



ANNEE 2014

N°7

ANALYSE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DU FOURRAGE DANS LA VILLE DE NIAMEY(Niger)

**MEMOIRE DE MASTER : PRODUCTIONS ANIMALES ET DEVELOPPEMENT
DURABLE**

Spécialité : Economie et Politiques d'Elevage

Présenté et soutenu publiquement le 08 mars 2014 à 15h

A l'Ecole Inter-états des Sciences et Médecine vétérinaires (EISMV) de Dakar

Par :

M. Soulé MAMAN

Né le 31 /12/1976 à Mallaoua (NIGER)

MEMBRES DU JURY

PRESIDENT:

M. Louis Joseph PANGUI

Professeur à L'EISMV de Dakar

MEMBRES :

M. Bhen Sikina TOGUEBAYE

Professeur à la FST de L'UCAD

M. Amadou NDIAYE

Enseignant chercheur (PhD) à l'UGB de Saint Louis

DIRECTEUR :

M. Germain Jérôme SAWADOGO

Professeur à L'EISMV de Dakar

CO-DIRECTEUR :

M. Ali MAHAMADOU

Enseignant (Agroéconomiste) à L'UAM de Niamey

TABLE DES MATIERES

| | |
|---|-----|
| DEDICACES | i |
| REMERCIEMENTS | ii |
| HOMMAGES AU JURY | iii |
| LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS | iv |
| LISTE DES ILLUSTRATIONS..... | v |
| RESUME | vi |
| ABSTRACT..... | vii |
| Introduction..... | 1 |
| PREMIERE PARTIE : Revue bibliographique..... | 3 |
| CHAPITRE I : Analyse des concepts ou notions | 3 |
| 1.1. Fourrage | 3 |
| 1.2. Le marché | 4 |
| 1.3. Le prix..... | 4 |
| 1.4. La commercialisation | 4 |
| 1.5. Filière..... | 4 |
| 1.6. Système et circuit de commercialisation | 4 |
| CHAPITRE II : Les ressources fourragères et la commercialisation du fourrage au Niger..... | 5 |
| 2.1. Les ressources fourragères..... | 5 |
| 2.1.1. Les ressources fourragères naturelles | 5 |
| 2.1.2. Les résidus cultureux..... | 6 |
| 2.1.3. Les Cultures fourragères..... | 7 |
| 2.1.4. Les ligneux fourragers..... | 7 |
| 2.1.5. Bilan fourrager au Niger de 2003 à 2012 | 8 |
| 2.1.6. Estimation provisoire de la production fourragère campagne pastorale 2012-2013 | 8 |
| 2.2. Commercialisation du fourrage au Niger | 9 |
| DEUXIEME PARTIE : Analyse du système de commercialisation du fourrage dans la ville de Niamey | 10 |

| | |
|--|----|
| CHAPITRE III : Matériel et méthodes de recherche | 10 |
| 3-1. Matériel..... | 10 |
| 3.1.1. Période et zone d'étude | 10 |
| 3.1.2. Matériel technique..... | 10 |
| 3-2. Méthodologie | 11 |
| 3.2.1. Les entretiens informels | 11 |
| 3.2.2. L'échantillonnage..... | 11 |
| 3.2.3. L'enquête | 12 |
| 3.2.4. Traitement et analyse des données..... | 12 |
| Chapitre IV : Résultats et discussion | 13 |
| 4.1. Résultats..... | 13 |
| 4.1.1. Identification des points de vente et caractéristiques des acteurs | 13 |
| 4.1.1.1. Les points de vente..... | 13 |
| 4.1.1.2. Les acteurs | 14 |
| 4.1.1.2.1. Caractéristiques socioéconomiques des acteurs | 14 |
| 4.1.2. Description des Circuits de commercialisation du fourrage | 16 |
| 4.1.2.1. Organisation de la filière fourragère | 16 |
| 4.1.2.2. Provenances du fourrage | 17 |
| 4.1.2.3. Moyens de transport utilisés | 18 |
| 4.1.2.4. Conditionnement et disposition des fourrages au niveau des points de vente | 19 |
| 4.1.2.5. Contraintes de la commercialisation | 20 |
| 4.1.3 Calcul de la rentabilité..... | 20 |
| 4.2. Discussion..... | 22 |
| 4.2.1. Identification des points de vente et la caractérisation des acteurs | 22 |
| 4.2.2. Description des circuits de commercialisation du fourrage..... | 23 |
| 4.2.3. Calcul de la rentabilité..... | 24 |
| 4.3. Recommandations | 25 |
| Conclusion..... | 26 |
| REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES..... | 27 |

DEDICACES

Au nom de Dieu ; Louanges à Dieu ; Dieu le grand ; il n'y a ni force ni puissance qu'en lui.

A

Mon père Malam Maman et à ma mère Abso Liman qui ont consenti tous les efforts afin que je puisse étudier. Ce travail est une fois de plus, les fruits de l'éducation exemplaire que vous m'avez donnée, et aussi le témoignage de ma grande fierté pour vous. Que Dieu vous bénisse Amen.

Ma femme Fatimata Salissou Souley et mon fils Mohamed, vous avez supporté mon absence. Ce document est le fruit de votre patience. Je vous en suis très reconnaissant. Puisse Dieu nous bénir et nous combler de sa « *BARAKAT* ».

REMERCIEMENTS

Ce travail est la conjugaison des efforts de plusieurs personnes, qu'elles trouvent ici tous nos sentiments de profonde gratitude. Nos remerciements s'adressent particulièrement à :

- ❖ Dr ALI Mahamadou, Enseignant chercheur à la faculté d'Agronomie de l'UAM de Niamey, Directeur de cabinet du Ministère de l'Environnement et la Salubrité. Malgré vos multiples occupations et votre emploi du temps surchargé, vous avez accepté d'encadrer ce travail. Merci pour votre assistance, votre disponibilité et vos multiples conseils.
- ❖ Pr Hamani MARICHATOU, chef du Département Productions Animales de la Faculté d'Agronomie de l'Université de Niamey (DPA/FA/UAM) pour son accueil très chaleureux au sein de son service.
- ❖ Dr Mani Mamman ; pour tout l'encadrement dont vous nous avez apporté dans le cadre de ce travail.
- ❖ Pr Germain J. SAWADOGO, Enseignant chercheur, coordinateur des masters, coordinateur des stages et formations postuniversitaires à l'EISMV de Dakar. Vous avez accepté sans ménager aucun effort de diriger ce travail. Merci pour les remarques et conseils plein d'enseignements scientifiques.
- ❖ Mes très vifs remerciements aux Professeurs Louis Joseph PANGUI, Directeur de l'EISMV de Dakar, Bhen Sikina TOGUEBAYE, Directeur de la recherche de l'UCAD, pour nous avoir fait l'honneur de participer au jury de ce mémoire.
- ❖ Tous les Enseignants de l'EISMV et intervenants extérieurs du master PADD, pour les enseignements.
- ❖ La Coopération Technique Belge, à travers elle le Royaume de la Belgique pour le financement de notre formation. Nous saluons également l'ensemble du personnel dévoué et compétent de la CTB Niger et Dakar pour leur sens de responsabilité.
- ❖ Mes Oncles et tantes, mes beaux parents, mes frères et sœurs, mes beaux frères, mes cousins, cousines et amis, votre soutien moral m'a été très utile pour la réussite de mes études.
- ❖ Abdoul Aziz Maman Lawal dont le soutien a été d'une importance capitale à la réussite de ce travail.
- ❖ Tous les étudiants du Master de la promotion 2012-2013.
- ❖ Tous ceux dont les noms n'ont pas été cités et qui ont contribué à la mise au point de ce document. Qu'ils trouvent ici notre profonde gratitude.

Je ne saurais comment vous remercier !

HOMMAGES AU JURY

A notre maître et juge Monsieur Louis Joseph PANGUI, Professeur à l'EISMV de Dakar et Directeur. Au-delà de vos préoccupations administratives, vous participez toujours à l'encadrement des étudiants que nous sommes pour le rayonnement de la science. Vous nous faites grand honneur en présidant les jurys de soutenance d'une part et en nous dotant de votre sagesse scientifique d'autre part. Vos immenses qualités de professeur engagé et votre sens de responsabilité nous ont fortement marqué. Que l'amour et la bénédiction de Dieu soient en vous.

A notre maître et juge Monsieur Bhen Sikina TOGUEBAYE, Professeur à la FST et Directeur de la recherche de l'UCAD. Votre contribution sans relâche au rayonnement de la sagesse divine qu'est la science, ne laisse personne indifférent. Votre présence dans le jury de cette soutenance nous honore à plus d'un titre. Pour cela nous vous adressons toute notre reconnaissance. Que l'amour et la bénédiction de Dieu soient en vous.

A notre maître et juge Monsieur Germain Jérôme SAWADOGO, Professeur à l'EISMV de Dakar et Coordonnateur du Master Productions Animales et Développement Durable. C'est un honneur pour nous de bénéficier de votre encadrement. Auprès de votre personnalité, nous avons beaucoup appris. Vos efforts et votre sens de responsabilité ont beaucoup pesé sur l'aboutissement de ce travail. Le corps enseignant de haut niveau auquel vous appartenez et que vous avez mobilisé dans le cadre de notre formation a satisfait à nos attentes. Les mots manquent pour manifester à votre égard notre profonde reconnaissance. Que l'amour et la bénédiction de Dieu soient en vous.

A notre maître, juge et correcteur Monsieur Amadou NDIAYE. Vous avez accepté de corriger ce mémoire malgré vos multiples occupations. Votre disponibilité et votre application dans le travail ont suscité à notre niveau beaucoup d'admiration. Que l'amour et la bénédiction de Dieu soient en vous.

A notre maître et juge Monsieur Ali MAHAMADOU, Maître Assistant à la Faculté d'Agronomie de l'Université de Niamey. Pour votre disponibilité et votre rigueur scientifique, sachez que nous en sommes fiers et tenons à vous attester toute notre reconnaissance. Que l'amour et la bénédiction de Dieu soient en vous.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AHA : Aménagement Hydro Agricole

CILSS : Comité Inter-états de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel

CNEDD : Conseil National de l'Environnement pour le Développement Durable

DATAAC : Direction de l'Aménagement du Territoire et de l'Action Communautaire

DDP : Direction de la Division Pastorale

DSCN : Direction de la Statistique et des Comptes Nationaux

DS : Direction de la Statistique

FAO: United Nations Organization for Food and Agriculture

FCFA: Franc de la Communauté Financière Africaine

Ha : Hectare

INRAN : Institut National de la Recherche Agronomique du Niger

Kg : Kilogramme

ME : Ministère de l'Élevage

MRA : Ministère des Ressources Animales

ONG : Organisation Non Gouvernementale

PAM : Programme Alimentaire Mondial

PIB : Produit Intérieur Brut

SDDE : Stratégie de Développement Durable de l'Élevage

SDR : Stratégie de Développement Rural

SPSS : Statistical Package for the Social Sciences

TMS : Tonne de Matière Sèche

UBT : Unité Bétail Tropical

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES TABLEAUX :

| | |
|---|----|
| Tableau I: Proportion de résidus alloués aux différents modes d'utilisation à l'échelon national (en %) | 7 |
| Tableau II: Bilan fourrager au Niger de 2003 à 2012 | 8 |
| Tableau III: Estimation provisoire de la Production fourragère disponible pour la campagne 2012-2013(TMS) | 9 |
| Tableau IV: Répartition des points de vente et vendeurs par arrondissement communal | 14 |
| Tableau V: Caractéristiques socioéconomiques des acteurs | 15 |
| Tableau VI: Moyen de transport utilisé (%) selon les acteurs | 18 |
| Tableau VII: Marge brute générée par la commercialisation des fourrages | 21 |
| Tableau VIII: Compte d'exploitation par acteur en fonction des types du fourrage vendu | 21 |

LISTE DES FIGURES :

| | |
|--|----|
| Figure 1: Pesée d'un sac de fane d'arachide | 12 |
| Figure 2: Disposition des point de vente dans la ville de Niamey | 13 |
| Figure 3: Circuits de commercialisation du fourrage à Niamey | 17 |
| Figure 4: Provenance du fourrage dans la ville de Niamey par axe (%) | 18 |
| Figure 5: Trois types de moyen de transport utilisé | 19 |
| Figure 6: Disposition des fourrages au niveau des points de vente | 19 |

RESUME

La présente étude a été conduite dans la ville de Niamey pendant la saison des pluies de juillet à septembre 2013. Elle a pour objectif principal d'analyser le système de commercialisation du fourrage dans la ville de Niamey. L'approche méthodologique adoptée a consisté dans un premier temps à la recherche bibliographique sur les définitions des concepts ou notions clés, les ressources fourragères et la commercialisation du fourrage au Niger.

Par la suite, une enquête a été réalisée auprès de 90 acteurs dont 31 collecteurs, 4 grossistes et 55 revendeurs qui interagissent dans l'approvisionnement et la vente du fourrage à travers quatre circuits. L'étude révèle une absence d'organisation des commerçants. Ces derniers ont en majorité un âge > 20 ans (84,88%), de l'ethnie Djerma et originaires pour la plupart de la région de Tillabéry. La principale motivation à l'exercice de l'activité est son caractère générateur des revenus. Un nombre non négligeable de collecteurs (41,9%) pratiquent cette activité comme moyen de survie.

Les fourrages commercialisés proviennent pour l'essentiel des départements riverains de Niamey. Certains résidus de cultures (fane d'arachide) sont importés de localités lointaines comme Maradi et Douchi. Le prix de vente des fourrages varie selon que l'acquéreur soit consommateur ou revendeur. Il est aussi lié à la disponibilité du fourrage dont l'influence traduit les variations saisonnières.

En somme, la commercialisation du fourrage, important moyen de lutte contre la pauvreté et de renforcement de la sécurité alimentaire, est une activité financièrement rentable. Elle doit donc être soutenue dans la perspective d'un développement durable. Ce soutien sera d'autant plus efficace que l'Etat développe des programmes en faveur de sa promotion et de la commercialisation de ses produits.

Mots clés : fourrage ; commercialisation ; Niamey ; Niger.

ABSTRACT

This present study was conducted in the city of Niamey during the rainy season from July to September 2013. Its main objective is to analyze the marketing system of fodder in the city of Niamey. The methodological approach adopted was initially bibliographic research on the definitions of concepts or keywords, forage resources and marketing of fodder in Niger.

Later, a survey was conducted among 90 actors comprising of 31 collectors, 4 wholesalers and 55 retailers who interact in the supply and sale of fodder through four circuits. The study revealed a lack of organization of traders. Most of them are beyond 20 years old (84.88%), belonging to Djerma ethnic group, originating mostly from Tillabéry. The main motivation to that activity is its generating character of income. A significant number of collectors (41.9%) practice this activity as a means of survival.

Marketed foddors come essentially from Niamey bordering departments. Some crop residues (groundnut hay) are imported from remote localities like Maradi and Douthi. The sale price of forages depends on whether the buyer is a consumer or retailer. It also depends on the availability of the fodder whose influence causes seasonal variations.

In short, the marketing of fodder, an important way to fight against poverty and enhancing food security is a financially profitable activity. It must therefore be supported in the context of sustainable development. This support will be more effective if the government develops programs for the promotion and marketing of these products.

Keywords: fodder; marketing; Niamey; Niger.

Introduction

Le Sahel en général (le Niger en particulier) est une zone d'élevage par excellence. En effet, le Niger est l'un des pays où cette activité occupe une place de choix dans les activités économiques de près de 87% de la population active. L'élevage est la deuxième mamelle de l'économie nationale avec en 2011 un effectif global de 37835024 têtes de bétail, toutes espèces confondues (**DS/ME, 2012**). Il est pratiqué principalement sous un système extensif avec 2 modes dominants: la transhumance et le nomadisme respectivement observés au Sud (zone agropastorale) et au Nord (zone exclusivement pastorale) du pays. Le sud du pays étant une zone à vocation agropastorale contrairement au nord qui lui est exclusivement d'usage pastoral. L'élevage contribue pour 12% au PIB national et participe à la formation du PIB agricole à 35% (**MARICHATOU *et al*, 2005**).

Cependant, la crise de l'environnement place l'élevage dans un cercle vicieux où divers phénomènes interagissent comme cause et conséquence d'une dégradation des conditions alimentaires du cheptel. Cette dernière apparaît comme le problème principal de l'élevage au Niger. Le surpâturage, la régression du couvert végétal (100.000 ha/an contre 10 000 ha de reboisement) (**MRA, 2006**) contribuent à la réduction de la productivité des parcours, leur envahissement par des espèces peu appréciées à l'image du parcours de Daddaria dans le département de Mainé Soroa où l'apparition des premiers pieds de *Pergularia tomentosa* dénommé « Fataka » en langue du terroir datent d'après la sécheresse de 1972-1973 (**SANI, 2003**).

Aussi la persistance des cycles de sécheresses en zone pastorale a eu, entre autres, deux conséquences : d'une part, bon nombre d'éleveurs sont descendus en zone agricole et s'y sont établis de façon quasi permanente ; par ailleurs, au plus fort de ces sécheresses, la dégradation des termes des échanges aux dépens des éleveurs a entraîné de nombreux transferts de propriété du bétail des populations nomades et transhumantes vers les populations sédentaires. Ainsi, aujourd'hui, près de 60 % du cheptel national se trouve en zone agricole où se trouve la plupart des grandes villes (**SOURABIE, *et al*, 1995**).

L'essentiel de l'alimentation des animaux domestiques repose largement sur la pâture de fourrages herbacés et ligneux des terres de parcours, des jachères, et aussi des éteules (Chaumes), des herbes des champs et des bords de route (**DUGUE, 1999 ; DATAC, 2008 ; FODE, 2010**). Or, dans les zones périphériques des grandes villes, les espaces de pâturage naturel sont de plus en plus restreints. Se pose alors la question de l'approvisionnement en fourrages des élevages de ruminants des zones urbaines qui n'ont pas d'accès direct aux pâturages naturels comme cela est le cas en milieu rural. Le développement de l'élevage urbain et périurbain a entraîné une forte demande en aliment bétail dans les grandes villes. C'est ainsi qu'on assiste ces dernières années à un mouvement des produits fourragers des campagnes vers les centres urbains où se créer un véritable commerce jonchant les places publiques ; les voies ; les marchés etc.

A Niamey, ce commerce devient une activité économique importante qui entraîne en même temps le développement de l'élevage. Ainsi, le besoin de mieux le comprendre et le maîtriser apparaît pour les autorités de l'élevage. **Comment est organisé ce commerce?** Pour répondre à cette question, cette étude s'est fixée comme objectif global d'analyser le système de commercialisation du fourrage dans la ville de Niamey. De façon spécifique, il s'agit de :

- Identifier les principaux points de vente et caractériser les acteurs impliqués dans la commercialisation;
- Décrire les différents circuits et
- Faire une analyse de la rentabilité de l'activité de commercialisation du fourrage dans la ville de Niamey.

Ce travail comporte deux grandes parties:

- ✓ La première partie présente une revue de la littérature sur les concepts ou notions clés, les ressources fourragères et la commercialisation du fourrage au Niger.
- ✓ La deuxième partie présente d'une part le matériel et méthodes, et d'autre part les résultats et discussion.

PREMIERE PARTIE : Revue bibliographique

Cette première partie est structurée en deux chapitres. Le premier chapitre présente les concepts ou notions clés et le deuxième fournit les informations sur les ressources fourragères et la commercialisation du fourrage au Niger.

CHAPITRE I : Analyse des concepts ou notions

Les termes suivants seront couramment employés dans la suite du document. Nous voudrions leur donner leurs sens dans la littérature. Ce sont: fourrage, marché, prix, commercialisation, filière, système et circuit de commercialisation.

1.1. Fourrage

Le fourrage, ou aliment grossier sont des aliments d'origine végétale employés pour l'alimentation des animaux à l'exception des graines et fruits (**TAMBARI *et al*, 2013**). Ainsi, ce terme concerne aussi bien de la matière végétale palatable (appétible) provenant d'espèces herbacées ou ligneuses (spontanées ou cultivées) des pâturages ainsi que les résidus de culture des champs...

Les aliments grossiers sont riches en fibres et pauvres en énergie par comparaison avec les concentrés alimentaires. Ainsi, leur contenu en protéines est variable. Ils regroupent les fourrages verts, les foins, les ensilages et les résidus de récolte :

- les fourrages verts sont constitués des affouragements cultivés ou spontanés et qui sont utilisés en vert, soit par pâturage, soit coupés et distribués sans séchage ;
- les foins sont constitués de tout affouragement qui peut être coupé et séché au soleil (légumineuse) ou bien coupé après maturité et moissonné (chaume et paille). C'est un mode de conservation qui permet de conserver au maximum les qualités nutritives des fourrages ;
- Les ensilages se sont des fourrages qui sont d'abord coupés avec une ensileuse (fourrages encore verts) et sont alors stockés en les mettant dans des silos. L'ensilage consiste à conserver par fermentation, sans séchage, des fourrages verts, de sorte que la pourriture est retardée;
- les résidus de récolte sont les parties des plantes qui, en général, restent au champ après la récolte du produit principal (graines ou racines); par exemple, les tiges et feuilles de maïs, les feuilles de betteraves et les pailles de céréales. Les résidus de récolte peuvent être "pâturés", récoltés comme aliment sec ou ensilés.

1.2. Le marché

Le marché est le lieu où se trouvent acheteurs et vendeurs d'un produit ou d'un service quelconque, pour déterminer ou fixer un prix. Ce marché existe quand il y a échange de biens et services entre les individus. La contrepartie échangée est soit de l'argent (marché comptant), soit autres biens et services (troc) (**LENT et MARTIN, 1991**). Le marché peut aussi désigner un produit par exemple le marché de tomate.

1.3. Le prix

Le prix mesure la valeur d'un bien ou service en unité monétaire ou en nature (par exemple l'Or). C'est également le signe indiquant la rareté relative d'un bien aux différents agents du marché. Le prix résulte de la confrontation des demandes et des offres individuelles d'un bien ou d'un service (**LENT et MARTIN, 1991**).

1.4. La commercialisation

La commercialisation peut être définie comme une action délibérée de la part des producteurs d'utiliser des facteurs de production (terre, travail) et autres technologies disponibles pour produire en vue d'échanger tout ou partie de cette production (**KONE, 1997**). C'est aussi l'initiative prise par tout opérateur économique, de faire des échanges sur le marché.

1.5. Filière

Une filière est composée de l'ensemble des étapes suivies par un produit, du producteur (vendeur) au consommateur (acheteur). Elle comprend des producteurs, des acheteurs, des transporteurs, des transformateurs, des grossistes, des détaillants et des consommateurs (**KONE, 1997**).

1.6. Système et circuit de commercialisation

Le système de commercialisation (SC) se définit comme étant le mécanisme primaire de coordination des activités de production de distribution et de consommation. Différents agents y interviennent: producteurs, commerçants, transporteurs, consommateurs, etc. Le système de commercialisation a un double aspect: logistique (stockage, transport, emballage, manutention, etc.) et institutionnel (échange, information, répartition des risques, financement, etc.) (**LENT et MARTIN, 1991**).

Le circuit de commercialisation est donc l'ensemble des voies permettant l'achèvement d'un produit depuis le champ jusqu'aux consommateurs. (**TANO, 1981 cité par**

KONE, 1997). Un circuit de commercialisation se limite aux seules activités de commercialisation. Pour un circuit donné, il peut être long ou court selon le nombre d'agents qui y interviennent.

CHAPITRE II : Les ressources fourragères et la commercialisation du fourrage au Niger.

2.1. Les ressources fourragères

La principale contrainte de l'élevage au Niger est la faible productivité en fourrage malgré la grande superficie de production primaire de pâturage : 620 000km² (**RHISSA, 2010 ; CHAIBOU *et al*, 2012**).

La production fourragère est fonction des zones agro-écologiques et englobe les fourrages issus des pâturages naturels de la zone pastorale, des zones marginales de l'Air et des enclaves pastorales situés en zones agricoles ainsi que les résidus agricoles obtenus à partir des cultures céréalières et légumineuses (**ME, 2012**). On distingue :

- ✓ La zone Sud ou zone agricole, par la généralisation d'une activité complémentaire d'élevage menée par les agriculteurs, devient donc agropastorale avec une dominance agricole. Elle comprend La zone sahélo-soudanienne comprise entre les isohyètes (pluviométrie) 300 et 600 mm et occupe 22% du territoire soit un peu moins 300 000 km². C'est la zone agricole où l'on trouve l'ensemble des animaux et c'est également la zone des résidus agricoles et la zone soudanienne qui occupe 1% du pays (environ 11 500 km²) et reçoit entre 600 et 800 mm d'eau par an. On y trouve l'ensemble des animaux mais seulement quelques camelins.
- ✓ La zone désertique a une vocation pastorale par endroit, liée à la présence humaine. Elle couvre 68% du territoire national, soit plus de 800 000 km² avec des hauteurs pluviométriques allant de 0 à 200mm. C'est la zone privilégiée des camelins et des caprins.
- ✓ La zone pastorale dans son statut domanial, est définie par la loi 61-05 du 26 mai 1961 matérialisant la limite nord des cultures. Sous l'effet conjugué de la pression démographique et de la désertification le foncier pastoral s'amenuise de jour en jour).

Il existe cependant entre la zone pastorale et la zone agricole une zone intermédiaire dite zone agropastorale entre les isohyètes 300-400mm/an (**RHISSA, 2010 ; ME, 2012**).

2.1.1. Les ressources fourragères naturelles

La production primaire des pâturages a lieu sur **620.000 km²** répartis comme suit: (I) Zones pastorale et subsaharienne : 370.000 km² (II) Zone intermédiaire : 165.000 km² (III) Zone agricole : 85.000 km² (**RHISSA, 2010**).

A l'échelle du territoire national et plus particulièrement dans la zone intermédiaire, la quantité et la qualité du fourrage ont été fortement détériorées suite aux sécheresses. L'insuffisance des pluies a provoqué la diminution de la couche végétale et la disparition de certaines espèces d'herbes particulièrement appréciées. Une autre raison expliquant cette disparition est l'ensablement éolien des germes et jeunes plantes et l'infestation des espaces pastoraux par les espèces peu ou pas consommées par le bétail dont principalement : la Malvacée *Sida cordifolia*, la Rubiacée *Mitracarpus scaber* et la *Capparaceae Cleome viscosa* accentuant ainsi le déficit fourrager surtout en période de soudure (de juin à août) (ACHARD *et al*, 2000 ; DAN HANNOU, 2007).

L'extension des terres de cultures à cause de l'explosion démographique et la pratique de défrichage des terrains sans les semer, dans le seul souci de s'assurer un droit de propriété, diminuent la quantité et la qualité des pâturages et rendent les terres sensibles à l'érosion hydrique et éolienne. Les pâturages qui disposent de la meilleure productivité fourragère se rencontrent particulièrement sur les dunes stabilisées constituées de sables grossiers et dans les dallols (vallées fossiles). Les autres domaines dunaires se caractérisent surtout par des pâturages à productivité fourragère relativement moyenne ; les pâturages les plus médiocres sont circonscrits localement sur les formations des glacis, des cuirasses et sur les reliefs gréseux. Les aléas pluviaux peuvent d'une année à l'autre modifier radicalement les disponibilités fourragères et par conséquent la capacité de charge des aires de pâture. L'herbe la plus appréciée est l'*Alysicarpus ovalifolius* et la plus abondante est *Cenchrus biflorus*. (INRAN, 1996).

2.1.2. Les résidus culturaux

Après les récoltes les cultures dégagent d'importantes quantités de résidus parmi lesquels on peut citer :

- Les fanes de niébé et d'arachide qui sont directement prélevées des champs et conservées pour l'alimentation du bétail (petits ruminants surtout).
- Les tiges de sorgho qui sont presque intégralement coupées et stockées au village pour servir comme fourrages aux gros bétails.
- La paille de riz qui étaient très peu utilisée comme aliment de bétail est actuellement recherchée suite au manque de la paille de brousse en période de soudure et à l'introduction de la technique de traitement de la paille de riz à l'urée.
- La paille de blé produite dans les périmètres irrigués de Maradi, Konni et Madaoua.
- Les tiges de mil qui étaient très peu conservées pour l'alimentation du bétail. Aujourd'hui une grande partie de ces chaumes sont coupée et conservée pour l'alimentation du gros bétail et le reste est destinée à d'autres fins (haies, clôture, combustible, etc. Les tiges qui sont abandonnées au champ sont soit

broutées par les animaux, soit enfouies dans le sol, augmentant ainsi le taux d'humus (KARIMOU *et al*, 1998)

Tableau I: Proportion de résidus alloués aux différents modes d'utilisation à l'échelon national (en %)

| Mode d'utilisation | Chaume | | Paille | | | fane | |
|--------------------|--------|--------|--------|------|------|----------|-------|
| | Mil | Sorgho | Mais | Riz | Blé | Arachide | Niébé |
| Laissé sur champ | 53,3 | 19,2 | 68,0 | 26,2 | 71,3 | 3,9 | 13,7 |
| Construction | 13,6 | 1,1 | 0,3 | 1,5 | 13,3 | | |
| Combustion | 2,1 | 0,1 | | | | | |
| Supplémentation | 30,0 | 79,5 | 30,4 | 65,1 | 17,4 | 86,3 | 28,6 |
| Autres | 1,0 | 0,1 | 1,3 | 7,2 | | | 1,8 |

Source : INRAN, 1996

2.1.3. Les Cultures fourragères

Malgré des nombreuses expérimentations positives en milieu réel (CILSS/FAO, 1983), les cultures fourragères restent encore très peu développées au Niger (CNEDD, 2009 ; FODE, 2010). Pour la plupart des cultures, elles se limitent aux stations de recherche et les quelques coopératives comme à Kirkisoye. Mais en 2011 l'Etat a mis en place un programme d'urgence pour prévenir le déficit fourrager de la campagne 2011-2012 à travers la promotion des cultures fourragères notamment le bourgou, le sorgho fourrager, la dolique et la luzerne. Il a été mis un accent particulier sur ces productions, étant entendu que le pays dispose de potentialités considérables de cultures irriguées et de décrues. Les expériences du Projet de Développement de l'Elevage dans le Liptako Gourma (PDELG) ont permis de conclure que la production de bourgou le long du fleuve est économiquement plus rentable que la riziculture. L'état a envisagé la réalisation de 250 ha de bourgou au niveau de 50 villages et des cultures de doliques en décrue sur 100 ha au niveau des mares (ME, 2011).

2.1.4. Les ligneux fourragers

Les ligneux fourragers constituent la plus grande partie des rations des camelins et des caprins, et fournissent des compléments alimentaires aux rations des bovins et des ovins, notamment en saison sèche. Cet apport est d'autant plus important qu'il constitue 25% de la ration alimentaire des ruminants au Niger. Cette alimentation très riche en azote n'est malheureusement pas sans conséquence sur les formations forestières qui subissent de graves mutilations. Les principales espèces ligneuses qui composent l'essentiel du régime alimentaire du cheptel sont représentées par *Guiera senegalensis*, *Accacia albida*, *Combretum micranthum*, *Balanites aegyptiaca*, *Fedherbia albida*, *Prosopis africana*, *Acacia raddiana*, *Comiphora africana*, *Bauhinia rufescens*, *Acacia nilotica*, etc. (Ambouta, 1997 ; FAO/IPGRI/CIRAF, 2001).

2.1.5. Bilan fourrager au Niger de 2003 à 2012

Le tableau ci-dessous présente une comparaison des différents bilans fourragers enregistrés entre 2003 et 2012 au Niger. Il ressort de cette comparaison qu'en moyenne une année sur deux est déficitaire. La région de Niamey qui est notre zone d'étude est déficitaire sur l'ensemble des périodes.

Tableau I: Bilan fourrager au Niger de 2003 à 2012(TMS)

| Régions | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------|------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-------------|------------|-------------|-------------|
| Agadez | 128 971 | -98 890 | 125 753 | 94 824 | 430 682 | -222 709 | -212 533 | 444 890 | -263 222 | 1 294 530 |
| Diffa | -1 404 197 | -2 380 057 | -744 691 | -1 508 316 | 305 602 | -915 870 | -2 251 421 | 284 294 | -1 069 719 | 856 184 |
| Dosso | -71 509 | -414 534 | 404 540 | 1 354 021 | -75 563 | -479 281 | -1 159 377 | -297 334 | -330 648 | - 513 784 |
| Maradi | 89 842 | -261 705 | 909 901 | 313 487 | -526 379 | -452 882 | -2 710 110 | 1 058 784 | -1 086 105 | - 359 128 |
| Tahoua | 677 454 | -661 102 | -275 799 | 753 836 | 741 871 | -1 335 458 | -2 393 341 | 1 467 094 | -2 290 288 | 829 927 |
| Tillabéri | 793 420 | -611 884 | 527 140 | 783 124 | 377 131 | -633 442 | -3 629 642 | -2 099 515 | -2 769 227 | - 1 132 939 |
| Zinder | 1 404 197 | -137 708 | 978 718 | 1 064 526 | -147 828 | -1 236 891 | -3 670 019 | 507 743 | -2 309 329 | 883 002 |
| Niamey | -59 878 | -52 965 | -37 969 | -66 708 | -99 144 | -76 609 | -115 566 | -120 030 | -103 870 | - 89 904 |
| Niger | 1 412 600 | -4 642 219 | 1 887 591 | 2 788 794 | 1 006 373 | -5 353 140 | -16 137 329 | 1 245 927 | -10 222 408 | 1 767 889 |

Source : DDP/ME, 2012

NB : le bilan de 2012 est à titre provisoire.

2.1.6. Estimation provisoire de la production fourragère campagne pastorale 2012-2013

Pour la campagne 2012-2013 les productions fourragères sont de l'ordre de **22 595 949 TMS** pour un besoin du cheptel de **20 828 060 TMS**. Bien qu'ayant connue des perturbations au démarrage dans certaines zones, cette campagne a enregistré un excédent fourrager théorique de l'ordre de **1 767 889** tonnes de matières sèches. Au niveau interrégional, quatre régions sont déficitaires avec des valeurs extrêmes notamment à Tillabéry (- **1 132 939 TMS**), léger à Niamey (- **89.904 TMS**), Maradi (- **358 128 TMS**), et Dosso (-**513 784 TMS**) (ME/SDDE, 2012).

Tableau II: Estimation provisoire de la Production fourragère disponible pour la campagne 2012-2013(TMS)

| Régions | Zone pastorale | zone de l'Aïr | Aires et jachères | Résidus agriculture | Enclave | | Total |
|--------------|------------------|---------------|-------------------|---------------------|---------------|---------------|-----------------|
| | | | | | Herbacée | Ligneux | |
| Agadez | 1966879 | 9800 | | 662 | 0 | 0 | 1977341 |
| Diffa | 2954611 | 0 | | 100278 | 1041 | 0 | 3055930 |
| Dosso | 5089 | 0 | | 848959 | 13635 | 97080 | 964763 |
| Maradi | 1418163 | 0 | | 1210770 | 34945 | 23963 | 2687841 |
| Tahoua | 4148171 | 0 | | 1136887 | 15542 | 13691 | 5314291 |
| Tillabéry | 673,662 | 0 | 1078296 | 838249 | 18285 | 4921 | 2613412 |
| Zinder | 4836016 | 0 | | 1032322 | 43970 | 4767 | 5917075 |
| Niamey | | | | 63189 | 690 | 1416 | 65296 |
| Total | 16 002590 | 9800 | 1078 296 | 5168127 | 127422 | 144437 | 22595949 |

Source : ME/DDP, 2012

Les productions fourragères enregistrées cette année sont supérieures à celles de 2011-2012 qui sont de l'ordre de **10 027 449TMS** pour un besoin de **20 249 857 TMS** soit un gap équivalent du besoin de **50%** du cheptel national en UBT.

2.2. Commercialisation du fourrage au Niger

Les vendeurs du fourrage sont les agriculteurs, mais aussi une proportion non négligeable d'agro-éleveurs. Ces derniers vendent leur production de résidus pour faire face à certains problèmes de subsistance. Mais très souvent, durant la période de soudure, ils se trouvent dans l'obligation d'acheter du fourrage à des prix plus élevés qu'ils n'ont vendu les leurs. Les proportions d'acheteurs du fourrage dans une zone donnée, reflètent en fait le degré d'intensification de la pratique de supplémentation. Et, dans ce cadre, le département de Tahoua, qui s'étend en grande partie en zone pastorale et qui supporte le plus grand effectif de bétail, détient le record (INRAN, 1996). Il n'existe pas un mécanisme de fixation des prix pour les résidus de culture. Les prix varient en fonction des quantités produites mais aussi dans l'espace et dans le temps. Par exemple les résidus de cultures coûtent plus chers à Niamey qu'à Diffa. Au moment des récoltes la botte de fanes de niébé qui pèse en moyenne 4 kg est vendue entre 100 et 150 FCFA et la botte de tige de mil de 15 kg coûte en moyenne 75 FCFA. A la veille de la fête de tabaski et pendant les périodes de soudures, ces prix peuvent connaître des augmentations de l'ordre de 300 à 500 % (Dan gomma *et al*, 2000).

DEUXIEME PARTIE : Analyse du système de commercialisation du fourrage dans la ville de Niamey

Cette deuxième partie de l'étude est consacrée aux travaux de terrain. Elle est structurée en deux chapitres. Le premier chapitre présente le matériel et la méthode de recherche. Le deuxième présente les résultats obtenus, la discussion de ces résultats et les recommandations.

CHAPITRE III : Matériel et méthodes de recherche

3-1. Matériel

3.1.1. Période et zone d'étude

L'étude a été conduite de juillet à septembre 2013 dans la ville de Niamey ex Communauté Urbaine de Niamey (CUN). Elle est subdivisée en cinq arrondissements communaux et couvre une superficie d'environ 12 500 ha. Son climat est tropical du type Soudano-sahélien caractérisé par une température moyenne de 35°C avec un maximum de 41°C en avril, un minimum de 16°C en janvier. La pluviométrie moyenne est de 500 mm/an variable selon les années (**MOUNKAILA, 2005 ; CHAIBOU *et al*, 2011**). La végétation est en général arbustive clairsemée avec des herbacées à apparition saisonnière. Dans les bas-fonds, la nature du sol et la proximité de l'eau sont propices au développement d'une végétation naturelle assez dense. Le terroir de la ville de Niamey est traversée par le fleuve Niger sur une distance de 15 km dans la partie ouest du pays, entre 2° 10' et 2° 14' de longitude Est et 13° 33' et 13° 36' de latitude Nord (**BEIDARI, 1999**).

L'agriculture qui occupe une bonne frange de la population est encore traditionnelle et on note deux formes : Les cultures irriguées dont **VIAS *et al* (2003)** distingue plusieurs types (riziculture sur 630 ha, maraîchage sur 400 ha et l'arboriculture sur 450 ha) et pluviales. L'élevage occupe une place prépondérante dans l'activité de la population. Le cheptel a été estimé en 2007 à environ 36 577 bovins, 138762 ovins, 75 300 caprins, 42 camelins, 2 470 asins et 274 équins, sans compter un nombre important de volailles (**DSCN, 2007**).

3.1.2. Matériel technique

Il est composé de :

- Deux pesons électroniques dont un de portée 10kg (avec précision de 5g pour la pesée des petits conditionnements de fourrages ne dépassant pas 10kg) et

l'autre de portée 100kg (avec précision de 200g pour la pesée des sacs ou bottes de fourrages dépassant 10kg);

- Un GPS pour relever les coordonnées des points de vente ;
- Une trousse de matériels didactiques pour la prise et l'enregistrement des données.

3-2. Méthodologie

Après la recherche bibliographique la collecte d'informations s'est déroulée en trois étapes : un entretien informel, un échantillonnage et l'enquête proprement dite.

3.2.1. Les entretiens informels

Les entretiens non formels ont duré deux semaines et ont été conduits en deux grandes parties : la première partie a consisté à une visite sur le terrain, ce qui nous a permis de voir les différents types de fourrages ; les différents sites (lieu de vente) ou point de vente (emplacement des vendeurs) actifs ou inactifs (fonctionnels ou non fonctionnels) et la seconde a consisté à un entretien avec les différents acteurs de la filière aliment bétail notamment les commerçants, les projets, les ONG, les associations et les structures publiques. Ces entretiens nous ont permis d'avoir des informations sur les acteurs, les zones de provenance des fourrages, les moyennes de transport, les prix des fourrages etc. Ainsi il a été élaboré des questionnaires types à l'endroit des différents acteurs.

3.2.2. L'échantillonnage

Les entretiens informels ont fait ressortir que les commerçants des fourrages sont situés autour des marchés à bétail ; dans les quartiers et le long des principaux axes de la ville. C'est ainsi que l'échantillonnage s'est porté sur les commerçants autour de 4 marchés à bétail, dans 15 quartiers et ceux situés le long des principales artères de la ville. Le choix des marchés et points de vente s'est fait de façon aléatoire et raisonné basé sur le principe d'enquêter au moins un marché ou point de vente dans chacun des cinq arrondissements communaux de Niamey. Le choix du nombre d'enquêtés s'est également fait de façon aléatoire. En effet, du fait de la réticence des enquêtés il était quasi impossible de définir le nombre à enquêter. De plus, l'enquêteur est souvent perçu par le commerçant comme étant un agent qui est à la quête des informations pour les collectivités, surtout lorsque les questions portent sur les revenus générés par l'activité. Face à tout cela il n'était pas possible de réaliser un échantillonnage par quota. Ainsi, cette étude s'appuie sur un échantillonnage aléatoire avec un objectif d'enquêter le maximum de commerçants dans un marché ou point de vente donné. L'enquête a été réalisée auprès d'un échantillon de 90 acteurs de la commercialisation du fourrage dont 55 revendeurs, 31 collecteurs et 4 grossistes.

3.2.3. L'enquête

Il s'agit d'une enquête formelle par questionnaire. Elle s'est faite selon un seul passage au moyen des questionnaires d'enquête. Ainsi, sur la base des informations recueillies entretiens informels, trois types de questionnaire destinés respectivement aux collecteurs ou producteurs, aux revendeurs, et aux grossistes ont été élaborés. Ces questionnaires ont été testés pendant deux journées au près des différents acteurs avant d'être finalisés.

Au niveau de chaque type d'acteurs, les informations recherchées portent sur l'identification, les zones de provenance des fourrages, les moyens de transport, les contraintes, les prix d'achat et de ventes des unités de mesures locales. Les poids des unités de mesure locales ont été relevés. La figure 1 présente un exemple de pesée.



Source : Soulé, 2013

Figure 1: Pesée d'un sac de fane d'arachide

3.2.4. Traitement et analyse des données

Les questionnaires ont été codifiés ce qui a permis d'établir une maquette de données au logiciel SPSS.19. L'analyse descriptive des données a été faite au logiciel SPSS.19. Cependant une analyse économique qui a consisté à dresser un compte d'exploitation pour chaque type d'acteurs et par type de fourrages vendus a été fait au tableur Excel afin d'apprécier la rentabilité de l'activité de commercialisation du fourrage. Le revenu net d'exploitation est égal à la différence entre le produit brut et le total des charges. Pour l'activité de commercialisation des fourrages, le produit brut est égal à la valeur des quantités du fourrage vendu (prix de vente). Il est obtenu en multipliant la quantité totale (exprimée en kg) par type du fourrage vendu sur une période de l'année par le prix moyen du kg. Quant aux charges, elles sont constituées par les frais suivants : achats fourrages, transport, conditionnement, stockage, impôts et taxes. Le logiciel Excel a aussi été utilisé pour la réalisation des tableaux et figures.

Chapitre IV : Résultats et discussion

4.1. Résultats

4.1.1. Identification des points de vente et caractéristiques des acteurs

4.1.1.1. Les points de vente

La figure 2 présente la disposition des points de vente du fourrage dans la ville de Niamey.

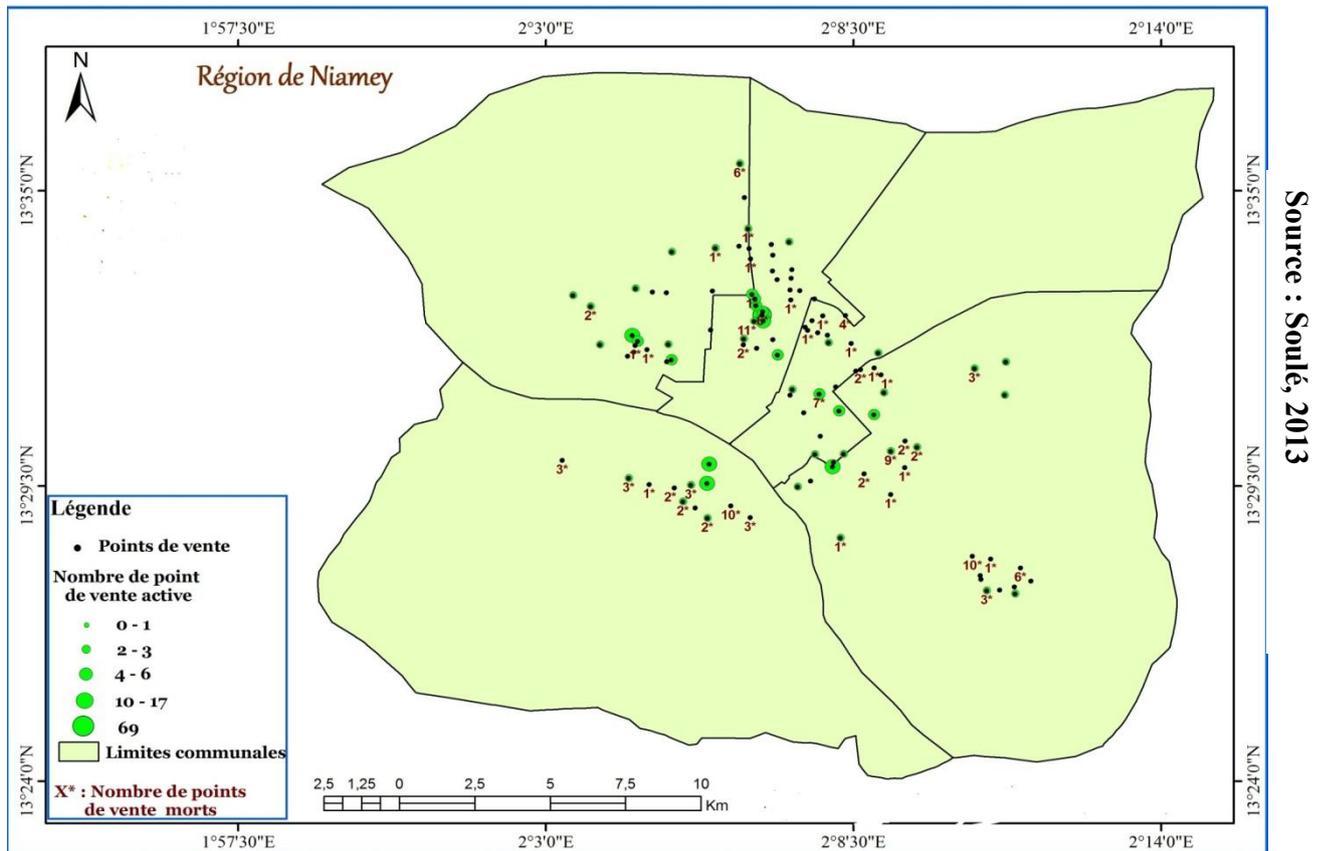


Figure 2: Disposition des points de vente dans la ville de Niamey

Au total, 112 points de vente ont été recensés dans la ville de Niamey regroupant 449 vendeurs dont 316 en activité (tableau IV). Le IV^{ème} arrondissement regorge le plus grand nombre de points de vente et le II^{ème}, le plus grand nombre de vendeurs. Par contre l'arrondissement V comprend le plus petit nombre de points de vente.

Tableau III: Répartition des points de vente et vendeurs par arrondissement communal

| Arrondissement communal | Points de vente | Vendeurs actifs | Vendeurs inactifs |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| I | 20 | 47 | 5 |
| II | 27 | 156 | 31 |
| III | 14 | 38 | 12 |
| IV | 38 | 78 | 56 |
| V | 13 | 33 | 29 |
| Total | 112 | 316 | 133 |

4.1.1.2. Les acteurs

Il est ressorti trois (3) types d'acteurs : les revendeurs, les collecteurs et les grossistes. Etant donné le nombre insignifiant de grossistes enquêtés inhérent à leur faible effectif à Niamey d'une part et leur indisponibilité d'autre part, l'analyse se focalisera surtout sur les deux premiers groupes d'acteurs.

4.1.1.2.1. Caractéristiques socioéconomiques des acteurs

Les acteurs sont en majorité adulte, 84,88% a un âge supérieur à 20 ans (Tableau V). Il ressort aussi que la majorité des revendeurs (74,5%) a un âge supérieur à 40 ans alors que la collecte des fourrages fait intervenir beaucoup plus des jeunes (38,7% ont moins de 20 ans). Le Tableau V fait en outre ressortir que la commercialisation du fourrage à Niamey relève principalement des hommes (97,67%) dont la majorité (74,42%) est marié (94,5% pour les revendeurs et 38,7% pour les collecteurs). En moyenne, 47% des enquêtés ont été à l'école ou ont fait des études coraniques.

La majorité des acteurs (72,1%) est originaire de la région de Tillabéry (Tableau V), d'ethnie Djerma (77,97%) suivie de Haussa (17,44%). Ils sont tous de la confession musulmane. Pour 62,8% des acteurs enquêtés, la commercialisation du fourrage est associée à une ou d'autres activités, le reste (37,2%) pratique comme seule activité la vente du fourrage. Pour 63,95% des enquêtés, la vente du fourrage est une activité génératrice de revenu. Il faut noter que 41,9% des collecteurs pratiquent cette activité comme moyen de survie.

Tableau IV: Caractéristiques socioéconomiques des acteurs

| Statuts | Collecteurs | | Revendeurs | | Somme | |
|-------------------------------|-------------|--------------|------------|--------------|-----------|--------------|
| | N | % | N | % | N | % |
| Age | | | | | | |
| Age<20 | 12 | 38,7 | 1 | 1,8 | 13 | 15,12 |
| 20 <Age<40 | 17 | 54,8 | 13 | 23,6 | 30 | 34,88 |
| Age> 40 | 2 | 6,5 | 41 | 74,5 | 43 | 50,00 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 86 | 100,0 |
| Sexe | | | | | | |
| Masculin | 30 | 96,8 | 54 | 98,2 | 84 | 97,67 |
| Féminin | 1 | 3,2 | 1 | 1,8 | 02 | 2,33 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 86 | 100,0 |
| Situation matrimoniale | | | | | | |
| Marie | 12 | 38,7 | 52 | 94,5 | 64 | 74,42 |
| Célibataire | 17 | 54,8 | 3 | 5,5 | 20 | 23,26 |
| Divorce | 1 | 3,2 | | | 1 | 1,16 |
| Veuf | 1 | 3,2 | | | 1 | 1,16 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 86 | 100,0 |
| Niveau d'instruction | | | | | | |
| Aucun | 14 | 45,2 | 32 | 58,2 | 46 | 53,49 |
| Ecole coranique | 3 | 9,7 | 16 | 29,1 | 19 | 22,09 |
| Primaire | 9 | 29,0 | 6 | 10,9 | 15 | 17,44 |
| Secondaire | 5 | 16,1 | 1 | 1,8 | 6 | 6,98 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 86 | 100,0 |
| Ethnie | | | | | | |
| Haoussa | 7 | 22,6 | 8 | 14,5 | 15 | 17,44 |
| Djerma | 21 | 67,7 | 46 | 83,6 | 67 | 77,91 |
| Kanouri | | | 1 | 1,8 | 1 | 1,16 |
| Gourmantché | 3 | 9,7 | | | 3 | 3,49 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 86 | 100,0 |
| Religion | | | | | | |
| Musulman | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 86 | 100,0 |
| Origine | | | | | | |
| Agadez | | | 1 | 1,8 | 1 | 1,16 |
| Diffa | | | 1 | 1,8 | 1 | 1,16 |
| Dosso | 6 | 19,4 | 2 | 3,6 | 8 | 9,30 |
| Maradi | | | 3 | 5,5 | 3 | 3,49 |
| Tahoua | 1 | 3,2 | 2 | 3,6 | 3 | 3,49 |
| Tillabéry | 17 | 54,8 | 45 | 81,8 | 62 | 72,10 |
| Zinder | | | 1 | 1,8 | 1 | 1,16 |
| Niamey | 7 | 22,6 | | | 7 | 8,14 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 86 | 100,0 |
| Autres activités | | | | | | |
| Oui | 26 | 83,9 | 28 | 50,9 | 54 | 62,80 |
| Non | 5 | 16,1 | 27 | 49,1 | 32 | 37,20 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 96 | 100,0 |
| Raison d'activité | | | | | | |
| Moyen de survie | 13 | 41,9 | 12 | 21,8 | 25 | 29,07 |
| Héritage | | | 4 | 7,3 | 4 | 4,65 |
| Génère de profit | 18 | 58,1 | 37 | 67,3 | 55 | 63,95 |
| Passion | | | 2 | 3,6 | 2 | 2,33 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 | 86 | 100,0 |
| Organisation | | | | | | |
| Travail seul | 29 | 93,5 | 55 | 100,0 | 84 | 97,67 |
| Travail en association | 2 | 6,5 | | | 2 | 2,33 |
| Total | 31 | 100,0 | | | 86 | 100,0 |

Pour l'assistance dans la commercialisation du fourrage, 55,81% des enquêtés sont assistés par une main d'œuvre familiale contre 44,19% qui l'exercent sans aucune assistance (Tableau V).

S'agissant de l'ancienneté dans la commercialisation, elle varie de 1 à 20 ans avec une moyenne de 6 ans pour les collecteurs et de 1 à 43 ans avec une moyenne de 13 ans pour les revendeurs.

Pour l'essentiel (97,67%), les enquêtés travaillent seul et ont déclaré ne pas être organisés contre 2,33% qui ont affirmé travailler en association.

4.1.2. Description des Circuits de commercialisation du fourrage

4.1.2.1. Organisation de la filière fourragère

La filière fourrage se présente sous quatre circuits (figure 3) et est organisée de sorte que tous les acteurs ont la latitude de s'approvisionner au niveau des collecteurs et ou producteurs (collecteurs pour l'herbe et la paille de brousse et producteurs pour les résidus des cultures). Les grossistes sont les commerçants détenteurs des gros moyens et qui s'approvisionnent au près des agriculteurs (producteurs), ils sont spécialisés dans la vente des résidus des cultures. Les revendeurs sont des commerçants détenteurs des places et sont servis par les grossistes les collecteurs et quelques fois par les producteurs en résidus des cultures.

Les chameliers et charretiers peuvent être collecteurs, producteurs ou revendeurs ambulants.

La figure 3 présente les circuits de commercialisation des fourrages dans la ville de Niamey. Un circuit est long s'il met au moins deux intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs.

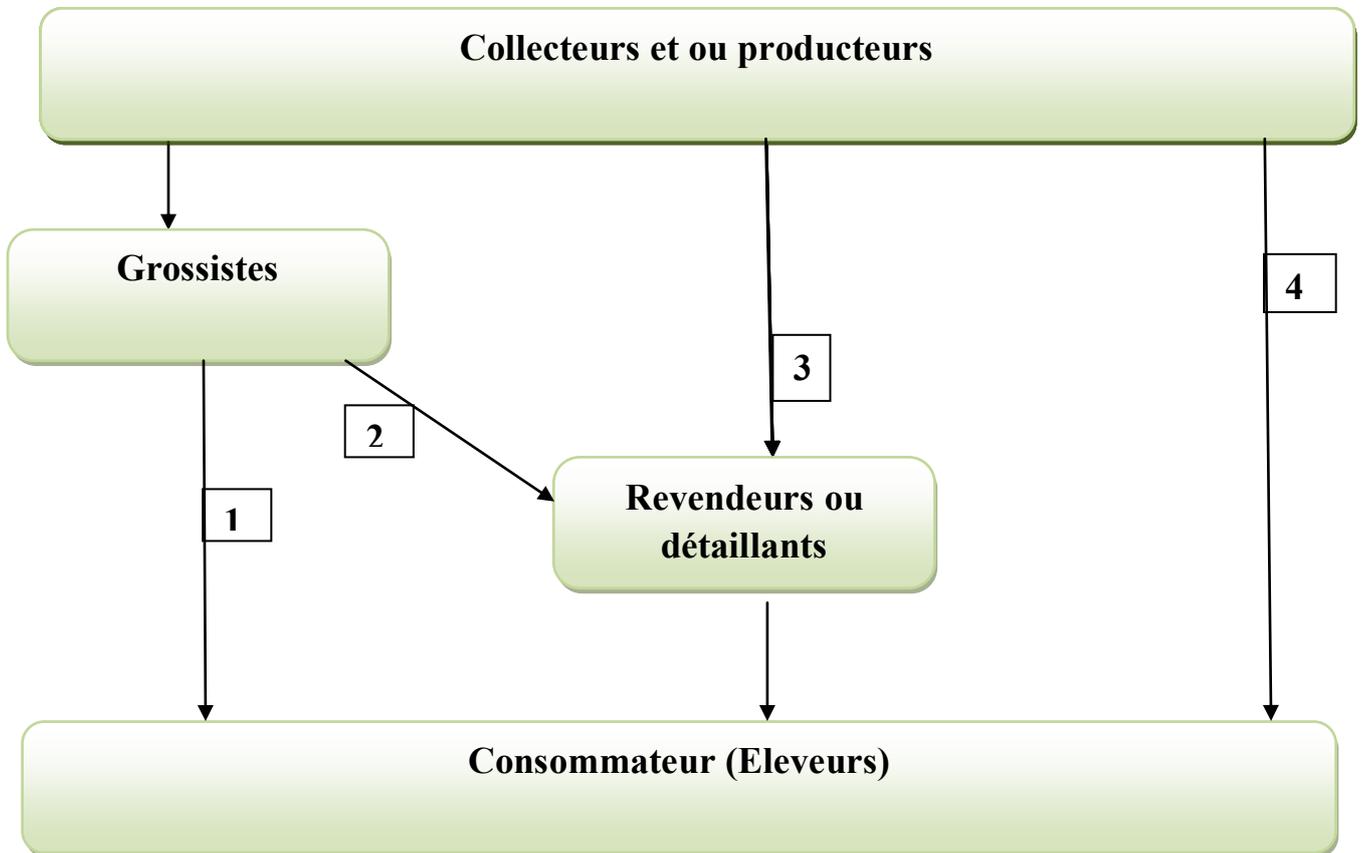


Figure 3 : Circuits de la commercialisation des fourrages

1, 3 et 4 sont des circuits courts et 2 est un circuit long.

4.1.2.2. Provenances du fourrage

Les fourrages vendus dans la ville de Niamey proviennent de plusieurs zones de prélèvement (fourrages naturels) et de production (résidus des cultures). Ils sont acheminés à Niamey suivant 7 axes. Selon une vue d'ensemble, l'axe de Ouallam achemine en moyenne 41,86% du fourrage suivi de l'axe de Dosso avec 15,11% (figure 4). Cependant, en fonction du type d'acteurs, il ressort pour les collecteurs, que l'axe de Kollo occupe 38,7% suivi de l'axe interne (fleuve et AHA) et de celui de Ouallam avec chacun 19,4%. Pour les revendeurs, l'axe de Ouallam transporte 54,5% des fourrages suivi de l'axe de Dosso (qui joint Niamey aux autres régions du pays, il transite essentiellement les résidus des cultures) avec 23,2%.

La figure 4 présente les quantités des fourrages qui entre dans Niamey par axe.

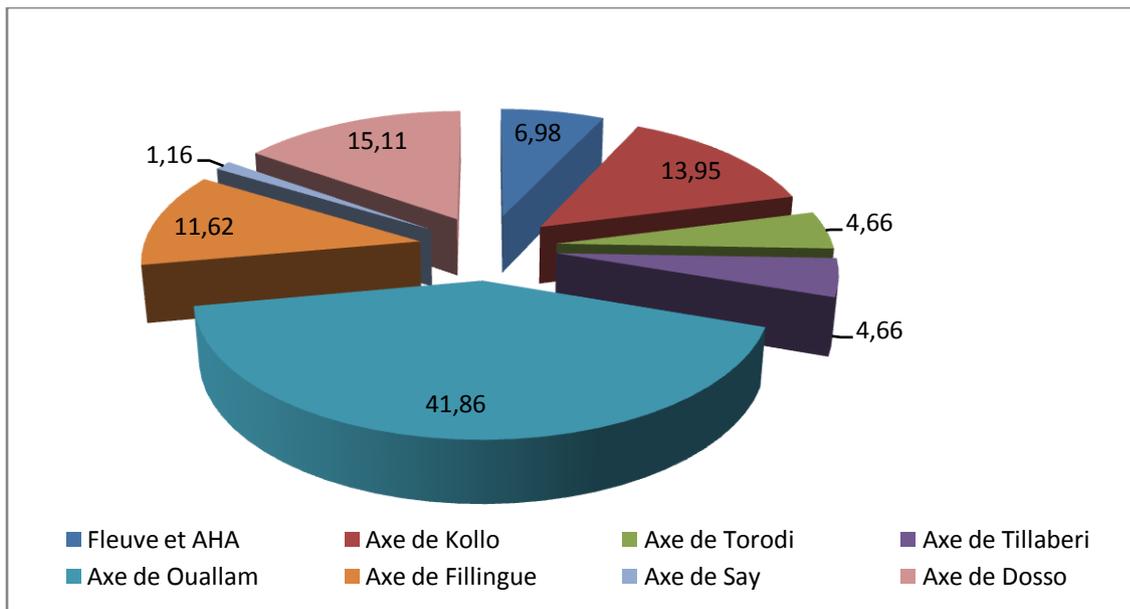


Figure 4: Provenance du fourrage dans la ville de Niamey par axe (%)

4.1.2.3. Moyens de transport utilisés

Tous les collecteurs utilisent un moyen de transport. La charrette est le moyen le plus utilisé (48,4% des collecteurs) suivie de voiture et du port à la tête dans la proportion de 22,6% des collecteurs chacun. Cependant, la majorité des revendeurs (67%) reçoit les fourrages au niveau de leur point de vente (tableau VI).

Tableau V: Moyen de transport utilisé (%) selon les acteurs

| Moyens de transport | Collecteurs | | Revendeurs | |
|---------------------|-------------|-------|------------|-------|
| | N | % | N | % |
| Voiture | 7 | 22,6 | 11 | 20,0 |
| Charette | 15 | 48,4 | 9 | 16,4 |
| Tête | 7 | 22,6 | 0 | 0 |
| Chameau | 2 | 6,5 | 0 | 0 |
| Aucun | | | 35 | 63,6 |
| Total | 31 | 100,0 | 55 | 100,0 |

La figure 5 présente trois types de moyen de transport utilisé par les acteurs de la commercialisation des fourrages dans la ville de Niamey.



Source : Soulé, 2013

Figure 5: Trois types de moyen de transport utilisé

4.1.2.4. Conditionnement et disposition des fourrages au niveau des points de vente

Le type de conditionnement dépend du mode de vente. En effet, pour les vendeurs sur place, les fourrages sont conditionnés dans des sacs ou en bottes de dimensions variables selon les prix alors que chez les vendeurs ambulants à charrette ou à dos de chameaux le conditionnement est exclusivement en botte. Chez les revendeurs sur place, les fourrages sont entreposés sur des supports en vieux pneus ou en bois pour les protéger des attaques des termites et des couvertures en bâches de polyéthylène sont utilisées pour mettre les fourrages à l'abri des intempéries (poussière, vent, pluies...). Les collecteurs quant à eux disposent les fourrages par terre.

La figure 6 présente la disposition des fourrages au niveau des points de vente.



Source : Soulé, 2013

Figure 6: Disposition des fourrages au niveau des points de vente

4.1.2.5. Contraintes de la commercialisation

La disponibilité des fourrages au niveau des sites de prélèvement est la principale contrainte pour les collecteurs (77,4% des collecteurs). Le reste, évoque le transport, l'écoulement, la conservation des fourrages non vendus. Les revendeurs quant à eux, évoquent comme contraintes le manque des sites fixes, les impôts et taxes.

4.1.3 Calcul de la rentabilité

Une des particularités de la commercialisation des fourrages est l'absence d'un prix fixe tant pour l'achat que pour la vente, il est toujours discutable. Le prix de vente des fourrages varie selon que l'acquéreur soit consommateur ou revendeur. Il est aussi lié à la disponibilité du fourrage dont l'influence traduit les variations saisonnières. En moyenne, pendant la période d'étude (saison des pluies), les collecteurs vendent directement le kilogramme de l'herbe aux consommateurs à 88,49F CFA mais, à 47,52F CFA aux revendeurs qui à leur tour le vendent à 64,64Fcfa (Tableau VII). En ce qui est des charges, les revendeurs font face à des coûts plus élevés que les collecteurs. Le calcul de la rentabilité montre que le bénéfice varie en fonction des types des fourrages vendus. Le collecteur gagne en moyenne 142097FCFA par mois et le revendeur de 76210 à 402940 FCFA en fonction du nombre de type des fourrages vendus (Tableau VIII).

Tableau VI: Marge brute générée par la commercialisation des fourrages

| Statut | Collecteurs | | Revendeurs | | | |
|--------------------------|-------------|-----------|-----------------|---------------|-------------------|---------------|
| | Herbe | Herbe | Fane d'arachide | Fane de niébé | Paille de brousse | Paille de riz |
| Produit | | | | | | |
| Qté four vendu/Jour (kg) | 99,51 | 168,31 | 102,36 | 68,51 | 28,16 | 12,98 |
| PV moy du kg (FCFA) | 88,49 | 64,64 | 206,74 | 167,00 | 250,37 | 103,90 |
| PV four/mois (FCFA) | 175726,03 | 222443,33 | 633020,61 | 297534,77 | 195513,29 | 39032,61 |
| Charges | | | | | | |
| PA kg (FCFA) | 0,00 | 47,52 | 166,49 | 124,44 | 177,90 | 81,25 |
| PA/mois four (FCFA) | 0,00 | 165327,16 | 416323,73 | 202767,75 | 139993,41 | 30813,04 |
| Marge brute/mois | 139629,25 | 56811,52 | 193388,23 | 82095,60 | 51946,81 | 5983,67 |

Qté four= Quantité du fourrage ; PV moy=Prix de vente moyen ; PA = Prix d'Achat

PV/mois=PV/jour*30 ; PA/mois=PA/jour*30

Tableau VIII: Compte d'exploitation par acteur en fonction des types du fourrage vendu

| Four | Collec | | Revendeurs | | | | | | | | | | |
|-------------|--------|--------|------------|--------|--------|-----------|-----------|----------|----------|--------------|--------------|----------|---------------|
| | HER | HER | FA | FN | PB | HER et FN | HER et PB | PB et FN | PB et PR | PB, FN et PR | PB, FA et FN | FA et FN | HER, FA et FN |
| Pdt | 175726 | 326381 | 634870 | 343242 | 211516 | 669623 | 537897 | 554758 | 251970 | 595212 | 1189627 | 978111 | 1304493 |
| Chges | | | | | | | | | | | | | |
| Achat four | 0 | 239960 | 419131 | 235212 | 142710 | 475172 | 382670 | 377922 | 174347 | 409559 | 797053 | 654343 | 894303 |
| Cdtment | | | | | | | | | | | | | |
| Stockage | 0 | 837 | 550 | 894 | 150 | 1775 | 569 | 367 | 362 | 606 | 1059 | 1882 | 2249 |
| Coût transp | 33629 | 38 | 520 | 810 | 138 | 750 | 0 | 23 | 50 | 183 | 0 | 0 | 0 |
| Imp et tax | | 750 | 3200 | 2300 | 1036 | 500 | 1500 | 993 | 1000 | 1917 | 2500 | 0 | 5000 |
| Chge total | 33629 | 241585 | 423401 | 239215 | 144035 | 478197 | 384739 | 379306 | 175760 | 412265 | 800612 | 656226 | 901553 |
| Bénéfice | 142097 | 84796 | 211468 | 104027 | 67481 | 191426 | 153158 | 175452 | 76210 | 182947 | 389015 | 321886 | 402940 |

HER=herbe ; FA=fane d'arachide ; FN=fane de niébé ; PB=paille de brousse ; PR=paille de riz

4.2. Discussion

4.2.1. Identification des points de vente et la caractérisation des acteurs

Le commerce du fourrage dans la Ville de Niamey relève d'une importance capitale au vu de multitude de points de vente et du nombre des commerçants dans cette filière. Le plus grand nombre d'acteurs observé au deuxième arrondissement, s'explique par une forte demande des fourrages liée au flux important des animaux en vente ou en transit pour l'abattage et l'exportation. En effet c'est dans cet arrondissement communal que se situe le plus grand marché à bétail de la ville (Tourakou).

L'activité de commercialisation du fourrage est faiblement pratiquée par les femmes (2,33%) même si **MANZO (2009)** a trouvé un taux de 5%. Cet état de fait s'explique aussi par le caractère pénible de la collecte d'une part et d'autre part la complexité de son commerce en raison du marchandage sur les prix à l'achat et à la vente. Au Burkina Faso, **SANOU *et al* (2011)** ont trouvé un taux de 7% et en Côte d'Ivoire, l'activité de commercialisation des fourrages, notamment les feuilles des ligneux et les herbes est pratiqué à 100% par les hommes (**TOURE *et al*, 2001**).

Les résultats de l'enquête ont montré que 84,88% ont un âge supérieur à 20 ans et la plupart des enquêtés (74,5%) sont mariés, ce qui implique une charge familiale. D'où l'importance de la commercialisation du fourrage comme source de revenu et moyen de lutte contre la pauvreté. Une bonne proportion (63,95%) affirme le caractère générateur de revenu et cela s'explique par le fait que 62,8% des acteurs associent soit la vente du fourrage à leurs activités ou abandonnent provisoirement leurs activités pour se consacrer au commerce du fourrage. En ce sens, ce témoignage d'un enquêté en ces termes « Je suis taximan mais chaque hivernage, je confie mon taxi à un ami en faveur de la collecte et la vente du fourrage qui me rapporte 2 à 3 fois plus que le taxi » est assez édifiant. L'activité de commercialisation du fourrage dans la ville de Niamey aurait commencé il y a une quarantaine d'années. Cette période renvoie à la sécheresse des années 1970 qui a durement touchée les productions agricoles au Niger tout comme la plupart des pays du sahel. D'après le témoignage de certains revendeurs, les premiers initiateurs de cette activité sont originaires du Zarmaganda (Département de Ouallan, Région de Tillabéry). En effet, le Zarmaganda est une zone chroniquement déficitaire avec un taux élevé d'exondant. Ces derniers avec l'âge ne pouvant plus continuer l'exode se convertissent en vendeurs de bois ou du fourrage comme il est rapporté par la plus part des revendeurs. Les résultats de cette étude le confirment d'ailleurs, 77,97% des commerçants du fourrage à Niamey sont d'ethnie Djerma et 72,1% sont originaire de la région de Tillabéry dont Ouallam est un des départements. Environ 47% des enquêtés étaient instruits ce qui démontre que la filière aliment bétail intègre de plus en plus des acteurs qui sont à même de lire et écrire et comprendre les enjeux de la filière. A Maradi, une étude sur la diversité, la

disponibilité et le circuit d'approvisionnement en aliment bétail a obtenu un taux de 92,5% d'instruits (**CHAIBOU *et al*, 2012**). Il n'existe pratiquement pas d'organisation dans la commercialisation du fourrage, seulement 2,33% affirme travailler en association pour le partage du bénéfice.

4.2.2. Description des circuits de commercialisation du fourrage

La disposition des points de vente le long des principales artères de la ville de Niamey mais aussi autour des marchés à bétail et dans les quartiers rend l'axe facile aux clients. En revanche, il est très difficile de les aménager faute d'espace suffisant pour ne pas gêner la circulation.

La commercialisation des fourrages dans la ville de Niamey se fait à travers quatre circuits dont trois sont courts et un long. Les circuits 3 et 4 concernent les transactions à l'intérieur de la ville et entre la ville et les départements riverains (Kollo, Tillabéry, Torodi, Say et Ouallam). Les circuits 1 et 2 sont ceux qui joints Niamey aux zones éloignées (axes de Filingué et de Dosso). Les circuits 3 et 4 transportent 73,27% des fourrages commercialisés à Niamey. Cette situation s'explique par la proximité des axes concernés mais aussi la possibilité d'assurer le transport avec tous les moyens. Les circuits 1 et 2 nécessitent la voiture ou le chameau dans une moindre mesure pour le transport. Ils concernent essentiellement les résidus des cultures en provenance des grandes zones de production (Doutchi, Konni, Maradi, Zinder, etc.....) mais aussi la paille de brousse pour l'axe de Filingué. L'analyse des moyens de transport montre que seulement à 20,9% la voiture est utilisée, il est donc clair que l'activité de collecte et vente des fourrages reste encore traditionnelle. Il est tout aussi important de s'intéresser aux techniques de prélèvement et à leurs conséquences sur l'environnement. En effet, les importantes quantités de fourrages qui sont exportées des lieux de production (champs, jachères, îles et friches) constituent des pertes pour la biodiversité végétale et pour la restauration de la fertilité ainsi que le couvert végétal. Aussi faudra-t-il s'interroger sur les modes de prélèvement qui ont des effets différents sur la fertilité des sols. La période de ramassage des fourrages (le foin surtout) est à analyser pour assurer la préservation de la biodiversité et la protection de l'environnement. Si ce travail est fait avant la dissémination des graines, cela pourrait conduire à court ou moyen terme à une reconstitution partielle du stock semencier dans le sol avec pour conséquences : la baisse de la biodiversité et la dégradation de la végétation par la rareté des espèces les plus sollicitées par cette pratique. N'est-ce pas la raison pour laquelle les jachères, de nos jours, remplissent peu leur principales fonctions que sont ; l'alimentation du bétail le traitement des adventices et la restauration de la fertilité soulignent plusieurs auteurs (**PIERI C., 1989 ; ACHARD *et al*. 1997, JOUVE, 2001**)

4.2.3. Calcul de la rentabilité

Pour la rentabilité, les résultats montrent que la commercialisation du fourrage est une activité suffisamment rentable. En effet, un collecteur pourrait gagner par mois en moyenne 142097F CFA et un revendeur de 67481 à 402940 FCFA en fonction du nombre et de type des fourrages vendus. Ces résultats montrent aussi la faible part de la paille du riz malgré la présence des AHA. D'après les explications des commerçants, cette situation est due au fait que la paille du riz est en priorité achetée sur place dans les rizières par les gros éleveurs des bovins. La commercialisation des fanes de légumineuses fourragères procure plus de revenu que les fourrages naturels. **DAN GOMMA *et al* (2000)** ont noté que les prix des résidus des cultures peuvent connaître des augmentations de l'ordre de 300 à 500% à la veille de la fête de tabaski et pendant les périodes de soudure. La commercialisation des fourrages a une particularité à cause de l'absence d'un prix fixe tant pour l'achat que pour la vente. Il nous a été rapporté que le prix d'un fourrage quelconque est toujours discutable. Ce travail montre aussi que le prix de vente du kg est de 207 ; 167 et 250 FCFA respectivement pour la fane d'arachide, la fane du niébé et la paille de brousse (zornia). Ces prix étaient respectivement de 306 ; 371 et 350 F CFA en **2012 (TAMBARI *et al*)** contre respectivement 250 ; 100 et 100 F CFA en **2004 (MAHAMADOU)**. Tout ceci confirme la variabilité des prix des fourrages en fonction des quantités produites mais aussi dans l'espace et dans le temps. Les campagnes 2003 et 2012 ont été excédentaires tandis que la campagne 2011 a été déficitaire (**DDP/ME, 2012**) et la loi de l'offre et de la demande, « un produit est cher quand il est rare » c'est ce qui explique les prix élevés de 2012 par rapport aux deux autres années. La différence des prix entre 2004 et 2013 pourrait s'expliquer par le fait qu'aux années antérieures, les citadins n'accordaient pas trop d'intérêt à l'élevage ou que les aires de pâturages arrivaient à couvrir les besoins d'entretien des animaux.

4.3. Recommandations

La discussion des résultats obtenus à partir du présent travail en combinaison avec les enseignements d'autres auteurs conduit à proposer un certain nombre de recommandations à l'endroit des différents acteurs de la commercialisation de fourrages pour un soutien et un développement durable de cette activité :

A l'Etat :

- l'organisation de la filière par la structuration des acteurs et la création des marchés spécifiques des fourrages. Ce qui éviterait l'installation anarchique des commerçants le long des principales artères de la ville de Niamey.
- Au vu de l'importance de l'élevage à Niamey, de la rareté et de la cherté des ressources fourragères, on recommande la promotion et le développement des cultures fourragères en irrigué et en pluvial.

Aux commerçants de s'organiser en association ce qui les permettrait d'avoir :

- Des représentants légaux pour discuter avec les collectivités de leurs difficultés.
- Accès aux microcrédits

Conclusion

Au Niger, le secteur de l'élevage est porteur de croissance car il constitue la deuxième source d'entrer des devises . C'est également un facteur déterminant pour la sécurité alimentaire des populations et de lutte contre la pauvreté. Cependant l'un de facteur limitant pour cette activité demeure l'alimentation du bétail.

L'étude révèle une absence d'organisation des commerçants sur le marché. La revente des fourrages utilise plus des vieux (74,5% ont un âge>40ans) et la collecte est l'activité des jeunes (38,7% ont un âge<20 ans). Ces acteurs sont majoritairement de l'ethnie Djerma et originaire de Tillabéry(Zarmaganda) pour la plupart. La commercialisation du fourrage est basée exclusivement sur une importation (environ 93% des quantités commercialisées) de ces aliments pour le bétail à travers un réseau de plusieurs axes dont les importants sont les axes de Ouallam, Dosso, Kollo, Fillingué et Say, avec respectivement 41,86% ; 15,11% ; 13,95% ; 11,62% et 6,98% des quantités commercialisées. Cette activité est capitale pour la ville de Niamey de par son rôle régulateur du déficit fourrager que connaît cette ville à vocation agro pastorale et lieu de transit des animaux.

Cette étude a révélé également que vendre du fourrage à Niamey s'avère une activité financièrement rentable. La rentabilité financière du commerce des légumineuses fourragères est plus élevée que celle de la vente des fourrages naturels. Cependant avec le développement de l'élevage urbain et périurbain, pour satisfaire les besoins d'entretien et de production des animaux, des quantités importantes de fourrages sont de plus en plus exportées vers les villes. Le système d'exploitation actuel de ces ressources, qui est en fait de cueillette, ne sera pas certainement soutenable à moyen et long terme. Ainsi, même si cette activité est soutenable au plan économique en tant qu'activité génératrice de revenus, sur le plan écologique, elle pourrait avoir des conséquences déplorables sur l'environnement.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- 1- **ACHARD F., BANOIN M. et HIERNAUX P., 2000** : Les jachères fourragères naturelles et améliorées en Afrique de l'Ouest (201-239). *In* : Floret C. et Pontanier C : « La jachère en Afrique tropicale : de la jachère naturelle à la jachère améliorée ». -Paris: John Libbey.-339p.
- 2- **ACHARD F., 1997** : Pastoralisme et écosystème forestier contractés du sud du Niger : ressources fourragères et impacts du pâturage sur la forêt (15-24), *In* : Fonctionnement et gestion des écosystèmes forestiers contractés sahéliens.-Paris: J. Libbey Eurotext.-271p.
- 3- **AMBOUTA J.M.K., 1997** : Définition et caractérisation des structures de végétation contractée au sahel: cas de la brousse tigrée de l'ouest nigérien (41-58), *In*: Fonctionnement et gestion des écosystèmes forestiers contractés sahéliens.-Paris : J. Libbey Eurotext.-271p.
- 4- **BEIDARI S., 1999** : Bilan et perspectives de la production laitière en zone périurbaine au Niger : cas de la Commune Urbaine de Niamey.-Katibougou: IPR/IFRA.-120 p.
- 5- **CHAIBOU M., ILLIA A. S. et MARICHATOU H., 2011** : Pratiques de gestion et performances de production dans les élevages bovins laitiers urbains et périurbains de Niamey *Revue des Bio Ressources*.1(2) :1-12.
- 6- **CHAIBOU M., YAOU O.M., GOURO A. et LAOUALI A., 2012** : Diversité, disponibilité et circuits d'approvisionnement des aliments du bétail dans la communauté urbaine de Maradi. *Journal des Sciences de l'Environnement*. 1(1) : 27-34.
- 7- **CILSS/FAO, 1983** : projet développement des cultures fourragères et améliorantes en zone soudano-sahélienne.-Rome : FAO.-77.- (Rapport ; 10).
- 8- **DAN HANNOU K., 2007** : Dynamique saisonnière de la phytomasse herbacée d'une jeune jachère en condition contrôlée dans le sud-ouest du sahel nigérien. Mémoire : Sciences Agronomiques : Niamey (FA/UAM).
- 9- **DAN GOMMA A. et RUPOL.P, 2000** : Etude sur la production des ruminants en milieu urbain et périurbain de Niamey, Niger.-Niamey : AD-VSF-FPI-77p.
- 10- **DUGUE P., 1999** : Utilisation de la biomasse végétale et de la fumure animale, impacts sur l'évolution de la fertilité des terres en zone de savanes. Étude de cas au Nord-Cameroun, et essai de généralisation.-Montpellier : Cirad-Tera.-180 p.

11- FODE C.M.S., 2010 : Durabilité des systèmes pastoraux et dynamique de la strate herbacée des pâturages de la zone sahélienne du Niger (Afrique de l'ouest) Thèse : Sciences de la Nature :(Alger Faculté des Sciences Biologiques Université des Sciences et Technologies HOUARI BOUMEDIENE).

12- JOUVE P., 2001 : Jachère et systèmes agraires en Afrique subsaharienne (1-20) *In* Floret et Pontannier, La jachère en Afrique tropicale.-Paris : John Libbey, Eurotext.-356p.

13- KARIMOU M. et ATIKOU A., 1998 : Les systèmes agriculture-élevage au Niger. *In* Tarawali, G. and P. Hiernaux (eds.). Improving crop. Livestock systems in the dry savannas of West and Central Africa. Reports from the Workshop on crop-livestock systems in the dry savannas of West and Central Africa, 22.27 November 1998, Ibadan, Nigeria.

14- KONE, Y. 1997 : Efficacité des circuits de commercialisation des produits alimentaires : Les cas de l'igname et de la tomate dans la sous-préfecture de Bondoukou (Nord-Est de la Cote d'Ivoire). Thèse : Sciences Economiques : Cocody (CIRES- Faculté des Sciences Economiques-Université de Cocody).

15- LAMINOU A. M., 2001 : Situation des ressources génétiques forestières du Niger. Atelier sous régional FAO/IPGRI/CIRAF sur la conservation, la gestion, l'utilisation durable et la mise en valeur des ressources génétiques forestières de la zone sahélienne (Ouagadougou, 22-24 sept. 1998). Note thématique sur les ressources génétiques forestières. Document FGR/7F. Service de la mise en valeur des ressources forestières, Division des ressources forestières.- Rome : FAO.-38p.

16- LENT, R. et MARTIN, F. 1991 : Le système de commercialisation des produits agricoles au Sahel : une approche économique.- Laval : Université Laval.-24p.-(Série notes et travaux ; 21).

17- Mahamadou I. M. 2004 : Alimentations des ruminants en zone urbaine et périurbaine : cas de la communauté urbaine de Niamey : Rapport de stage de fin de cycle.-Katibougou : IPR/IFRA.-38p

18- MANZO R.R.A., 2009 : Etude du flux de fourrage vert des zones périurbaines vers la ville de Niamey en saison pluvieuse. Mémoire : Sciences Agronomiques : Niamey (FA/UAM).

19- MARICHATOU H. ; HAROUNA K. ; HENRI K.M. et GILLES V., 2005. Synthèse bibliographique sur les filières laitières au Niger.-Niamey: Coordination ISRA-BAME.-40p. (Document de travail ; 4).

- 20- MOUNKAILA M., 2005** : Caractérisation préliminaire des élevages laitiers périurbains de la communauté urbaine de Niamey. Mémoire : Sciences Agronomiques : Niamey (FA/UAM).
- 21- NIGER. Ministère des Ressources Animales, 2006.** Processus d'élaboration de projets de textes relatifs au pastoralisme. Rapport provisoire. - Niamey : MRA/ LAMOU-CONSULT, Sarl.-183p.
- 22- NIGER. Ministère des Ressources Animales, 2006** : Rapport d'évaluation de la campagne pastorale 2007-2008.-DDP-47p.
- 23- NIGER. Ministère de l'Elevage, 2011** : Résumé du programme d'urgence d'appui à la campagne pastorale 2011 – 2012.-Niamey : ME.-12p.
- 24- NIGER. Ministère de l'Elevage, 2012** : Stratégie de Développement Durable de l'Elevage (SDDE 2012-2035).-Niamey : ME.-82p.
- 25- NIGER. Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, 1996** : Développement des stratégies d'utilisation efficiente des résidus des cultures, sous-produits agro-industriels et des fourrages cultivés dans l'alimentation du bétail au Niger.- Niamey : INRAN.-76p.
- 26- NIGER. Cabinet du Premier Ministre, 2009.** Quatrième rapport national sur la Diversité Biologique.-Niamey : CNEDD.- 101p.
- 27- NIGER. Ministère de l'Aménagement du Territoire et l'Action Communautaire, 2008** : Monographie de la région de Niamey.-Niamey : DATAC.- 37p.
- 28- NIGER. Ministère de l'Economie et des Finances, 2007** : Recensement général de l'Agriculture et du Cheptel (Niger).Niamey :DSCN.- 1102p.
- 29- NIGER. Ministère de l'Elevage, 2012** : Estimations du cheptel du Niger.- Niamey : DS/ME-7p.
- 30- PAM, 2010** : Chocs et vulnérabilité au Niger : analyse des données secondaires. Rapport global octobre 2010.-Rome : PAM.- 77p.
- 31- PIERI C., 1989** : Fertilité des terres de savanes. Bilan de trente ans de recherche et de développement au sud du Sahara.- Paris : CIRAD.- 444p.
- 32- RHISSA Z., 2010** : Revue du secteur de l'élevage au Niger. Rapport provisoire Février 2010.-Niamey : FAO/SFW.-115p.
- 33- SANOU K.F, NACRO S, OUÉDRAGO M., OUÉDRAGO S. et KABORÉ-ZOUGOURANA C., 2011.** La commercialisation de fourrages en urbaine de Bobo-Dialasso (Burkina Faso) : pratiques marchandes et rentabilité économique. *Cah Agric*20 : 487-493.

- 34- SANI M., 2003** : Contribution à l'étude de l'écologie de l'espèce *Pergularia tomentosa* et son impact sur les ressources sylvo-pastorales sur le massif forestier de Daddaria (antenne de MainéSoroa).Mémoire : cycle d'ingénieur option élevage : Katibougou : IPR/IFRA.-40p.
- 35- SOURABIE K.M, KAYOULIC et DALIBARD C., 1998** : Le traitement des fourrages grossiers à l'urée : Une technique très prometteuse au Niger. *Rev. Mond. Zootech.* (82) : 3-13
- 36- TAMBARI A.M. et DJIBO D. H., 2013** : Inventaire des plantes fourragères et commercialisation du fourrage dans la communauté urbaine de Niamey. Mémoire : Cycle de technicien du développement rural : Kollo (IPDR).
- 37- TOURE G. et OUATTARA Z, 2001.** Elevage urbain des ovins par les femmes à Bouaké, Côte d'Ivoire. *Cah Agric10* : 45-49.
- 38- VIAS FRANCK S.G., BONFOH B., NAFERI. A. et FAYE B., 2003** : Les élevages laitiers bovins autour de la Communauté Urbaine de Niamey : Caractéristiques, production, commercialisation et qualité du lait. *Etud.et Rech. Sahéliennes*, (8-9) : 159-165.

| Analyse du système de commercialisation du fourrage dans la ville de Niamey(Niger) | Analysis of the system of marketing of fodder in the town of Niamey (Niger) |
|--|--|
| RESUME | ABSTRACT |
| <p>La présente étude a été conduite dans la ville de Niamey pendant la saison des pluies de juillet à septembre 2013. Elle a pour objectif principal d'analyser le système de commercialisation du fourrage dans la ville de Niamey. L'approche méthodologique adoptée a consisté dans un premier temps à la recherche bibliographique sur les définitions des concepts ou notions clés, les ressources fourragères et la commercialisation du fourrage au Niger.</p> <p>Par la suite, une enquête a été réalisée auprès de 90 acteurs dont 31 collecteurs, 4 grossistes et 55 revendeurs qui s'interagissent dans l'approvisionnement et la vente du fourrage à travers quatre circuits. L'étude révèle une absence d'organisation des commerçants. Ces derniers ont en majorité un âge >20 ans (84,88%), de l'ethnie Djerma et originaires pour la plupart de la région de Tillabéry. La principale motivation à l'exercice de l'activité est son caractère générateur des revenus. Un nombre non négligeable de collecteurs (41,9%) pratiquent cette activité comme moyen de survie.</p> <p>Les fourrages commercialisés proviennent pour l'essentiel des départements riverains de Niamey. Certains résidus de cultures (fane d'arachide) sont importés de localités lointaines comme Maradi et Doutchi. Le prix de vente des fourrages varie selon que l'acquéreur soit consommateur ou revendeur. Il est aussi lié à la disponibilité du fourrage dont l'influence traduit les variations saisonnières.</p> <p>En somme, la commercialisation du fourrage, important moyen de lutte contre la pauvreté et de renforcement de la sécurité alimentaire, est une activité financièrement rentable. Elle doit donc être soutenue dans la perspective d'un développement durable. Ce soutien sera d'autant plus efficace que l'Etat développe des programmes en faveur de sa promotion et de la commercialisation de ses produits.</p> | <p>This present study was conducted in the city of Niamey during the rainy season from July to September 2013. Its main objective is to analyze the marketing system of fodder in the city of Niamey. The methodological approach adopted was initially bibliographic research on the definitions of concepts or keywords, forage resources and marketing of fodder in Niger.</p> <p>Later, a survey was conducted among 90 actors comprising of 31 collectors, 4 wholesalers and 55 retailers who interact in the supply and sale of fodder through four circuits. The study revealed a lack of organization of traders. Most of them are beyond 20 years old (84.88%), belonging to Djerma ethnic group, originating mostly from Tillabéry. The main motivation to that activity is its generating character of income. A significant number of collectors (41.9%) practice this activity as a means of survival.</p> <p>Marketed fodders come essentially from Niamey bordering departments. Some crop residues (groundnut hay) are imported from remote localities like Maradi and Doutchi. The sale price of forages depends on whether the buyer is a consumer or retailer. It also depends on the availability of the fodder whose influence causes seasonal variations.</p> <p>In short, the marketing of fodder, an important way to fight against poverty and enhancing food security is a financially profitable activity. It must therefore be supported in the context of sustainable development. This support will be more effective if the government develops programs for the promotion and marketing of these products.</p> |
| <p>Mots clés : fourrage ; commercialisation ; Niamey ; Niger</p> | <p>Keywords: fodder; marketing; Niamey; Niger.</p> |
| <p>Auteur : Soulé MAMAN. E-MAIL : souly_mane@yahoo.fr TEL : (+227) 96522177 (NIGER) (+221)778255945 (SENEGAL) DRE de Tillabéry/NIGER</p> | <p>Autor : Soulé MAMAN. E-MAIL : Souly_mane@yahoo.fr PHONE N° : (+227) 96522177 (NIGER). (+221) 778255945 (SENEGAL) DRE de Tillabéry/NIGER</p> |