

2677

W+

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE  
OFFICE DU NIGER

REPUBLIQUE DU MALI  
Un Peuple - Un But - Une Foi

**"COMMERCIALISATION DES PRODUITS  
CEREALIERS TRANSFORMES"**

Communication de L'OFFICE DU NIGER

Rencontre Régionale du PROCELOS

Bamako : du 12 au 15 Décembre 1990

Novembre 1990

## S O M M A I R E

<u>Rubriques :</u>	<u>Pages</u>
--------------------	--------------

INTRODUCTION.....	1
-------------------	---

1 - PRESENTATION DE L'OFFICE DU NIGER.....	2
--	---

2 - POLITIQUE COMMERCIALE ADOPTEE.....	3
--	---

3 - PROBLEMES DE COMMERCIALISATION DU PADDY ET DU RIZ.....	4
--	---

3.1. Cas du riz usiné par les rizeries de l'Office du Niger.....	4
--	---

3.1.1. Approvisionnement en paddy : difficultés de trésorerie.....	4
--	---

3.1.2. La transformation du paddy.....	5
--	---

3.1.3. La politique de commercialisation et des prix, du paddy et du riz.....	6
---	---

a)-Prix au Producteur.....	7
----------------------------	---

b)-Prix du Riz.....	8
---------------------	---

3.2. Cas du riz décortiqué par les Associations Villageoises.....	10
---	----

3.2.1. Le transport.....	11
--------------------------	----

3.2.2. Le stockage.....	11
-------------------------	----

3.2.3. Le prix .....	11
----------------------	----

CONCLUSION .....	12
------------------	----

ANNEXES .....	13
---------------	----

## INTRODUCTION

Considérant l'importance du rôle de l'Office du Niger dans la production nationale du paddy (environ 37% en 1989 cf tableau N°1) et considérant l'objectif principal que le réseau PROCELOS vise à savoir la promotion des céréales locales dont le riz constitue un principal élément, la participation de l'Office du Niger à un tel réseau et singulièrement à cette rencontre régionale ne peut-être qu'une heureuse initiative.

La présente communication vise à faire connaître, de par la politique commerciale adoptée et la filière de transformation du paddy utilisée par l'Office du Niger (O.N.) et les Associations Villageoises (A.V.) de sa zone d'intervention, les difficultés auxquelles sont confrontés les différents acteurs.

Pour permettre une meilleure compréhension des problèmes que nous allons évoquer par la suite à travers ce document, une présentation de l'Office du Niger et de la politique commerciale adoptée sera faite dans un premier temps.

Au terme de la communication, des recommandations seront faites afin d'aider l'Office du Niger et ses Associations Villageoises, tout en profitant de l'expérience des autres participants à la rencontre, à trouver les solutions appropriées aux multiples problèmes qui se posent à eux dans le circuit de transformation et de commercialisation du riz en particulier, et des autres céréales locales en général.

## 1. PRESENTATION DE L'OFFICE DU NIGER :

Créé par décret en date du 5 janvier 1932, l'Office du Niger est un Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC) doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière.

Le décret d'application n°89-083/PG-RM de la loi 87- 51/AN-RM fixe actuellement les modalités de fonctionnement de l'Office du Niger. Les organes d'administration sont : le Conseil d'Administration, la Direction Générale et le Comité de Gestion.

L'Office du Niger a pour mission la mise en valeur et le développement du delta central nigerien : 53 000 ha sont aménagés sur un potentiel de près de 1 000 000 ha. La culture du coton a été abandonnée en 1970. La culture de la canne à sucre a été transférée au SUKALA en 1984. Depuis, la monoculture du riz est de rigueur par le système de colonat.

Dans le domaine industriel, l'Office du Niger dispose de quatre rizeries d'une capacité nominale de 80 000 tonnes/an. Compte tenu de l'état actuel des équipements, la capacité est présentement de 40 000 Tonnes paddy/an environ. Cependant la capacité escomptée en 1991 est de 58 500 Tonnes/an.

L'Office du Niger compte 150 villages organisés en Associations Villageoises (A.V.) dont neuf sont érigés en Tons. Beaucoup d'activités ont été transférées à ces organisations paysannes : battage, collecte primaire, gestion sacherie etc...

Les revenus propres de l'Office du Niger proviennent essentiellement de la vente de riz transformé par les rizeries et des redevances en eau payées par les exploitants. Sur un chiffre d'affaire d'environ 5,737 milliards de FCFA en 1989 (contre 8,710 millions en 1988) la part des ventes de riz et sous produits est de 2,760 milliards de FCFA, celle de la redevance de 1,161 milliard.

L'Office du Niger compte 2 620 agents dont 1 877 permanents et 743 temporaires en Octobre 1990.

## 2. POLITIQUE COMMERCIALE ADOPTEE :

En plus de sa fonction de production, l'Office du Niger s'occupe de la commercialisation du paddy et du riz. Au fil des années, la politique commerciale a revêtu différentes formes surtout avec l'application du contrat-plan.

S'agissant de la commercialisation du paddy, elle a toujours été une des activités principales de l'Office du Niger. L'exclusivité de cette activité était de son ressort, et ce n'est que récemment d'autres opérateurs firent leur entrée dans la commercialisation dans ses zones. Cette libéralisation qui s'inscrit dans le cadre du contrat-plan permet aux privés de payer le paddy au prix du marché alors que l'Office du Niger doit le payer à un prix plancher fixé à 70 000 FCFA/tonne. Cette politique renforce le rôle régulateur de l'Office du Niger dans la filière commercialisation et par ce fait sécurise le revenu des paysans. L'Etat s'est engagé, dans le cadre du contrat-plan, à payer à l'Office du Niger le manque à gagner qui pourrait résulter de l'achat du paddy au prix plancher. Compte tenu des difficultés de mobiliser ces fonds de compensation, il est de plus en plus question pour l'Office du Niger de réduire progressivement ce prix plancher et de pratiquer une libéralisation totale du prix du paddy.

Quant à la commercialisation du riz, après le monopole de l'OPAM, l'Office du Niger s'est engagé dans la procédure de vente directe de son produit à divers clients. Cette pratique a entraîné l'abandon du soutien de l'O.S.R.P. Les ventes se faisaient aux grossistes, demi-grossistes et aux détaillants avec comme condition de vente le comptant ou la traite avalisée par une banque de la place. Avec l'échec du système de jumelage à savoir octroi de licence d'importation contre achat de riz local, la campagne dernière a vu une mévente de riz de l'Office du Niger qui s'est traduite par des ventes promotionnelles ayant entraîné des pertes énormes pour l'Entreprise. Fort de cette expérience, l'Office du Niger s'est engagé dans la vente par appel d'offres sur la base accord avec le PRMC. Cette politique sécurise l'Office du Niger car la différence négative qui résulterait de ces opérations sera supportée par les Donateurs. Cette coopération avec le PRMC se poursuivra et se renforcera dans la phase III du PRMC.

Par ailleurs, les Associations Villageoises (A.V.) de l'Office du Niger sont de plus en plus impliquées dans la commercialisation du paddy, sa transformation, et la distribution du produit (riz décortiqué). Cette intervention des A.V. dans la commercialisation du paddy a commencé au cours de la campagne 1989/90 à un moment où l'Office du Niger et le secteur privé étaient absents sur le marché. Avec l'appui du projet ARPON, elles produisent aussi et commercialisent du riz décortiqué. Leur politique commerciale est déterminée par la loi de l'offre et de la demande de paddy et riz sur les marchés.

Pour mener cette politique de commercialisation et assurer la transformation du paddy, l'Office du Niger (O.N.) et les Associations Villageoises se trouvent confrontés à des difficultés que nous allons essayer d'identifier, tout en faisant cas des solutions déjà apportées de part et d'autre.

### 3. LES PROBLEMES DE COMMERCIALISATION :

Quelle que soit la filière de transformations, rizeries de l'Office du Niger ou petites décortiqueuses des Associations Villageoises, la commercialisation des produits est confrontée à des difficultés de diverses origines.

#### 3.1. Cas du riz usiné par les rizeries de l'Office du Niger :

Partant de la politique commerciale adoptée par l'Office du Niger et de son expérience en matière de transformation du paddy, ces difficultés peuvent se resumer aux points suivants :

- approvisionnement en paddy : difficultés de trésorerie
- la transformation du paddy (usinage)
- la politique de commercialisation et des prix du paddy et du riz

##### 3.1.1. L'approvisionnement en paddy : difficultés de trésorerie :

L'Entreprise connaît d'énormes difficultés de trésorerie essentiellement dues à :

- la mévente du riz en 1989 : l'effet jumelé de l'abondance du riz importé sur le marché, de la production tardive du riz de qualité médiocre par les rizeries de l'O.N. à l'époque, et de la baisse du prix du riz avec la bonne production enregistrée en 1988 et 1989 pour les autres céréales, était à la source de cette mévente ;
- la non tenue des engagements financiers de l'Etat dans le cadre du contrat-plan 1988/90 : dotations budgétaires relatives aux tâches effectuées par l'O.N. au compte de l'Etat, déficit résultant de l'achat du paddy par l'O.N. au prix plancher de 70 FCFA/kg ;
- d'autres contraintes financières telle que l'élévation des frais financiers, des coûts de gestion, des coûts en personnel etc...

Ces contraintes financières auxquelles l'Entreprise fait face, ralentissent énormément le rythme du dénouement du crédit de campagne. Ceci se traduit par le retard, dans l'éligibilité au nouveau crédit et donc l'achat tardif du paddy.

### Stratégies utilisées et perspectives :

Ces problèmes de trésorerie ont amené l'Office du Niger à réaliser des ventes promotionnelles à la fin de la campagne 1988/89 afin d'assurer son éligibilité au nouveau crédit de campagne. L'engagement pris par l'Etat pour supporter une partie des pertes liées à ces ventes promotionnelles n'a pas été tenu jusqu'ici. Après cette mauvaise expérience, l'O.N. de commun accord avec les Donateurs du PRMC, a mis en place le système de vente de sa production par appels d'offres, système sécurisé par les mesures prises au niveau du PRMC.

Signalons toutefois que d'autres formes d'appui sont prévus dans le cadre de la troisième phase du PRMC. Cependant, la programmation de ces appuis financiers ne sera établie pour 1990/91 qu'après concertation pour la mise en oeuvre du contrat-plan n°2 de l'Office du Niger.

Par ailleurs l'autonomisation des rizeries à partir de cette campagne vise :

- à la réhabilitation de l'outil industriel
- à la responsabilisation des rizeries dans l'achat du paddy à la qualité, l'usinage efficace du paddy, la commercialisation des produits et la gestion du crédit de campagne
- au désengagement de l'O.N. de ces rizeries au bout de trois (3) années par la mise en place de la structure appropriée de commercialisation qui serait identifiée. Pendant les trois années d'autonomisation, les rizeries achèteront le paddy à un prix minimum d'environ 70 FCFA/kg conformément aux recommandations de la mission d'évaluation de la politique des prix et de commercialisation du 1<sup>er</sup> contrat-plan.

Enfin, d'autres mesures telles que les prochaines compression et reconversion du personnel seront de nature à réduire à l'avenir les charges de fonctionnement de l'Entreprise.

#### 3.1.2. La transformation du paddy :

Ce problème démeure crucial dans l'identification des difficultés de commercialisation que l'O.N. rencontre aujourd'hui. En effet, il constitue le point de départ et le point final du cercle vicieux créé dans ce cadre à savoir :

inefficacité des rizeries --- mauvaise qualité du riz et augmentation des coûts --- développement de la concurrence déloyale --- mévente --- difficultés de trésorerie.

Le projet de consolidation des rizeries prévu dans le 1<sup>er</sup> contrat plan Etat-ON, d'un coût de 1 974,3 millions de FCFA n'a pas pu voir le jour. La non réalisation de ce projet a entraîné la contre-performance des rizeries due :

- à la vétusté des équipements
- aux difficultés dans la maintenance à cause du manque de pièce de rechange
- à l'obsolescence du procédé de fabrication.

Cette contre-performance des rizeries entraîna la médiocrité de la qualité du riz produit, le retard dans la production, la livraison et donc l'élévation des coûts d'usinage. Le riz O.N. n'étant pas alors de qualité compétitive, la concurrence avec le riz importé et le riz transformé artisanalement s'est accrue. Il s'en suivit une mévente et donc des difficultés de trésorerie.

Solutions et perspectives :

En vue de permettre la réhabilitation de ces rizeries, une série d'actions sont menées ou sont en cours :

- achats d'équipement et pièces de rechange sur fonds propres O.N. pour environ 348 millions de FCFA.
- étude de l'autonomisation de la rizerie de Molodo financée par la Caisse Centrale de Coopération Economique.
- étude de l'autonomisation des trois autres rizeries financée par les Pays-Bas.

Dans le cadre du second contrat-plan Etat-ON il est prévu un programme d'investissement de réhabilitation des rizeries pour une enveloppe globale de 2,055 milliards de FCFA.

3.1.3. La politique de commercialisation et des prix du paddy et du riz :

Il a été observé durant le contrat-plan, certains faits ayant des conséquences importantes sur les conditions de mise en œuvre de la politique des prix et de commercialisation :

- engagements financiers de l'Etat non tenus
- conditions très strictes du dénouement du crédit de campagne
- achats tardifs de paddy : conséquences des points ci-dessus
- usinage inefficace (défaut de pièces de rechange, qualité médiocre du riz en début 1990)
- bonne production des autres céréales en 1988 et 1989
- prix du riz importé très bas en 1987, haut en Juin 1990
- gestion difficile des mesures de protection douanière.

Devant ces constats, il convient de piloter la politique des prix et de commercialisation du paddy et du riz avec prudence et pragmatisme.

Le problème se pose à deux niveaux :

- la fixation du prix du paddy aux producteurs
- la commercialisation et la fixation du prix du riz

a- Prix au producteur :

La majeure partie de la production est présentement achetée par l'Office du Niger à un prix plancher de 70 FCFA/kg. Lorsque cet organisme achète en retard, les prix baissent (en 1990 : 50 à 60 FCFA le kg de paddy et 123 FCFA à 135 FCFA le kg de riz décortiqué).

Un objectif est apparu nécessaire : assurer aux producteurs un prix d'achat minimum du paddy. Cet objectif a été justifié par deux constatations :

- plus de 70 % des exploitations sont très vulnérables à des baisses de prix du paddy, le revenu monétaire de l'activité rizicole étant négatif si le prix du paddy est inférieur à 60 FCFA/kilo et les activités autres que la culture du riz étant limitées ;

- c'est pourtant avec ces exploitations que l'on doit réussir l'ambitieux programme d'intensification sur 30 000 hectares réaménagés avant 4 ans grâce à des investissements déjà financés pour environ 35 milliards de FCFA, l'amélioration des rendements devant être progressive si l'on retient les choix effectués par le projet ARPON.

Deux questions se posent : à quel niveau fixer le prix minimum d'achat du paddy ?

Par quelles actions obtenir ce prix ?

Solutions et perspectives :

À partir du diagnostic établi il est prévu de retenir pour le prochain contrat-plan :

- en première et deuxième année, un prix minimum de 70 FCFA/kilo pour un paddy de bonne qualité, ce prix diminuant si le taux d'impureté du paddy excède 5 % et pouvant varier de 65 à 70 FCFA/kilo depuis le début des achats jusqu'à la fin, par exemple de novembre (avance sur récolte) à avril ; cette progression des prix tient compte du coût du stockage entraînant un alourdissement des charges financières pour le crédit de campagne ;

- en troisième et quatrième année, un prix minimum variant de 60 à 65 FCFA/kilo depuis le début jusqu'à la fin de la campagne, à condition que l'on puisse justifier cette baisse de prix par les leçons des deux premières années ;

- après ces 4 années, abandon de l'objectif de prix minimum.

b- La commercialisation et la fixation du prix du riz :

La mévente du riz de l'O.N. est liée à deux principaux facteurs :

- la production du riz de mauvaise qualité à cause de l'état défectueux des rizeries

- la concurrence des importations, des ventes d'aides alimentaires, du riz transformé artisanalement, et de la rizerie privée.

Le premier facteur vient d'être explicité dans le paragraphe précédent 3.1.2.

Quant à la concurrence, elle est la conséquence pure et simple de la libéralisation de la commercialisation.

Elle se situe à cinq niveaux :

- . les importations autorisées par les Affaires Economiques pour couvrir les besoins des consommateurs
- . les importations frauduleuses
- . les ventes d'aides alimentaires en riz : cas de l'OPAM
- . les petites décortiqueuses des GIEF et des privés
- . la rizerie privée comme celle de Mr. Achcar.

Tous ces facteurs agissent sur le prix du riz de l'ON à la consommation.

Cependant cette concurrence doit être maintenue à condition que l'O.N. soit compétitif en étant performant dans l'usinage et que certaines mesures soient prises au niveau de la politique d'aide alimentaire et des importations.

Une autre contrainte pour pouvoir conduire et réorienter de façon permanente une politique de commercialisation et des prix à l'O.N. est l'absence d'un système d'information complet notamment sur les prix du riz sur les marchés.

Solutions et perspectives :

La procédure de vente du riz par appel d'offres mise en place en rapport avec les Donateurs du PRMC sera poursuivie afin de faciliter la concurrence.

Ces ventes se font par lots réduits afin d'élargir l'éventail de la clientèle.

Les Donateurs du PRMC ont mis en place des mesures d'accompagnement de sécurisation de ces ventes par le fond de sécurisation permettant la couverture de l'écart éventuel qui sera constaté entre les prix obtenus aux appels d'offres et les prix découlant de la structure des prix de l'O.N.

Il est prévu dans le second contrat-plan la mise en oeuvre d'un mécanisme de taxation à l'importation et d'une politique cohérente d'aide alimentaire.

En vue de l'amélioration du système d'information, l'O.N. a envoyé à l'IER et à l'IMRAD les termes de référence d'une étude pour la mise en place d'un observatoire de marché de paddy et de riz. Cette étude vise à mettre en place à l'O.N. un système de suivi des prix pratiqués sur les principaux marchés locaux et dégager la tendance et, à partir des analyses, adopter une stratégie d'achat de paddy, de riz décortiqué, de vente de riz conséquente.

### 3.2. Cas du riz transformé par les A.V. :

Avant d'entamer les problèmes de commercialisation, nous jugeons utile de donner un aperçu sur l'introduction des petites décortiqueuses à l'O.N. et leur potentiel de décorticage.

"L'action décortiqueuse" est partie du "programme action féminine" auquel un souffle nouveau a été donné en Mars 1987. Une enquête auprès des femmes a été organisée en vue d'identifier les contraintes et atouts des groupements féminins.

A l'issu de cette enquête on envisagea l'introduction de décortiqueuse et de moulin avec les objectifs suivants :

- allègement des travaux et tâches quotidiennes des femmes.
- augmentation et diversification des revenus des femmes autour des centres d'intérêt économiques
- amélioration des conditions sanitaires et alimentaires
- alphabetisation fonctionnelle des femmes leur permettant d'être responsabilisées dans leur activités.

On procéda à l'introduction des décortiqueuses selon le schéma en annexe.

Il existe 194 petites décortiqueuses en zone O.N. dont 55 pour les groupements.

Il ressort de l'analyse de la situation que les décortiqueuses ne jouent qu'un rôle de prestataire de service :

Les petites décortiqueuses gérées par les GIE des femmes transforment la partie destinée à l'autoconsommation que les femmes elles mêmes devaient piler. Compte tenu de la lenteur du travail de ces machines et aussi du fait qu'un vannage est nécessaire, la partie destinée à la commercialisation est décortiquée par les privés ayant des machines plus performantes : qualité meilleure du riz marchand (comparable au RM.40 des rizeries de l'O.N.) par la séparation directe du son (\*) et rapidité à cause d'une capacité plus grande. Les difficultés se ramènent à trois niveaux : transport- stockage - prix.

(\*) Son : glumes et glumelles finement broyées, mélangées à la basse.

### 3.2.1. Le transport :

Le riz est à la fois, pour le paysan de l'O.N., une culture de rente et une culture vivrière.

La partie commercialisée, depuis la liberalisation, est destinée à payer :

- le credit des structures d'encadrement (O.N., banques de la place, FDV, divers)
- les besoins monétaires de la famille (impôts, autres)

Les quantités sont donc importantes et posent un problème de transport jusqu'au marché :

Solutions : Le paysan est doté de charrette par le projet ARPON.

### 3.2.2. Le stockage :

L'urgence des besoins monétaires fait que le paysan est obligé de vendre même si le prix n'est pas intéressant; parfois il choisira de vendre le paddy à l'O.N. au prix plancher de 70 FCFA/kg.

Dans certains cas, les AV/TV achètent ces quantités nécessairement vendues par les paysans et stockent en attendant de meilleurs prix. Mais les AV/TV n'ont pas suffisamment de fonds pour cette opération; de plus la capacité de stockage est insuffisante.

La partie qui n'est pas achetée par les AV/TV l'est par des courtiers locaux, sortes de représentants de commerçants grossistes et demi-grossistes résidant à Bamako.

#### Solution :

Une action "construction de magasin" financée par le FED est en cours au niveau des A.V. Elle est supervisée par le projet ARPON.

### 3.2.3. Le prix :

La plus grande partie de la production de l'O.N. collectée par les courtiers locaux est dirigée sur Bamako qui se comporte alors comme le centre nerveux des prix.

Les importations frauduleuses, les aides alimentaires en riz sont pour la plupart acheminées sur Bamako. Le prix étant régi par l'offre et la demande, on enregistre une variation selon le moment de l'année.

Le desenclavement des autres zones déficitaires rendant leur ravitaillement attrayant permettrait une meilleure répartition du riz entre ces centres et Bamako surtout pendant les moments de récolte.

#### Solution :

- autonomisation des rizeries
- acquisition de mini-rizeries par les A.V. : une requête est adressée au Japon pour 405 millions de FCFA

### CONCLUSION :

Les problèmes de commercialisation rencontrés par l'Office du Niger et les Associations Villageoises peuvent se résumer ainsi :

- difficultés de trésorerie
- inefficacité des rizeries
- concurrence avec les importations : les prix
- le système d'information sur les marchés de riz
- stockage
- transport

Afin de pouvoir les résoudre, en dehors des solutions déjà apportées, certaines mesures sont en vue dans le cadre du second contrat-plan Etat-Office du Niger. Ces mesures doivent viser à :

- favoriser l'efficacité des acteurs de la filière riz et ne pas soutenir l'inefficacité
- mener une politique de commercialisation et des prix de manière à obtenir un prix à la consommation raisonnable cependant suffisamment élevé pour rémunérer correctement les acteurs de la filière riz

Par ailleurs en vue de s'acquérir de l'expérience en matière de transformation et de commercialisation du paddy notamment dans le domaine de la riziculture irriguée, des voyages d'études dans d'autres unités similaires seront utiles...

### Cas spécifique des A.V. :

Les difficultés de commercialisation sont ressenties directement par les paysans.

Les décortiqueuses (surtout privées) connaissent un ravitaillement irrégulier en paddy (6 mois de fonctionnement sur 12) ; il y a aussi l'effet de la concurrence compte tenu du nombre.

L'implication des A.V. et Tons dans la commercialisation du riz transformé localement pourrait contribuer à maintenir un prix remunerateur pour les riziculteurs. Il faudrait pour cela un appui financier et une augmentation de leur capacité de stockage.

Les facilités de transport vers Bamako semblent être à l'origine du fait que ce marché est saturé à certains moments de l'année avec les conséquences qui en découlent.

Le désenclavement d'autres zones déficitaires permettrait une meilleure répartition.

ANNEXES

Tableau N°1 : Quelques données sur les campagnes 1987/88  
et 1988/89

Tableau N°2 : Inventaire du potentiel d'usinage des  
rizeries de l'Office du Niger

Tableau N°3 : Evolution du chiffres d'affaires et de  
l'effectif du personnel de l'O.N.

Tableau N°4 : Evolution de la réglementation sur la  
commercialisation et le prix du riz

Tableau N°5 : Répartition des décortiqueuses par zone en  
Avril 1990

Schéma d'introduction des décortiqueuses

TABLEAU N° 1 : QUELQUES DONNEES SUR LES CAMPAGNES 1987/88  
ET 1988/89  
( en tonnes)

Campagne	1987/88	1988/89
1. Production Nationale de paddy.....	187 000	288 000
2. Production zone Office du Niger ( O.N.).....	98 960	106 392
3. Achats paddy par O.N...	47 463	64 933
4. Usinage paddy par ON.. rendement usinage (%)	43 806 64,0	44 537 64,0
5. Production riz par rizerie O.N.....	28 058	26 913
dont RM 40.....	17 817	16 427
B.B. .....	10 241	10 486
% RM 40.....	63,5	61,0
6. Stocks dans rizeries O.N. en fin d'exercice: riz marchand.... paddy à usiner.....	286 392	7 871 19 296
7. Commercialisation riz par O.N.....	35 585	24 791
8. Importation Commerciale privée de riz.....	57 369	47 700
9. Aide Alimentaire reçue par OPAM-CNAUR.....	18 500	12 330
10. Ventes riz par OPAM.. dont cercles déficit. appels d'offres.....	13 450 5 600 7 850	16 250 4 400 11 850

Sources : 1. OSRP " Comité technique de suivi"  
2. à 7. Office du Niger.  
8. Rapport P.M. Allard, données ONT  
9. et 10. Rapport S. Coélo.

TABLEAU N° 2  
INVENTAIRE DU POTENTIEL D'USINAGE DE  
L'OFFICE DU NIGER ET SA REPARTITION PAR ZONE

Désignation	Unité Rizerie Dogofry	Rizerie N'Débougou	Rizerie Molodo	Rizerie Kolongo	Ensemble Rizeries
Date de Création		1.968 1.984	1.976	1.953 1.979	1.948
Capacité d'usinage Nominal	T/An	21.000	17.000	30.000	12.000
Capacité Escompté en 1991		16.537	16.537	16.537	8.816
					58.427

TABLEAU 3: EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE ET DE L'EFFECTIF DU PERSONNEL DE L'OFFICE DU NIGER

	1987	1988	1989	1990
<u>Chiffre d'Affaires</u>	<u>6,694</u>	<u>8,710</u>	<u>5,737</u>	-
(en milliard de FCFA) dont ventes riz et sous-produits.....	4,120	5,879	2,760	-
<u>Effectif Personnel</u>	<u>3 672</u>	<u>2 536</u>	<u>2 455</u>	<u>2 620</u>
- permanent.....	2 150	2 061	1 959	1 877
- temporaire.....	1 522	475	496	743

TABLEAU : EVOLUTION DE LA REGLEMENTATION SUR LA COMMERCIALISATION ET LE PRIX DU RIZ

Campagne	Décret	Commercialisation	Riz	Paddy	Riz
1987/88	N°319/PG-RM du 24/11/87	Libre sur tout le territoire	Libre sur tout le territoire mais exportation soumise à autorisation préalable	Prix d'achat minimum garanti de 70 FCFA/Kg dans les Zones de Riziculture encadrée	Régime l'homologation souple, Marge de distribution 10%
1988/89	N°323/PG-RM du 4/11/88	Libre sur tout le territoire	Libre sur tout le territoire mais exportation soumise à autorisation préalable	Prix d'achat minimum garanti de 70 FCFA/Kg dans les Zones de Riziculture encadrée	Régime homologation souple
1989/90	N°89/PG-RM du 30/12/89	Libre sur tout le territoire.	Libre sur tout le territoire plus exportation libre si besoins nationaux sont couverts	Prix libre ailleurs, conforme au Contrat-Plan pour l'O.N. — conforme aux accords de financement avec les partenaires des O.D.R. rizicoles	Libre sur toute l'étendue du territoire.

SCHEMA D'INTRODUCTION DES DECORTIQUEUSES

ETUDE DIAGNOSTIC DES ACTIVITES FEMININES

CHOIX DES VILLAGES TEST

NIONO

KOKRY

Kolodougou-Coura  
Niégué-Km 23  
Mourdian-Kml7  
Gnoumanké-Km20  
N'golobala  
Kouia-Coura  
Sériwala-Km30  
Foabougou et  
Bagadadj

Kokry-Bozo  
Ségou-Coura  
Koutiala-Coura  
Kononga  
Foulabougou  
Tomi  
Kokry-Colon  
Oula et Médine

DISCUSSION-ETABLISSEMENT-SOLUTIONS POSSIBLES DANS LES VILLAGES TEST

CHOIX DES VILLAGES POUR LA DEMONSTRATION DES DECORTIQUEUSES

KOKRY

MOLODO

NIONO

Kokry-Bozo  
Ségou-Coura  
Koutiala-Coura  
Kononga  
Foulabougou  
Tomi  
Kokry-Colon(moulin)

Missira

Bagadadj-Km36  
Foabougou  
Sériwala-Km30  
Niégué-Km23  
Mourdian-Kml7  
Gnoumanké-Km20  
N'Golobala

INSTALLATION DECORTIQUEUSES/TEST

KOKRY

MOLODO

NIONO

Kokry-Bozo (g.d.)  
Ségou-Coura(p.d.)  
Koutiala-Coura(p.d.)  
Kononga (p.d.;)  
Foulabougou (p.d.)  
Kokry-Colon (1 moulin)  
Tomi (p.d.)  
Tomi (p.d.)

Missira (P.D)

Gnoumanké (p.d.)  
N'Golobala(p.d.)  
Bagadadj (p.d.)  
Mourdian (g.d.)  
Sériwala (g.d.)  
Foabougou (g.SA-TAKE test)

N.B : p.d. - petite décortiqueuse  
g.d. - grande décortiqueuse