



Rapport sur les résultats de l'évaluation rapide des marchés pour la culture du manioc au Niger

Ce document est la partie concernant la culture du manioc du Rapport sur les résultats de l'évaluation rapide du marché (ERM) sur les cultures cibles au Niger (2023).

Projet SUSTLIVES¹ / « Analyse participative des chaînes de valeur et des marchés des NUS prioritaires tolérants au stress » / Programme DeSIRA - « Development Smart Innovation through Research in Agriculture ».

Agence italienne pour la coopération au développement (AICS), Ouagadougou (Burkina Faso) & Centre international de hautes études agronomiques méditerranéennes (CIHEAM-Bari), Valenzano (Bari, Italie).

Le rapport complet présente le cadre méthodologique de l'étude avec la description des étapes de l'évaluation rapide du marché et l'analyse en détail des chaînes de valeurs (CV), de chacune des six NUS prioritaires qui constituent le point focal de ce projet : patate douce (*Ipomoea batatas*), manioc (*Manihot esculenta*), oseille de Guinée (*Hibiscus sabdariffa*), moringa (*Moringa oleifera*), gombo (*Abelmoschus esculentus*), voandzou (*Vigna subterranea*). Il est disponible sur la bibliothèque DUDDAL Niger : <https://duddal.org/s/bibnum-promap/item/14795>

Les NUS², neglected and underutilized species en anglais sont les espèces négligées et sous-utilisées

1. Analyse fonctionnelle



Les enquêtes réalisées auprès des différents acteurs montrent que dans la zone d'étude (Tableau A en annexes), la chaîne de valeur du manioc est animée par 5 principaux maillons à savoir : l'approvisionnement en intrants, la production, la commercialisation, la transformation et la distribution.

La Figure 1 présente une cartographie indiquant les maillons, les acteurs, les rôles et responsabilités et produits tout au long de la chaîne dans les zones du projet SUSTLIVES.

Les producteurs du manioc sont majoritairement des Zarma (93%) et les autres ethnies sont constituées de Haoussa et Peulh (7%). L'âge moyen de ces producteurs est de 47 ans avec 10 ans d'expérience en agriculture. Les hommes dominent très largement l'activité de production (96%). La majorité des producteurs enquêtés disposent d'une formation (79%) résultant de la fréquentation

¹ Présentation du projet en fin de texte

² Pourquoi s'intéresser au NUS en fin de texte

auprès de l'école coranique ou formelle. Donc, 21% des producteurs enquêtés n'ont aucune formation.

Avec 12 personnes dont 7 femmes, la taille moyenne du ménage des producteurs est relativement importante car elle dépasse la moyenne nationale qui est de 7 personnes. Selon la classification de l'Institut National de la Statistique (Enquête conjointe sur la vulnérabilité à l'insécurité alimentaire des ménages au Niger, 2018), seuls 26% des producteurs sont pauvres avec un revenu mensuel inférieur ou égale à 31.000 FCFA. En plus de l'agriculture, la grande majorité des producteurs pratique également l'élevage (83%) et une petite partie (17%) exerce d'autres activités génératrices de revenu.

Le niveau d'organisation des producteurs est relativement faible avec 39% des membres faisant partie d'une organisation paysanne. Il s'agit des groupements des producteurs qui sont généralement constitués à l'initiative des partenaires qui interviennent dans la zone. Ces groupements non fonctionnels n'existent que sur le papier et ne fournissent pratiquement pas des services à leurs membres. Ils ne se réunissent qu'en cas des activités des partenaires. S'il y a avantage, ce sont les appuis (formation, intrants et matériels agricoles) qui bénéficient des partenaires du fait qu'ils sont membres des groupements. On peut aussi noter entre les membres le partage d'information et des connaissances sur les technologies et bonnes pratiques.

Les producteurs ruraux produisent et vendent les tubercules frais du manioc aux commerçants nationaux (grossistes et détaillants) (80%), aux transformateurs ruraux et urbains (15%) et directement aux consommateurs ruraux (5%) (Figure 1).

Pour vendre sur le marché, les producteurs transportent les produits dans des sacs sur des charrettes ou sur la tête.

Il n'existe pas de contrat formel entre les producteurs et les acheteurs, donc tous les échanges se font dans l'informel.

Les principales contraintes des producteurs en matière de commercialisation sont la mévente et le niveau bas du prix.

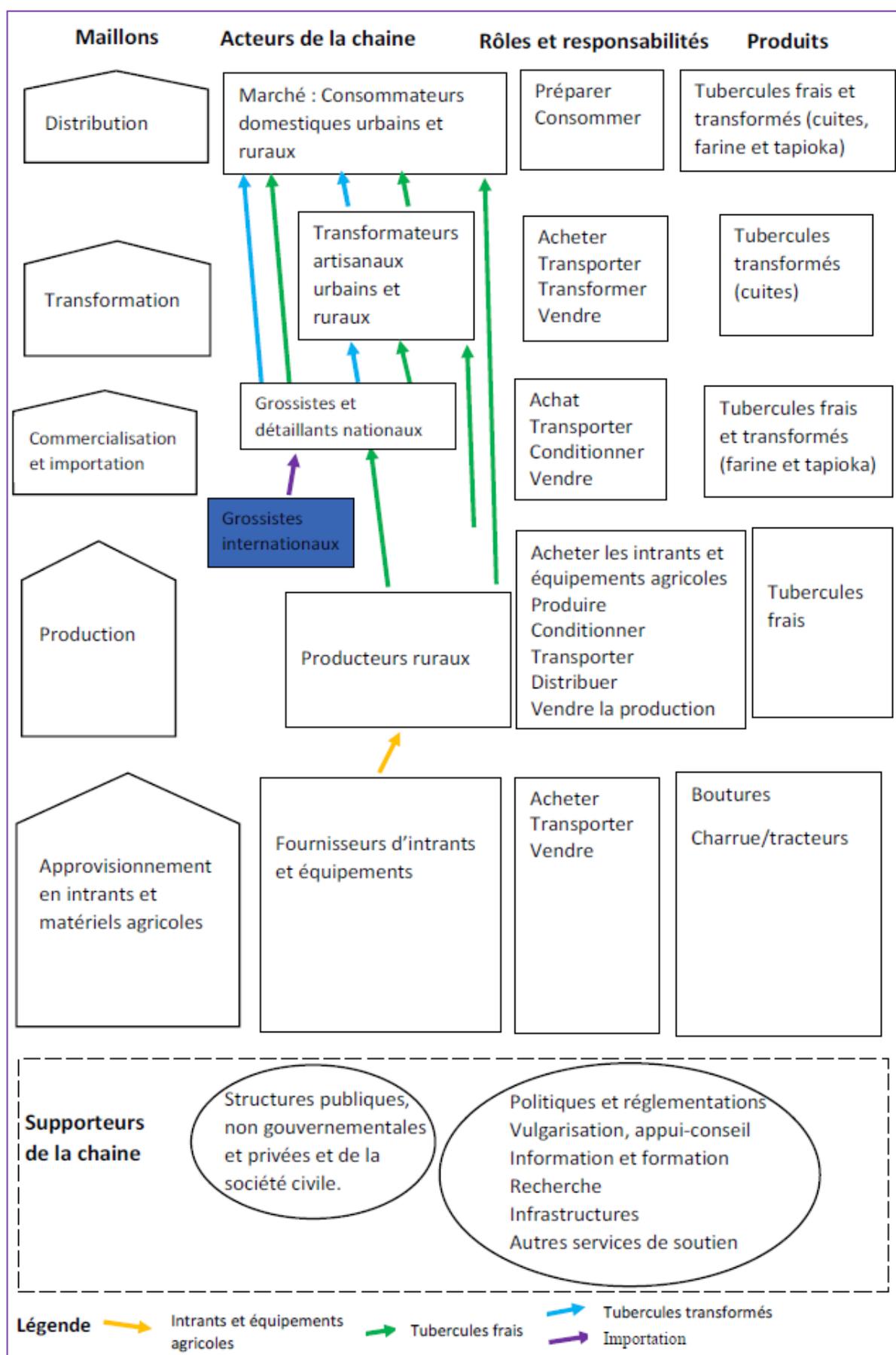


La production est réalisée sur **une superficie moyenne de 8.189 m²** par producteur. Même si cette superficie semble être surestimée, elle montre l'importance de la culture du manioc chez les producteurs enquêtés. Elle se justifie également par la facilité et l'adaptabilité de la culture. La production se pratique toute l'année (c'est-à-dire que c'est une plante pluriannuelle).

Pour les semences, les producteurs utilisent à la fois les boutures locales et améliorées (provenant du Nigeria et Bénin) en raison de leur disponibilité. Les variétés améliorées sont le plus souvent introduites par les partenaires (Projets) et l'État à travers le programme national dénommé l'opération bouture de manioc pour booster la production et assurer la sécurité alimentaire des populations dans le cadre de l'initiative 3N.

Une diversité de variétés est cultivée en raison de son importance dans la diversification alimentaire, la sécurité alimentaire, le revenu, la nutrition et l'adaptation aux risques climatiques. Selon les données des experts, les producteurs utilisent principalement les variétés productives, précoces, douces, farineuses et de bon goût. C'est ainsi que la variété à chair blanche et farineuse est la préférée et plus utilisée (100%). En ce qui concerne la participation des genres, selon les données des experts, les femmes représentent moins de 20% des producteurs.

Figure 1. Cartographie indiquant les maillons, les acteurs et leurs rôles/responsabilités et les produits tout au long de la chaîne de valeur du manioc.

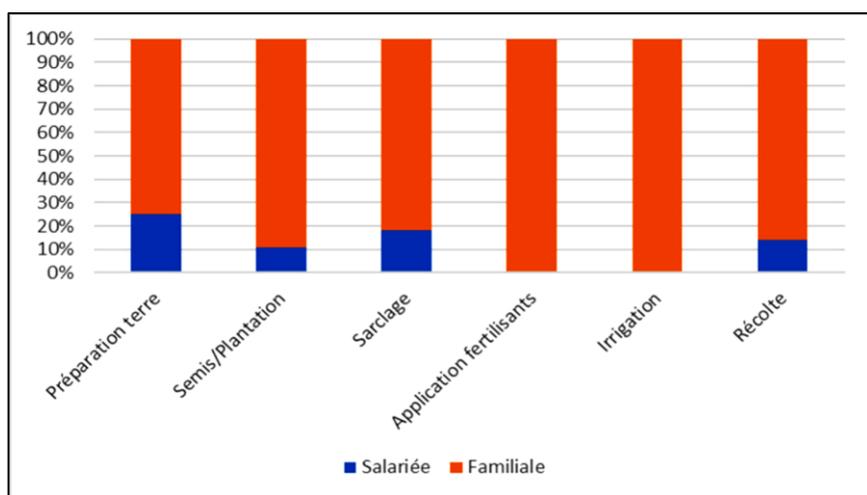


La culture est produite toute l'année (pluviale et irrigué) et la récolte des tubercules peut intervenir à partir de 6 mois après la plantation des boutures. Les producteurs s'approvisionnent en boutures au village (46%) tout comme au marché (54%).

La principale difficulté est le problème d'accès physique et économique aux semences améliorées et engrais chimiques à cause de leur prix trop élevé et leur insuffisance.

La grande majorité des producteurs (86%) produisent le manioc en association avec les cultures maraîchères.

Les femmes sont fortement impliquées dans la plantation (82%) mais participent faiblement dans les activités de préparation du sol (11%), de désherbage (11%), d'irrigation (11%), d'application des fertilisants (7%) et de récolte (22%).



On constate également que l'essentiel des activités de production est assuré par la main d'œuvre familiale (Figure 2).

La main-d'œuvre familiale représente 75% pour la préparation du sol, 89% pour le semis/plantation, 82% pour le désherbage, 100% pour l'application des fertilisants, 100% pour l'irrigation et 86% pour la récolte.

Figure 2. Type de main d'œuvre selon les activités de production.

On en déduit que les producteurs font recours très peu à la main d'œuvre salariée dans les pourcentages suivants : 25% pour les activités de préparation du sol, 11% pour la plantation/semis, 18% pour le sarclage et 14% pour la récolte.

Le principal outil spécifique nécessaire à la production est la charrue/tracteur. Aucun des producteurs interrogés (100%) ne possède de tracteur, mais doit le louer.

Les tubercules restent le principal produit issu de la production. Selon les informations collectées, le **rendement moyen d'un producteur est de 2 964,95 kg/ha**. Ce niveau de rendement est bas comparé aux données de la FAO qui est de 29.772 kg/ha en 2020 (FAOSTAT, 2022).

[Commentaire du RECA] Un rendement moyen de 29 tonnes par ha paraît élevé. Les rendements des pays voisins pour 2021 seraient les suivants : Bénin, rendement moyen 14 tonnes par ha / Côte d'Ivoire, 6,3 tonnes / Nigeria, 9,1 tonnes par ha / Togo, 10 tonnes par ha. Un rendement de 30 à 35 tonnes par ha est un objectif avec un respect de l'itinéraire technique (variétés améliorées, fertilisation, densité, etc.)

Source : Programme de compétitivité de l'Afrique de l'Ouest - Profil d'investissement régional – Résumé / Chaîne de valeur du manioc

<https://intracen.org/file/cassava-ecowasinvestmentbrochurefrpdf>

Le rendement obtenu lors de l'étude est faible mais, comme mentionné, 86% des producteurs produisent le manioc en association.

Cette situation s'explique par les nombreuses contraintes techniques qui affectent la production. Les principales contraintes de la production sont :

- i) les problèmes d'accès aux boutures de qualité,
- ii) les dégâts des animaux dus à l'insuffisance de clôture des sites,
- iii) le changement climatique et les ravageurs.

Les producteurs sont motivés à produire le manioc à cause du revenu (80%), de l'alimentation des ménages (15%) et de la nutrition (5%). Il est à noter que 61% des producteurs font face à des pertes de production avant la récolte due aux problèmes d'eau, aux ravageurs, aux inondations, aux dégâts des animaux et au changement climatique. Les producteurs ne stockent pas leur production mais la vendent immédiatement pour assurer leurs revenus. Ils manquent également de connaissances sur le stockage, considérant que pour augmenter la conservation, il faudrait transformer le produit en cossettes et ils manquent de magasin de stockage. Pour faire face aux problèmes de production, les producteurs développent des stratégies locales comme l'utilisation de la fumure organique et des produits chimiques pour traiter les ravageurs et l'irrigation très tôt le matin.

Le manioc est produit dans presque toutes les régions du Niger mais les zones de forte production sont essentiellement les zones rurales des régions de Dosso (départements de Gaya/Dioundiou, Douchi et Boboye), de Zinder (départements de Magaria, Kanthé, Dungass, Mirriha et Damagaram Takaya), de Tillabéry (départements de Balléyara, Filingué, Ayérou, Téra, Gothèye, Kollo et Say), de Maradi (Tessaoua, Mayahi, Madarounfa, Aguié, Gazaoua, Dakoro et Guidan roundji), de Tahoua (Konni, Madaoua, Kiéta).

En 2020, la production nationale en manioc aurait été de 658.234 tonnes pour une superficie de 22.109 ha et un rendement de 29.772 kg/ha. En plus de l'importance de la superficie, la bonne production peut s'expliquer par l'engouement des producteurs et l'opération bouture de l'État et ses partenaires en 2016 qui a permis de diffuser le manioc.

La lecture du Tableau 1 permet de dégager 2 périodes : une première de 2012 à 2016 où la production nationale évolue en dents de scie et une deuxième de 2017 à 2020 marquée par une augmentation de la production en raison de son importance alimentaire et économique (FAOSTAT, 2022).

Dans le cadre de cette étude, les commerçants sont constitués des grossistes et des détaillants. Avec un âge moyen de 47 ans, les grossistes, tous des hommes (100%), sont constitués en majorité des Zarma (60%), suivis des Haoussa (40%). Quant aux détaillants, l'âge moyen est de 32 ans avec une grande majorité d'hommes (86%). Les Haoussa, les Zarma et les Peulhs représentent respectivement 57%, 29% et 14% des détaillants. Les commerçants grossistes et détaillants urbains et ruraux s'approvisionnent en manioc frais auprès des producteurs pour revendre aux transformateurs artisanaux et aux consommateurs urbains et ruraux. Les femmes représentent moins de 20% des commerçants. En période d'importation, les commerçants grossistes du Niger s'approvisionnent en tubercules frais et transformés (farine et tapioca) auprès de leurs homologues des pays voisins (Nigeria et Bénin).

Tableau 1. Production, superficies et rendement du manioc au Niger.

Années	Production (t)	Superficies (ha)	Rendement (kg/ha)
2012	107.269	6.679	16.061
2013	156.100	7.816	19.972
2014	133.099	6.651	20.012
2015	184.612	7.844	23.535
2016	146.563	6.272	23.368
2017	319.653	13.855	23.071
2018	372.408	15.875	23.459
2019	513.671	18.121	28.347
2020	658.234	22.109	29.772

Source : FAOSTAT, 2022

L'activité de transformation du manioc est conduite aussi bien par des hommes (55%) que des femmes (45%). L'âge moyen des personnes enquêtées est de 31 ans. Du point de vue de l'ethnie, les Zarma sont majoritaires (64%), suivis des Haoussa (18%) et des Peulh (18%). Les transformateurs artisanaux urbains et ruraux achètent le produit auprès des commerçants et producteurs et à leur tour transforment le manioc uniquement en tubercules cuits.

La transformation artisanale du manioc (cuisson) se fait en utilisant les ustensiles de cuisine notamment la marmite auquel on met le manioc et de l'eau pour cuire sur le feu. Avant la transformation, le manioc est préalablement lavé à l'eau. Après la transformation, le produit peut être conservé au moins pour une journée.

L'équipement moderne nécessaire peut être une plateforme de machine comportant un moteur, un râpeur et une presse qui permettra de transformer le manioc en gari (farine) ou tapioca après séchage facilement conservable.

Les transformateurs doivent également être appuyés dans l'acquisition et l'utilisation des équipements modernes. Les transformateurs vendent sur place ou transportés par leurs propres moyens de transports (bassins ou tasse). Les transformateurs évoluent individuellement. Il a été observé que certains transformateurs vendent également la farine et le tapioca du manioc qu'ils achètent auprès des commerçants. Il n'existe pas d'unités industrielles ou semi-industrielles de transformation dans la zone.

Les produits de manioc sont majoritairement consommés par les hommes (80%) comparé aux femmes (20%). Ils achètent prioritairement les produits transformés. L'âge moyen des personnes interviewées est de 40 ans. Les ménages des consommateurs rencontrés comptent en moyenne 8 personnes. La majorité (75%) des consommateurs ont une éducation formelle ou coranique. Les femmes représentent autour de 40% des consommateurs.

2. Analyse économique et financière

Le manioc étant un produit à la fois vivrier et de rente, l'analyse du marché représente un enjeu important pour la performance économique et la durabilité de la culture.

- **Plus de la moitié des tubercules frais produits (55%) est destinée à la vente.**
- Ainsi, la quantité moyenne vendue par un producteur en une année est de **3.346 kg de tubercules**. En période de récolte, la production locale contribue à l'offre du produit sur les marchés.
- Les données indiquent que les commerçants évoluent dans l'informel (100%) et ne sont pas organisés en groupement (100%). On en déduit que ces acteurs ne sont pas structurés dans leurs activités économiques.
- En moyenne, **un grossiste commercialise 54.800 kg et un détaillant 2.143 kg** de tubercules frais.
- Le niveau de prix varie selon la période de l'année.
- Presque la moitié (46%) des producteurs font face à un bas prix pendant les mois de récolte (juillet-octobre) (57-108 FCFA/kg).
- C'est ce prix bas que reçoit le producteur. Durant la période d'importation (novembre à juin), les prix s'élèvent à un maximum de 128-338 FCFA/kg. Il en résulte que le prix d'achat des commerçants se situe entre 57, 86 et 108 FCFA/kg. En revanche, le prix de vente (commerçants) varie de 108 FCFA/kg, 128 FCFA/kg à 338 FCFA/kg.

Le calendrier suivant (Figure 3) illustre les différents prix du kg du manioc selon les mois de production locale et d'importation.

Tableau 2. Calendrier des prix au kilogramme du manioc en fonction des mois de production locale et d'importation

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Manioc	Importation						Production locale					
Prix moyen	128-338 FCFA/kg/mois						57-108 FCFA/kg/mois					

Les achats et les ventes en gros se font dans **des sacs pesant 120 kg de tubercules**. Les détaillants vendent également en petits tas d'environ 5 kg. Généralement, les producteurs et les grossistes vendent en sac. Dans les relations d'échange, les commerçants exigent des producteurs la maturité des tubercules et un bon remplissage des sacs.

A l'achat tout comme à la vente, les acteurs négocient le prix (86%). Le paiement se fait soit en cash (57%), soit en cash et crédit (43%). La majorité des commerçants (67%) constate une fluctuation de l'offre en manioc en raison de cherté et de la demande croissante à certaines périodes

L'essentiel des commerçants (71%) sont satisfaits de la qualité des tubercules que présentent les producteurs. La majorité des commerçants (86%) confirment l'existence d'une demande élevée et de nouveaux acheteurs (71%) du manioc. Par conséquent, le marché de ce produit semble être prometteur surtout que les producteurs (54%) affirment des possibilités d'augmentation de la production.

Cependant, les commerçants font face à des contraintes comme la mévente (60%), les taxes élevées (80%) imposées par l'État, les difficultés d'accès aux marchés (100%) du au mauvais état des routes et l'insécurité.

La transformation des tubercules est pratiquée de façon artisanale et informelle (91%). Les produits de la transformation sont constitués des tubercules cuites (96%), de ragoût (4%), de farine (importé) et tapioca (importé).

La quantité moyenne par mois transformée par un transformateur est de **102 kg de tubercules**. Le prix d'achat et de vente est de 128 FCFA/kg et 338 FCFA/kg respectivement. Ce niveau de prix est le plus élevé des autres acteurs de la chaîne de valeur. Toutefois, le prix de vente des produits transformés est fixé par le transformateur (91%). Les produits transformés sont vendus en cash (73%) ou en cash et crédit (27%).

Une bonne partie des transformateurs (55%) rencontrent une fluctuation de l'offre en produits transformés du manioc du fait de l'augmentation ou la diminution du prix ou de la demande (consommation).

L'analyse de la rentabilité des différents segments de la chaîne de valeur du manioc est présentée dans le Tableau 2. On peut noter que les coûts de main-d'œuvre (CMO) représentent généralement une part significative des coûts pour les producteurs, atteignant 48% lorsqu'ils sont ajoutés à la consommation intermédiaire (CI). Si l'on considère que notre analyse n'inclut pas le coût de la main-d'œuvre familiale, **cela suggère que le coût effectif de la main-d'œuvre pourrait être la partie plus importante des coûts de production.**

Pour les autres acteurs de la chaîne de valeur, le coût estimé de la main-d'œuvre salariée représente entre 5% et 27% des coûts totaux en utilisant le même indicateur. De plus, il convient de noter que l'estimation des coûts associés aux taxes et aux amortissements révèle un impact assez significatif, surtout pour les transformateurs.

Tableau 3. Rentabilité des différents maillons de la chaîne de valeur de manioc (FCFA).

Désignation	Maillons											
	Producteurs			Grossistes			Détaillants			Transformateurs		
	Qté	PU	Montant	Qté	PU	Montant	Qté	PU	Montant	Qté	PU	Montant
CI			61.520			4.871.200			167.154			11.016
CMO	28	2000	56.560			264.000			36.000			4000
CA	3.346	57	190.722	63.000	128	8.604.000	2.143	108.00	231.444	102	338	34.476
VAB			129.202			3.192.800			64.290			23.460
Rev			72.642			2.928.800			28.290			19.460
Rev kg			21,71			46,49			13,20			190,78
DA et taxes	1	7.500	7.500	1	54.800	54.800	1	5.200	5.200	1	15.520	15.520
Net Rev			65.142			2.874.000			23.090			3.940
Net Rev kg			19,47			45,62			10,77			38,63

CI : Consommations Intermédiaires ; CA : Chiffre d’Affaires ; VAB : Valeur Ajoutée Brute ; CMO : Coût de la Main d’œuvre ; MB : Marge brute ; DA : Dotations aux Amortissements ; MN/VAN : Marge Nette/Valeur Ajoutée Nette ; * : Kilogramme ; Qté : Quantité ; PU : Prix Unitaire.

Note : valeurs moyennes par an, la transformation est calculée pour les tubercules cuits (principal produit de vente des transformateurs).

Il est important de souligner que les grossistes et les transformateurs se distinguent nettement des producteurs en générant des revenus plus élevés. Dans le cas des grossistes, le revenu est particulièrement influencé par les grandes quantités de produits vendus, ainsi qu'un prix supérieur d'environ 1,25% par rapport aux producteurs. Les transformateurs, quant à eux, vendent des quantités de produits beaucoup plus faibles, probablement en raison des pertes de production, mais à un prix plus de quatre fois supérieur à celui des producteurs, leur permettant ainsi d'obtenir des marges positives. Les revenus nets estimés par kilogramme sont réduits mais légèrement plus élevé à ceux estimés pour la patate douce et sont respectivement de 19,47 FCFA, 45,72 FCFA, 10,77 FCFA et 38,63 FCFA pour la production, la commercialisation (grossistes et détaillants) et la transformation.

3. Analyse de la demande du marché

Dans la zone d’étude, le manioc est bien consommé par les ménages. En effet, l’achat et la consommation se font à l’état frais (39%), transformé (24%) et frais et transformé (37%). Les consommateurs essentiellement achètent auprès des détaillants et des transformateurs.

Les formes transformées sont le cuit (48%), le ragoût/frites (48%) et la farine (4%). Les caractéristiques appréciées par les consommateurs englobent le goût (57%), l’aspect nutritif/alimentaire (37%) et le prix abordable (6%). A cela s’ajoutent la douceur des tubercules. Le goût amer et dure sont les caractéristiques non appréciées par les consommateurs.

En période de cherté ou de non-disponibilité, le manioc est substitué par la patate douce (62%), l’igname/taro (22%) et la pomme de terre (16%). Une bonne partie (38%) des consommateurs préfèrent ces produits de concurrence du manioc à cause de leur goût (69%) et leur disponibilité/prix (31%). **L’inaccessibilité et la cherté constituent les principales raisons de la non-consommation du manioc.**

Le marché des produits transformés du manioc a une bonne perspective car il y a de la demande potentielle due aux nouveaux acheteurs (45%). Ainsi, plus de la moitié des consommateurs (55%) estiment que la demande des produits transformés est élevée.

Certains producteurs (29%) estiment que le manioc est préféré par tous les groupes sociaux notamment les hommes, les femmes et les enfants de tous âges. Par contre 71% des producteurs estiment que le manioc est préféré par les hommes. En réalité, le manioc cuit est beaucoup plus consommé par les hommes comparés aux femmes en milieu rural et urbain. Il est difficile d’estimer

la quantité consommée par ménage ou personne par jour. Généralement, cette consommation échappe au ménage car les membres du ménage achètent les produits transformés à volonté comme complément alimentaire au cours de leurs activités de la journée dans les villes et les villages.

La grande majorité des producteurs (79%) souhaite augmenter la consommation du manioc. La majorité des producteurs (54%) trouvent insuffisante la part de la production destinée à la consommation du ménage et achète au marché pour consommer notamment en période (avril à août) de forte importation. Il faut noter que la farine et le tapioca sont beaucoup plus consommés en milieu urbain. Malgré son importance, la production nationale ne permet pas au Niger de satisfaire ses besoins en manioc, d'où le recours aux importations des pays voisins (manioc frais en saison de pluie principalement et les produits transformés toute l'année.

La quantité annuellement importée reste faible comparée à la production nationale. Les importations varient selon les années mais les niveaux importants sont observés en 2018, 2012, 2014 et 2019 avec respectivement 30.000 tonnes, 17.000 tonnes, 16.000 tonnes et 12.000 tonnes.

La quantité annuelle achetée et consommée par personne est faible et varie entre 5,76 kg et 15,86 kg (Tableau 3). Ces chiffres semblent être sous-estimés au vu de l'engouement de la consommation et de la commercialisation du manioc au Niger.

Tableau 4. : Consommation et importation du manioc au Niger.

Année	Consommation (kg/personne/an)	Importation (t)		
		Manioc (frais et transformé)	Séché	Farine
2012	5,76	17.000	7	4.560
2013	6,70	5.000	3	1.287
2014	6,54	16.000	40	4.228
2015	7,57	3.000	1	830
2016	5,93	3.000	10	677
2017	10,86	3.000	0	718
2018	13,08	30.000	0	7.745
2019	15,86	12.000	0	3.046

Source : FAOSTAT, 2022

4. Analyse SWOT

Certes, **le manioc produit localement est compétitif** par sa qualité, son goût, son prix et l'importance de la valeur ajoutée ou marge nette positive créée sur l'ensemble des maillons. Cependant, la chaîne de valeur comporte également des points faibles qui nécessitent des améliorations en valorisant les forces et les opportunités existantes et nécessaires au développement de la chaîne (Tableau 4).

Les contraintes techniques sont liées :

- aux boutures (insuffisantes et de mauvaise qualité),
- au faible savoir-faire technique des transformateurs,
- aux pertes dues aux ravageurs,
- au changement climatique,
- à l'insuffisance d'eau d'irrigation
- et à la divagation des animaux.

Malgré l'importance du prix des produits conservés ou transformés, les producteurs ne pratiquent pas la conservation (stockage) et la transformation industrielle (farine et tapioca) des tubercules par manque de fonds. La chaîne de valeur fait également face aux contraintes de marché (financières)

caractérisées par une faible rémunération et relation des producteurs et transformateurs consécutive au problème de structuration, de prix et de transformation.

Les contraintes politiques, réglementaires et sécuritaires affectent surtout les commerçants et les producteurs. Les transformateurs sont fortement limités par le problème de matériels modernes (moulin). Les consommateurs sont confrontés au problème de prix surtout des produits importés. Ce qui réduit la consommation du manioc au profit des autres produits de substitution (concurrents) comme, la patate douce, l'igname/taro et la pomme de terre.

Tableau 5. Forces, faiblesses, opportunités et menaces de la chaîne de valeur du manioc.

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Culture très adaptée aux conditions climatiques et peu exigeante en eau - Existence de potentiel de production - Culture de soudure - Existence de la transformation artisanale - Le manioc fait partie des habitudes alimentaires des populations - Engouement des acteurs dans la chaîne de valeur (producteurs, commerçants, transformateurs et consommateurs) à cause du revenu et l'alimentation 	<ul style="list-style-type: none"> - Culture à cycle long - Problème d'accès physique et économique des boutures et charrues due à leur insuffisance et cherté - Manque de clôture des sites - Insuffisance dans l'organisation et la formation des producteurs - Prix bas aux producteurs à la récolte - Manque de crédit de campagne pour les producteurs - Mévente du produit chez tous les acteurs - Rupture du produit en certaines périodes - Manque de formation et de matériels modernes de transformation - Cherté du produit pour les consommateurs en période de rupture - Faible connaissance des vertus nutritionnelle par les populations - Certaines variétés amères demandent beaucoup de travail dans la préparation
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Possibilité de transformation améliorée des tubercules - Existence d'un marché local rural et urbain favorable - Produits très appréciés par les consommateurs - Consommateurs potentiels en augmentation en ville et campagne - Politique agricole du Niger favorable à la culture - Intérêt des partenaires techniques et financiers dans le financement de la recherche et du développement agricoles. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inondations, changement climatique, ravageurs, problème d'eau et dégâts des animaux - Mauvaise qualité et coût élevé des intrants - Faible implication des techniciens dans les choix des variétés - Concurrence avec les marchés internationaux (importation des pays voisins, Nigéria et Bénin) - Problème d'accès aux marchés (mauvais état des routes) - Insécurité due aux conflits armés - Niveau élevé des taxes pour les commerçants - Existence des produits de substitution (concurrents) préférés par les consommateurs

Annexe 1. Groupe de travail du rapport

- Alliance of Bioversity International and CIAT : Eleonora DE FALCIS, Francesca GRAZIOLI, Teresa BORELLI, Abdel Kader NAINO JIKA
- AICS : Carlo DIANIN, Andrea GHIONE
- CIHEAM : Patrizia PUGLIESE, Marie-Reine BTEICH, Roberta CALLIERIS, Gianluigi CARDONE, Hamid EL BILALI
- CNR : Maria GONNELLA, Antonio MORETTI, Nicola CALABRESE
- Afrique Verte Burkina Faso : Ali Badara DIAWARA
- **Afrique Verte Niger : Bassirou NOUHO**
- **Université Abdou Moumouni : Iro DAN GUIMBO et Lawali DAMBO**
- Université Joseph Ki-Zerbo : Fanta Reine TIETIAMBOU, Jacques NANEMA
- Consultant et point focal d'activité au Niger : Issoufou OUMAROU HALADOU (Université Abdou Moumouni de Niamey)

Annexe et supplément (1) : le projet SUSTLIVES



Le projet SUSTLIVES (2021 – 2025, durée 48 mois) a pour objectif de renforcer les capacités de recherche et d'innovation des acteurs du système d'innovation et de connaissance agricole sur les chaînes de valeur des cultures négligées et sous-utilisées dans les pays concernés (Niger et Burkina Faso). Le projet vise à favoriser la transition vers des systèmes agricoles et

alimentaires durables et résilients aux changements climatiques au Burkina Faso et au Niger à travers la mise en valeur du patrimoine des cultures locales et de leur chaîne de valeur génératrice de revenus dans la région du Sahel.

Accès au site Web du projet SUSTLIVES / <https://www.sustlives.eu/>

Annexe et supplément (2) : Pourquoi s'intéresser au NUS ?

La nature regorge de plantes capables de nourrir des êtres humains pourtant l'alimentation dépend d'un tout petit nombre d'espèces. Notre dépendance mondiale à l'égard d'un nombre aussi limité de cultures vivrières a de vastes implications. Si ces cultures ont contribué de façon inestimable à la lutte contre la faim dans le monde, elles ne peuvent à elles seules fournir tout l'éventail des nutriments dont les individus ont besoin pour être en bonne santé. **Il faut, pour cela, une alimentation beaucoup plus diversifiée**, à laquelle de larges franges de population parmi les plus pauvres du monde n'ont pas accès.

Ce manque de diversité agricole a également de graves conséquences sur la biodiversité mondiale et l'environnement naturel. Les espèces et variétés alimentaires les plus courantes ont besoin d'importants intrants externes pour se développer, ce qui pèse lourdement sur les ressources locales, atténue la résistance aux chocs extérieurs et contribue à une dégradation de l'environnement, à la disparition de services écosystémiques et à un accroissement des émissions mondiales.

L'heure est donc venue de se tourner vers certaines des quelques 5 000 autres espèces qui peuvent être une source de nourriture. Il s'agit de ce que l'on appelle les « espèces négligées ou sous-utilisées » - des plantes et des animaux dont la contribution aux systèmes alimentaires durables est fortement sous-évaluée en raison d'un manque général de connaissances et d'informations.

Ces espèces sont le plus souvent originaires des milieux dans lesquels elles sont cultivées. Elles se sont donc adaptées aux conditions locales et nécessitent moins d'intrants externes que les cultures conventionnelles. Nombre d'entre elles peuvent également se développer dans des régions isolées, sur des sols arides ou des terres considérées comme impropres à d'autres usages. **Elles constituent de ce fait un élément important des stratégies d'adaptation aux changements climatiques et sont économiquement viables pour les petits producteurs.** En outre, de nombreuses espèces négligées ou sous-utilisées recèlent une haute valeur nutritive et sont riches en micronutriments.

Les espèces en question étant pour la plupart cultivées localement, ce sont généralement les femmes des zones rurales et les populations autochtones qui s'en occupent, tant à des fins de consommation personnelle que pour la vente sur les marchés locaux. La commercialisation de ces espèces, montre qu'elles peuvent générer des revenus pour les communautés qui disposent des connaissances nécessaires pour les cultiver, les utiliser et les transformer. Cependant, ces connaissances disparaissent rapidement, de sorte qu'il est essentiel de veiller à ce que le savoir traditionnel en la matière soit préservé et transmis aux générations futures.

Source : FIDA - https://reca-niger.org/IMG/pdf/deux_projet_sur_les_nus_au_niger.pdf

Annexe 2. Liste de zones des entretiens

Région/Département/Commune	Village/quartier/marché
Dosso (Boboye)	Boulal Gaouri Zarma
Dosso (Boboye)	Kiota
Dosso (Boboye)	Harikanassou
Dosso (Boboye)	Kankandi
Dosso (Boboye)	Koren Kassa Zarma
Dosso (Boboye)	Falwel
Dosso Ville	Marché de Dosso
Dosso (Boboye ville)	Marché de Birni
Tillabéri (Kollo)	Liboré
Tillabéri (Kollo)	Sadoré
Niamey (Commune 1)	Goudel
Niamey (Commune 2)	Dare Salam
Niamey (Commune 3)	Wadata
Niamey (Commune 1)	Dolé
Niamey (Commune 2)	Petit marché
Niamey (Commune 2)	Katako
Niamey (Commune 5)	Haro Banda