

Accès au marché et commercialisation

Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger



Les questions posées :

- Est-ce que les petits producteurs (céréales, maraîchers et élevage) ont accès aux marchés au Niger?
- Quels marchés (nationaux et régionaux) et quels producteurs (taille/type de productions)?
- Quelles sont les étapes intermédiaires entre les producteurs et les acheteurs?
- Comment les prix (achat et vente) sont-ils réglés/établis?
- Barrières pour l'accès aux marchés ?
- Possibles axes d'amélioration pour rendre l'accès aux marchés plus facile?

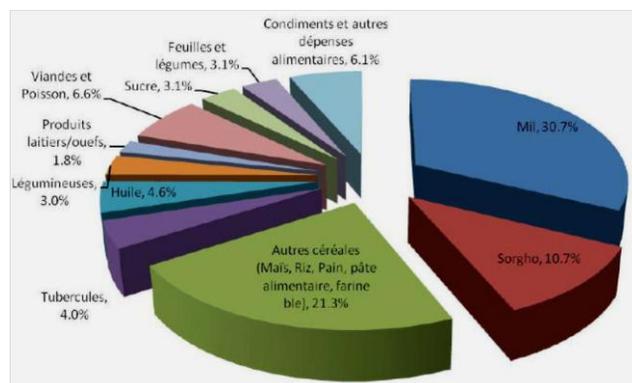
Le tout en ... 15 mn

Comment répondre ?

- En 15 mn, pour toutes les régions et tous les produits ?
- Sans rester dans les généralités ?
- Nous avons mis à contribution les élus des Chambres Régionales d'Agriculture et des organisations de producteurs qui sont passés au siège du RECA cette semaine.
- Attention, ce n'est pas scientifiquement représentatif.

Est-ce que les petits producteurs (céréales, maraîchers et élevage) ont accès aux marchés au Niger?

- Les avis sont partagés avec des « oui » et des « non »
- Pour les « oui », les producteurs vendent et s'approvisionnent au marché.



Répartition des dépenses alimentaires des ménages en milieu rural (source PAM)

- L'approvisionnement via le marché **représente 60 %** de l'ensemble de la consommation alimentaire au Niger. Le marché alimentaire nigérien représenterait une valeur de l'ordre de 500 à 700 milliards de F.CFA.
- Le marché (toutes origines des produits confondus) représente **50 %** de l'approvisionnement alimentaire des ménages ruraux, **90 %** de celui des ménages résident dans les villes secondaires et enfin **98 %** des ménages urbains de Niamey.
- Les produits consommés à Niamey proviennent pour 40 % des marchés locaux et pour près de 40% des importations en provenance du marché régional.
- Enfin, 76 % des produits alimentaires consommés à Niamey sont des produits transformés.

(Commerce régional et sécurité alimentaire au Niger / Blein 2013)

- Le Niger est premier exportateur de la CEDEAO pour le niébé, l'oignon et le bétail (pas dans l'ordre).
- Le Niger est situé à côté d'un marché de 160 millions d'habitants qui achète tout ou presque.
- Les difficultés d'écoulement concernent le lait en période de pleine production, le riz paddy dans la région Ouest et ponctuellement certaines cultures maraîchères.



- Pour les « non » les producteurs n'ont pas accès au marché car ils vendent uniquement localement (collecteurs ou petit marché local) et ne maîtrisent pas les prix de vente.
- Les importations sont en augmentation régulière : riz, maïs, igname, et aussi viande de volailles et poisson (Chine, Vietnam) et de plus en plus les produits frais.



Comment les prix (achat et vente) sont-ils réglés/établis?

- Pour tous les producteurs la réponse est simple, ce sont les commerçants qui fixent le prix ...
- Mais évidemment, les situations sont très diverses en fonction des régions et des produits.



- On a bien sur le cas du poivron rouge de Diffa (paprika).
- Sur le marché de Diffa, les transactions commencent sans connaître le prix : les sacs sont « vendus », les camions chargés et les téléphones attendent.
- Le prix est fixé vers midi par les acheteurs de Zinder ou du Nigeria.



- Ici à Niamey, le marché de gros pour les produits frais de Djémadjé : mardi le sac d'aubergine de taille 50 kg avec hausse, soit 55 à 57 kg d'aubergines, s'est vendu à 2.500 F contre 6.000 F le mardi précédent et 12.500 F la semaine d'avant.
- En cette saison, très tôt le matin, le prix est généralement plus élevé, puis les arrivées permettent de voir l'approvisionnement du marché.
- Des prix qui s'ajustent en fonction de l'offre et la demande.
- C'était prévisible.



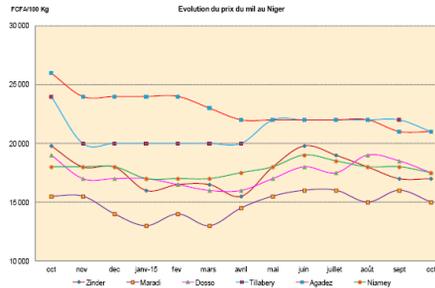
- L'offre et la demande, les producteurs peuvent aussi être gagnants.
- Dans la région de Tahoua, autour de la mare de Tabalak, les producteurs se sont spécialisés sur la tomate en second cycle (saison chaude) et arrivent à vendre leurs cartons bord champ au même prix que le marché de Niamey (20.000 F les 25 kg).
- *Les producteurs sont connectés au marché.*



Les céréales en 2015 / 2016

- La saison dernière n'a pas été une bonne année pour le stockage, le warrantage ou ...la spéculation.
- Par exemple à Zinder, le prix du mil était de 18.000F le sac en novembre, 16.000F en mars, 18.000F en mai et 20.000F en juin, soit 7 mois pour un différentiel de 2.000F.
- Certaines OP n'ont pas pu rembourser leurs opérations d'achat-stockage.

La controverse : les commerçants sont des spéculateurs ou non ?



Quelles sont les étapes intermédiaires entre les producteurs et les acheteurs?

- C'est évidemment variable en fonction des produits et des marchés et des stratégies des producteurs qui peuvent vendre sur place (collecteurs) ou se déplacer sur les marchés.
- Producteurs / producteur-collecteurs / collecteurs / demi grossistes / grossistes / détaillant
- *Les commerçants peuvent assurer plusieurs fonctions dont celle de banquier.*
- *Diffa, 10.000 ha de poivron sur la base de 250.000 F par ha de charges de cultures (hors récolte) il faut 2,5 milliards pour financer la campagne.*
- *Les tentatives de commercialisation groupée n'ont jamais donné de résultats car c'est un système complet qu'il faut modifier (approvisionnement en intrants, crédit d'équipement).*

Et la transformation ?

- En progression pour les produits traditionnels à base de céréales
- Bloquée par le prix de l'huile de palme importée pour l'arachide
- Les produits « nouveaux » à base de niébé n'ont pas de marchés.
- Les produits maraîchers séchés sont en diminution régulière.
- Le lait progresse lentement autour de Niamey



Possibles axes d'amélioration pour rendre l'accès aux marchés plus facile?

- En premier ce sont les routes et pistes qui sont citées.
- Ensuite, les producteurs citent les infrastructures de stockage.
- Enfin, l'amélioration des infrastructures de marché et comptoir de commercialisation.



Et le rôle des organisations de producteurs ?

- Il existe des opérations de commercialisation groupée ou de warrantage mais pas de situation précise.
- Mais tout le monde s'accorde pour dire que les OP interviennent faiblement dans l'accès au marché.
- De tels services demandent la confiance des membres dans leur OP et une discipline forte.

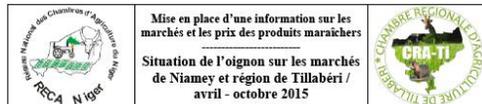
Le warrantage ?

- *En 2008/2009, c'était 600 millions F. pour environ 5.000 tonnes de produits.*
- *Depuis pas de chiffres complets.*
- *Une stagnation ou légère augmentation car plusieurs institutions financières financent ces opérations.*
- *Un impact faible au niveau national.*

Merci de votre attention

Réseau National des Chambres
d'Agriculture du Niger

Chambre Régionale
d'Agriculture de Tillabéri



24 octobre 2015 / Note d'information / Produits du maraichage sur les marchés de Niamey.
Rédaction : Fanta Mady Cissé Safétou (RECA Niger).



Cette note présente la situation de l'oignon sur les principaux marchés de Niamey et de la région de Tillabéri pour les semaines du 20 - 26 avril (semaine 17), au 12 -18 octobre (semaine 43).

Ce travail de suivi des marchés bénéficie de l'appui du Programme Nigéro-Allemand de Promotion de l'Agriculture Productive (PromAP).

Des oignons importés du Nigeria, de Hollande et du Maroc sur les marchés de Niamey !



Oignon du Nigeria Katakò, semaines 36 à 43	Oignon de Hollande Djémadjé, semaine 42	Oignon du Maroc Djémadjé, semaine 43
---	--	---

- L'oignon du Nigeria est présent sur le marché de Katakò depuis la mi-juillet (semaine 29) jusqu'à la date d'aujourd'hui, fin octobre (semaine 43).