

BP: 12 909 Niamey / Niger
Tél: (00227) 23 90 04 87/ 20 35 16 48
Boulevard Mali Béro / Rue: IB 73 N° 90

Note sur la variation du prix du Moringa à Maradi

25 Mars 2011

Rédaction : Abdou Hima, Responsable du Développement des Affaires et des Systèmes du marché/ Projet d'Appui au développement de la chaîne de valeur du moringa au Niger.

Le marché de Maradi est le plus grand marché de Moringa séché et précuit au Niger. Le Moringa séché provient d'une part du bassin de production de Maradi, constitué de la vallée du «Goulbi Maradi» et des 512 ha d'aménagements hydro agricoles, et d'autre part du Nigeria.

La production de Maradi est importante. Elle est destinée à la commercialisation et à la consommation locale. Le Moringa est commercialisé sous deux formes : le « séché » et le « précuit ». Cette note ne traite que du Moringa séché, produit et commercialisé dans le bassin de production de Maradi.

Moringa séché et Moringa précuit

Pour se conserver et voyager sur de longues distances, le Moringa est commercialisé sous deux formes : séché ou précuit.



Séchage du Moringa à Djirataoua

Le Moringa séché : après la récolte, qui consiste à arracher les tiges des feuilles des pieds de Moringa, les tiges avec leurs feuilles sont étalées dans une aire aménagée pour le séchage. Le séchage prend une journée en période de forte chaleur. L'effeuillage se fait en secouant délicatement les tiges, puis, les feuilles séchées de Moringa sont entassées et triées afin de prélever les impuretés (c'est le nettoyage) avant la mise en sac.



Le Moringa précuit : la préparation du Moringa précuit se fait selon les étapes suivantes : récolte, effeuillage, cuisson, séchage et mise en sac. Ce processus peut prendre deux à trois jours selon la période. Le Moringa précuit peut se conserver en bon état pendant 6 mois. La précuisson du Moringa est utilisée comme stratégie commerciale des transformatrices permettant de différer la vente du Moringa afin d'obtenir un meilleur profit.

Vente du Moringa précuit

Par exemple en septembre la tia¹ de Moringa est vendu 350 F.CFA alors qu'après 5 mois (mars, avril..) de conservation, la même tia est vendu à 1.000 F.CFA par les femmes transformatrices, soit une augmentation de 285%. Mais, les femmes sont limitées dans cette stratégie par le manque de fonds de roulement.

Notons que le Moringa précuit présente deux principaux avantages par rapport au séché :

- ✓ Pour un même volume de feuilles fraîches, on obtient un volume quatre fois moins important avec le précuit par rapport au Moringa séché. Donc le Moringa précuit est plus facile à stocker et à transporter ;
- ✓ La préparation du Moringa précuit est beaucoup plus rapide pour le consommateur que le Moringa séché. Ce qui expliquerait l'intérêt que la clientèle citadine manifeste pour ce produit.

Dans la région de Maradi, les femmes font plus du Moringa séché que du précuit.

Par rapport à la commercialisation du Moringa séché sur le marché de Maradi, qui fait l'objet de la présente note, on distingue deux niveaux.

Le premier niveau est le champ où les femmes achètent le Moringa sur pied. L'achat est fait en fonction de la superficie et la densité des pieds de Moringa sur la parcelle. L'achat des feuilles de Moringa par les femmes se fait de façon empirique. Elles évaluent la quantité de feuilles sur la parcelle de Moringa avant de proposer un prix au producteur qui est ensuite discuté avec ce dernier. En général c'est une seule femme qui achète la parcelle de Moringa d'un producteur.

Pour obtenir un sac de Moringa séché, il faut environ 14 pieds âgés de 9 mois de Moringa de la variété PKM1, variété diffusée par l'ICRISAT et expérimentée par le Projet d'appui à la chaîne de valeur du Moringa du Niger.

Les femmes récoltent elles mêmes les feuilles de Moringa et les font sécher avant la mise en sac. C'est une activité réalisée exclusivement par les femmes.

Compte tenu du manque de fonds de roulement, les femmes ne peuvent pas acheter assez de feuilles, ce qui fait qu'une femme ne transforme que 2 à 3 sacs de Moringa séché de 11kg chacun

¹ La tia est un bol qui sert d'unité de mesure en volume sur les marchés. Le poids de la tia varie donc suivant les produits.

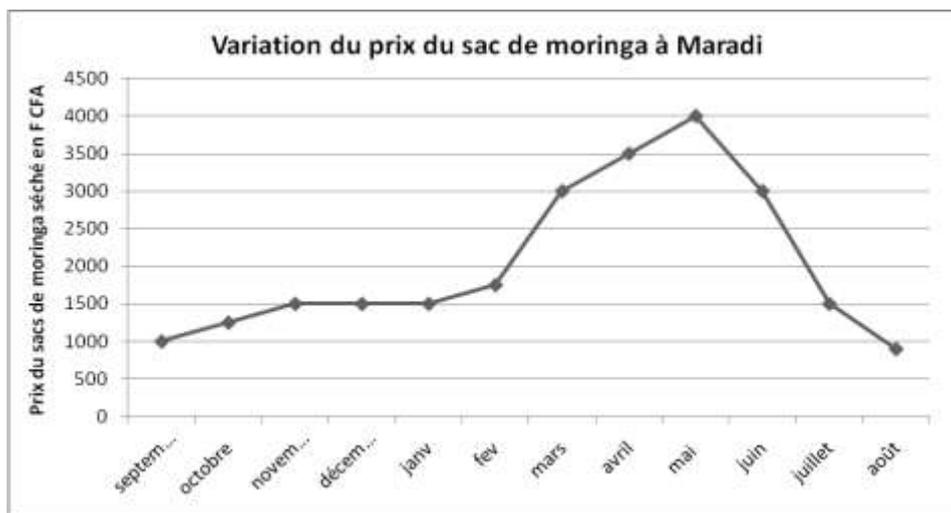
par semaine. Elles vendent la production sur place à des commerçants locaux, qui font office de collecteurs pour les grossistes du grand marché de Maradi.

Le grand marché de Maradi constitue le second niveau de commercialisation de Moringa séché où l'on rencontre de puissants réseaux de commerçants. Ces derniers ne sont pas officiellement organisés, mais ils évoluent dans de réseaux informels très dynamiques avec des ramifications au Nigeria, à Maradi et à Niamey.

En effet, selon El Hadji Abdou Saley, un commerçant de Moringa originaire de Djirataoua, « *il existe sept (7) commerçants grossistes à Maradi dont chacun importerait du Nigeria environ 40.000 sacs de Moringa soit 440 tonnes séché par an* ». Parmi ces commerçants, il y a des Nigériens et des Nigérians. Par exemple, 2 des 7 grossistes de Maradi sont des Nigérians.

Sur la base de ces informations, 3080 tonnes de Moringa sont importées par ces grossistes. Selon toujours la même source, cette quantité coûterait 420.000.000 F.CFA injectés dans la production de Moringa du Nigeria (sur la base de 1.500 F.CFA par sac).

A cette importante quantité de Moringa séché importée, s'ajoute la production du bassin de Maradi, qui reste de loin inférieure à l'importation. Les commerçants, avec la maîtrise du marché qu'ils ont, constituent d'importants stocks de Moringa en période de production abondante où les prix sont encore bas. Après un stockage de 3 à 5 mois, le Moringa est mis sur le marché et vendu plus cher.



Source : Programme d'appui à la chaîne de Valeur du Moringa au Niger /CLUSA, 2010

L'analyse de la courbe des prix fait ressortir trois grandes périodes :

Août à janvier : abondance de la production de Moringa

Le prix moyen du sac de Moringa séché sur cette période est de 1.500 F CFA auprès des femmes qui font le séchage. Selon, Mme Lady Sani, une transformatrice de Moringa de Djirataoua : « *malgré la faiblesse du prix constaté, nous arrivons à dégager une marge bénéficiaire de 300 à 400 F.CFA par sac. Avec les 2 à 3 sacs que nous produisons par semaine, nous gagnons 600 à 1.200 F.CFA* », affirme-t-elle.

Cette période relativement longue (6 mois) peut être décomposée en deux sous périodes :

- ✓ Une première sous période de trois mois (août, septembre et octobre..), correspondant à la saison des pluies où la production de feuilles est la plus importante. Plusieurs légumes cultivées et sauvages sont disponibles et accessibles à moindre coût. C'est également la

période de forte production de Moringa dans le bassin de production de Niamey (route Torodi, route Say...).

- ✓ La seconde sous période est celle qui correspond aux mois de novembre, décembre et janvier, où les cultures de contre saison telles le chou et la laitue sont abondantes sur les marchés de consommation comme Niamey. C'est la période où les commerçants grossistes de Maradi constituent des stocks qu'ils conservent pendant 3 à 4 mois dans de grands magasins de la place.

Février- juin : faible production, des prix très élevés

A cette période, le Moringa est rare sur les parcelles et jardins. Les transformatrices ont difficilement accès aux feuilles fraîches car les conditions de production deviennent difficiles en raison du manque d'eau d'irrigation dû au tarissement des points d'eau, d'une part, et, aux coupes de rajeunissement effectuées sur les pieds de Moringa, d'autre part (cette année, sur le périmètre de Djirataoua, plus de 60% des pieds de Moringa ont été soumis à cette coupe). Cette période se caractérise par une augmentation progressive du prix du Moringa séché. En effet, on constate une augmentation timide des prix les premiers mois puis une flambée des prix vers les mois d'avril et mai.

Le prix moyen du sac au cours de cette période est de 3.000 F.CFA en mars, 3.500 F CFA en avril, puis 4.000 F CFA en mai. C'est surtout, en mai qu'on observe le prix le plus élevé à Maradi. Tout naturellement, c'est la période que les grossistes attendent pour écouler leurs stocks vers Niamey où le sac peut se vendre jusqu'à 7.500 F CFA.

Juillet : absence totale du Moringa séché sur le marché

Dans la région de Maradi, le mois de juillet correspond à l'installation de la saison des pluies, les stocks de Moringa séché se sont épuisés, c'est la période de la régénération des souches de Moringa. Sur le marché de Maradi, on ne trouve pratiquement pas le Moringa séché. D'après, nos investigations sur le terrain, les femmes sont occupées par les préparations des champs d'arachide et de gombo pendant le mois de juillet.

Le programme d'Appui à la Chaîne de Valeur du Moringa est mis en œuvre par la Ligue des Coopératives des Etats-Unis d'Amérique (CLUSA).

Il a démarré ses activités depuis avril 2009 au Niger. L'objectif global auquel le programme doit contribuer est de « **réduire l'incidence de la pauvreté en milieu rural et périurbain** », à travers « le renforcement du rôle de la contribution de Moringa pour la croissance économique et la sécurité alimentaire au Niger tout en améliorant la nutrition comme objectif secondaire. ». Pour atteindre cet objectif, le programme appuie les groupements de producteurs dans la production du Moringa dans ses zones d'intervention. D'importantes superficies sont entrain d'être mises en culture de Moringa depuis le début du programme. On relève, ainsi, qu'en :

- 2009, une superficie de 30, 56 ha a été plantée en Moringa ;
- 2010, une superficie de 93.1 ha a été plantée en Moringa ;
- 2011, le programme projette d'appuyer la plantation de 176,34 ha de Moringa.

Durant les trois années, une superficie totale de 300 ha de Moringa va être mise en culture.

Concernant, les deux premières années, environ 7900 producteurs ont bénéficié du programme dont 3949 femmes soit environ 50%. L'appui du programme à ces acteurs est relatif à l'accès aux intrants agricoles (semences), au crédit et aux formations sur les techniques culturales du Moringa.

Depuis, fin 2010, un volet développement des affaires et systèmes des marchés est entrain d'être mis en œuvre. A travers, ce volet, le programme appuie les différents acteurs de la chaîne de valeur par rapport à la réussite de leurs activités en les accompagnant dans les études de faisabilité, l'élaboration de plans d'affaires, la commercialisation, l'hygiène et la qualité, la diffusion de l'information commerciales, la mise en relation des acteurs ...