

MANUEL
(Version Finale)

ETUDE COMPLEMENTAIRE DE L'ETAT REEL DES ACTIVITES GENERATRICES DE REVENU
(AGR) DANS LE CADRE DE L'ETUDE DE DEVELOPPEMENT DES OASIS SAHELIENNES EN
REPUBLIQUE DU NIGER (EDOS)



Agence Japonaise des Ressources Vertes (J-GREEN)

Consultants : M. Boubacar M. Laouali
malib7@yahoo.Fr Tel : (227) 96 96 9077

& M. Hamed Moussa Hamadi
Tel : (227) 96 89 76 90

Février 2007

TABLE DE MATIERE

RESUME.....	1
SIGLES ET ABREVIATIONS	2
BIBLIOGRAPHIE.....	3
INTRODUCTION	4
A. Les produits transformés	5
1. Le Bérroua	5
2. Le Soumbala	6
3. Le Akouri	7
B. Les Produits maraîchers	8
1. Les fruits	8
2. Les Légumes	9
3. La Production d'oignon	11
4. Le Poivron.....	13
C. Les ressources naturelles	14
1. Le Bûcheronnage	14
2. La gomme arabique	15
3. Les criquets	16
D. Les souchet	17
E. L'artisanat	18
1. La bijouterie	18
2. La maroquinerie moderne.....	18
3. La Cordonnerie	19
4. La Poterie	19
CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	20
LISTE EXHAUSTIVE DES ACTIVITES GENERATRICES DE REVENU (AGR)	22

RESUME

Pays continental, le Niger s'étend sur 1 267 000 Km² pour une population estimée à plus de 11 millions d'habitants lors du recensement de 2001 à majorité rurale (à plus de 80%), peu alphabétisée (20%) et très pauvre (environ 65% sous le seuil de pauvreté).

Dans l'optique de réduction de la pauvreté en milieu rural pour un développement à la base, le Niger a initié en 2000 un programme : le « Programme Spécial du Président de la République » sur fonds de l'initiative des Pays Pauvres Très Endettés (PTTE). Ce programme se fixe comme credo : 1000 salles de classes, 1000 cases de santé, 100 mini barrages, 100 puits villageois et 100 puits pastoraux. Au cours des 4 premières années de mises en œuvres le Programme a réalisé la construction de 100 mini barrages et environ 100 forages qui du reste sont insuffisamment ou pas du tout mis en valeur. Dans la perspective du développement de l'agriculture irriguée utilisant les eaux de surface, la stabilisation de la production alimentaire à travers le reboisement et la lutte contre la désertification, la Coopération japonaise à travers l'Agence Japonaise de Coopération Internationale (JICA) a pris la décision d'effectuer l'Etude de Développement des Oasis Sahéliennes (EDOS). Celle-ci a démarré ses activités en 2005 et s'étendra jusqu'en 2009. Elle a pour objectif de réduire la pauvreté et lutter contre la désertification par le biais du développement rural aux environs des ouvrages du Programme Spécial du Président de la République (mini – barrages et seuils d'épandage). L'Etude vise de manière spécifique l'élaboration des projets intégrés de petite envergure en étroite collaboration avec les populations bénéficiaires ainsi que les plans d'actions de Développement des Oasis Sahéliennes. Les différentes études envisagées et l'étude sur l'état réel des activités génératrices de revenu au Niger constituent les données de base pour la concrétisation de l'Etude. Une étude similaire a déjà été réalisée en juillet 2006 c'est-à-dire pendant la saison hivernale. La présente étude complète la première en apportant des éléments de réponse sur l'ensemble des activités génératrices de revenu au Niger suivant les saisons. Ainsi on distingue une multitude d'AGR s'échelonnant les unes après les autres qui ne sont d'autres que les produits et sous produits agricoles à l'état frais ou séché, transformé ou non ; les produits manufacturés et enfin les ressources naturelles. Il ressort de l'étude la typologie d'AGR suivantes :

- ✓ Les AGR d'opportunités
- ✓ Les AGR porteuses
- ✓ Les AGR alternatives

Toute fois, un accent particulier doit être mis sur la micro finance qui est un palliatif à la hantise de crise alimentaire et jalon pour la création de chaînes de valeurs. En effet le petit crédit doit accompagner les activités essentielles. Une AGR n'a de raison d'être que lorsqu'il existe un mouvement des liquidités dans tous les sens en milieu rural. En fait, la démarche consistera à mettre en place des chaînes de valeurs. Une chaîne de valeurs est un enchaînement causatif d'activités créatrices de richesses en nature et en espèces.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AGR : Activités Génératrices de Revenus ;
ARMFD : Augmentation des revenus monétaires des femmes dans la Région de Dosso
DAD Gomni : Discipline Aide et Développement Gomni
IPH : Indice de Pauvreté Humain
JICA : Agence Japonaise de Coopération Internationale
EDOS : Etude de Développement des Oasis Sahéliennes en République du Niger
FLCDRPS : Fonds Italie Sahel de Lutte contre la Désertification et la Réduction de la Pauvreté au Sahel
MAT/DC : Ministère de l'Aménagement du Territoire et Développement Communautaire
MHE/LCD : Ministère de l'Hydraulique de l'Environnement et de la Lutte Contre la Désertification
MMD : Mata Masu Dubara
MDR : Ministère du Développement Rural
ONG : Organisation Non Gouvernementale ;
PADEM : Programme Africain de mise en place d'un Dispositif d'Enquête auprès de Ménages
PIB : Produit Intérieur Brut
PPEAP : Projet de Promotion des Exportations des Produits Agricoles ;
PS/PR : Programme Spécial du Président de la République ;
PTTE : Pays Pauvres Très Endettés
RNDH : Rapport National sur le Développement Humain
SRP : Stratégie de Réduction de la Pauvreté
SDR : Stratégie de Développement Rural
TDR : Termes De Référence ;
IST/VIH/SIDA : Infection Sexuellement Transmissible/Virus de l'immunodéficience Humaine/Syndrome de l'immunodéficience Acquise
PIP2/ANPIP : Projet de Promotion de l'Irrigation Privée Phase 2/ Association Nigérienne de Promotion de l'Irrigation
MCD : Ministère de la Coopération et du Développement

BIBLIOGRAPHIE

1. FLCDRPS : Stratégie opérationnelle de mise en œuvre de la composante « appui aux activités génératrices de revenu » ; septembre 2006
2. Moussa Boureima : Etude complémentaire aux recommandations des directeurs de projet et programme relatives a la sécurité alimentaire dans le cadre des nouvelles orientations assignées par le président de la république du Niger ; Direction des Etudes et de la programmation MDR
3. Le Niger site Internet
4. EDOS 2006 : Présentation EDOS ;
5. Boubacar M. Laouali: Les plantes de cueillette, potentialités, rôles dans la sécurisation alimentaire dans le département de Tahoua. Memoire de fin d'étude pour l'obtention du Diplôme d'Ingénieur de Techniques Agricoles juillet 1999.
6. Moussa Boureima : les politiques agricoles au Niger, 1960-2015 : 55 ans à la recherche de la sécurité alimentaire et de la réduction de la pauvreté. Edition Belle Afrique
7. Secrétariat Permanent du DSRP : de Réduction de la Pauvreté SRP complète préparé par le Gouvernement du Niger
8. INS Niger : Annuaire statistique 2000-2004, Edition 2005
9. INS Niger : Le Niger en chiffre Edition 2006
10. MAT/DC : Stratégie opérationnelle de mise en œuvre de la composante appui aux activités génératrices de revenus septembre 2006
11. ARMFD : Rapport étude identification de filières porteuses dans les départements de Boboye Dogondoutchi et de Gaya juin 2005
12. MHE/LCD : Stratégie de Développement de la filière halieutique ; Novembre 2006
13. Moussa Boureima : Les trous de la SDR, une contre étude de la stratégie adoptée ; Direction des Etudes et de la programmation MDR ; Avril 2004
14. République du Niger : Programme Spécial
15. EDOS 2006 : Etude sur l'état réel des activités génératrices de revenus au Niger Juillet 2006.
16. PPEAP : l'Exportateur, bulletin d'information N°1 janvier février 2002
17. Le Niger sur site Internet
18. MCD. Mémento de l'Agronome ; 4^{ème} édition 1991

INTRODUCTION

Le manuel comporte les informations suivantes :

- ✚ Les critères de choix des activités génératrices de revenu (AGR) au Niger en tenant compte de :
 - De la disponibilité de la matière 1^{ère} ;
 - Des besoins réels de la population dans le temps ;
 - Du pouvoir d'achat de la population.
- ✚ L'origine de fonds nécessaire à la réalisation de l'AGR : En effet une AGR a besoin de moyens financiers et matériels qui seront couverts avec soit des fonds propres (capital de départ), des dons, emprunt etc.
- ✚ Les périodes propices à sa réalisation : comme toute entreprise, une AGR connaît de période de forte demande et de période morte.
- ✚ Les conditions de réussite et l'intérêt de ces AGR pour la communauté : des facteurs internes (expérience, savoir faire de l'activité, atouts, contraintes) et externes (menaces, concurrence, opportunité,) liés à l'AGR conditionnent sa réussite.

Il y a toute une multitude d'AGR qui s'échelonnent les unes après les autres et résultent des produits et sous produits agricoles à l'état frais ou séché, transformé ou non ; des produits manufacturés et des ressources naturelles. La typologie de ces AGR est la suivante :

- ✓ Les AGR d'opportunités
- ✓ Les AGR porteuses
- ✓ Les AGR alternatives

A. Les produits transformés

1. Le Bérroua PRESENTATION

Le bérroua en lange Haoussa est un produit roulé traditionnel connu dans la plupart des foyers du département de Dogondoutchi. Il est artisanalement fabriqué par transformation des grains de Niébé. Le Bérroua est aujourd'hui connu et apprécié de plusieurs consommateurs de la plupart des agglomérations du Niger. Il tend à devenir un produit marchand. Dans certaines localités du département de Douthi des femmes se sont spécialisées dans la production artisanale et la commercialisation du Bérroua (ARMFD 2005). Aucun moyen de conditionnement n'est adopté par les productrices individuelles.



Les transformatrices procèdent elles mêmes à la commercialisation du produit au fur et à mesure qu'elles le fabriquent. Le chef lieu du département est le principal centre des transactions. La clientèle y est essentiellement constituée de consommateurs (ARMFD 2005). L'AGR est rentable car selon une étude sur les filières porteuses réalisées avec l'appui du ARMFD en 2005, il se dégage une marge brute positive.

L'intervention du projet PPEAP tente cependant d'introduire un système d'emballage en sachets plastique. Les productrices semblent cependant réticentes à l'adoption du type d'emballage proposé pour des raisons de modification de la qualité du goût du produit. Le produit commercialisé au fur et à mesure qu'il est fabriqué ne fait jamais l'objet de conservation ou de stockage par les transformatrices.

ORIGINE DU FONDS

Le capital de départ peut provenir de la vente des produits agricoles, un auto approvisionnement par prélèvement d'une partie de la production du niébé, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).

PERIODE PROPICE

Le moment favorable à l'activité est la saison sèche, de préférence juste après la récolte agricole du fait de la disponibilité de la matière première mais aussi c'est la période morte en milieu rural. L'intérêt de cette transformation se trouve :

INTERET DE L'AGR

- C'est une forme de conservation du niébé. Ce dernier se conserve difficilement avec utilisation des tonneaux ou bidons en condition d'anoxie totale ou par utilisation de produits chimiques de conservation. Cette dernière méthode altère la qualité organoleptique du niébé ;
- Le processus de transformation est un savoir ancestral très maîtrisé par les femmes et facilement transposable en milieu rural ;
- Le temps de cuisson rapide et nécessite peu d'ingrédients.

CONDITION DE REUSSITE

Pour la bonne réussite de l'activité il est indispensable de rendre facile le travail par :

- L'installation des moulins à grains à proximité ;
- Appuyer la production du niébé ;
- Faciliter l'accès au crédit aux femmes ;
- Organiser les femmes en structures de production et de commercialisation.

2. Le Soubala

PRESENTATION

Le soubala est un produit issu d'un long processus de transformation à partir des graines d'*hubiscus sabdarifa* communément appelé oseille. Dans certaines régions du Niger (Gaya), ce sont les graines de Néré arbre Sahelo soudanien en voie de disparition qui sont utilisés comme matière 1^{ère}. Du coût celle-ci devient chère sur les marchés et on utilise de plus en plus les graines de Soja comme alternative aux graines du Néré.

Ce sont les vieilles qui en sont dépositaires du savoir de transformation. C'est un travail de longue haleine et nécessite beaucoup de courage et d'abnégation. Le produit fini est obtenu au bout de cinq jours au minimum.



Le Soubala ou « Dodowa » en haoussa ou « Mari bi » en zarma



Le Soubala ou « Kalwa » en haoussa ou « Dosso mari » en zarma

Le produit se présente sous plusieurs formes selon son origine. En effet en dehors du produit local (1), il provient aussi du Burkina (2) et du Bénin (3) facilement identifiable sur le marché. Les deux derniers produits se conservent mieux que le 1^{er} généralement produit en quantité non industrielle.

Le Soubala local se commercialise le plus souvent sous sa forme brute en grumeaux par unité de mesure (Tia en haoussa) et se conserve longtemps. Au village il n'a pas une très grande valeur marchande en dépit du fait qu'il soit généralement la chasse gardée d'une seule vieille femme dans le village.

ORIGINE DU FONDS

Le capital de départ peut provenir de la vente des produits agricoles, un auto approvisionnement (très limité), prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).

PERIODE PROPICE

Le moment favorable à l'activité pour la réalisation d'un grand chiffre d'affaire est la saison hivernale car c'est la période des travaux champêtres avec une plus grande quantité de repas à préparer. Toutefois, il est indispensable de faire un approvisionnement important car la matière est aussi rare en cette période.

INTERET DE L'AGR

L'intérêt de cette activité se trouve dans le fait que :

- Le Soubala est un excellent ingrédient dans la sauce en absence de la viande chose qui n'est pas à la portée de tous en milieu rural ;
- Le produit est bon marché à la portée de toutes les bourses. Le troc est même permis : des vivres (mil, sorgho, niébé etc.) contre le produit.

L'accès au crédit aux femmes promotrices de cette activité peut leur permettre de faire un approvisionnement conséquent (saison sèche froide) et faire face à une demande élevée (saison de pluie).

3. Le Akouri PRESENTATION

Les fruits de certains arbres forestiers font l'objet de transformation en jus, gâteau etc. Ainsi les fruits de *Zizifus mauritiana* sont pilés et transformés en gâteau dénommé « Akouri » en haoussa. Le *Zizifus mauritiana* est une plante pérenne à plusieurs floraisons dont seule celle des saisons pluvieuses est utile. La transformation est l'apanage des nomades (touaregs).



Les transformatrices procèdent elles-mêmes à la commercialisation du produit en l'acheminant au niveau des marchés locaux. La clientèle y est essentiellement constituée de consommateurs. Le produit dispose aussi de vertus médicales. Ainsi, il est utilisé comme remède contre les maux de ventre chez le cheval.

Les fruits de *Zizifus mauritiana* font l'objet de récolte et ramassage d'octobre à janvier (Boubacar 1999) et sont de délicieux desserts en milieu rural. Les fruits sont également vendus sur les marchés locaux par petit tas.

CONDITION DE REUSSITE

Pour la bonne réussite de l'activer il est indispensable de rendre facile le travail avec :

- Le boisement villageois et lutte contre la désertification ;
- Faciliter l'accès au crédit pour une production soutenue ;

INTERET DE L'AGR

L'avantage de l'activité est liée au fait que le produit « Akouri » en haoussa est non seulement nourrissant (contient des oligoéléments), aliment d'appoint et de lutte contre l'insécurité alimentaire et se conserve mieux que les fruits eux-mêmes sans pourtant autant perdre les vertus liées à ce dernier.

ORIGINE DU FONDS

L'activité ne nécessite pas beaucoup de fonds pour l'exercer. Les fruits sont ramassés. La transformation se fait avec le matériel de la famille en dehors des louches qu'il faut acheter pour une production soutenue.

PERIODE PROPICE

La période propice est la saison froide novembre avril

B. Les Produits maraîchers

1. Les fruits

PRESENTATION

Il s'agit principalement des fruits cultivés dans les vergers et utilisés comme dessert dans les centres urbains. Il s'agit des bananes, les tangelo, les ananas, les mangues, toute une gamme de fruits selon la période. La production locale est faible par rapport aux exportations en provenance des pays côtiers (Bénin, Côte d'ivoire, Burkina Faso).



ACTEURS

Les promoteurs de ces activités sont le plus souvent des jeunes ruraux qui quittent la campagne à la fin des travaux champêtres pour les centres urbains où ils exercent de petits métiers.

Un même acteur vend les fruits qui se relaient selon les périodes. Les moyens de transports sont les brouettes qu'ils louent par semaine. L'approvisionnement se fait à crédit et sur place (petit marché, marché de Katako) auprès des grossistes. En réalité il n'existe pas de période propice à tel ou tel produits car les zones de provenance sont multiples et sont des pays côtiers.

La clientèle est constituée des fonctionnaires pour la grande majorité.



Les produits sont facilement périssables et cet état de fait constitue la principale contrainte. A cela s'ajoute la dépendance des promoteurs à leurs fournisseurs grossistes du fait qu'ils n'ont de capital suffisant leur permettant de mener à bien l'activité. Le remboursement du crédit lors du 1^{er} approvisionnement conditionne le renouvellement du stock.

ORIGINE DU FONDS

Toutefois, le capital de départ pour certains peut provenir de la vente des produits agricoles, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce). Pour ceux-la l'autonomie est garantie vis-à-vis des fournisseurs.



2. Les Légumes

PRESENTATION

Il s'agit d'une diversité de produits utilisés comme ingrédients dans les mets. On peut citer la tomate, la betterave, les courgettes, les courges, le haricot vert, le poivron ; le gingembre, les carottes, l'aubergine, citron etc. Ils sont produits en culture irriguée dans toutes les régions du Niger pendant la saison sèche. Des quantités importantes sont aussi importées des pays frontaliers (Bénin, Nigeria, Burkina Faso etc.) du que fait la production nationale ne couvre pas les besoins des consommateurs.



Il existe toute une variété de ces produits par espèce. C'est ainsi que nous avons la tomate ronde, la gerbète, la chaibo et celle en provenance du Ghana et qui est la plus chère. Les ambulants utilisent comme moyens de transports les brouettes qu'ils louent par semaine. Ils s'approvisionnent le plus souvent à crédit au près des grossistes du petit marché et le marché de Katakou.



ACTEURS ET PERIODE PROPICE

Les promoteurs de ces activités sont le plus souvent des jeunes ruraux qui quittent la campagne à la fin des travaux champêtres pour les centres urbains où ils exercent de petits métiers. Il y a aussi les vieilles femmes qui étalent sur la place du marché les produits et les vendent par tas ou par unité de mesure (tia en Haoussa) selon le produit.

Un même acteur vend toute une gamme de légumes. L'approvisionnement se fait à sur place (petit marché) auprès des grossistes.

La clientèle est constituée le plus souvent de femmes.

Les chiffres d'affaire sont importants à l'approche des fêtes et pendant les mois de carême.

ORIGINE DU FONDS

Toutefois, le capital de départ pour certains peut provenir de la vente des produits agricoles, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).



CONTRAINTES

Les produits sont facilement périssables et cet état de fait constitue la principale contrainte. A cela s'ajoute la dépendance des promoteurs à leurs fournisseurs grossistes pour ceux qui n'ont pas le capital suffisant leur permettant de mener à bien l'activité.

CONDITION DE REUSSITE



Pour la bonne réussite de l'activité, il est important de :

- Soutenir et appuyer la culture irriguée à faible échelle au Niger ;
- Organiser les filières de production et de commercialisation ;
- Faciliter l'accès au crédit aux intervenants de la filière ;
- Initier et encourager l'installation de petite unité de transformation.

Les produits présentés sont illustrés :

1. Tomate
2. Betterave
3. Haricot vert
4. Courges blanches
5. Courges sombres
6. Poivron
7. Carottes
8. Aubergines
9. Haricot
10. Gingembre
11. Concombre
12. Citron



3. La Production d'oignon

PRESENTATION

L'oignon est une Liliacée de son scientifique *Alium sepa* cultivée en saison sèche sous irrigation car la maturation doit intervenir avant la saison des pluies. Il existe plusieurs variétés d'oignon dont le plus important est le violet de Galmi. Il est utilisé comme ingrédients dans la préparation des mets. Il se présente sous forme de bulbes de diverses couleurs. Il est cultivé dans presque toutes les régions du Niger principalement dans la région de Tahoua, Agadez, Diffa, Niamey.



PRODUCTION ET CHIFFRE D'AFFAIRE

Le Niger est un grand producteur d'oignon. La production nationale en millier de tonnes entre 2000 et 2004 est la suivante :

2000	2001	2002	2003	2004
178.7	271.2	356.6	359.2	15.2

Entre 2003 et 2005 la valeur de l'exportation en milliards de F CFA est respectivement de : 12.628 ; 14.614 et 11.045 soit 6,8% de l'économie nationale.



Les promoteurs de cette activité sont le plus souvent des grossistes et détaillants. Les grossistes sont le plus souvent les producteurs soutenus par des commerçants qui jouent un rôle important dans la filière.

ACTEURS

Les clients sont en grande partie des camionneurs venant de la sous région et le chargement est fait par un intermédiaire local qui en complicité avec les acheteurs fixent le prix du sac.

Les détaillants au sein desquels on retrouve certains producteurs étalent leur produits à la place des marchés locaux ou de façon ambulante ; ce qui renvoie au mode de commercialisation et d'approvisionnement comme dans le cas des fruits et légumes.



ORIGINE DU FONDS

Le fond de roulement est soutenu par les commerçants locaux qui sous une forme de crédit fournissent la plupart des intrants aux producteurs. Ces derniers honorent leur engagement contre les sacs d'oignon à la récolte. L'acquisition de la parcelle se fait par location, gage, prêt ou achat. Dans le cas de la location ou prêt, dans certains cas, les producteurs sont liés avec les propriétaires terriens par le remboursement d'un sac de 100 kg contre chaque puisard réalisé sur le site. Toutefois, le capital de départ pour certains détaillants provient de la vente des produits agricoles sur fond propre, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).



CONDITION DE REUSSITE

- Soutenir et appuyer la culture irriguée à faible échelle au Niger ;
- Organiser les filières de production et de commercialisation ;
- Faciliter l'accès au crédit aux intervenants de la filière ;
- Initier et encourager l'installation de petite unité de transformation ;
- Capitalisé les essais de conservation réalisés par le PIP2/ANPIP.

ALTERNATIVES

Certains producteurs sont spécialisés dans la production des semences d'oignon. La production et la commercialisation des semences d'oignon est très prometteuse avec moins de risque et de contraintes que l'oignon lui-même. Seulement elle nécessite une grande expérience car les producteurs sont rigoureux dans le choix de leurs semences.

Ci-dessous une pépinière d'oignon et un producteur spécialisé dans la production des semences.



Pépinière d'oignon vallée de Adoua



Production de semences d'oignon Adoua

4. Le Poivron

PRESENTATION

Le poivron est une solanacée de son nom scientifique *Capsicum anuum* cultivée en saison sèche sous irrigation. Il est récolté soit en vert (culture précoce) ou à maturité (rouge généralement). Il sert à assaisonner les sauces.

Au Niger la région de Diffa est réputée pour la production du poivron. Les autres zones potentielles sont Agadez et Tahoua :



ACTEURS

Les promoteurs de ces activités sont le plus souvent des jeunes ruraux qui quittent la campagne à la fin des travaux champêtres pour les centres urbains où ils exercent de petits métiers. Il y a aussi les vieilles femmes qui étalent sur la place du marché les produits frais et les vendent par tas ou par unité de mesure (tia en haoussa)

Les ambulants utilisent comme moyens de transports les brouettes qu'ils louent par semaine. Ils s'approvisionnent le plus souvent à crédit auprès des grossistes du petit marché et le marché de Katakou.

La clientèle est constituée le plus souvent de femmes.

Les chiffres d'affaire sont importants à l'approche des fêtes et pendant les mois de carême.

INTERET DE L'ACTIVITE

- Le poivron se conserve bien et facilement ;
- Il est facile à transporter et à stocker ;
- Il a une grande valeur marchande ;
- Il se cultive en association avec les autres spéculations et de fois le long des canaux d'irrigation.

ORIGINE DE FOND

Toutefois, le capital de départ pour certains peut provenir de la vente des produits agricoles et autres comme fonds propres, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).

CONDITION DE REUSSITE

- Soutenir et appuyer la culture irriguée à faible échelle au Niger ;
- Organiser les filières de production et de commercialisation ;
- Faciliter l'accès au crédit aux intervenants de la filière ;

C. Les ressources naturelles

Les ressources naturelles offrent d'énormes produits sources de revenus. Il s'agit le plus souvent des plantes annuelles ou saisonnières cueillies et valorisés selon un savoir ancestral. Les AGR suivantes sont retenues :

1. Le Bûcheronnage

PRESENTATION

Le Bûcheronnage est une activité d'exploitation de bois de service (perche, traverse); ou d'œuvre utilisé dans la construction des habitations, l'artisanat.

Dans les gros centres, on s'en sert lors du coulage du béton au niveau des dalles.

INTERET DE L'ACTIVITE

L'intérêt de l'activité résulte dans le fait qu'elle prend en compte la valeur de l'arbre sur pied et incite les esprits à tendre vers la foresterie privée. Cela suppose des plans d'aménagement et de restauration de l'environnement par le renouvellement des arbres coupés.

Le service de proximité pour une satisfaction des besoins de la population en bois de service est assuré.



PERIODE PROPICE

La période propice à l'activité est la saison des pluies pour ce qui est de la plantation et en saison sèche après la récolte lorsque les gens commencent à construire des nouvelles habitations. L'écoulement se fait sur place et les gros centres.

L'activité est rentable et génère des revenus importants aux promoteurs. Elle doit être soutenue car le Niger, pays désertique, une foresterie privée peut résoudre le problème de bois de chauffe des grandes agglomérations.



CONDITION DE REUSSITE

L'activité doit être soutenue car le Niger, pays désertique, une foresterie privée peut résoudre le problème de bois de chauffe des grandes agglomérations.

L'activité doit être soutenue pour également orienter les esprits vers la création et l'entretien des parcs privés tels la gommeaie.

ORIGINE DE FONDS

Le capital de départ peut provenir de la vente des produits agricoles et autres comme fonds propres, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).

2. La gomme arabique

PRESENTATION

Le « Jirey » en haoussa « Déli » en Zarma sont les noms de la gomme arabique en langue. Sa période de prédilection est la saison froide car c'est un produit d'exsudat des plantes telles que « *l'Acacia senegal* » et « *l'Acacia seyal* » principalement. La gomme est un produit très frisé en milieu urbain et se vend en détails par « tia unité de mesure en Haoussa » ou par petits tas de prix variables (25, 50 et 100 F CFA).

On distingue deux sortes de gomme : la gomme dure et la gomme friable



INTERET DE L'ACTIVITE

L'intérêt de l'activité résulte dans le fait qu'elle prend en compte la valeur de l'arbre comme source de revenu. Elle a une valeur marchande très importante et est soutenue par les politiques nationales du pays.

Le service de proximité pour une satisfaction des besoins alimentaire et autres de la population en bois de service est assuré.

CONDITION DE REUSSITE

L'activité doit être soutenue car le Niger, pays pauvre très endetté, la production et la commercialisation en quantité industrielle de la gomme peut changer le cours de la balance de paiement.

En effet, il existe de collecteurs qui interviennent au bénéfice des exportateurs et les vendeurs sur place.

La période de 2001 est estimée à 350000 tonnes en gomme dure et 240000 tonnes en gomme friable (PPEAP 2002)

L'activité doit être soutenue pour également orienter les esprits vers la création et l'entretien des parcs privés tels la gommeriaie.

ORIGINE DE FONDS

Le capital de départ peut provenir de la vente des produits agricoles et autres comme fonds propres, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).

3. Les criquets

PRESENTATION

Les criquets sont des insectes capturés manuellement de bonne heure et sont ébouillantés, séchés puis stockés dans des sacs avant d'être acheminés vers les centres urbains. La vente se fait en gros et en détails par les hommes. Ce sont les femmes qui constituent la clientèle.



INTERET DE L'ACTIVITE

L'intérêt de l'activité résulte dans le fait qu'elle génère des revenus aux femmes qui les capturent en milieu rural. En effet le criquet ne présente pas d'intérêt commercial dans le village. Il est surtout frisé par les citadins en particulier les femmes.

Les criquets sont ravageurs et subissent des destructions massives à l'aide des moyens importants déployés par les Etats sahéliens.

L'activité doit être soutenue car les criquets font l'objet de transaction inter frontalières. La mesure de tia en haoussa vaut le double de celle des céréales aliments de base au Niger

PERIODE PROPICE

La période propice à l'activité est la saison froide.

Les collecteurs écoulent le produit de la campagne vers les gros centres.

ORIGINE DE FONDS

Le capital de départ peut provenir de la vente des produits agricoles et autres comme fonds propres, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).

D. Le souchet

PRESENTATION

Le souchet ou cacahuète est cultivé au Niger dans le bassin de Maradi et la zone de Ouallam. Il existe deux variétés : Le gros rhizome et le petit rhizome.

Il est l'objet de vente sous plusieurs formes : cru ; grillé simple ; grillé garnis avec du sucre ; trempé dans l'eau ou après transformation en un produit appelé « Dak'koua » en langue Haoussa



INTERET DE L'ACTIVITE

L'intérêt de l'activité ce qu'elle génère de revenu et de l'emploi aux promoteurs.

Les promoteurs de ces activités sont le plus souvent des jeunes ruraux qui quittent la campagne à la fin des travaux champêtres pour les centres urbains où ils exercent de petits métiers. Ils sont ambulants et utilisent comme moyens de transports les brouettes qu'ils louent par semaine.

L'activité doit être soutenue puisqu'elle est rentable et source d'emploi aux jeunes ruraux ayant quitté les campagnes à la recherche des lendemains meilleurs.

ACTEURS

L'approvisionnement des cacahuètes se fait au niveau du marché de la place. Ces dernières sont trempées dans des bassines d'eau pour y séjourner deux à trois jours avant d'être lessivées jusqu'à ce qu'elles soient complètement débarrassées des crasses. La vente se fait par cop ou Tia en haoussa mais aussi par petits emballages. Ils s'approvisionnement le plus souvent à crédit auprès des grossistes du petit marché et le marché de Katako. La clientèle est constituée le plus souvent de femmes.

PERIODE PROPICE

La période propice à l'activité est la saison des pluies pour ce qui est de la production et en saison sèche après la récolte.

ORIGINE DE FONDS

Le capital de départ peut provenir de la vente des produits agricoles et autres comme fonds propres, prêts, aide familiale (en nature ou en espèce).



E. L'artisanat

1. La bijouterie

PRESENTATION

Elle regroupe des promoteurs hommes qui confectionnent artisanalement des objets de valeurs tels que les chaînes, bracelet, bagues boucles d'oreilles de toute sorte avec des matériaux tels l'or, le nickel, l'argent, bronzes etc.



2. La maroquinerie moderne

PRESENTATION

La maroquinerie moderne est la fabrication des objets en cuirs avec usage des moyens modernes tels que les machines à coudre. On peut citer entre autres les sacs et cartables, les pouffes, les portefeuilles, les ceintures etc. Les artisans promoteurs sont les handicapés locomoteurs regroupés en coopérative.



3. La Cordonnerie

PRESENTATION

La Cordonnerie est l'œuvre des hommes qui confectionnent uniquement les chaussures en cuirs à savoir « Souka doubou » en haoussa, « Baba souka » en haoussa



4. La Poterie

PRESENTATION

La poterie est la fabrication de façon rudimentaire à partir de l'argile des objets couramment utilisés dans le ménage. Les produits sont la jarre ou « Randa », en haoussa les marmites ou « Toukounya » en haoussa, les grands pots ou « Ko'ternia » en haoussa, les petits pots appelés « Cassaké » en haoussa, les gourdes ou « Goulgouleti » en langue haoussa



PERIODE PROPICE A L'ARTISANAT

La période favorable à l'artisanat est l'avènement des grandes rencontres, exposition, foire

INTERET DE L'ARTISANAT

L'intérêt de l'artisanat résulte dans sa valeur culturelle
Elle a une valeur marchande et touristique très importante



CONDITION DE REUSSITE

Pour la bonne réussite de l'activité, il est important de :

- Renforcer les capacités des artisans ;
- Identifiés les potentiels débouchés ;
- Passer d'un artisanat « artisanal » à un artisanat industriel
- Faciliter l'accès au crédit aux artisans ;

Conclusion et recommandations

L'étude s'est déroulée dans l'ensemble sans difficultés majeures. La contrainte est surtout liée au facteur temps imparti à l'étude. Le temps est relativement court qu'il ne permet pas de comprendre le mécanisme de transformation ou de conduite d'une AGR. Mieux l'enquête a touché les promoteurs d'AGR au niveau des places du marché. A ce niveau plusieurs facteurs (la clientèle qui attend ou faisant défaut déterminant ainsi l'humeur de l'enquêté, l'environnement du marché car le chiffre d'affaire avant tout confidentiel) peuvent contrarier l'administration du questionnaire.

Au terme de l'étude, l'objectif visant à proposer des activités porteuses en milieu rural et la mise place d'une base de données qui servira dans l'élaboration des projets intégrés de petite envergure est atteint. En effet, l'étude a permis de comprendre les stratégies paysannes dans la perspective de la réduction de la pauvreté. Les AGR sont en fait des palliatifs à l'insécurité alimentaire car les promoteurs en milieu rural les exercent tout simplement pour subvenir à leurs charges familiales.

A toute fin utile, nous recommandons :

I. A l'endroit des Partenaires au Développement :

1. L'institutionnalisation des micros finances (petit crédit) pour leur rôle de création de chaînes de valeurs et la lutte contre l'insécurité alimentaire. A travers l'étude il ressort que le manque de capital constitue un grand frein pour l'exercice d'AGR en milieu rural ;
2. La structuration des promoteurs d'AGR en Groupement d'Intérêt Economiques ; Ce qui leur facilitera l'institutionnalisation d'un système de micro finance (les tontines) et la défense de leur intérêts. L'étude a démontré l'inexistence des organisations des promoteurs d'AGR ;
3. La formation des promoteurs d'AGR en technique élémentaire de gestion ; l'enquête a révélé une faible corrélation entre la pratique des AGR et l'utilisation des outils de gestion. Certes cette situation n'empêche pas la réalisation de l'activité mais voilà que à 100% les enquêtés n'ont pu dégagée la rentabilité de l'activité en dehors du fait qu'ils sont satisfaits de l'activité ou qu'elle leur permet de subvenir à leurs besoins alimentaires ;
4. La création et l'animation des centres d'alphabétisation pour les acteurs d'AGR similaires. En partie le fait de ne pas savoir lire ou écrire est à la base de la non utilisation des outils de gestion dans l'exercice de l'AGR ; mieux l'alphabétisation est indispensable à l'assimilation et la capitalisation de toute formation en particulier en gestion ;
5. La promotion des voyages d'études au profit des promoteurs. Un voyage d'étude permet non seulement un échange d'expérience, un éveil d'esprit mais aussi et surtout le fondement d'un changement de mentalité (accepter la modernité et la mondialisation, rompre avec certaines pratiques traditionnelles et artisanales).

II. A l'endroit des Bénéficiaires :

Les choix des AGR en tenant compte :

1. De la disponibilité de la matière 1^{ère} ; cette situation est comparable à un compte de trésorerie et guide dans la détermination de la période de constitution de stocks ou à défaut à quel moment pratiquer telle ou telle autre AGR ;
2. Des zones potentielles de production pour un bon approvisionnement ; en effet un bon approvisionnement est indispensable pour la réalisation d'un bon chiffre d'affaire (grand bénéfice) ;
3. Des zones de débouchés pour l'écoulement du produit ; c'est l'étude du marché. Elle peut se faire en se renseignant auprès des tiers sur les caractéristiques (Qui ? Quoi ? comment ? etc.) des marchés environnants et au-delà.

**LISTE EXHAUSTIVE DES ACTIVITES GENERATRICES DE REVENU (AGR)
DE L'ETUDE COMPLEMENTAIRE DANS LE CADRE EDOS**

Lieu d'activité	AGR	Promoteurs			Ethnie	Période AGR
		Hommes	Couches vulnérables (femmes, enfants personnes âgées)	Jeunes		
Kéhéhé (Tahoua)	Maraîchage	+	+	+	1&2	2
	Embouche bovine	+	+	+	1&2&3	3
	Galette	-	+	+	1	3
	Vente Canne à sucre	+	-	+	1	2
	Briqueterie villageoise	+	-	+	1&2	2
	Concassage de pierre	+	-	+	1	3
	Cueillette feuille et fruits	-	-	-	1&2	2
	Pêche artisanale	-	+	+	1	3
	Vente de poisson	+	-	+	1	2
	Maçonnerie	+	+	+	1	2
Adouna (Tahoua)	Maraîchage	+	+	+	1&2	2
	Embouche cameline	+	-	-	1&2	3
	Embouches	+	+	+	1&2	3
	Maçonnerie	+	-	+	1	2
	Tailleur	+	-	+	1	2
	Bûcheronnage	+	-	-	1	2
	Petit commerce	+	+	+	1&2	3
	Petite restauration	-	+	+	1	3
Taza (Tahoua)	Embouches	+	+	+	1&2	2
	Maçonnerie	+	-	-	1&2	3
	Tailleur	+	+	+	1&2	3
	Bois de chauffe	+	+	+	1&2	3
	Petit commerce	+	+	+	1&2	3
	Petite restauration	+	+	+	1	3
	Cueillette feuille et fruits	+	+	+	1&2	3
	Bois de service (lits nomades)	+	-	-	2	3
	Aliment bétail	+	-	+	1&2	3
	Lampes électriques artisanales	+	-	+	1	3
Badaguichiri (Tahoua)	Maraîchage	+	+	+	1	2
	Embouches	+	+	+	1&2	3
	Maçonnerie	+	-	+	1	3
	Tailleur	+	-	+	1	3
	Bois de chauffe	+	-	+	1&2	3
	Petit commerce	+	+	+	1&2	3
	Petite restauration	+	+	+	1	3
	Vente de peaux	+	-	+	1	3
	Produits de tissage (nattes, van, ...)	+	+	+	1&2	3
	Poterie	-	+	-	1	2
	Vente Taro	-	+	-	1	2
	Vente de calebasse	+	+	+	1	2
	Confection tamis	+	-	-	2	3
	Aiguisage des objets tranchants	+	-	-	2	3
	Tissage (natte nomades ou chitak en Ta)	-	+	-	2	3
Lampes électriques artisanales	+	-	+	1	3	
Centres artisanaux : Niamey Tahoua	Bijouterie	+	-	+	1&2	3
	Maroquinerie	+	+	+	1&2	3
	Cordonnerie	+	-	+	1&2	3
	Sculpture	+	+	+	1&2&4	3
Sabon Kalgo (Tahoua)	Embouches	-	+	-	1	3
	Maçonnerie	+	-	+	1	2
	Tailleur	+	-	-	1	3

	Petit commerce	+	+	+	1	3
	Petite restauration	-	+	-	1	3
	Confection tamis (ambulant)	+	-	+	2	3
	Forgeron	+	-	+	1	3
	Pharmacopée traditionnelle	+	+	-	1	3
	Matrone	-	+	-	1	3
	Vente soumbala	-	+	-	1	3
	Tissage (natte nomade ou Issarir en Ta)	-	+	-	2	3
	Canne à sucre	+	-	+	1	2
	Boucherie	+	+	+	1	3
	Guérisseur traditionnel	+	-	-	1	3
	Coiffeur traditionnel (Wanzam en Ha)	+	-	-	1	3
	Vente du taro	-	+	-	1	2
Kahé (Niamey)	Maraîchage	+	+	+	3&4	3
	Embouches	+	+	+	3&4	3
	Maçonnerie	+	-	+	3&4	2
	Tailleur	+	-	+	3&4	3
	Bois de chauffe	+	-	+	3&4	3
	Petit commerce	+	+	+	3&4	3
	Petite restauration	-	+	+	3&4	3
	Tisserant	+	-	-	3&4	3 (rare)
	Vente de fane de niébé	+	-	+	3&4	3
	Vente de feuille de moringa	+	+	+	3&4	3
	Moulin à grain	-	+	-	3&4	3
	Tontine type MMD	-	+	-	3&4	3
	Radio communautaire	+	+	+	3&4	3
	Vergers	+	-	+	3&4	3
Bougeries	+	-	+	1	3	
Guesselbodi (Niamey)	Vergers	+	-	+	3&4	3
	Embouches	+	+	+	3&4	3
	Maçonnerie	+	-	+	3&4	2
	Tailleur	+	-	+	3&4	3
	Bois de chauffe	+	+	+	3&4	3
	Petit commerce	+	+	+	3&4	3
	Petite restauration	-	+	+	3&4	3
	Vente de fane de niébé	+	-	-	3&4	3
	Vente de feuille de moringa	+	-	+	3&4	3
	Moulin à grain	+	+	+	3&4	3
	Tontine type MMD	-	+	-	3&4	3
Bougeries	-	+	-	3&4	3	
Marchés : <u>Bonkaney</u> <u>Petit marché</u> (Niamey)	Fruits et légumes	+	+	+	1&4	3
	Cacahuète	+		+	1	2
	Gomme arabique	+	+	+	1	2
	Marmite et ustensiles	+	+	+	1&4	3
	Foyer amélioré	+	-	+	1	3
	Mortier et Pilon	+	+	+	1&2	3
	Menthes	-	+	-	1et 4	3
	Criquet	+	+	+	1et 4	3
	Cordes	+	-	-	1&2&4	3
	Soumbala	+	+	-	1&2&4	3
	Vente d'eau en touque (Garoua en Ha)	+	-	+	2&4	3
	Béroua	-	+	-	1	2