

4039

COMITE PERMANENT INTER-ETATS DE LUTTE
CONTRE LA SECHERESSE DANS LE SAHEL

(CILSS)

COMMUNAUTE ECONOMIQUE DU BETAIL ET
DE LA VIANDE DU CONSEIL DE L'ENTENTE

(CEBV)

**ETUDE DES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DU BETAIL, DE LA
VIANDE ET DES PRODUITS DE L'ELEVAGE DES PAYS DU SAHEL, ET
DES PAYS COTIERS**

NIGER

Rapport rédigé par - Mr. Diallo Boubacar - Economiste
- Mr. Chibkaou Maitourare - Dr. Vétérinaire

Juillet 1991

PEON

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

104

105

106

107

108

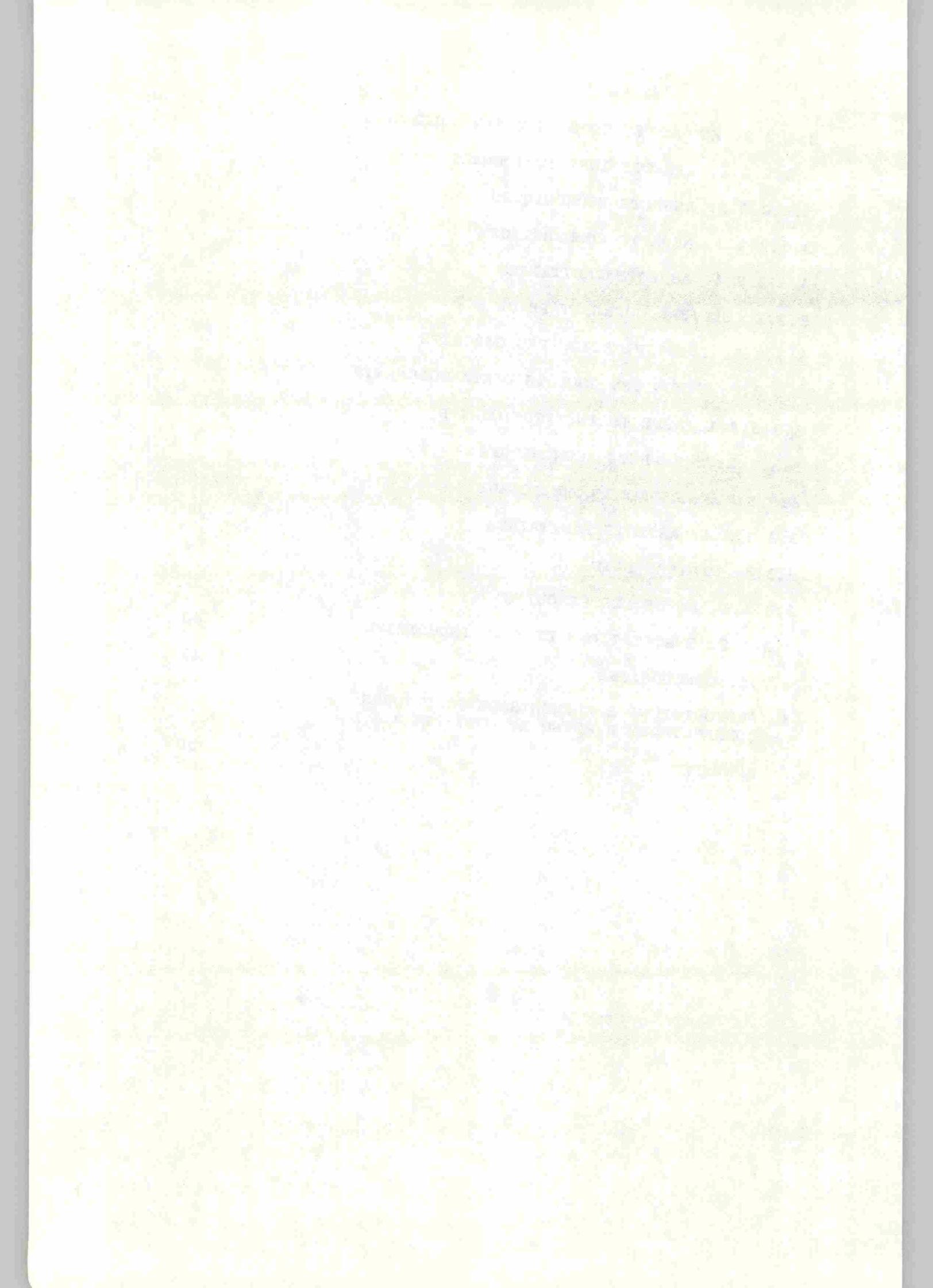
109

110

TABLE DES MATIERES	PAGES
BUT DE L'ETUDE	4
DEROULEMENT DU TRAVAIL	5
1. POLITIQUE ET ORIENTATIONS NATIONALES EN MATIERE D'ELEVAGE	6
2. ANALYSE DES DONNEES STATISTIQUES	7
2.1. STATISTIQUES GENERALES	7
2.1.1. EVOLUTION DES EFFECTIFS DU CHEPTEL PAR ESPECE 10 ANS	7
2.1.2. EVOLUTIONS DES ABATTAGES CONTROLES	8
2.1.3. EVOLUTIONS DES EXPORTATIONS CONTROLEES DU BETAIL PAR ESPECE	8
2.1.4. EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE VIANDE PAR ESPECE	8
2.1.5. EVOLUTION DES POIDS MOYENS CARCASSES POUR L'ANNEE 1990 A L'ABATTOIR DE LA CAPITALE (TABLEAU 13)	9
2.1.6. EVOLUTION DE LA CONSOMMATION EN VIANDE PAR ESPECE	9
2.2. STATISTIQUES SUR LES MARCHES A BETAIL	10
2.2.1. ANIMAUX PRESENTES PAR ESPECE PAR JOUR D'OBSERVATION	10
2.2.2. ANIMAUX VENDUS PAR ESPECE PAR JOUR DE PRESENTATION	10
2.2.3. ANALYSE DU TAUX DE MEVENTE	10
2.2.4. PRIX MOYEN PAR CATEGORIE PAR ESPECE PAR JOUR D'OBSERVATION	11
3. ANALYSE DE L'OFFRE	11
3.1. COMPORTEMENT DES PRODUCTEURS	11
3.1.1. EVOLUTION DU CHEPTEL PAR ESPECE	12

3.1.2. LES VENTES	12
3.1.3. CATEGORIE D'ANIMAUX VENDUS	14
3.1.4. PERIODE DE VENTE	14
3.1.5. RAISONS DES VENTES	15
3.1.6. LES PRIX A LA VENTES	15
3.1.7. LES DIFFICULTES DES PRODUCTEURS DANS LA COMMERCIALISATION DE LEURS PRODUITS	18
3.1.8. CONCLUSIONS	19
3.2. COMPORTEMENT DES COMMERCANTS	19
3.2.1. LE SYSTEME D'INFORMATION	20
3.2.2. LE MODE DE FINANCEMENT DES ACTIVITES	20
3.2.3. FREQUENCE ET REGULARITE DES ACTIVITES	21
3.2.4. ACHEMINEMENT DES ANIMAUX	22
3.2.5. FREQUENTATION DES MARCHES ET ECOULEMENT DES ANIMAUX	23
3.2.6. PRIX D'ACHAT ET DE VENTE	24
3.2.7. FACTEURS LIMITANT L'ACTIVITE	24
3.2.8. CONCLUSIONS	25
3.3. ETUDE DES CIRCUITS COMMERCIAUX	26
3.3.1. FILIERE BETAIL	26
3.3.1.1. IDENTIFICATION DES CIRCUITS	26
3.3.1.2. ETUDE DES GOULOTS D'ETRANGLEMENTS	27
3.3.1.2.1. ASPECTS INSTITUTIONNELS	27
3.3.1.2.2. ASPECTS ECONOMIQUES	28
3.3.1.2.3. ASPECTS COMMERCIAUX	28
3.3.1.2.4. ASPECTS SANITAIRES	29
3.3.2. FILIERE VIANDE	29
3.3.2.1. IDENTIFICATION DES CIRCUITS	29

3.3.2.2. ETUDE DES GOULOTS D'ETRANGLEMENTS	32
3.3.2.2.1. ASPECTS INSTITUTIONNELS	32
3.3.2.2.2. ASPECTS ECONOMIQUES	32
3.3.2.2.3. ASPECTS COMMERCIAUX	33
3.3.2.2.4. ASPECTS SANITAIRES	33
3.3.3. FILIERE CUIRS ET PEAUX	33
3.3.3.1. IDENTIFICATION DES CIRCUITS	34
3.3.3.2. ETUDE DES GOULOTS D'ETRANGLEMENTS	37
3.3.3.2.1. ASPECTS INSTITUTIONNELS	37
3.3.3.2.2. ASPECTS ECONOMIQUES	37
3.3.3.2.3. ASPECTS COMMERCIAUX	38
3.3.3.2.4. ASPECTS SANITAIRES	38
3.3.4. FILIERE LAIT	39
3.3.4.1. ETUDE DES CIRCUITS	39
3.3.4.2. IMPORTATIONS DE LAIT INDUSTRIEL	40
3.3.5. CONCLUSIONS	42
4. PROPOSITIONS D'ELEMENTS DE POLITIQUES COMMERCIALES A MOYEN ET LONG TERME	45
ANNEXES	50



BUT DE L'ETUDE

Cette étude s'inscrit dans le cadre de l'étude régionale sur la commercialisation du bétail et des produits animaux parrainnée par le CILSS/DIAPER, la CEBV et le Club du Sahel.

Elle consiste essentiellement à proposer des éléments de politiques commerciales à moyen et long terme en vue d'intensifier les échanges commerciaux et de rentabiliser davantage le secteur de l'élevage dans les pays de la sous-région.

Conformément aux termes de référence, le travail a consisté essentiellement en:

- une analyse de l'offre basée sur le comportement des différents acteurs du secteur (producteurs et commerçants); une enquête légère a été réalisée à cet effet;
- une analyse des différentes filières (bétail, viande, cuirs et peaux, lait);
- une analyse des données statistiques recueillies au niveau national et sur les axes choisis pour l'étude;

Les conclusions de cette étude, sont donc le fruit d'une analyse critique de la situation actuelle ainsi que des contraintes et goulets d'étranglement qui ont caractérisé le secteur élevage sur le plan de la commercialisation; ces conclusions tiennent également compte des propositions des différents acteurs du secteur.

DEROULEMENT DU TRAVAIL

Une première réunion a regroupé à Ouagadougou du 7 au 11 Mai 1991, les experts de l'équipe régionale et les experts nationaux des pays concernés en vue de l'examen des termes de référence et du lancement de l'étude.

Localement, le travail s'est déroulé en trois étapes:

- du 13 au 15 Mai 1991 à Niamey: collecte des données statistiques au niveau national et préparation du travail sur le terrain;

- du 16 au 22 Mai 1991: enquête et collecte d'information sur le terrain; deux axes ont été retenus à savoir Tahoua et Maradi;

Deux faits marquants ont pesé sur le déroulement de la mission:

* A Tahoua, la rencontre prévue avec les autorités locales n'a pu avoir lieu comme souhaitée, la mission ayant coïncidé avec la venue et l'installation du nouveau préfet de la région;

* A Maradi, c'est plutôt la rencontre avec les producteurs qui s'est révélée difficile; les éleveurs sédentaires et agro-pasteurs occupés par les travaux champêtres, étaient peu enclins à recevoir la mission; pour ce qui est des éleveurs transhumants et nomades, il a fallu passer par le chef du village peuhl de Kornaka qui les a regroupé, le jour du marché de Sabon-Machi; dans l'impossibilité de les questionner individuellement, la mission a dû procéder à un entretien en groupe;

- Du 22 Mai au 2 Juin: travaux à Niamey, conjointement avec la rédaction et la poursuite de la collecte des données statistiques.

1. POLITIQUE ET ORIENTATIONS NATIONALES EN MATIERE D'ELEVAGE

Pays agro-pastoral par excellence, de par son climat sahélo-soudanien qui couvre environ 49 % de sa superficie totale, le Niger tire essentiellement ses ressources de l'agriculture et de l'élevage.

Ces deux secteurs, principaux moteurs de développement du pays, ont connu au cours de ces deux dernières décennies, d'importants facteurs de déséquilibre liés à des phénomènes conjoncturels et sociaux (aléas climatiques, environnement économique international, croissance démographique...etc).

A travers son plan quinquennal 1979-1983 et dans son plan intérimaire de consolidation 1984-1985, le Niger s'est toujours assigné comme objectifs prioritaires, la recherche d'une autosuffisance alimentaire et son indépendance économique;

Les orientations retenues pour le secteur de l'élevage à travers ces objectifs nationaux, ont porté essentiellement sur la réhabilitation de la production pastorale durement touchée par la grande sécheresse de 1973 et l'augmentation de la production d'origine animale afin de couvrir la demande interne et éventuellement dégager un surplus exportable;

A la suite de la sécheresse de 1983, le débat national sur l'élevage tenu à Tahoua en Avril 1985 a défini un plan d'action reposant sur les objectifs suivants:

- Favoriser la spécialisation des zones agro-climatiques pour assurer une intégration des activités agricoles et pastorales;
- Assurer la sécurité de l'éleveur et de l'élevage et améliorer le niveau de vie des éleveurs;
- Accroître la contribution du secteur de l'élevage à l'économie nationale aux moyens d'une exploitation rationnelle du cheptel;
- Développer les productions animales qui sont un complément indispensable pour atteindre l'objectif de l'autosuffisance alimentaire;
- Mettre en oeuvre un programme souple et volontaire d'implantation des populations de pasteurs engagés dans le processus de sédentarisation;

- Prendre des mesures incitatives aptes à favoriser la stabulation en zone agricole intégrant l'élevage à l'agriculture;
- Mettre en place des mécanismes adaptés, capables de dissuader les pratiques nocives d'un élevage de divagation en zone agricole où la pression démographique est forte et les terres cultivables insuffisantes;

2. ANALYSE DES DONNEES STATISTIQUES

2.1. STATISTIQUES GENERALES

2.1.1. EVOLUTION DES EFFECTIFS DU CHEPTEL PAR ESPECE SUR 10 ANS (TABLEAU 1)

Le tableau de l'évolution des effectifs de 1980 à 1990, montre une progression relative du cheptel de l'ordre de 4 à 5 % l'an, pour les bovins, de 6 à 7 % pour les petits ruminants;

En 1984, à la suite de l'une des plus dures sécheresses qu'ait connue le Niger, cette progression s'est trouvée interrompue;

A partir de 1986, grâce au redressement des conditions climatiques et à l'effort soutenu de l'Etat, l'effectif du cheptel a progressé lentement de l'ordre de 4,5 % l'an.

Sur la base de l'effectif total et des abattages globaux et des exportations, nous avons tenté d'approcher les taux d'exploitation par espèce à partir de 1986; ceux-ci sont respectivement de 14,1 % pour les bovins, 23 % pour les ovins, 36 % pour les caprins et 11 % pour les camelins; en se référant à l'étude réalisée par INTER G, le taux a été estimé à 13 % pour les bovins;

Ce taux d'exploitation relativement élevé, est à prendre avec prudence, car en effet:

- les effectifs globaux peuvent être sous-estimés;
- les abattages globaux (peu fiables) ont tenu compte à la fois des abattages contrôlés et clandestins (à partir des cuirs et peaux);

En ce qui concerne le mode d'élevage, nous disposons d'un pourcentage approximatif du nombre d'éleveurs au sens strict mais cette donnée est hélas insuffisante à apprécier les pourcentages de l'élevage transhumant et sédentaire (ceci en raison de la forte perméabilité des frontières).

2.1.2. EVOLUTIONS DES ABATTAGES CONTROLES (TABLEAU N° 12)

Le rythme de l'évolution des abattages contrôlés suit naturellement le rythme de celui des effectifs.

L'évolution des abattages connaît une progression lente de 1980 à 1984, année à partir de laquelle l'on assista à un destockage massif d'animaux afin de pallier à l'insuffisance en alimentation du bétail;

En se référant au tableau n° 12, le taux des abattages contrôlés sur les abattages globaux connaît une plus forte progression pour les bovins que pour les petits ruminants; ce taux est respectivement de 24 %, 32 % et 59 % en 1980, 1986, 1990 pour les bovins, de 25 %, 33 % et 35 % pour les ovins et de 26 %, 33 % et 45 % pour les caprins;

Sans conclure systématiquement, il ressort un taux d'abattages clandestins relativement plus élevée pour les petits ruminants;

De même, nous pouvons également constater qu'entre 1986 et 1990, la consommation en viande ovine (sortie abattoirs) a pratiquement doublé; cette progression rapide s'explique, par une forte demande des consommateurs urbains;

2.1.3. EVOLUTIONS DES EXPORTATIONS CONTROLEES DU BETAIL PAR ESPECE (TABLEAU 1A)

Le rythme des exportations contrôlées d'animaux sur pied a connu son niveau le plus élevé en 1984, année au cours de laquelle environ 128 000 têtes de bovins, 104 000 d'ovins, 154 000 de caprins, ont été exportées;

La presque totalité (98 %) des exportations toutes espèces confondues, était dirigée vers le Nigéria en 1984;

Les années 1986 et 87 ont enregistré les plus faibles niveaux d'exportation soit respectivement, 17 000 têtes et 12500 têtes.

On note cependant une reprise remarquable en 1988, notamment en ce qui concerne l'exportation d'ovins et de caprins.

2.1.4. EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE VIANDE PAR ESPECE

Les exportations de viande sont actuellement quasi-nulles; il n'existe pas de statistiques mais on note quelques exportations ponctuelles en Arabie Saoudite et au Sénégal en 1986 et 1987 lors des fêtes de Tabaski;

2.1.5. EVOLUTION DES POIDS MOYENS CARCASSES POUR L'ANNEE 1990 A L'ABATTOIR DE LA CAPITALE (TABLEAU 13)

Les données de poids moyens carcasses ont été recueillies au niveau de l'abattoir frigorifique de Niamey;

Ce poids moyen, est à son niveau le plus bas en 1985 pour les bovins, les ovins et les caprins (respectivement 99 kg, 12 kg, 11kg).

2.1.6 EVOLUTION DE LA CONSOMMATION EN VIANDE PAR ESPECE (TABLEAU 9)

Il convient de prendre les estimations des abattages globaux avec une certaine réserve; en effet si ces estimations, basées surtout sur le contrôle des cuirs et peaux étaient aisées jusqu'en 1986-87 par le biais de la SNCP, il n'en est plus de même ces dernières années avec la privatisation de cette filière.

Il y a certainement plus d'abattages que ceux avancés dans les statistiques du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage.

Le tableau N° 9 montre que la consommation de viande par espèce, est restée dans une fourchette de 6 à 8 kg chez les bovins, 6 kg chez les ovins, 0,002 et 0,7 kg respectivement chez les caprins et camelins de 1980 à 1983; Cette consommation a connue son niveau le plus élevé en 1984 (année de dure sécheresse ayant conduit à un déstockage massif et à l'opération viande séchée); l'opération viande séchée a consisté à l'achat et abattage des animaux épuisés, par l'Etat à travers un financement du FED; la viande obtenue a été ensuite distribuée sous forme d'aide alimentaire.

Au delà de 1985, on note une baisse légère qui s'est maintenue à environ 4 kg par espèce chez les bovins et petits ruminants; Il apparaît cependant une augmentation sensible pour la consommation de viande cameline (espèce la plus épargnée par la sécheresse).

La diminution que l'on observe chez les bovins-ovins-caprins, provient à notre sens:

- d'une part de la sous-estimation des abattages;
- et surtout de l'augmentation de la population qui, par ailleurs, voit son pouvoir d'achat dégringoler d'année en année, d'autre part.

Ceci explique un regain du côté de la viande cameline qui est la moins chère sur les marchés.

2.4.2. STATISTIQUES SUR LES MARCHES A BETAIL

A ce niveau, les analyses seront axés sur les principales espèces commercialisées (bovine, ovine, caprine et cameline).

Les marchés des deux axes étudiés (Maradi et Tahoua) seront principalement examinés comme exemples.

2.4.2.1. ANIMAUX PRESENTES PAR ESPECE PAR JOUR D'OBSERVATION (TABLEAU 11A ET 11B)

Sur l'ensemble des marchés, il se dégage une prédominance des petits ruminants par rapport aux Bovins; ceci s'explique par le fait que le troupeau bovin, contrairement aux petits ruminants n'est pas encore parvenu à combler les pertes des années de sécheresse.

D'un autre côté, on note plus de caprins que d'ovins par jour de présentation au niveau des marchés de Tahoua et inversement sur ceux de Maradi; cette dernière situation reflète le cheptel des deux régions; en effet avec un effectif sensiblement égal pour les ovins en 1990 (545 640 à Maradi et 575 000 à Tahoua), Tahoua possède presque le double de l'effectif de Maradi quand aux caprins (2 123 000 à Tahoua et 1 461 000 à Maradi).

Pour la même espèce, les variations au cours d'un même mois sont très faibles.

Les taux, les flux élevés se situent au niveau des capitales pour ce qui est des présentations journalières sauf pour les camelins qui prennent le pas sur les marchés situés en zone pastorale (Abalak pour Tahoua et Sakabal pour Maradi).

2.4.2.2. ANIMAUX VENDUS PAR ESPECE PAR JOUR D'OBSERVATION

A quelques exceptions près, le taux de vente pour chaque espèce est relativement constant sur le même marché. Il est en outre vendu environ 80 fois plus de petits ruminants que de bovins et d'une manière globale, au sein des petits ruminants, il est vendu plus de caprins que d'ovins.

2.4.2.3. ANALYSE DU TAUX DE MEVENTE

Si nous nous referons à l'année 1990, on enregistre sur le plan national 121 675 bovins, 624 646 ovins, 742 935 caprins et 40 473 camelins vendus par rapport aux effectifs respectifs de 171 000, 3 197 000, 4 990 000, et 366 000 têtes et des présentations de 370 845, 1 623 235, 1 805 836 et 96 337 têtes.

On en déduit ainsi des taux de vente allant de 32% à 41%, par rapport à l'ensemble des présentations.

Ces taux de vente moyens trouvent leur explication par le déclin des exportations de ces dernières années et aussi l'état stationnaire voire déclinant de la consommation intérieure (malgré l'accroissement de la population) conséquence certaine de la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs.

2.4.2.4. PRIX MOYEN PAR CATEGORIE PAR ESPECE PAR JOUR D'OBSERVATION

Si nous considérons le marché de Guidan-Ider (Tahoua) qui est l'un des grands marchés de regroupement de la zone, on note une variation des prix moyens d'un jour à l'autre d'environ 3 000 FCA (71 000 à 74 000 F CFA) pour les bovins, 1250 FCA (5 000 à 6 250 FCA) pour les caprins, 11 000 FCA (13 000 à 24 000 FCA) pour les ovins; nous supposons que ces variations sont la conséquence de la qualité des animaux présentés et certainement de la variation de la demande.

3. ANALYSE DE L'OFFRE

3.1. COMPORTEMENT DES PRODUCTEURS

L'analyse du comportement des producteurs nous amène à les séries en plusieurs catégories:

- les éleveurs au sens strict: il s'agit de ceux vivant exclusivement de l'élevage; ce groupe est estimé à 16 % de la population totale du pays et regroupe les peulhs, les touaregs (transhumants ou nomades) et dans une moindre mesure, les arabes et les toubous;
- les agro-pasteurs: c'est le groupe le plus important; il regroupe les djermas-songhai, haoussas, kanouri qui associent l'élevage à leur activité principale, l'agriculture; ils détiennent actuellement la plus grande partie du cheptel national;
- les commerçants et fonctionnaires couplant l'élevage à leurs activités lucratives ou administratives; ces derniers confient leurs animaux à des bergers spécialisés qui deviennent ainsi leurs employés;
- Enfin, un nouveau groupe qui se développe avec le programme d'Appui à l'initiative privée et à la création d'emploi (PAIPCE) et le Programme d'appui à l'élevage intensif et semi-intensif; il s'agit des producteurs qui bénéficient d'une ligne de crédit de la part de l'Etat sous condition de pratiquer un élevage semi-intensif ou intensif.

3.1.1. EVOLUTION DU CHEPTEL PAR ESPECE

Trois phases importantes ont marqué cette évolution:

- De 1980 à 1983, on note un accroissement progressif des effectifs pour toutes les espèces de l'ordre de 2 % pour les bovins, 5 à 7 % pour les ovins et 2 % pour les caprins;

- De 1983 à 1986, période succédant à l'une des sécheresses les plus dures qu'aït connue le pays (1983-1984); cette période s'est caractérisée par une forte réduction des effectifs allant jusqu'à 67 % chez les bovins, 26 % chez les ovins et 44 % chez les caprins; cette baisse est la conséquence de l'effet cumulé des mortalités, du destockage et du départ massif en transhumance;

- De 1986 à 1990, on assiste à une reprise progressive, consécutives aux bonnes saisons pastorales et aux efforts déployés par l'Etat pour la reconstitution du cheptel à travers les programmes d'appui au développement de l'élevage (achats et distribution d'animaux à crédit) et d'appui au développement de l'élevage intensif et semi-intensif (octroi de crédit aux éleveurs et aux fonctionnaires candidats au départ volontaire) ainsi qu'à l'action de plusieurs projets (Programme Spécial FIDA, Projet Agro-Sylvo-Pastoral Nord Tillabéry...); on note cependant à cette période, le déclin du groupe des bovins et une expansion de celle des petits ruminants;

3.1.2. LES VENTES

Le tableau ci-après, illustre les présentations et ventes de bétail par espèces, pour l'année 1989.

Les ventes représentent, 7 % des effectifs totaux chez les bovins, 20 % chez les ovins, 15 % chez les caprins.

Par rapport aux présentations, elles sont respectivement de 33 %, 38 % et 41 %; il en résulte l'existence d'un important disponible exploitable.

De l'avis général des producteurs, les ventes sont largement en deçà de leur souhait;

Par ailleurs, la quasi-totalité des animaux vendus est destinée à la consommation intérieure.

TABLEAU N° : ANIMAUX PRESENTES ET VENDUS PAR MOIS EN 1989

	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS	ASINS	EQUINS						
	PRESEN	VEND	PRES.	VEN	PRES.	VEND.	PRES.	VEN	PRES.	VEN	PRE	VEND.
JANVIE	30115	9787	126800	47615	136178	52824	8342	3281	11721	4257	1131	238
FEVRIE	31109	10439	120843	47836	134886	56238	8140	3201	10812	3939	940	245
MARS	41802	10392	127509	49432	142561	58253	9183	3749	11204	3859	860	236
AVRIL	25753	8665	116706	45722	143927	57893	9214	3752	9608	3202	672	193
MAI	24842	8735	120917	46351	149746	62936	7632	2998	8521	2741	579	179
JUIN	27002	9623	152511	59920	159630	67668	8390	3839	9930	3497	719	161
JUILLET	20105	6758	157512	64995	140580	59852	4683	1953	7780	2479	472	141
OUT	27737	9061	117755	45964	131242	57070	5516	2912	8628	3209	457	180
SEPTEM	32936	10141	137131	49654	156984	60911	7646	3266	11213	3740	606	205
OCTOB	32460	10441	134463	51987	153750	64891	7796	3464	11214	3732	937	258
NOVEM	37999	12844	161599	59968	182797	73354	9319	4118	15072	4782	1071	300
DECEM	38985	14789	149489	55202	173155	71045	10476	3940	15156	5189	915	213
D'ATAU	370845	121675	1623235	6E+0	1805436	742935	96337	40473	130859	44626	9359	2549
	33%		38%			41%		42%		34%		27%

SOURCES: MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE

3.1.3. CATEGORIE D'ANIMAUX VENDUS

Les déclarations des éleveurs tout au long de notre enquête concordent toutes, sur les préférences ci-après, quand au choix des catégories d'animaux à vendre:

- En premier lieu, on trouve les petits ruminants (ovins, caprins) considérés comme la caisse d'épargne, les mâles venant en tête; dans l'ordre, les ventes portent d'abord sur les mâles castrés puis les géniteurs pléthoriques, ensuite les femelles agées et/ou fatiguées; la classe d'âge la plus touchée est celle des adultes, les jeunes n'étant touchés qu'en cas d'extrême nécessité (période de soudure ou de dure sécheresse).

- En deuxième lieu, viennent les bovins et les camelins, avec toujours les mâles castrés (boeufs) en tête puis les mâles pléthoriques, ensuite les femelles hors d'âge ou stériles et les femelles fatiguées; Toutefois déclarent-ils, leur volonté de procéder de la sorte, ne peut être observé en période difficile; En effet lors des disettes, aucun choix ne leur est permis et toutes les catégories peuvent être vendues; il convient de mentionner que les prix sont généralement à leur plus bas niveau durant ces périodes.

3.1.4. PERIODE DE VENTE

Les périodes de vente varient généralement en fonction des saisons.

Aux dires des producteurs, les périodes de plus grandes ventes sont le premier et le dernier trimestre de l'année; ce qui est conforme aux statistiques de l'année 1989 que nous avons choisies pour illustrer le niveau des ventes (cf au tableau ci-dessus); ces deux moments coïncident avec la fin de la saison des pluies, moments où les animaux disposent de bons pâturages et de l'eau à volonté d'une part, et d'autre part à la saison sèche froide pendant laquelle les pâturages sont encore bons mais l'eau de plus en plus rare (les animaux n'ayant pas encore perdu assez de leur embonpoint).

Les mois de Mai et Juin comme le montre le tableau cité plus haut, montrent des ventes très importantes se situant à l'approche de la fête de Tabaski (l'une des fêtes les plus importantes du pays); cette période bénéficie surtout aux agro-pasteurs pratiquant l'embouche; en effet les animaux des éleveurs transhumants et nomades sont assez maigres à ce virage de l'année pour concurrencer ceux des sédentaires, plus gras et mieux recommandés par la religion musulmane.

3.1.5. RAISONS DES VENTES

La classification des motivations de ventes, varie selon les catégories de producteurs;

- Chez les commerçants, les fonctionnaires et agro-pasteurs, le facteur "prix intéressant" est la première raison de vente; viennent ensuite, les facteurs "besoins monétaires" et "manque d'alimentation" pour le bétail;

- Chez les éleveurs transhumants et nomades, le facteur "besoins monétaires" est la principale raison de vente; viennent ensuite le facteur "manque d'alimentation pour le bétail" et le facteur "prix intéressant".

Cette divergence est dûe au fait que les agro-pasteurs, commerçants et fonctionnaires sont plus portés sur la rentabilité de leur élevage; ils sont moins touchés par le manque d'alimentation du bétail (disponibilité de sous-produits agricoles et agro-industriels); les nomades et transhumants par contre doivent faire face d'abord à leur besoin alimentaire et à celui de leurs animaux;

3.1.6. LES PRIX A LA VENTE

EAU N° : MERCURIALES, PRIX MOYEN PAR TETE EN 1989 (TAHOUA)

	JANVIE	FEVRIE	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLE	AOUT	SEPTEM	OCTOB	NOVEM	DECE
ES												
ES	79180	95000	84555	83625	73950	89000	74950	91825	83655	73580	83475	834
E	71460	74940	69120	77250	70995	77190	76289	88415	80400	67400	77600	734
L	36045	37500	46125	38100	42055	39210	46137	43010	45500	43300	42500	426
ES	62920	72490	66895	62790	64705	70890	66418	78288	71200	62300	74700	686
S	48690	45570	53520	47460	49450	55600	52571	57530	52300	48500	53000	514
K	32570	34400	39195	29620	33250	31790	33706	39590	33300	33100	28400	285
S												
S	14685	15110	15335	14715	15145	18190	18163	14615	16800	13950	14300	152
L	10760	9150	11140	10410	11090	12020	12325	12500	10420	9800	9880	101
INS												
L	7235	7055	8115	6570	7880	8295	8305	8850	7400	6750	6600	66
L	6745	6465	6985	6010	7500	8435	6649	7670	7300	6500	6000	62
LINS												
L	76965	68345	74655	75100	78450	62020	80275	94400	83250	81400	80700	763
L	64570	69165	62375	58665	55460	62400	66542	79100	71000	61750	65000	527

SOURCE: MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE

TABLEAU N° : MERCURIALES, PRIX MOYEN PAR TETE EN 1989 (MARADI)

	JANVIE	FEVRIE	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLE	AOUT	SEPTEM	OCTOB	NOVEM	DE
SPECES												
-BOVINS												
BOEUFS	84715	82000	81000	65000	84200	87900	81500	91900	82600	75500	77500	;
TAURE	86250	80285	80800	81928	83700	88670	87700	95037	84355	81180	82395	;
AURIL	38585	35085	52300	35333	40690	35700	37900	38625	45100	39635	38560	;
VACHES	59665	61250	55930	56428	56435	61430	59850	67095	62000	60075	57245	;
GENISS	30640	45420	51250	46142	45965	43640	49800	50111	48000	42580	46340	;
EAUX	14500	35375	36250	34357	29645	32110	34550	37445	35215	35650	32035	;
-OVINS												
TALES	10335	13615	15930	14857	15630	17570	17850	17423	14480	15450	14605	;
FEMELL	10335	11395	12570	10814	10325	12140	11500	12346	11965	11770	10570	;
-CAPRINS												
TALES	6855	7250	7590	8078	6300	7850	8100	7769	7250	7860	6970	;
FEMELL	6360	6415	6200	6350	5985	8070	7200	7510	6525	6625	6595	;
-CAMELINS												
TALES	84590	72400	66900	66000	66500	68000	71000	76045	69670	75260	72175	;
FEMELL	62915	62665	54750	52250	57900	49000	48000	59720	63000	66580	55750	;

SOURCE: MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE

Les tableaux ci-dessus représentent les mercuriales des départements de Tahoua et Maradi pour l'année 89; ils indiquent les variations de prix des animaux par espèce et par catégorie; les prix les plus élevés, se situent au mois de Juin-Juillet-Aout qui correspondent à la saison pluvieuse; parallèlement, la fréquentation des marchés est à son niveau le plus bas; Etant donné, que les agro-pasteurs, commerçants et fonctionnaires détiennent la plus grosse part du cheptel et sont portés surtout sur le facteur "prix intéressant", pourquoi alors cette faiblesse de l'offre?

La raison est bien simple: les troupeaux de ces derniers, confiés à des berger leur sont inaccessibles à cette période, du fait du départ des animaux en transhumance.

On peut déduire dans ce cas que cette hausse des prix, provient de la rareté des animaux sur les marchés et de leur embonpoint à cette période;

Pour tout le reste de l'année, on note une très faible variation des prix, certainement dûe à la stabilité de la demande intérieure.

3.1.7. LES DIFFICULTES DES PRODUCTEURS DANS LA COMMERCIALISATION DE LEURS PRODUITS

Malgré la relative progression du cheptel, ces dernières années, les producteurs éprouvent un certain nombre de difficultés sur la commercialisation de leurs produits.

Parmi celles-ci, nous retiendrons essentiellement:

- l'insécurité alimentaire pour le bétail, inhérente aux aléas climatiques;
- l'éloignement des marchés les plus importants, des lieux de production du bétail;
- le coût élevé du transport par camion ainsi que les pertes de poids importantes occasionnées par le voyage à pied;
- le caractère encore dominant de l'élevage extensif sédentaire ou transhumant non favorable à la production d'animaux compétitifs;
- la pléthora des intermédiaires sur les marchés;
- la non diversification des débouchés (le Nigéria reste unique grand débouché pour l'exportation);

- la perméabilité des frontières qui favorisent le développement des exportations illégales;
- les nombreuses taxes sur les marchés (taxes de présentation, taxe d'identification...).

3.1.8. CONCLUSIONS

L'analyse de l'évolution de l'élevage et du comportement des producteurs, revèle que l'élevage comme l'agriculture est de plus en plus engagé dans l'économie de marché; autrefois, les éléveurs approvisionnaient certes, le marché local et exportaient une partie notable de leurs animaux, mais pour bon nombre d'entre eux, le cheptel était le moyen de vivre quasiment en autarcie;

L'évolution vers l'économie d'échange s'est traduite par l'approvisionnement du marché intérieur plus que par l'exportation; cela s'explique par la croissance de la population et l'urbanisation progressive;

3.2. COMPORTEMENT DES COMMERCANTS

Au Niger, le commerce de bétail met en contact deux groupes sociaux aux traditions différentes:

- les Pasteurs Peulhs, Touaregs ou Toubous qui sont des éleveurs au sens strict;

- les agriculteurs Djermas, Songhai ou Haoussas sédentaires d'où est issue la majorité des commerçants de bétail;

La typologie des commerçants est déterminée selon l'importance de leur surface financière et la nature de leur intervention sur les différents types de marchés (marché de collecte, marché de regroupement, marché terminaux);

Nous distinguerons alors deux catégories de commerçants:

- les commerçants ou négociants intervenant sur les marchés de collecte et les marchés de regroupement; ils interviennent dans les circuits internes de commercialisation et ravitaillent les marchés frontaliers;

- les exportateurs et les gros commerçants qui interviennent à la fois sur les marchés locaux et les marchés extérieurs; ils regroupent les exportateurs officiels et les commerçants non-agrées, agissant dans la clandestinité.

Malgré les tentatives de l'Etat de structurer et de réglementer ce marché afin de mieux le contrôler, le secteur de la commercialisation du bétail demeure encore largement dominé par l'informel;

3.2.1. LE SYSTEME D'INFORMATION

La nature des informations susceptibles d'être recueillies sur les marchés sont de plusieurs ordres: le poids des animaux vifs et leur prix, le nombre d'animaux présentés sur le marché...

A l'heure actuelle, il existe très peu d'informations sur le poids des animaux vifs sur les marchés; dans la plupart des cas, il n'existe pas de matériel de pesée compte tenu du coût d'un tel équipement et du fait que l'expérience aidant, les négociants ont développé leur aptitude à évaluer les poids, âge, sexe, état de santé et race par le simple oeil connaisseur;

Les informations sur les prix et autres facteurs du marché se propagent donc naturellement dans tous les réseaux de commercialisation; la transmission de bouche à oreille est une tradition bien connue en Afrique; les voyages de retour des négociants, les convoyeurs, les dillalis, sont des sources continues de renseignements sur les marchés;

Néanmoins, actuellement, il existe un système de suivi mis en place par le projet DIAPER et le Projet SIM (USAID);

Quarante deux marchés sont au total choisis et suivis comme marchés de référence; on note qu'à partir d'Avril 1991, un système de radio-diffusion des prix des animaux, a vu le jour.

3.2.2. LE MODE DE FINANCEMENT DES ACTIVITES

Le mode de financement des transactions diffèrent aussi selon la dimension capitaliste des commerçants et selon la nature des marchés sur lesquels ils interviennent; en général sur les marchés primaires de collecte et les marchés de regroupement, les transactions sont effectuées au comptant; les acteurs intervenant n'ont aucun recours à une institution de crédit; au cours de l'enquête, plusieurs commerçants ont manifesté le désir de développer leur activités mais ont déploré leur limite par rapport au manque de liquidités;

Les exportateurs sont les opérateurs dont les activités nécessitent le plus, un recours aux institutions bancaires; ils doivent faire face à une série de dépenses qui peuvent être classifiées en deux catégories:

- les dépenses administratives

Outre la licence d'importation, le commerçant doit faire face à toutes les étapes administratives qui requièrent chacune, des coûts même si sur le plan législatif et juridique certaines ne soient redevables de paiement; on distingue successivement l'autorisation préalable, la carte

professionnelle, l'inscription au registre du commerce, l'impôt forfaitaire, les patentés, la cotisation de la chambre de commerce, cotisation du CNUT (Conseil National des Utilisateurs des Transports), la licence, le carnet sanitaire et les droits de sortie;

- les dépenses de "tracasserie" et de prise en charge

Ces dépenses sont essentiellement, les dépenses de corruption au niveau des différentes étapes administratives; les dépenses de prise en charge sont les frais de convoyage, les dépenses de logement et de restauration pendant le périple;

Il reste évident que compte tenu de l'importance des taxes administratives, la majorité des commerçants essayent d'éviter entièrement ou partiellement le circuit officiel; dans une étude réalisée par Andy Cook sur les bénéfices (1) il ressort que pour des exportations respectives de 1000/100/10 boeufs par an, la différence des bénéfices entre le légal et l'illégal est respectivement de 13 609 fcfa, 14250 fcfa et 54 657 fcfa;

Parmi, les commerçants exportateurs par contre, plusieurs ont eu déjà recours aux institutions de crédit pour financer leurs transactions; aujourd'hui que la BDRN a disparu, très peu de possibilités existent dans le domaine;

En particulier, dans le domaine des cuirs et peaux, le crédit joue un rôle essentiel dans le fonctionnement des réseaux de collecte; le manque d'institution de financement a conduit à un arrêt des activités des institutions modernes de commercialisation (SNCP, SONERAN, SONITAN...).

3.2.3. FREQUENCE ET REGULARITE DES ACTIVITES

Sur les marchés de collecte classiques, les activités de commercialisation du bétail varient en fonction des saisons; généralement les périodes les plus actives sont situées pendant la première moitié de la saison sèche; à ce moment l'offre de bétail est à son maximum; à partir de la deuxième moitié de la saison sèche, l'offre baisse pour atteindre son niveau le plus bas pendant la saison pluvieuse;

Les variations saisonnières et annuelles dans le nombre de ventes de bétail sont déterminées par les mouvements oscillatoires annuelles des troupeaux (Nord-Sud, Sud-Nord).

(1) Dans l'ouvrage "politique d'exportation du bétail au Niger"; 02/1988.

Sur les marchés de regroupement, les ventes suivent le rythme des saisons et la disponibilité du pâturage et de l'eau; par exemple les marchés du Nord sont moins actifs que les marchés du Sud; cela est dû aussi au fait qu'une bonne partie de nombreuses ventes est motivée par le besoin d'acheter des céréales;

Exceptionnellement lors des périodes de sécheresse, lorsque le destockage est la stratégie de dernier recours pour assurer la survie d'une partie du troupeau, l'offre s'organise spontanément;

3.2.4. ACHEMINEMENT DES ANIMAUX

Le Niger exporte du bétail dans les pays de la sous-région particulièrement au Nigéria et dans une moindre mesure en Côte D'Ivoire, au Bénin, au Togo, en Algérie (cf au TABLEAU 1B des exportations et de leur destination);

Les animaux exportés sont essentiellement des ruminants; le commerçant procède à une première collecte au niveau des marchés ruraux de façon à constituer un troupeau d'exportation d'une centaine de têtes; une bonne partie de ce troupeau est exportée illégalement mais étant donné que ce commerçant est quand même connu en tant qu'exporateur, il exporte quelques dizaines de têtes légalement; ce comportement du commerçant s'explique par son respect minimum par rapport aux règlements officiels d'exportation en vigueur;

En direction du Nigéria, l'acheminement des animaux est presque fait exclusivement par convoyage à pied;

En cas de passage clandestin, les animaux sont passés par la frontière en pleine nuit vers le marché frontalier le plus proche du Nigéria.

Selon les informations du marché, le commerçant achète ou vend mais le plus souvent le troupeau est acheminé en camion, vers les marchés du Sud du Nigéria (Ibadan, Lagos...);

LE CONVOYAGE A PIED

Les routes de convoyage du bétail au Niger, vont du Nord (régions pastorales peu peuplées) au Sud (régions fortement peuplées) en direction de la frontière du Nigéria et du Bénin;

Nicolas P. Kulibaba (2) a identifié un réseau d'itinéraires comprenant 10 couloirs de convoyage:

- **Couloir de convoyage N° 1 :** du Burkina Faso, Est du Mali et Ouest du Niger, les animaux empruntent ce couloir qui part de la frontière du Mali vers la région de Dosso et Birni N'Gaouré; l'itinéraire des animaux se poursuit encore vers le Sud (Bénin et Nigéria);
- **Couloir N° 2:** Ouallam-Niamey-Gaya-Sokoto (Nigéria)
- **Couloir N° 3:** Banibangou-Filingué-Sokoto (Nigéria)
- **Couloir N° 4:** Bagaroua-Filingué-Sokoto (Nigéria)
- **Couloir N° 5:** Nord Tahoua (Tilemsses et In gall)-Illéla-Nord de Sokoto (Nigéria);
- **Couloir N° 6:** région entre Tahoua et Aderbissinat-Dakoro-Maradi-Djibia-Nord de Katsina (Nigéria);
- **Couloir N° 7:** Agadez-Tanout-Zinder-Kano;
- **Couloir N° 8:** région de Gouré-Nguru (Nigéria);
- **Couloir N° 9:** région du Lac Tchad-Nigéria;
- **Couloir N° 10:** Cameroun-Assalé-Serbewel-Sud du Tchad;

LE CONVOYAGE PAR CAMION

Ce type de transport est très peu utilisé au Niger par rapport au convoyage à pied; les exportateurs sont limités par rapport à ce mode d'acheminement du fait des coûts élevés qu'il engendre.

Le convoyage par camion est surtout utilisé à l'intérieur du Nigéria où les coûts sont relativement moins élevés;

3.2.5. FREQUENTATION DES MARCHES ET ECOULEMENT DES ANIMAUX

Les marchés ruraux au Niger sont le plus souvent hebdomadaires à l'exception de certains marchés terminaux ou de consommation finale qui sont journaliers;

La fréquence et le rythme de fréquentation varie selon le niveau d'intervention de l'opérateur sur les marchés; on peut distinguer deux situations:

(2) Dans son ouvrage: "Transport du bétail et de la viande dans le couloir Niger-Nigéria.

- Chez le petit commerçant, la fréquence de commercialisation est rapide, même si sur un autre plan, les bénéfices retirés sont peu importants; le jour du marché hebdomadaire, il s'approvisionne (3 à 5 têtes) et ira vendre sur les marchés avoisinants; qu'il ait vendu ou pas, il s'approvisionnera de nouveau, le prochain jour du marché; les petits commerçants ont un taux de fréquentation des marchés assez élevé;

- Chez les gros commerçants, la fréquence est plus lente; ils interviennent en général sur les marchés de regroupement et mettent environ 2 à 3 semaines pour réunir 80 à 100 têtes destinées à l'exportation; leur fréquence est élevée sur les marchés de collecte mais basse sur les marchés de redistribution; A cette durée, si l'on doit inclure le temps d'acheminement des animaux, l'opération aura duré environ 3 à 5 semaines avant de la repéter de nouveau;

Le niveau de fréquentation dépend aussi du niveau de spécialisation de l'opérateur (commerçants de bétail, exclusivement ou pas); lorsqu'il s'agit d'un commerçant ayant plusieurs activités, son rythme de fréquentation peu aller de 2 à 3 mois ou même plus;

De façon général, l'écoulement des animaux est effectué le plus souvent en direction du Nigéria pour ce qui est des exportations.

Sur le territoire national, l'écoulement s'effectue surtout vers les marchés de consommation ou à des fins de réélevage.

3.2.6. PRIX D'ACHAT ET DE VENTE

Les prix d'achat ou de vente varient selon les espèces et les périodes de transactions;

Les mercuriales recueillies au niveau des axes de Maradi et de Tahoua relèvent une faible disparité au niveau des prix entre deux marchés avoisinants; les niveaux de prix d'achat et de vente répondent naturellement aux lois de l'offre et de la demande; l'information circule rapidement et les prix s'ajustent spontanément;

3.2.7. FACTEURS LIMITANT L'ACTIVITE

La commercialisation du bétail , de la viande et produits animaux connaît un certain nombre de facteurs limitant son développement; ceux- ci peuvent être repertoriés comme suit:

- Le Niger est un vaste pays, où l'enclavement et le transport, constitue une des contraintes principales au développement des échanges; les distances sont grandes d'une part entre marchés locaux, d'autre part entre les frontières du pays et les marchés côtiers; l'économie nigérienne supporte ce double poids de l'enclavement et l'immensité du territoire et ce facteur pèse sur les coûts et diminue la compétitivité des produits de l'élevage;

- Le Nigéria est le principal débouché du marché Nigérien en matière de commercialisation du bétail et des produits animaux; le poids de l'économie Nigérienne et la dépréciation de la Naira pèsent lourdement sur la valorisation des échanges entre les deux pays; le manque à gagner engendré par cette dépréciation a contribué à détourner, bon nombre d'exportateurs du marché du Nigéria, pour se consacrer au marché intérieur;

- Au lendemain de la privatisation des unités modernes industrielles qui assuraient jadis les différentes étapes de la commercialisation (SNCP, SONITAN, SONERAN...), les structures appelées à prendre la relève, se sont montrées incapables d'assurer la continuité; la privatisation s'étant effectuée de façon rapide, sans laisser le temps au secteur artisanal et informel de s'organiser;

- Le secteur informel très développé au Niger présente le double inconvénients de limiter d'une part l'Etat à la définition d'une politique appropriée pour le développement du secteur de la commercialisation, d'autre part de bloquer toute tentative de passage à une dynamique moderne et industriel;

- La réglementation et les procédures administratives en vigueur au Niger sont peu adaptées au contexte et aux réalités nationales.

3.2.9. CONCLUSIONS

Les exportations du bétail et de la viande sont actuellement en nettes diminution par rapport au passé; les envoies traditionnels vers les pays côtiers ont fluctué selon le climat; ils ont atteint le sommet en 1973-74 et en 1985; D'autre part, il est difficile d'en apprécier l'évolution tant les fraudes et les passages clandestins des frontières sont nombreux, en particulier le long de la frontière avec le Nigéria;

Enfin ces exportateurs sont sensibles aux variations des taux de change; ainsi en 1986-87, la tendance général à la baisse des ventes à l'étranger s'est amplifiée par la dévaluation de la Naira.

3.3. ETUDE DES CIRCUITS COMMERCIAUX

La filière de l'élevage au Niger ou plus particulièrement des industries de l'élevage est constituée des secteurs suivants:

- les secteurs amont; ceux des produits vétérinaires et de l'alimentation du bétail;
- le secteur à proprement parlé de l'élevage;
- les secteurs aval d'abattage-viande, des cuirs et peaux et du lait;

Dans cette analyse des circuits commerciaux, nous nous intéresserons au secteur aval.

3.3.1. FILIERE BETAIL

3.3.1.1. IDENTIFICATION DES CIRCUITS

Le caractère extensif de l'élevage au Niger (98 % du cheptel bovins et 100 % des ovins, caprins et camelins appartiennent au secteur traditionnel) voué à des migrations importantes et la répartition géographique du cheptel entre de nombreux propriétaires (éleveurs, sédentaires, fonctionnaires et commerçants) impliquent un nombre élevé d'agents commerciaux et de marchés de bétail; on compte actuellement environ 2000 commerçants à bétail et 500 marchés officiels;

Le commerce du bétail reste toutefois l'apanage du secteur traditionnel, l'intervention de l'Etat étant très limitée;

Ce commerce fait intervenir plusieurs catégories d'acteurs spécialisés: les producteurs, les collecteurs, les négociateurs (dillali ou courtier), les convoyeurs (bergers), les bouchers, les exportateurs et les marchands à bétail; entre l'éleveur et le marchand s'interpose le courtier dont le rôle est d'assurer le contact entre les deux parties et d'être le garant de la régularité de la transaction.

Dans la majorité des cas, les transactions entre les producteurs et les marchands s'effectuent sur les marchés de collecte;

Le marchand collecteur lui, revend son bétail à des marchands de plus grande envergure au niveau des marchés de regroupement qui eux, les acheminent vers les marchés terminaux en vue d'une exportation et éventuelle revente à des exportateurs agréés, ou vers les marchés de consommation (centres urbains) pour la revente aux bouchers chevillards.

L'éleveur peut parfois vendre son bétail directement à un boucher ou même à un exportateur; le courtier restant alors le seul intervenant.

La destination finale du bétail se fait vers les grands centres d'abattage (Niamey, Zinder, Tahoua, Maradi, Agadez) et dans une moindre mesure, les chefs lieux d'arrondissement pour la consommation intérieure et vers les pays cotiers (Nigéria, Togo, Bénin, Côte d'Ivoire) et Maghrébiens (Lybie, Algérie) pour l'exportation;

Souvent le commerce intérieur de bétail et l'exportation sont gérés par les mêmes personnes et dans les mêmes circuits;

En général, les commerçants et exportateurs ne se déplacent pas avec le bétail; ils le confient au bon soin d'un homme de confiance (Madougou) qui avec l'aide des berger, les acheminent soit vers les marchés terminaux ou de transit, soit vers les marchés étrangers; le "madougou" peut parfois sur instruction de son patron, négocier lui même la vente du troupeau.

3.3.1.2. ETUDE DES GOULOTS D'ETRANGLEMENTS

Un certain nombre de facteurs limitent, à des degrés divers le développement voir l'intensification du commerce de bétail au Niger;

3.3.1.2.1. ASPECTS INSTITUTIONNELS

Il n'existe à l'heure actuelle aucune institution spécialisée dans le domaine du commerce de bétail depuis la fermeture de la SONERAN; par ailleurs, les structures étatiques intervenant dans le circuit (Ministère de la Promotion Economique, Ministère de l'Agriculture et de L'Elevage, Ministère des Finances, Chambre de Commerce) travaillent sans aucune coordination d'où la non-maitrise des différents contours du secteur aussi bien au niveau de l'organisation des opérateurs et de leur formation que de la fiscalité et du contrôle douanier et sanitaire.

Il existe cependant, le syndicat des exportateurs de bétail créé en 1978 au sein de la Chambre de Commerce qui s'emploie à limiter l'accès de l'activité aux exportateurs non officiels; mais cela est loin d'être suffisant pour empêcher les clandestins de passer la frontière avec leurs troupeaux.

D'un autre côté, l'environnement administratif régissant le commerce officiel comporte trop de démarches et de dépenses contribuant à encourager la fraude et la clandestinité.

3.3.1.2.2. ASPECTS ECONOMIQUES

Au niveau des infrastructures, on note seulement 19 marchés construits et équipés sur les 500 que compte le pays;

Dans le domaine du transport, le Niger supporte le double poids de l'enclavement et de l'immensité du territoire national; en effet les distances de ville à ville sont longues (Agadez est environ à 1000 km de Niamey et 1400 de Diffa) d'une part et les distances assez grande entre les ports de l'atlantique et les frontières du pays (622 km de Cotonou, 1155 km d'Abidjan, 1150 km de Lagos) d'autre part; **Inter G** relève dans son étude (3), que si le bétail est transporté par camion de Niamey vers les capitales côtières, les seuls coûts de transport (hormis les frais d'embarquement et de débarquement, d'abreuvement, de paie des convoyeurs et de transport du propriétaire) peuvent être évalués comme suit par tête en fcfa:

DESTINATION	BOVINS	PETITS RUMINANTS
Lomé	36 000	7 500
Cotonou	24 000	5 000
Accra	32 000	6 750
Kano	34 000	7 000
Lagos	44 000	9 500
Abidjan	48 000	10 000

Il ressort de ce tableau que le prix du transport vers la côte, représente 24 % à 48 % du prix du bétail au lieu d'embarquement;

on comprend alors, aisément que le convoyage à pied bien que comportant des risques énormes de pertes de poids, soit préféré par nos commerçants ayant des traditions agro-pastorales.

3.3.1.2.3. ASPECTS COMMERCIAUX

A travers les goulets d'étranglement relatifs aux aspects commerciaux de la filière, on relève essentiellement:

- les aléas climatiques: en effet les différentes sécheresses qui se sont abattues sur les pays du Sahel en général et le Niger en particulier, ont beaucoup joué sur la

(3) Dans son ouvrage: "Planification et Promotion des industries liées à l'élevage au Niger."

régularité de l'offre; les deux dernières sécheresses ont ainsi entraîné une forte diminution des effectifs d'où une baisse non moins importante du disponible exploitable à partir de 1985; les différentes mesures adoptées par le gouvernement au sortir de ces sécheresses (interdiction d'exportation, fixation des quotas à l'exportation) sans études préalables, n'ont eux aussi, pas répondu aux attentes d'une reprise de l'activité.

- la non spécialisation des producteurs dans le sens de production d'animaux de qualité;
- le sens unique de l'exportation du bétail nigérien; on note à cet effet que plus de 90 % des exportations se font en direction du Nigéria; ainsi, la moindre perturbation qui intervientrait au Nigéria entraînerait automatiquement une variation des activités d'exportation au Niger;
- le manque d'information des opérateurs sur les potentialités et les règles des marchés extérieurs.

3.3.1.2.4. ASPECTS SANITAIRES

Tout troupeau destiné à l'exportation doit nécessairement passer au niveau des services vétérinaires pour y être examiné avant la délivrance du certificat sanitaire; néanmoins, bien que dotée d'une riche législation en la matière et s'étant quasiment débarrassé de la peste et de la péripneumonie contagieuse bovine, l'exportation du bétail nigérien vers les pays européens reste très limitée car ces derniers craignent la réintroduction de ces épizooties sur leur continent.

On n'oubliera pas, toutes les autres gammes de maladies infectieuses et parasitaires sévissant encore dans le pays (fièvre aphteuse, trichomonose, clavelé gale^{us}, piroplasmose, parasitose gastro-intestinale etc...) qui contribuent à déprécier la valeur marchande des animaux et qui font l'objet d'une réglementation très stricte dans les pays importateurs;

3.3.2. FILIERE VIANDE

3.3.2.1. IDENTIFICATION DES CIRCUITS

Il n'existe quasiment plus d'exportation de viande à l'heure actuelle, malgré la demande existante au Nigéria et les pays cotiers et l'existence d'infrastructures de conditionnement prévues à ce effet dans les abattoirs modernes;

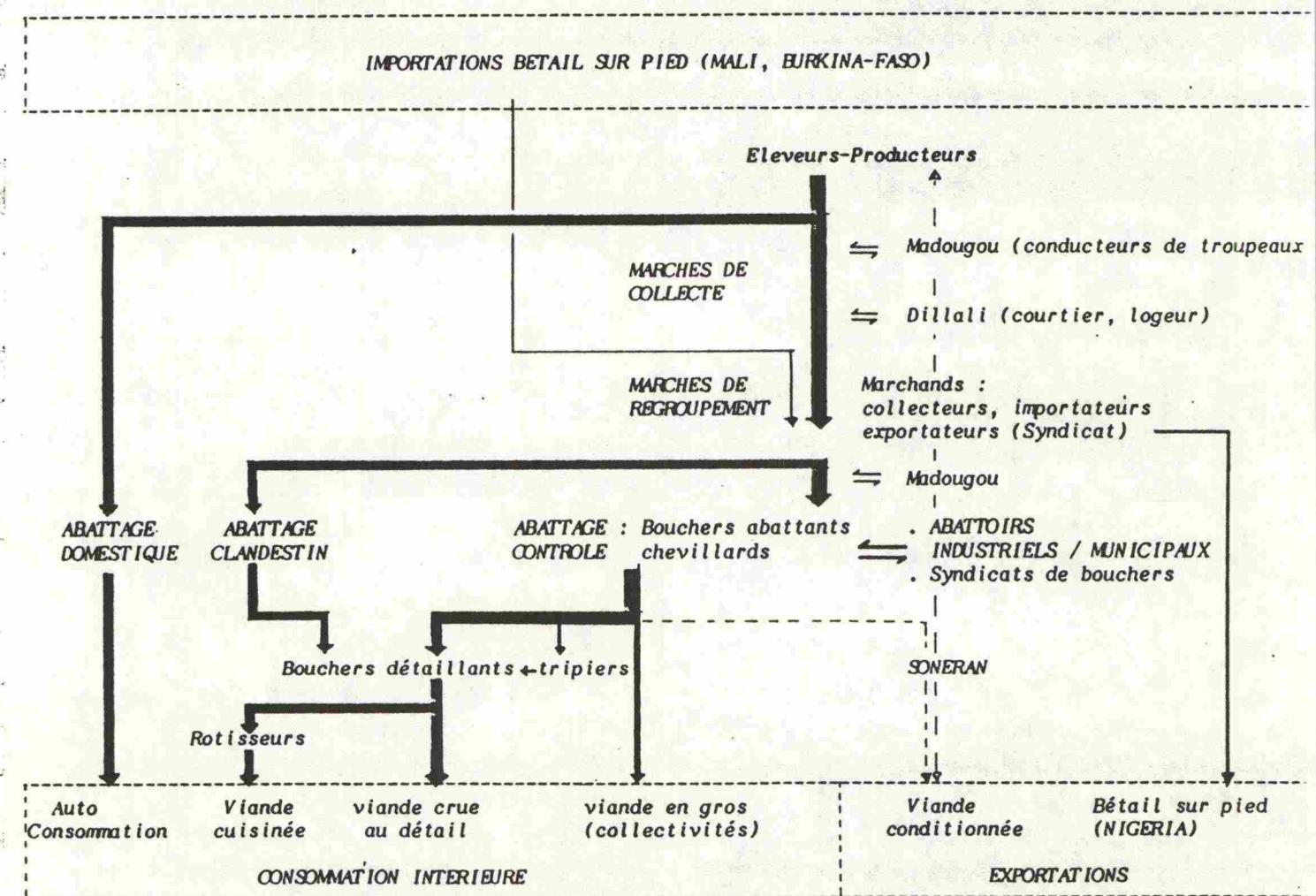
Le commerce de la viande reste principalement sur le marché intérieur, le mouvement général du circuit se faisant du nord au sud du pays; Inter G a démontré que ce axe est appelé à demeurer encore longtemps, même si sa portion la plus au Nord (transfert de bétail de la zone pastorale vers la zone agricole) s'amenuise.

L'organisation des différentes étapes de production-commercialisation est résumée dans le schéma de la page ci-après.

L'ABATTAGE ET LA TRANSFORMATION DE LA VIANDE

L'ORGANISATION DU SECTEUR

Schéma d'organisation des étapes de production - commercialisation



Source : INTEG - P.71

3.3.2.2. ETUDE DES GOULOTS D'ETRANGLEMENTS

3.3.2.2.1. ASPECTS INSTITUTIONNELS

Le chef des bouchers règle les litiges entre les professionnels et représente le métier devant les autorités. A Niamey, cette tâche est dévolue au président du syndicat des bouchers, qui double l'organisation traditionnelle;

Depuis la disparition de la SONERAN (seule institution étatique spécialisée dans l'exportation de la viande qui a toujours eu le monopole du secteur), le commerce extérieur de viande est resté au point mort, les bouchers n'ayant pas été suffisamment préparés à prendre la relève.

L'application des textes réglementant la profession de boucher et la répression de l'abattage clandestin, n'est pas respectée faute de moyen.

En effet, les abattoirs et le syndicat des bouchers à eux seuls ne peuvent suffire à juguler ce problème.

Une des lacunes reste aussi le manque de formation en gestion des bouchers et la tenue d'une comptabilité.

Les prix de la viande sont fixés par l'administration et ne sont pas respectés car ils ne tiennent pas compte de l'évolution des coûts réels;

Il convient aussi de noter le manque d'une réglementation rigoureuse en ce qui concerne les viandes congelées en provenance des pays européens (queues de dindes, ailerons...) qui viennent concurrencer la production locale.

3.3.2.2.2. ASPECTS ECONOMIQUES

Malgré l'existence d'abattoirs modernes bien équipés à Niamey, Tahoua, Maradi et Zinder, en brousse les infrastructures disponibles sont assez vétustes et n'incitent pas les bouchers à abattre suivant les conditions imposées.

Pour ce qui est du transport, ce qui a été dit pour le circuit bétail, reste valable pour le circuit viande; les frais d'abattage, de réfrigération et de transport de la viande bovine sont estimés à 4-5 % du prix bétail vif amené à l'abattoir.

La marge du boucher abattant serait de 5 à 7 %; ainsi la viande payée à 300 F le kg net en vif à l'éleveur, arrive au stade chevillard à environ 650 F;

On notera au passage que les transactions boucher-abattant, boucher-détaillant se font presque toujours à crédit;

3.3.2.2.3. ASPECTS COMMERCIAUX

Au niveaux des abattoirs, il faut souligner très souvent, leur mauvais fonctionnement, du fait d'un manque d'entretien de ces établissements par suite de définitions juridiques imprécises quand à leurs statuts et règles de fonctionnement;

La commercialisation de la viande fraîche est à l'heure actuelle uniquement nationale; cependant, on trouve au plan des exportations, les viandes séchées et fumées essentiellement destinées au Nigéria; mais ce type de commercialisation est somme toute, très marginal par rapport au plan des exportations.

Malgré l'existence de marchés extérieurs potentiels, la commercialisation de la viande est à son niveau le plus bas, en raison de la fermeture de la SONERAN; cette situation est aussi dûe au manque d'informations des opérateurs privés sur les marchés extérieurs et de leur faible niveau d'organisation.

3.3.2.2.4. ASPECTS SANITAIRES

La réglementation en la matière est satisfaisante hormis le problème des viandes congelées provenant des pays de la CEE;

3.3.3. FILIERE CUIRS ET PEAUX

L'importance de l'effectif du cheptel Nigérien et le niveau d'abattage contrôlé ou non contrôlé, a donné à ce secteur une essor soutenu à répondre à une demande interne et externe;

A travers l'analyse de cette filière, nous distinguerons trois activités correspondant à trois étapes successives de transformation-commercialisation des cuirs et peaux:

- La collecte des cuirs et peaux (bovins, ovins, caprins);
- Le premier niveau de transformation: le tannage des cuirs et peaux;
- Le deuxième niveau de transformation: la production d'articles en cuirs;

Ces trois fonctions de la filière sont menées à travers les deux circuits traditionnels et modernes;

3.3.3.1. IDENTIFICATION DES CIRCUITS

L'identification des différentes étapes dans l'analyse de cette filière met en évidence deux circuits bien distincts:

- un circuit traditionnel où l'informel joue un rôle prépondérant, tout en dégageant une valeur ajoutée importante; cette composante intervient à toutes les étapes ci-dessus énumérées;

- un circuit moderne, aujourd'hui désarticulé qui arrive difficilement à contrôler l'ensemble de la filière; ce circuit au Niger n'intervient pas dans la production d'articles en cuirs;

LE SECTEUR TRADITIONNEL INFORMEL

Cette analyse sera menée à travers les trois aspects de la filière, à savoir la collecte des cuirs et peaux, l'opération de tannage et la production d'articles en cuirs (artisanat).

Le secteur traditionnel a toujours joué un rôle très important dans le fonctionnement de l'ensemble de la filière.

Collecte des peaux

Un premier regroupement des peaux est effectué sur les marchés ruraux par les bouchers et les paysans-collecteurs primaires; une grande partie de cette collecte provient des sous-circuits de l'abattage non contrôlé; ces peaux sont rendus sur les marchés de bétail où se rencontrent collecteurs et vendeurs; à ce niveau, un tri est effectué et les meilleures peaux sont introduites:

- dans le circuit des sociétés de collecte puis vers les tanneries modernes;

- les autres entrent dans le circuit de l'artisanat traditionnel ou sont tout simplement exportés;

Tous ce réseau est soutenu par un système d'avance qui part des banques vers les sociétés de collecte puis vers les collecteurs appointés;

Les collecteurs nigérians interviennent également sur ce marché pour les tanneries de Kano;

Le tannage

Les tanneurs s'approvisionnent sur les marchés ruraux ou urbains; on estime une tannerie artisanale moyenne à 5 peaux de boeufs, 10 peaux de moutons et 40 peaux de chèvre tous les quatre jours;

En général, les peaux tannées sont vendues à des commerçants qui les revendent aux cordonniers ou maroquiniers;

L'artisanat du cuirs

Cette activité est presque entièrement menée par le secteur traditionnel; et Zinder demeure historiquement la capitale de l'artisanat du cuir avec une structure organisationnelle de caste; mais ces artisans cordonniers sont dangereusement concurrencés par les chaussures nigériennes en matière synthétique offertes à bon marché.

Cette activité caractérisée par une faible capacité d'autofinancement et un certain niveau de sous-équipement est à l'heure actuelle sérieusement menacée.

LE CIRCUIT MODERNE

Le secteur moderne intervient seulement depuis 1972, dans la première étape de collecte des cuirs et peaux à travers la SNCP (Société Nigérienne de Collecte de Cuirs et Peaux); cette étape est précédée par les modalités de dépouille et de conditionnement des cuirs et peaux d'une part:

- dans les abattoirs modernes de Niamey (dont la capacité théorique est de 10 000 t), Tahoua, Maradi, Zinder (dont les capacités annuelles sont d'environ 2 700 t) et les abattoirs municipaux;

- d'autre part dans le secteur de l'abattage non contrôlé;

Le secteur moderne assurait également le premier niveau de transformation de cuirs et peaux à travers la SONITAN (Société Nigérienne de Tannerie) de Maradi;

DIAGNOSTIC DES UNITES DU SECTEUR MODERNE

a. La SNCP

Elle fut créée en 1972 pour contribuer à la rationalisation de la commercialisation des cuirs et peaux; Société d'économie mixte où l'Etat détenait une bonne partie du capital social, la SNCP bénéficiait du monopole de la commercialisation des peaux sur l'ensemble du territoire; à ce titre elle était la seule habilitée à acheter auprès des collecteurs, à exporter et à approvisionner la SONITAN;

A la suite de la restructuration du secteur public et du désengagement progressif de l'Etat dans le secteur para-public, la SNCP a été privatisée, privatisation qui entrail dans le cadre du programme d'ajustement structurel souscrit par le Niger en 1986;

La SNCP perdait alors son monopole et devenait simple exportateur agréé;

**EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE DE LA SNCP DE 1980 A 1988
(en millions de fcfa)**

1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
1106	878	982	980	836	1802	916	686	355

(source: Etude INTER G " Diagnostic sectoriel")

L'analyse de ce tableau ressort une croissance soutenue jusqu'en 1986, année de sa privatisation où son chiffre d'affaire a chuté;

En réalité, les principales causes de la situation critique de la SNCP sont les suivantes:

- le non respect des conditions d'exportation du circuit parallèle depuis la perte du monopole de la SNCP;
- la forte demande du Nigéria qui s'est accaparée du marché de collecte des cuirs et peaux par un système de prix attractif;

b. La SONITAN

Elle a été créée en 1969 en vue de couvrir une demande interne et externe par la production des peaux tannées de chèvres; Outre les ventes locales, le produit est exporté vers la CEE, principalement en Italie et en France; La SONITAN a été privatisée en 1987 au profit des collecteurs-négociants de peaux qui exerçaient leurs activités concurremment à la SNCP; l'évolution pendant ces dix dernières années, de son chiffre d'affaire est présentée dans le tableau ci-après:

**EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE DE 1980 A 1990
(en millions de fcfa)**

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
523	496	539	648	695	800	971	634	298	140	81

(source rapports annuels de la SONITAN)

De l'analyse de ce tableau, il ressort une situation assez satisfaisante jusqu'à 1987, année de sa privatisation; depuis la situation s'est progressivement aggravée; à l'heure actuelle la SONITAN est en gérance libre par un privé Français;

Les causes de la situation actuelle de la société, découle essentiellement de la privatisation de la SNCP, et de la libéralisation de la collecte et de l'exportation de cuirs et peaux qui a arraché à la SNCP sa situation de monopole; à cela s'est ajouté la forte demande du Nigéria qui s'est accaparée d'une grande part du marché de collecte.

3.3.3.2. ETUDE DES GOULOTS D'ETRANGLEMENTS

Parmi les contraintes que connaît cette filière, les incidences et les conséquences de la privatisation de la SNCP et la SONITAN ont entraîné le démantèlement et la désorganisation des structures existantes;

3.3.3.2.1. ASPECTS INSTITUTIONNELS

La non application de la réglementation en vigueur a été l'un des facteurs dominants ayant désorganisé la filière des cuirs et peaux;

Depuis la mise en vigueur des textes régissant la réhabilitation du secteur para-public (mesures d'ajustement structurelles), la transition vers une privatisation entière des sociétés a souffert d'une préparation insuffisante des privés à s'organiser techniquement et matériellement afin de prendre la relève.

cette situation a entraîné le développement d'un circuit informel qui contrôle la presque totalité du marché des cuirs et peaux;

Cela s'est traduit par:

- une situation irrégulière de la majorité des collecteurs et exportateurs;
- un manque de compétence technique et d'organisation des opérateurs;
- un contexte administratif caractérisé par un relâchement au niveau des textes (délivrance abusive d'autorisation spéciale d'exportation contrairement aux textes en vigueur);
- la faiblesse des statistiques douanières au niveau des exportations;

3.3.3.2.2. ASPECTS ECONOMIQUES

Le marché de cuirs et peaux est un marché porteur au Niger; la peau de la chèvre rousse de Maradi bénéficie d'une bonne réputation; le principal débouché étant le marché européen, notamment l'Italie, la France, la Grande Bretagne et les Pays Bas où il existe une demande importante en peaux de premier choix, à un niveau de prix très intéressant;

A l'heure actuelle, bien que la demande existe au niveau des pays occidentaux, le Niger a d'énormes difficultés à reconquerir son marché d'autant compte tenu du démantèlement de toute la filière; au problème d'organisation se greffe également le problème de la concurrence du pays voisin, le Nigéria qui bénéficie d'avantages comparatifs importants en la matière (infrastructures, débouché sur la mer, coût de transformation faible);

3.3.3.2.3. ASPECTS COMMERCIAUX

L'offre de cuirs et peaux souffre de deux séries de difficultés:

- au niveau de la demande interne, les unités modernes sont concurrencées par un secteur artisanal informel caractérisé par des coûts de collecte et de transformation très faible;

- au niveau de la demande externe, le Niger a des difficultés à reprendre sa place car nombreux sont les pays qui ont pris conscience de ce marché; ces difficultés ont trait à la compétitivité des produits (normes et qualité), à la prospection des marchés (marketing, étude de marché...); depuis la privatisation de la SNCP et la SONITAN, les privés n'ont pu fidéliser la clientèle, ce qui s'est traduit par un manque d'information sur la demande;

La réhabilitation aussi bien technique que financière, nécessite au niveau de ces deux entreprises:

- que les infrastructures soit renouvelées pour la SONITAN principalement (augmentation du capital);
- une meilleure maîtrise des coûts de production;

Bien évidemment, seules des mesures conséquentes concernant toute la filière pourront permettre le développement de la commercialisation des cuirs et peaux.

Il s'agira davantage de faire respecter la réglementation en vigueur et de mieux maîtriser le secteur informel;

3.3.3.2.4. ASPECTS SANITAIRES

A ce niveau, il s'agira essentiellement de sensibiliser et d'informer les éléveurs et bouchers ainsi que les collecteurs, à la prévention et la lutte contre les maladies dommageables pour la peaux (gales, dermatophilose ...etc) et à la reconnaissance de celles entraînant la saisie et destruction des cuirs et peaux (maladies charbonneuses).

Des textes réglementaires existent sur ces différentes maladies réputées légalement contagieuses au Niger, mais leur application laisse à désirer.

Au niveau de l'entreposage, la désinfection des locaux doit être aussi effectuée, afin de lutter contre les insectes prédateurs.

3.3.4. FILIERE LAIT

L'offre de lait au Niger est exclusivement destinée à la consommation nationale; et même, une partie de cette consommation est assurée grâce aux importations de lait (en poudre, concentré, UHT);

La production annuelle nationale de lait se situe dans l'ordre de 254 millions de litres; de cette production, une bonne partie est autoconsommée sous forme de lait frais, caillé ou fromage; l'autre partie complétée par les importations de lait en poudre est transformée par l'OLANI (Office de lait du Niger) en:

- lait frais pasteurisée
- lait caillé pasteurisé
- lait UHT
- autres produits (beurre, fromage, yaourt, crème)

3.3.4.1. ETUDE DES CIRCUITS

Différents acteurs interviennent dans le circuit, notamment:

- l'OLANI principale entreprise ayant pour vocation de développer et d'améliorer la production de lait, de créer, de gérer des unités de production et d'en promouvoir la consommation.

- les petites unités artisanales de transformation comme Ibécétène qui produit du fromage séché;

- le secteur informel généralement urbain qui produit de façon douteuse du lait caillé à partir d'un mélange de lait industriel importé et de lait local;;

Il n'existe pas d'échanges inter-régionaux de lait à l'exception de la collecte organisée par l'OLANI; seul le fromage séché, échappe à cette règle;

L'OLANI

Crée en 1971, l'OLANI est un établissement public à caractère industriel et commercial avec une capacité de production de 20 000 litres lait caillé par équipe; il est approvisionné en lait à patir de 3 itinéraires:

- axe Toukounous (ranch)
- axe Kirkissoye (périmètre laitier)
- axe Niamey (petits producteurs peri-urbains)

La commercialisation s'effectue principalement par les kiosques d'OLANI et les distributeurs abonnés;

Les principales contraintes de cet office sont:

- une situation financière caractérisée par un endettement excessif;
- des coûts d'approvisionnement en matière première élevés;
- des prix de ventes plafonnés par l'Etat; ces prix tiennent peu compte des coûts réels de production;
- un marché limité à la zone géographique de Niamey (bientôt Tahoua et Maradi);
- les contraintes du marché international (concurrence des produits importés);

3.3.4.2. IMPORTATIONS DE LAIT INDUSTRIEL

La consommation totale de lait au Niger peut être évaluée à environ 300 millions de litre par an; cette consommation est couverte par 254 millions de litres produits localement et 46 millions (équivalent litre) environ importées;

EVOLUTION DE L'IMPORTATION DE LAIT AU NIGER

De 1976 à 1986, les importations de lait industriel sont passées de 3470 tonnes à 66850 tonnes soit un accroissement de 34 % l'an.

La demande urbaine en lait (poudre, lait concentré) est passé de 3 litres/hts en 1976 à environ 45 litres/hts en 1986;

De façon général, la filière lait connaît deux contraintes principales:

- la concurrence des produits laitiers d'importation largement subventionnés par les pays occidentaux; ces produits sont taxés seulement à 3,6 % de droits de douanes;

- le coût de production du lait local (Toukounous, Kirkissoye) très élevé entraînant ainsi des répercussions sur la rentabilité de l'OLANI;

3.3.5. CONCLUSIONS

Basé essentiellement sur les paturages naturels, l'élevage nigérien occupe 60 millions d'hectare; pour une large part, il s'agit encore d'un élevage de type nomade ou de grande transhumance même si le transfert progressif vers le sud tend à restreindre ce caractère.

Les pâtrages du Nord au Sud se répartissent entre quatre zones:

- l'une sub-saharienne, 16 millions d'hectares avec 160 kg MS/ha (matière sèche à l'hectare);
- l'autre pastorale, 17 millions d'hectares et 450 kg Ms/ha qui sont le domaine des pasteurs;
- une troisième, la zone intermédiaire, 17,5 millions d'hectares et 800 kg MS/ha où résident les agro-pasteurs;
- enfin la zone agricole 9,5 millions d'hectares et 1200 kg MS/ha occupée par les agriculteurs.

A la veille de la sécheresse de 1984, le troupeau se répartissait ainsi; 20% en zone pastorale, 60% dans le secteur agro-pastoral et 20% chez les éleveurs sédentaires ou agriculteurs.

En 1987, il n'y avait encore plus de 2 millions de têtes de bovins au lieu de plus de 4 millions des périodes de l'apogée de l'élevage (avant la sécheresse 1973) et quelques 8 millions de petits ruminants.

On note que pour l'ensemble du pays le troupeau avait globalement augmenté jusqu'en 1984 mais moins vite que la population humaine qui a presque doublé.

La dégradation générale de l'élevage s'est manifestée de multiples façons:

- Opposition accentuée entre l'élevage pastoral et l'agriculture qui s'étend.
- Forte mortalité des animaux durant les sécheresses et vente massive à bas prix à des investisseurs nouveaux (commerçants, fonctionnaires);
- Ruine de nombreux éleveurs pastoraux; longs et durables déplacements vers les villes et même vers les pays étrangers.
- diminution du poids des animaux et du revenu des éleveurs, régression de la part de l'élevage dans le PIB.

- chute des exportations de bétail et de viande.

Face à ces crises de l'élevage affectant l'effectif, le taux d'exploitation et la qualité des animaux, un certain nombre de mesures ont été prises par le gouvernement.

Ainsi en 1984, un arrêté ministériel interdisait l'abattage des femelles reproductrices; en Juillet 1985 un décret suspendait toute exportation de bétail, en Août 1986 cette interdiction fut levée et en 1987 le gouvernement adopta le système de quota à l'exportation.

Malgré ces mesures, la production du troupeau est encore insuffisante et le taux d'exploitation demeure nettement inférieur à ce qu'il était en 1982.

L'encouragement vers une économie d'échanges s'est quand à elle traduite par l'approvisionnement du marché intérieur plus que l'exportation conséquente de la croissance de la population et du manque à gagner des exportateurs.

L'exportation du bétail sur pied a atteint son sommet en 1985 (lors des périodes les plus sèches) pour chuter d'une manière vertigineuse par la suite.

Si l'exportation de viande en carcasse a subi les mêmes fluctuations, cette régression s'explique à la fois par l'augmentation de la consommation globale de viande dans les grandes villes et surtout par la non compétitivité de cette viande comparée à celle venue d'Argentine voire d'Europe pour ravitailler les grandes cités côtières telles que Abidjan, Lomé, Cotonou, Accra et Lagos.

Par ailleurs les organismes publics créés pour prendre en main les différentes filières (SONERAN pour la viande, SNCP pour les cuirs et peaux et l'OLANI pour le lait) ont tous connu des déboires et occasionné des pertes pour les finances publiques.

Ainsi la SONERAN détentrice du monopole de l'exportation de viande fraîche, a dû suspendre ses exportations jusqu'en 1983, ses prix n'étant pas concurrentiels. Elle a connu un regain d'activité en 1985 suite à la sécheresse et fini par sombrer par la suite.

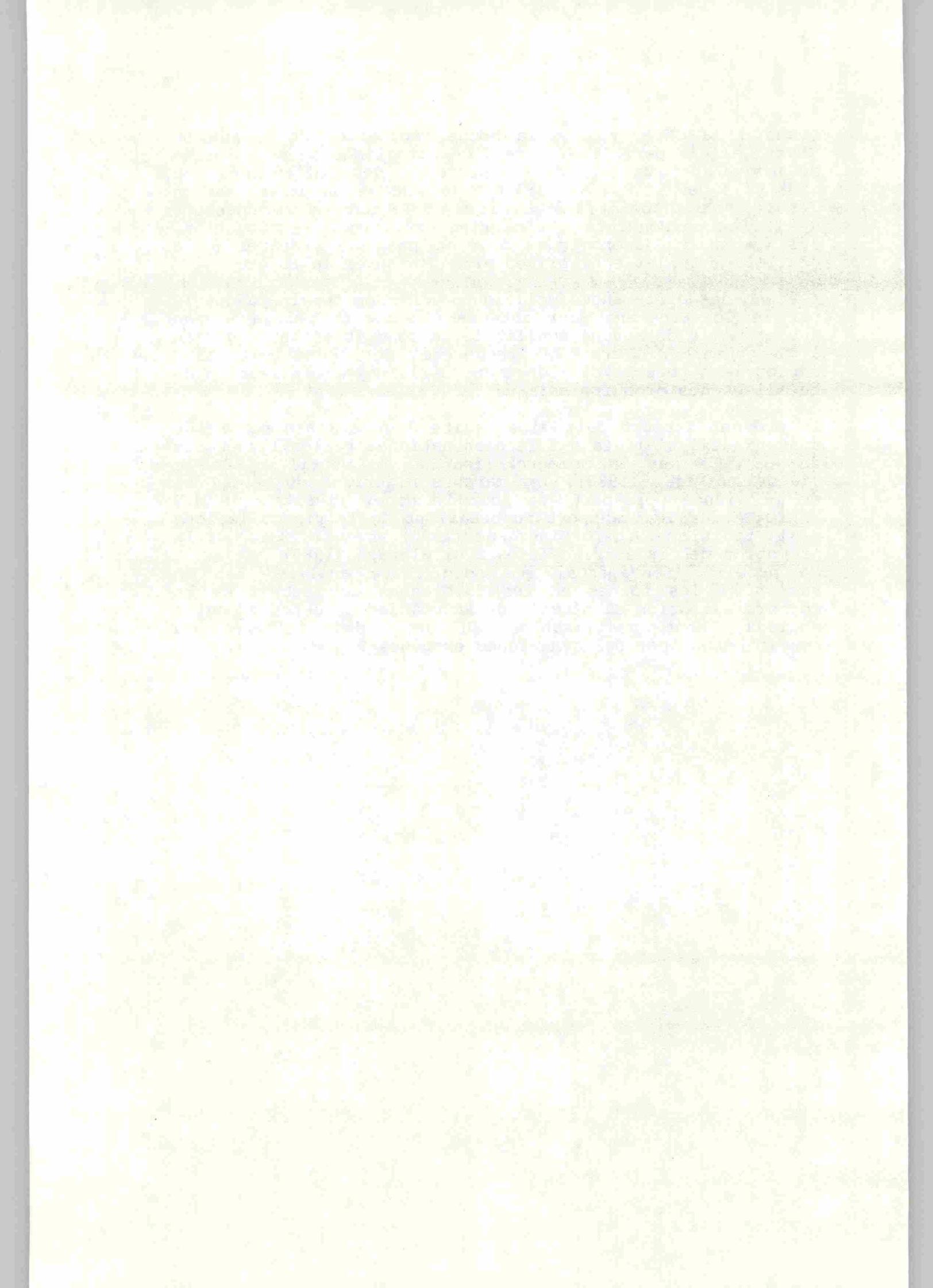
L'OLANI pour sa part, n'arrive qu'à couvrir le cinquième des besoins du pays. Elle a fini par connaître le même sort que la SONERAN malgré l'augmentation de sa capacité qui est passée de 5000 à 40 000 l/j, conséquence de la vente à perte du lait frais et aux coûts de plus en plus élevés du lait importé.

Quand à la SNCP, malgré la bonne réputation des peaux du Niger, elle a perclité face à des problèmes de trésoreries au niveau des banques de la place et des collecteurs (en 1989 elle devait 264 648 853 F à la BDRN). Sa privatisation des ces trois Sociétés à partir de 1986 sur recommandations de la Banque Mondiale n'a en rien amélioré à la situation, les opérateurs économiques n'ayant pas été préparés à la gestion de telles entreprises afin d'assurer la relève.

L'échec des différentes politiques mises en oeuvre jusque là par le Gouvernement pour intégrer le secteur élevage dans une économie de marché équilibrée, a conduit l'Etat nigérien à se pencher vers la recherche de nouvelles voies appropriées pour le développement de la commercialisation du bétail et des produits animaux.

Le présent rapport fait ainsi suite à un certain nombre de travaux déjà réalisés sur le plan national telles les études de A. COOK sur la commercialisation du bétail et de la viande au Niger (1988), les marchés nigérians du bétail et de la viande, prospectives pour le Niger (1989) ; de N.P KULIBABA sur le transport du bétail et de la viande le long de la frontière Nigéro-Nigériane (1990) et de INTER G sur la promotion des industries liées à l'élevage (1989).

Le problème fondamental que pose cette analyse, est de savoir si les forces et les faiblesses du secteur de la commercialisation du bétail, de la viande et autres produits animaux, sont maitrisables au sein des filières ou conditionnées par des dynamiques exogènes ?



4. PROPOSITIONS D'ELEMENTS DE POLITIQUES COMMERCIALES A MOYEN ET LONG TERME

La politique de développement du secteur de l'élevage au Niger, s'inscrit à moyen et long terme dans le cadre du plan de Tahoua dont les objectifs sont les suivants:

- Amélioration du niveau de vie et sécurisation des éleveurs;
- Accroissement de la contribution de l'élevage à l'économie nationale;
- Développement des productions animales qui sont un complément indispensable pour atteindre l'autosuffisance alimentaire;

Les propositions d'éléments de politique commerciale à moyen et long terme que nous envisageons, sont conformes aux objectifs nationaux ci-dessus énoncés et toutes les options stratégiques proposées en tiennent compte;

Ces propositions seront examinées à plusieurs niveaux:

- Le niveau producteurs, notamment les aspects concourrant au développement et à la productivité du cheptel;
- Le niveau organisation et développement des structures existantes (producteurs et commerçants);
- Le niveau réglementation en matière sanitaire et fiscal;
- L'aspect organisation du marché (intérieur et extérieur);
- Enfin le niveau développement des filières et organisation des circuits de commercialisation;

AU NIVEAU DES PRODUCTEURS

Le actions doivent concerner les trois groupes cibles d'éleveurs et d'élevage (éleveurs-pasteurs, agriculteurs, éleveurs et investisseurs-éleveurs; les orientations porteront sur l'aspect organisationnel et technique tout en tendant vers les systèmes de production équilibrés et productifs.

A ce stade, l'organisation des éleveurs en association coopérative, nous paraît la voie à suivre; ces associations bien structurées seront directement, les interlocuteurs des autorités administratives et des services techniques; elles doivent être formées, responsabilisées afin de mener elles-mêmes la gestion de leur patrimoine; Notons ici, qu'un pas important vient d'être franchi avec la création de l'Association Nationale des Eleveurs Pasteurs (en Avril 1991); mais il faudra veiller à sa structuration et sa généralisation au niveau des autres groupes d'éleveurs afin d'éviter, qu'elle ne reste que de nom, comme l'ont été, les groupements mutualistes pastoraux créés par le passé.

Concernant les techniques d'élevage, l'Etat à travers ses services techniques, doit mettre en place un système d'encadrement fonctionnel cohérent et rapproché des éleveurs qui auront à charge, la sensibilisation, la formation et l'information des éleveurs sur les méthodes de production animale et leur reconversion vers un élevage productif et compétitif.

Plus spécifiquement les actions à mener sont à nos yeux:

- l'implication des éleveurs à la gestion des espaces pastoraux;
- la mise en place d'un programme d'aliments complémentaires du bétail;
- l'établissement d'un réseau de distribution des intrants zootechniques et vétérinaires par les éleveurs à l'instar des associations Centrafricaines;
- la mise en place d'un crédit agricole souple qui aurait pour partenaire les associations d'éleveurs .
- la confection d'un guide alimentaire qui tienne compte des sous-produits disponibles dans chaque zone.

Chez les investisseurs, éleveurs et les agropasteurs, particulièrement, il conviendrait de parfaire leur formation vers les actions tendant à une intégration agriculture-élevage, à la pratique des périmètres fourragers et mieux investir dans les aliments complémentaires.

En effet l'intégration effective de l'agriculture et de l'élevage permettra à l'exploitant de mieux contribuer à la gestion de son patrimoine terre et bétail (étant bénéficiaire des avantages lié à l'un et l'autre); en outre elle permettra de résoudre le problème de la détérioration des termes de l'échange, tantôt en faveur des produits de l'élevage.

AU NIVEAU DE LA PRODUCTIVITE DES ANIMAUX

Il s'agira de favoriser, toute intensification de l'élevage dans le but de produire des animaux performants de qualité en s'appuyant sur un matériel animal assez productif.

Il serait alors indiqué d'entreprendre des recherches zootechniques afin de sélectionner au niveau des races locales, les espèces les plus adaptées et performantes en matière de production. A cet effet, les petits ruminants, grâce à leur bonne adaptation aux rudes conditions du climat, leur cycle biologique court, doivent faire l'objet d'une exploration appropriée au niveau des institutions de recherche (ranch de l'Etat, Université, Institut national de recherche agronomique du Niger (INRAN)).

AU NIVEAU DES COMMERCANTS

A l'instar des producteurs, les commerçants pour bien mener leurs activités doivent être bien organisés; à cet effet, il conviendrait que le Ministère de la Promotion Economique et la Chambre de Commerce, servent d'animateurs pour la recherche d'organisations-types, soit à travers les syndicats des commerçants, soit sous d'autres formes d'organisation par groupe d'intérêts communs qui permettraient aux opérateurs du secteur de élevage de bien défendre les intérêts de leur profession.

L'autre action non moins importante, serait parallèlement d'entreprendre une formation genre alphabétisation fonctionnelle en direction de ces derniers dans le domaine de la gestion de leurs activités (tenue d'une comptabilité, connaissance des règles du marché, création d'un système d'information sur les marchés aussi bien intérieurs qu'extérieurs).

- Enfin la situation occasionnée par la fermeture de la BDRN (Banque de Développement de la République du Niger) avec l'arrêt de tout financement des opérateurs du secteur, doit être réexaminée; Il conviendrait à cet effet de rechercher la mise en place d'un système de lignes de crédits à des conditions acceptables sur la base de règles bien établies.

AU NIVEAU REGLEMENTAIRE ET FISCAL

Ici, il sera question surtout de tracer un canevas réglementaire à travers lequel, devraient évoluer, différents professionnels impliqués dans le secteur élevage. Ces textes doivent être adaptés, aux conditions de nos opérateurs; On recherchera aussi les voies et moyens de leur application effective.

C'est seulement après une telle structuration qu'on pourra cerner les différents aspects de la commercialisation dans le secteur.

Il y'a enfin lieu de traduire dans les faits, le soutien de l'Etat, d'une politique de promotion et d'incitation à la consommation des produits locaux; aussi faudrait-il disposer d'un environnement fiscal souple et efficace (rôle de l'Etat); il serait par ailleurs nécessaire de mettre en place ou de réviser les accords internationaux axés vers la promotion des produits et sous-produits animaux africains, au sein des organisations sous-régionales.

Ces politiques doivent être sous-tendues par un réel discernement fiscal et l'allègement des procédures administratives relatives à l'exercice des fonctions.

AU NIVEAU ORGANISATION DU MARCHE

- Compte tenu des contraintes que connaît le Niger à savoir, son immensité, son enclavement et sa faible tradition industriel, la politique du Niger en matière d'échanges commerciaux, doit tendre vers l'option jouant sur les avantages comparatifs à l'exportation; il s'agira essentiellement de développer les crenaux véritablement porteurs où les produits auront à affronter une concurrence internationale aussi faible que possible; le Niger doit davantage privilégier une image de marque qui porte sur la qualité (référence à la qualité du bétail et de la viande, peaux de la chèvre rousse de Maradi ...etc).

Le Niger ne peut que difficilement jouer en terme de compétitivité sur le marché international compte tenu des aléas climatiques et conjoncturels qui pèsent lourdement sur son économie; viser le haut de gamme (qualité et conditionnement) nous semble l'une des options stratégiques à poursuivre à moyen et long terme.

- A l'heure actuelle, tous les échanges sont orientés vers le Nigéria voisin et le poids de son économie ainsi la dépréciation de la Naira, pèse lourdement sur la valorisation des exportations Nigériennes; même si à moyen et long terme, le principal débouché du Niger demeure encore le Nigéria, d'autres possibilités de diversification des échanges doivent être recherchées vers les pays côtiers et le magrheb notamment; pour ce faire, un réseau d'information au niveau sous-régional pourrait être à même de véhiculer l'information entre l'offre et la demande; les foires doivent davantage être encouragées;

- Une autre option stratégique serait de développer les ressources spéculatives qui permettent de placer le Niger sur des crenaux commercialement porteur à court terme, ayant des débouchés ouverts tels que les peaux des petits ruminants, la viande séchée, le fromage sec (très appréciée au niveau de la sous-région); ces produits nécessitent des techniques de transformations très connues des Nigériens; les unités artisanales répondant à cette demande doivent être davantage encouragées.

AU NIVEAU ORGANISATION ET DEVELOPPEMENT DES FILIERES

Nous relèverons ici, toutes les opportunités de développement des filières:

FILIERE VIANDE

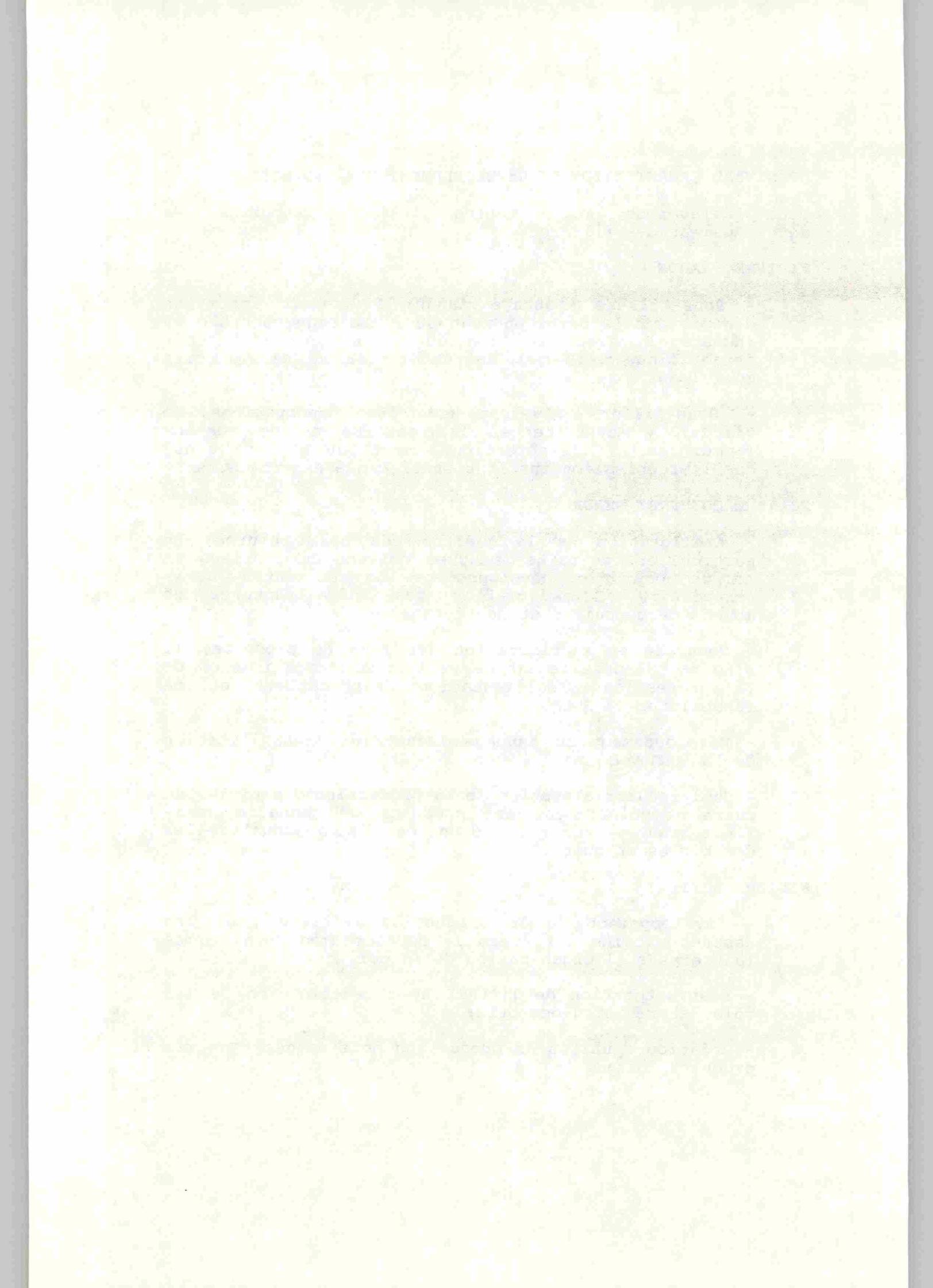
- **Sous-filière abattage-viande;** Il serait important d'envisager le développement de l'abattage contrôlé et industriel avec la réhabilitation de l'abattoir frigorifique de Niamey, la réhabilitation des abattoirs municipaux;
- **Sous-filière développement des exportations de viande;** A moyen terme, la constitution de réseaux commerciaux à l'exportation, serait nécessaire ainsi que l'organisation institutionnelle des exportateurs;

FILIERE CUIRS ET PEAUX

- **Amélioration de la qualité des peaux brutes;** en particulier, certaines mesures doivent être prises en compte pour le développement de la lutte anti-parasitaire, l'amélioration des infrastructures et moyens de dépouille et de séchage.
- **Contrôle et réorientation des flux de produits;** Il s'agira essentiellement de veiller à l'organisation de la profession (réglementation, syndicat...) et de réhabiliter la SNCP.
- **Développement du tannage industriel** (réhabilitation de la SONITAN);
- **Semi-industrialisation de la production d'articles en cuirs** (développement des produits de tannerie semi-finis et création d'unités semi-industrielles d'articles en cuir).

FILIERE LAIT

- **Développement de la production laitière** pour les centres urbains à travers le développement des fermes laitières et l'organisation de la collecte;
- **Restructuration de l'OLANI** avec redéfinition de son rôle, et révision des prix;
- **Création d'unités de production de fromage et autres produits laitiers.**



ANNEXES

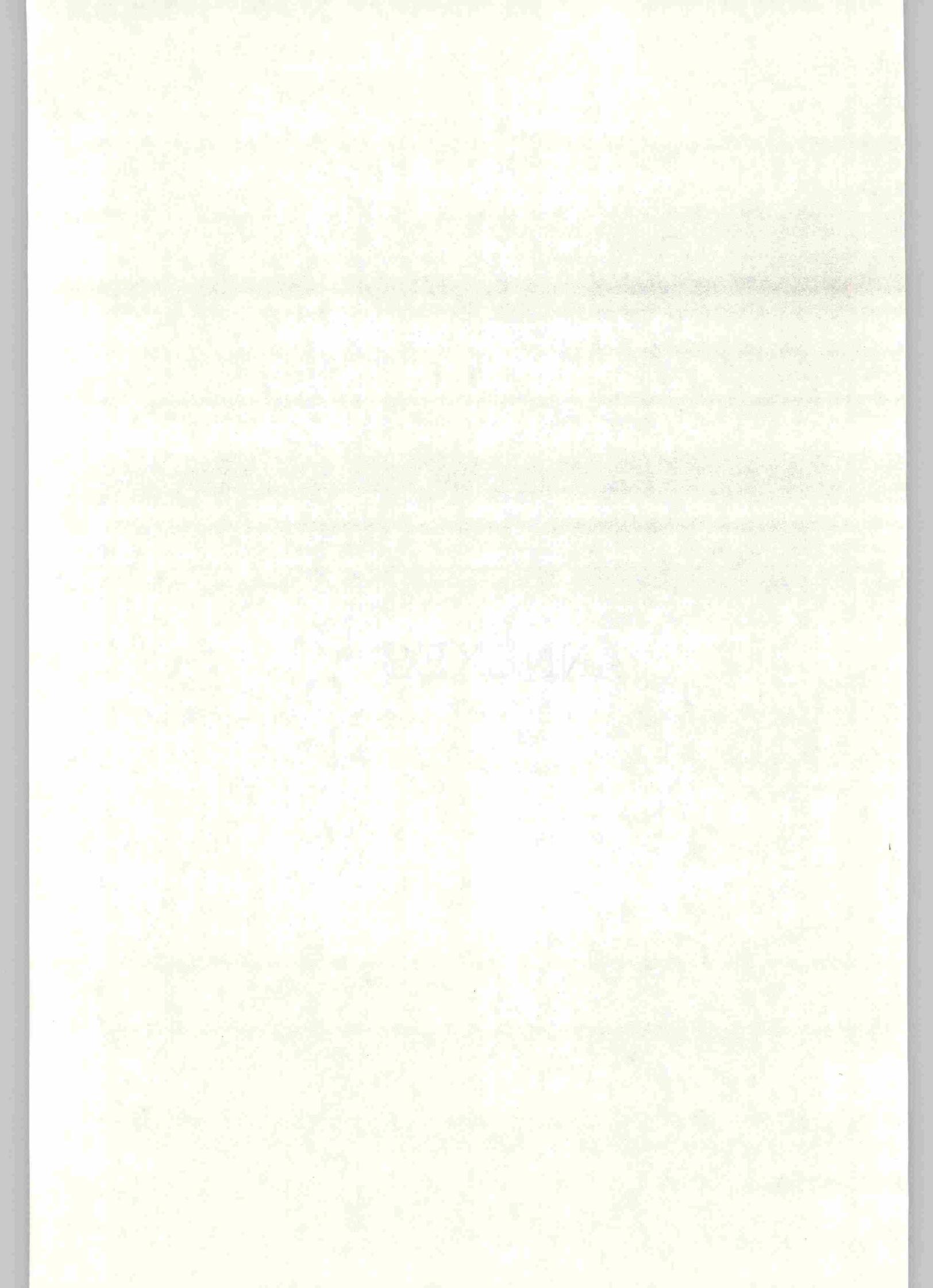


TABLEAU N°1: EVOLUTION DE L'EFFECTIF DU CHEPTEL 1980-1990 (TETES)
ET ESTIMATION DE SA PRODUCTIVITE EN 1990

ESPECES BOVINS OVINS CAPRINS CAMELI VOLAILLES

ANNEES

1980	3354000	2973000	7043000	391000	10000000
1981	3419000	3188000	7118000	339000	10800000
1982	3472000	3315000	7259000	407000	11200000
1983	3524000	3448000	7478000	415000	11900000
1984	2114000	2241000	5100000	325000	12000000
1985	1649000	2017000	3757000	332000	13000000
1986	1429000	2549000	4114000	500000	14000000
1987	1495000	2676000	4315000	346000	15000000
1988	1563000	2900000	4526000	352000	-
1989	1635000	3045000	4748000	359000	-
1990	1710000	3197000	4990000	366000	-

TAUX DE
CROISSA 6% 7% 6%

TAUX
D'EXPLO 14.1 % 23.6 % 36 % 11 %

MODE D'ELEVAGE

- TRANSHUMANT %

- SEDENTAIRE %

SOURCES: MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES ET DE L'HYDRAULIQUE
DIRECTION DES ETUDES ET DE LA PROGRAMMATION

TABLEAU 1A: EVOLUTION DES EXPORTATIONS CONTROLEES DES ANIMAUX VIVANTS PAR ESPECE
DE 1980 A 1990 (TETES)

	SPECES BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ANNEES						
1980	40939	17150	3592	67	1100	15
1981	42903	16548	3733	100	203	19
1982	51677	33936	32142	2370	745	-
1983	64681	43801	79485	9630	8263	500
1984	128073	104335	154177	21027	10069	174
1985	105987	54349	101488	16496	4742	65
1986	3953	3335	-	50	-	-
1987	438	3456	2703	608	472	-
1988	5752	32740	25578	3861	-	-
1989	3644	6494	6992	136	-	-
1990	-	-	-	-	-	-

SOURCES: MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES ET DE L'HYDRAULIQUE
DIRECTION DES ETUDES ET DE LA PROGRAMMATION

TABLEAU 1B: EXPORTATIONS D'ANIMAUX SUR PIED PAR DESTINATION DE 1980 A 1989

1980

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	-	1285	-	-	-	-
ENIN	-	235	-	-	-	-
CI	-	775	-	-	-	-
HANA	-	50	-	-	-	-
YBIE	-	224	-	-	-	-
IGERIA	40939	14881	3592	67	1100	15

1981

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	-	800	-	-	-	-
ENIN	-	1186	25	-	-	-
CI	-	331	69	-	-	-
OGO	-	-	75	-	-	-
IGERIA	42911	14231	3564	100	203	12

1982

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	-	450	-	73	-	-
ENIN	-	380	70	-	-	-
CI	-	850	-	-	-	-
IGERIA	51677	32256	32072	2297	745	-

1983

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	-	410	68	171	23	-
BENIN	-	500	-	-	-	-
CI	-	115	-	-	-	-
ITALI	14	-	-	-	-	-
IGERIA	64667	42776	79417	9459	8240	500

1984

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	-	1562	80	126	-	-
BENIN	-	1103	1103	-	-	-
CI	-	1640	1640	-	-	-
IGERIA	99070	50730	118915	15643	7364	174

1985

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	-	1789	246	314	-	-
BENIN	-	-	150	-	-	-
CI	-	760	200	-	-	-
TOGO	-	50	-	-	-	-
LYBIE	-	-	-	120	-	-
IGERIA	3951	2760	91975	16099	4742	130

1986

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	2	280	-	50	-	-
ENIN	-	6	-	-	-	-
ACI	-	260	-	-	-	-
GHANA	-	27	-	-	-	-
OGO	-	2	-	-	-	-
NIGERIA	3951	2760	-	-	-	-

1987

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
NIGERIA	437	982	2699	2699	472	-
ALGERIE	-	1394	4	541	-	-
ACI	-	1082	-	-	-	-

1988

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	5	482	20	368	-	-
LYBIE	-	5250	-	3000	-	-
NIGERIA	100	7800	300	600	-	-
ENIN	-	250	620	-	-	-
COTE D'IVOIRE	-	3211	-	-	-	-
GABON	-	275	-	-	-	-
ARABIE SAOUDITE	-	600	120	-	-	-
LOGO	6	-	-	-	-	-
NEGAL	-	25	-	-	-	-
GHANA	-	40	-	-	-	-

1989

DESTINATION	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELI	ASINS	EQUINS
ALGERIE	25	590	-	51	-	-
YBIE	-	940	-	-	-	-
NIGERIA	3619	3456	6772	85	-	-
RCI	-	1508	20	-	-	-

SOURCES: MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES ET DE L'HYDRAULIQUE

TABLEAU N° 2: IMPORTATION DE BETAIL SUR PIED PAR ESPECE ET PAR ORIGINE
EN 1984 ET 1986

ORIGINE ESPECES	BURKIN NIGERI MALL BENIN+TO TCHAD ALGERI EUROPE						
EN 1984							
OVINS	2633	4336	2284	37	0	40	0
VINS+CAPRINS	565	3647	485	0		0	0
CAMELINS	0	384	56	0	0	0	0
PORCINS							
EN 1986							
OVINS	7754	138	605	15	10	0	0
VINS+CAPRINS	1216	66	82	0		0	0
CAMELINS	0	3	21	0	0	45	0
PORCINS	0	7	0	130	0	0	0

SOURCE: DIRECTION DES STATISTIQUES (MINISTERE DU PLAN)

TABLEAU N° 3: IMPORTATION DE VIANDES PAR PAYS D'ORIGINE ET PAR TYPE
DE CONDITIONNEMENT EN 1980, 1986 ET 1990 (TONNES)

CONDITIONNEMENT	CARCASSE	CAPA	AUTRES
-----------------	----------	------	--------

PAYS D'ORIGINE

1980

1986

1990

SOURCES:

B: Données non disponibles par type de conditionnement

TABLEAU N° 4: IMPORTATION DE VIANDES PAR ORIGINE ET PAR
CATEGORIE EN 1980, 1986 ET 1990 (KG)

ESPECES	BOVINE	OVINE CAPRINE	PORCINE	POISSON	VOLAILLE
CATEGORIE					
PAYS D'ORIGINE		1984			
EUROPE	10525	688	18755	11674	13895
BURKINA + RCI + SENEG	550	0	0	10937	0
- NIGERIA	65	0	0	3826	760
- AMERIQUE ET AUTRES	1068	0	105	314	102
PAYS D'ORIGINE		1986			
- EUROPE	3085	93	7900	34987	31223
- RCI + BENIN	0	0	185	7815	181
- NIGERIA	3268	0	20	65851	490
- AMERIQUE ET AUTRES	114	41	84	491	128

SOURCES: DIRECTION GENERALE DES DOUANES - DIRECTION DES STATISTIQUES
(MINISTERE DU PLAN)

TABLEAU N°5: IMPORTATION DE LAIT PAR ORIGINE ET PAR
CATEGORIE EN 1984 ET 1986 (KG)

CATEGORIE	EN POUDRE	CONDENSE	UHT
AYS D'ORIGINE	1984		
EUROPE	2674691	3846020	152037
NIGERIA	133811	54821	5970
- BURKINA + TOGO	374868	48450	0
- ALGERIE	27165	16649	0
AMERIQUES ET AUTRES	925103	85218	0
AYS D'ORIGINE	1986		
- EUROPE	607710	1966189	305633
NIGERIA	202988	29001	107
BURKINA + BENIN + MA	154263	580	1884
- ALGERIE	172988	29001	0
- AMERIQUES ET AUTRES	3577674	0	0

SOURCES: DIRECTION DES STATISTIQUES ET DE LA DEMOGRAPHIE.
(MINISTERE DU PLAN) - DIRECTION DES DOUANES

TABLEAU N°6: STRUCTURE DE CONSOMMATION DES MENAGES EN PRODUITS
CARNES (KG/TETES/AN) EN MILIEU URBAIN (DERNIERE ANNEE)

CATEGORIE	KG	%	%
-----------	----	---	---

MIANDES ROUGES

BOEufs		
MOUTONS		
CHEVRES		
AUTRES		
TOTAL		

MIANDES BLANCHES

OISSON

TOTAL

NB: DONNEES NON DISPONIBLES

TABLEAU N° 7: STRUCTURE DE CONSOMMATION DES MENAGES EN PRODUITS
CARNES (KG/TETES/AN) EN MILIEU RURAL (DERNIERE ANNEE)

CATEGORIE	KG	%
IANDES ROUGES		
- BOEufs	
- MOUTONS	
- CHEVRES	
- AUTRES	
TOTAL	
IANDES BLANCHES		
POISSON		
TOTAL		

NB: DONNEES NON DISPONIBLES

TABLEAU N°8: STRUCTURE DE CONSOMMATION DES MENAGES EN PRODUITS
CARNES (KG/TETES/AN) AU NIVEAU NATIONAL (DERNIERE ANNEE)

CATEGORIE	KG	%
-----------	----	---

MENDES ROUGES

BOEufs

MOUTONS

CHEVRES

AUTRES

TOTAL

MENDES BLANCHES

OISSON

TOTAL

NB: DONNEES NON DISPONIBLES

TABLEAU N°9: EVOLUTION DE LA CONSOMMATION DES PRODUITS D'ORIGINE
ANIMALE PAR ESPECES DE 1980 A 1990

PRODUITS	BOVINE	PETITS RUMINANTS	VOLAILLE	CAMELIN
TOTAL PAYS (TONNES)				
1980	39376	35693	12	3996
1981	39590	36093	13	4150
1982	35200	37578	13.5	4200
1983	35310	38356	14	4200
1984	55296	37174	9.6	13905
1985	49637	36693	15.6	16920
1986	28875	24535	21	9900
1987	26400	32487	22	6930
1988	27500	32066	22	2748
1989	34348	28436	22	7135
1990	26065	30115	22	5166

TOTAL KG/HABITANT

1980	7	6.2	0.002	0.7
1981	6.7	6	0.002	0.7
1982	6	6.2	0.002	0.7
1983	5.6	6	0.002	0.7
1984	8.5	11	0.001	2.2
1985	7.5	5.5	0.002	2.5
1986	4.2	3.6	0.003	1.4
1987	3.7	4.6	0.003	1
1988	3.8	4.4	0.003	0.4
1989	4.6	4	0.003	1
1990	3.4	4	0.003	0.6

SOURCE MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE

NB: Pour la volaille, les effectifs 88-89 et 90 étant non disponible,
nous avons fait les calculs en gardant le tonnage de 1987 pour ces 3 dernières années

TABLEAU N° 10: EVOLUTION DE LA POPULATION EN MILIEU RURAL ET URBAIN
ET DU P.I.B. PAR HABITANT DE 1980 A 1990

ANNEES	POPULATION (NBRE HBTS)	P.I.B /HABITANT (FCFA)
1980	5.47	98
1981	5.7	105.4
1982	5.87	112.8
1983	6.04	113.6
1984	6.22	102.5
1985	6.41	100.9
1986	6.77	101.1
1987	7.01	94.5
1988	7.24	92.8
1989	7.49	90.3
1990	-	-

SOURCE DIRECTION DES STATISTIQUES (MINISTERE DU PLAN)

B: Ces chiffres sont encore provisoires;

TABLEAU N°11: ANIMAUX PRESENTES ET VENDUS SUR LES MARCHES
DE L'AXE DE TAHOUA PAR ESPECE ET PAR CATEGORIE DANS LE MOIS DE DECEMBRE

ARCHE	TCHINTABARADEN	TAHOUA-VILLE		IBOHAMABE		
	PRESENTS	VENDUS	PRESENTS	VENDUS	PRESENTS	VENDUS
VINS	157	77 49%	212	24 11%	287	97 34%
BOEufs						
- TAUREAUX						
- VACHES						
BOUVILLONS						
GENISSES						
- AUTRES						
TOTAL						
VINS	886	273 31%	1504	561 37%	864	238 28%
MALES ADULTES						
- FEMELLES ADULTES						
- JEUNES						
TOTAL						
APRINS	1275	583 46%	1603	663 41%	818	443 54%
MALES ADULTES						
- FEMELLES ADULTES						
- JEUNES						
TOTAL						

SOURCES: DIRECTION DEPARTEMENTALE DE L'ELEVAGE DE TAHOUA

TABLEAU NO 11: ANIMAUX PRESENTES ET VENDUS SUR LES MARCHES
DE L'AXE DE MARADI PAR ESPECE ET PAR CATEGORIE DANS LE MOIS
DE FEVRIER

MARCHE	SABON-MACHI	MARADI-VILLE		GAZAOUA		
	PRESENT.	VENDUS	PRESENT.	VENDUS	PRESENT.	VENDUS
BOVINS	378	244 65%	1438	400 28%	457	223 49%
- BOEufs						
- TAUREAUX						
- VACHES						
- BOUILLONS						
- GENISSES						
- AUTRES						
TOTAL						
OVINS	419	265 63%	3051	1095 36%	856	434 51%
- MALES ADULTES						
- FEMELLES ADULTES						
- JEUNES						
TOTAL						
CAPRINS	689	478 69%	1783	727 41%	1281	470 37%
- MALES ADULTES						
- FEMELLES ADULTES						
- JEUNES						
TOTAL						

DIRECTION DEPARTEMENTALE DE L'ELEVAGE DE MARADI

TABLEAU N°12: EVOLUTION DES ABATTAGES CONTROLES PAR ESPECE DE 1980 A 1990

	SPECES BOVINS	%	OVINS	%	CAPRIN	%	EQUINS	%	CAMELI	%	PORCIN
ANNEES											
1980	87994	24%	183704	25%	593456	26%	535		8844	33%	1209
1981	90191	24%	175693	22%	583578	25%	510		10015	36%	948
1982	94491	30%	211342	26%	573518	24%	442		11196	39%	1049
1983	104844	33%	251006	29%	585152	24%	326		14564	53%	1042
1984	110416	22%	327144	31%	629589	33%	294		18451	20%	1066
1985	120121	33%	310826	33%	572931	33%	180		31156	33%	1095
1986	67377	32%	145171	33%	450483	33%	118		18184	33%	1077
1987	63753	33%	188609	33%	615569	33%	95		12549	33%	1022
1988	84015	42%	257560	34%	671423	43%	84	100%	12129	79%	811
1989	95927	38%	256591	29%	665288	42%	108	100%	10355	26%	568
1990	99100	59%	246902	35%	666016	45%	47		28343	99%	795

SOURCE MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE

B: Les pourcentages ont été calculés par rapport aux abattages globaux

TABLEAU N° 13: EVOLUTION DU POIDS MOYEN DE LA CARCASSE PAR ESPECE DE 1980 A 1990

ESPECES BOVINS OVINS CAPRINS CAMELINS

NNEES

	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS
1980	112	15	11	164
1981	114	15	11	165
1982	107	14	11	152
1983	113	15	12	157
1984	119	14	12	152
1985	99	12	11	123
1986	128	20	12	152
1987	150	18	13	157
1988	145	18	14	145
1989	143	18	14	156
1990	138	16	12	142

SOURCES: ABATTOIR FRIGORIFIQUE DE NIAMEY

TABLEAU N° 14: DISPONIBLE OU DEFICIT EN PRODUITS DE L'ELEVAGE PAR CATEGORIE
DE 1980 A 1990 POUR LE PAYS (TONNES)

CATEGORIE	VIANDES				POISSON PRODUITS LAITIERS	
	BOVINS	OVINS	CAPRINE	VOLAILL	AUTRES	POISSON LAIT
ANNÉES						
1980						
1981						
1982						
1983						
1984						
1985						
1986						
1987						
1988						
1989						
1990						

SOURCES:

TABLEAU N° 15: STRUCTURE DES PRIX DU BETAIL SUR PIED (BOVINS) SUR
LE MARCHE DE DANS LE MOIS DE 1990 (FCFA)

ATEGORIE

PRIX D'ACHAT

RAIS D'ACHAT

AXES

RAIS D'ACHEMINEMENT

FRAIS DE VENTES

AUTRES FRAIS

PRIX DE REVIENT

PRIX DE VENTE

MARGE NETTE DE COMMERCIALISATION

SOURCES:

Tableau 8.1

Coûts de commercialisation de 28 bovins convoyés d'Ayorou à Niamey (Niger)
Juin 1990

Article	Coût par tête (CFA)	Coût total (CFA)	en % des coûts	en % des coûts, moins achat d'animaux
Achat de 28 bovins sur le marché d'Ayorou	73.857	2.067.996	92,51	--
Commissions				
-Commission à l'intermédiaire d'Ayorou	2.000	56.000		
-Cadeau au "logeur" de Niamey	107	2.996		
Total partiel	2.107	58.996	2,64	35,21
Coûts de transport et de manutention				
-Marquage de bovins	15	420		
-Frais des bouviers (3)	500	14.000		
-Subsistance des bouviers	50	1.400		
-Voyage de retour des 3 bouviers	54	1.512		
-Voyage A/R pour le marchand	54	1.512		
-Frais de gardien (Niamey)	54	1.512		
-Eau et fourrage (Niamey)	43	1.204		
Total partiel	770	21.560	0,96	12,87
Coûts officiels				
-Taxe d'identification à Ayorou	500	14.000		
-Taxe de marché (Niamey)	500	14.000		
-Patente (Amortie)	1.840	51.520		
Total partiel	2.840	79.520	3,56	47,46
Pots-de-vin et extorsion				
-Douanes à Ayorou	107	2.996		
-Police, Gendarmes en route	89	2.492		
-Police de marché à Niamey	71	1.988		
Total partiel	267	7.476	0,33	4,46
Total Coûts	79.841	2.235.548	100,00	100,00
Rentrées liquides de la vente des 28 bovins	82.142	2.299.976	102,88	--
Bénéfices liquides nets	2.301	64.428	2,88	--
Bénéfices liquides/investissem. nets	0,029	0,029	--	--

SOURCE : A.P. KULIBABA (TRANSPORT DU BÉTAIL ET DE LA VIANDE DANS LE COULOIR NIGER - NIGERIA)

Tableau 8.2

Coûts du convoyage de 36 petits ruminants
d'Abalak à Ibohamane (Niger), Juillet 1990

Article	Coût par tête (CFA)	Coût total (CFA)	en % des coûts	en % des coûts, moins achat d'animaux
Achat de 36 moutons mâles sur le marché d'Abalak	18.250	657.000	94,92%	--
Commissions				
-Commission à l'intermédiaire d'Abalak	225	8.100		
Total partiel	225	8.100	1,17%	23,05%
Coûts de transport et de manutention				
-Marquage des moutons à Abalak	10	360		
-Frais pour (3) bouviers	300	10.800		
-Frais d'abreuvement en route	10	360		
-Frais d'abreuvement sur le marché	10	360		
-Transport du marchand sur les marchés (Abalak-Tahoua-Ibohamane)	83	2.988		
Total partiel	413	14.868	2,15%	42,32%
Coûts officiels				
-Taxe d'identification à Abalak	200	7.200		
-Taxe de marché à Ibohamane	50	1.800		
-Patente (Amortie)	60	2.160		
Total partiel	310	11.160	1,61%	31,76%
Pots-de-vin et extorsion				
-Militaires à Abalak	28	1.008		
Total partiel	28	1.008	0,15%	2,87%
Total Coûts (Capital investie pendant cinq jours)	19.226	692.136	100,00%	100,00%
Rentrées liquides de la vente de 36 moutons	20.222	728.000	105,18%	--
Bénéfices liquides nets	996	35.860	5,18%	--
Bénéfices liquides/investissem. nets	0,052	0,052	--	--

SOURCE : A. P. Kulibaba .

TABLEAU N°16: EVOLUTION DES MOYENNES MENSUELLES DU PRIX DU BETAIL SUR PIED (BOVINS, OVI)
PAR CATEGORIE SUR LE MARCHE DE KONNI DANS L'AXE DE TAHOUA 1980 A 1990 (FCFA)

ANNEES	1980	1982	1984	1986	1988	1990
SPECES ET CATEGORIES						
BOVINS						
TAUREAU				76000	104000	
GENISSE	61500	81500	66000	68000	63000	
VACHE	67500	102800	84500	95000		
VINS						
BELIER	14100	21650	16200	15100	16000	
BELIER CASTRE	21750	30700	25000	20000	25500	
BREBIS	15500	21500	15300	17000	17500	
APRINS						
BOUCS		7650	6100	5000	6000	
BOUCS CASTRE	15500	18750	12700		14000	
CHEVRES	6500	10500	10500	10250	9500	
AMELIN						
COULET	500	750	600	450	500	

SOURCES: DIRECTION DEPARTEMENTALE DE L'ELEVAGE DE TAHOUA

TABLEAU N°16: EVOLUTION DES MOYENNES MENSUELLES DU PRIX DU BETAIL SUR PIED (BOVINS, OVINS, CA
PAR CATEGORIE SUR LE MARCHE DE TESSAOUA DANS L'AXE DE MARADI DE 1980 A 1990 (FCFA)

ANNEES	1980	1982	1984	1986	1988	1990
SPECES ET CATEGORIES						
OVINS						
- TAUREAU	80000	100000	77750	76000	104000	
- GENISSE	35000	45000	35335	68000	63000	
- VACHE	50000	77500	29500	95000		
VINS						
- BELIER	6000	-	-	15100	16000	
- BELIER CASTRE	20000	-	8500	20000	25500	
BREBIS	15000	10000	4235	17000	17500	
APRINS						
- BOUCS	6000	8000	6100	5000	6000	
- BOUCS CASTRE	9000	19000	12700		14000	
- CHEVRES	6500	11000	10500	10250	9500	
AMELIN	62500	80000				
COULET	600	-	600	450	500	

SOURCES: DIRECTION DEPARTEMENTALE DE L'ELEVAGE DE MARADI

TABLEAU N°17: EVOLUTION DU PRIX MOYEN DE LA VIANDE PAR ESPECE ET PAR CATEGORIE SUR L'AXE DE NIAMEY DE 1980 A 1990 (FCFA/KG)

ANNEES	1980	1982	1984	1986	1988	1990
SPECES ET CATEGORIES						
BOVINS			545	700	650	725
TAUREAU						
GENISSE						
VACHE STERILE						
VACHE LAITIERE						
VINS		605		800	700	800
BELIER						
BELIER CASTRE						
BREBIS						
APRINS		517		600	600	600
BOUCS						
BOUCS CASTRE						
CHEVRES 3ANS						
HAMEAU		366		600	600	550
DOULET						

SOURCE DIRECTION COMMUNALE DE L'ELEVAGE ET DES INDUSTRIES ANIMALES (NIAMEY)

* NB: Le prix au kg n'est pratique qu'à Niamey

TABLEAU N° 18: PRIX MOYEN A L'EXPORTATION DES CUIRS ET PEAUX EN 1986

PRIX (FCFA/ KG)

CATEGORIES

CUIRS 465

- VERT

- SALES

PEAUX 1015

SOURCES: DIRECTION DES STATISTIQUES (MINISTERE DU PLAN)

▼B: Le prix moyen a l'exportation n'est disponible que pour l'annee 86

TABLEAU N° 19: PRIX DU LAIT A L'IMPORTATION ET A LA CONSOMMATION (FCFA)

CATEGORIES	A L'IMPORTATION AU DETAIL (1991) EN 1986	
LAIT EN POUDRE	304	600-800/KG
LAIT CONCENTRE	266	215/BOITE
LAIT UTH	-	300/L
LAIT FRAIS	223	320/L

SOURCES DIRECTION DES STATISTIQUES (MINISTERE DU PLAN)

B: les prix a l'importation ont ete calcules sur la base des donnees 86

TABLEAU N° 20: EVOLUTION DU PRIX DU MIL ET DU MAIS AU DETAIL DE 1980 A 1990 (FCFA/KG)

ESPECES	MIL	MAIS
ANNEES		
1980	-	-
1981	-	-
1982	-	-
1983	-	-
1984	-	-
1985	144	131
1986	55	82
1987	54	68
1988	83	102
1989	52	98
1990	-	-

SOURCES OFFICE DES PRODUITS VIVRIERS DU NIGER (OPVN).

PRESENTATION ET VENTES PAR JOUR SUR QUELQUES MARCHES DE MARADI :

PRESENTATION ET VENTES PAR JOUR SUR QUELQUES MARCHÉS DE TAHOUA :

date	N°	Nom	CP	CV	CT	OP	OV	OT	PRT	BP	BV	BT	KP	KV	KT	RT	AP	AV	AT
1/12/90	641	Ibdentare	149	1,00	216	0,44	0,24	0,20	0,67	62	55	47	55	55	27	22	34	25	0,36
1/12/90	641	Ibdentare	161	0,14	184	0,23	0,14	0,14	0,20	0,35	0,35	0,34	0,34	0,34	15	8	7	7	0,16
1/12/90	641	Ibdentare	250	0,64	254	0,43	0,30	0,30	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	18	8	8	8	0,28
1/12/90	641	Ibdentare	258	0,43	210	0,49	0,40	0,40	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	13	10	10	10	0,33
1/12/90	621	Karofare	182	0,49	239	0,53	0,56	0,56	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	16	12	12	12	0,38
1/12/90	621	Karofare	375	0,55	200	0,55	0,56	0,56	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	10	10	10	10	0,27
1/12/90	621	Karofare	450	0,55	275	0,55	0,56	0,56	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	10	10	10	10	0,24
1/12/90	621	Karofare	239	0,55	210	0,49	0,40	0,40	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	18	8	8	8	0,24
1/12/90	600	Tahoua-Ville	283	0,47	147	0,48	0,42	0,42	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44	13	8	8	8	0,24
1/12/90	600	Tahoua-Ville	319	0,47	118	0,48	0,42	0,42	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44	12	7	7	7	0,24
1/12/90	600	Tahoua-Ville	351	0,47	162	0,55	0,50	0,50	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	12	7	7	7	0,24
1/12/90	600	Tahoua-Ville	346	0,47	141	0,47	0,41	0,41	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44	11	6	6	6	0,24
1/12/90	600	Tahoua-Ville	627	0,47	112	0,18	0,18	0,18	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	10	5	5	5	0,24
1/12/90	600	Tahoua-Ville	870	0,47	121	0,14	0,14	0,14	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	7	5	5	5	0,24
1/12/90	672	Télemèdès	672	0,47	106	0,15	0,14	0,14	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	17	10	10	10	0,24
1/12/90	672	Télemèdès	672	0,47	76	0,14	0,14	0,14	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	14	10	10	10	0,24
1/12/90	671	Abalak	211	0,59	126	0,42	0,42	0,42	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	13	10	10	10	0,24
1/12/90	671	Abalak	455	0,47	214	0,44	0,44	0,44	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	12	9	9	9	0,24
1/12/90	670	Tchin-Tabaraden	244	0,45	110	0,45	0,45	0,45	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48	15	12	12	12	0,23
1/12/90	670	Tchin-Tabaraden	310	0,45	136	0,44	0,44	0,44	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	13	10	10	10	0,23
1/12/90	670	Tchin-Tabaraden	197	0,45	108	0,55	0,55	0,55	0,58	0,58	0,58	0,58	0,58	0,58	10	7	7	7	0,23
1/12/90	670	Tchin-Tabaraden	240	0,45	107	0,45	0,45	0,45	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48	12	9	9	9	0,23
1/12/90	671	Oangnassou	284	0,45	122	0,43	0,43	0,43	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	14	11	11	11	0,23
1/12/90	671	Oangnassou	132	0,45	64	0,48	0,48	0,48	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	15	12	12	12	0,23
1/12/90	671	Oangnassou	225	0,45	68	0,49	0,49	0,49	0,52	0,52	0,52	0,52	0,52	0,52	16	13	13	13	0,23
1/12/90	671	Oangnassou	155	0,45	198	0,47	0,47	0,47	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	18	15	15	15	0,23

ABREVIATIONS UTILISEES

CP = Caprins présentés

CV = Caprins vendus

OP = Ovins présentés

OV = Ovins vendus

CT = Pourcentage de vente des caprins

OT = Pourcentage de vente des ovins

PRT = Pourcentage de vente des petits ruminants

BP = Bovins présentés

BV = Bovins vendus

BT = Pourcentage de vente des bovins

KP = Camelins présentés

KV = Camelins vendus

KT = Pourcentage de vente des camelins

RT = Pourcentage de vente des gros ruminants

AP = Asins présentés

AV = Asins vendus

AT = Pourcentage de vente des asins

PERSONNES RENCONTRES

- Mr DARE ISSOUF : Secrétaire général Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage.
- Mr ABBA MALAM BOUKAR : Directeur des études et programmation Ministère de l'Agriulture et de l'Elevage.
- Dr ALOU OUMAROU : Directeur de l'abattoir frigorifique de Niamey
- Dr ALI DAN KINTAFO : Ex Directeur de la la CSCP
- Mr ALICHINA KADA : Directeur des Statistiques et de la Démographie/Ministère du plan
- Mr SAMMA IDRISSE : Secrétaire Général Adjoint Préfecture Tahoua
- Dr ABDOU BARKIRE : Directeur Départemental de l'Elevage et des Industries Animales Tahoua
- Mr MOUNKAILA SOUMAILA : Chef de Service d'Arrondissement de l'Elevage Tahoua
- Mr SALISSOU BOUKARI : Chef Service Communal de l'Elevage et des Industries Animales Tahoua
- Mr IBRAHIM AMADOU : Directeur Abattoir Frigorifique Tahoua
- Mr AMADOU ABDOU : Chef Service d'Arrondissement de Konni
- Dr BOULKASSOUM SALIFOU : Chef Service d'Arrondissement de l'Elevage Madaoua
- Mr MAMAN SANI YACOUBA : Secrétaire Général Adjoint Préfecture Maradi
- Dr BOUBACAR DJIBRILLOU : Directeur Départemental de l'Elevage et des Industries Animales Maradi
- Mr KANE SEINI : Service Communal de l'Elevage Maradi
- Mme la Directrice Adjointe/ Direction Départementale de la Promotion Economique Maradi
- Dr SIDO SOULEY : Directeur de l'Abattoir Frigorifique de Maradi
- Mr le Directeur de la SONITAN

BIBLIOGRAPHIE

- INTERG : Planification/Promotion des Industries liées à l'élevage . Vol I, II, III.
- A. COOK : Marché Nigérien du bétail et de la viande: Perspectives pour le Niger 1989.
- A. COOK : Commercialisation du bétail au Niger 1988.
- A.P. KULIBABA : Transport du bétail et de la viande dans le couloir Niger-Nigéria.
- CILSS (SOMEGA) : Etude des circuits de commercialisation du bétail, de la viande et des produits de l'élevage dans les pays du sahel Première phase.
- SEDES : Etude du Secteur Agricole du Niger Phase 1, phase 2 -1987-
- CRED : La commercialisation du bétail et de la viande en Afrique de l'OUEST 1981, Tome 1, Tome III.

PUBLICATIONS ANONYMES

- Rapports Annuels de la Direction de l'Elevage et des Industries Animales 1980 à 1987.
- Annuaire statistique du Ministère du Plan 1989
- Réunion annuelle des cadres du Ministère des Ressources Animales 1987
- Plan d'action de Tahoua 1985
- Atelier sur les stratégies de développement de l'élevage 1986
- Marchés tropicaux et méditerranéens No 2243 - 1988
- Plan Quinquenal 1987-1991 sw la Republique du Niger

