante (250) millions de francs CFA d'investissements hors taxes et hors fonds de roulement ;

c) Les grandes entreprises réalisant un programme d'investissement portant :

— soit sur la création d'au moins cent cinquante (150) emplois permanents pour des Nigériens ;

— soit sur un montant d'investissement minimum de un (1) milliard de francs CFA hors taxes et hors fonds de roulement.

Les entreprises moyennes ou grandes dont l'investissement et la création d'emplois restent au-dessous des seuils fixés ci-avant sont respectivement considérées, selon le cas, comme petites entreprises ou entreprises moyennes au sens du présent article. Elles bénéficient donc du régime B à condition de satisfaire aux conditions concernant la catégorie inférieure.

2° Les programmes d'extension et ou de diversification, de renouvellement de modernisation d'une entreprise existante :

Pour ces programmes, il sera notamment tenu compte, sans qu'ils ne soient obligatoirement cumulatifs des critères suivants :

— la création d'une importante valeur ajoutée ;

— la création d'emplois supplémentaires ;

— la substitution d'une matière première importée ou d'une manière générale la valorisation d'une matière première locale.

Art. 26. — Les entreprises agréées au régime B bénéficient des avantages suivants :

1° En phase de réalisation des investissements :

— Exonération totale des droits et taxes y compris la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les prestations de services, sur les travaux et services concourant directement à la réalisation du programme d'investissement agréé ;

— Exonération totale des droits et taxes à l'exclusion de la taxe statistique mais y compris la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les matériaux, outillages et équipements de production et concourant directement à la réalisation du programme d'investissement agréé.

Toutefois en cas de disponibilité des produits locaux équivalents, l'importation des matériaux, outillages et équipements ne donnent pas lieu à exonération.

2° En phase d'exploitation :

Exonération totale jusqu'à quatre (4) ans avant la fin dudit régime des droits et taxes ci-après :

- la patente ;
- l'impôt minimum forfaitaire (IMF) ;
- l'impôt sur le bénéfice industriel et commercial ;
- la contribution foncière et la taxe sur la valeur locative ;
- les droits et taxes à l'exclusion de la taxe statistique et de la taxe sur la valeur ajoutée, sur les matières premières, matières consommables et emballages, fabriqués localement ou importés en cas d'indisponibilité de produits similaires locaux.

Au cours des quatre (4) dernières années, l'entreprise agréée bénéficiera d'une exonération partielle des droits et taxes susvisées, qu'elle acquittera suivant les modalités prévues à l'article 24.

Art. 27. — En plus des avantages prévus à l'article 26, les entreprises agréées admises au bénéfice du régime B sont exonérées des droits et taxes à l'exportation de leur produit.

Art. 28. — La durée du régime B est fixée à :

- dix (10) ans pour la petite entreprise ;
- douze (12) ans pour l'entreprise moyenne ;
- quinze (15) ans pour la grande entreprise.

Art. 29. — Les entreprises agréées au titre d'un programme d'extension, de modernisation, de renouvellement ou de diversification ne peuvent bénéficier que des seuls avantages prévus à l'article 26 pour la phase de réalisation des investissements.

Chapitre IV. — Régime C :

Art. 30. — Le régime C est accordé aux grandes entreprises présentant une importance exceptionnelle pour l'exécution des programmes nationaux de développement économique et social et répondant à l'un des deux (2) critères suivants :

- montant d'investissement minimum égal à deux (2) milliards de francs CFA hors taxes et hors fonds de roulement ;
- nombre minimum d'emplois permanents pour des Nigériens créés égal à quatre cents (400).

Il est accordé sur demande de l'entreprise pour une durée fixée à quinze (15) ans.

Art. 31. — Le régime C est accordé par une convention passée entre l'Etat et l'entreprise bénéficiaire.

Art. 32. — La convention est approuvée en Conseil des ministres après avis de la commission des investissements. Elle entre en application à la date de sa signature qui se pourra intervenir qu'après publication du décret visé à l'article 15.

Art. 33. — En plus des avantages prévus aux articles 26 et 27,

les entreprises admises au bénéfice du régime C peuvent prétendre à :

— la possibilité de réduire de 50 % le taux des droits et taxes sur les carburants (gaz oil, fuel-oil) et toute autre source d'énergie utilisée dans les installations fixes. Cette exonération est accordée dans les limites d'un contingent fixé annuellement et reconnu par l'autorité administrative compétente comme utilisable dans ces installations et sera appliquée conformément aux dispositions des articles 24 et 26.

L'autorité administrative aura un pouvoir de contrôle sur l'utilisation du contingent accordé.

Art. 34. — La convention garantit à l'entreprise bénéficiaire qu'aucune modification ne pourra être apportée aux règles d'assiette et de perception de tous impôts et taxes ainsi qu'aux tarifs prévus en faveur de l'entreprise s'il en résultait une aggravation de sa charge. De même ne pourront lui être appliqués les impôts et taxes de caractère fiscal dont la création viendrait à être décidée.

La stabilité des charges fiscales ne s'applique pas :

- aux prélèvements para-fiscaux perçus dans un intérêt social spécifique ;
- aux impôts et taxes versés ou retenus à la source par l'entreprise bénéficiaire pour le compte d'autrui.

Art. 35. — La convention ne peut comporter d'engagements de la part de l'Etat ayant pour effet de décharger l'entreprise des pertes, charges ou manques à gagner dus à l'évolution des techniques, à la conjoncture économique, à des facteurs naturels ou inhérents à l'entreprise, ou de restreindre les conditions de loyale concurrence.

Art. 36. — La convention définit notamment :

- a) L'objet, l'étendue, le lieu d'implantation et la durée du programme d'investissement ;
- b) Le régime fiscal garanti à l'entreprise ;
- c) Les engagements que souscrit en contrepartie l'entreprise bénéficiaire ;
- d) Les contrôles que l'Administration peut effectuer auprès de l'entreprise bénéficiaire et les conditions de ces contrôles ;
- e) Les conditions dans lesquelles la convention pourra être révisée ;
- f) La procédure d'arbitrage qui sera mise en œuvre en cas de litige entre les parties.

Titre V

Dispositions spéciales

Art. 37. — La durée des avantages afférents aux différents régimes est bonifiée de trois (3) ans pour les entreprises qui s'implantent dans les départements d'Agadez, de Diffa, de Tahoua ou de Zinder.

Art. 38. — En plus des avantages prévus par les différents régimes privilégiés, les entreprises qui exercent leur activité dans l'un des domaines prévus à l'article 9 a, bénéficient d'une exonération totale de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les affaires réalisées pendant la durée du régime.

L'exonération concerne également la TVA ayant grevé l'ensemble des acquisitions de biens et services, ouvrant

normalement droit à la déduction au sens des dispositions du code des impôts, acquis durant la même période.

Art. 39. — Les dispositions relatives à la dégressivité des avantages prévus à l'article 24 sont applicables aux articles 37 et 38.

Art. 40. — Les personnes physiques ou morales désireuses d'investir dans la production cinématographique peuvent bénéficier des exonérations des droits et taxes y compris la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) à l'exclusion de la taxe statistique :

— les appareils cinématographiques (appareils de prise de son, appareils de projection avec ou sans reproduction de son), leurs accessoires, parties ou pièces détachées ainsi que les produits cinématographiques recensés comme tel dans la nomenclature douanière) ;

— les matériaux de construction, outillage et équipements produits localement ou importés et consommables en une seule fois en cas d'indisponibilité des produits locaux équivalents et concourant directement à la réalisation de l'investissement.

Art. 41. — Sont considérés pour l'application du présent code comme exerçant une activité d'artisanat de production les entrepreneurs individuels ou les groupements d'artisans exerçant dans les secteurs définis par arrêté conjoint du ministre chargé de l'Artisanat et celui chargé des Finances dont le programme d'investissement est inférieur à 25 millions de francs CFA hors taxes et hors fonds de roulement.

Les personnes physiques ou morales désireuses d'investir dans l'artisanat de production au Niger et remplissant les conditions déterminées par l'arrêté ci-dessus cité peuvent bénéficier pendant cinq (5) ans des exonérations ci-après :

- patente ;
- impôt sur le bénéfice industriel et commercial ;
- impôt minimum forfaitaire ;
- droits et taxes y compris la TVA, à l'exclusion de la taxe statistique sur l'achat sur place ou à l'importation du matériel et outillage en cas d'indisponibilité de produits locaux équivalents.

Art. 42. — Les personnes physiques ou morales désireuses d'investir un minimum de cinquante (50) millions de francs CFA dans la construction et l'équipement d'hôtels, écoles et établissements de soins peuvent bénéficier des avantages ci-après pour la réalisation de leur programme d'investissement :

— Exonération des droits et taxes y compris la TVA sur les travaux et services concourant directement à la réalisation du programme agréé ;

— Exonération des droits et taxes y compris la TVA à l'exclusion de la taxe statistique sur les matériaux, outillage et équipements produits localement ou importés en cas d'indisponibilité de produits locaux équivalents.

Art. 43. — Les avantages prévus aux articles 40, 41 et 42 sont accordés par arrêté conjoint du ministre chargé de l'Industrie, et du ministre chargé des Finances.

Art. 44. — L'arrêté prévu à l'article 43 précise notamment :
— la liste et la quantité des articles à acquérir ;

- le délai d'acquisition ;
- la nature des avantages.

Titre VI

Dispositions finales

Art. 45. — Les privilèges accordés antérieurement à l'entrée en vigueur de la présente ordonnance à des entreprises installées au Niger demeurent en vigueur.

Art. 46. — Sont abrogées toutes dispositions antérieures contraires à la présente ordonnance et notamment : la loi n° 68-24 du 31 juillet 1968, portant code des investissements au Niger, les lois n° 71-02 du 29 janvier 1971 et n° 74-18 du 11 mars 1974 qui la modifient, ainsi que la loi n° 74-19 du 11 mars 1974, portant code des investissements en faveur de l'entreprise nigérienne.

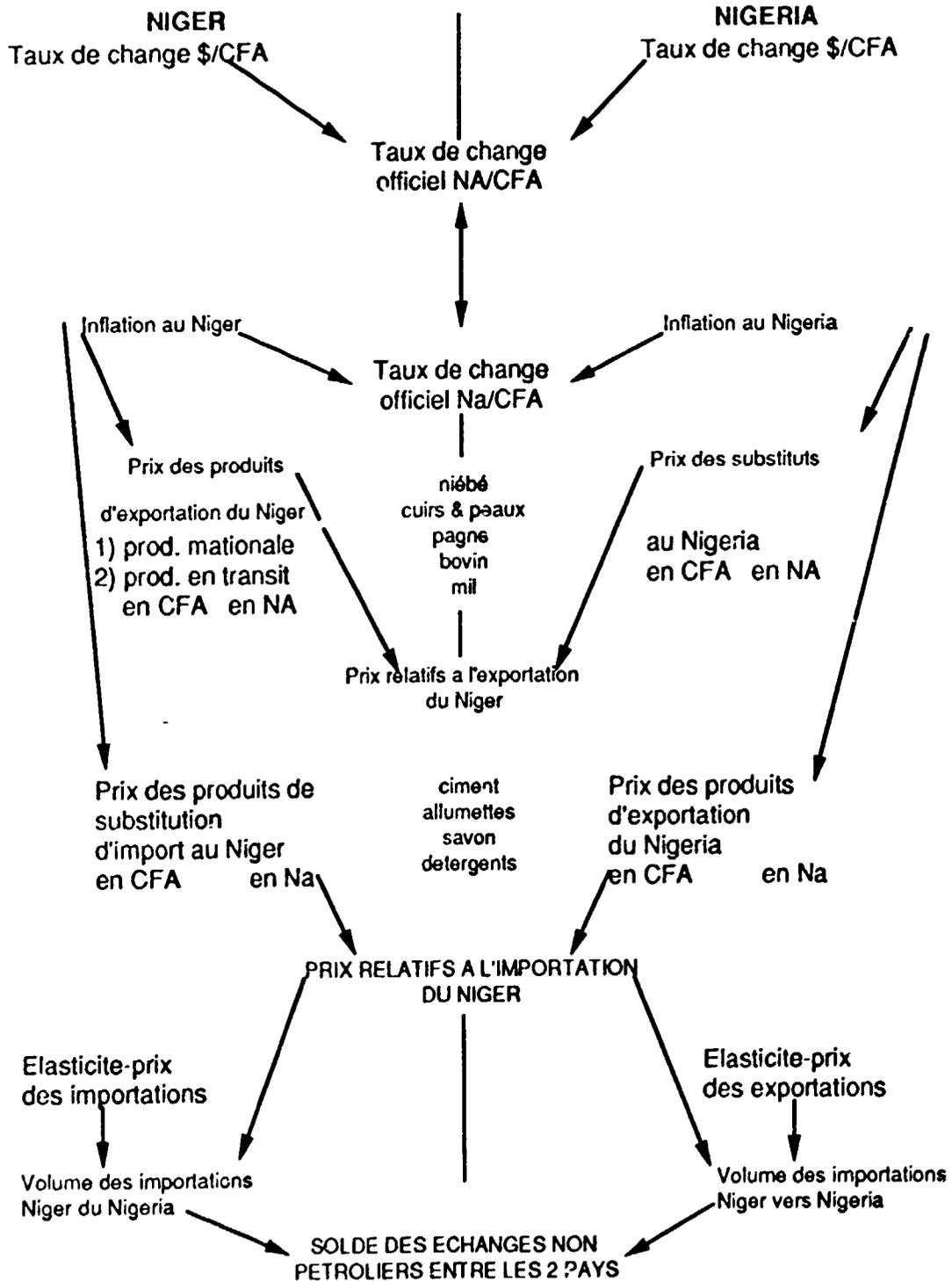
Art. 47. — La présente ordonnance qui sera exécutée comme loi de l'Etat sera publiée au *Journal Officiel* de la République du Niger.

Fait à Niamey, le 8 décembre 1989

Signé : Le Général de Brigade ALI SAIBOU

ANNEXE 2

INDICATEURS ET RELATIONS DETERMINANT LE SOLDE DES ECHANGES



(presentation resultant de travaux de l'OFCE)

ANNEXE 3

Programmes de redressement macro-économique soutenu par le gouvernement du Niger

1. Programme d'Ajustement Structurel (PAS), 1985-1988, le premier réalisé dans la sous-région;
2. Programme intermédiaire de consolidation (PIC), 1984 -1985, et réformes de la politique agricole, soutenues par la subvention USAID qui vise le développement du secteur agricole, la restructuration de la centrale d'approvisionnement, la réforme de la commercialisation des céréales et le développement des échanges avec les Etats frontaliers. D'autres réformes complémentaires visant le changement du rôle de l'Office des produits vivriers du Niger (OPVN) ont été arrêtées avec le FMI et la Banque Mondiale;
3. Programme significatif de relance, présenté en octobre 1986 dans le but de relancer à court terme l'économie à travers une série de mesures et d'opérations susceptibles d'améliorer la production, les revenus et l'emploi;
- 4) Plan de développement économique et social 1987-1991 retenant trois objectifs de développement: 1) le parachèvement de l'assainissement financier et de l'ajustement structurel; 2) la relance de l'économie; 3) la préparation de l'avenir à long terme. Parallèlement, le Niger a organisé une table ronde pour discuter avec les bailleurs de fonds de la relance du secteur privé;
- 5) Programme d'Ajustement du Secteur des Entreprises Publiques (PASEP), appuyé par la Banque Mondiale à travers un financement équivalent à 80 millions de dollars EUA (août 1987);
- 6) Programme d'Appui aux Initiatives Privées et à la Création d'Emplois (PAIPCE) visant la promotion du secteur privé (juin 1987). Le PAIPCE préconise de nombreuses mesures pour l'amélioration de l'environnement juridique, fiscal et institutionnel de l'entreprise et une série d'appuis spécifiques aux secteurs moderne et informel ainsi que d'autres actions de promotion d'entrepreneurs individuels;
- 7) Programme de Réforme de la Politique Economique au Niger (PRPEN) appuyé par l'USAID (août 1988) qui vise à favoriser l'augmentation des exportations des produits agro-pastoraux, à travers des circuits officiels.

ANNEXE 4
ENTREPRISES AGRO-INDUSTRIELLES
EXISTANTES ET FERMEES 1/

TABLE DES MATIERES

A. Entreprises existantes

- 1) UCOMA
- 2) ACREMA
- 3) CDARMA
- 4) AFMA
- 5) SOFAPEN
- 6) ARDETEC
- 7) RINI
- 8) SOTRAMIL
- 9) MOULINS DE SAHEL
- 10) BRANIGER
- 11) SONITEXTIL
- 12) SCN

B. Entreprises fermées

- 13) CONCONIGER
- 14) SICONIGER
- 15) SHN
- 16) SONIFAC
- 17) SONICO
- 18) SONIA

1/ pour des entreprises actuellement fermées les
renseignements sont incomplets

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 1 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: UCOMA

Date de création: 1978

Localisation: Zinder

Forme juridique: société coopérative

Activité principale: fabrication de charrettes, de semoirs, de matériel aratoire et d'autres articles agricoles. Elle fabrique aussi sur demande des citernes pour des camions, des gabions, des meubles métalliques. Les matières premières sont importées du Nigeria

Personnel: environ 30 personnes en 1991

Equipements: les équipements utilisés datent de la construction de l'entreprise, ils sont de provenance française

Capacité installée: unité semi-industrielle, capacité variable en fonction de la demande

Production: n.d.

Capital: 238 millions de FCFA (donation de l'Etat), 134 millions de FCFA (subvention)

Chiffre d'affaires: 106 millions de FCFA en 1989

Résultats financiers: pertes permanentes depuis 1984

Problèmes observés:

grands stocks de matières premières,
de produits finis et semi-finis dus à
une chute du marché à partir de 1985.
la réglementation du travail n'offre
pas une élasticité de recrutement et
de licenciement du personnel

Potentiel:

le projet PNUD, actuellement en phase
de démarrage, offre une possibilité
de diversification de la production

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 2 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: ACREMA

Date de création: 1978

Localisation: Tahoua

Forme juridique: société coopérative

Activité principale: fabrication de charrettes, de semoirs, de matériel aratoire et d'autres outils agricoles. Elle fabrique aussi (depuis 1983) des pompes manuelles et des gabions

Personnel: environ 45 personnes en 1989

Equipements: en bon état

Capacité installée: unité semi-industrielle, capacité variable en fonction de la demande

Production: n.d.

Capital: 366 millions de FCFA

Chiffre d'affaires: environ 300 millions de FCFA en 1989

Résultats financiers: bénéfice d'environ 20 millions de FCFA en 1989

Problèmes observés:

difficultés de commercialisation à
partir de 1985

Potentiel:

pour une meilleure performance
l'usine devrait améliorer sa gestion
et sa commercialisation

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 3 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: C/DARMA

Date de création: 1977

Localisation: Dosso

Forme juridique: société coopérative

Activité principale: fabrication de charrettes, de semoirs, de matériel aratoire et d'autres outils agricoles

Personnel: environ 16 personnes en 1991. Dans le cas d'une commande très importante, elle établit un contrat de travail temporaire avec les artisans (travail en sous-traitance dans l'entreprise

Equipements: en mauvaises conditions

Capacité installée: unité semi-industrielle, capacité variable en fonction de la demande

Production: n.d.

Capital: 215 millions de FCFA: 100% national

Chiffre d'affaires: environ 237 millions de FCFA en 1989

Résultats financiers: n.d.

Problèmes observés: difficultés de commercialisation à partir de 1985

Potentiel:

pour une meilleure performance
l'usine devrait améliorer son
équipement, sa gestion et sa
commercialisation

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 4 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: AFMA

Localisation: Niamey

Date de création: 1976

Forme juridique: société coopérative

Activité principale: fabrication de charrettes pour attelage, de semoirs, de matériel aratoire et d'autres outils agricoles. Sur commande elle fabrique aussi des citernes pour des camions, des réservoirs, des gabions et des meubles métalliques. Elle achète les matières premières au Nigeria et en Europe

Personnel: environ 20 personnes en 1991

Equipements: l'équipement utilisé date de la construction de l'entreprise et provient de la Chine

Capacité installée: unité semi-industrielle, capacité variable en fonction de la demande

Production: n.d.

Capital: n.d.

Chiffre d'affaires: environ 20-25 millions de FCFA

Résultats financiers:

pertes permanentes depuis 1984

Problèmes observés:

grands stocks en matières premières, en produits finis et semi-finis. La réglementation du travail n'offre pas une élasticité suffisante pour le recrutement et le licenciement du personnel

Potentiel:

pour une meilleure performance l'usine devrait améliorer son équipement, sa gestion et sa commercialisation

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 5 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: SOFAPEN

Date de création: 1986

Localisation: Niamey

Forme juridique: entreprise privée

Activité principale: formulation de pesticides en poudre. Elle offre une gamme de 5 types de produits: lindane, diméthoate, tyoural, callidim 40, propoxur. La matière inerte est essentiellement le caolin

Personnel: environ 20 personnes (1991). L'usine utilise aussi des temporaires

Equipements: vétustes et nécessitent d'être remplacés

Capacité installée: capacité d'environ 500/600 tonnes de produits en poudre par an

Production: 500 tonnes pendant les années de forte demande

Capital: 10 millions de FCFA

Chiffre d'affaires: non disponible

Résultats financiers: pertes pendant les dernières années

Problèmes observés: l'usine travaille des produits offerts comme dons (bailleurs de

fonds). Ces produits arrivent irrégulièrement, ce qui rend difficile de trouver un équilibre financier

Potentiel:

pour une meilleure performance l'usine devrait améliorer ses équipements et chercher des contrats avec des bailleurs de fonds de formulation sur place de produits phytosanitaires

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 6 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: Atelier de Recherche-Développement de prototypes et de Technologie rurale (ARDETEC).

Date de création: 1989

Localisation: N'Dounga

Forme juridique: projet financé par le Niger, le FED et l'USAID pour une période limite (jusqu'au 30.6.1991); une extension de cette période est demandée

Activité principale: développement des prototypes de matériel agricole: houe extensible, houe légère triangulaire, billonneur cloisonné, pic fouilleurs, coupe paille enfouisseur, polyculteur, cannes- fertilisatrice, batteuse à riz, manège de moulin à traction animale, hache paille d'embouche, décortiqueuses à riz, décortiqueuse à mil et sorgho, charrettes (mono-bovine, tricycle), bidons verseurs, hydro-chadoufs, poulies, pompes, etc.

tests et démonstrations du matériel élaboré; formation (encadreurs, paysans, artisans et petit entrepreneurs)

Personnel: environ 30 personnes, dont 4 d'encadrement

Equipements: bâtiments et équipements pour une valeur totale d'environ 217 millions de FCFA: en bon état

Moyens Financiers:

budget de fonctionnement: 192 millions de FCFA pour 3 ans; budget d'étude de prototypes et assistance technique: 227 millions de FCFA pour 2 ans

l'Etat a mis à la disposition de l'ARDETEC (ou est en train de le faire: i) les équipements et les infrastructures (achetées et/ou réalisées lors de la convention entre le Niger et les EUA), ii) le personnel national d'encadrement (en prenant en charge les indemnités pour un total de 27 millions de FCFA pour 3 années)

Problèmes observés:

problèmes de déblocage de fonds, coordination entre les bailleurs de fonds

Potentiel:

possibilité de développer les technologies et les matériels adaptés aux agriculteurs et aux artisans/petits entrepreneurs nigériens

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 7 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: RINI

Date de création: 1967

Localisation: une unité localisée à Niamey, une à Kollo, une à Tillabery

Forme juridique: société anonyme mixte

Activité principale: décortiquage du riz

Personnel: environ 100 personnes; l'assistance technique (financés par le FED) est assurée par une équipe de 3 expatriés

Equipements: Niamey: âgés, actuellement une réhabilitation est prévue. La Rini a demandé des financements au FED pour doter Niamey d'installations Schule

Tillabery: modernes, en bon état grâce à une rénovation en 1990; les installations étaient fournis par l'entreprise Schule

Kollo: Vétustes appareils chinois, dont on ne trouve plus des pièces de rechange

Capacité installée: 30.000 t/an de paddy (3 usines)

Production: 19.000 tonnes (1989/90)

Capital: le capital initial (3 millions de FCFA) était reparti entre la COPRO-NIGER, la BDRN et les Coopératives rizicoles de Tillabery.

Les augmentations successives, (notamment par des apports de l'Etat détenteur de 98,8% du capital), ont permis de porter le capital a 250 millions de FCFA. A partir de juillet 1991 la société a été partiellement privatisée

Chiffre d'affaires:

1,6 milliards de FCFA
(1989)

Résultats financiers:

pertes (environ 200 millions de FCFA)

Problèmes observés:

problèmes de commercialisation: le prix de revient de la RINI est plus élevé que le prix du riz importé; problèmes de liquidité qui ont empêché le paiement aux coopératives de production du paddy

Potentiel:

les différentes unités de traitement du riz pourraient travailler des quantité plus important de matière première

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 8 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: SOTRAMIL

Date de création: 1967

Localisation: Zinder

Forme juridique: entreprise privée

Activité principale: production de pâtes alimentaires et de biscuits

Personnel: environ 30 permanents et quelques temporaires

Equipements: ligne de production en bon état (Braibanti); provision en pièces de rechange; silos pour le stockage de la farine (300 tonnes). Manque d'une ligne d'emballage

Capacité installée: 2.000 t/an pour les pâtes alimentaires et 400t/an pour les biscuits. L'opération de mouture du sorgho et du mil, de 3000 t/an, a cessé en 1981

Production: 200-300 tonnes de pâtes alimentaires/an

Capital: 170 millions de FCFA

Chiffre d'affaires: 107 millions de FCFA en 1987 et

seulement 25 millions en 1990

Résultats financiers:

pertes depuis 1985

Problèmes observés:

problèmes de commercialisation dus à
une forte concurrence des produits
importés

Potentiel:

possibilité de trouver un équilibre
financier après une réhabilitation
des équipements existants

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 9 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: Moulins de Sahel (MDS)

Date de création: 1981

Localisation: Niamey

Forme juridique: société privée (trois sociétés étrangères, deux sociétés d'économie mixte, des privés nigériens). Les MDS sont liés à l'Etat par une "convention d'établissement"

Activité principale: production et commercialisation de la farine de blé

Personnel: environ 50 permanents et 25-30 temporaires

Equipements: installations très modernes, entièrement automatisées, fournies par la Bhuler Suisse. La ligne de traitement farines est composée par: une station de réception (pour les produits en sac), une station de contrôle de la qualité, une ligne élimination des pierres, une ligne de chargement (élévateurs à tasses), 8 silos ayant une capacité de 4.000 tonnes, une ligne d'humidification, une piège magnétique, une ligne de mouture et tamisage et une ligne de mise en sac avec pesée; les équipements de production d'aliments pour bétail sont composés par une ligne de granulation et une ligne de paletisation (capacité de 2t/heure).

Capacité installée: la mouture potentielle est de 125t/jour. La capacité de traitement

est de 30.000 t/an de matière première

Production:

18.000 tonnes de farines en 1989

Capital:

930 millions de FCFA dont national 16%

Chiffre d'affaires:

environ 3 milliards de FCFA/an

Résultats financiers:

l'usine perd environ 9 FCFA par kg de farine produite

Problèmes observés:

malgré le prix de faveur appliqué par la CEE sur le froment européen, la production du MDS reste plus chère que la farine importée illégalement (prix de revient élevé, 169 FCFA/kg)

Potentiel:

le MDS est une entreprise moderne. S'il arrive à diminuer les frais de gestion (coûts financiers et frais divers), il pourrait atteindre l'équilibre financier

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 10 page 1 de 2

Nom de l'entreprise:

BRANIGER

Date de création:

1965

Localisation:

une usines à Niamey (1965) et une à Maradi (1980)

Forme juridique:

entreprise privée. Le capital est en majorité français (groupe Castel)

Activité principale:

production de bière et de sucreries à partir de céréales (orge, maïs) et de concentré de base entièrement importés. La Braniger produit de la bière de deux types: La Flag et la bière Niger et sept sortes de boissons gazeuses sans alcool (Coca-Cola, Sprite, etc.) ainsi que de la glace en barre

Personnel:

usine de Niamey: environ 200 personnes en 1991 (usine et commercialisation); 5 expatriés occupent les postes-clés

usine de Maradi: environ 90 personnes plus 2 expatriés (1991)

Equipements:

usine de Niamey: vieilles installations françaises qui présentent des problèmes d'entretien. En outre, les réservoirs ont un revêtement interne de résines repossidiques ce qui impose des réfections périodiques coûteuses. La ligne de mise en bouteilles est en mauvaises conditions et devrait être remplacée. De même les installations de production à vapeur et les frigos

sont vétustes. Malgré tout, l'usine fonctionne à 80% de sa capacité

usine de Maradi: en bon état et très bien gérée, de conception moderne (grande utilisation d'acier inoxydable qui garantit un entretien facile et une bonne hygiène). Elle travaille à 50% de sa capacité

Capacité installée:

usine de Niamey: 110.000 hl/an de bière, 56.000 hl/an de boissons gazeuses et 32 t/jour de glace

usine de Maradi: 80.000 hl de bière et de 70.000 hl de boissons gazeuses par an

Production:

l'usine de Niamey travaille à 80% de sa capacité: 110.000 hl de bière, 56.000 hl de boissons gazeuses, 32 tonnes par jour de glace

l'usine de Maradi travaille à 50% de sa capacité

Capital:

environ 1,5 milliards de FCFA

Chiffre d'affaires:

environ 5,2 milliards de FCFA (1989)

Résultats financiers:

bénéfices nets: 509 millions de FCFA (1989)

Problèmes observés:

nécessité de réhabiliter les équipements de l'usine de Niamey

Potentiel:

possibilité d'augmenter la production pendant les prochaines années

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 11 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: SONITEXTIL

Date de création: 1978

Localisation: Niamey

Forme juridique: société de droit privé

Activité principale: impression du tissu Fancy à partir d'un écreu importé du Pakistan. Les activités de filage et tissage ont cessé en 1991

Personnel: 310 personnes: jusqu'à 1990 le personnel était de 824 unités

Equipements: équipement de impression: en bon condition. Il est possible imprimer 150 dessins différents

Capacité installée: les lignes de production permettent de travailler 30 millions de mètres de tissu Fancy, 2 millions de mètres de tissu Guinée, 200 tonnes de fil

Production: n. d.

Capital: 1 milliard de FCFA; principaux actionnaires: privés français (51%), l'Etat nigérien (27%), privés nigériens (22%)

Chiffre d'affaires: n.d.

Résultats financiers:

n.d.

Problèmes observés:

commercialisation difficile: les autres pays de la sous-région appliquent des taxes de protection. La SONITEXTIL a perdu une grande partie de son marché d'exportation; sur le marché national elle arrive à concurrencer les produits importés

Potentiel:

il est possible de récupérer les marchés nationaux et internationaux

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises existantes

Fiche N. 12 page 1 de 2

Nom de l'entreprise:

SCN

Date de création:

1989 (pour succéder à la succursale de la Compagnie Française des Fibres Textiles-CFDT)

Localisation:

Madaoua

Forme juridique:

entreprise mixte

Activité principale:

égrenage et commercialisation du coton; encadrement des producteurs du coton

Personnel:

8 personnes (1991) plus des ouvriers temporaires pour la récolte

Equipements:

l'usine est dotée d'une balance-pont, d'un magasin de stockage, d'un système d'alimentation par ruban pour la charge directe des camions au magasin, d'une installation de nettoyage, de deux égreneuses de 88 couteaux et d'une presse a 130 atm. Les appareils sont de la Platt-Tummus américaine. Ils sont dotés d'un groupe électrogène de 300kva. Toute l'installation remonte à 1965

Capacité installée:

capacité d'égrenage: 10.000 tonnes/an

Production:

traitement de 5.000 tonnes de coton graine (1990)

Capital:

CFDT (sous forme de cession des installations, bâtiments et

équipements), CSSPPN, Sonitextil, Aiglon-Suisse. Capital initial: 500 millions de FCFA; le gouvernement a participé sous forme de transfert des fonds à la BDRN mais la SCN n'a pu les utiliser: les activités de la BDRN sont arrêtées et les comptes sont bloqués jusqu'à présent

Chiffre d'affaires:

286 millions de FCFA en 1990/91,
312 millions de FCFA en 1991/92

Résultats financiers:

selon le compte d'exploitation prévisionnel, en 1991 les pertes seraient de 140 millions FCFA

Problèmes observés:

le crédit de campagne octroyé (en nature) aux agriculteurs ne peut pas être entièrement récupérée (les producteurs ont vendu le coton à des commerçants nigériens). En outre, une grande partie du capital SCN est bloqué au niveau de la BADR

Potentiel:

avec un assainissement financier et une bonne gestion, la SCN pourrait retrouver son équilibre financier

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises fermées

Fiche N. 13 page 1

Nom de l'entreprise: CONCONIGER

Date de création: 1979

Date de fermeture: 1983

Localisation: Maradi

Forme juridique: entreprise privée

Activité principale: production de faibles quantités de confitures, de sirop et de concentré de tomate (entre 50 et 120 tonnes/an)

Personnel: avant la fermeture: 13 personnes

Equipements: petite unité artisanale

Capacité installée: 120 tonnes de matière première/an

Production: 10-30 tonnes de produits finis

Capital: non disponible

Chiffre d'affaires: non disponible

Résultats financiers: pertes pendant les dernières années d'activité

Problèmes observés: produits obtenus n'étant pas compétitifs vis-à-vis des produits importés; l'entreprise a laissé des dettes ce qui rend sa vente difficile

Potentiel: petite unité artisanale avec un faible potentiel pour reprendre ses activités

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises fermées

Fiche N. 14 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: SICONIGER

Date de création: créée en 1942 (comme unité industrielle modeste), elle a été agrandie en 1975

Date de fermeture: après une première fermeture en 1986, a fermée définitivement en 1988

Localisation: Maradi

Forme juridique: entreprise étatique

Activité principale: transformation de l'arachide (production d'huile et de tourteaux)

Personnel: usine en activités: 90 permanents et 60 temporaires

Equipements: ligne moderne constituée par: une station de réception (10 tonnes/heure) pour le décortiquage et le nettoyage; une station de réception et de nettoyage des graines décortiquées (7,5 tonne/heure); une station de broyage et de pressage (160 tonnes/jour); une station de filtrage (filtres à plaque); silos de stockage; une installation de dégommeage; un réservoir de stockage du produit fini; des installations auxiliaires. Les équipements (fournis par Krupp, Alfa Laval, Ama) sont en bon état et pourraient être remis en marche sans difficultés

Capacité installée: capacité de trituration: 40.000 tonnes (production théorique de

19.000 tonnes d'huile)

Production: 4.000 tonnes d'huile en 1987

Capital: 400 million de FCFA (90% Etat/SONARA, 10% privés nigériens)

Chiffre d'affaires: non disponible

Résultats financiers: pertes permanentes

Problèmes observés: sur une capacité de trituration de 40.000 tonnes (production théorique d'huile de 19.000 tonnes) elle n'a utilisé qu'environ 20% de sa capacité en 1987. L'objectif fixé était de produire 50% du besoin national en huile: le prix d'achat de la matière première rendait le prix de revient de l'huile supérieur au prix de vente. Les consommateurs préfèrent acheter les huiles végétales importées, notamment du Nigeria, qui sont nettement moins chères

Potentiel: les activités de la SICONIGER pourrait reprendre à condition que les prix pour la matière première soient compétitifs

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises fermées

Fiche N. 15 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: SHN

Date de fermeture: après l'arrêt en 1978 elle a ré-démarré en 1988 (seulement pour le décortiquage en compte-tiers). Actuellement est définitivement fermée

Date de création: 1952

Localisation: Matameye

Forme juridique: société privée

Activité principale: transformation de l'arachide (production d'huile et de tourteaux)

Personnel: dans les années de forte production: environ 80 personnes et 60 ouvriers temporaires

Equipements: usine âgée; sa réhabilitation se heurte au problème des pièces de rechange. Equipements: 1 machine à décortiquer, 9 presses, 1 chaudière alimentée par les épluchures d'arachide, générateurs, etc. Un des propriétaires a transféré à Lagos (où il possède une installation de raffinage) deux presses de l'usine

Capacité installée: 100 tonnes/24 heures

Production: entreprises fermée

Capital: non disponible

Chiffre d'affaires:

non disponible

Résultats financiers:

pertes pendant les dernières années
d'activité

Problèmes observés:

prix de revient de l'huile trop élevé

Potentiel:

les activités de la SHN pourrait
reprendre à condition que les prix
pour la matière première soient
compétitifs

PAYS : REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises fermées

Fiche N. 16 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: SONIFAC

Date de création: 1977

Date de fermeture: 1983

Localisation: Maradi

Forme juridique: entreprise mixte

Capital social: non disponible

Activité principale: production de couvertures à partir de vestiges de coton SONITEXTIL et de flocons synthétiques importés d'Europe

Personnel effectif: non disponible

Equipement: en bon état; équipements: Laroche, Atelier de Belmont, Kapps, Giana italiana

Capacité installée: non disponible

Production: environ 500.000 couvertures pendant les 5 premières années d'activité

Chiffre d'affaires:

non disponible

Résultats financiers:

pertes pendant les
années d'activité

Problèmes éventuels:

importations de couvertures du
Nigeria, fermeture de la ligne de
filage Sonitextil

Potentiel:

bien que l'entreprise dispose
d'équipements en bon état, l'arrêt
des activités de filage et de tissage
de Sonitextil grève considérablement
ses chances de relancer une activité
rentable

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises fermées

Fiche N. 17 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: SONICO

Date de création: 1985

Localisation: Niamey

Forme juridique: entreprise privée

Activité principale: production de bonbons durs

Personnel: non disponible

Equipements: au moment de sa fermeture les équipements étaient modernes et en bonne état

Capacité installée: non disponible

Production: non disponible

Capital: non disponible

Chiffre d'affaires: non disponible

Résultats financiers: pertes permanentes

Problèmes observés:

l'entreprise a travaillé dans des conditions très difficiles à cause de la présence des produits importés du Nigeria. Gestion et système de commercialisation peu efficaces

Potentiel:

l'usine reprendra difficilement ses activités: équilibre financier difficile

PAYS: REPUBLIQUE DU NIGER

Industrie: Entreprises fermées

Fiche N. 18 page 1 de 2

Nom de l'entreprise: SONIA

Date de création: 1982, début de production 1985

Date de fermeture: 1990

Localisation: Niamey

Forme juridique: entreprise privée

Activité principale: production de biscuits secs

Personnel: plus de 60 personnes travaillant en une ou deux équipes, selon les périodes

Equipements: l'entreprise a été surdimensionnée lors de la phase de projet, sans tenir compte des besoins réels du marché local. La chaîne de production est composée d'un mélangeur de 500 kg, d'un laminateur, d'un calibreur à rouleau, d'un gaufroir à rouleau avec divers dessins, de deux fours successifs continus et d'un refroidisseur de la Baker Perkins; les confectionneuses sont de la Rose Forgrove et de la Boulant- Roux. Le générateur de courant, en assez mauvais état, a une puissance de 200 kw

Capacité installée: 2000 t/an

Production: moins de 500 t/an

Capital: 245 millions de FCFA, dont 100% national

Chiffre d'affaires: 300 millions de FCFA (1988)

Résultats financiers: pertes permanents: après 4 années d'exercice a été réalisée une perte globale d'environ 462 millions de FCFA

Problèmes observés: grande concurrence des produits importés. Lourde charges financières. Usine sur-dimensionnée qui ne pouvait pas trouver son équilibre financier. Toutes les matières premières étaient importées

Potentiel: sans protection efficace contre des produits importés et sans subventions des produits destinés à l'exportation l'usine ne peut trouver son équilibre financier

Liste des personnes rencontrées pendant les missions au Niger Page/1

<u>Nom et Prénom</u>	<u>Organisme</u>	<u>Fonction</u>
. Philippe Pivert	APC	Assistant technique
. D.Sanna Baare	AFMA	Chef production
. Djibrill Baaré	AFMA	Chef service
. Volker Leitz	Ambassade d'Allemagne	Chargé d'affaires
. H.Any Arouna	ANAVY	Directeur général
. Serkine Abrine	ARDETEC	Directeur
. W.Foster	Banque Mondiale	Représentant
. Djafa Baronna	BCEAO	Directeur des crédits
. Rachid Benbahmed	BIT	CTP
. P.Traversa	Branlger	Directeur général
. Abdou Nima	CAB/PM	Fonctionnaire
. Francis Decock	CAT	Assistant technique
. Mohamed Saidatou	CCAIAM	-
. Saidatou	CCAIAM	Fonctionnaire
. Prey Francis	CCCE	Chargé de mission
. Sirvain	CCCE	Directeur
	CDARNA	Directeur
. Tioussou Garba	CEAO	Secrétaire général
. Mme Djallo	CMCE	-
. Souley Balla	CMUT	Directeur de département
	Conconiger	Liquidateur
. Roberts Dieter	Conseiller GTI	-
	Coop.Tillakaya	Conseiller technique
. N.Charpentier	Coopération Française	Chef de Mission
. Ado Ibrah	CSPPN	Directeur administratif
. Guy Serriere	CTP Projet ONUDI	-
. Abdoussalé Abdulabi	DAEP/MP	Chef de division DR
. Ousseini Issa	DEP/MAG	Fonctionnaire
. Mahamane Boubacar	DPEP/MH/B	Fonctionnaire
. Abdou Seyni	DPI	Fonctionnaire
. Assogba Augustin	DPI	Fonctionnaire
. Dia, Brigitte	DPI	Directrice
. Mahamane Boubacar	DPI	Fonctionnaire
. Souley Mahamadou	DPI	Fonctionnaire
. Djibrill Tanimoune	DPI	Directeur de département
. Rabo Goudia	DPI	Service départemental
. A.Banani	DPI	Fonctionnaire
. D.Oumarou	DPI	Chef de division
. W.Boureima	DPI	Chef service SEPI

Liste des personnes rencontrées pendant les missions au Niger Page/2

<u>Nom et Prénom</u>	<u>Organisme</u>	<u>Fonction</u>
. O. Amadou	DPI	Chef de division
. H.D. Mallan	DPI	Chef de division
. Ousmane Garba	EGO	Directeur général
. Daouda Issoufou	Etabliss. DAOUA	Directeur
. Koré Harouna	FAC -Agronomie	Chef de département
. A. Toudou	FAC -Agronomie	Professeur
. L.W. Siry	FAO	Représentant
. E. Germano	PED	Délégué
. Abdoullaye Abouba	PIDA	Directeur du projet
. A. Beidari	FIPHEM	Directeur général
. T. Daouda	INRAM	Directeur
. Yero Garba	Liquidateur	Expert comptable
. Abarchi Fatima	NAG	Fonctionnaire
. Salaou Moubou	Ministère du Plan	Responsable de division
. Kayaki	Ministère des Finances	Directeur général
. Dan-Tata Amadou	Koulin du Sabel	Directeur adjoint
. B. Maliki	NPE	Secrétaire Général
. N. Sylla	NIGERAL	Directeur général
. Koullou Mahmane	OPEDES	Directeur général
. Amadou Halidou	OMANA	Directeur général
. B. Rouet	OMANA	AT
. Boukari Ari	OMANA	Fonctionnaire
	Onersol	Directeur
. Reinhard J. Moser	ORTN	Conseiller
. Sidde Mariama	PAIPCE	-
. Dominique Mas	PNUD	Expert de développement rural
. Baqoudou Abdou	RINI	Directeur administratif
. JC. Woblet	RINI	Assistant technique
. H. Assakley	RINI	Directeur général Tillabery
. N. Piavet	RINI	Assistant technique
. Le Port	SCN	Directeur de la fabrique
.	SCN	Assistant technique
.	Siconiger	Administrateur
. Amadou Ousmane	SMTN	Directeur général
. I. Dia Ardo	SOPAPEN	Directeur général
. Trifa Hobamed	Sonibank	Responsable des crédits
. N. Faigmer	Sonitertil	Directeur financier
. G. Santarelli	Sonitertil	Directeur général
.	Sotramil	Gérant
. Iaraki Bouraima	SSED/DEP	Responsable de division
.	UCOMA	Gérant
. Soussou Moussa	UNC	Directeur général

Bibliographie

- Réhabilitation de la Sotramil; PNUD/ONUDI, 1989
Diversification agricole au Bénin; FAO, 1988
Le secteur Agricole au Niger; Sedes, 1987-1988
Commercialisation au Bénin: Igue/ FAO, 1989
Sécurité alimentaire; FAO, 1988
Commercialisation produits agricoles au Niger; Barhouni/ONUDI, 1988
Mesures d'incitation à l'industrie; Louis Berger, 1989
Productions végétales commercialisées au Niger; A.Toudou/MPE/ONUDI, 1990
SOTRAMIL: fonctionnement de la Minoterie; D.Juge/ONUDI, 1970
SOTRAMIL: étude technique; China Technical Cooperation, 1990
SOTRAMIL: réhabilitation de l'usine; PNUD/ONUDI, 1989
SOTRAMIL: rapport technique; Sigonni/ONUDI, 1988
Evaluation rapide commercialisation oignons au Niger; USAID, 1988
Politiques macro-économiques et pauvreté au Niger; PNUD, 1990
SONITEXTIL: mesures de restructurations, 1990
Niger: Policy Framework Paper 1990 to 1992; IBRD, 1990
Office de promotion de l'entreprise nigérienne; OPEN, 1987
Plan de Développement Economique et Social du Niger 1987 -1991
Planification et promotion des industries/élevage; ONUDI, 1990
Politique du riz et du coton au Niger; USAID, 1989
SONIA: rapport de mission; Juge/ONUDI, 1989
ONABA: rapports d'activité; 1988, 1989, 1990
Revue du secteur industriel au Niger; ONUDI/PNUD, 1991
Rural Finance in Niger; USAID, 1987
Situation de l'oignon au Niger; USAID 1989
Stratégie alimentaire à long terme pour le Niger; Egg/FAO, 1987
Stratégie pour le secteur agricole; MAG 1988
Annuaire des statistiques de l'agriculture; NP, 1989
Préparation de la Conférence Nationale; NP, 1991
Appui au secteur privé; Researchparc, 1991
Micro et petite entreprise; BIT, 1989
Enquête sur le secteur informel; NP, 1990



SOMEA

Società per la matematica
e l'economia applicate

CARTOGRAPHIE

SCHEMA No. 1

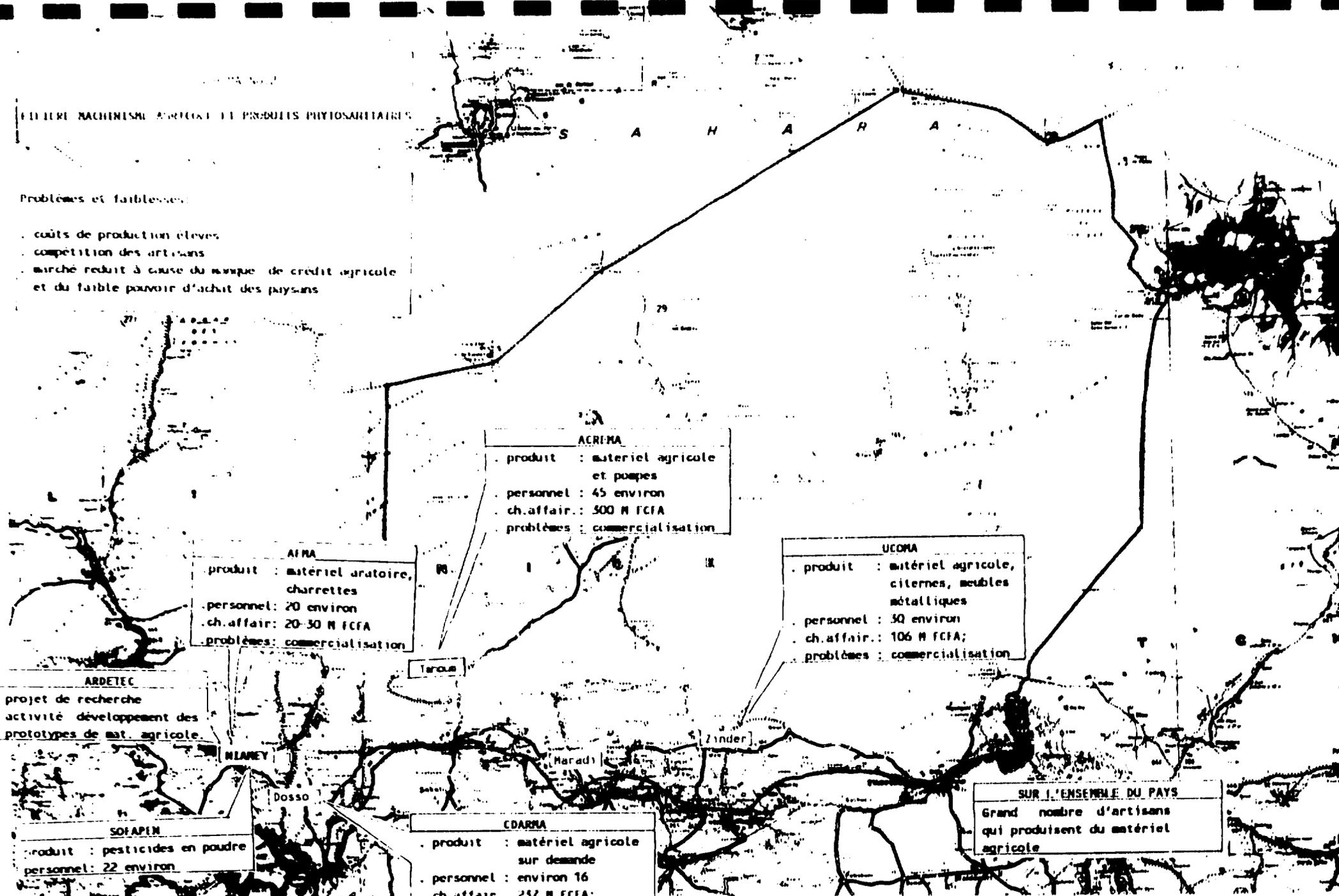
ENTREPRISES DES FILIERES AGROINDUSTRIELLES



SECTEUR MACHINISME AGRICOLE ET PRODUITS PHYTOSANITAIRES

Problèmes et faiblesses :

- coûts de production élevés
- compétition des artisans
- marché réduit à cause du manque de crédit agricole et du faible pouvoir d'achat des paysans



ACRIMA
 produit : matériel agricole et pompes
 personnel : 45 environ
 ch. affaire : 500 M FCFA
 problèmes : commercialisation

AIFRA
 produit : matériel aratoire, charrettes
 personnel : 20 environ
 ch. affaire : 20-30 M FCFA
 problèmes : commercialisation

UCOMA
 produit : matériel agricole, citernes, meubles métalliques
 personnel : 50 environ
 ch. affaire : 106 M FCFA
 problèmes : commercialisation

ARDETEC
 projet de recherche
 activité développement des prototypes de mat. agricole

SOFAPIN
 produit : pesticides en poudre
 personnel : 22 environ

CDARRA
 produit : matériel agricole sur demande
 personnel : environ 16
 ch. affaire : 252 M FCFA

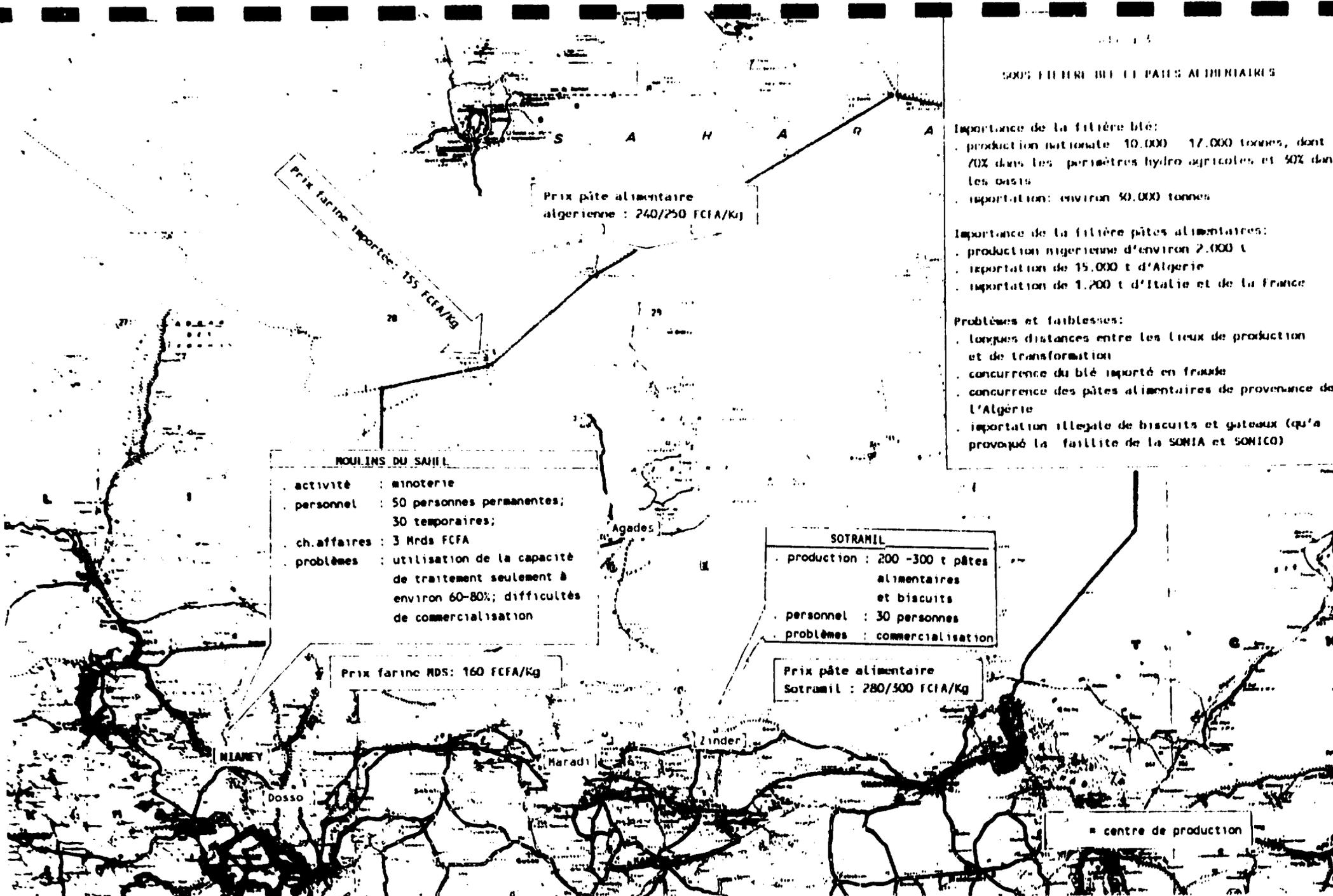
SUR L'ENSEMBLE DU PAYS
 Grand nombre d'artisans qui produisent du matériel agricole

SOUS SECTEUR DES PÂTES ALIMENTAIRES

Importance de la filière blé:
 - production nationale 10.000 - 17.000 tonnes, dont 70% dans les périmètres hydro agricoles et 30% dans les oasis
 - importation: environ 50.000 tonnes

Importance de la filière pâtes alimentaires:
 - production nigérienne d'environ 2.000 t
 - importation de 15.000 t d'Algérie
 - importation de 1.200 t d'Italie et de la France

Problèmes et faiblesses:
 - longues distances entre les lieux de production et de transformation
 - concurrence du blé importé en fraude
 - concurrence des pâtes alimentaires de provenance de l'Algérie
 - importation illégale de biscuits et gâteaux (qui a provoqué la faillite de la SONIA et SONICO)



Prix farine importée: 155 FCFA/Kg

Prix pâte alimentaire algérienne: 240/250 FCFA/Kg

MOULINS DU SAHIL

activité : minoterie
 personnel : 50 personnes permanentes;
 30 temporaires;
 ch.affaires : 3 Mrds FCFA
 problèmes : utilisation de la capacité de traitement seulement à environ 60-80%; difficultés de commercialisation

Prix farine MDS: 160 FCFA/Kg

SOTRAMIL

production : 200 -300 t pâtes alimentaires et biscuits
 personnel : 30 personnes
 problèmes : commercialisation

Prix pâte alimentaire Sotramil : 280/300 FCFA/Kg

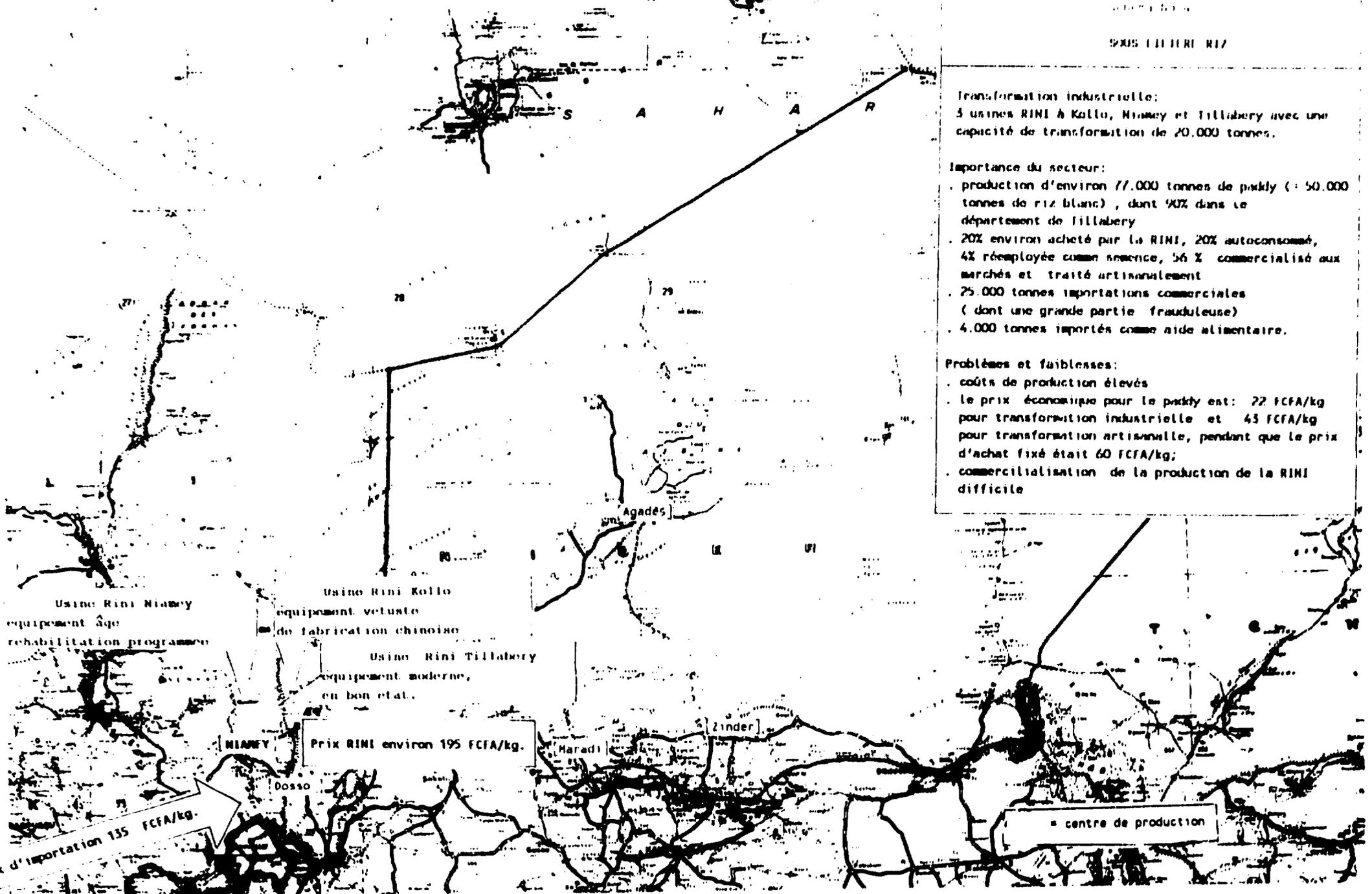
■ centre de production

SECTEUR RIZ

Transformation industrielle:
3 usines RINI à Kollo, Niamey et Tillabery avec une capacité de transformation de 20.000 tonnes.

- Importance du secteur:
- production d'environ 77.000 tonnes de paddy (= 50.000 tonnes de riz blanc), dont 90% dans le département de Tillabery
 - 20% environ acheté par la RINI, 20% autoconsommé, 4% réemployée comme semence, 56% commercialisé aux marchés et traité artisanalement
 - 25.000 tonnes importations commerciales (dont une grande partie frauduleuse)
 - 4.000 tonnes importés comme aide alimentaire.

- Problèmes et faiblesses:
- coûts de production élevés
 - le prix économique pour le paddy est: 22 FCFA/kg pour transformation industrielle et 43 FCFA/kg pour transformation artisannelle, pendant que le prix d'achat fixé était 60 FCFA/kg;
 - commercialisation de la production de la RINI difficile



Usine Rini Niamey
équipement à
rehabilitation programmée

Usine Rini Kollo
équipement vétuste
de fabrication chinoise

Usine Rini Tillabery
équipement moderne,
en bon état.

NIAMEY

Prix RINI environ 195 FCFA/kg.

prix d'importation 135 FCFA/kg.

• centre de production

FILIERE LEGUMINEUSES

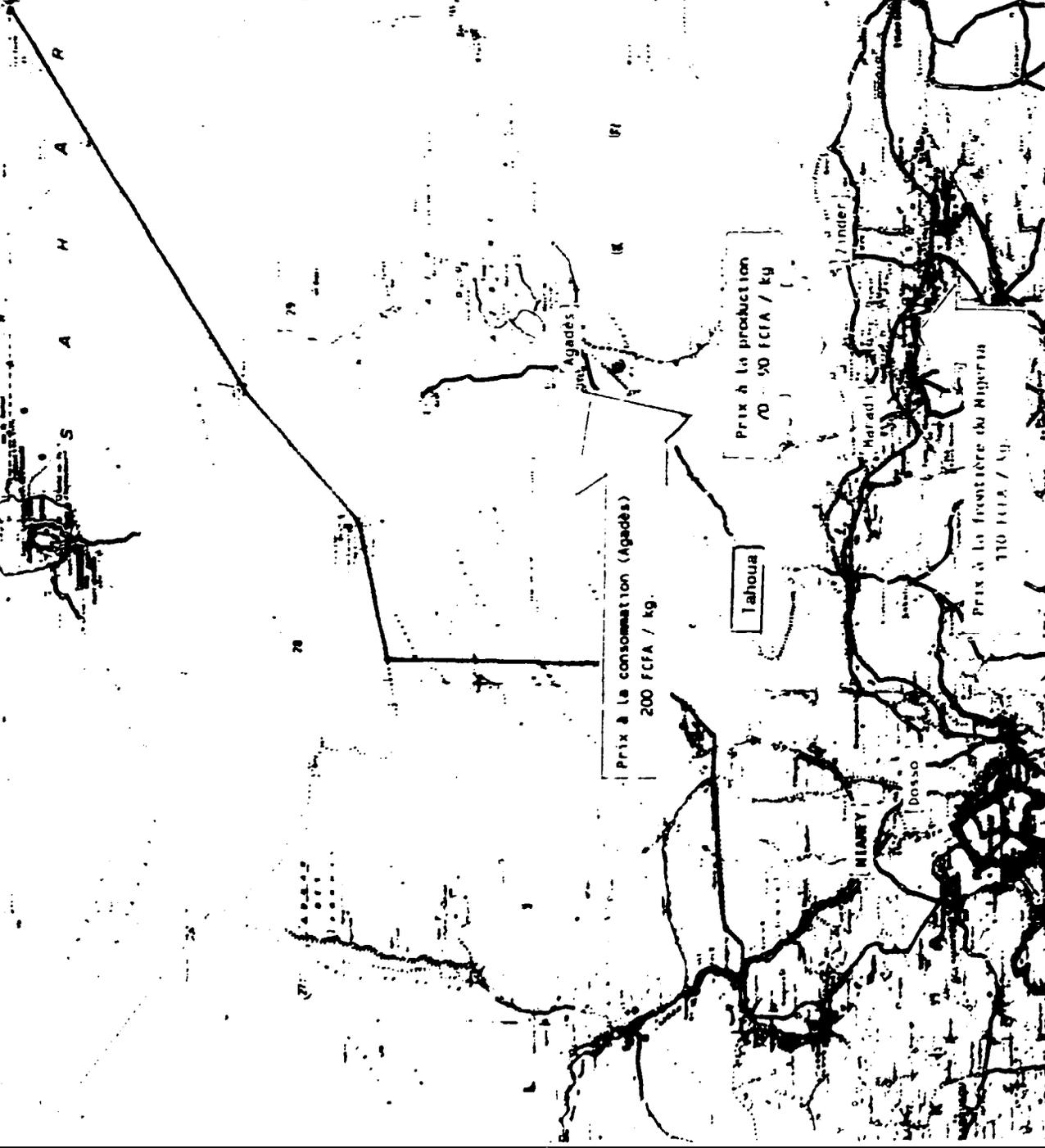
Problèmes et faiblesses:

- fortes pertes de stockage
- faible demande nationale
- dépendance de l'exportation
- aucun préfinancement de la campagne

Production: environ 540.000 tonnes (dont 95% niébé)

Commercialisation:

- 15% commercialisé localement,
- 85% exporté au Nigeria.



Prix à la consommation (Agadès)
200 FCFA / kg.

Prix à la production
70 FCFA / kg.

Prix à la frontière du Nigeria
110 FCFA / kg.

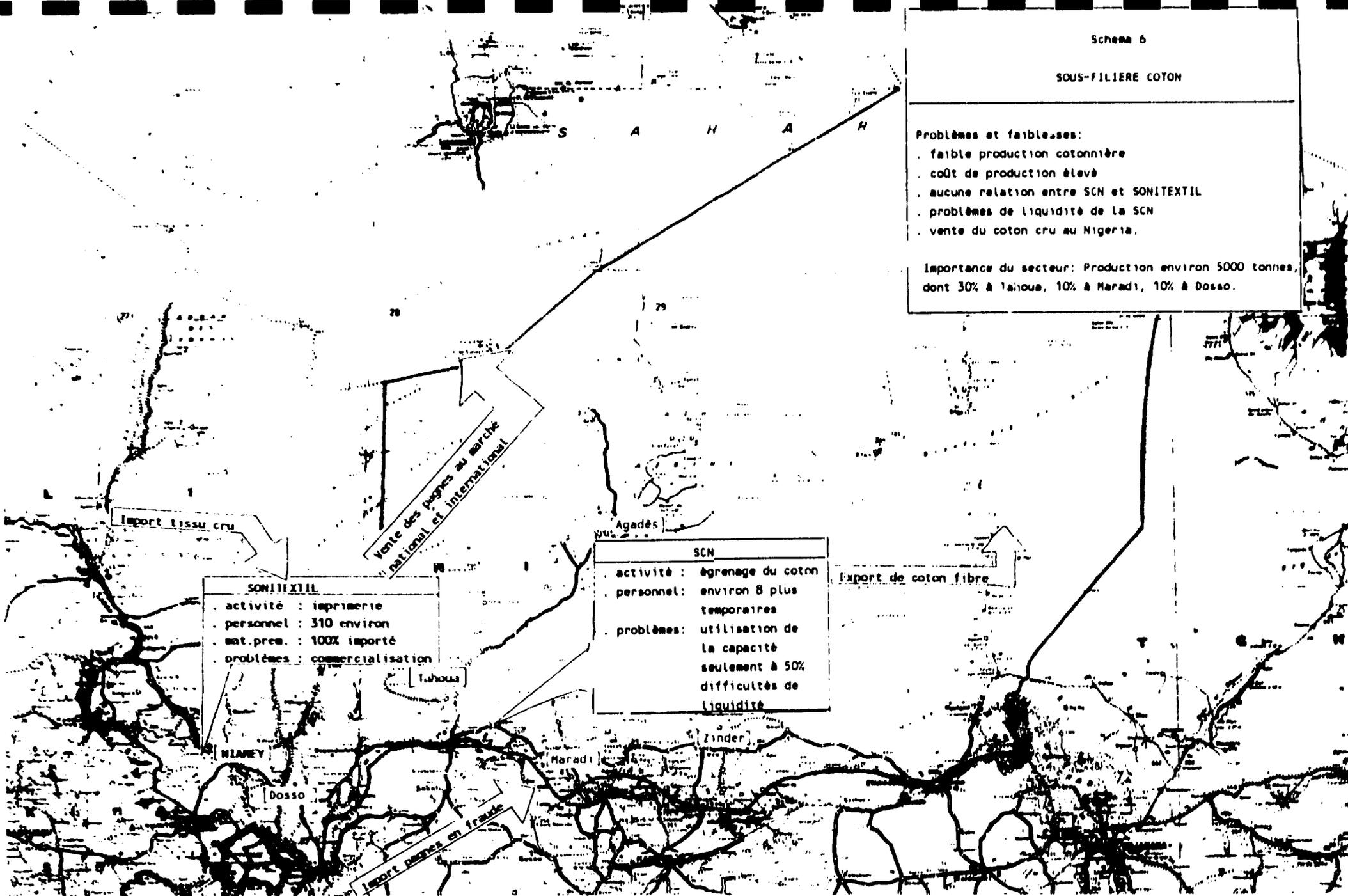
Schema 6

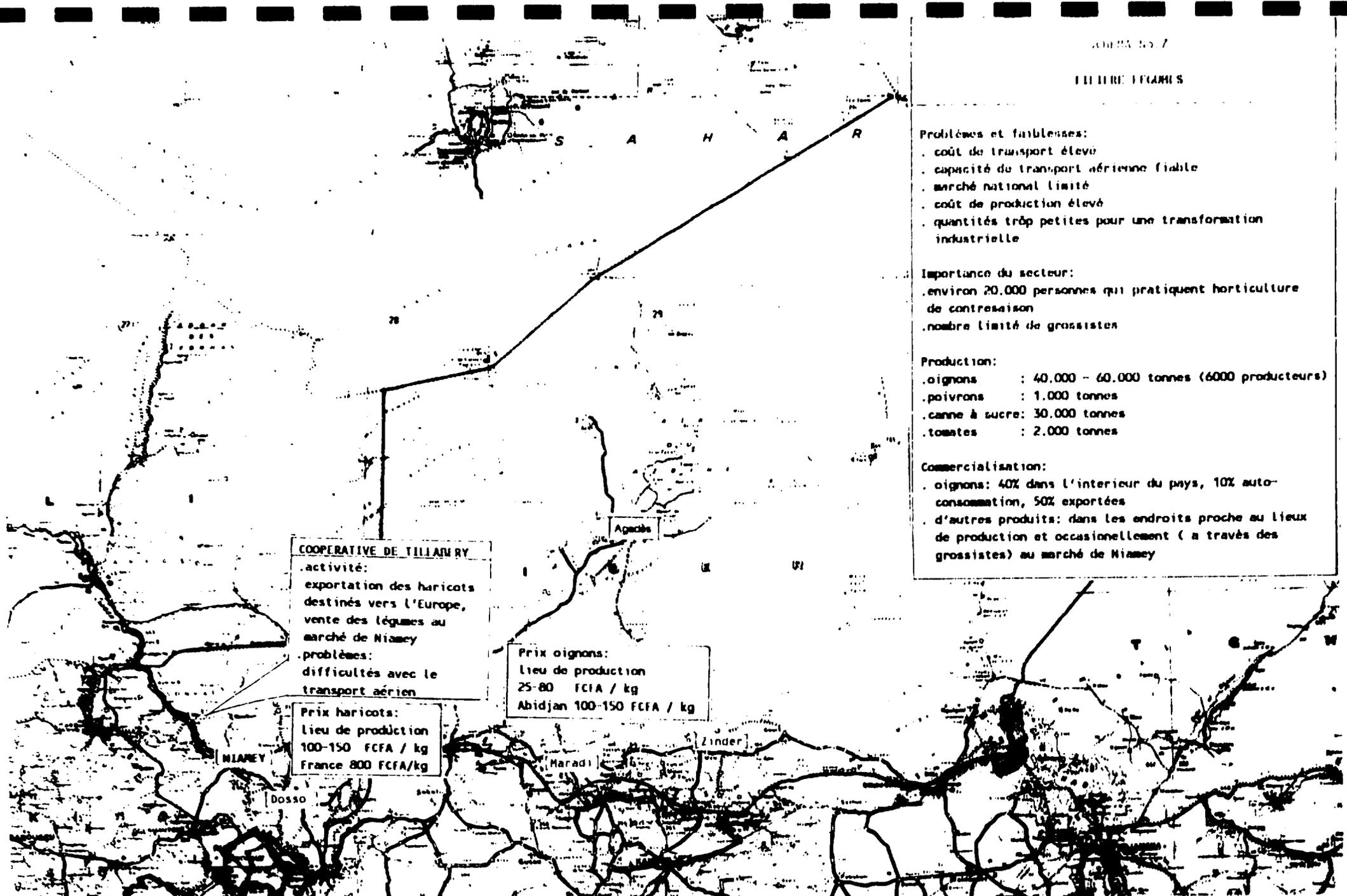
SOUS-FILIERE COTON

Problèmes et faiblesses:

- . faible production cotonnière
- . coût de production élevé
- . aucune relation entre SCN et SONITEXTIL
- . problèmes de liquidité de la SCN
- . vente du coton cru au Nigeria.

Importance du secteur: Production environ 5000 tonnes, dont 30% à Tahoua, 10% à Maradi, 10% à Dosso.





Problèmes et faiblesses:

- . coût de transport élevé
- . capacité de transport aérienne faible
- . marché national limité
- . coût de production élevé
- . quantités trop petites pour une transformation industrielle

Importance du secteur:

- . environ 20.000 personnes qui pratiquent horticulture de contre-saison
- . nombre limité de grossistes

Production:

- . oignons : 40.000 - 60.000 tonnes (6000 producteurs)
- . poivrons : 1.000 tonnes
- . canne à sucre: 30.000 tonnes
- . tomates : 2.000 tonnes

Commercialisation:

- . oignons: 40% dans l'intérieur du pays, 10% auto-consommation, 50% exportées
- . d'autres produits: dans les endroits proche au lieux de production et occasionnellement (à travers des grossistes) au marché de Niamey

COOPERATIVE DE TILJAMRY
.activité:
exportation des haricots destinés vers l'Europe, vente des légumes au marché de Niamey
.problèmes:
difficultés avec le transport aérien

Prix haricots:
Lieu de production
100-150 FCFA / kg
France 800 FCFA/kg

Prix oignons:
Lieu de production
25-80 FCFA / kg
Abidjan 100-150 FCFA / kg

NIAMÉY

Dosso

Haradi

Zinder

Agadez